

BAB.6 UNDERWRITING INSURANCE DAN RISK SHARING

- A. Karakteristik physical dan moral hazard.
- B. Peranan proses underwriting
- C. Prinsip – prinsip dasar underwriting untuk kelas utama asuransi
- D. Maksud dan Penggunaan Survey Resiko
- E. Faktor – faktor yang digunakan secara Teoritis dan Praktikal dalam menghitung tariff premi
- F. Pajak Premi Asuransi
- G. Aplikasi tariff premi untuk kelas utama asuransi
- H. Alasan – alasan pembagian resiko dengan cara co-asuransi dan reasuransi
- I. Prosedur untuk co-asuransi resiko
- J. Karakteristik pasar reasuransi
- K. Fitur Fakultatif dan treaty reasuransi dan pentingnya limit retensi

LEARNING OBJECTIVES / SASARAN BELAJAR

- mampu menjelaskan hazard dan tipe berbeda atas hazard berbeda yang timbul
- mampu menjabarkan proses underwriting secara umum dan hubungannya dengan kelas bisnis yang spesifik.
- mampu mendiskusikan faktor – faktor yang terlibat dalam perhitungan premi
- mampu menjelaskan apa yang dimaksud dengan reasuransi dan jenis – jenis yang berbeda dalam reasuransi.

A. KARAKTERISTIK PHYSICAL HAZARD DAN MORAL HAZARD

Tugas pertama seorang underwriter untuk mengakses resiko yang dibawa setiap orang ke common pool. Sebagaimana telah dibedakan sebelumnya antara peril dan hazard, dimana PERIL adalah satu kejadian yang menyebabkan kerugian seperti, tabrakan, kebakaran, pencurian. HAZARD adalah faktor yang dapat mengubah frekwensi dan severitas atas peril.

Terdapat 2 faktor hazard, yaitu Physical Hazard dan Moral Hazard.

A1. PHYSICAL HAZARD

Physical Hazard adalah Hazard yang terdapat pada karakteristik fisik pada subject matter of insurance (pokok pertanggunganan) Contohnya:

- *Property loss or damage,*
Konstruksi satu bangunan akan menjadi satu aspek physical hazard demikian juga pengadaan alat – alat pemadam kebakaran. Bangunan berkonstruksi kayu akan menyajikan physical hazard lebih tinggi dibandingkan konstruksi batu. Ketersediaan otomatis sprinklers akan memberikan physical hazard yang sangat baik.
- *Liability,*
Adanya bahan kimia yang berbahaya di tempat kerja akan memberikan physical hazard yang tinggi apalagi tanpa adanya alat pengaman atas mesin - mesin atau untuk suara dan debu.
- *Motor,*
Orang yang punya perjalanan tinggi, seperti salesman, akan memberikan physical hazard yang tinggi dibandingkan dengan orang sedikit perjalanan. Tempat penyimpanan / garasi mobil dan penggunaannya akan mempengaruhi physical hazard dan juga nilai kendaraan yang diasuransikan.
- *Life Assurance,*
Orang yang punya pekerjaan potensi berisiko seperti pilot akan memberikan physical hazard yang tinggi dan juga orang yang berulang – ulang sakit.

A2. MORAL HAZARD

Hazard jenis ini menyangkut tingkah laku dari tertanggung atau calon tertanggung. Dalam underwriting, sumber utama moral hazard adalah tertanggung dan penanggung harus berusaha untuk mengidentifikasi aspek dari hazard ini ketika resiko diakses. Berikut ilustrasi moral hazards:

- Satu contoh yang paling umum dalam moral hazard adalah kurang hati – hati dipihak tertanggung. Ada beberapa orang menganggap bahwa bila resiko sudah diasuransikan maka tidak perlu lagi untuk berhati – hati. Biasanya dalam polis asuransi diberlakukannya kondisi yang menegaskan bahwa tertanggung harus berkelanjutan untuk melaksanakan tindakan berhati- hati untuk menghindari kerugian atau mengurangi kerugian.
- Moral hazard dapat juga dilihat pada tertanggung yang mengajukan klaim dimana menganggap asuransi sebagai jenis investasi. Maksudnya adalah beberapa orang mengira bahwa mereka berhak untuk menerima kembali saat mengajukan klaim setiap tahun dan paling tidak apa yang sudah diberikan (premi). Orang demikian lupa bahwa mereka sudah mendapatkan perlindungan selama setahun, terlepas apakah klaim terjadi atau tidak.
- Satu contoh terakhir adalah kasus dimana tertanggung tidak jujur. Hal ini terjadi saat pengajuan klaim atau saat penutupan asuransi. Ketidajujuran bisa berupa pengajuan klaim yang dibesar – besarkan yang dianggapnya dapat diterima.

