

Prospek Pialang Asuransi Dan Bekerja Di Perusahaan Pialang Asuransi Sebagai Industri Penunjang Asuransi

Mulawarman Awaloedin^{1*}, I Nyoman Winata²

¹Program Studi Aktuaria, STMA Trisakti, Jakarta, Indonesia.

²Program Studi Asuransi Jiwa, STMA Trisakti, Jakarta, Indonesia.

Corresponding author email: mulawarman@stma-trisakti.ac.id

INFO ARTIKEL

Diterima: 10 September 2023

Direvisi: 27 September 2023

Disetujui: 10 Oktober 2023

Keywords:

Pialang asuransi,
prospek pekerjaan,

ABSTRAK

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah memberikan penyuluhan guna meniti karir sebagai pialang asuransi di industri perasuransian Indonesia. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka dilakukan kegiatan penyuluhan pada semester genap tahun akademik 2022/2023. Sasaran yang ingin dicapai adalah para mahasiswa program sarjana dan diploma asuransi, mahasiswa yang sedang menempuh tugas akhir dan berminat untuk meniti karir di industri pialang asuransi, serta masyarakat pengguna jasa keperantaraan dalam industri perasuransian. Sedangkan metode pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara virtual melalui platform zoom meeting. Hasil PkM ini sangat bermafaat bagi mahasiswa, dosen dan praktisi pialang asuransi dan pialang reasuransi untuk menambah pengetahuan mereka secara praktis di lapangan. Sedangkan prospek pialang dan bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan bagi para pencari kerja.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
Copyright@ Author (2023).

1. PENDAHULUAN

Aktivitas suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti akan berhadapan dengan risiko. Risiko bisa berbentuk risiko keuangan, risiko operasional, risiko likuiditas termasuk risiko asuransi dan seterusnya. Fokus pada risiko asuransi, merupakan risiko kemungkinan kegagalan perusahaan asuransi membayar kewajiban kepada tertanggung akibat adanya penerimaan risiko, penetapan suku premi maupun penanganan klaim yang kurang baik. Untuk itu risiko harus dikelola dengan baik agar dapat menciptakan dan melindungi nilai, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja, mendorong inovasi dan mendukung pencapaian sasaran [1]. Di samping itu mitigasi risiko asuransi dapat dipetakan sebagai risiko tinggi, menengah dan kecil, yang dapat dilakukan melalui langkah mitigasi guna mencegah terjadinya risiko [2].

Usaha industri asuransi di Indonesia di atur dalam undang-undang no. 40 tahun 2014. Dalam undang-undang tersebut telah dijelaskan tentang usaha perasuransian di Indonesia dan jenis usahanya. Satu diantaranya adalah usaha pialang asuransi. Usaha ini merupakan sebuah usaha jasa konsultasi yang bersifat keperantaraan dalam penutupan asuransi serta penanganan penyelesaian klaimnya. Secara teknis, mereka hanya bekerja untuk satu jenis usaha saja [11].

Saat ini jumlah perusahaan pialang asuransi yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah sebanyak 160 perusahaan [12]. Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan perkembangan jumlah perusahaan selama dua belas tahun terakhir.

Tabel 1 Perkembangan Jumlah Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi selama dua belas tahun terakhir

PERUSAHAAN	Tahun Pencatatan											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pialang asuransi	138	138	149	153	157	166	169	169	166	160	160	155
Pialang reasuransi	25	27	29	29	31	37	40	43	43	42	42	41
Jumlah	163	165	178	182	188	203	209	212	209	202	202	196

*Sumber: BPS (access time: August 25, 2022, 12:59 pm)

Usaha pialang asuransi ini sudah jauh berkembang terutama sejak sepuluh tahun terakhir. Peningkatan jumlah perusahaan yang sedemikian tinggi, jika mengacu ke total jumlah perusahaan asuransi tampak cukup signifikan. Selain itu, dengan memandang kepada laporan keuangan yang diterbitkan oleh OJK tampak juga bahwa industri pialang asuransi memperlihatkan peningkatan aktivitas keuangan yang menarik.

Usaha pialang asuransi memperoleh penghasilan dari komisi (*brokerage fee*), seperti yang tertera dalam laporan keuangan. Melihat pada laporan keuangan yang dilaporkan ke OJK, tampak bahwa secara total seluruh perusahaan tetap meraih keuntungan sejak periode tahun 2017 hingga tahun 2021. Ini menunjukkan bahwa usaha pialang tetap menarik dan masih menjanjikan [15].

