

BAB 4

STRUKTUR UMUM PASAR ASURANSI

- A. KONSEP PASAR
- B. STRUKTUR PASAR ASURANSI
- C. KATEGORI PERANTARA ASURANSI DAN PERBEDAANNYA
- D. SIFAT PERSETUJUAN ANTARA PERANTARA DAN PRINSIPALNYA
- E. DELEGASI DAN OTORITAS OLEH PERUSAHAAN ASURANSI
- F. KARAKTERISTIK TIPE UTAMA PENANGGUNG
- G. KELEBIHAN DAN KELEMAHAN PENANGGUNG DAN TERTANGGUNG (BUYERS) MENGGUNAKAN SATU PERANTARA

LEARNING OBJECTIVES

Setelah belajar bab ini, Anda harus mampu:

- Menjelaskan berbagai bentuk perusahaan yang menunjukkan para penjual (sellers) dalam pasar asuransi.
- Mengatakan mana yang disebut sebagai broker dan mengapa demikian dan apa alternatif yang dipilih.
- Identifikasi struktur organisasi umum dalam perusahaan asuransi
- Mendiskusikan peranan organisasi pasar yang beraneka

A. KONSEP PASAR

Asuransi merupakan satu jasa yang sangat bernilai baik kepada individu dan organisasi. Bisa dilihat asuransi jual beli asuransi punya benefit bagi satu negara. Apa yang harus perlu diperhatikan adalah mekanisme bagaimana penjual dan pembeli asuransi terjadi.

Mudah dibayangkan bagaimana satu produk diperjual belikan dalam satu pasar. Tetapi tidak demikian dalam pasar asuransi. Karena tidak mungkin membawa satu kapal, satu pabrik dan satu rumah dan satu mobil kepada perusahaan asuransi setiap kali asuransi dibutuhkan. Sekalipun memungkinkan (misalnya dengan asuransi mobil) hal ini tidaklah diperlukan karena bukan barangnya (kapal, bangunan pabrik, atau casco mobil) yang diasuransikan. Tetapi kepentingan keuangan dalam barang tersebutlah yang diasuransikan dan bagaimana hal ini dibawa kepada seseorang?

Dengan demikian untuk itulah diperlukan satu kebutuhan bagi penjual dan pembeli untuk bertemu.

B. STRUKTUR PASAR ASURANSI

Seperti pasar yang lain, pasar asuransi terdiri dari:

- Penjual, perusahaan asuransi dan member underwriting Lloyd's
- Pembeli, Publik umum, industri dan dagang dan otoritas Public
- Perantara, perantara asuransi dan agen dan consultan

Membeli dan menjual asuransi terjadi setiap saat pada jam kerja dan kontrak diatur dan bila dibutuhkan haruslah ditempat yang sangat menyenangkan setiap individu yang terlibat.

B1. BUYERS

Para pembeli dari asuransi personal adalah Publik umum. Bergantung kepada situasi, seseorang bisa saja memiliki beberapa polis personal seperti private car insurance, household contents and building, asuransi jiwa dan asuransi kesehatan.

Akan tetapi pada umumnya bukan asuransi personal yang mendominasi pasar asuransi. Banyak perusahaan asuransi lebih banyak berurusan dengan asuransi komersil dan industri yang memakan banyak waktu, dimana satu klien bisa saja menghasilkan jutaan pounds pertahun untuk premi yang dibayarkan.

C. KATEGORI PERANTARA ASURANSI DAN PERBEDAAN DIANTARANYA

Seseorang selalu membeli asuransi dengan cara langsung ke perusahaan asuransi, dalam hal ini orang tersebut dapat meminta penawaran dari perusahaan asuransi sebelum memutuskan jenis pertanggungan yang hendak dibeli.

Seseorang dapat juga melakukan pembelian asuransi dengan memakai jasa perantara. Perantara biasanya beroperasi dari yang hanya dikantor berlokasi diperusahaan asuransi sampai yang memiki kantor sendiri yang mudah untuk didatangi para individu untuk berkonsultasi secara langsung dalam pembelian asuransi.

