

BAB 5

BAGAIMANA ASURANSI BEROPERASI

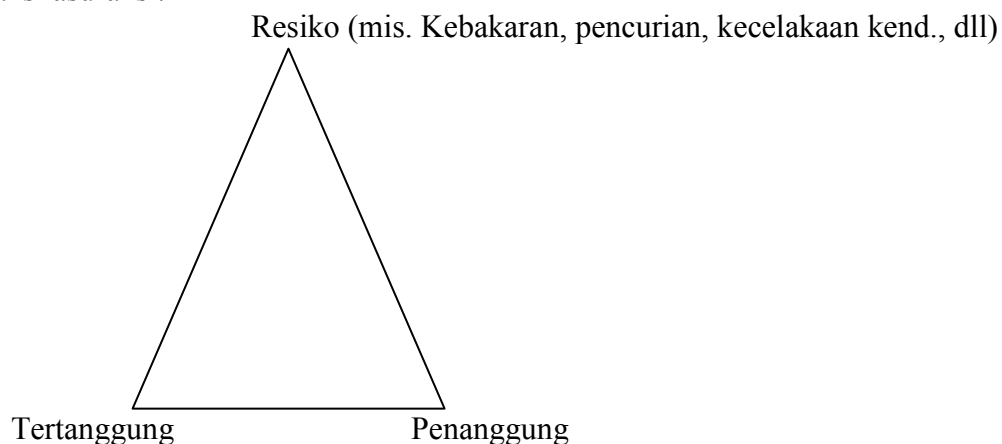
- A. Penjualan dan Pemasaran Asuransi (Sales & Marketing of Insurance)
- B. Maksud, Penggunaan dan isi proposal form
- C. Peranan dan Struktur format susunan polis
- D. Penggunaan dan keistimewaan umum ketentuan dan pengecualian polis
- E. Penggunaan standar dan non standar klausula dan endorsment dalam polis
- F. Keistimewaan transaksi asuransi di Lloyds
- G. Maksud dan Isi dan Penggunaan Cover Notes dan Sertifikat Asuransi
- H. Alasan – alasan dan prosedur perubahan polis
- I. Keistimewaan umum proses perpanjangan

LEARNING OBJECTIVES

- Mampu mengidentifikasi tahap – tahap bervariasi dalam proses transaksi asuransi
- Mampu menjabarkan dokumentasi yang digunakan dalam proses tersebut
- Mampu merincikan pengecualian dan ketentuan yang umumnya ditemukan dalam polis asuransi
- Mampu mendiskusikan prosedur perpanjangan
- Mampu menjelaskan proses penempatan bisnis di Lloyds.

A. Penjualan dan Pemasaran Asuransi

Asuransi adalah satu kontrak. Satu pihak berkontrak dengan yang lain atas jasa tertentu. Dasar kontrak asuransi adalah penting. Figure 5.1 segitiga yang menunjukkan proses transaksi asuransi.



Dari segitiga tersebut dari sisi tertanggung, dapat dikatakan bahwa:

- tertanggung tahu adanya resiko
- tertanggung harus menjabarkan resiko tersebut kepada penanggung. Pada tahap ini tertanggung masih dianggap sebagai calon tertanggung dimana pada posisi tersebut calon tertanggung harus menyampaikan resiko kepada penanggung untuk mendapatkan jaminan asuransi.
- Faktor yang paling penting dalam menentukan satu penanggung adalah harga/tarif.

Sedangkan sudut pandang dari Penanggung:

- penanggung sudah dijelaskan oleh calon tertanggung tentang resiko.
- Pada banyak kasus penanggung tidak akan percaya sepenuhnya atas informasi yang diterima dari calon tertanggung.
- Penanggung akan menentukan tingkat jaminan yang akan siap ditawarkan kepada calon tertanggung.
- Akhirnya, penanggung akan menentukan harga yang dikenakan untuk jaminan yang akan ditawarkan. Harga tersebut akan merefleksikan sejumlah faktor.

B. MAKSUD, PENGGUNAAN, DAN ISI FORMULIR PROPOSAL

Proposal form adalah mekanisme yang paling umum dimana cara penanggung mendapatkan informasi tentang resiko yang akan diasuransikan. Pada banyak kasus dalam kelas / jenis asuransi, satu proposal form wajib dilengkapi oleh tertanggung dan diserahkan kepada Penanggung. Formular dapat diperoleh langsung dari penanggung atau disediakan oleh satu broker atau pengantara.