Penelitian menunjukkan yang bahwa calon tertanggung lebih menyukai membeli asuransi melalui perantara dibanding faktor-faktor lainnya [3]. Selain itu pialang asuransi dianggap lebih mewakili kepentingan tertanggung [4]. Oleh karena itu, akibat perubahan pasar yang terjadi, pialang asuransi harus terus mendesain-ulang dan meredefinisikan kembali peran mereka di pasar asuransi [5], termasuk melakukan digitalisasi [6].

Fokus dalam usaha pialang asuransi adalah pada kepuasan dari tertanggung sebagaimana diatur dalam undang-undang dan aturan-aturan lainnya dari OJK. Tujuannya adalah untuk memastikan apakah keperantaraan yang melekat dalam kegiatan pialang asuransi memerlukan perilaku positif yang melebihi lingkungan terdekat [7], [8]. Melihat pada kondisi terkini di pasar pialang asuransi di Indonesia dan juga di pasar global, kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dilaksanakan untuk memberikan penyuluhan terkait dengan peran dan fungsi dari pialang asuransi di Indonesia.

Oleh karena itu, tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan penyuluhan guna meniti karir sebagai pialang asuransi di perusahaan pialang asuransi di industri perasuransian Indonesia.

Secara historis, pialang dalam bentuk apa pun telah menjadi perantara bagi pembeli dan penjual yang asal-usulnya terletak pada komoditas dan yang berbeda dari suatu faktor dengan tidak memiliki barang untuk dijual. Istilah ini kemudian masuk dan berkembang ke dunia asuransi. Sebagian besar berkembang melalui *underwriter* di Lloyd's yang muncul di abad ketujuh belas. Pialang asuransi menggambarkan seseorang yang lazimnya atau pada awalnya adalah seseorang yang merupakan agen dari tertanggung [13].

Sebagai pialang asuransi, pekerjaan mereka adalah menjual berbagai polis yang ditawarkan oleh berbagai perusahaan yang tersedia melalui *Lloyd's of London*. Tugas tersebut mencakup memberikan pelayanan kepada klien dan sokongan anjuran (advokasi) kepentingan mereka jika terjadi klaim [9].

Lingkup tanggung jawab pialang dalam setiap kasus tentu saja bergantung pada ketentuan

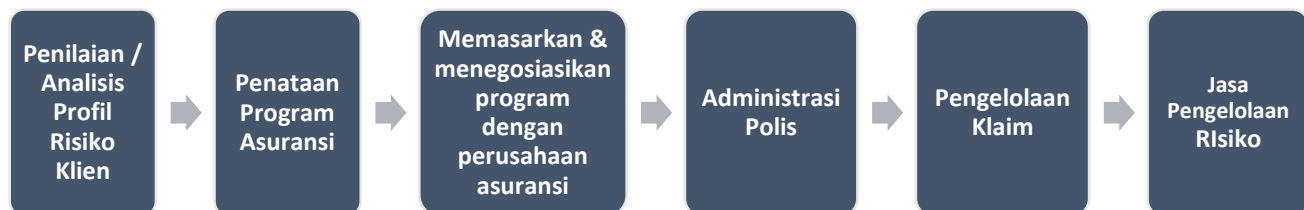
perikatan yang tepat, tetapi jika tidak ada upaya untuk mendefinisikan ruang lingkup tanggung jawab dalam ketentuan perjanjian bisnis apa pun, tugas minimum inti yang pada umumnya mencakup pada ketentuan dan kompetensi untuk menjalankan strategi [10], [11].

Sebuah perusahaan pialang asuransi memberikan banyak layanan kepada kliennya, termasuk penempatan dan evaluasi risiko, pengelolaan, klaim, dan layanan lainnya Perusahaan pialang merupakan perusahaan yang mewakili kepentingan tertanggung (pembeli asuransi komersial) atau sekelompok bisnis dari perusahaan asuransi, jika bertindak selaku pialang reasuransi. Gambar berikut akan menjelaskan peran dari pialang asuransi/reasuransi.



Gambar 1 Keterlibatan Pialang dalam beberapa langkah rantai risiko

Pialang menyediakan pengendalian kerugian aktual dan layanan manajemen klaim. Hal ini terkait dengan layanan manajemen risiko bagi korporasi yang mengoptimalkan keseimbangan antara mengurangi eksposur risiko melalui pembelian produk asuransi serta mempertahankan sisa risiko (menanggung sendiri risiko-risiko kecil yang tidak ditanggung dalam polis). Layanan ini memberikan umpan balik yang penting guna memproses penilaian risiko, seperti yang dijelaskan pada ilustrasi di bawah ini, sesuai dengan rantai nilai risiko yang dikelola oleh pialang [14].