Terdapat beberapa tipe intermediaries yang berbeda aktif berperan di market:

C1. Insurance Brokers

Insurance brokers baik secara individual atau perusahaan yang memiliki okupasi penuh waktu (full time) dalam penempatan bisnis asuransi. Broker bertindak sebagai agen untuk pemegang polis (tertanggung) dalam penempatan kontrak asuransi dengan perusahaan asuransi. Broker tentu saja orang – orang profesional yang terlatih dalam bidangnya dan bertindak kepada client dengan standar kehati-hatian yang baku.

Istilah broker cenderung disalah artikan oleh sebagian publik bila mengacu pada pengertian intermediaries secara umum. **Hanya intermediaries yang terdaftar dalam ketentuan Insurance Brokers Registration Act 1977 dapat secara sah disebut broker.**

Brokers haruslah menjalan kode etik yang diatur dalam the Insurance Brokers Registration Council (IBRC). IBRC dibentuk untuk mengatur Undang Undang The insurance Brokers Registration Act. Standar dasar haruslah dilaksanakan oleh para broker dalam persyaratan undang – undang. Syarat – syarat utama sebagai berikut:

- mereka harus setiap waktu harus melaksanakan bisnisnya dengan itikad baik dan kejujuran;
- kepentingan client nya haruslah yang pertama
- mereka tidak harus membuat iklan dengan cara yang salah dan dibesar – besarkan.

C1A Lloyd's Brokers / Edward Lloyd

Sebagai tambahan pada ketentuan yang diterapkan pada broker asuransi, Lloyd's broker juga harus tunduk pada persyaratan spesifik yang diatur pada. Persyaratan yang diberlakukan pada Dewan Lloyd's meliputi:

- perusahaan broker di Lloyd's haruslah terbentuk dalam wilayah Inggris Raya (UK) atau (EC) Masyarakat Eropa dan mampu melayani pasar London lewat kantor – kantor yang ada di London.
- perusahaan haruslah mempekerjakan sejumlah karyawan yang memiliki pengalaman dalam industri asuransi UK khususnya di Llyod's
- harus ada modal minimum dipersyaratkan bagi broker yang baru di Lloyd's
- harus ada minimum net retained brokerage dan tidak bergantung pada satu klien besar

- perusahaan harus sepakat untuk tunduk kepada persyaratan solvency yang bervariasi yang dibuat oleh Komite Lloyd's dan harus menyediakan jaminan asuransi professional indemnity untuk tingkat yang ditetapkan.

C2 Agents

Dalam hukum, semua perantara asuransi bertindak sebagai agent untuk dan atas nama pemegang polis. Akan tetapi istilah 'agent' digunakan secara umum mengacu pada perantara asuransi dimana pekerjaannya bukan sepenuhnya sebagai perantara asuransi melainkan sebagai pekerjaan tambahan, misalnya estate agent, solicitors, banks dan building societies: bisnis – bisnis tersebut membutuhkan asuransi sebagai pendukung usahanya.

Dalam FSA 1986 (Financial Service Act 1986) diperkenalkannya satu syarat yang dikenal sebagai polarisation yang diterapkan pada asuransi Jiwa, Pensiun dan produk investasi.

C3 Consultants

Kategori lain dalam perantara asuransi adalah konsultan asuransi. Banyak perantara yang tidak berhak atau tidak terpilih sebagai anggota IBRC menyebutkan dirinya konsultan.

Seorang konsultan diwajibkan untuk lebih professional sebagaimana seorang broker, konsultan juga harus bertindak hati – hati.

C4 Home Service representatives

Kantor Industrial life assurance dan friendly societies mempekerjakan perwakilan untuk mendatangi para pemegang polis untuk menagih premi mingguan dan juga menjual polis lain. Dalam hal ini representative ini di pekerjakan oleh perusahaan asuransi tetapi mereka bekerja sebagai fungsi sebagai satu perantara.

D. SIFAT PERSETUJUAN ANTARA PERANTARA DENGAN PRINSIPALNYA

Istilah hukum satu perantara ada agen yaitu seorang yang dikuasakan oleh satu pihak yang disebut prinsipal untuk membawa prinsipalnya kedalam satu hubungan kontrak dengan pihak lain yaitu pihak ketiga. Jika agen tidak punya otoritas sebelumnya untuk

bertindak sebagai agen tetapi diakui punya otoritas dan kemudian prinsipal mengesahkan atau mengkonfirmasi tindakan siagen, maka kemudian hubungan kontrak akan terjadi.