Dulunya proposal form berfungsi juga sebagai bentuk reklame dan sampai kini masih ada. Akan tetapi sekarang, periklanan sudah sangat canggih dan hanya kecil kemungkinan proposal dijadikan iklan.

Terdapat kelas tertentu dari asuransi dimana proposal form tidak biasa dibutuhkan misalnya dalam asuransi kebakaran (khususnya untuk satu pabrik yang sangat besar/luas) dalam hal ini data atau informasi yang ingin ditanyakan sangat kompleks sehingga tidak cukup ditulis dalam satu proposal form. Untuk mencatat informasi tersebut, biasa seorang surveyor mencatat dalam satu laporan survey resiko baik yang sudah standar maupaun yang belum standar. Broker juga punya peranan untuk melakukan survey resiko sehingga laporan survey dari broker lebih bersifat komprehensif atau penuh rincian untuk diberikan kepada pihak asuransi,

Dalam asuransi marine, pemakaian proposal juga kurang umum kecuali untuk asuransi kapal kecil (smaller crafts). Pihak broker, yang bertindak sebagai proposer, biasanya memberikan gambaran tentang resiko yang dijamin dibuat dalam satu kertas yang disebut "slip" berisi rincian resiko dan diserahkan kepada underwriter di Lloyd's.

Melihat dari proposal form dari kedua jenis asuransi di atas, dapat disimpulkan bahwa:

- Proposal Forms akan bervariasi isinya (pendek atau panjang) tergantung pada jenis resiko dan informasi yang dibutuhkan sehingga memungkinkan untuk meng-underwrite resiko.
- Ada Pertanyaan yang tidak begitu penting untuk kelas asuransi tertentu. Namun pertanyaan umum yang selalu ada untuk semua jenis asuransi. Pertanyaan tersebut adalah tentang:
 - nama dan alamat calon tertanggung, pekerjaan dan usia
 - rincian pengalaman klaim masa lalu dan pengalaman berasuransi pada saat lalu dan sekarang
 - masa periode untuk pertanggungan
- Dasar perhitungan premi, untuk asuransi household sudah termasuk harga pertanggungan untuk masing – masing isi.

Untuk bisnis asuransi, pertanyaan umum meliputi:

- Nama calon tertanggung yaitu nama perusahaan atau nama usaha.
- Alamat bisnis
- Penjelasan tentang jenis perdagangan, bisnis, profesi yang dikerjakan oleh calon tertanggung.
- Dasar perhitungan premi untuk jenis asuransi liability haruslah mencantumkan daftar gaji dan turnover.
- Masa periode asuransi.

BI. DIRECT INSURERS

Apa yang disebut direct/langsung ataupun lewat telepon, Penanggung mendapatkan informasi yang mereka minta selama masa percakapan telepon dengan prospektif pemegang polis. Penyelidikan tidak dapat berjalan lama lewat telepon karena secara umum untuk tidak membosankan pembicaraan lewat telepon dibuat sangat singkat. Dalam situasi ini penanggung harus mempersiapkan pertanyaan singkat untuk diajukan kepada calon tertanggung.

Direct Insurer menciptakan catatan permanen sebagai proposal form bukan rekaman pembicaraan lewat telepon melainkan mengirim Proposal Statement kepada tertanggung yaitu apa saja yang sudah disepakati dalam pembicaraan di telepon. Kemudian calon tertanggung menerima dan menanda – tangani dan setuju apa yang sudah disepakati sama halnya seperti menanda- tangani proposal form yang biasa.

C. PERANAN DAN STRUKTUR BENTUK SCHEDULE POLIS

Ketika seorang calon tertanggung ataupun potensial tertanggung sudah menyerahkan proposal kepada penanggung kemudian penanggung setuju atas proposal ini dan juga syarat – syarat sudah diterima dan premi sudah dibayar atau setuju akan dibayar, maka terjadilah perjanjian / kontrak asuransi. Dalam hal ini kontrak asuransi selalu mengacu pada hukum kontrak yang normal yaitu kontrak harus dibuktikan dengan dokumen polis. Polis merupakan bukti kontrak dan bukan kontrak.