Gambar 2 Rantai nilai broker asuransi komersial pada umumnya

2. METODE PELAKSANAAN

2.1 Sasaran

Sasaran dalam kegiatan PkM ini adalah para mahasiswa program sarjana dan diploma asuransi, mahasiswa yang sedang menempuh tugas akhir dan berminat untuk meniti karir di industri pialang asuransi, serta masyarakat pengguna jasa keperantaraan dalam industri perasuransian.

2.2 Perencanaan

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini masih berada koridor koridor Management Sharing Session (MSS) edisi 14.06. Program dengan judul: Prospek Pialang Asuransi dan bekerja di Pialang Asuransi sebagai Industri penunjang asuransi. Kegiatan ini sepenuhnya dilaksanakan menggunakan media zoom meeting dengan menghadirkan praktisi pialang asuransi dari Asosiasi

Perusahaan Pialang Asuransi Indonesia (APPARINDO). Kegiatan ini dilaksanakan tanpa dipungut biaya, dan kepada para peserta yang terdaftar dan hadir selama kegiatan berlangsung diberikan sertifikat kepesertaan yang di tanda tangani oleh Ketua STMA Trisakti. Pada kegiatan ini, telah ditetapkan tim pelaksana yang terdiri dari: Mulawarman Awaloedin, I Nyoman Winata, dan tim pendukung acara.

Adapun tugas dari tim ini adalah selain menetapkan judul kegiatan, mengundang dan menghubungi pembicara, juga membuat pamflet dan menyiapkan ruang *zoom* untuk pelaksanaan pada hari kegiatan. Selain itu, tim pendukung juga menyiapkan desain panflet acara, visual untuk latar belakang, daftar hadir peserta dan draft sertifikat untuk peserta yang hadir hingga akhir cara.



Gambar 3 Pamflet Acara dan Latar Belakang Visual MSS 14.06

2.3 Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan secara virtul melalui media *zoom meeting*. Adapun susunan acara Management Sharing Session (MSS) 14.06 dengan tema “Prospek Pialang Asuransi dan Bekerja di Pialang Asuransai sebagai Industri Penunjang Asuransi”, pada hari Senin, 12 Juni 2023 adalah sebagai berikut:

Tabel 2 Susunan Acara

Waktu	Kegiatan	Pengisi Acara
09.00-09.03	Pembukaan oleh Moderator	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
09.03-09.08	Pembacaan Doa	Holil Padli, M.Pd
09.08-09.15	Sambutan Ketua STMA Trisakti	Dr. Antonius Anton Lie, S.E., M.M.
09.15-09.20	Pembacaan C.V Narasumber	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
09.20-10.35	Penyampaian Materi	Yulius Bhayangkara (Ketua Umum APPARINDO)
10.35-10.50	Tanya Jawab	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
10.50-11.00	Kesimpulan dan Penutup	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M

2.4 Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan kepada para peserta, terutama para mahasiswa yang tidak atau sedang tidak mengambil mata kuliah pialang asuransi, msereka berasal dari prodi aktuaria.

