

ASURANSI JIWA (KONVENSIONAL DAN SYARIAH)

Diawali fenomena empirik keberadaan Asuransi Jiwa di Indonesia masih dianggap penting untuk dikaji lebih lanjut, atas dasar kajian empirik itulah buku ini terangkum. Tambah lagi adanya kesadaran rasa optimis yang tinggi bahwa hari esok akan lebih baik dari pada hari ini, dan lusa akan lebih baik dari hari esok, sedang, eksistensi asuransi menggiring masyarakatnya memikirkan ketidakpastian yang mungkin terjadi di hari esok, lusa, dan keesokannya lagi, dan seterusnya. Hal inilah yang menjadi tantangan tersendiri tumbuh kembangnya asuransi di Indonesia.

Buku ini berfokus untuk memberi pemahaman kepada kita semua tentang asuransi jiwa baik di sisi konvensional maupun di sisi syariahnya, dengan harapan agar dapat meningkatkan rasio literasi, kesadaran berasuransi dan juga menaikkan belanja asuransi di Indonesia yang saat ini masih tergolong stagnan. Selain dari itu, buku ini juga menjelaskan dengan berasuransi, bukan hanya sekedar dapat memperperingan diri dari risiko yang dialami, tetapi juga dapat membangun masa depan yang lebih baik serta menjadi bagian dari investasi.

Buku ini baik untuk dijadikan suplemen bagi siswa/mahasiswa dalam pengayaan materi dan wawasan asuransi jiwa, serta memberikan petunjuk praktis untuk mendapatkan gambaran secara jelas bagi mahasiswa di fakultas ekonomi dan bisnis, karena buku ini dapat memberi pemahaman mengenai fungsi dan manfaat serta mampu bersikap saat menghadapi risiko kerugian.

Dengan membaca buku ini diharapkan masyarakat dapat melek asuransi, membentuk masyarakat yang mengerti dan sadar akan fungsi dan manfaat berasuransi sehingga dapat mengelola uang dengan baik demi membeli produk asuransi.

Materi penting yang dibahas di sini adalah:

- Bab 1 Selayang Pandang Fenomena Asuransi Jiwa Indonesia
- Bab 2 Pengertian Asuransi
- Bab 3 Sejarah Asuransi
- Bab 4 Kontrak Asuransi
- Bab 5 Asuransi Syariah Dan Asuransi Konvensional
- Bab 6 Asuransi Jiwa - Asuransi Umum, Asuransi Sosial Dan Judi
- Bab 7 Jenis-Jenis Asuransi Jiwa Dan Keterkaitan Risiko
- Bab 8 Produk Asuransi Syariah
- Bab 9 Marketing Syariah Dan Trend Marketing Modern
- Bab 10 Mewujudkan Rencana Masa Depan Dengan Berasuransi
- Bab 11 Benefit Dan Perhitungan Nilai Tunai Polis
- Bab 12 Klaim Asuransi Dan Penyelesaian Perselisihan
- Bab 13 Million Dollar Round Table (Mdrt)



PENERBIT GAVA MEDIA

Solusi Membangun Generasi Cerdas

Klitrans Lor GK III / 15 Yogyakarta

Telp./Fax: (0274) 558502 HP: 081390152888

e-mail: infogavamedia@yahoo.com

Web Page: <http://www.gavamedia.net>

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

ASURANSI JIWA (KONVENSIONAL DAN SYARIAH)

PENERBIT GAVA MEDIA



PENERBIT GAVA MEDIA

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

ASURANSI JIWA

(KONVENSIONAL DAN SYARIAH)



Editor:

Dr. Agung Edy Wibowo, S.E., M.Si.

ASURANSI JiWA

KONVENSIONAL DAN SYARIAH

Penulis:

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

Editor:

Dr. Agung Edy Wibowo, S.E., M.Si.

Desain cover dan layout:

Turiyanto

Ukuran buku:

16 x 23 cm

Halaman:

xvi + 174

ISBN:

978-623-5690-00-1

Cetakan I, 2021

Diterbitkan oleh:

PENERBIT GAVA MEDIA

Anggota IKAPI DIY

Klitren Lor GK III / 15 Yogyakarta

Telp./Fax. (0274) 558502 HP. 081390152888

e-mail: infogavamedia@yahoo.com

website: www.gavamedia.net

© Hak Cipta 2021 pada penulis,
Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfoto copy, merekam, atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari penerbit.

ASURANSI JiWA

KONVENSIONAL DAN SYARIAH

Sanksi Pelanggaran Pasal 72
Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/ atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

Editor:

Dr. Agung Edy Wibowo, S.E., M.M.

Yopi Zupri

ASURANSI JiWA

KONVENSIONAL DAN SYARIAH



PENERBIT GAVA MEDIA

ASURANSI JiWA

KONVENSIONAL DAN SYARIAH

Penulis:

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

Nama Editor:

Dr. Agung Edy Wibowo, S.E., M.M.

Yopi Zupri

Desain cover dan layout:

Turiyanto

Ukuran buku:

16 x 23 cm

Halaman:

xvi + 174

ISBN:

Cetakan I, 2021

Diterbitkan oleh:

PENERBIT GAVA MEDIA

Anggota IKAPI DIY

Klitren Lor GK III / 15 Yogyakarta

Telp./Fax. (0274) 558502 HP. 081390152888

e-mail: infogavamedia@yahoo.com

website: www.gavamedia.net

© Hak Cipta 2021 pada penulis,
Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfoto copy, merekam, atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari penerbit.

PENGANTAR PENULIS

Alhamdulillah, akhirnya terselesaikan juga buku ini hingga berada di tangan Anda, terima kasih. Sebenarnya terus terang keinginan menulis buku ini sudah ada sejak lama, namun karena sesuatu dan lain hal, baru belakangan ini berkesempatan menuntaskannya. Penulis berkecimpung di dunia asuransi jiwa sudah tergolong relatif lama, 22 tahun lamanya bukanlah waktu yang bisa dibilang singkat, selama itu pula cerita dan pengalaman tentang asuransi jiwa ini didapatkan.

Saat ini penulis berprofesi sebagai dosen Universitas Putera Batam, disinilah embrio buku ini mulai tumbuh geliatnya. Mulanya diramu dalam bentuk modul yang dirancang sebagai bahan ajar dikalangan sendiri, lalu karena penulis juga dituntut untuk melakukan penelitian, didukung berbagai hasil penelitian yang didapatkan, modul dan referensi lainnya, ditransformasikan dan dikemas dalam bentuk buku ini.

Kehadiran buku ini untuk memberi pemahaman dasar tentang asuransi jiwa, sangat baik dijadikan sebagai suplemen pegangan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis, karena *literature* pembahasannya tidak hanya disajikan secara Konvensional tetapi dibahas juga dalam perspektif Syariah, yang diawali dari: Fenomena (Bab 1), sampai Perhitungan Nilai Tunai (Bab 11), dan diakhiri Penyelesaian Klaim (Bab 12) dan MDRT (*Million Dollar Round Table*) sebagai penyemangat atau motivasi.

Pada kesempatan ini juga penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung yang turut andil dalam penyusunan buku ini hingga sampai berada di tangan Saudara. Namun, penulis ‘memohon maaf’ tidak dapat menyebutkan satu persatu di sini. Yang utama, penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional yang telah memberikan pendanaan untuk melaksanakan penelitian sesuai dengan Kontrak Pelaksanaan Penelitian dengan LLDIKTI Wilayah X Nomor: 026/LL10/PG-TJ/2021 tanggal 14 Juli 2021, Kontrak Induk nonor:316/E4.1/AK.04. PT/2021 tanggal 12 Juli 2021 memberi hibah tahun anggaran 2021 kepada penulis SP-DIPA-023.17.1.690439/2021 revisi k3-04 tanggal 4 Juni 2021.

Penulis juga mengucapkan terima kasih setinggi-tingginya kepada Otoritas Jasa Keuangan dan para ahli yang karyanya telah disitasi/dijadikan dasar rujukan, baik dalam bentuk laporan, buku, dan artikel yang telah diterbitkannya. Kemudian, penulis mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada pemimpin perusahaan Asuransi Jiwa berikut staf dan para agen/pemasar yang turut berpartisipasi dalam wawancara maupun pengisian kuesioner yang diberikan, mudah-mudahan dijadikan literasi dan edukasi sadar berasuransi.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa buku ini tidak luput dari kesempurnaan dan kekurangan, penulis apresiasi apabila diantara kita semua dapat memberikan masukan/saran serta kritikan demi penyempurnaan buku ini, sehingga kedepan menjadi buku yang berkualitas lagi. Tak lupa penulis mengucapkan terima kasih setulusnya kepada Bapak Drs. H. Listiyanto, pimpinan Penerbit Gava Media Yogyakarta beserta stafnya karena masih tetap bersedia menerbitkan buku ini, tanpa bantuannya buku ini tidak akan pernah sampai di tangan Anda. Buku yang Anda pegang ini adalah buku keempat yang telah diterbitkan Penerbit Gava Media Yogyakarta: 1) Pengantar Ekonomi

Mikro, (November 2016); 2) Pengantar Manajemen dan Aplikasinya, (Mei 2018); 3) Budgeting, perusahaan dan koperasi serta simulasinya (Agustus 2019), semoga misi Penerbit Gava Media 'Ikut Mencerdaskan Bangsa' dapat segera terwujud. Semoga.

Salam Proteksi,

Dr. Suhardi, S.E., M.M.

LEMBARAN PERSEMBAHAN

Buku ini kupersembahkan kepada:

1. Perusahaan Asuransi Jiwa di Indonesia
2. Almamaterku:
 - a. Fakultas Ekonomi Universitas Andalas Padang
 - b. Universitas Ibnu Sina Batam
 - c. Institut Manajemen Koperasi Indonesia Bandung
 - d. Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
3. Kedua Orang Tua dan Isteriku tercinta
3. Universitas Putera Batam.
4. Saudara-saudara dan teman sejawatku semua.
5. Para mahasiswa yang pernah mengikuti perkuliahanku.
6. Nama-nama yang ada pada buku ini dan juga pada daftar pustaka, serta
7. Anak-anak dan cucuku yang kusayangi:
 - Dhio Syafiq, S.In., M.M. - dr. Meuthia Aulyya, S.Ked. - Giandra Athar Syafiq (cucu)
 - Briptu Rowega Havas, S.H. - Jenny Livia, S.Ak - Mikayla Almahyra Havaz (cucu)
 - Letda Tek Sheisa Anzeala, S.Tr. Han.
 - Garwa Faiza

- Bripda Virga Al Farichi
- Reysa Lamis
- Mejiza Seveni
- Okta Garba Ikra

Tanpa mereka semua, buku ini tidak pernah ada.

Dan tak lupa ku berucap syukur ke hadirat yang maha Kuasa, karena tanpa ridho-Nya, buku ini tidak akan pernah diterbitkan oleh Gava Media Jogyakarta dan sampai ke tangan Anda.

DAFTAR ISI

Pengantar Penulis	v
Halaman Persembahan	ix
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar	xv
Bab 1 Selayang Pandang Fenomena Asuransi Jiwa Indonesia	1
Bab 2 Pengertian Asuransi	21
Bab 3 Sejarah Asuransi	27
Bab 4 Kontrak Asuransi	35
Bab 5 Asuransi Syariah Dan Asuransi Konvensional	45
Bab 6 Asuransi Jiwa - Asuransi Umum, Asuransi Sosial dan Judi	65
Bab 7 Jenis-Jenis Asuransi Jiwa dan Keterkaitan Risiko	73
Bab 8 Produk Asuransi Syariah	87
Bab 9 <i>Marketing</i> Syariah dan <i>Trend Marketing</i> Modern	95
Bab 10 Mewujudkan Rencana Masa Depan dengan Berasuransi	103
Bab 11 Benefit dan Perhitungan Nilai Tunai Polis	119
Bab 12 Klaim Asuransi dan Penyelesaian Perselisihan	131
Bab 13 <i>Million Dollar Round Table</i> (MDRT)	145
Daftar Pustaka	153
Glosarium	157
Indeks	171

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Nama Perusahaan Asuransi Jiwa dan Perkembangan Aset Periode 2011-2015	3
Tabel 1.2	Perusahaan Asuransi Jiwa Kepemilikan Asing	6
Tabel 1.3	Perusahaan Asuransi Jiwa Patungan yang Memiliki Porsi Kepemilikan Asing Minimal 80%	9
Tabel 1.4	Ranking Dunia Asuransi Jiwa Berdasarkan Premi.....	11
Tabel 5.1	Perbedaan Asuransi Syariah dan Asuransi Konvensional	60
Tabel 6.1	Perbedaan Asuransi Versus Judi	70
Tabel 7.1	Persentase <i>Accidental Death And Disability Benefit</i> (Addb).	79
Tabel 8.1	Prinsip Pengelolaan Operasional Syariah	90
Tabel 9.1	Perbandingan Pemasaran Konvensional dan <i>E-Marketing</i>	101
Tabel 11.1	<i>Website</i> Perusahaan Asuransi Jiwa di Indonesia	129

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Komposisi Perusahaan Asuransi Jiwa Nasional dan Asuransi Jiwa Asing	2
Gambar 1.2	Porsi Kepemilikan Asing Minimal 80%	8
Gambar 1.3	Jumlah Premi, Penetrasi Dan Densitas Asuransi Jiwa 2016-2020	12
Gambar 1.4	Daya Saing Indonesia 12 Pilar	12
Gambar 1.5	Perbandingan Daya Saing Negara Berkembang di Asia	13
Gambar 1.6	Posisi Indonesia Global Competitiveness Report 2016-2017	14
Gambar 1.7	Posisi Indonesia Global Competitiveness Report 2019....	15
Gambar 2.1	Klasifikasi Asuransi	25
Gambar 3.1	Certificate Membership Policy Life Insurance	30
Gambar 3.2	Kartu JKN-KIS	33
Gambar 4.1	Polis Asuransi (Perjanjian Unilateral)	43
Gambar 4.2	Ikhtisar Polis Asuransi (Lanjutan)	44
Gambar 5.1	Proses Bisnis Perusahaan Asuransi Syariah	62
Gambar 5.2	Skema Umum Kegiatan Asuransi Syariah	62
Gambar 5.3	Proses Bisnis Perusahaan Asuransi Konvensional	63
Gambar 7.1	Proses Mengelola Risiko	74
Gambar 7.2	Contoh Bentuk Polis Unit <i>Link</i>	84
Gambar 7.3	Contoh Laporan Mutasi Polis Unit <i>Link</i>	84

Gambar 7.4	Contoh Keterangan Pertanaggunan Asuransi Polis Unit Link	85
Gambar 7.5	Contoh Keterangan Dana Investasi Polis Unit Link	85
Gambar 8.1	Mekanisme Pengelolaan Dana Tabarru' Unsur Tabungan	89
Gambar 8.2	Mekanisme Pengelolaan Dana Tabarru' Tanpa Unsur Tabungan	91
Gambar 8.3	Manfaat dan Prinsip Syariah	93
Gambar 11.1	Contoh Polis Asuransi Program Beasiswa	120
Gambar 11.2	Contoh Polis Asuransi Program Beasiswa <i>Lien Period</i>	124
Gambar 11.3	Contoh Polis Asuransi Program Hari Tua Nilai per 1000 UP	126
Gambar 12.1	Badan Mediasi Dan Arbitrase Asuransi Indonesia (BMAI)	143
Gambar 13.1	<i>The Premier Association Of Financial Prefessional (MDRT)</i>	146

BAB 1

SELAYANG PANDANG FENOMENA ASURANSI JIWA INDONESIA

Fenomena asuransi jiwa di Indonesia ini disadur dari Penelitian Dasar Unggulan Perguruan Tinggi Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional Tahun Anggaran 2020-2021 yang dihibahkan kepada penulis, plus dikutip juga dari Disertasi Doktor Ilmu Ekonomi penulis tahun 2019 yang juga memenangkan Hibah dari Kementerian Ristek Dikti Tahun Anggaran 2018, yang mayoritas keseluruhannya merujuk dari data pada Otoritas Jasa Keuangan, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, *World Bank, World Insurance Outlook, Global Competitiveness Index (GCI)* yang disusun oleh *World Economic Forum (WEF), The Global Competitiveness Report* dan lainnya, yang dirangkum sebagai berikut.