Setiap penanggung punya bentuk polis sendiri untuk jenis asuransi yang bervariasi. Variasi dalam gaya dan panjang. Gaya biasanya ditentukan oleh perusahaan. Beberapa perusahaan membuat polis dalam kertas berukuran A4, sedangkan yang lain membuatnya dalam folder plastik dan ada juga membuatnya dalam booklet kecil.

Panjangnya isi dokumen polis tergantung kelas asuransi. Satu polis Personal Insurance yang simple dapat dibuat lebih singkat.

Satu hal yang sangat mempengaruhi dalam mengkonsep polis dalam 20 tahun terakhir adalah penggunaan bahasa yang sederhana termasuk juga struktur dan layout polis.

Kebanyakan polis berusaha untuk menggunakan bahasa yang jelas dan sehari – hari dan setiap kata yang tidak familiar kepada tertanggung haruslah didefinisikan kalau tidak akan menimbulkan misinterpretasi.

C1. HEADING

Setiap polis punya heading yaitu berupa nama penanggung dan juga alamat penanggung serta logo perusahaan.

C2. PREAMBLE

Pada setiap kalimat pembukaan di setiap polis disebut sebagai preamble. Aktual wording / susunan kata yang nyata sedikit bervariasi dari satu polis ke polis lain namun intinya terdapat 3 maksud tertera dalam preamble:

- Proposal Form disebutkan menjadi dasar dari kontrak dan mengikat didalamnya. Hal ini merupakan satu kesatuan dengan polis sekalipun tidak bersama – sama dicetak dengan polis. Untuk itu tertanggung haruslah lebih hati – hati untuk mengisi formulir klaim karena apa yang dijawab dalam proposal form akan mengikat dalam kontrak. Sebagaimana diketahui bahwa calon tertanggung menanda-tangani deklarasi pada bagian akhir proposal form. Deklarasi berisi

- penegasan bahwa informasi yang diberikan bertanggung adalah sejujurnya benar menurut pengetahuan dan keyakinannya.
- Preamble juga membuat penegasan premi. Biasanya disebutkan bahwa premi sudah dibayar atau akan dibayar bila ada satu kesepakatan. Jelasnya, kontrak hanya sah bila premi sudah dibayar atau sudah disepakati akan dibayar.
 - Preamble juga menegaskan bahwa penanggung akan memberikan jaminan sesuai yang tertera dalam polis.

Masing – masing komponen dari preamble diatas dapat dilihat pada appendix 3 terlampir.

C3. SIGNATURE

Dibawah preamble akan dibubuhi tanda tangani oleh pejabat dari penanggung. Dalam contoh, dokumen polis biasanya ditanda tangani oleh managing director. Dan biasanya tandatangan sudah tercetak lebih dulu. Namun dalam praktek sehari –hari, tanda tangan dibubuhkan langsung (bukan tercetak).

C4. OPERATIVE CLAUSE

Seksi yang paling penting dalam polis adalah bagian dimana luas jaminan dirincikan. Dalam contoh polis, ada tiga seksi yang menjamin tiga bentuk utama asuransi liability, masing – masing seksi dimulai dengan perkata...The Company will.../ Penanggung akan...

D. PENGGUNAAN, FITUR UMUM PENGECCUALIAN DAN KONDISI POLIS.

Salah satu situasi dimana bisnis asuransi mendapat pemberitaan buruk adalah ketika pengecualian diberlakukan dalam satu polis yang menyebabkan klaim tidak dibayar.

Dapat dikatakan bahwa perselisihan saat klaim merupakan satu konsekwensi yang sangat tidak dapat dielakkan dalam transaksi asuransi. Tertanggung selalu menganggap dengan membayar premi, mereka berhak atas pembayaran setiap klaim yang terjadi. Kebanyakan Penanggung berusaha untuk membuat jelas atas semua pengecualian dibuat dalam istilah atau kata – kata yang mudah dipahami.

D1. CONDITIONS

Bagian terakhir satu polis adalah satu daftar dari kondisi. Semua polis memuat kondisi. Kondisi umum mencakup:

1. satu kondisi yang menegaskan bahwa tertanggung akan patuh atas semua syarat – syarat polis.
2. persyaratan dimana tertanggung wajib memberitahukan penanggung setiap adanya perubahan dalam resiko.