E. DELEGASI OTORITAS OLEH PENANGGUNG

Bila penanggung puas akan kemampuan dan pengalaman seorang agen, hal ini menjadi keuntungan kepada baik penanggung maupun agen, sepakat memberikan otoritas untuk mengakseptasi pertanggung jawaban baru, menetapkan premi (dalam batasan tertentu) dan menyelesaikan klaim (juga dalam batasan tertentu). Adalah mungkin bagi penanggung untuk bertindak sebagai perusahaan asuransi yang berotorisasi untuk menjamin kelas bisnis tertentu dan memberikan kepada agen untuk bertindak demikian dalam mengakseptasi bisnis dengan mengacu pada semua aspek lain.

Contoh otoritas yang didelegasikan adalah Kwik-Fit Insurance Services, sebagai bisnis tambahan dari bisnis utama yang bergerak dalam bisnis ban kendaraan. Kwik-Fit bernegosiasi dengan sejumlah perusahaan asuransi kendaraan di UK dengan basis yang disepakati dengan wording yang disebut Kwik-Fit motor policy wording, yang menyediakan service yaitu quotation tele-sales, penerbitan polis dan adjustments, dan claim service. Penanggung tidak berhubungan langsung dengan perhitungan ganti rugi (indemnity), claim, tetapi mendapatkan arus bisnis baru.

F. KARAKTERISTIK TIPE UTAMA PENANGGUNG

F1. PERUSAHAAN ASURANSI

F1A. PROPRIETARY COMPANIES

Mayoritas perusahaan asuransi terbentuk dengan registrasi dibawah undang – undang The Companies Act dan sudah pasti bahwa semua perusahaan baru harus terbentuk sesuai dengan undang – undang ini.

Proprietary companies yaitu perusahaan yang terdiri dari orang – perorang yang memiliki saham. Perusahaan bentuk ini punya saham modal yang dikuasakan dan diterbitkan oleh pemegang saham dan setiap pemegang saham menerima setiap keuntungan yang diperoleh setelah pengurangan biaya, cadangan dan bonus pemegang polis, dalam hal asuransi jiwa. Liability pemegang saham terbatas kepada nilai nominal saham mereka namun perusahaan bertanggung jawab atas utang – utangnya dan jika solvency margin tidak dipenuhi, maka perusahaan akan likuidasi.

F1B. MUTUAL COMPANIES

Mutual companies dibentuk dengan Akte pendaftaran atas undang – undang The Companies Act. Mereka dimiliki oleh para pemegang polis yang membagi setiap keuntungan yang dibuat. Kalau dalam proprietary company, pemegang saham menerima keuntungan dari sharenya lewat dividen, namun dalam mutual company, pemegang polis sebagai pemilik dapat menerima premi yang lebih rendah bila terjadi keuntungan atau akan lebih tinggi bila terjadi kerugian.

Awalnya, para pemegang polis dapat diminta untuk membuat kontribusi dana bila premi aslinya tidak mencukupi untuk membiayai klaim dan biaya operasional. Akan tetapi saat ini banyak penanggung mutual dibatasi dengan garansi dimana liability maximum policyholder atas preminya sebagai tambahan misalnya \$ 1.

F1C. KLASIFIKASI PERUSAHAAN ASURANSI

Perusahaan asuransi dapat diklasifikasi sebagai berikut:

1. Specialist companies, menjamin satu jenis asuransi saja contoh life assurance, engineering dan legal expenses.
2. Composite companies, menjamin beberapa jenis asuransi, yaitu life dan non-life insurance.

F1D. Bancaassurance

Bank garansi : Surety Bond

Selama waktu sepuluh sampai lima belas tahun, industri jasa keuangan membuat diversifikasikan produk. Keterlibatan banks dan building societies dalam asuransi tradisional yang dikenal sebagai bancaassurance

F2. Industrial life assurance companies

Semua perusahaan ini dikontrol dalam Undang – Undang, Industrial Assurance and Friendly Societies Acts. Premi ditagih ke rumah – rumah.

Premi yang ditagih setiap minggu atau bulanan tetapi selain itu selalu melakukan transaksi bisnis ordinary life.

F3. Collecting friendly societies

Bentuk penjual asuransi ini berdasarkan mutual basis yang terbentuk dengan registrasi dibawah undang – undang, the Friendly Societies Act. Transaksi yang dilakukan adalah industrial life assurance, yang menjamin personal accident dan penyakit (sickness).