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan dan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, terdapat nama-nama perusahaan asuransi jiwa yang telah beroperasi di Indonesia sebagaimana Tabel 1.1. Dari nama-nama perusahaan asuransi jiwa yang telah beroperasi di Indonesia Tabel 1.1. itu perbandingan komposisi kepemilikan antara Perusahaan Asuransi Jiwa Nasional dengan Perusahaan Asuransi Jiwa Asing adalah 49% perusahaan Asuransi Jiwa Nasional berbanding 51% perusahaan Asuransi Jiwa Asing. Ini menandakan bahwa keberadaan Perusahaan Asuransi Jiwa Asing masih mendominasi di Indonesia dibanding Perusahaan Asuransi Jiwa Nasional.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)



Gambar 1.1 Komposisi Perusahaan Asuransi Jiwa Nasional dan Asuransi Jiwa Asing

Sumber: <http://www.aaji.or.id/AboutUs/OurMembers.aspx>

Tabel 1.1 Nama Perusahaan Asuransi Jiwa dan Perkembangan Aset Periode 2011-2015

No	Nama Perusahaan	2011	2012	2013	2014	2015
1	PT. Prudential Life Assurance	30.959.394	37.871.156	41.615.455	56.466.341	55.937.385
2	PT. Asuransi Jiwasraya (Persero)	8.000.347	9.296.588	17.037.226	20.788.148	25.608.240
3	PT. Indolife Pensiortama	8.804.817	10.703.012	12.126.025	14.375.077	16.007.564
4	PT. Asuransi Allianz Life Indonesia	15.503.366	19.709.078	21.604.171	26.768.322	27.635.118
5	PT. AIA Financial	22.723.759	26.007.048	27.617.278	35.511.559	36.940.712
6	PT. AXA Mandiri Financial Service	11.593.022	14.518.402	16.217.513	22.673.826	22.436.424
7	PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia	23.526.740	30.220.532	30.905.553	36.525.106	36.751.228
8	PT. Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG	21.573.423	24.034.271	18.924.636	19.930.471	15.348.592
9	AJB Bumiputera 1912	21.488.349	24.299.560	25.251.042	27.359.605	28.196.999
10	PT. Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha	2.310.687	2.363.631	2.189.771	2.551.307	3.531.924
11	PT. Panin Dai-ichi Life	3.652.421	3.867.404	7.554.979	10.227.150	8.887.980
12	PT. BNI Life Insurance	2.531.597	2.795.441	3.949.193	8.085.206	9.915.762
13	PT. Asuransi Jiwa Sequis Life	7.410.308	8.353.086	9.187.903	15.258.456	15.369.953
14	PT. Jiwa Bringin Jiwa Sejahtera	2.707.756	3.593.106	3.897.520	4.609.017	5.003.271
15	PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia	396.130	785.647	1.600.399	3.171.319	4.276.820
16	PT. Avrist Assurance	10.407.642	10.528.385	9.626.694	10.632.406	10.431.623
17	PT. Commonwealth Life	3.991.888	5.002.819	5.734.302	6.942.218	6.594.388
18	PT. Asuransi Jiwa InHealth Indonesia	1.452.689	1.576.573	1.529.363	1.779.155	1.841.695
19	PT. Astra Aviva Life	494.396	658.769	611.650	1.328.982	1.899.837

20	PT. Asuransi CIGNA	1.644.246	1.734.523	1.763.270	1.875.399	1.806.614
21	PT. ACE Life Assurance	425.061	724.830	975.537	1.342.003	1.640.577
22	PT. AXA Financial Indonesia	2.860.350	5.055.740	5.013.356	5.798.103	5.383.500
23	PT. Sun Life Financial Indonesia	4.810.302	5.264.131	5.070.663	6.212.136	6.060.354
24	PT. Asuransi Jiwa Central Asia Raya	3.322.278	3.752.530	4.738.714	4.725.031	4.598.462
25	PT. Great Eastern Life Indonesia	1.620.827	1.698.721	1.991.894	2.399.909	2.405.430
26	PT. CIMB Sun Life	1.127.029	1.834.355	2.185.185	2.368.557	2.086.194
27	PT. Equity Life Indonesia	1.567.393	1.875.524	19.918.690	2.023.930	1.933.500
28	PT. Asuransi Simas Jiwa a)	3.066.100	1.956.881	1.384.093	1.154.610	1.239.559
29	PT. Heksa Eka Life Insurance	175.632	413.358	500.082	586.871	610.334
30	PT. MNC Life Assurance	99.700	206.027	317.061	424.862	489.373
31	PT. Asuransi Jiwa Tugu Mandiri	391.170	544.582	536.393	637.680	803.231
32	PT. Zurich Topas Life	91.476	126.075	218.529	363.610	384.161
33	PT. Capital Life Indonesia	-	-	-	101.817	361.415
34	PT. Asuransi Jiwa Reliance Indonesia	-	100.080	149.364	264.599	362.414
35	PT. Asuransi Jiwa Mega Indonesia	100.039	102.063	108.506	132.403	233.945
36	PT. Tokio Marine Life Insurance Indonesia	92.454	336.374	375.701	868.417	816.539
37	PT. AXA Life Indonesia	1.976.393	388.753	350.299	382.692	287.732
38	PT. Asuransi Jiwa TASPEN	-	-	-	430.509	2.704.180
39	PT. Asuransi Jiwa BCA	-	-	110.773	152.129	281.282
40	PT. Hanwha Life Insurance Indonesia	55.566	55.177	165.776	394.209	397.317

41	PT. FWD Lie Indonesia b)	-	-	92.485	207.758	378.259
42	PT. Asuransi Jiwa Sequis Financial	417.037	432.431	439.372	462.245	461.158
43	PT. Asuransi Jiwa Indosurya Sukses	-	-	103.167	117.416	127.370
44	PT. Central Asia Financial	-	-	103.634	129.720	114.077
45	PT. Lippo Life Assurance	-	-	103.208	105.940	112.590
46	PT. Pasaraya Lige Insurance	71.333	73.818	107.659	110.783	127.374
47	PT. Asuransi Jiwa Sinansari Indonesia	-	-	99.760	106.063	105.411
Perusahaan Asuransi yang Datanya Tidak Diperoleh						
48	PT. Asuransi Jiwa Recapital	230.556	256.426	342.133	324.560	-
49	PT. Asuransi Jiwa Kresna	121.658	197.189	268.552	312.230	-
50	PT. Asuransi Jiwa Bakrie	-	-	-	-	-
Perusahaan Asuransi yang Izin Usahanya telah Dicabut atau Dikenai Pembatasan Kegiatan Usaha						
51	PT. Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya	585.298	533.047	467.349	461.168	-
TOTAL		224.380.628	263.847.143	287.181.779	359.961.031	368.927.867
Pertumbuhan (%)		0	17.6	8.8	25.3	2.5
Rata-rata Pertumbuhan (%)						13.6

Sumber: Neraca Publikasi Perusahaan

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Perusahaan Asuransi Jiwa kepemilikan Asing, terlihat pada Tabel 1.2 berikut.

Tabel 1.2 Perusahaan Asuransi Jiwa Kepemilikan Asing

No	Nama Perusahaan	Negara	Kepemilikan Saham Asing	% Kepemilikan Asing
1	PT. Asuransi Allianz Life Indonesia	Jerman	Allianz of Asia Pacific & Africa GmbH	99.76
2	PT. Hanwha Life Insurance Indonesia	Korea	Hanhwa Life Insurance, Ltd.	99.61
3	PT. Great Eastern Life Indonesia	Singapura	The Great Eastern Life Assurance Co.Ltd.Singapura	99.48
4	PT. Chubb Life Insurance Indonesia	Amerika Serikat	CHUBB INA International Holdings, Ltd	98.22
5	PT. Asuransi Jiwa Generali Indonesia	Italia	Generali Asia N.V.	98.00
6	PT. Tokio Marine Life Insurance Indonesia	Jepang	Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co. Ltd.	97.80
7	PT. Sun Life Financial Indonesia	Kanada	Sun Life Assurance Company of Canada	97.61
8	PT. AIA Financial	Hongkong	AIA International Limited	95.00
9	PT. Asuransi Jiwa Manulife Indonesia	Kanada	The Manufacturers Life Insurance Company	95.00
10	PT. Prudential Life Assurance	Inggris	Prudential Corporation Holdings Limited	94.60
11	PT. AXA Financial Indonesia	Perancis	National Mutual International Pty. Ltd, AXA Societe Anonyme (AXA SA)	91.00
12	PT. Zurich Topas Life	Swiss	Zurich Insurance Company Ltd	83.67
13	PT. Asuransi CIGNA	Amerika Serikat	Cigna Worldwide Insurance	80.00
14	PT. Commonwealth Life	Australia	CMG Asia Life Holding Ltd, Commonwealth International Holdings Pty	80.00
15	PT. FWD Lie Indonesia	Hongkong	FWD Group Financial Services, Pte. Ltd	75.33
16	PT. Astra Aviva Life	Inggris	Aviva International Holdings Ltd	50.00
17	PT. Asuransi Jiwa Sinarmas MSIG	Jepang	Mitsui Sumitomo Insurance Co., Ltd.	50.00
18	PT. Asuransi Jiwa Mega Indonesia	Amerika Serikat	Pruco Life Insurance Company	49.00
19	PT. AXA Mandiri Financial Services	Perancis	National Mutual International Pty.Ltd	49.00
20	PT. Asuransi Takaful Keluarga	Malaysia	Syarikat Takaful Malaysia Bhd.	42.73
21	PT. BNI Life Insurance	Jepang	Sumitomo Life Insurance Company	39.99

22	PT. Avrist Assurance	Jepang	Meiji Yasuda Life Insurance Company	29.87
23	PT. Panin Dai-ichi Life	Jepang	Dai-ichi Life Holdings, Inc.	5.00
24	PT. Asuransi Jiwa Sequis Life	Jepang	Nippon Life Insurance Company	0.01
Total 25 Perusahaan Asuransi Jiwa <i>Joint Venture</i>				
% 25 Perusahaan Asuransi Jiwa <i>Joint Venture</i> Terhadap Total				
Total Jumlah 54 Perusahaan Asuransi Jiwa				

Sumber: OJK & Laporan Keuangan Publikasi, Olahan

Tercatat pada Tabel 1.2 Jepang merupakan negara terbesar berinvestasi pada perusahaan asuransi jiwa di Indonesia, disusul Amerika Serikat, Kanada, Perancis, Inggris, Jerman, Swiss, Italia, Korea, Hongkong, Malaysia, dan juga Singapura. Gambar 1.1 yang didukung dengan Tabel 1.2 tersebut mencerminkan tingginya minat perusahaan asuransi asing masuk ke pasar dalam negeri Indonesia, sehingga persoalan rivalitas tidak lagi bisa dihindari, apa lagi telah diberlakukannya perdagangan bebas Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) awal 2016, serta didukung Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 3 Tahun 2020 tanggal 16 Januari 2020: diperbolehkan perusahaan asing memiliki saham lebih dari 80 persen pada sektor asuransi (asal bukan berasal dari perusahaan terbuka). Perusahaan asing yang kaya dengan modal besar, punya jaringan luas dan sumber daya manusia berkualitas serta berteknologi tinggi akan berpeluang mendominasi industri, termasuk di industri asuransi di Indonesia, karena berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan pada tahun 2018 sudah ada sebanyak 13 perusahaan asuransi jiwa patungan yang telah memiliki porsi kepemilikan asing minimal 80%.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)



Gambar 1.2 Porsi Kepemilikan Asing Minimal 80%

Sumber: <https://www.alinea.id/infografis/industri-asuransi-jiwa-ri-dikuasai-asing-b1ZG49qLC> (akses 25 September 2021)

Terlihat pada Gambar 1.2 perusahaan asuransi kepemilikan asing yang tertinggi adalah Hanwha Life Insurance dengan porsi kepemilikan asing (99,61%), dan secara berurutan dapat dilihat pada Tabel 1.3 berikut.

Tabel 1.3 Perusahaan Asuransi Jiwa Patungan yang Memiliki Porsi Kepemilikan Asing Minimal 80%

No.	Perusahaan Asuransi Jiwa	Negara	Kepemilikan
1	Hanwha Life Insurance	Korea Selatan	99,61%
2	Great Eastern Life	Singapura	99,48%
3	Generali	Itali	98%
4	Tokio Marine Life Insurance	Jepang	97,78%
5	Sun Life Financial	Kanada	95,86%
6	Manulife Indonesia	Kanada	95%
7	Prudential Life	Inggris	94,6%
8	AXA Financial	Perancis	91,16%
9	Zurich Topas Life	Swiss	84%
10	CIGNA	Amerika Serikat	80%
11	AIA Financial	Hong Kong	80%
12	Sinar Mas MSIG	Jepang	80%
13	Commonwealth Life	Australia	80%

Sumber: Data Olahan, 2021

Kemudian, merujuk data dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dan juga data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2020 jumlah pemegang polis asuransi jiwa per orang di Indonesia baru berkisar 17,4 juta jiwa (jika ditambah dengan pengikut asuransi kolektif (kumpulan) berjumlah 30,2 juta jiwa), sedang jumlah penduduk Indonesia saat ini sudah lebih dari 250 juta jiwa. Jika dikomparasikan, perbandingan polis asuransi per populasinya, yang memiliki polis asuransi jiwa tidak lebih dikisaran 7%. Ini mengindikasikan Indonesia dianggap memiliki pangsa pasar potensial di bidang asuransi apa bila dibandingkan dengan fakta

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

lain seperti dua negara jiran Singapura dan Malaysia telah mencapai angka 44%, dan Singapura bahkan sudah mencapai angka 50%. (<https://www.beritasatu.com/tajuk/7481/empati-pada-hari-asuransi#!> - akses 20 September 2021).

Selanjutnya, kondisi per 25 September 2020 yang lalu Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) merilis jumlah masyarakat yang terproteksi asuransi jiwa per semester I-2020 hanya 58,75 juta orang, jumlah ini menurun 1,4% dibandingkan periode sama tahun lalu (59,59 juta orang). Demikian juga jika dilihat dari jumlah polisnya, juga turut mengalami penurunan, dari 17,61 juta polis menjadi 16,19 juta polis, turun 8,1% (di akses 22 September 2021 <https://www.medcom.id/ekonomi/keuangan/VNx48ExN-nasabah-asuransi-jiwa-turun-jadi-58-75-juta-orang>).

Jika dikomparasikan dengan jumlah penduduk Indonesia 30 Juni 2020 berjumlah 268.583.016 jiwa (diakses 23 September 2021 <https://nasional.kompas.com/read/2020/08/12/15261351/data-kependudukan-2020-penduduk-indonesia-268583016-jiwa?page=all>), perbandingan polis asuransi per jumlah penduduk hanya 6,5% (turun, yang sebelumnya 7%), padahal menurut data *World Bank* menyebutkan 56,5% dari jumlah populasi Indonesia sudah masuk ke dalam kategori *middle-class* (<https://kreditgogo.com/artikel/Asuransi-Kesehatan-dan-Jiwa/Orang-Indonesia-Masih-Pelit-Beli-Asuransi.html>.)

Masih menurut pandangan *World Bank*: 56.5% bahwa dari jumlah populasi Indonesia sudah masuk ke dalam kategori *middle-class* (kelas menengah), yang artinya, saat ini lebih kurang telah ada 141 juta masyarakat yang telah masuk ke dalam tingkat finansial ini -- pengkategorian *middle-class* menurut *World Bank* dimaksud adalah mereka yang mampu membelanjakan uang USD 2 hingga USD 20 per hari.

Tabel 1.4 Ranking Dunia Asuransi Jiwa Berdasarkan Premi

Negara	Ranking Dunia Berdasarkan Premi			
	Jiwa	Non Jiwa	Penetrasi	Density
USA	1	1	14	6
Jepang	2	4	7	9
Inggeris	3	3	1	1
Perancis	4	5	6	5
Jerman	5	2	22	17
Korea Selatan	7	8	4	21
China	8	11	47	70
Taiwan	9	18	3	20
India	12	26	31	76
Hongkong	20	41	8	14
Singapura	28	34	23	22
Malaysia	32	37	29	41
Thailand	33	35	37	57
Indonesia	37	44	74	78
Philipina	41	55	73	80
Vietnam	49	71	72	84
Sumber: <i>World Insurance Outlook</i> (2014)				

Berdasarkan data ranking dunia *World Insurance Outlook* (2014), dilihat dari nilai preminya, Indonesia menempati ranking ke-37 dunia untuk asuransi jiwa, dan ranking ke-44 Dunia untuk nilai premi asuransi umum dari 88 negara yang dianalisis dalam *World Insurance Outlook* tersebut. Lalu, dari peringkat berdasarkan laju penetrasi asuransi (persentase premi terhadap PDB) dan densitas asuransi (premi per kapita) Indonesia menempati urutan ke-74 Dunia, dan di urutan ke-78 Dunia untuk industri asuransi secara keseluruhan. Walau Indonesia menempati posisi yang lebih baik dibandingkan dengan Filipina dan Vietnam untuk nilai premi dan *insurance penetration*, namun ranking

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

untuk *insurance density*-nya lebih rendah dari kedua negara tersebut. Tiga negara Asia yang relatif maju industri asuransinya adalah Jepang, Korea Selatan, dan Taiwan, mereka memiliki nilai premi asuransi jiwa yang relatif besar sehingga menempati 10 besar dunia.



Gambar 1.3 Jumlah Premi, Penetrasi dan Densitas Asuransi Jiwa 2016-2020

Sumber: <https://investor.id/finance/lembaga-penjamin-polis-harus-segera-dibentuk> (Akses 16 September 2021)

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 140)	Score (1-7)
GCI 2015–2016	37	4.5
GCI 2014–2015 (out of 144)	34	4.6
GCI 2013–2014 (out of 148)	38	4.5
GCI 2012–2013 (out of 144)	50	4.4
Basic requirements (40.0%)	49	4.8
1st pillar: Institutions	55	4.1
2nd pillar: Infrastructure	62	4.2
3rd pillar: Macroeconomic environment	33	5.5
4th pillar: Health and primary education	80	5.6
Efficiency enhancers (50.0%)	46	4.3
5th pillar: Higher education and training	65	4.5
6th pillar: Goods market efficiency	55	4.4
7th pillar: Labor market efficiency	115	3.7
8th pillar: Financial market development	49	4.2
9th pillar: Technological readiness	85	3.5
10th pillar: Market size	10	5.7
Innovation and sophistication factors (10.0%)	33	4.1
11th pillar: Business sophistication	36	4.3
12th pillar: Innovation	30	3.9



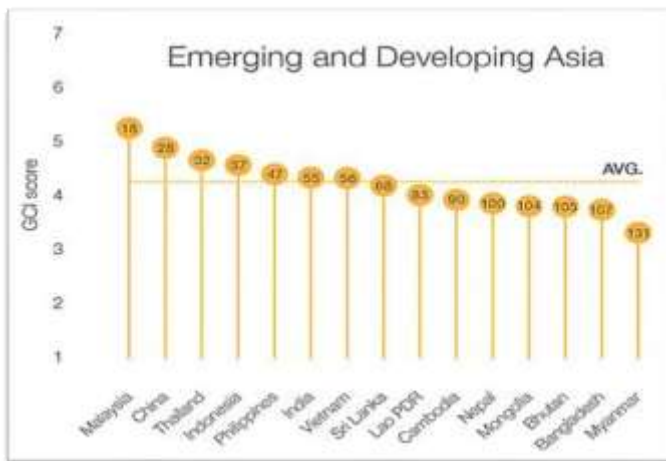
Stage of development



Gambar 1.4 Daya Saing Indonesia 12 Pilar

Sumber: Martin, (2015: 202)

Posisi Indonesia di lingkungan global dilihat dari indikator ‘*insurance penetration rate*’ dan ‘*insurance density*’, serta indikator lainnya yang memang relatif masih memerlukan perhatian. Salah satu metode *benchmarking* daya saing Indonesia dibandingkan dengan negara lain adalah dapat dilihat melalui *Global Competitiveness Index (GCI)* yang disusun oleh *World Economic Forum (WEF)* sebagaimana yang dapat dilihat pada gambar 1.3 *World Economic Forum (WEF)* mendefinisi *competitiveness* (daya saing) dengan ‘*the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country*’. Sedang pengertian *the level of productivity* (tingkat produktivitas) adalah ‘*the level of prosperity that can be earned by an economy*’. *Global Competitiveness Index (GCI)* itu diukur dengan menggunakan 12 pilar yang dikelompokkan dalam tiga sub-indeks seperti terlihat pada Gambar 1.2. itu. Setiap pilar terdiri dari beberapa indikator pengukuran dengan total keseluruhan sebanyak 113 indikator.