3. HASIL & PEMBAHASAN

3.1 Hasil

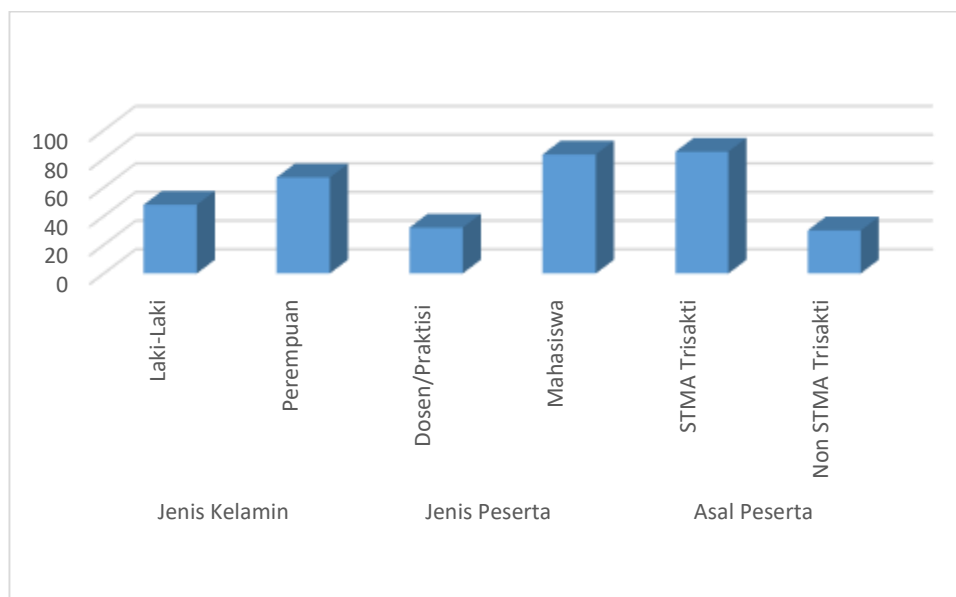
Peserta yang mengikuti kegiatan PkM daring ini berasal dari kalangan mahasiswa, dosen dan praktisi dari perusahaan pialang asuransi, dengan jumlah peserta 115 orang. Distribusi jumlah peserta secara lengkap sebagaimana dalam tabel berikut.

Tabel 3 Distribusi jumlah peserta dalam kegiatan PkM Daring

Jenis Kelamin		Jenis Peserta		Asal Peserta	
Laki-Laki	Perempuan	Dosen/Praktisi	Mahasiswa	STMA Trisakti	Non STMA Trisakti
48	67	32	83	85	30

*Sumber: presensi mss 14.06 https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jRxNkfGbac-qBBn_QakTAcMuaO2ArPdP6-3tHt41sHA/edit?usp=sharing

Atau dalam bentuk diagram batang.



Gambar 4 Diagram batang distribusi jumlah peserta dalam kegiatan PkM Daring

3.2 Pembahasan

Usaha pialang asuransi merupakan usaha jasa konsultasi dan/ atau keperantaraan dalam penutupan asuransi atau asuransi syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama pemegang polis (tertanggung/peserta). Selanjutnya untuk usaha pialang reasuransi merupakan usaha jasa konsultasi dan/ atau keperantaraan dalam penempatan reasuransi atau reasuransi syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi, perusahaan, asuransi syariah, perusahaan penjaminan, perusahaan penjaminan syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah yang melakukan penempatan reasuransi atau reasuransi syariah.

Seluruh kegiatan usaha ini tergabung ke dalam sebuah asosiasi, yakni Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO). Asosiasi perusahaan ini didirikan pada tanggal 11 Maret 1978 dengan nama saat itu adalah ABAI (Asosiasi Broker Asuransi Indonesia). Sebutan broker kemudian diubah menjadi pialang untuk membedakannya dengan nama broker yang banyak digunakan untuk kegiatan lain. APPARINDO merupakan satu-satunya asosiasi perusahaan pialang

asuransi dan pialang reasuransi di Indonesia.