B. PERANAN PROSES UNDERWRITING

Sponsor :



Pada masa – masa sebelumnya dalam asuransi marine, rincian tentang satu kapal atau cargo yang akan diasuransikan dijelaskan dalam satu slip. Slip tersebut dibawa ke Lloyd's dan orang yang akan menjamin resiko tersebut akan membaca rincian dan kemudian menanda tangani slip dibawah rincian tersebut. Proses underwriting sekarang ini jauh lebih rumit.

Intinya tugas seorang underwriter adalah untuk mengatur pool secara efektif dan menguntungkan sesuai kemampuan mereka. Dengan demikian Peranan underwriter adalah mereka harus:

- mengakses resiko yang dibawa ke pool
- memutuskan menerima atau menolak resiko dan menetapkan berapa besar, bila diterima.
- menentukan syarat – syarat, kondisi dan luas jaminan yang hendak ditawarkan.
- menghitung premi yang wajar.

C. PRINSIP – PRINSIP DASAR UNDERWRITING KELAS UTAMA ASURANSI

Proses aktualnya untuk setiap resiko diunderwrite akan berbeda dari satu jenis asuransi dengan jenis lain dan tergantung kepada pendekatan umum penanggung.

Apa yang dapat dilakukan adalah melihat underwriting dalam pengertian umum yang berhubungan dengan personal insurance, life assurance dan commercial insurance

C1. PERSONAL INSURANCE

Underwriting personal insurance sifatnya straightforward/ terus terang. Sumber utama informasi tentang resiko yang hendak dijamin didapatkan dari proposal form, jika masih ada lagi yang dibutuhkan oleh penanggung, dapat diminta lewat surat kepada tertanggung.

Pada banyak kasus pekerjaan underwriting didelegasi kepada orang lain, diluar perusahaan asuransi. Contohnya asuransi travel dimana di polis dijual oleh biro travel dan penerbangan. Proposal form diisi dan dilengkapi oleh calon tertanggung dan polis dikeluarkan dengan cepat dengan bentuk polis bloknote. Sama seperti asuransi household. Broker punya otoritas untuk menerbitkan polis dengan batas pertanggungan tertentu.

C2. LIFE ASSURANCE

Underwriting life assurance merupakan kategori berbeda dari bentuk asuransi personal. Sumber utama asuransi diperoleh dari proposal form. Oleh karena sifat asuransi jiwa, terdapat sejumlah isu – isu kesehatan yang diangkat. Misalnya dalam kasus tertentu dapat meminta bantuan dari ahli medis dalam mengakses resiko. Hal ini biasanya untuk nilai pertanggungan yang sangat besar ataupun bila adanya catatan kesehatan yang tidak baik.

Pemeriksaan kesehatan akan dilakukan oleh seorang dokter, biasanya ditunjukkan atau disetujui oleh perusahaan asuransi. Biaya investigasi akan dibebankan kepada penanggung.

C3. COMMERCIAL INSURANCES

Underwriting bisnis asuransi komersil lebih rumit lagi dan melibatkan tugas. Commercial Insurance berskala dari toko kecil dan pabrik – pabrik, dan dari perusahaan biasa sampai perusahaan multinasional. Tingkat kompleksitas dari underwriting akan sangat berbeda untuk setiap resiko namun untuk prinsip – prinsip tertentu tetap sama.

Inti dari tugas tersebut adalah underwriter harus melakukan penilaian terhadap hazard yang ada pada resiko yang ditawarkan. Untuk resiko kecil, cukup membaca proposal form dan berkomunikasi dengan calon tertanggung. Local inspector dapat ditugaskan untuk melakukan pengecekan. Dalam kasus yang cukup besar hal ini tidak mungkin dilakukan karena proposal form yang terbatas tidak cukup mengakomodir pertanyaan yang detail. Dalam situasi ini broker dapat berperan untuk melakukan inspeksi dan menyiapkan bagan / plan lokasi kepada penanggung.