Gambar 1.5 Perbandingan Daya Saing Negara Berkembang di Asia

Sumber: Martin, *The Global Competitiveness Report* edisi 2015-2016 tanggal 30 September 2015.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

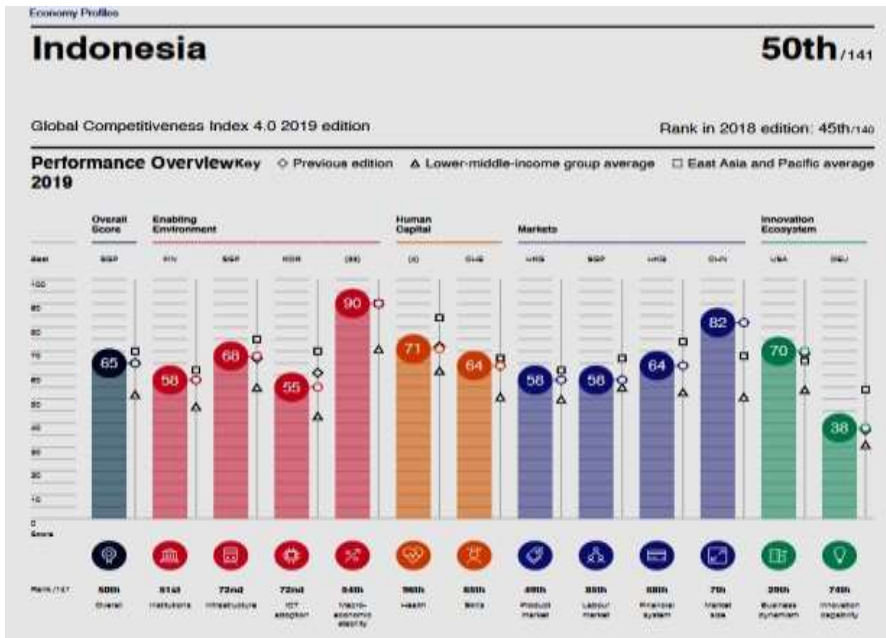
Martin, (2015) *The Global Competitiveness Report* edisi 2015-2016, tanggal 30 September 2015 merilis peringkat sepuluh besar dunia berturut-turut ditempati oleh Swiss, Singapura, Brunei, Amerika Serikat, Jerman, Belanda, Jepang, Hongkong, Finlandia, Swedia, dan Inggris, Sedangkan di wilayah ASEAN, Indonesia menempati posisi ke-5 di bawah Singapura (ke-2 dunia), Brunei (ke-3 dunia), Malaysia (ke-18 dunia), dan Thailand (ke-32 dunia), Gambar 1.4. *Global Competitiveness Report* edisi 2015-2016, tanggal 30 September 2015 menunjukkan bahwa posisi daya saing Indonesia berada pada peringkat ke-37 dari 140 negara. Dan di tahun 2016-2017 peringkat Indonesia malah ke peringkat 41 dari 138 negara, seperti Gambar 1.5. (Martin, 2016: 204).



Gambar 1.6 Posisi Indonesia Global Competitiveness Report 2016-2017

Sumber: Martin, (2016: 204)

Pada tahun 2018 posisi Indonesia turun ke posisi 45 dari 140 negara, lalu di tahun 2019, posisi Indonesia turun lagi ke posisi 50 dari 141 negara



Gambar 1.7 Posisi Indonesia Global Competitiveness Report 2019

Sumber: Martin, (2019: 282) (akses 26 September 2021 http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

Terakhir, jika dilihat perkembangan asuransi sejak tahun 2012 sampai tahun 2018, hampir tidak mengalami pertumbuhan yang berarti bahkan di segi jumlah perusahaan justru mengalami penurunan, hal ini disebabkan karena dua perusahaan asuransi jiwa telah menerapkan *single presence policy* (kebijakan kepemilikan tunggal), seperti: AXA Life Indonesia dan CIMB Sun Life sudah tidak ada lagi nama perusahaan ini pada daftar perusahaan asuransi di Indonesia saat ini:

- AXA Life Indonesia telah bergabung dengan AXA Financial Indonesia
- CIMB Sunlife telah bergabung dengan Sun Life Financial Indonesia

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Di beberapa tahun terakhir ini pula, perusahaan asuransi jiwa di Indonesia menjadi sorotan publik, telah menguras pikiran dan membuat cemas nasabahnya karena perusahaan asuransi jiwa tempat mereka berbagi risiko tersebut dianggap gagal bayar terhadap klaim yang diajukan para nasabahnya, yaitu:

1. Perusahaan Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya.

Perusahaan yang telah berdiri sejak tanggal 10 Juni 1967 ini, telah dicabut izin usaha di bidang Asuransi pada tanggal 18 Oktober 2013 sesuai Keputusan Dewan Komisioner Nomor Kep-112/D.05/2013, karena dianggap sudah tidak mampu lagi untuk memenuhi ketentuan *Risk Based Capital* (RBC) terkait rasio perimbangan investasi terhadap cadangan teknis dan utang klaim. Sampai saat ini klaim dari nasabah Asuransi Jiwa Bumi Asih Jaya ini masih banyak yang belum terbayarkan, termasuk penulis yang juga menjadi nasabah dari perusahaan asuransi jiwa Bumi Asih polis asuransi unit link nomor 100900394/AVP-SM menjadi korban belum terbayarnya klaim nilai tunainya kendati telah ditangani oleh Tim Kurator yang sudah beberapa kali ganti Kuratornya.

2. Perusahaan Asuransi Jiwa Bakrie *Life*

Perusahaan Asuransi Jiwa Bakrie *Life* terlalu agresif menginvestasikan dana nasabahnya di pasar modal, juga mengalami gagal bayar sejak tahun 2008 karena krisis global yang dipicu kasus *subprime mortgage* di Amerika Serikat. Pada tanggal 15 September 2016 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan keputusan nomor KEP-76/D.05/2016 yang isinya mencabut izin usaha Asuransi Jiwa Bakrie *Life*.

3. Perusahaan Asuransi Jiwa Kresna (*Kresna Life*)

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) perusahaan Asuransi Jiwa Kresna ini telah melanggar ketentuan mengenai pelaksanaan rekomendasi atas hasil pemeriksaan yang telah disepakati, sehingga pada tanggal 3 Agustus 2020 Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha (PKU) kepada Asuransi Jiwa Kresna melalui surat nomor S-342/NB.2/2020.

Akibat sanksi Pembatasan Kegiatan Usaha (PKU) tersebut, efektif per tanggal 3 Agustus 2020 Asuransi Jiwa Kresna dilarang melakukan kegiatan penjualan produk asuransi ke masyarakat sampai terpenuhinya hasil rekomendasi pemeriksaan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan tetap bertanggung jawab dengan mewajibkan Asuransi Jiwa Kresna membayar klaim yang telah diajukan pemegang polis, plus menyusun rencana penyehatan keuangan berikut langkah-langkah penyehatan keuangan perusahaan, dan komitmen dari pemegang saham pengendali mengatasi permasalahan, serta rencana pembayaran klaim secara rinci.

4. Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912

Kendati telah berkibar melebihi satu Abad lebih, keberadaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 di bumi pertiwi ini, namun per Desember 2018 lalu, kinerja keuangannya menjadi negatif 20,729 triliun rupiah, *liabilitas* (kewajiban) yang harus dikeluarkan perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 (Rp 31,008 triliun) lebih besar dari pada *asset* yang dimilikinya (Rp 10,279 triliun), kondisi *mismatch* (ketidakseimbangan) itu mengakibatkan Asuransi Jiwa Bumiputera dinyatakan gagal dalam membayar klaim asuransi nasabahnya, membuat RBC (*Risk Base Capital*) perusahaan ini minus sampai 628,4%, sedang sesuai ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) minimum RBC dari suatu perusahaan asuransi jiwa adalah 120%. Walaupun kondisi ini sangatlah berat, namun pengurus Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912 berkomitmen untuk menyelesaikan tunggakan klaim nasabahnya tersebut.

5. Perusahaan Asuransi Jiwa Adisarana WanaArtha (WanaArtha Life)

WanaArtha sudah mulai terdengar mengalami gagal bayar kepada para nasabah sejak Oktober 2019, karena pihak manajemen juga gagal melakukan investasi dengan baik. Kendati sudah dipertegas oleh pihak manajemen akan segera membayar kewajiban kepada pemegang polis secara bertahap.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

6. Perusahaan Asuransi Jiwasraya

Perusahaan Asuransi Jiwasraya juga mengalami kondisi yang hampir sama dengan perusahaan Asuransi Jiwa Bersama Bumiputera 1912, pada kuartal III, per September 2019 tercatat ekuitas perusahaan Asuransi Jiwasraya negatif, karena nilai kewajiban (Rp 49,6 triliun) lebih besar dari pada nilai *asset* yang dimiliki (Rp 25,68 triliun), sehingga nilai ekuitas Asuransi Jiwasraya mengalami minus Rp 23,92 triliun, serta mengalami kerugian Rp 13,74 triliun, membuat *Risk Base Capital* (RBC) perusahaan ini minus sampai 800%, (ketentuan minimum RBC dari suatu perusahaan asuransi jiwa menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah 120%).

Yang digadag-gadangkan menjadi juru selamat asuransi jiwa ini adalah Asuransi Jiwa Indonesia Financial Group (IFG Life) yang telah mengantongi izin operasional perusahaan melalui SK Dewan Komisioner OJK No. KEP-19/D.05/2021 tanggal 7 April 2021. IFG Life dianggap mampu karena di dalam IFG Life itu sendiri memiliki 9 (Sembilan) anggota holding, yaitu: 1) PT. Jasa Raharja, 2) PT. Asuransi Jasa Indonesia (Jasindo), 3) PT. Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo), 4) PT. Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo), 5) PT. Bahana Artha Ventura, 6) PT. Bahana Kapital Investa, 7) PT. Bahana Sekuritas, 8) PT. Bahana TCW Investment Management, dan 9) PT. Grahaniaga Tata Utama.

Berdasarkan selayang pandang fenomena asuransi jiwa yang dikemukakan di atas, mulai dari penetrasi, densitas, hingga gagal bayar dibeberapa perusahaan asuransi jiwa itu, menandakan bahwa industri pada perusahaan asuransi jiwa ini sedang menghadapi sejumlah hambatan dan juga tantangan kedepannya. Survei Nasional Literasi Keuangan yang dilakukan Otoritas Jiwa Keuangan (OJK) tahun 2019 lalu menunjukkan Indeks literasi Asuransi diangka kisaran 19,4%, artinya 80,6% dari penduduk Indonesia belum memahami pentingnya berasuransi pada kehidupan mereka. (<https://www.beritasatu.com/tajuk/7481/>)

empati-pada-hari-asuransi#! - akses 16 September 2021). Untuk itulah *life insurance companies are also required to be more professional so that they can compete in the current era of globalization* (Suhardi, 2018) perlu mengedukasi diri ketika ingin memilih instrumen ini, seperti apa sebenarnya asuransi jiwa ini, bagaimana prospektus perusahaan ini ke depannya, dan apa yang semestinya harus dilakukan, mungkinkah asuransi ini memang bermanfaat buat kita dan keluarga, serta pertanyaan-pertanyaan lainnya, masih perlu diliterasi lebih lanjut.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

BAB 2

PENGERTIAN ASURANSI

Sekilas tentang fenomena asuransi jiwa di Indonesia yang sudah dibahas pada bab sebelumnya, setidaknya dapat memberi sedikit pemahaman keberadaan asuransi jiwa di tanah air. Pertanyaan selanjutnya yang perlu dijawab adalah apa itu Asuransi? Dan bagaimana sejarah perkembangannya? Inilah yang akan kita bahas pada bab 2 dan Bab 3 ini.

Pengertian Asuransi

Untuk menjawab tentang pengertian Asuransi, dapat dilihat dari beberapa sudut pandang, yaitu:

1. Secara Etimologi

Secara etimologi istilah asuransi ini berasal dari Bahasa Belanda ‘*Assurantie*’, sedang dalam Bahasa Inggris disebut ‘*insurance*’, di Indonesia dikatakan dengan ‘Asuransi’ yang berarti pertanggunggaan.

2. Secara Terminologi

Secara terminologi asuransi merupakan suatu perjanjian antara tertanggung (*geassuranceerde*) dengan penanggung (*assurateur*), sedang

3. Menurut UU No. 40 Tahun 2014

Menurut UU No. 40 Tahun 2014, Asuransi adalah perjanjian antara

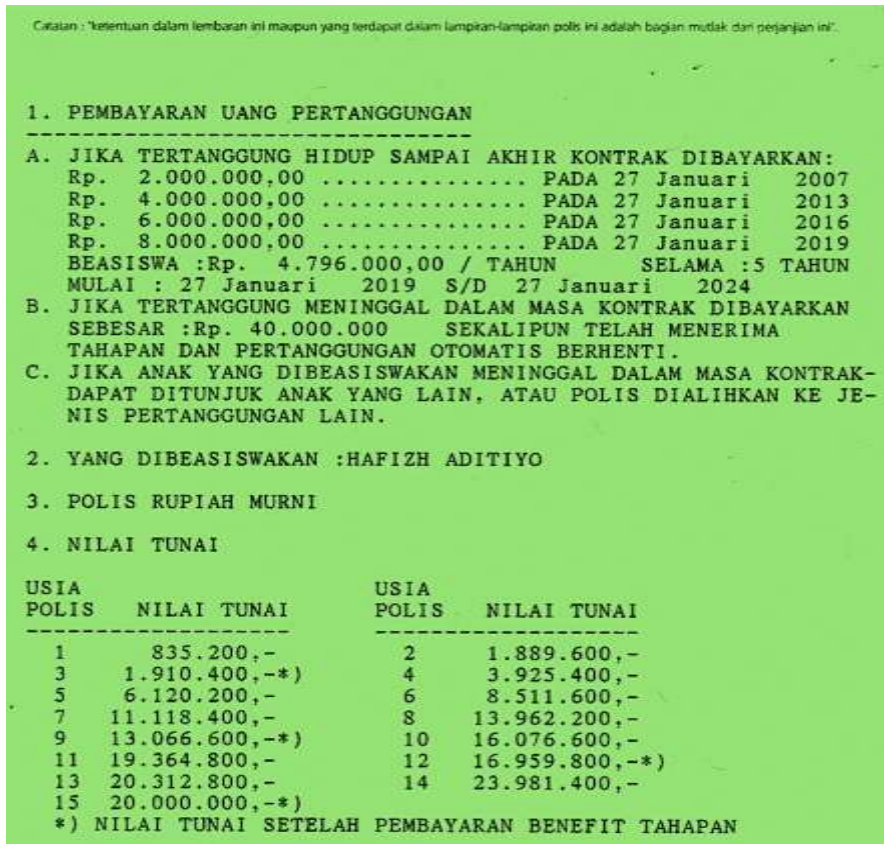
- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

BAB 11

BENEFIT DAN PERHITUNGAN NILAI TUNAI POLIS

Setelah Anda mengambil keputusan membeli produk asuransi jiwa, dan kini Anda pun telah memiliki buku polis sebagaimana program asuransi yang Anda inginkan, maka mulai saat itu Anda harus menyisihkan dana secara rutin untuk membayar premi asuransi sesuai perjanjian polis yang telah disepakati dengan jangka waktu tertentu (asumsi premi yang Saudara ambil bukan single premi). Berikut adalah contoh polis asuransi beasiswa dengan benefit sebagaimana Gambar 11.1.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)



Gambar 11.1 Contoh Polis Asuransi Program Beasiswa

Merujuk contoh polis Gambar 11.1 tersebut di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Polis dalam Rupiah Murni (point 3)
2. Anak yang dibebaskan bernama Hafizh Aditiyo (point 2)
3. Benefit (manfaat) dari asuransi beasiswa ini adalah: (point 1)
 - a. Jika tertanggung hidup (pada halaman 1 polis, tercantum nama orang tua yang menjadi tertanggung, bisa ayah atau bisa juga ibu) sampai akhir kontrak dibayarkan:

- 1) 27 Januari 2007 sebesar Rp 2.000.000,- (dana beasiswa sebagai persiapan masuk Sekolah Dasar)
 - 2) 27 Januari 2013 sebesar Rp 4.000.000,- (dana beasiswa sebagai persiapan masuk SLTP)
 - 3) 27 Januari 2016 sebesar Rp 6.000.000,- (dana beasiswa sebagai persiapan masuk SLTA)
 - 4) 27 Januari 2019 sebesar Rp 8.000.000,- (dana beasiswa sebagai persiapan masuk Perguruan Tinggi)
 - 5) 27 Januari 2019 s.d 19 Januari 2024 dibayarkan sebesar Rp 4.796.000,- setiap tahun (selama 5 tahun) sebagai dana beasiswa kelengkapan perkuliahan (SPP/BOP dan lain-lain).
- b. Jika tertanggung meninggal dalam masa kontrak, perusahaan asuransi akan membayar sebesar Rp 40.000.000,- sekalipun telah menerima tahapan (beasiswa masuk SD s.d SLTA), dan pertanggunganan otomatis berhenti (berakhir, tidak ada lagi pembayaran klaim setelahnya).
 - c. Jika anak yang dibebasiswa (Hafizh Aditiyo) meninggal dunia dalam masa kontrak, dapat ditunjuk anak yang lain, atau (jika tidak ada anaknya lagi), dapat dialihkan ke program lain.
4. Nilai Tunai

Nilai tunai disini menggambarkan perkembangan uang yang dapat ditunaikan apabila pemegang polis merasa tidak sanggup lagi meneruskan perjanjian polisnya hingga sampai akhir kontrak (putus dalam masa kontrak polis). Pada tahun keberapa pemegang polis memutuskan untuk tidak lagi melanjutkan pembayaran preminya, maka pada tahun tersebut besaran nilai yang dapat ditunaikan (dibayarkan) perusahaan asuransi kepadanya.

Misalkan, pemegang polis memutuskan kontrak pada tahun pertama, maka pemegang polis tersebut akan dibayarkan hanya sebesar

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Rp 835.200,- saja. Jika pemegang polis memutuskan kontrak pada tahun kedua, maka pemegang polis tersebut akan mendapatkan pembayaran sebesar Rp 1.889.600,- dan seterusnya.