3. prosedur yang harus dilaksanakan segera setelah peristiwa terjadi, hal ini memang tidak sama antara satu jenis asuransi dengan jenis yang lain.
4. efek penggelapan
5. berkenaan pada satu fakta bahwa tertanggung harus selalu bertindak seolah – olah tidak diasuransikan sehingga selalu melakukan tindakan untuk mengurangi kerusakan atau kerugian, dengan kata lain, dengan adanya polis asuransi bukan berarti bisa berbuat kecerobohan.
6. terdapatnya satu kondisi yang mengatur masalah arbitrase. Kondisi Arbitrase hanya menyangkut adanya ketidaksesuaian nilai ganti rugi bukan masalah dijamin atau tidak. Dengan kata lain, Penanggung setuju bahwa klaim adalah sah Namun tidak dapat menyetujui angka yang hendak dibayar.
7. kondisi yang mengatur tentang konsekwensi bila terjadinya pertanggungan ganda, yaitu terdapatnya polis lain yang menjamin resiko / kerugian yang sama. Hal ini menyangkut masalah doktrin Kontribusi.
8. kondisi yang mengatur tentang pembatalan polis dan bagaimana prosedurnya.
9. kondisi yang mengatur tentang penerapan perhitungan premi, apakah berdasarkan estimated figure atau adjustable. Misalnya dalam asuransi employers' liability yang menghitung premi berdasarkan payroll.

Semua kondisi tersebut diatas tercetak dipolis dan hal ini disebut express conditions. Selain itu ada juga kondisi bentuk lain yang disebut implied conditions yang tidak perlu tercatat/tercetak dalam polis akan tetapi sama pentingnya. Implied conditions yang dimaksud merupakan doktrin atau prinsip – prinsip hukum asuransi seperti, Insurable Interest, Utmost Good Faith, termasuk juga prinsip umum yaitu tentang subject matter of insurance yang benar – benar harus nyata / ada.

Klasifikasi bentuk lain atas kondisi sangat penting untuk dipahami. Sebagaimana kondisi express dan implied, Kondisi jenis yang dimaksud adalah sangat penting dan harus ada, bila tidak ada / tidak dilaksanakan, maka akan terjadi pelanggaran kondisi.

Klasifikasi kondisi yang dimaksud dibagi 3 bentuk yaitu:

1. *Conditions precedent to the contract*

Merupakan kondisi yang harus dipenuhi sebelum kontrak tercipta. Implied Conditions termasuk juga dalam kategori (antara pokok pertanggungan, insurable interest, Utmost Good Faith). Bila tidak dipenuhi akan mengakibatkan keraguan atas keabsahan satu kontrak.

2. *Conditions subsequent to the contract*

Merupakan kondisi yang harus dipenuhi setelah kontrak berlaku. Contohnya, setiap kondisi yang menyangkut adjustment premi, atau pemberitahuan perubahan resiko.

3. *Conditions precedent to liability*

Kondisi ini menyangkut klaim – klaim dan harus dipenuhi bila terjadinya satu klaim yang sah. Contohnya, pemberitahuan klaim dan sikap yang kooperatif selama pengurusan klaim (proper manner)

D2. POLICY SCHEDULE

Komponen terakhir dalam polis adalah policy schedule. Schedule memuat informasi sebagai berikut: (study Schedule Polis yang ada)

E. PENGGUNAAN KLAUSULA STANDAR DAN NON-STANDAR DAN ENDORSEMENT DALAM POLIS.

Perancangan polis merupakan satu tugas yang membutuhkan keahlian yang tinggi. Satu standar polis akan dibuat sesuai dengan maksud penggunaannya, tanpa harus ada modification. Akan tetapi tidak mungkin untuk selalu memenuhi kebutuhan tertanggung tanpa adanya perubahan pada wording untuk perluasan. Untuk itu perubahan dibuat dengan penambahan klausula khusus dan endorsements.

Sering kali perubahan diminta oleh pemegang polis atau dalam kasus lain permintaan dapat juga diajukan oleh broker asuransi. Sehingga klausula atau endorsement yang standar harus diterapkan. Kemudian satu dokumen dikeluarkan yang menjelaskan perubahan jaminan dan berisi nomor polis serta tanggal efektif perubahan. Perubahan – perubahan tersebut pada wording yang standar menjadi satu kesatuan terhitung pada tanggal perubahan.