D. PURPOSE DAN PENGGUNAAN SURVEY RESIKO

Sekalipun broker sudah terlibat dalam melakukan survey untuk resiko besar, underwriter juga dapat minta surveyor internal untuk melakukan survey. Surveyor adalah yang bertindak sebagai mata dan telinga underwriter. Banyak perusahaan menggunakan spelialist survey sesuai dengan jenis resiko yang berbeda seperti, kebakaran, pencurian, tanggung gugat dan sebagainya.

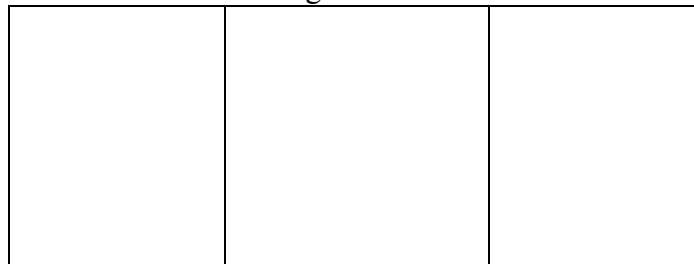
Surveyor pada akhirnya menyediakan satu laporan bagi underwriter dan hal asuransi harta benda juga memberikan gambar/skets. Laporan juga berisi sebagai berikut:

1. Satu gambaran penuh atas resiko. Termasuk sketsa lokasi pertanggungan, proses yang ada di lokasi pertanggungan, dan keterangan tertanggung dan lain – lain.
2. Satu penilaian tingkat resiko. Dalam hal ini mempertimbangkan faktor – faktor bahaya, yaitu fisikal dan moral hazard, dan juga surrounding risk.
3. Satu penilaian Maximun Probable Loss (MPL) atau Estimated Maximum Loss (EML), merupakan maximum kerugian yang diyakini surveyor dalam kejadian.

Hal ini sangat mudah digambarkan dalam asuransi kebakaran. Contohnya dalam satu bangunan yang punya nilai \$ 300,000 yang merupakan bangunan yang tidak punya pembagian ruang atau tidak ada pembatas satu ruangan dengan ruangan lain dan jika terjadi satu kebakaran dalam satu area akan memungkinkan terjadinya penyebaran kepada keseluruhan harta benda yang ada pada area tersebut. MPL dalam situasi tersebut kerugian bisa mencapai \$ 300,000.

Dalam situasi terburuk keseluruhan bangunan dapat musnah. Sekarang bayangkan bila bangunan tersebut dibagi 3 dengan luas yang sama.

Figure 6.1



Dinding yang dipasang memisahkan satu dengan yang lain terbuat dari fire wall. Dinding tersebut dapat memungkinkan pencegahan penyebaran kebakaran. Dan pembagian lain adalah pintu, dinding pemisah dilengkapi dengan 2 pintu. Setiap ruangan mempunyai 3 ruangan dengan nilai yang sama (3 x \$ 100,000) dengan kemungkinan terjadinya katakan bila terjadi kebakaran dengan situasi yang terburuk, maka MPL adalah \$ 200,000.-

4. Rekomendasi atas pencegahan kerugian. Surveyor akan memberikan kepada tertanggung langkah – langkah apa yang harus dilakukan untuk melindungi resiko. Dalam beberapa kasus, rekomendasi dalam bentuk persyaratan yang harus dilakukan oleh tertanggung agar pertanggung bisa dijamin.
5. Penilaian Surveyor atas kecukupan pertanggung yang diminta. Dalam hal ini, tanggung jawab surveyor untuk memastikan apakah harga pertanggung sudah cukup.

Ringkasan dari laporan surveyor adalah risk improvement akan diberikan kepada tertanggung biasanya lewat broker asuransi untuk ditindak lanjuti. Anggaph satu resiko dapat diterima dalam semua hal berhubungan tingkat hazard yang ada, keputusan berapa banyak resiko yang dapat diterima adalah tergantung pada kapasitas keuangan penanggung.