Uang pertanggungan yang diberikan sangat rendah demikian premi yang dibayarkan. Namun sekarang terjadi peningkatan sesuai dengan naiknya tingkat kebutuhan dalam kehidupan masyarakat.

F4. REINSURANCE COMPANIES

Telah dijabarkan pada bab sebelumnya dimana fungsi utama asuransi adalah untuk menerima transfer risiko. Dengan cara yang sama, penanggung dapat mengtransfer beberapa risiko kepada perusahaan lain disebut dengan perusahaan reasuransi.

Pasar international yang sangat besar berkembang dan banyak perusahaan dan gropus mengkhususkan dalam menerima transfer bentuk pertanggungan surplus atau excess dari perusahaan yang pertama menerima transfer dari publik.

F5. MUTUAL INDEMNITY ASSOCIATIONS

Indemnity association awalnya hanya menerima bisnis dari anggota dagang tertentu. Berapa tahun berjalan, banyak asosiasi telah menerima bisnis dari anggota publik (umum) dalam usaha untuk mendapatkan stabilitas keuangan yang lebih besar lagi dan penyebaran risiko dan akhirnya membentuk perusahaan baik bentuk mutual maupun proprietary.

Mutual Indemnity Assosiation yang sebenarnya berkembang lewat cara asosiasi dagang dan saling ber-common pool dan berkontribusi diantara anggotanya dan dari kontribusi tersebut satu klaim dibayarkan bila terjadi. Assosiasi dibentuk karena para anggota merasakan bahwa premi asuransi untuk komersil sangat tinggi.

Contoh dagang yang ada pada mutual indemnity association adalah perusahaan farmasi, pertanian, pabrik furniture dan pemilik kapal laut. Untuk pemilik kapal asosiasi dikenal dengan P & I Club (Protection and Indemnty Club)

F5A. PROTECTION AND INDEMNITY ASSOCIATIONS

Bentuk yang sangat dikenal baik dalam mutual indemnity association adalah Protection and Indemnity Associations or P & I Club. Asosiasi ini mengasuransikan cargo & liabilities awak kapal, penumpang dan kepada pihak ketiga, termasuk one-quarter (1/4)

Liability pemilik kapal atas kerusakan yang dilakukan kepada kapal lain dalam hal terjadinya tubrukan karena polis untuk rangka kapal yang dimiliki oleh pemilik hanya menjamin three-quarter (3/4) liability.

F6. STATE (NEGARA)

Beberapa resiko sosial dipandang penting untuk diatur oleh pemerintah dalam penyediaan asuransi. Dalam hal ini Pemerintah mengeluarkan undang – undang dengan membuat schemes asuransi untuk resiko sosial. (National Insurance Scheme)

F7. STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN ASURANSI

BOARD OF DIRECTORS (DEWAN DIREKSI)

Fungsi direksi adalah untuk meng-formulasikan rancangan secara keseluruhan dalam operasi perusahaan untuk kepentingan pemilik dengan juga memperhatikan kepentingan pemegang polis, staff dan public serta efek persaingan pasar.

Dewan ini terdiri dari direktur executive dan non-executive. Direktur eksekutif terlibat setiap hari dalam operasi perusahaan dan merupakan anggota dari senior management. Non-executive directors berasal dari banyak area lain dan bisa saja orang yang punya pengaruh yang menambah prestise kepada perusahaan dan memberikan manfaat dengan pengalaman yang dimiliki dalam bisnis lain. Orang – orang terkenal / ternama dari industri, komersil lain atau juga dari akademik sering menjadi non-executive directors dengan memberikan manfaat atas keahliannya.

LOCAL BOARD OF DIRECTORS

Sampai tahun 1980, banyak perusahaan punya Local Boards of Directors untuk setiap kantor – kantor cabangnya. Orang – orang yang ada biasanya orang yang terkenal dalam komunitas bisnis lokal. Perannya untuk mempromosikan kepentingan perusahaan secara lokal dan memberikan saran untuk urusan – urusan lokal kepada branch manager. Perubahan terhadap struktur cabang dan cara dimana bisnis asuransi dijual menghasilkan satu perubahan dimana local boards jadi ditiadakan.