Perancangan satu perubahan kepada wording standar polis harus dilakukan dengan hati – hati. Diyakinkan bahwa isinya / wording perubahan tidak bertentangan dengan aspek – aspek lain yang berlakuk pada polis, yaitu setiap ambiguity / arti kabur atau bermakna ganda akan merugikan pihak penanggung atau penanggung selalu diposisi yang lemah.

F. FITUR – FITUR UMUM TRANSAKSI ASURANSI DI LLOYD’S

Prosedur dan praktek dalam pasar Lloyd’s berbeda dengan yang ada di pasar asuransi lain. Hal ini sudah terkondisikan oleh tradisi yang sudah bertahun – tahun.

F1. TRANSAKSI BISNIS DI LLOYDS

Asuransi / jaminan ditempatkan di Lloyd’s dengan underwriting members bukan dengan perusahaan Lloyd’s (pengelola) dan underwriting members sendirilah yang berhak untuk menerima bisnis asuransi.

Secara tradisional, ada empat kelas bisnis utama yang diperdagangkan di Pasar Lloyd’s yaitu Marine, non-marine, aviation dan motor.

Asuransi Marine menjamin setiap resiko marine (resiko pengangkutan) dari platform / panggung produksi minyak sampai dengan kapal – kapal kecil.

Jenis bisnis Non-marine menghasilkan hampir setengah dari pendapatan premi di Lloyd's Syndicate.

Aviation syndicates menyediakan jaminan untuk semua jenis aircraft / pesawat, dari mulai helicopter, jumbo jets dan concorde sampai dengan tanggung gugat penumpang dan satelit – satelit komunikasi.

Motor Syndicates menjamin semua masalah transport darat yang ada di UK dan d Negara Commonwealth.

Bisnis short-term Life dijamin oleh syndicate specialist.

Bisnis dibawa ke Lloyd's lewat perusahaan terdaftar yaitu Lloyd's Broker yang berhak dan tidak dibatasi untuk melakukan transaksi dengan para Lloyd's underwriters dan juga pada perusahaan asuransi biasa (di luar Lloyd's)

Client melakukan pendekatan dengan broker dengan memberikan rincian persyaratan asuransi. Broker memberikan saran / nasihat kepada clien tentang jenis jaminan yang dibutuhkan dan biasanya membuat uraian singkat pada satu slip, yang merupakan selebar kertas berisi rincian satu risiko yang hendak dijamin.

Berikut satu diuraikan penjelasan bagaimana cara transaksi bisnis secara khusus di Lloyd's:

- Pelanggan mendekati broker Lloyd's yang terdaftar dengan memberikan rincian resiko yang hendak dijamin. Pelanggan pasti merupakan klien yang besar, bisa individual dan juga bisa perusahaan, dalam hal reasuransi, tentu perusahaan asuransi atau Lloyd's syndicate itu sendiri atau bisa jadi satu non-Lloyd's broker atau perantara lain. Hanya broker Lloyd's yang terdaftarlah yang diizinkan untuk melakukan transaksi dengan para Sindikat Lloyd's.
- Lloyd's broker mendekati seorang underwriter yang spesialis dalam satu jenis / kelas bisnis untuk menetapkan apakah underwriter dapat menetapkan untuk menerima bisnis, dan menetapkan besarnya premi serta terms dan kondisi.
- Dengan informasi yang diterima, broker berkonsultasi dengan customer, bila diterima, customer dapat menempatkan ordernya.
- Kemudian broker mempersiapkan satu *underwriting slip* yang menjelaskan resiko yang hendak dijamin. Slip bisa berupa bentuk kertas ataupun elektronik. Kemudian broker memberikan slip kepada *lead underwriter* yang akan mengkonfirmasi akseptasi dengan menulis besarnya partisipasi yaitu satu *line* (persentase) dalam rincian polis (disebut sebagai origin underwriter), Kemudian broker mendekati underwriter lain untuk mendapatkan *line* yang lain sampai nantinya penuh 100%. Underwriter yang mengikut (*following underwriter*) dapat percaya penuh kepada hasil kerja dari leader.
- Apabila slip sudah penuh (*full placed*), broker menyerahkannya kepada bagian yang disebut Lloyd's Policy Signing Office (LPSO) yang akan mempersiapkan polis dan mengirim kepada klien.

- Premi dibayar customer kepada broker, dan broker mengurangi untuk komisi atau brokerage dan menyerahkannya secara net kepada Lloyd's Central Accounting (LCA). LCA akan membagi – bagi premi kepada para sindikat yang terlibat.