E. FAKTOR – FAKTOR YANG DIGUNAKAN BAIK SECARA TEORI DAN \ PRAKTEK DALAM PERHITUNGAN TARIF PREMI.

Tugas terakhir dari underwriter adalah menghitung premi yang sesuai. Premi yang akan dibayar oleh tertanggung menggambarkan kontribusi tertanggung terhadap common pool. Kontribusi haruslah adil dan harus menggambarkan tingkat bahaya yang dibawa tertanggung dalam pool. Dalam kata lain, premi haruslah cukup untuk:

- *menutupi biaya claims yang diharapkan.* Penanggung haruslah dapat memperkirakan tingkat biaya klaim yang diharapkan.
- *menciptakan satu perkiraan klaim yang masih outstanding.* Tidak semua klaim dapat terbayar dalam satu tahun dimana premi sudah dibayarkan sebelumnya. Premi yang ditetapkan juga mengacu pada klaim – klaim yang masih dibayarkan

- sampai akhir tahun. Hal ini bisa saja terjadi dalam kasus klaim luka badan, asuransi personal accident. Biaya pasti untuk pengobatan bisa diketahui beberapa bulan kemudian.
- *Menyediakan cadangan.* Penanggung harus dapat memperhitungkan satu kemungkinan terjadinya contingency / situasi darurat dimasa datang misalnya terjadi klaim yang bersifat katastrof.
 - *Menutupi semua biaya operasional.* Penanggung punya beban biaya operasional hal ini meliputi: gaji karyawan, biaya – biaya cantor dan reklame dan komisi.
 - *Menyediakan keuntungan.* Akhirnya penanggung harus menyakinkan bahwa ketentuan untuk keuntungan yang wajar. Mayoritas penanggung bertanggung jawab kepada pemegang saham dengan memberikan keuntungan yang wajar.
 - *Inflasi,* Penanggung harus menyadari adanya inflasi. Klaim terjadinya dimasa datang setelah premi dibayar.
 - *Investasi,* Dana yang diterima dapat disimpan untuk mendapat bunga yang menguntungkan.
 - *Exchange rate,* Nilai tukar
 - *Kompetisi.* Penanggung bukanlah sendirian di pasar asuransi, masih banyak perusahaan lain yang menjual produk yang sama. Menerapkan tarif lebih mahal mengakibatkan nasabah tidak membeli atau kemurahan menjadikan bisnis merugi.

F. PAJAK PREMI ASURANSI

Penerapan pajak asuransi berlaku di Inggris pada tanggal 1 Oktober 1994 bagi perusahaan asuransi kerugian. Pajak dibayar oleh pemegang polis dan penyerahan kepada pihak perpajakan dilakukan oleh perusahaan asuransi.

G. APLIKASI TARIF PREMI KELAS UTAMA ASURANSI

Normalnya premi dihasilkan dengan penerapan tarif premi sebagai dasar premi. Tarif dapat dalam hitungan per cent atau per mil diterapkan pada satu angka yang menjadi premi dasar. Tarif dimaksudkan untuk mencerminkan bahaya yang ada pada obyek pertanggungan.

Kebakaran asuransi sebagai contoh yang tepat untuk ilustrasi. Tarif per cent biasanya dikalikan kepada harga pertanggungan. Tarif untuk pabrik bahan ledakan pasti akan lebih mahal dibandingkan pada resiko yang tidak berbahaya misal pabrik pengerjaan metal. Dalam hal ini tarif mencerminkan bahaya yang dibawakan oleh tertanggung ke dalam pool. Akan tetapi, tidak setiap pertanggungan sama dalam ukuran. Dengan kata lain exposure bervariasi dari pabrik yang luas dengan pabrik yang kecil. Harga Pertanggungan merefleksikan exposure yang berbeda dan ketika tarif diterapkan kepada harga pertanggungan diharapkan premi yang realistis dihasilkan.

G1. ADJUSTABLE PREMIUM.

Sebagaimana disinggung dalam bab terdahulu, kebutuhan akan adjustable premium diatur dalam kondisi polis. Yaitu dalam asuransi employers' liability dimana perhitungan premi didasarkan pada premi adjustable dimana premi yang dikenakan awalnya akan kembali diadjust pada saat pertanggung jawaban berakhir. Premi / tarif diperhitungkan pada total gaji karyawan.

Bentuk lain polis adjustable dan selalu diterapkan pada asuransi loss of damage pada stok. Nilai yang sebenarnya atas stok akan bervariasi selama sepanjang setahun dan akan menimbulkan kesulitan untuk memutuskan harga pertanggung jawaban yang akan diajukan untuk acuan perhitungan premi.

G2 FLAT PREMIUMS.