Apabila pemegang polis tersebut membandingkan jumlah nilai tunai yang diterima tersebut dengan pembayaran premi yang sudah dia setorkan, untuk masa pembayaran < 5 tahun, secara angka jelas pemegang polis akan merasa rugi. Artinya, nilai tunai yang dia dapatkan lebih kecil dibandingkan dengan dana (premi) yang sudah dia setorkan secara berkala itu. Karena program asuransi jiwa ini adalah menjamin proteksi, bukan seperti menabung di Bank. Prinsip asuransi, premi yang disetorkan itu akan dialokasikan pada 1) beban proteksi, 2) beban biaya, dan 3) nilai tunai. Gampangnya, untuk masa < 5 tahun di asuransi, beban proteksi lebih besar ketimbang nilai tunai. Berbeda dengan menabung di Bank, uang tabungan yang disetor secara berkala akan ditambah lagi dengan besaran bunga per tahunnya. Namun, sebaliknya, ketika terjadi risiko meninggal dunia, walaupun baru membayar premi 1 atau 2 tahun saja, perusahaan asuransi akan membayarkan kepada ahli waris bukan menerima sebesar premi yang dibayarkan plus bunga, tetapi sebesar uang pertanggungan (poin 1.c).

Perhitungan nilai tunai polis di atas adalah jika pemegang polis memutuskan kontraknya pas pada usia polis tersebut. Lalu, bagaimana perhitungan nilai tunai jika pemegang polis memutuskan kontraknya di usia polis 7 tahun 8 bulan, misalnya?

Untuk menjawab pertanyaan ini, yang perlu kita pahami adalah: Bahwa nilai tunai usia polis 7 tahun 8 bulan itu artinya berada diantara usia polis $7 < NT < 8$ tahun, yaitu:

- Nilai Tunai usia polis 7 tahun...Rp 11.118.400,-
- Nilai Tunai 8 bulan:

$$\frac{(NT_{td} - NT_{ts}) \times bb \text{ bulan}}{12 \text{ bulan}}$$

Keterangan:

NTtd = Nilai Tunai tahun depan

NTts = Nilai Tunai tahun sekarang

bb = berlalu berapa bulan

$(13.962.300 - 11.118.400) \times 8$ bulan

12 bulan

$$\frac{2.843.900}{12 \text{ bulan}} \times 8 \text{ bulan} = \text{Rp } 1.895.933,-$$

Maka Nilai Tunai 7 tahun 8 bulan = Rp 11.118.400 + Rp 1.895.933,- =
= **Rp 13.014.333,-**

Pertanyaan selanjutnya, bagaimana jika pemegang polis memutuskan kontrak pada usia polis 8 tahun 10 bulan?

Untuk menjawab ini, nilai tunainya adalah berada diantara usia 8 < NT < 9 tahun, yaitu:

- Nilai Tunai usia 8 tahun... Rp 13.962.300,-
- Nilai Tunai 10 bulan:

$$\frac{(NTtd - NTts)}{12 \text{ bulan}} \times \text{bb bulan}$$

Keterangan:

NTtd = Nilai Tunai tahun depan

NTts = Nilai Tunai tahun sekarang

bb = berlalu berapa bulan

Perhatikan tahun ke 9 nilainya = Rp 13.066.600,- *

Memiliki tanda (*) yang maksudnya Nilai Tunai setelah pembayaran benefit tahapan

(tahap ke 2 sebesar Rp 4.000.000,-) Berarti nilai tahun depan itu menjadi Rp 17.066.600,-

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Nilai Tunai 10 bulannya adalah:

$$\frac{(17.066.600 - 13.962.300)}{12 \text{ bulan}}$$

$$\frac{3.104.300}{12 \text{ bulan}} \times 10 \text{ bulan} = \text{Rp } 2.586.967,-$$

Maka Nilai Tunai 8 tahun 10 bulan = Rp 13.962.300 + Rp 2.586.967
= Rp 16.547.217,-

Catatan : *tentukan dalam lembaran ini maupun yang terdapat dalam lampiran-lampiran polis ini adalah bagian mutlak dari perjanjian ini.

I. PEMBAYARAN UANG PERTANGGUNGAN

A. JIKA TERTANGGUNG HIDUP SAMPAI AKHIR KONTRAK DIBAYARKAN:

Rp. 2.000.000,00	PADA 19 J u l i 2007
Rp. 4.000.000,00	PADA 19 J u l i 2013
Rp. 6.000.000,00	PADA 19 J u l i 2016
Rp. 8.000.000,00	PADA 19 J u l i 2019

BEASISWA :Rp. 2.466.000,00 / SEMESTER SELAMA :5 TAHUN
MULAI : 19 J u l i 2019 S/D 19 J u l i 2024

B. JIKA ANAK YANG DIBEASISWAKAN MENINGGAL DALAM MASA KONTRAK-DAPAT DITUNJUK ANAK YANG LAIN, ATAU POLIS DIALIHKAN KE JE-NIS PERTANGGUNGAN LAIN.

C. POLIS DENGAN LIENPERIOD

JIKA TERTANGGUNG MENINGGAL PADA USIA POLIS TAHUN KE :

I DIBAYARKAN	Rp. 16.000.000
II DIBAYARKAN	Rp. 24.000.000
III DIBAYARKAN	Rp. 32.000.000
IV DAN SETERUSNYA DIBAYARKAN	Rp. 40.000.000

DAN OTOMATIS PERTANGGUNGAN BERHENTI

2. YANG DIBEASISWAKAN :HENDI PUTRA

3. POLIS RUPIAH MURNI

4. NILAI TUNAI

USIA POLIS	NILAI TUNAI	USIA POLIS	NILAI TUNAI
1	835.200,-	2	1.889.600,-
3	1.910.400,-*)	4	3.925.400,-
5	6.120.200,-	6	8.511.600,-
7	11.118.400,-	8	13.962.200,-
9	13.066.600,-*)	10	16.076.600,-
11	19.364.800,-	12	16.959.800,-*)
13	20.372.800,-	14	23.981.400,-
15	20.000.000,-*)		

*) NILAI TUNAI SETELAH PEMBAYARAN BENEFIT TAHAPAN

Gambar 11.2 Contoh Polis Asuransi Program Beasiswa Lien Period

Perhatikan pula contoh polis Gambar 11.2 di atas. Apabila dibandingkan dengan Gambar 11.1. ada sedikit perbedaan, yaitu pada poin benefit 1.c.: Polis dengan *Lien Period*.

Adakalanya data dan keterangan yang disampaikan pada saat pengisian awal permintaan asuransi terdapat historis penyakit sebelumnya, atau setelah dilakukan pengecekan kesehatan calon tertanggung, ditemukan keterangan yang berisiko kecil terhadap penyakit yang diderita. Tetapi perusahaan asuransi jiwa tetap dapat menerima pertanggungan asuransi yang diajukan oleh calon tersebut dengan syarat yang bersangkutan dikenakan tambahan ekstra premi. Tetapi dalam hal ini calon yang mengajukan pertanggungan asuransi ini, tidak bersedia untuk dibebankan ekstra premi tambahan itu. Karena calon merasa keberatan membayar ekstra premi tambahan, perusahaan mengenakan polis tersebut dengan *Lien Period* ini, yaitu: Jika Tertanggung Meninggal Dunia pada usia polis tahun ke

1. Satu: dibayar sebesar Rp 16.000.000,- saja (bukan sebesar uang pertanggungan)
2. Dua: dibayar sebesar Rp 24.000.000,-
3. Tiga: dibayar sebesar Rp 32.000.000,-
4. Empat dan seterusnya: dibayar sebesar Rp 40.000.000,-
5. Dan otomatis pertanggungan berhenti (berakhir, tidak ada lagi pembayaran klaim setelahnya).

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Catatan: *Setoran dalam lampiran ini maupun yang terdapat dalam lampiran-lampiran polis ini adalah bagian mutlak dari perjanjian ini.

I. PEMBAYARAN UANG PERTANGGUNGAN

JIKA TERTANGGUNG HIDUP SAMPAI AKHIR KONTRAK DIBAYARKAN :

A. Rp. 1.000.000,00 PADA 01 OKTOBER 2002
 Rp. 1.000.000,00 PADA 01 OKTOBER 2005
 Rp. 1.000.000,00 PADA 01 OKTOBER 2008
 Rp. 1.000.000,00 PADA 01 OKTOBER 2011
 Rp. 5.000.000,00 PADA 01 OKTOBER 2014

B. MULAI 01 OKTOBER 2015 SAMPAI DENGAN 01 OKTOBER 2038
 DIBAYARKAN TAHAPAN Rp. 1.000.000 SETIAP TAHUN

C. PADA 01 OKTOBER 2039 DIBAYARKAN SEKALIGUS Rp. 10.700.000

2. JIKA TERTANGGUNG MENINGGAL SEBELUM MENCAPAI USIA 70 TAHUN
 BAIK DALAM MASA PEMBAYARAN MAUPUN PADA MASA BEBAS PREMI
 KEPADA AHLI WARIS DIBAYARKAN SANTUNAN :Rp. 10.000.000
 SELANJUTNYA PERTANGGUNGAN BERAKHIR.

3. JIKA UANG TAHAPAN TIDAK DIAMBIL, AKAN DIINVESTASIKAN OLEH
 BUMI ASIH JAYA SAMA DENGAN BUNGA RATA - RATA DEPOSITO
 TAHUNAN YANG BERLAKU DI BANK PEMERINTAH.

4. POLIS RUPIAH MURNI

5. N I L A I T U N A I (PER 1000 UP)

USIA	POLIS	NILAI TUNAI	USIA	POLIS	NILAI TUNAI
1			2		45,-
3		25,-*)	4		103,-
5		190,-	6		187,-*)
7		284,-	8		393,-
9		415,-*)	10		540,-
11		680,-	12		738,-*)
13		903,-	14		1.089,-
15		800,-*)			

*) NILAI TUNAI SETELAH PEMBAYARAN BENEFIT TAHAPAN

Gambar 11.3 Contoh Polis Asuransi Program Hari Tua Nilai per 1000 UP

Kemudian, coba kita perhatikan Gambar 11.3. yang merupakan contoh lain dari polis asuransi program hari tua. Benefit/manfaat apa saja yang didapatkan, sudah sangat jelas, yaitu:

1. Jika tertanggung hidup sampai akhir kontrak:
 - a. Mendapatkan tahapan setiap 3 (tiga) tahun sekali pada;
 - 1) 1 Oktober 2002 sebesar Rp 1.000.000,-
 - 2) 1 Oktober 2005 sebesar Rp 1.000.000,-

- 3) 1 Oktober 2008 sebesar Rp 1.000.000,-
 - 4) 1 Oktober 2011 sebesar Rp 1.000.000,-
 - 5) 1 Oktober 2014 sebesar Rp 5.000.000,-
- b. Setelah habis kontrak, mulai 1 Oktober 2015 s.d. 1 Oktober 2038 (bebas premi), tetapi pemegang polis masih tetap menerima lagi setiap tahunnya sebesar Rp 1.000.000,- , dan terakhir,
 - c. Pada tanggal 1 Oktober 2039 mendapatkan lagi dana sebesar Rp 10.000.000,-
2. Jika tertanggung meninggal sebelum mencapai usia 70 tahun, kepada ahli waris dibayarkan santunan sebesar Rp 10.000.000,- dan pertanggung pun berakhir (tidak ada lagi pembayaran santunan setelahnya).
 3. Seandainya tahapan yang telah jatuh tempo tersebut tidak diambil (poin 1a, 1b) akan diinvestasikan dengan bunga rata-rata deposito tahunan yang berlaku pada bank pemerintah.
 4. Nilai Tunai per 1000 UP.

Cara menghitung nilai tunai ini, prinsipnya sama dengan perhitungan nilai yang sudah dijelaskan sebelumnya di atas. Pada saat usia polis berapa tahun, pemegang polis memutuskan kontrak asuransi tersebut, maka di usia polis itulah yang menjadi patokannya. Hanya saja pada hasil perhitungan nilai tunai yang didapat itu nanti, kita harus mengalikannya lagi dengan besaran uang pertanggung polis itu dibagi dengan 1000.

Contoh:

- a. Untuk tahun pertama, nilai tunainya masih kosong, artinya jika pemegang polis tersebut ingin menghentikan pembayaran preminya pada tahun pertama, walaupun sudah membayar premi selama setahun itu, maka ia tidak mendapatkan pembayaran apa-apa, alias nihil, karena pada perjanjian polis tersebut nilai tunainya masih belum ada (kosong).

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

- b. Jika pemegang polis memutuskan kontrak pada tahun kedua, dilihat pada Nilai Tunai di tahun kedua memiliki nilai 45, maka pemegang polis tersebut akan mendapatkan pembayaran sebesar:

$$NT \text{ tahun } 2 = 45 \times UP / 1000.$$

Jika Uang Pertanggungan Rp 10.000.000,- dibagi 1000 = Rp 10.000,-

Maka NT tahun ke 2 = $45 \times \text{Rp } 10.000,- = \text{Rp } 450.000,-$

Jika pemegang polis memutuskan kontrak pada usia polis 7 tahun 7 bulan, maka posisi Nilai Tunainya berada $7 < NT < 8$ tahun ($284 < NT < 393$)

yaitu:

Nilai Tunai usia 8 tahun.....284

Nilai Tunai 7 bulan:

$$\frac{(NT_{td} - NT_{ts}) \times \text{bb bulan}}{12 \text{ bulan}}$$

Keterangan:

NT_{td} = Nilai Tunai tahun depan

NT_{ts} = Nilai Tunai tahun sekarang

bb = berlalu berapa bulan

Maka Nilai Tunai 7 bulannya adalah:

$$\frac{(393 - 284) \times 7 \text{ bulan}}{12 \text{ bulan}}$$

$$\frac{109}{12 \text{ bln}} \times 7 \text{ bulan} = \frac{763}{12} = 63,58$$

Nilai Tunai 7 tahun 7 bulan = $284 + 63,58 = 347,58 \times UP / 1000$

Misalkan besar Uang Pertanggungan yang diambil adalah Rp 10.000.000,- (per 1000) dibagi 1000 = Rp 10.000,-

Maka pemegang polis mendapat pembayaran Nilai Tunai di tahun 7 tahun 7 bulan adalah sebesar = 347,58 Rp 10.000,- = **Rp 3.475.800,-**

Benefit yang dijelaskan pada Gambar 11.1, 11.2, 11.3 hanya sebagai contoh program asuransi jiwa sebelumnya, untuk mendapatkan benefit program asuransi jiwa terkini Anda dapat menghubungi perusahaan asuransi jiwa yang sudah terdaftar pada OJK atau menanyakan langsung pada agen/karyawan yang bekerja pada perusahaan tersebut, atau dapat menelusuri terlebih dahulu *website* di masing-masing perusahaan asuransi jiwa (lihat Tabel 11.1), atau pada *marketplace* (Kepada Siapa Anda Dapat Membeli Asuransi Jiwa - Bab 10) dengan *website*-nya: <https://lifepal.co.id/asuransi/jiwa/>

Tabel 11.1 *Website* Perusahaan Asuransi Jiwa di Indonesia

No	Nama Perusahaan Asuransi Jiwa	Website
1	Ace Life Assurance	www.acegroup.com
2	Adisarana Wanaartha	www.wanaarthalife.com
3	AIA Financial (D/H Aig Life)	www.aia-financial.co.id
4	AIA Sakinah Assurance	www.aia-financial.co.i
5	Allianz Life Indonesia	www.allianz.co.id
6	Astra Aviva Life	www.astralife.co.id / avrist-life
7	Avrist Assurance	www.avrist.com
8	AXA Financial Indonesia	www.axa.co.id
9	AXA Mandiri Financial Services	www.axa-mandiri.co.id
10	BCA Life	www.bcalife.co.id
11	BRENT Jiwa	www.brenjiwa.com
12	BNI Life Insurance	www.bni-life.co.id
13	Bhineka Life Indonesia	www.bhinneka.com
14	Bringin Jiwa Sejahtera	www.bringinlife.co.id
15	Bumiputera 1912	www.bumiputera.com
16	Capital Life Indonesia	www.capitallife.co.id
17	Central Asia Financial	www.jagadiri.co.id
18	Central Asia Raya	www.car.co.id
19	Cigna	www.cigna.co.id
20	Commonwealth Life	www.commlife.co.id

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

21	Equity Life Indonesia	www.equity.co.id
22	Finansial Wiramitra Danadyaksa	www.fwd.co.id
23	Generali Indonesia	www.generali.co.id
24	Great Eastern Life Indonesia	www.greatasteamlife.co.id
25	Hanwha Life Insurance Indonesia	www.hanwhalife.co.id
26	Heksa Eka Life Insurance (Heli)	www.heli.co.id
27	Indolife Pensiontama	www.indolife.biz
28	Indosurya Sukses	www.indosuryalife.co.id
29	Inhealth Indonesia	www.inhealth.co.id
30	Jiwasraya	www.jiwasraya.co.id
31	Lippo Life Assurance	www.lippolife.co.id
32	Manulife Indonesia	www.manulife-indonesia.com
33	Mega Indonesia Life	www.megajiwa.co.id
34	MNC Life Assurance	www.mnclife.com
35	Panin Dai-Ichi Life	www.panindai-ichilife.co.id
36	Pasaraya Life	www.pasarayalife.co.id
37	Prudential Life Assurance	www.prudential.co.id
38	Reliance Indonesia	www.asuransireliance.com/id
39	Sequis Financial	www.sequisfinancial.com
40	Sequis Life	www.sequislife.com
41	Sinansari Indonesia	www.ajsi.co.id
42	Sinarmas Jiwa	www.simasjiwa.co.id
43	Sinarmas Life	www.sinarmasmsiglife.co.id
44	Starinvestama	www.starinvestama.co.id
45	Sun Life Financial Indonesia	www.sunlife.co.id
46	Syariah Al-Amin	www.alamin-insurance.com
47	Syariah Amanah Jiwa Giri Artha	www.amanahgitha.com
48	Syariah Bni Life	www.bni-life.co.id
49	Syariah Bumiputera	www.bumiputerasyariah.co.id
50	Syariah Central Asia Jaya	www.aca.co.id
51	Syariah Mubarakah	www.mubarakah.com
52	Takaful Keluarga	www.takaful.com
53	Taspen	www.taspenlife.com
54	Tokio Marine Life Insurance Indonesia	www.tokiomarine.com
55	Tugu Mandiri	www.tugumandiri.com
56	Victoria Alife Indonesia	www.victorialife.co.id
57	Zurich Topas Life	www.zurich.co.id

Sumber: Olahan dari beberapa sumber OJK-Perasuransian, 2021.