F1A. THE SLIP

Slip akan berisi:

- Keterangan tertanggung
- Periode jaminan yang dibutuhkan (satu tahun, 6 bulan / short period)
- Tanggal mulai pertanggungan
- Resiko atau jenis jaminan yang dibutuhkan
- Harta Benda yang diasuransikan
- Harga Pertanggungan atau batas tanggung jawab (limit liability)
- Kondisi khusus yang diberlakukan
- Besarnya premi akan dibayar

F1B. LLOYD'S BROKER

Broker bekerja selalu untuk kepentingan kliennya dan harus memahami kebutuhan kliennya dan memberikan saran yang terbaik. Adalah kewajiban broker untuk memperoleh sedapat mungkin syarat – syarat yang terbaik bagi kliennya baik pasar Lloyd's maupun dipasar biasa diLondon.

F1C. MEMBER AGENT

Member agents mengatur pendanaan permodalan kepada sindikat atas nama member individu. Mereka membantu para members dengan penyeleksian sindikat dan bernegosiasi dengan managing agents untuk menempatkan kapasitas pada sindikat. Sebagaimana sejumlah member individual telah ditolak, member agent secara meningkat memberi saran kepada member yang berbadan hukum (berupa perusahaan).

F1D. SYNDICATES

Syndicates adalah kelompok anggota yang mengaksep resiko. Syndicates dikelola oleh managing agents. Satu Syndicate harus mempunyai satu nominated underwriter yang aktif, professional yang bertanggung jawab kepada members dalam syndicate underwriting. Usaha / kerja syndicate merupakan usaha tahunan dimana untung atau rugi dinilai atas kinerja selama setahun dimana setiap member secara terpisah bertanggung jawab atas kerugiannya masing – masing. Hasil atas year underwriting ditentukan dalam 3 tahun, bila terdapat keuntungan akan dibagikan dan bila terjadi kerugian akan ditagihkan kepada setiap member.

F1E. MANAGING AGENTS

Managing agents membentuk syndicates dan memberikan jasa manajemen dan servis lain kepada syndicates. Agen menunjukkan dan memperkerjakan seorang *Active Underwriter* dan menentukan kebijakan underwriting syndicate. Agen menyediakan bisnis infrastruktur syndicates (staff, akomodasi, computer system dan lain – lain)

F1F. CLAIMS

Klaim dilaporkan kepada broker oleh tertanggung. Kemudian broker melaporkan rinciannya kepada lead underwriter. Bila klaim valid atau sah, underwriter akan setuju membayar. Klaim ditangani oleh Lloyd's Claims Office (LCO). Sekali lead underwriter setuju atas keabsahan claim, maka selalu mengikata kepada underwriter lain.

Semua data klaim diserahkan kepada Lloyd's Central Accounting (LCA) dan segera meminta pembayaran dari syndicate yang terlibat dan dibayarkan kepada broker dan diteruskan kepada tertanggung.

F2. SERVICE LAIN DARI LLOYD'S

F2A. LLOYD'S INFORMATION DAN JASA LAIN

Ingat sejarahnya dimana Edgard Lloyd mulai memberikan berita perkapalan dalam kedai kopi sekitar 300 tahun lalu. Jasa ini berkembang pesat sampai sekarang dimana Lloyd's menjadi pemimpin pemberi sumber informasi perkapalan terbesar didunia saat ini yaitu dengan Lloyd's Information Service, of Lloyd's of London Press yang membagi informasi lewat publikasi berbagai macam.

- Lloyd's List a daily newspaper, yang memberitakan hal – hal kepentingan umum pemilik kapal dan kepentingan lain dalam kelautan. Dan juga melaporkan baik kecelakaan laut maupun udara, keberangkatan dan ketibaan kapal dagang dari dan ke segala penjuru dunia dilengkapi dengan rincian kapal yang akan tiba atau yang sudah didek, atau berada di pelabuhan di Inggris.
- Lloyds Shipping Index merincikan kapal - kapal secara alpabet menyajikan jenis kapal, pemilik, bendera, klasifikasi kapal, tahun pembuatan, berat kapal baik gross maupun net, rute perjalanan yang sedang dilalui dan posisi terakhir yang dilaporkan.
- Lloyd's Loading List. Terbit mingguan dan tambahan bulanan adalah Cargo by Air yang memberikan exportir bimbingan yang berharga atas jasa pengiriman cargo.
- Lloyd's Law Reports mengkhususkan kepada asuransi kapal dan penerbangan, dan kasus – kasus comercial.