Dalam beberapa kasus, merupakan praktek bagi penanggung untuk mengenakan premi flat selain menerapkan tarif premi dasar. Contoh asuransi kendaraan bermotor. Tertanggung membayar satu premi yang flat untuk banyak kasus kecuali untuk kendaraan yang memiliki nilai yang cukup besar atau resiko yang tidak biasa. Flat premi ini didapatkan dengan mengacu pada table tarif yang disesuaikan dengan tingkat hazard pada tertanggung yang individual dan kendaraan itu sendiri.

Faktor – faktor yang mempengaruhi besarnya premi akan terungkap dalam proposal form. Faktor – faktor ini selalu dihitung dengan komputer dan mungkin saja premi didapat dengan menambahkan faktor –faktor yang cocok. Banyak broker mempergunakan quotation kendaraan dengan sistem komputer.

G3. LIFE ASSURANCE PREMIUMS

Premi Life assurance terdiri dari 4 komponen yaitu:

- mortalitas
- expenses
- investment
- contingencies

Mortalitas menyangkut apa yang dapat disebut sebagai resiko kematian. Para aktuaria memberlakukan table mortalitas yang komprehensif bagi kelompok orang yang berbeda. Tables menjelaskan bahwa sejumlah orang dalam kelompok umur tertentu akan bertahan hidup sampai beberapa tahun. Table didasarkan pada jumlah yang sangat besar dan sangat akurat bila dipakai untuk sejumlah orang. Dalam hal ini underwriter life harus mampu menentukan resiko yang akan melakukan klaim. Resiko yang dimaksud bisa merupakan klaim atas orang yang meninggal ataupun dalam satu polis endowment dimana tertanggung bertahan sampai berakhirnya periode pertanggung jawaban.

Sebagai tambahan kepada resiko mortalitas, perusahaan asuransi life juga harus mengcover semua biaya – biaya operasional. Sama dengan asuransi kerugian, dimana

biaya tersebut dibebankan pada premi yang diterima. Satu factor yang sedikit berbeda adalah penanggung life biasanya membayar lebih mahal komisi pada tahun pertama dibanding saat renewal, dan tingginya tingkat komisi tidak semua terpenuhi dalam premi pertama.

Sebagaimana dijelaskan pada bab 2, industri asuransi jiwa merupakan satu investor yang sangat besar. Premi yang dibayarkan orang secara individu akan digabungkan dan diinvestasikan oleh life assurer dalam jumlah yang cukup besar. Investasi ini akan mendatangkan pendapatan yang cukup berarti bagi life assurer. Pendapatan dari bunga investasi merupakan satu faktor dalam penerapan premi. Life assurer menghitung nilai pendapatan investasi waktu yang akan datang dan pendapatan tersebut direfleksikan dengan besarnya premi.

Komponen akhir dalam premi adalah satu bentuk cadangan atas contingency yang tidak diharapkan. Life assurer harus memikirkan kemungkinan bahwa satu tingkat kerugian dapat terjadi. Faktor Contingency memperhitungkan satu margin aman.

H. ALASAN TERHADAP SHARING RISK DENGAN CO-ASURANSI DAN REASURANSI.

Setelah menerima resiko, penanggung akan berada pada posisi yang sama seperti yang dialami sebelumnya oleh tertanggung. Penanggung tidak tahu apakah kerugian terjadi atau tidak dan bila terjadi tidak tahu berapa kerugian yang dialami. Untuk itu, penanggung memiliki proteksi untuk dilaksanakan salah satunya dengan jumlah bilangan besar dan mengetahui bahwa tidak akan semua mengalami kerugian. Akan tetapi, penanggung tidak kebal atas kemungkinan terjadinya kerugian yang lebih besar dari yang diharapkan.

Melihat resiko yang dihadapi, membuat penanggung mencari proteksi asuransi dengan cara reasuransi. Lantas timbul pertanyaan mengapa penanggung harus membeli reasuransi? Berikut alasannya:

- **Security**, Satu alasan membeli asuransi adalah tertanggung ingin bebas dari ketidakpastian kerugian. Membeli asuransi memberikan ketenangan berpikir. Demikian juga bagi penanggung mencari security yang sama dengan membeli reasuransi.
- **Stability**, Penanggung juga dapat menghindari fluktuasi biaya – biaya klaim dari tahun ke tahun dan dalam satu tahun, dengan membeli reasuransi.
- **Capacity**, Penanggung mungkin memiliki batas keuangan atas besarnya resiko diaksep. Dengan membeli reasuransi, penanggung yang disebut sebagai direct insurer dapat meningkatkan kapasitas dalam mengaksep bisnis.
- **Catastrophes**, Direct Insurer tidak akan bebas dari kemungkinan adanya resiko katastrof. Hal ini dapat menyebabkan masalah keuangan yang timbul yang harus dihindari oleh penanggung dan dengan membeli reasuransi, dapat mentransfer lebih banyak lagi kepada penanggung.