BAB 12

KLAIM ASURANSI DAN PENYELESAIAN PERSELISIHAN

Klaim Nilai Tunai Polis

Perlu dipahami ketika kita sudah mengambil keputusan untuk berasuransi, maka seyogyanyalah akan berakhir sampai habis masa kontrak polis asuransi berakhir, sehingga benar-benar dapat dirasakan manfaatnya. Akan tetapi, kadang kala karena sesuatu dan lain hal, sering ditemukan di lapangan nasabah/tertanggung tidak lagi dapat meneruskan pembayaran preminya sampai berakhir masa kontraknya sehingga mengakibatkan pembayaran premi terhenti. Jika ini terjadi, maka polis tersebut dinyatakan batal dengan istilah lain adalah *lapse* (kadaluarsa). Polis yang *lapse* akan menghilangnya manfaat/jaminan perlindungan polis tersebut. Banyak hal yang menjadi penyebab terjadinya polis *lapse* (batal), diantaranya adalah:

1. Murni kesulitan keuangan yang dialami. Seperti, kondisi Covid-19 ini banyak perusahaan dan bisnis yang terkena dampak, sehingga nasabah asuransi pun banyak yang tidak sanggup membayar preminya lagi.
2. Polis tidak sesuai lagi dengan kebutuhan tertanggung, mulanya mengambil program beasiswa untuk anaknya, namun karena sesuatu dan lain hal, anaknya meninggal dunia.
3. Membeli polis asuransi karena merasa kasihan dengan petugas asuransi. Apa lagi petugas asuransi tersebut ada hubungan

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

kekeluargaan, yang selalu memelas minta tolong, agar dapatkan hadiah *tour* keluar negeri, atau dipromosikan ke jenjang yang lebih tinggi lagi, tapi syarat ketentuan terpenuhinya *tour*/promosi itu masih kurang/tinggal sedikit lagi terpenuhi, sehingga membeli polis bukan lagi karena kebutuhan, melainkan karena merasa kasihan dan ingin membantu keluarganya yang mendambakan *tour*/promosi.

4. Mendapat tekanan dari petugas. Kepiawaian seorang petugas asuransi, kadang tidak perlu diragukan lagi dalam hal memberi tekanan-tekanan kepada calon pembeli. Orang-orang yang semula tidak mempunyai niat dan keinginan untuk membeli dapat berubah menjadi membeli juga produk asuransi tersebut, karena mendapat tekanan-tekanan dari petugas.
5. Membeli terlalu agresif. Mulanya berkeyakinan dengan jumlah yang ditawarkan tinggi tersebut dianggap mampu untuk membayarnya, tetapi setelah dijalani, dan mempunyai tanggungan seperti isteri dan juga anak, serta ada kebutuhan lainnya, baru terasa berat sehingga pembayaran premi asuransi tidak dapat dipertahankan lagi (pahami Bab 10).
6. Benefit yang disampaikan tidak sesuai dengan perjanjian polis. Kadang petugas asuransi menyampaikan hal yang muluk-muluk, demi, agar sang calon dapat membeli produk asuransinya, padahal kenyataannya setelah dibaca isi perjanjian polis yang diserahkan, tidak ada tertuang dalam perjanjian polis itu.
7. Pelayanan petugas asuransi/agen yang buruk. Tidak semua nasabah yang bersedia membayar premi dengan auto debit bank. Pola pelayanan secara tradisional dengan cara menagih premi secara fisik masih diminati di masyarakat, jika petugas yang saat pertama sudah tidak bekerja lagi/telah berhenti atau mendapat pekerjaan yang lebih baik lagi, maka akan ada dilayani oleh petugas yang baru. Petugas yang baru dianggap buruk dalam melayani.

8. *Twisting* (pemutarbalikan) oleh petugas asuransi lain. Tindakan *twisting* ini dianggap suatu tindakan yang tidak terpuji, dan sebagai pemegang polis/nasabah asuransi harus berhati-hati sekali dengan tindakan *twisting* ini, karena tindakan ini dapat merugikan pemegang polis/nasabah itu sendiri.

Pemasar/agen asuransi lain itu akan berusaha mempengaruhi dan membujuk nasabah/pemegang polis untuk merubah polis yang dianggapnya tidak menarik lagi untuk diteruskan, dengan istilah ‘rugi mengambil program lama itu’ yang baik itu adalah program di asuransi tempat dia bekerja/program yang dijual saat ini, karena memiliki spesifikasi yang bagus/lebih unggul dari program asuransi lama, sehingga pemegang polis/nasabah asuransi itu, tidak akan pernah menuntaskan pembayaran asuransinya sampai habis kontrak. Ketika beberapa tahun setelahnya, kemungkinan akan ada bertemu lagi dengan petugas asuransi yang lainnya lagi, mereka juga cenderung melakukan hal yang sama, yaitu *twisting*, dan berkata ‘program asuransi yang telah diambil itu bukan merupakan program asuransi yang bagus’, yang bagus itu adalah program asuransi di tempat dia bekerja.

Perlakuannya kasusnya bagaimana?

Katakanlah entah disengaja atau tidak kita ketemu dengan seseorang (asing). Cerita punya cerita, pernah sekampung/semarga/pernah kenal dengan teman baik kita. Karena dianggap baik, berencana untuk datang ke rumah. Ee..rupanya yang bersangkutan adalah seorang petugas/agen asuransi perusahaan lain yang berkeinginan menawarkan produk unggulan perusahaan tempat dia bekerja (prospek). Iya..biasalah, kepawaiian seorang petugas/agen asuransi itu sudah tidak perlu diragukan lagi dalam hal bercerita, dan menawarkan program asuransi. Terkadang, habis cara dan upaya yang disampaikan, masih juga belum *closing* (berhasil menutup asuransi). Kita masih tidak bergeming untuk menerima tawaran

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

asuransi yang baru lagi, karena bagi kita yaah, sudah cukuplah dana yang dikeluarkan buat pembayaran asuransi itu (sudah memiliki polis asuransi), mengingat juga pembayaran premi asuransi yang lama itu sudah sangat tinggi juga. Sehingga kita mengatakan kepada petugas asuransi itu: “Program asuransi yang Ibu/Bapak tawarkan ini sih baik, dan bagus juga, cuman permasalahannya dana untuk membeli asuransi yang baru ini sudah tidak ada lagi anggarannya, karena selain beban kebutuhan sehari-hari kami sudah sangat banyak, termasuk kredit rumah/kendaraan lainnya, kami juga telah memiliki polis asuransi jiwa pada perusahaan lain.”

“Ooo..Bapak/Ibu sudah mempunyai asuransi juga toh, bagus itu Pak/Bu., berarti Bapak/Ibu *insurance minded*, sudah mengerti dan paham betul dengan manfaat berasuransi. Sudah jalan berapa lama sih Pak/Bu? Apa boleh kami melihat polisnya seperti apa?” bujuknya.

“Sebentar..”, dengan baik hati, kita pun mengambil polis asuransi itu, dan memperlihatkan langsung polis asuransi tersebut kepadanya. Dibuka dan dibolak-baliknya polis itu, terlihat usia polis sudah berjalan 7 tahun 7 bulan. Dilihatnya nilai yang tertera pada tahun ke 7 adalah ‘sekian juta’. Maka, sudah terpikir dipemikiran sang pemasar/agen itu untuk bagaimana polis yang telah memiliki nilai tunai yang ‘sekian juta’ itu dapat di-*switching* (pengalihan dana) ke perusahaannya. Dia terus berusaha dan berupaya membujuk dan mempengaruhi kita, “Kalau ini mah Pak/Buk, gampang, program yang Bapak/Ibu ambil ini adalah program rugi, karena program ini dibuat pada saat 10 tahun yang lalu, usia polis Bapak/Ibu sudah berjalan hampir 8 tahunan. Waktu 10 tahun yang lalu itu Bapak/Ibu, tabel premi asuransi pada saat itu dibuat dengan nilai relatif tinggi yang nilai risikonya disisi kesehatan masyarakat secara umum tergolong juga sangat tinggi, sehingga perhitungan *rate* premi yang Bapak/Ibu bayar juga relatif lebih tinggi juga. Lihatlah besar pembayaran premi Bapak/Ibu setiap tahunnya itu. Berbeda dengan sekarang, tingkat kesehatan masyarakat secara umum

sudah relatif bagus (sehat), rumah sakit sudah banyak, dokter dan tenaga medis juga sudah banyak, obat-obatan dapat dibeli dengan mudah, sehingga dapat dikatakan Nilai risiko sekarang ini Bapak/Ibu, jauh lebih rendah dibandingkan dengan kondisi 10 tahun yang lalu, hal ini dapat dibuktikan usia hidup rata-rata manusia sekarang sudah lebih tua (berumur panjang), menandakan bahwa kehidupan masyarakat kita saat ini lebih mementingkan kesehatan, karena didukung juga dengan kenaikan *income* perkapita kita sudah semakin baik. Makanya, *rate* premi sekarang sudah semakin kecil, sehingga premi yang Bapak/Ibu bayar juga akan lebih kecil, tetapi uang pertanggungan yang Bapak/Ibu dapatkan jauh lebih besar”. Mendengar penjelasan panjang lebar seperti itu, kita pun manggut-manggut, dan sudah mulai terpengaruh, karena memang apa yang disampaikan itu memang masuk akal pemikiran kita.

“Kami bersedia lo Pak/Ibu, membantu menyelesaikan semuanya ini, cukup Bapak/Ibu menandatangani surat kuasa saja, semuanya ini akan kami selesaikan dengan tuntas, dan polis yang benefit luar biasa menguntungkan Bapak/Ibu ini dari perusahaan kami, akan Bapak/Ibu miliki paling lambat sebulan atau paling lambat dua bulan ke depan sudah kami serahkan polisnya”. Maka ter-*switch* sudah polis kita itu ke polis baru.

Tidak hanya itu, polis yang belum memiliki nilai tunai sekalipun, atau nilai tunainya sangat kecil sekali, katakanlah usia polis baru berjalan beberapa bulan, 1 tahun atau 2 tahun, masih bisa dibujuk untuk menghentikan pembayaran premi polis asuransi lain itu demi terjualnya polis perusahaan tempat mereka bekerja, dengan dalih bermacam-macam cara, diantaranya adalah besaran kerugian polis lama itu akan dikonversi/ganti pada polis yang baru.

Contoh kisah kasusnya hampir sama seperti cerita di atas: (pada bagian awalnya sama, hanya terpotong kisah dibagian tengahnya).....

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

“Sebentar..”, dengan baik hati, kita pun mengambil polis asuransi itu, dan memperlihatkan langsung polis asuransi tersebut kepadanya. Dibuka dan dibolak-baliknya polis itu, terlihat usia polis baru berjalan 11 bulan, besar pembayaran premi Rp 200.000,- per bulan, lama kontrak 20 tahun, Uang Pertanggungan (UP) Rp 50.000.000,-. Dilihatnya nilai yang tertera pada tahun ke 1 adalah ‘nihil’. Tapi, bagaimana polis yang belum memiliki nilai tunai ini dapat di-*switching* (pengalihan dana) ke perusahaannya. Banyak macam cara yang bisa dilakukan demi usaha dan berupaya membujuk dan mempengaruhi pemegang polis itu, diantaranya:

“Pak/Buk, dilihat dari program yang Bapak/Ibu ambil ini adalah program rugi. Dibanding dengan program di perusahaan kami, sebagaimana yang telah saya jelaskan tadi, jauh lebih unggul program kami Pak/Bu, karena selain program yang saya tawarkan ini baru saja di-*launching* di bulan lalu, juga benefit yang diberikan diadopsi dari pandangan masyarakat yang terkini. Sedang program asuransi yang Bapak/Ibu ambil ini adalah program masa lalu yang berorientasi semata-mata bisnis, dan tidak mementingkan efek sosialnya”.

Mendengar penjelasan panjang lebar itu, kita pun terkesima, sudah mulai sedikit terpengaruh, karena memang apa yang disampaikan itu masuk akal dan ada benarnya juga.

“Karena Bapak/Ibu sudah membayar selama 11 bulan x Rp 200.000,- premi per bulannya, total uang yang telah Bapak/Ibu keluarkan untuk membayar polis itu adalah Rp 2.200.000,-, bukan? Uang pembayaran Bapak/Ibu ini akan kami ganti dalam bentuk Uang Pertanggungan. Jadi, besar Uang Pertanggungan Bapak/Ibu sekarang tidak lagi Rp 50.000.000,- sebagaimana yang kami jelaskan tadi, melainkan sebesar Rp 52.200.000,-. Tidak hanya itu Bapak/Ibu, karena produk kami ini baru di-*launching*, pada saat ini perusahaan kami sedang mengadakan *grace program* dengan memberi promo khusus terhadap nasabah yang membeli di bulan ini sebesar Rp

2.500.000,- UP. Maka Uang Pertanggung jawaban asuransi Bapak/Ibu plus bonus *grace program* menjadi Rp 54.700.000,-. Dan, karena kita sudah kenal baik, Bapak/Ibu, dan sudah kenal lama juga, saya sudah menganggap Bapak/Ibu ini adalah Saudara sendiri, terus terang, sebagai pemasar (agen asuransi) kami apabila berhasil menjual polis asuransi ini akan mendapat bonus juga, ini bukan rahasia umum lagi. Karena sudah menganggap Saudara sendiri, saya ikhlaskan memberi bonus komisi saya pribadi kepada Bapak/Ibu sebesar Rp 300.000,- (senang sekali kita mendengarnya). Maka total Uang Pertanggung jawaban asuransi Bapak/Ibu menjadi yang tadinya kita hitung Rp 54.700.000,- plus komisi saya Rp 300.000,- menjadi Rp 55.000.000,-." Mendengar dapat bonus dari perusahaan di bulan ini (bulan depan sudah tidak ada lagi), uang pembayaran asuransi lama diganti, kemudian mendapat tambahan komisi lagi, siapa yang tidak tertarik, bukan? Maka ter-*switch* sudah polis kita itu ke polis baru.

Terhadap kasus seperti ini, sang pemasar/agen asuransi itu tidak akan pernah berani menyerahkan tabel asli perhitungan pembayaran premi yang dijualnya itu kepada calon nasabah.

Perlakuan seperti ini pula, tidak hanya terjadi pada pemasar/agen perusahaan asuransi lain saja, dengan petugas pemasar/agen asuransi yang selalu melayani kita sekalipun, juga dapat melakukan hal yang sama seperti itu, malah lebih gampang lagi, karena kita sudah sangat percaya kepada petugas yang sering melayani kita tersebut, bahkan sudah dianggap dirinya adalah keluarga, apa lagi petugas/agen itu adalah serumpun dengan kita/keluarga dekat kita. Apapun yang disampaikan oleh petugas/agen asuransi itu, kita selalu dengan mudah mempercayainya, misalnya dengan dalih adanya pembaharuan polis, yang sudah memiliki masanya 5 tahun, harus diganti dengan polis yang baru. Padahal yang mereka katakan itu adalah dalih belaka, untuk dapat melakukan *twisting* tadi yaitu dengan mengajukan penebusan nilai tunai polis tanpa kita sadari.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Perlakukan seperti *twisting* yang jika dilakukan dalam perusahaan asuransi yang sama dinamakan *Churning*. Kita sebagai pemegang polis/nasabah harus benar-benar dapat berhati-hati terhadap perlakuan *twisting* maupun *churning* ini. Jangan begitu mudah menyerahkan polis kita, bukti diri, dan menandatangani sesuatu sebelum membacanya terlebih dahulu, apa maksud isi surat yang ditandatangani tersebut, walau dia adalah teman baik, satu rumpun, keluarga sendiri.

Terlepas kisah apapun yang dialami di atas, yang ingin disampaikan pada bagian ini adalah bahwa jika polis kita akan mengalami di posisi polis *lapse*, dan kita berkeyakinan tidak memiliki harapan untuk membayar seluruh tunggakan plus bunga di masa yang akan datang, selagi polis asuransi masih memiliki nilai tunai, jangan tunggu berlama-lama sampai menunggu 6 (enam) bulan, segeralah melakukan klaim penebusan nilai tunai kepada perusahaan, atau dengan istilah lain penjualan polis kepada perusahaan asuransi. Perusahaan asuransi akan membayar sebesar nilai tunai sebagaimana yang tertuang pada perjanjian buku polis, (lihat pembahasan Bab 11 - cara menghitung Nilai Tunai polis), tapi, jika polis tersebut belum mempunyai nilai tunai, perusahaan asuransi tidak bisa berbuat apa-apa, dan kita pun tidak mendapatkan apa-apa.

Dokumen yang perlu dipersiapkan dalam pengajuan klaim polis Nilai Tunai/penjualan polis ini adalah:

1. Buku Polis Asli berikut bukti pembayaran premi terakhir.
2. Foto copy Bukti Diri
3. Copy buku rekening tabungan (agar tidak salah transfer)
4. Surat permohonan penebusan nilai tunai polis/penjualan polis yang dibuat di atas materai, (atau surat kuasa, jika dikuasakan)

Tetapi, selagi kita berkeyakinan bahwa selama 2 tahun kedepan kondisi perekonomian kita dapat bisa pulih lagi sebagaimana biasa, kita dapat memulihkan kembali polis yang dalam kondisi *lapse* tersebut

dengan cara *revival*. Maksud dari *revival* tersebut adalah bertanggung melunasi seluruh tunggakan preminya, plus bunga tunggakannya. Dengan pembayaran *revival* tersebut, maka polis akan kembali *in-force*.

Akan tetapi, setelah 2 (dua) tahun berjalan, ternyata perkiraan kita meleset, ternyata bahwa kondisi perekonomian kita masih juga belum pulih sebagaimana yang kita harapkan, sehingga kita tidak sanggup membayar tunggakan premi plus bunga itu untuk melakukan *revival*, peluang keinginan melakukan pemulihan polis masih bisa dilakukan dengan cara *redating* (penanggalan kembali polis). Dengan cara penanggalan kembali polis (*redating*) pemegang polis/tertanggung cukup melakukan pembayaran sebesar kisaran premi 'sebelumnya' (ada kenaikan sedikit dari pembayaran premi yang lama, seiring karena adanya tambahan usia tertanggung). Sesuai dengan namanya '*redating*' yang mengalami perubahan adalah masa berakhir polisnya saja. Perubahan tersebut sebanding dengan lamanya tunggakan premi yang terjadi. Misal, katakanlah masa berakhir polis sebelum di-*redating* adalah 24 Januari 2027, karena terjadinya wabah pandemi covid-19 secara global, pemegang polis terkena dampak ekonomi yang cukup berarti sehingga dia tidak sanggup membayar premi sebagaimana biasa, polisnya telah menunggak selama 1 tahun 10 bulan. Pemegang polis/tertanggung masih tetap berkeinginan untuk memulihkan polisnya dengan cara *redating* bayar bulanan, maka masa berakhir polis tidak lagi 24 Januari 2027, tetapi berubah seiring lamanya tunggakan terjadi (bertambah lama selama 1 tahun 10 bulan setelahnya) artinya: akhir kontrak polis setelah dilakukan *redating* menjadi tanggal 24 Oktober 2028 (bertambah 1 tahun 10 bulan dari polis yang lama, sehubungan telah terjadinya tunggakan premi akibat Covid 19 itu).