G. TUJUAN, ISI DAN PENGGUNAAN COVER NOTES DAN SERTIFIKAT ASURANSI.

Polis merupakan bukti perjanjian dan berisi semua rincian jaminan, pengecualian, ketentuan, periode pertanggungan dan semua informasi yang berkaitan. Dalam kasus tertentu, adalah penting untuk mengeluarkan dokumen lain yang berhubungan dengan penjaminan yang dikuatkan oleh polis.

G1. COVER NOTES

Mungkin tidaklah selalu bisa mengeluarkan dokumen polis yang sebenarnya segera setelah syarat – syarat kontrak disepakati. Kepraktisan dalam menyajikan schedule yang cocok dan mengeluarkan polis membutuhkan waktu. Padahal disaat yang sama, satu keharusan dibutuhkan untuk membuktikan pertanggungan sudah berlaku. Hal ini sangat jelas pada asuransi kendaraan bermotor dimana resiko atas penggunaan kendaraan segera berlaku sesaat setelah perjanjian disepakati. Untuk itulah terdapat satu syarat hukum untuk berasuransi. Dalam kasus ini, cover note disediakan oleh penanggung dan dikeluarkan untuk tertanggung.

Cover Note dengan sederhana menegaskan bahwa asuransi sudah berlaku dan menjelaskan rincian singkat pertanggungan. Catatan pertanggungan adalah sementara dan akan dikalahkan begitu polis sudah terbit. Konfirmasi bahwa pertanggungan sudah berlaku adalah tidak mesti pada format cover note yang sudah tercetak. Bisa juga berupa surat dari penanggung kepada tertanggung. Hal ini berguna bagi tertanggung harus membuktikan kepada pihak lain bahwa asuransi sudah berjalan.

G2. SERTIFIKAT ASURANSI

Bila asuransinya merupakan asuransi wajib secara hukum, maka hukum mengharuskan bahwa satu sertifikat haruslah diterbitkan sebagai bukti bahwa polis sudah berlaku.

Dalam asuransi wajib, Informasi yang ditunjukkan oleh sertifikat asuransi di atur oleh undang – undang. Dalam kasus asuransi kendaraan bermotor, terdapat nama pemegang polis, nomor registrasi kendaraan, periode asuransi, orang – orang yang berhak untuk mengemudi dan pembatasan penggunaan semua di tunjukkan.

Adalah juga merupakan compulsory bagi orang – orang yang mempekerjakan orang lain untuk memiliki polis employers' liability. Hal ini memberikan proteksi dalam hal terjadinya tanggung jawab hukum atas kerugian kepada karyawan yang luka.

Sertifikat employers' liability adalah sedikit lebih sama dengan isi yang ada pada sertifikat asuransi kendaraan bermotor.

H. ALASAN – ALASAN DAN PROSEDUR ATAS PERUBAHAN POLIS – POLIS

Baik untuk pemegang polis yang komersil maupun personal, terdapat banyak alasan mengapa begitu penting untuk mengubah satu polis selama masa berlaku. Dalam asuransi

kendaraan, bisa saja kendaraan mengalami perubahan yaitu penggantian unit yang baru dibeli ataupun penambahan pengemudi.

Dalam asuransi kebakaran komersil, kemungkinan penambahan lokasi pertanggungan atau kenaikan nilai stok yang disimpan dalam gudang. Jumlah pertanggungan atau limit liability dapat ditingkatkan, tambahan luas jaminan, penjagaan kepada polis komersil yang dibatasi hanya untuk kebakaran saja. Prosedur relatif sangat singkat. Bukti adanya penerimaan dari perubahan disajikan dalam bentuk secarik kertas perubahan.

I. FITUR – FITUR UMUM ATAS PROSEDUR RENEWAL

Kebanyakan polis berperiode selama 12 (dua belas) bulan. Penanggung jelas menginginkan tertanggung memperpanjang pertanggungan. Dengan kata lain menginginkan kontrak diperpanjang. Memang tidak ada kewajiban diharuskan untuk memperpanjang bagi kedua pihak, namun dibanyak kasus penanggung punya kepentingan untuk mempertahankan bisnis untuk tahun berikutnya. Apalagi pada saat terjadinya soft market dan kompetisi yang ketat.