- **Macro benefits**, Satu manfaat akhir sebagai alasan untuk membeli reasuransi adalah biaya resiko menyebar di pasar asuransi baik local maupun dunia. Banyak penanggung ulang / perusahaan reasuransi sebagai leader berada di Negara – Negara besar seperti, Jerman, Swiss, Scandinavia, Jepang, USA, Perancis dan Inggris. Dengan penempatan reasuransi kepada perusahaan – perusahaan di Negara – Negara seperti di atas, akan mengakibatkan efek resiko yang terjadi tidak sampai menjatuhkan keadaan perekonomian.

I. PROSEDUR UNTUK KO-ASURANSI RESIKO

Bila total harga pertanggungan atas satu property begitu besar untuk diterima oleh satu asuransi, atau dimana atas kehendak tertanggung untuk menjamin pada beberapa asuransi, satu polis kolektif akan diterbitkan. Dalam ko-asuransi, masing – masing penanggung tidak mengeluarkan polis sendiri, hanya satu perusahaan yang ditunjuk untuk membuat polis disebut sebagai co-leader yang berperan dalam negosiasi, mengatur survey, menghitung premi, penerbitan polis dan endorsement.

Sebagai leading office dapat mengalami pengeluaran biaya atas nama.

II. CO-REASURANSI

Hal ini merupakan kombinasi antara co-asuransi dan reasuransi. Seorang penanggung akan memberitahu seorang broker bahwa mereka dapat mengcover resiko yang besar tanpa berbagi dengan co-insurers. Satu polis kemudian diterbitkan dengan setiap nama penanggung (co-member), hal ini menciptakan satu kesan tentang kapasitas penanggung untuk mengcover 100% resiko besar. Tidak sama dengan ko-asuransi, nama – nama co-reinsurer tidak akan pernah diberitahukan kepada tertanggung.

J. KARAKTERISTIK PASAR REASURANSI

J1. BUYERS

- *Direct Insurers*. Kelompok ini menggambarkan penanggung biasa yang bertransaksi asuransi dengan Publik umum. Para penanggung membeli reasuransi dengan sejumlah alasan sebagaimana sudah dijelaskan sebelumnya.
- *Captive Insurance Companies*, perusahaan dimiliki oleh satu induk perusahaan yang bukan asuransi.melakukan transaksi dimana asuransi dapat menetapkan satu anak perusahaannya. Captive Company tidak cukup besar untuk menjamin resikonya sendiri sehingga proteksi reasuransi untuk jumlah yang sangat besar biasanya dibutuhkan. Captive dapat menahan satu presentase risiko atau satu proporsi tetap dan seimbang dan biasaya bagian yang terbesar di jamón.
- *Lloyd's Syndicates*, Sebagaimana dipelajari sebelumnya tentang Lloyd', masing – masing syndicate dibentuk oleh para member dan para members punya liability yang tak terbatas. Reasuransi juga merupakan satu cara dimana mereka dapat

menempatkan beberapa batas atas kerugian personal yang mungkin dialami oleh masing – masing member.

- *Reinsurers*, pembeli terakhir juga adalah reasuransi itu sendiri. Individual reasuransi mencari proteksi yang sama seperti tertanggung dan direct offices. Mereka tidak kebal dari resiko yang tidak diharapkan dan mengamankan unsur stabilitas keuangan dengan membeli proteksi reasuransi sendiri.

J2. INTERMEDIARIES

- *Broker Reasuransi*, reasuransi merupakan satu hal yang sangat kompleks dan spesialis dan para pembeli benar – benar butuh bantuan dalam mengatur pertanggungangan yang benar dan memilih reasuradur yang paling pantas.
- *Management Companies*, Pertumbuhan perusahaan asuransi captive membuat satu pertumbuhan akan jumlah captive management company. Perusahaan ini menawarkan service management kepada organisasi yang memiliki captives. Satu perusahaan management bisa menangani lebih dari satu / beberapa captive dan area kerja management captive termasuk penempatan reasuransi.