Klaim Meninggal Dunia

Apabila terjadi risiko meninggal dunia, dokumen yang perlu dipersiapkan untuk mengajukan klaim meninggal dunia tersebut adalah:

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

1. Surat Permohonan pengajuan Klaim Meninggal Dunia. Biasanya sudah tersedia di perusahaan dalam bentuk formulir.
2. Buku Polis Asli berikut pembayaran premi terakhir.
3. Akta Kematian (Surat Keterangan Kematian) asli/legalisir*) dari pemerintah setempat. Namun, apabila dimakamkan di tempat pemakaman khusus keluarga atau di perkarangan rumah, cukup dengan Surat Keterangan RT/RW setempat.
4. Surat Keterangan Pemakaman/Kremasi asli/legalisir *)
5. Copy bukti Identitas Diri: Kartu Keluarga (KK), KTP (Tertanggung dan Ahli Waris yang tercantum dalam buku polis)
6. Copy buku rekening tabungan (agar tidak salah transfer)
7. Jika meninggal di rumah sakit, atau pernah diopname, atau pernah berobat di rumah sakit, dilengkapi Surat Keterangan Dokter asli/legalisir*). Namun, jika tidak, maka dilengkapi Surat Kronologis Kejadian, dari sehat, sakit, hingga terjadi meninggal dunia.
8. Jika meninggal dunia akibat kecelakaan, dilengkapi Surat Keterangan Kematian asli/legalisir*) atau Berita Acara Pemeriksaan (BAP) dari Kepolisian
9. Jika meninggal dunia di luar negeri, dilengkapi Surat Kematian dari Kedutaan Besar asli/legalisir*)
10. Jika terjadi meninggal dini (usia polis kurang dari dua tahun), akan dilengkapi Laporan Hasil Investigasi.

Keterangan *) Legalisir, karena ada kalanya almarhum memiliki banyak polis, mengambil di beberapa perusahaan asuransi jiwa lain, sedang asli sudah diserahkan pada klaim asuransi yang di perusahaan yang pertama. Untuk perusahaan asuransi jiwa yang kedua, atau ketiga akan mendapatkan legalisirnya.

Klaim Asuransi Jiwa Tidak Dapat Dibayarkan

Hal-hal yang dapat mengakibatkan klaim asuransi jiwa tidak dapat dibayar oleh perusahaan asuransi jiwa adalah diantaranya sebagai berikut:

1. Tidak ada di dalam perjanjian polis, artinya tidak termasuk dalam risiko yang dipertanggungkan.
2. Masuk dalam pengecualian polis. Ada dinyatakan dalam polis pengecualian, klaim yang tidak dapat dibayarkan tersebut. Misalkan Klaim meninggal dunia tidak dapat dibayarkan disebabkan langsung oleh AIDS.
3. Polis tersebut masih berstatus *waiting period*. Karena sesuatu dan lain hal, seperti pada saat menjawab isian formulir pengajuan, calon dapat diterima dengan syarat dikenakan *waiting period* (masa tunggu), yang apabila terjadi klaim pada saat waktu tunggu tersebut, maka klaim tersebut tidak dapat diterima. Masa tunggu terhadap penyakit tertentu adalah 1 tahun, sedang untuk klaim kartu kesehatan, adalah 1 bulan. Misalkan: Di dalam polis asuransi terdapat addendum (berupa catatan tambahan) yang menyatakan tentang *waiting period* tersebut.
4. Polis tersebut dinyatakan *lapse* (sudah tidak aktif lagi atau batal). Artinya pemegang polis lalai dalam memenuhi kewajibannya dalam membayar premi asuransi secara rutin sesuai perjanjian, dengan demikian apabila terjadi risiko, maka ahli waris tidak dapat menuntut hak sebagaimana yang tertera pada perjanjian polis asuransi tersebut.
5. Tergolong *pre-existing*, yang artinya ditemukan risiko meninggal tertanggung akibat penyakit yang diderita sebelumnya, sedang pada saat isian formulir sebelum terjadi penutupan, tidak dinyatakan secara jujur sehingga dianggap tidak ada Itikad Baik (*utmost good faith*).

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

6. Dokumen klaim yang menjadi syarat pengajuan klaim tidak dipenuhi oleh ahli waris.
7. *Over Limit* atau batas pengajuan klaim sudah *expired* (sudah sangat lama). Untuk itu, segeralah melengkapi dokumen, jangan menunggu terlalu lama sekali.

Penyelesaian Perselisihan (Sengketa)

Apabila pemegang polis atau ahli waris ada merasa ketidakpuasan baik dalam pelayanan yang diberikan perusahaan asuransi jiwa, maupun dalam hal klaim asuransi, maka ajukan terlebih dahulu kepada perusahaan asuransi tersebut dengan cara musyawarah dan mufakat antara kedua belah pihak. Namun, jika *deadlock* (tidak ada titik temu/ tidak ada kesepakatan para pihak), nasabah/pemegang polis/ahli waris dapat mengajukan proses penyelesaian perselisihan (sengketa) tersebut ke pihak terkait, yang dalam hal ini disarankan melalui Badan Mediasi dan Arbitrase Asuransi Indonesia (BMAI).

Baik secara mandiri ataupun bertahap, Badan Mediasi dan Arbitrase Asuransi Indonesia (BMAI) akan menyelesaikan dengan tiga macam proses yang dapat ditempuh dalam menyelesaikan sengketa tersebut, yaitu:

1. Mediasi, pada proses tahapan ini dilakukan menggunakan negosiator yang berfungsi sebagai mediator yang dapat memfasilitasi para pihak yang bersengketa. Proses ini dapat mengarah pada *win-win solution*, para pihak tidak merasa ada yang kalah atau menang.
2. Jika dengan proses cara pertama, yaitu Mediasi tidak tercapai, maka dapat dilakukan dengan Ajudikasi. Pada proses tahapan ini dilakukan dengan menggunakan Majelis Ajudikasi, yang terdiri dari 3 orang Ajudikator, yang memeriksa dan membuat keputusan atas sengketa para pihak. Para pihak, masih diperbolehkan untuk menolak atau menerima putusan dari Majelis Ajudikasi ini. Jika menolak, para

pihak masih bebas untuk mencari upaya hukum lainnya, seperti pengadilan atau Arbitrase.

3. *Arbitrase*, pada proses tahap ini dilakukan dengan menggunakan Majelis Arbitrase yang terdiri dari 3 orang, yang memeriksa dan membuat keputusan atas sengketa para pihak, jika proses Ajudikasi tidak berhasil. Atau sengketa tersebut melebihi batas nilai yang diperkenankan untuk proses mediasi atau ajudikasi. Putusan yang dikeluarkan oleh Arbitrase ini bersifat mengikat dan final, karena sudah tidak ada lagi upaya hukum lain, naik banding maupun kasasi dan sebagainya.



Gambar 12.1 Badan Mediasi dan Arbitrase Asuransi Indonesia (BMAI).

Bagaimana agar asuransi dapat memberi manfaat bagi masyarakat

Pertanyaan ini tentunya lebih menekankan pada perusahaan asuransi itu sendiri

1. Perusahaan asuransi harus memiliki Sumber Daya Manusia yang kompeten dan berintegritas agar dapat terus berinovasi, baik dari segi benefit dari suatu produk maupun dalam hal pelayanan yang diberikan.
2. Untuk melayani pelayanan yang diberikan kepada nasabah, perusahaan asuransi harus memiliki akses sistem teknologi informasi yang cepat dan mudah mulai dari proses penutupan polis, pemasaran produk, sampai pembayaran klaim yang tidak bertele-tele.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)
3. Perusahaan asuransi harus sehat dan dapat menciptakan transparansi dengan prinsip manajemen kehati-hatian (*prudent*) dan bertanggung jawab terhadap *stakeholder*.
 4. Perusahaan asuransi harus dapat juga didukung dengan perusahaan reasuransi lainnya.

BAB 13

MILLION DOLLAR ROUND TABLE (MDRT)

“Untuk Mendapatkan Sesuatu, Kadang Kita Harus Memberi” Kata-kata inilah yang menjadi motto dari para agen/pemasar atau *marketing* asuransi yang masuk ke dalam *Million Dollar Round Table* (MDRT) yang menjadi salah satu penghargaan paling bergengsi bagi para *marketing*/pemasar/agen asuransi di seluruh dunia.

Wadah ini bermula di tahun 1927 yang lalu. Berkumpulah beberapa orang agen asuransi yang memimpikan untuk membentuk suatu forum yang berdedikasi tinggi, profesional dalam penjualan dan layanan asuransi jiwa yang beretika terhadap nasabah, maka dibentuklah suatu asosiasi profesional yang independen dibidang asuransi dan jasa keuangan yang bernama *Million Dollar Round Table* (MDRT) ini, atau ada yang menyebutnya Asosiasi Premier Profesional Finansial (*The Premiere Association of Financial Professionals*). MDRT menjadi suatu penghargaan tertinggi bagi para agen pemasar asuransi profesional di seluruh dunia, hingga saat ini, sudah menjadi suatu tradisi dari para *marketing*/pemasar/agen asuransi untuk dapat menggapai masuk dalam MDRT ini, disinilah mereka berkumpul bersama dari seluruh dunia untuk menghadiri acara MDRT, dalam hal berbagi kisah sukses, dan sebagainya demi kepentingan nasabah, perusahaan dan juga *marketing*/pemasar/agen asuransi itu sendiri.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Misi MDRT ini adalah menjadi jaringan yang dihargai, digerakkan oleh para anggota, yaitu para praktisi/profesional asuransi jiwa dan jasa keuangan yang melayani nasabah dengan standar kinerja, etika, pengetahuan, dan produktivitas yang tinggi.



Gambar 13.1 The Premier Association of Financial Professionals (MDRT)

Yang menjadi kode etik dan wajib bagi para anggota MDRT itu untuk:

1. Selalu menempatkan kepentingan nasabah di atas kepentingan sendiri, baik secara langsung maupun tidak langsung.
2. Menjaga standar tertinggi kompetensi profesional dengan berupaya mempertahankan dan meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kompetensi profesional.
3. Memegang teguh kepercayaan nasabah dengan menganggap semua informasi usaha dan pribadi yang berhubungan dengan nasabah adalah hal yang istimewa dan harus dijaga kerahasiaannya.
4. Menginformasikan fakta yang diperlukan selengkap mungkin sehingga nasabah membuat keputusan berdasarkan informasi yang diperoleh.
5. Menjaga perilaku dan sikap pribadi yang mencerminkan citra baik sebagai praktisi asuransi dan jasa keuangan serta sebagai anggota *Million Dollar Round Table*.

6. Memastikan bahwa penggantian produk asuransi jiwa atau keuangan harus bermanfaat bagi nasabah.
7. Mematuhi dan menaati segala ketentuan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di wilayah hukum tempat anggota menjalankan bisnis atau tempat usaha.

Adapun yang menjadi tingkatan MDRT dan target produksinya adalah sebagai berikut:

1. MDRT (*Million Dollar Round Table*)
2. COT (*Court Of The Table*)
3. TOT (*Top Of The Table*)

Penghargaan itu mengindikasikan bahwa diri mereka sudah mencapai penghargaan yang luar biasa, baik berdasarkan omset penjualan (*First Year Premium/FYP*), maupun berdasarkan pendapatan (*First Year Commision/FYC*).

Di Indonesia sendiri MDRT ini juga sudah ada sejak tahun 1993, alamat di Menara Kuningan Lt.11, Jl. H. R. Rasuna Said Kav.5 Blok. X-7, Kuningan, Jakarta 12940, dengan No Telepon: (021) 95937770, dan website resminya di www.mdrtindonesia.org.

Memang ada persyaratan tertentu untuk bisa dapat masuk ke MDRT itu, setidaknya seorang agen harus dapat menghasilkan pendapatan penjualan asuransi selama setahun itu sebanyak Rp 585 juta (2019), dan untuk masuk ke *Court of The Table* (COT) dia harus mengumpulkan 3 x MDRT = Rp 1,75 milyar (3 x 585 juta), serta untuk masuk menjadi *Top of The Table* (TOT) dia perlu mengumpulkan sebanyak 6 x MDRT atau Rp 3,5 milyar premi (6 x 585 juta).

Sumber: www.mdrtindonesia.org

Berikut ini ada beberapa nama yang telah berhasil mengikut MDRT tahun 2018 tanggal 8-10 Februari 2018 di BITEC Bangko yang dihardiri 7.000 orang dari 32 negara yang telah dirilis oleh Miliana Marten, CFP dan berbagi kirsahnya (http://www.mdrtindonesia.org/_trashed/):

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

1. **Glen A Winata** (saat ini sudah 8 tahun bergabung di MDRT) sebagai MDRT Country Chair Indonesia Sesi-sesi main platform: Memberi energi bagi setiap peserta agar dapat mengaplikasikan pengalamannya pada diri masing-masing anggota.
2. **David Horsager**: Menekankan pentingnya *trust* dalam hubungan dengan nasabah. Setiap pelayanan kepada nasabah akan menghasilkan dua macam *trust* yaitu makin membuat nasabah semakin *trust* kepada sang agen, atau sebaliknya, nasabah menjadi berkurang percaya (*trust*) kepada agen tersebut.
3. **Wave Chow**, (Hongkong) yang telah berhasil membawa seluruh timnya (100%) ke MDRT ini: Tipsnya, tidak asal-asalah dalam merekrut anggota tim, harus punya rekrutmen yang berkualitas; memiliki target *marketing*, professional; tekun dan disiplin untuk memiliki 15 *appointment* per minggu dan harus memiliki *determination*. Maksud *determination* tersebut adalah tindakan nyata dengan menyuruh semua agennya membeli tiket pesawat ke Orlando dan harus siap menghadiri MDRT *Annual Meeting*. Dengan terbelinya tiket pesawat lebih dulu begitu, tentunya timnya menjadi sungguh-sungguh berusaha untuk menggapai MDRT. Ternyata, hasilnya memang semua agennya dapat meraih MDRT dan berangkat ke MDRT *Annual Meeting Orlando 2017*.
4. **Vinh Giang**: Dengan memperhatikan 5 orang top yang ada disekitar kita. Karena 5 orang top itu sangat menentukan perspektif Anda, mereka dapat memberikan pengaruh (sebagai *influencer*) yang sangat besar, baik terhadap Anda sendiri, dan juga akan dapat mengubah *belief* diri Anda, serta dapat memberi pengaruh terhadap rekan dan orang lain juga.
5. **Rick Hu**: “Bagi saya MDRT bukan lagi sebagai *goal*, tetapi MDRT adalah standar minimal saya”. Temukan alasan mengapa Anda ingin meraih tujuan Anda (*goal*), dan jika alasan itu hanya untuk diri sendiri, maka tujuan itu mungkin tidak membuat Anda terdorong untuk

meraihnya. Tapi jika tujuan yang Anda ingin raih tersebut adalah untuk orang yang anda cintai, maka anda pasti akan berusaha keras untuk meraihnya, karena secara emosional, Anda akan terdorong, termotivasi untuk memberikannya kepada orang yang anda cintai itu.

6. **Annie leung:** Bercerita tentang kisah hidupnya yang berasal dari keluarga yang sangat kaya di Hongkong dan orang tuanya tidak percaya terhadap asuransi. Kanker yang diderita ayahnya selama 5 tahun membuat keluarganya bangkrut dan dia beserta keluarganya harus pindah dari rumah mewah ke apartmen sewaan yang berbagi lagi kamarnya dengan 2 keluarganya yang lain. “Saya berjuang dalam mengubah hidup saya melalui profesi sebagai agen asuransi”, katanya. “Saya menceritakan kisah hidup yang saya alami ini kepada setiap prospek (calon nasabah) begitu menderitanya jika kita tidak memiliki polis asuransi.” Pada 3 bulan pertama, Annie mendapatkan 1 *closing/case* hampir setiap hari. “Hingga akhirnya menjadi MDRT. Saya hadir disini, dihadapan Anda semua. Sekarang saya menjadi MDRT *Region Chair* di Hongkong”, imbuhnya.
7. **Dr James Maas:** menyampaikan *Need for Sleep*: Dia menyarankan kepada kita agar dapat ‘tidur dengan teratur dan yang cukup setiap harinya’. Tidur adalah keharusan, bukan hal yang mewah. Tidurlah cukup untuk Anda memiliki kualitas hidup yang baik, umur panjang dan sukses sebagai *whole person*.
8. **David Arvin:** “*It is not who you know but who know you. Your brand is your reputation*”. Agar dapat bersaing dengan yang lainnya, Anda harus melakukan sesuatu yang berbeda, dan pastikan diri kita itu *visible* di mata klien Anda. Tips untuk *posting* di *social media* agar orang mau *like and share* adalah postingan yang membuat orang tertarik. Anda sendiri harus menjadi orang yang menarik, agar orang lain dapat tertarik pada diri Anda.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Wadah lain, selain MDRT yang juga memberi penghargaan terhadap para profesi asuransi jiwa yang memiliki prestasi tinggi adalah *Top Agent Awards* (TAA) Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI).