CHIEF EXECUTIVE

Chief executive biasanya juga menjadi anggota dari Main Board of Directors dan melakukan tanggung jawab untuk menjalankan keputusan – keputusan yang dibuat. Chief

Executive akan dibantu oleh sejumlah managing directors yang punya area responsibility khusus contohnya, commercial lines, personal lines atau investasi dan lain – lain.

COMPANY SECRETARY

Responsibility dari company secretary adalah untuk mengatur administrasi organisasi sebagai perusahaan yang terdaftar, dan juga memastikan bahwa perusahaan tetap tunduk kepada hukum perusahaan dan hukum perusahaan asuransi.

MANAGEMENT SERVICES

Aktivitas dan biaya satu perusahaan asuransi yang besar sangat banyak dimana diantaranya menetapkan departemen spesialis contohnya organisasi dan metode staff dan ahli statistik, dan ekonomis, merencanakan dan menyarankan setiap perubahan yang dianggap penting di masa datang.

PERSONNEL

Adalah penting dimana setiap organisasi besar punya cara yang baik dalam merekrut pegawai baru. Pegawai – pegawai yang dipekerjakan haruslah benar – benar terlatih, diberikan remunerasi yang pantas dan termotivasi. Fungsi dari personnel sangatlah penting dalam merekrut karyawan yang disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

ACCOUNTS

Dengan jumlah uang yang sangat besar mengalir melalui perusahaan asuransi, ada kebutuhan untuk bentuk yang canggih terhadap bidang akuntan. Fungsi Account akan sangat penting dari bagian struktur perusahaan asuransi. Secara meningkat, para akuntan ditunjuk untuk bagian – bagian yang berbeda dalam satu organisasi asuransi untuk mengontrol masalah – masalah dari satu sudut pandang keuangan.

INVESTASI

Dalam setiap perusahaan asuransi, dana cadangan bisa mencapai jutaan poundsterling dan dana yang banyak ini diinvestasikan untuk pengamanan dan pendapatan. Bila bisnis jangka panjang ditransaksikan, perusahaan harus punya seorang aktuaria untuk memenuhi persyaratan hukum dan bisa saja investment manager atau life manager.

INFORMATION TECHNOLOGY (IT)

IT sekarang ini merupakan sentral dalam mengontrol dimana organisasi jasa keuangan mengontrol exposure-nya terhadap risiko dan menentukan proses dimana organisasi tersebut memberikan pelayanan kepada customers. Access day – to – day kepada management information dimana modern komputer memberikan satu analisa performance satu perusahaan. Manager asuransi modern diberikan information yang terbaru atas bisnis baru, jatuh tempo, klaim dan biaya operasional dan dengan demikian akan membantu seorang manager untuk mendeteksi masalah atau kesempatan.

G. KELEBIHAN DAN KEUNTUNGAN KEPADA PENANGGUNG DAN TERTANGGUNG (BUYER) DENGAN MENGGUNAKAN SATU PERANTARA

Tertanggung dapat memperoleh saran atas luas jaminan dalam hal – hal asuransi dari seorang broker tanpa adanya biaya langsung dibebankan kepada tertanggung. Contohnya, broker akan memberikan saran tentang kebutuhan asuransi, jenis jaminan yang terbaik, dan pembatasan, pasar yang terbaik, prosedur klaim, kewajiban yang dibebankan kepada tertanggung dengan kondisi polis dan memberikan informasi yang up-date.

Dari sudut pandang penanggung, negosiasi dengan broker akan lebih mudah dan lebih cepat. Mayoritas utama dalam asuransi komersil ditransaksikan lewat satu broker yang terdaftar. Pada banyak kasus, broker akan memberikan satu pelayanan yang tak ternilai kepada perusahaan yang besar. Premi yang dapat dinilai dengan jutaan poundsterling diatur dan pelayanan yang diberikan oleh broker termasuk dalam penempatan asuransi. Broker juga bisa menangani klaim tertentu, memdraft wording polis, melaksanakan survey risiko, memberikan pelayanan manajemen risiko dan sebagainya.

Sejumlah organisasi industri juga membentuk sendiri perusahaan broker asuransi. Hal ini disebut dengan 'in-house' broker dan berurusan dengan asuransi untuk perusahaannya sendiri.

The end of chapter 4 (four)