J3 SELLERS

- *Reinsurers*, Jumlah besar bisnis reasuransi dijamin oleh perusahaan asuransi. Terdapat beberapa perusahaan reasuransi besar yang spesialisasi dalam reasuransi dan tidak menjamin bisnis direct / langsung. Mereka adalah perusahaan internasional yang bertransaksi di banyak tempat di dunia ini. Sejumlah perusahaan reasuransi dimiliki oleh satu perusahaan asuransi composite yang besar namun bekerja secara independent.
- *Direct Insurers*, Perusahaan asuransi biasa juga bisa bertransaksi reasuransi. Mereka bisa saja diminta untuk menyediakan reasuransi bagi sesama perusahaan asuransi lain dan bahkan bagi perusahaan reasuransi. Di pasar, mereka bisa sebagai Buyer dan juga sebagai Seller.
- *Captive Insurance companies*, Captive insurance company, dapat juga sebagai penjual proteksi reasuransi bila menjamin bisnis di luar bisnis perusahaan induk atau diistilahkan “ writing third party business”. Pada banyak kasus hanya sebagian kecil saja dari jenis bisnis dijamin reasuransinya oleh perusahaan captive, sebagian besarnya direasuransikan kepada perusahaan captive lain atau perusahaan asuransi yang bukan captive. Akhirnya Perusahaan captive bisa berperan sebagai Buyer dan juga sebagai Seller.
- *Pools*, Dalam kasus dimana resiko sangat besar, tidaklah mungkin menempatkan semuanya reasuransi yang dibutuhkan. Untuk mengatasi masalah ini dan menyediakan proteksi , pools selalu dibentuk. Pools ini didalamnya terdiri dari beberapa organisasi yang mengalami masalah resiko yang sama, contohnya resiko oil rig operator, atau resiko khusus atas bahaya yang natural seperti gempa bumi. Kontribusi kepada pool diasses oleh seorang underwriter dengan cara ini para member mendapatkan banyak manfaat atas common pool dengan pendekatan risk sharing.

- *Lloyd's Syndicates*, Lloyd's syndicate bisa sebagai pembeli dan penjual dipasar yang sama.

K. REASURANSI FACULTATIVE DAN TREATY DAN PENTINGNYA BATAS RETENSI.

Ada 2 bentuk utama reasuransi., yaitu fakultative dan treaty. Mulanya semua reasuransi dijamin dengan cara fakultatif. Artinya tiap tiap resiko yang ditawarkan kepada reasuradur oleh direct office dan reasuradur dapat memutuskan apakah menerima atau tidak. Jenis ini melibatkan banyak pekerjaan administrasi dan biaya.

Pada akhirnya bentuk reasuransi treaty muncul lebih populer. Perjanjian dibuat antara direct office dan reasuradur berlaku untuk semua resiko yang ditawarkan kepada reasuradur, yang tertera dalam treaty. Reasuradur tidak dapat menolak resiko dan asuradur tidak dapat memilih resiko mana yang harus diserahkan dan yang ditahan. Terdapat manfaatnya pada kedua pihak dalam bentuk reasuransi treaty. Reasuradur menerima semua resiko dalam scope treaty tidak hanya resiko buruk tetapi juga resiko bagus.

Terdapat 2 bentuk reasuransi treaty yaitu, Proportional dan Non Proportional

K1. PROPORTIONAL TREATY

Dalam metode reasuransi ini, direct office memutuskan berapa besar proporsi resiko yang ingin di tahan dan yang ingin diserahkan (cede) kepada para reasuradur dalam treaty. Disebut 'para reasuradur' karena bisa saja melibatkan banyak reasuradur dalam treaty. Premi dan kerugian dibagi sesuai dengan proporsi yang sama. Ada 2 macam bentuk proportional treaty yaitu:

- Quota Share Treaty
Dalam quota share treaty, satu proporsi yang fixed / tetap untuk setiap resiko dalam treaty di reasuransikan. Contohnya direct office setuju mereasuransikan 80%. Dengan demikian bila Sum Insured satu resiko \$ 100,000 direct office akan menahan \$ 20,000 dan mereasuransikan \$ 80,000
- Surplus Treaty
Sebagai alternatif penempatan proporsi yang tetap atas setiap resiko adalah direct office dapat memutuskan berapa besar dari setiap resiko ingin ditahan sebagai retensi. Retensi dihitung dari financial loss yang diperkirakan. Pada banyak kasus, direct office menghitung MPL dengan mempertimbangkan semua hazard yang ada pada resiko tersebut. Dalam hal resiko kebakaran, faktor – faktor resiko seperti konstruksi, dinding atau pintu tahan api dan kesiapan alat pemadam. Contohnya untuk resiko khusus \$ 20,000.-
Kemudian direct office dapat menyusun satu fasilitas reasuransi yang diukur dengan lines. Satu line sama dengan retensi direct office yaitu dalam kasus diatas \$ 20,000. Fasilitas reasuransi akan dilipat gandakan lewat nilai retensi tersebut

contoh fasilitas 10 lines berarti dengan 10 line back up surplus treaty, maka direct office memiliki kapasitas \$ 220,000 (10 x 20,000 + 20,000)

K2. NON PROPORTIONAL TREATY

Metode reasuransi proporsional menyangkut proporsional nilai resiko. Metode non proportional mengacu pada kerugian dan bukan harga pertanggungan. Reasuransi setuju untuk membayar satu jumlah diatas atau melebihi jumlah yang disepakati direct office untuk dibayar atau ditahan. Ada 2 jenis non-proportional treaty yaitu:

- Excess of Loss, dalam metode ini disepakati bahwa ceding office membayar kerugian pertama \$x dari satu kejadian dan reasuransi membayar \$y in excess of \$x. Contohnya direct office membayar \$ 5000 untuk setiap kerugian dan punya treaty dengan jaminan \$ 45,000 in excess of \$ 5000
- Stop Loss (excess of loss ratio) Metode reasuransi ini memberikan proteksi untuk seluruh portofolio satu jenis resiko dan bukan kerugian individu. Bila loss ratio dari satu jenis bisnis melebihi figure (persentase), reasuradur akan setuju membayar. Misalnya loss ratio klaim disebutkan sebagai persentase premi. Jadi jika \$ 100 diterima sebagai premi, dan klaim dibuat untuk \$ 50 bila loss rasionya 50%.
Bila ratio sudah melebihi maka reasuradur akan ambil bagian. Reasuradur bisa saja tidak menjamin keseluruhan nilai excess ratio yang sudah disepakati bila memberlakukan tambahan misalnya 75% of any amount in excess of an agreed ratio.

K3. PREMI REASURANSI

Sangatlah jelas penting bagi direct office untuk mengetahui bahwa biaya reasuransi yang harus dibebankan kepada tertanggung. Tertanggung bukanlah satu pihak dalam kontrak reasuransi, namun direct office akan mengenakan premi reasuransi dalam premi yang dibebankan kepada tertanggung. Metode perhitungan premi reasuransi berbeda antara proporsional dan non-proporsional.

Perhitungan premi reasuransi untuk proporsional bersifat langsung (straightforward). Proteksi reasuransi adalah fixed proporsi dan kerugian serta premi dibagi dengan proporsi yang sama.

Akan tetapi rincian / split premi yang dibebankan kepada asuradur tidaklah sebanding dengan premi yang dibebankan kepada tertanggung oleh asuradur, dimana asuradur sudah menambah biaya – biaya survey, biaya iklan dan komisi broker. Reasuradur tidak terbeban untuk biaya ini. Maka untuk kompensasinya reasuradur membayar OC (overriding commission) kepad direct office berupa presentase dari premi asal. Profit

Commission juga dibayarkan bila bisnis bagus atau tidak rugi. Reasuradur juga akan membayar komisi untuk broker bila broker reasuransi terlibat.

Dalam kasus non-proporsional reasuransi, biaya akhir bagi reasuradur hanya diketahui saat klaim dibayar dan bisa saja memakan waktu lama setelah kejadian. Akan tetapi, reasuradur masih harus menghitung besarnya premi yang dibebankan kepada ceding office. Premi harus cukup untuk menjamin tingkat kerugian yang diharapkan, biaya administrasi dan termasuk biaya brokerage dan keuntungan bagi reasuradur.

Premi biasanya didapat dengan penerapan satu tarif kepada ceding office direct premium. Metode umum untuk menentukan rate adalah melihat pengalaman klaim beberapa tahun yang lalu (3-5 tahun) sebagai dasar premi tahun yang akan datang.

The end of chapter of 6 (six)

Sponsor :