Di tahun 2019 yang lalu, yang terpilih menjadi Top Agent Awards 2019 pada rangkaian kegiatan tanggal 7 - 9 Agustus 2019 yang ke 32 dengan Tema: “Kirana Nusandara” di Solo adalah:

1. **Cindy Tjahjadi**, tenaga pemasar/agen dari PT Prudential Life Assurance dengan total poin 12.640 (telah membukukan premi sekitar Rp 5 miliar sepanjang 2018). Dari pengalamannya menjadi agen sejak 2016, yang sebelumnya menjalani bisnis restoran. Cindy Tjahjadi mengakui bahwa setiap tenaga pemasar harus menyadari bisnis tersebut memiliki tujuan untuk membantu orang lain. Kiatnya: ‘Fokus’ melakukan itu setiap hari. “Saya hanya melihat ini sebagai industri yang banyak menolong orang. Fokus saja, jangan baperan kalau orang menolak diri kita. Dengan begitu, para agen/pemasar akan tergerak terus untuk membantu lebih banyak orang lagi setiap harinya.
2. **Indriani Sasmita**, tenaga pemasar/agen dari PT Equity Life Indonesia dengan total poin 12.260 (sebanyak 101 polis dengan nilai premi mencapai Rp 4,5 miliar). Menurutnya, profesi ini bertujuan untuk membantu setiap orang. Tujuan utamanya bukanlah menjual produk asuransi, melainkan menyadarkan masyarakat tentang pentingnya proteksi asuransi jiwa dan juga kesehatan demi kehidupan yang lebih baik untuk masa depan. “Tidak masalah, pada akhirnya orang tersebut membeli sama saya atau orang lain (agen asuransi lain). Yang jelas saya sudah memberikan informasi itu (untuk masa depan mereka),” Indriani mengisahkan awal dirinya terjun ke dunia industri asuransi pada 2016, kendati sejak 2007 telah bekerja di sektor perbankan. Mulanya, profesi ini hanya menjadi pekerjaan sampingan saja untuk menambah pundi-pundi penghasilan. Namun, setelah mengenal produk asuransi lebih dalam, “Saya

menyadari bahwa berasuransi itu penting”, dan akhirnya menjadi serius dan fokus menjalankan profesi ini hingga mampu mencapai target yang ditentukan perusahaan. “Saya harus mengerti (lebih banyak) asuransi agar saya bisa menginformasikan ke banyak orang. Jadi, paling tidak (calon agen) harus mempunyai juga proteksi untuk dirinya sendiri sehingga bisa merasakan pentingnya proteksi dan menularkan *needs* itu ke orang lain,”

3. **Theresia Tjokrosoeharto**, tenaga pemasar/agen dari PT AIA dengan total poin 12.040. (membukukan premi senilai 3,2 milyar) menjadi agen dengan usia termuda (22 tahun) dan masuk tiga besar agen terbaik di ajang TAA 2019. Theresia sendiri mengaku, pertama kali terjun ke dunia bisnis asuransi jiwa ini pada tahun 2014 yang lalu, ketika dia masih berusia 18 tahun (saat mulai kuliah). Waktu itu kedua orang tuanya telah berkecimpung di industri asuransi jiwa selama 19 tahun. “Saya bangga bisa meneruskan bisnis kedua orang tua saya ini”, katanya, “bahkan di sini (asuransi AIA) saya menggapai penghargaan istimewa, Saya sangat bangga menjadi agen asuransi profesional, menjadi penerus dan bisa membanggakan,” yang membukukan premi senilai Rp 3,2 miliar sepanjang 2018. Theresia juga mengakui, dan sadar bahwa profesi agen asuransi jiwa merupakan pekerjaan mulia dengan tujuan membantu orang, patut ditanamkan dalam diri, dengan demikian, setiap agen/pemasar bisa memacu diri untuk membantu lebih banyak orang setiap harinya. Di samping itu, dia mengatakan, pekerjaan ini sebenarnya sangat cocok bagi generasi milenial. “Ini sangat sesuai dengan gaya hidup anak muda karena hadiahnya *traveling, enjoy work and life balance.*”

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas Salim. (2007). *Asuransi & Manajemen Risiko*. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Abdul Kadir Muhammad. (2015). *Hukum Asuransi Indonesia*. Ed. 6. Citra Aditya Bakti. Bandung.
- Alma, Buchari dan Donni Juni Priansa. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer*. Alfabeta. Bandung.
- AM. Hasan Ali. (2004). *Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam, Suatu Tinjauan Analisis Historis, Teoritis, dan Praktis*. Ed. 2. Kencana. Jakarta.
- Amrin, Abdullah. (2011). *Apa Bedanya Asuransi Syariah dengan Asuransi Konvensional*. Unit Pelaksana Teknis Percetakan dan Penerbitan, ST. Mediakom Trisakti. Jakarta.
- (2011). *Bisnis, Ekonomi, Asuransi dan Keuangan Syariah*, Rajawali Pers, Jakarta.
- Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Hidup Cerdas dengan Asuransi Jiwa, <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/DetailMateri/474>
- Danarti, Dessy. (2011). *Jurus Pintar Asuransi Agar Anda Tenang, Aman Dan Nyaman*. Gramedia, Jakarta.
- Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. (2001). *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional, No. 21/DSN-MUI/X/2001, Tentang Pedoman Umum Asuransi Syariah*. <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/12/>

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

----- (2006). *Fatwa Dewan Syariah Nasional, No. 53/DSN-MUI/III/2006, Tentang Akad Tabarru' Pada Asuransi Syariah*. <https://dsnmu.or.id/kategori/fatwa/page/9/>

Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula. (2006). *Syariah Marketing*. Mizan Pustaka. Bandung.

<https://nasional.kompas.com/read/2020/08/12/15261351/data-kependudukan-2020-penduduk-indonesia-268583016-jiwa?page=all>

<http://www.akademiasuransi.org/2012/10/kesenjangan-proteksi-dalam-asuransi.html>

http://www.mdrindonesia.org/_trashed/

Ikatan Bankir Indonesia. (2015). *Strategi Bisnis Bank Syariah*. Gramedia. Jakarta.

Johan Arifin. (2007). *Fiqih Perlindungan Konsumen*. Rasail. Semarang.

Juliana et.al. (2020). *Marketing Strategy In The Digital Era*. Nasya Expanding Management. Pekalongan.

Latumaerissa, Julius R. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Salemba Empat. Jakarta.

Kalakota, R., dan Whinston, A.B. (1997). *Electronic Commerce: A manager's Guide*. Boston, MA: Addison-Wesley.

Kun Wahyu Wardana. 2009. *Hukum Asuransi Proteksi Kecelakaan Transportasi*. Mandar Maju. Bandung.

M. Nur Rianto. (2012). *Lembaga Keuangan Syariah, Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Pustaka Setia. Bandung.

Martin, X. S. (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016* (K. Schwab (ed.)). World Economic Forum.

Martin, X. S. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016-2017* (K. Schwab (ed.)). World Economic Forum.

- Martin, X. S. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019* (K. Schwab (ed.)). World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- Md. Mahabub Alom dan Md. Shariful Haque. (2011). *Marketing: An Islamic Perspective*, World Journal of Social Sciences, vol. 1, no. 3.
- Mulhadi. (2017). *Dasar-Dasar Hukum Asuransi*. PT. Raja Grafindo Persada, Depok.
- Mulyadi Nitisastro. (2013). *Asuransi dan Usaha Perasuransian di Indonesia*. Alfabeta, Bandung.
- Muhammad Anwar Fathoni. (2018). *Konsep Pemasaran Dalam Perspektif Hukum Islam*. Jurisdiction: Jurnal Hukum dan Syariah, Vol. 9, No. 1.
- Muhammad Syakir Sula. (2004). *Asuransi Syariah (Life and General): Konsep dan Sistem Operasional*. Gema Insani Pers. Jakarta.
- Novi Puspitasari. (2011). Sejarah dan Perkembangan Asuransi Islam serta Perbedaannya dengan Asuransi Konvensional. JEAM, Vol. 10.X No. 1.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2015). *Direktori Perasuransian/insurance Directory*.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Buku 4 Perasuransian Seri Literasi Keuangan Perguruan Tinggi*. Otoritas Jasa Keuangan. Jakarta.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 69/POJK.05/2016, Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, dan Perusahaan Reasuransi Syariah.
- Purba, R. (2011). *Memahami Asuransi di Indonesia*. Pustaka Binaman Pressindo. Jakarta.
- Salim (2015). *Hukum Kontrak Teori dan Praktek penyusunan Kontrak*. Sinar Grafika. Jakarta.
- Sanjaya, R., dan Tarigan, J. (2009). *Creative Digital Marketing: Teknologi Berbiaya Murah, Inovatif, dan Berdaya Hasil Gemilang*. Elex Media Komputindo. Jakarta.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Suhardi, S. (2018). *The Effect Of Competence, Compensation Of Organizational Citizenship Behavior And Performance Of Employees In Life Insurance Companies In Batam City*. *Archives of Business Research*, 6 (10). <https://doi.org/10.14738/abr.610.5484>

Strauss, Judy dan Frost, Raymond. (2014). *E-Marketing*. Ed. 7. New Jersey. USA.

Tandjung, Jenu. Wijaya. (2011). *18 Jurus Ampuh Menyiasati Persaingan Bisnis*. Andi Publisher. Yogyakarta.

Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992, Tentang Usaha Perasuransian. https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Documents/uu292_1389086128.pdf

Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2014, Tentang Perasuransian. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/asuransi/undang-undang/Documents/Pages/Undang-Undang-Nomor-40-Tahun-2014-Tentang-Perasuransian/UU%20Nomor%2040%20Tahun%202014.pdf>

GLOSARIUM

Actuarial (Aktuaria): Fungsi pada suatu perusahaan Asuransi yang menerapkan prinsip-prinsip matematika pada Asuransi, termasuk mengkalkulasi/memperhitungkan daftar harga Premi serta memastikan kesehatan perusahaan dari segi keuangan.

Agen: Mitra perusahaan asuransi yang bertugas untuk memasarkan produk asuransi atau melayani calon peserta asuransi. Mulai dari menyampaikan ketentuan polis sampai dengan isi perjanjian polis setelah menjadi peserta asuransi.

Agen Asuransi: Orang yang bekerja sendiri atau bekerja di badan usaha yang bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi (syariah) dan memenuhi persyaratan untuk mewakili perusahaan asuransi (syariah) dalam memasarkan asuransi.

Ahli Waris: (di dalam asuransi) Nama orang yang tercantum dalam polis untuk menerima santunan apa bila Tertanggung mengalami risiko meninggal dunia.

Ajudikasi: Tahapan penyelesaian sengketa dalam konflik asuransi yang akan menentukan apakah klaim diterima atau ditolak.

Akad: Perjanjian tertulis yang memuat kesepakatan tertentu beserta hak dan kewajiban para pihak sesuai prinsip syariah.

Akad Wakalah bil Ujrah: Akad antara Peserta dan Penanggung yang dilakukan secara kolektif atau secara individu dengan tujuan yang bersifat komersial dengan memberikan kuasa kepada Penanggung sebagai wakil Peserta untuk mengelola

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Dana Tabarru' (sumbangan/dana kebajikan) dan/atau Dana Investasi Peserta, sesuai kuasa atau wewenang yang diberikan, dengan imbalan berupa *ujrah* (biaya).

Alteration: Perubahan Polis. 1. Perubahan minor (Perubahan Pemegang Polis/ Termaslahat, Perubahan Nama, Perubahan Alamat). 2. Perubahan yang mempengaruhi tingkat risiko pertanggungan.

Annualized premium: Premi yang disetahunkan

Annuity (anuitas): Pembayaran berkala yang dilakukan oleh perusahaan asuransi selama waktu tertentu. Anuitas memberikan suatu penghasilan tahunan tetap sesuai jangka waktu yang diperjanjikan. Biasanya, sejumlah tunai uang diinvestasikan agar di kemudian hari dapat menghasilkan dana untuk memperoleh penghasilan tetap tersebut

Applicant (Calon Tertanggung): Orang atau perusahaan yang mengajukan permintaan untuk menjadi peserta asuransi.

Asuransi: Perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan mana pihak penanggung mengikatkan diri kepada tertanggung, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung, karena kerugian, kerusakan, atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberikan suatu pembayaran yang didasarkan atas meninggalnya atau hidupnya seseorang yang dipertanggungkan.

Asuransi Jiwa: Perjanjian asuransi yang mempertanggungkan jiwa seseorang yang berkepentingan, baik untuk jangka waktu tertentu maupun sepanjang hidupnya.

Automatic Policy Loan (Pinjaman Polis Otomatis): Pinjaman Polis yang diberikan Penanggung dari Nilai Tunai Polis sebesar Premi tahunan dan ditambah dengan bunga pinjaman

Automatic Premium Holiday (Cuti Premi Otomatis): Masa dimana pemegang Polis tidak melakukan pembayaran Premi setelah Premi tahun tertentu namun Polis tetap berlaku.

Bancassurance: Suatu program kerjasama antara bank dengan pihak perusahaan asuransi, dimana bank akan menjual produk asuransi yang dipasarkan perusahaan asuransi untuk menyasar konsumen nasabah bank.

Basic Insurance (Asuransi Dasar): Perlindungan Asuransi dasar berdasarkan yang tercantum dalam polis.

Basic Life Insurance (Asuransi Jiwa Dasar): Pertanggung jawaban dasar atas risiko meninggal dunia seorang Tertanggung (atau tambahan opsi cacat tetap total).

Beneficiary (Ahli Waris): Orang atau pihak yang ditunjuk oleh pemegang polis untuk menerima manfaat polis pada saat tertanggung mengalami resiko meninggal dunia.

Biaya Administrasi Polis: Biaya yang dikenakan dan harus dibayarkan oleh Pemegang Polis, sehubungan dengan keperluan administrasi.

Biaya Akuisisi Polis: Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan Asuransi, seperti komisi agen, biaya *underwriting*, dan lainnya, yang dikeluarkan pada saat penerbitan polis.

Biaya *Top-up*: (dalam asuransi unit link) Biaya yang dikeluarkan pemegang polis pada saat membayar premi berkala atau mengisi saldo nilai tunai pada asuransi jiwa *whole life* dan unit *link*.

Cashless: (dalam asuransi kesehatan) Metode penggantian yang memungkinkan nasabah menjalani perawatan medis tanpa mengeluarkan uang karena cukup dengan menunjukkan kartu keanggotaan asuransi saja di rumah sakit provider asuransi.

Cash Value (Nilai Tunai): Jumlah uang sesuai yang tercantum dalam Tabel Nilai Tunai (jika ada), akan diberikan apa bila Pemegang Polis melakukan Penutupan Polis (*surrender*).

Claim (Klaim): Suatu permintaan pembayaran atas manfaat polis asuransi akibat telah terjadinya suatu kerugian yang ditanggung.

Contestable Period: masa percobaan, periode (dua tahun) penanggung berhak mempertanyakan atau menyelidiki kebenaran informasi/data yang diberikan tertanggung atau pemegang polis..

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Contribution: Hak penanggung untuk mengajak penanggung lainnya yang sama-sama menanggung, tetapi tidak harus sama kewajibannya terhadap tertanggung untuk ikut memberikan indemnity

Cost of Insurance (Biaya Asuransi): Biaya yang dikenakan atas perlindungan Manfaat Meninggal.

Cost of Rider (Biaya Manfaat Tambahan): Biaya yang dikenakan atas manfaat tambahan yang melekat pada suatu program Asuransi Dasar.

Cuti Premi: Nasabah asuransi berhenti membayar premi asuransinya dalam beberapa waktu tertentu.

Dana Investasi: (dalam *unit link*) Premi yang dibayarkan setelah dipotong dengan biaya asuransi dan biaya lainnya

Dana *Tabarru'*: (dalam asuransi syariah) Dana yang berasal dari peserta yang penggunaannya dilakukan berdasarkan kesepakatan bersama.

Dzarrah: Satuan yang sangat kecil; Butiran debu; Enteng; Remeh.

Endorsement: Surat (dokumen) yang menyatakan perubahan terhadap beberapa data dalam Polis yang telah diterbitkan, disebut juga sebagai Addendum Polis.

Endowment Life Plan (program Asuransi Jiwa Dwiguna): Jenis program Asuransi Jiwa ini menawarkan proteksi/perlindungan berjangka terhadap kematian, dimana manfaat Asuransi akan dibayar kepada Termaslahat apa bila Tertanggung meninggal dalam Masa Asuransi atau jika Tertanggung tetap hidup pada akhir kontrak.

Excess Claim: Kelebihan batas maksimal jaminan sesuai yang telah ditentukan dalam Polis.

Exclusion (Pengecualian): Kerugian-kerugian yang tidak ditanggung oleh perusahaan asuransi. Biasanya dalam asuransi kesehatan pengecualian mengacu pada jenis-jenis penyakit yang tidak ditanggung oleh perusahaan asuransi.

First year Initial premium: Premi pertama yang disetahunkan.

Free-Look Period: Masa selama 14 hari dimana Pemegang Polis dapat membatalkan Polis apabila tidak menyetujui syarat-syarat dan ketentuan dalam

ketentuan Polis karena alasan apapun. Penanggung akan mengembalikan Premi yang telah dibayarkan dikurangi biaya pembatalan Polis.

Fund Type (Jenis Investasi): Instrumen Investasi yang telah dirancang oleh Penanggung dan dapat dimanfaatkan oleh Pemegang Polis untuk menempatkan dananya dalam jenis investasi yang tersedia.

Grace Period: Masa tenggang dalam pembayaran premi. Jangka waktu setelah berakhirnya masa jatuh tanggal pembayaran Premi dimana pembayaran Premi masih bisa dilakukan tanpa dikenakan bunga. Selama jangka waktu ini, Polis masih dianggap berlaku.

Group Life/Health Insurance Product: Asuransi Jiwa/ Kesehatan Kumpulan dengan sejumlah Tertanggung/ Peserta dalam satu Polis yang disebut Polis Induk

Harga Unit: Hasil yang didapatkan dari portofolio investasi yang diperoleh dari hasil nilai aset ditambah keuntungan dari hasil investasi

Ilustrasi Polis: Proyeksi manfaat Asuransi.

Indemnity: Suatu mekanisme dimana penanggung menyediakan kompensasi finansial dalam upayanya menempatkan tertanggung dalam posisi keuangan yang ia miliki sesaat sebelum terjadinya kerugian.

Insurable interest: Para pihak memiliki kepentingan, baik kepentingannya sendiri maupun kepentingan keluarganya atau kepentingan lain. Insurable interest hak untuk mengasuransikan, yang timbul dari suatu hubungan keuangan, antara tertanggung dengan yang diasuransikan dan diakui secara hukum.

Insurance Benefit (Manfaat Asuransi): Jenis-jenis dan besarnya manfaat produk asuransi sebagaimana dicantumkan dalam polis.

Insurance Company (Penanggung): Perusahaan asuransi yang memberikan pertanggungan atas kerugian keuangan pada diri seseorang.

Insurance Period (Masa Asuransi): Masa berlakunya perlindungan asuransi, yaitu sejak tanggal berlakunya atau tanggal ulang tahun polis, sampai dengan tanggal ulang tahun polis berikutnya atau tanggal berakhirnya polis, mana yang lebih dahulu terjadi.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Insurance Policy (Polis Asuransi): Dokumen perjanjian asuransi antara penanggung dengan tertanggung, yang meliputi ketentuan umum polis dan/atau ketentuan tambahan dan/atau ketentuan khusus dan/atau setiap *endorsement* dan/atau perubahan lain yang terdapat didalamnya yang Penanggung tanda tangani, termasuk Surat Pengajuan Asuransi atau Formulir Aplikasi, Lampiran Polis dan/atau dokumen-dokumen yang terkait dalam proses permohonan dan/atau pendaftaran asuransi tersebut, serta dokumen lainnya yang terkait dengan polis, yang secara keseluruhan merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari polis.