Biasanya penanggung akan mengeluarkan surat perpanjangan kepada tertanggung yang dikenal dengan pemberitahuan perpanjangan yang mengingatkan tertanggung bahwa periode asuransi akan berakhir dan juga premi yang akan dibayar untuk polis perpanjangan. Sekali lagi bukan keharusan bagi penanggung untuk mengeluarkan surat pemberitahuan perpanjangan namun hanya semata – mata untuk kepentingan penanggung mengamankan polis perpanjangan.

Terdapat satu atau dua hal penting yang harus dicatat berhubungan dengan bisnis perpanjangan.

II. NON-PAYMENT OF PREMIUMS

Non payment premium / Premi tidak dibayar berarti bahwa kontrak tidak diperpanjang dan dengan demikian akan berakhir saat tanggal perpanjangan. Akan tetapi bisa saja ada kasus dimana premi tidak dibayar oleh saat tanggal perpanjangan namun ada niat / maksud untuk memperpanjang. Hal ini bisa saja terjadi contohnya ketika surat perpanjangan hilang atau tertanggung terabaikan dengan tidak sengaja. Untuk mengatasi situasi ini, penanggung menawarkan days of grace. (hari/masa untuk kelonggaran)

Lamanya hari untuk masa kelonggaran sampai 15 atau 30 hari setelah tanggal perpanjangan selama tertanggung dapat membayar premi. Akan tetapi, penting dicatat bahwa:

- Days of Grace bukan merupakan perluasan Jaminan. Masa kelonggaran 15 atau 30 hari. Disitu premi sudah dibayar, jaminan berlaku kembali sejak tanggal perpanjangan, bukan pada tanggal saat premi dibayar.

- Dalam asuransi kendaraan, premi harus dibayar pada tanggal perpanjangan dan days of grace tidak berlaku. Bila premi tidak dibayar, maka polis berakhir. Akan tetapi, hukum mewajibkan bahwa setiap kendaraan di jalan harus punya asuransi yang berlaku. Untuk mengatasi kemungkinan tertanggung belum membayar premi namun bermaksud untuk memperpanjang, penanggung mengeluarkan satu sertifikat bukan renewal notice. Sertifikat ini menyediakan periode yang singkat sebagai
- syarat hukum biasanya tidak lebih dari 15 hari. Bila premi sudah dibayar jaminan normal kembali dari tanggal perpanjangan dan bila tidak dibayar selama periode singkat tersebut, maka polis berakhir.

12. LONG TERM AGREEMENT

Sebagaimana disinggung diatas bahwa adanya persaingan bisnis yang ketat, maka setiap perusahaan asuransi selalu menjaga bisnis yang sudah ada untuk diperpanjang. Satu cara dimana penanggung untuk mempertahankan bisnis dengan menawarkan satu discount / pemotongan dari premi bila mereka sepakat untuk memberikan perpanjangan untuk periode beberapa tahun. Biasanya discount 5% diberikan bila tertanggung menerima tawaran tersebut setiap tahun untuk 3 tahun.

13. DECLARATIONS

Dalam polis terdapat kondisi adjustment of premiums. Hal ini timbul bila premi dihitung berdasarkan jumlah yang diperkirakan dan kemudian dihitung kembali bila angka yang pasti sudah diketahui. Contohnya dalam polis employers' liability, premi dihitung dengan mengenakan rate / tariff atas gaji yang dibayar.

Gaji dipisahkan sesuai dengan kategori yang berbeda oleh penanggung yaitu berbeda jabatan / tingkat karyawan akan berbeda tariff yang dikenakan sesuai dengan resiko kerja yang dihadapi masing – masing karyawan.

Pada awal penutupan asuransi, premi diperhitungkan dengan dasar tariff yang diterapkan pada gaji yang diperkirakan. Pada akhir tahun, gaji yang actual dideklarasikan dan adjustment premi dilakukan. Deklarasi akan menegaskan bahwa premi akan dikembalikan saat polis diperpanjang atau tidak diperpanjang. Deklarasi hanya berlaku untuk asuransi yang sudah lewat dan bukan yang akan datang.

The end of Chapter 5 (five)