In-Force: Polis dalam kondisi hidup/aktif dan pertanggunganan asuransi masih berjalan

Insurance Premium (Premi): Sejumlah uang yang tercantum dalam polis dan disetujui serta dibayarkan oleh pemegang polis kepada penanggung (perusahaan asuransi) sehubungan dengan penutupan polis. Yang termasuk dalam kategori premi asuransi adalah premi dasar, premi pertama, premi lanjutan, tambahan premi.

Insured (Tertanggung): Orang yang jiwa atau kesehatannya ditanggung oleh perusahaan asuransi melalui polis asuransi pada saat resiko asuransi terjadi, terbagi menjadi 2 yaitu tertanggung utama untuk proteksi asuransi dasar dan tertanggung tambahan untuk proteksi asuransi tambahan.

Investment-linked Plan: Program Asuransi yang dikaitkan dengan investasi. Premi yang dibayarkan digunakan baik untuk membeli manfaat proteksi Asuransi Jiwa maupun unit-unit dalam suatu portofolio dana investasi. Harga unit-unit akan tergantung pada kinerja investasi dana.

Investment Value (Nilai Investasi) Nilai dari total Unit yang terbentuk dalam Polis pada suatu saat tertentu.

Ketentuan Khusus Polis: Ketentuan tambahan yang menjelaskan mengenai Asuransi Jiwa dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Polis.

Ketentuan Umum Polis: Ketentuan yang menjelaskan mengenai Asuransi Jiwa dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Polis.

Klaim: Pengajuan secara resmi kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh Penanggung.

Klausul: Pasal dalam dokumen polis yang harus dipatuhi oleh nasabah maupun perusahaan asuransi.

Kontribusi: (dalam asuransi syariah): Sama dengan premi. Sejumlah dana yang disetujui untuk dibayarkan oleh Pemegang Polis sesuai dengan Akad .

Lapse (kadaluarsa/batal): Hilangnya manfaat/jaminan perlindungan polis yang disebabkan karena pembayaran premi terhenti.

Lien Clause (Klausula pembatas): Klausula yang menetapkan pembatasan salah satu masalah Asuransi dalam periode tertentu selama Polis masih berlaku.

Lien Period: Ketentuan masa berlakunya pembayaran klaim meninggal dunia.

Masa Asuransi: Jangka waktu yang menyatakan masa berlakunya Polis, dimana jika Tertanggung meninggal (atau mengalami hal seperti yang tercantum dalam Polis misalnya kecelakaan) maka Penanggung wajib membayarkan manfaat yang telah ditentukan sebelumnya.

Masa Pembayaran Premi: Masa dimana Tertanggung wajib membayarkan sejumlah Premi yang telah ditentukan kepada Penanggung.

Masa Tenggang: Batas akhir pembayaran premi yang harus dilakukan nasabah asuransi.

Masa Tunggu: Masa tidak adanya pembayaran premi karena suatu sebab.

Maturity Date (akhir masa asuransi): Tanggal berakhirnya Polis yang tercantum pada Polis atau *Endorsement*, dimana Penanggung membayarkan Manfaat Akhir Masa Asuransi.

Mortality (Mortalitas): 1. Waktu kematian yang tidak pasti. 2. Frekuensi kematian.

Net Asset Value (NAV)/Nilai Aktiva Bersih (NAB): Nilai pasar bersih dari suatu jenis investasi pada Polis-Polis Unit *Link (Investment-Linked Plan)*

Nilai Aktiva Bersih (NAB): (dalam unit link) Nilai dasar investasi yang terdapat pada polis unit link.

Nilai Tunai: Sejumlah uang yang menunjukkan nilai polis pada saat tertentu.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Objek Asuransi : Adalah jiwa dan raga, kesehatan manusia, tanggung jawab hukum, benda dan jasa, serta semua kepentingan lainnya yang dapat hilang, rusak, rugi, dan/atau berkurang nilainya.

Paid-up Value (nilai pembayaran di muka): Ketentuan ini memberi hak kepada Pemegang Polis untuk menghentikan pembayaran Premi di kemudian hari setelah Polis memperoleh Nilai Tunai. Polis tetap berlaku sesuai dengan jumlah Uang Pertanggungan yang telah berkurang nilainya.

Participating Policy (polis dengan hak laba): Suatu Polis Asuransi di mana Pemegang Polis diikutsertakan dalam keuntungan perusahaan

Pemegang polis adalah pihak yang mengikatkan diri berdasarkan perjanjian dengan perusahaan asuransi, untuk mendapatkan perlindungan atau pengelolaan atas risiko bagi dirinya, tertanggung, atau peserta lain.

Penanggung: Pihak yang memberikan pertanggungan asuransi, dalam hal ini adalah perusahaan Asuransi Jiwa yang menerima pelimpahan risiko terkait hidup dan matinya seseorang yang diasuransikan, sesuai dengan kontrak dalam Polis.

Peserta asuransi: Pihak yang menghadapi risiko sebagaimana diatur dalam perjanjian Asuransi Syariah atau perjanjian reasuransi syariah.

Policy (Polis): Akta/dokumen yang dikeluarkan oleh Penanggung yang berisi ketentuan Manfaat Asuransi, serta tata cara memperoleh manfaat tersebut, mengatur hak dan kewajiban Pemegang Polis dan Penanggung secara timbal balik serta Ketentuan Umum, Ketentuan Khusus beserta segala Ketentuan Tambahan atau perubahan-perubahan yang diminta yang dilekatkan kemudian dalam Polis.

Policy Anniversary (Ulang Tahun Polis): Tanggal Polis diterbitkan.

Policy Effective Date (Tanggal Polis mulai berlaku) Tanggal mulai berlakunya Polis yang tercantum dalam Ringkasan Polis atau *Endorsement* jika telah dilakukan perubahan.

Policy Holder (Pemegang Polis): Seseorang atau suatu lembaga yang mengadakan perjanjian Asuransi Jiwa dengan Penanggung.

Policy Issue Date (Tanggal Polis terbit): Tanggal dimana perusahaan Asuransi menerbitkan Polis.

Policy Lapse (polis lewat waktu): Penghentian penanggungan Asuransi sebagai akibat dari tidak dibayarnya Premi-Premi, atau Polis Asuransi dimana Nilai Tunai yang tersisa sudah tidak mencukupi untuk membayar Premi

Policy Loan (pinjaman polis): Seorang Pemegang Polis yang membutuhkan uang tunai untuk jangka waktu sementara dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh pinjaman Polis terhadap nilai pertanggungan dari Polis tersebut. Pengeunaan bunga mulai dihitung pada tanggal berlakunya Pinjaman Polis

Policy Owner (Pemegang Polis): Orang yang membuat perjanjian kontrak dengan perusahaan asuransi, sekaligus sebagai orang memiliki polis asuransi, menjadi pembayar premi, dan sebagai orang yang berhak mencairkan asuransi pada saat perjanjian asuransi berakhir masa kontraknya.

Pre-Existing Condition: Kondisi penyakit yang sudah ada, dimana calon nasabah pernah atau sedang menderita penyakit tertentu, atau kondisi medis apapun yang telah didiagnosa atau yang membutuhkan perawatan medis sebelum tanggal masuk Asuransi meskipun perawatan belum dilakukan.

Premi: Sejumlah uang yang tercantum dalam Polis yang wajib dibayar oleh Pemegang Polis kepada Penanggung tepat pada waktunya sesuai Polis.

Provider: Rumah Sakit, Klinik atau Apotek yang ditunjuk oleh Penanggung atau yang berkerja sama dengan TPA yang ditunjuk oleh Penanggung.

Proximate cause: Suatu penyebab aktif, efisien yang menimbulkan rangkaian kejadian yang menimbulkan suatu akibat tanpa adanya intervensi suatu yang mulai dan secara aktif dari sumber yang baru dan independen.

Reasuransi: Perusahaan asuransi mengasuransikan kembali (reasuransi) risiko yang dimilikinya, yang klaim nasabah tersebut dianggap terlalu besar atau berisiko tinggi.

Redating: Penanggalan kembali polis asuransi.

Regular Premium Policy (Polis Premi reguler): Suatu Polis yang menghendaki pembayaran Premi secara berkala, sebagai contoh, bulanan, setiap empat bulan, setiap enam bulan atau tahunan

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Reimbursement: Sistem penggantian biaya klaim yang mana Peserta membayar terlebih dahulu segala biaya yang terjadi (di Rumah Sakit), setelah itu perusahaan akan mengganti uang sesuai besaran plafon asuransi yang dijamin.

Reinstatement (pemberlakuan kembali): Proses di mana Penanggung memberlakukan kembali suatu Polis (Lapse) lewat waktu yang diakibatkan karena tidak dibayarnya Premi-Premi pembaruan. *Reinstatement* dilakukan dengan membayar Premi tertunggak dan mengikuti ketentuan reinstatement dari Penanggung

Rider (manfaat tambahan): Merupakan manfaat tambahan yang dapat disertakan pada suatu program Asuransi Dasar, untuk memperkuat dan melengkapi dan menambah manfaat asuransi dalam polis, seperti program Asuransi Jiwa menyeluruh (*Whole Life Plan*) atau program pemberian bantuan (*endowment*). Manfaat ini dirancang untuk memberikan tambahan proteksi keuangan dengan biaya yang lebih murah

Risiko: Berbagai kemungkinan buruk yang dapat menimpa seseorang.

Secondary Benefit: Manfaat yang didapatkan nasabah asuransi diluar manfaat utama, biasanya berupa layanan ambulans pada asuransi kesehatan atau layanan derek pada asuransi mobil

Sharia Product: Jenis program Asuransi Jiwa yang menawarkan proteksi/ perlindungan terhadap kematian berdasarkan prinsip dan aturan syariah.

Single Premium Policy (Polis dengan Premi sekali bayar/sekaligus): Suatu Polis yang hanya menghendaki sekali pembayaran Premi yang dilakukan di muka

Subrogation: Suatu pengalihan hak tuntutan dari tertanggung kepada penanggung setelah klaim di bayar.

Sum Assured (Uang Pertanggungan): Sejumlah uang yang tercantum dalam polis yang merupakan nilai perjanjian asuransi, dan yang menjadi dasar penetapan pembayaran manfaat asuransi yang akan diberikan kepada pemegang polis/ penerima manfaat yang ditunjuk sesuai polis dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara Republik Indonesia setelah semua syarat-syarat untuk menerima pembayaran dipenuhi.

Surat Pengajuan Asuransi Jiwa (SPAJ): Surat permohonan tertulis atau formulir aplikasi yang harus diisi oleh calon Pemegang Polis dan/atau calon Tertanggung untuk mengadakan suatu perjanjian Asuransi.

Surat Pengajuan Asuransi Kumpulan (SPAK): Formulir pengajuan tertulis dari Pemegang Polis sebagai dasar perjanjian Asuransi Kumpulan.

Surrender (Penutupan polis): Permintaan tertulis dari Pemegang Polis untuk mengakhiri Polis sebelum akhir Masa Asuransi. Atau, penjualan polis kepada pihak penanggung, dan pemegang polis menerima sebesar nilai tunai sebagaimana yang tercantum pada buku polis.

Survival Period: Masa bertahan hidup Tertanggung atas suatu kondisi sebelum Penanggung dapat membayarkan Manfaat Asuransi.

Switching (Pengalihan Dana): Sejumlah dana yang dialihkan sebagian atau seluruhnya ke dalam dana investasi lain yang tersedia.

Tahun Polis: Tenggang waktu antara satu ulang tahun Polis dengan ulang tahun Polis berikutnya, yang perhitungannya dimulai dari tanggal berlakunya Polis.

Term Life Plan (program asuransi jiwa berjangka): Jenis program Asuransi semacam ini menawarkan proteksi/perlindungan Asuransi Jiwa untuk jangka waktu yang terbatas. Jumlah Uang Pertanggungan hanya dapat dibayarkan apabila Tertanggung meninggal dunia, atau di mana dapat diterapkan, mengalami cacat yang bersifat menyeluruh dan permanen, kepada Tertanggung pada masa berlakunya program tersebut.

Termaalihat (Penerima Manfaat): Orang atau Badan yang namanya tercantum dalam Surat Pengajuan Asuransi Jiwa atau Polis atau Nota Perubahannya yang ditunjuk untuk menerima Manfaat Asuransi, apabila Tertanggung meninggal dunia, dengan ketentuan orang atau badan tersebut mempunyai hubungan kepentingan terhadap Tertanggung atas asuransi ini (*Insurable Interest*) dan sepanjang tidak bertentangan dengan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara Republik Indonesia.

Tertanggung: Seseorang yang atas jiwanya diadakan perjanjian Asuransi Jiwa

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

Third Party Administrator (TPA): Suatu lembaga yang ditunjuk oleh Penanggung untuk mengelola proses klaim atas suatu perawatan Tertanggung di rumah sakit.

Top-Up: Penambahan dana investasi di luar pembayaran Premi dasar Asuransi

Uang Pertanggungan (Sum Assured): Sejumlah nominal uang yang tercantum dalam Polis yang menjadi dasar penetapan pembayaran Manfaat Asuransi yang akan dibayarkan Penanggung kepada Pemegang Polis/Penerima Manfaat yang ditunjuk sesuai Polis dan peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara Republik Indonesia setelah semua syarat-syarat untuk menerima pembayaran dipenuhi.

Underwriter: Orang yang mempunyai kemampuan menilai dan memprediksi berbagai resiko sang pemegang polis sebagai acuan perusahaan menerima pengajuan sang nasabah atau tidak.

Underwriting: Proses penaksiran/penilaian dan penggolongan derajat risiko yang terkait pada calon Tertanggung, serta pembuatan keputusan untuk menerima atau menolak risiko tersebut.

Unit Link: Varian produk asuransi jiwa yang juga memberikan manfaat timbal balik hasil investasi. Premi yang disetor tidak benar-benar hangus, tapi sebagian ditaruh di instrumen investasi. Namun, perlu diperhatikan bahwa produk ini mengandung risiko, sama seperti jenis investasi lainnya, seperti Saham.

Utmost good faith (Itikad Baik): masing-masing pihak dalam suatu perjanjian yang akan disepakati demi hukum mempunyai kewajiban untuk memberikan keterangan atau informasi selengkap-lengkapny, akurat dan fakta yang material.

Waiting Period (Masa Tunggu): Jangka waktu tertentu yang secara spesifik ditetapkan Polis untuk memberikan Manfaat Asuransi. Contoh: Masa dalam jangka waktu tertentu setelah polis diterbitkan dimana biaya kesehatan tertanggung tidak dijamin. Lama masa tunggu umumnya adalah 1 bulan (dimana kartu kesehatan baru bisa dipakai) dan 1 tahun (untuk jenis penyakit yang dikecualikan)

Wasilah: Ikatan, Pertalian, Penghubung, perbuatan untuk mendekatkan diri; perantara; apa yang dapat menghantarkan dan mendekatkan kepada sesuatu.

Whole Life Plan (program asuransi jiwa seumur hidup): Jenis program Asuransi Jiwa ini menawarkan proteksi/perlindungan seumur hidup terhadap kematian atau, apabila dapat diterapkan, cacat yang bersifat menyeluruh dan permanen, kepada Tertanggung.

Withdrawal (Penarikan dana): Sejumlah dana yang ditarik dari Nilai Tunai yang ada, baik sebagian atau seluruhnya.

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

INDEKS

A

Actuarial, 110
Ajudikasi, 105, 110
akhlaqiyah, 73
al-insaniyyah, 74
Alteration, 110
al-waqiyyah, 73
An Taradhin, 36
Annualized premium, 110
Annuity, 110
Applicant, 110
assured, 23
At-Ta'awuni, 33
Automatic Policy Loan, 111
Automatic Premium Holiday, 111

B

baby boom, 19
Bancassurance, 111
Basic Insurance, 111
Basic Life Insurance, 111
Beneficiary, 111

C

Cash Value, 111

Contestable Period, 112
contract of indemnity, 23
Contribution, 41, 55, 112
Cost of Insurance, 112
Critical Illness, 58

D

Digital Marketing, 75

E

E-Commerce, 81
Edward Lloyd, 19
Endorsement, 112, 114, 115
Endowment, 60, 112
Etimologi, 13
Exclusion, 112

F

Fardhu Kifayah, 37
Financial Check Up, 83

G

Gharar, 36, 68
Grace Period, 82, 112

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)

H

Hammurabi, 17, 18
hazards, 47
 Humanistis, 74

I

Indemnity, 40, 113
In-Force, 113
Insurable interest, 113
Insurable Interest, 37, 117
insurance density, 6
Insured, 113
insurer underwriter, 23

K

Klausul, 114

L

Lapse, 114, 115, 116
Lien Period, 114
 Lloyd's Coffee House, 19

M

Maisir, 34, 68
material facts, 39
Maturity Date, 114
Mortality, 19, 114
mudharabah, 32, 43, 67

N

najash, 74
Net Asset Value, 114
 Nilai Tunai, 88, 89, 90, 92, 93, 94, 97,
 103, 111, 114, 115, 118

non ribawi, 35

O

Onderlinge, 20

P

Paid-up Value, 115
partial loss, 47
penetration, 6
profit sharing, 32, 43, 44, 67
Provider, 116
Proximate cause, 116
Proximate Cause, 39

R

Reasuransi, 25, 26, 27, 28, 86, 108, 116
Redating, 116
reimbursement, 42, 59
Reimbursement, 116
Reinstatement, 116
 Riba, 35, 68
Rider, 57, 58, 59, 112, 116
Risk Based Capital, 9, 82, 85, 86
risk sharing, 26, 32, 34, 54
risk transfer, 26, 32, 54
Risywah, 37, 67, 68

S

screen to face, 74
Sharia Product, 116
Single Premium, 116
single presence policy, 9
Spouse and children, 59
Subrogation, 40, 117

Surrender, 117

Switching, 117

T

Tabarru', 43, 67, 68, 107, 110, 112

tadlis, 74

Tauhid, 33

Teistis, 73

Telemarketing, 82

Term Life Insurance, 56

Termaslahat, 110, 112, 117

Terminologi, 13

The Great Fire of London, 18

Top-Up, 117

U

ujrah, 34, 44, 110

Underwriter, 21, 118

Underwriting, 43, 118

unilateral, 23

Unit Link, 29, 60, 62, 63, 114, 118

Utmost good faith, 118

Utmost Good Faith, 27, 38

W

Waiting Period, 118

Waiver of Premium, 59

Wakalah, 110

Wasilah, 118

Whole Life Insurance, 59

Whole Life Plan, 116, 118

Willam Gybbons, 18

Withdrawal, 118

World Bank, 1, 4, 5

Z

zalim, 67, 72

ziyadah, 35

- Asuransi Jiwa (Konvensional dan Syariah)