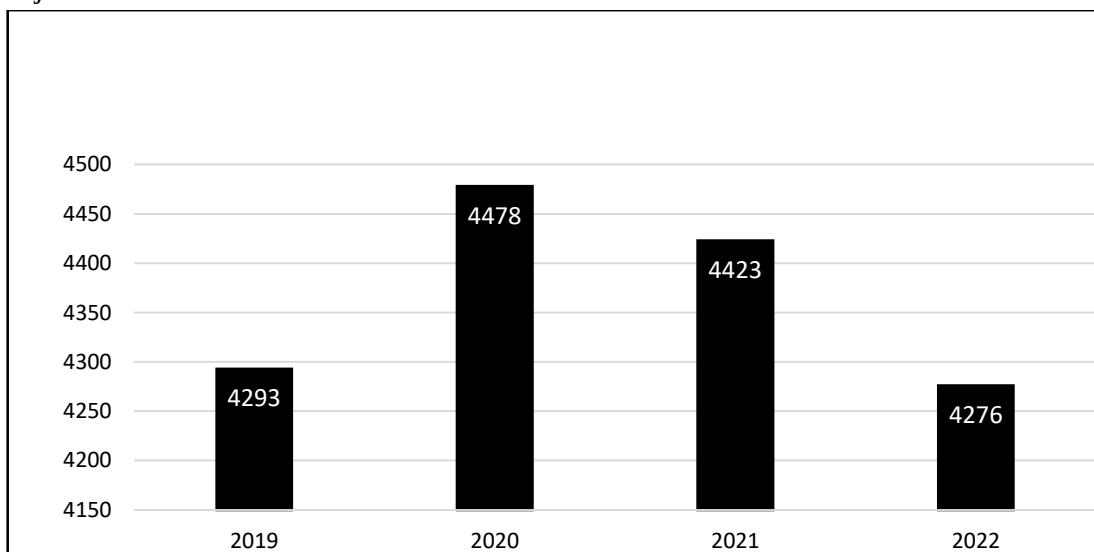


Gambar 5 Tangkapan layar, suasana kegiatan PkM Daring

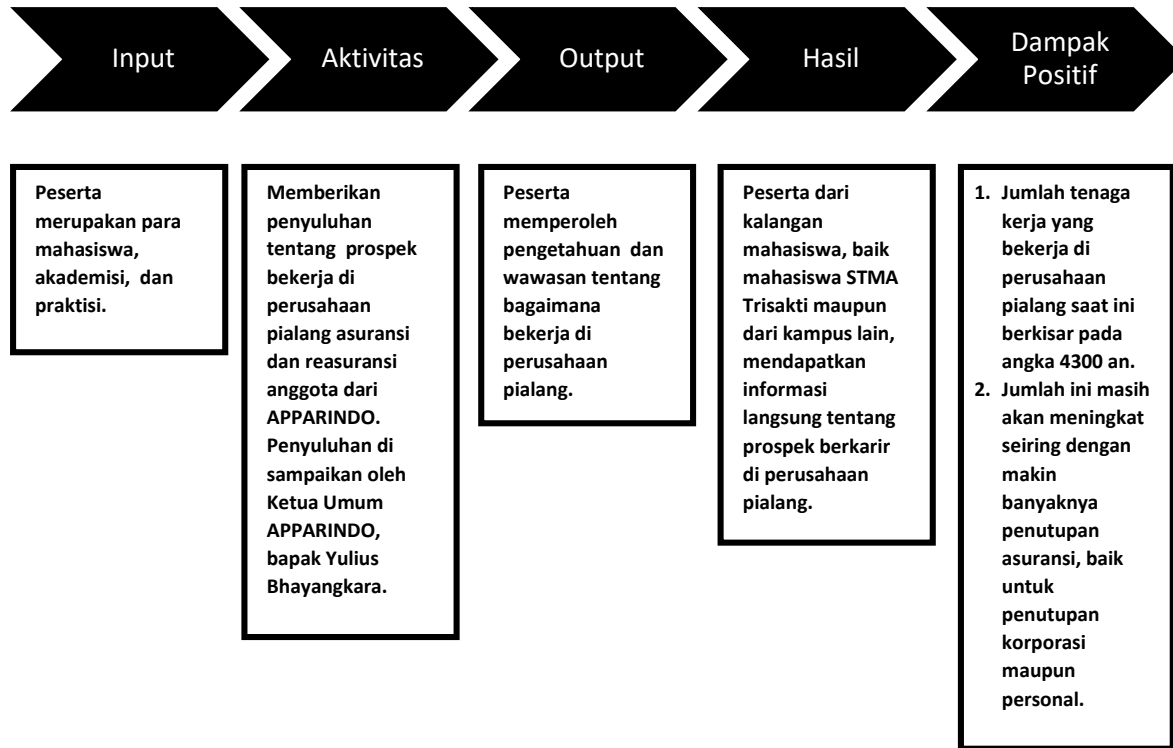
Sesuai dengan POJK Nomor 68/POJK.05/2016 tentang perizinan dan kelembagaan perusahaan pialang asuransi, perusahaan pialang reasuransi, dan perusahaan penilai kerugian asuransi BAB V Pasal 13 ayat (1), fungsi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi adalah:

1. Pelayanan,
2. Teknis Kepialangan,
3. Administrasi, Keuangan, dan Audit Internal.

Saat ini kebutuhan SDM untuk bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan. Sebagai ilustrasi, berikut ditampilkan perkembangan jumlah SDM yang bekerja di industri ini.



Gambar 6 Perkembangan Jumlah SDM di Perusahaan Pialang Asuransi & Reasuransi



Gambar 7 Target capaian kegiatan PkM

4. KESIMPULAN

Kegiatan penyuluhan ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa, dosen dan praktisi untuk menambah pengetahuannya secara praktis di lapangan. Prospek pialang dan bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan bagi para pencari kerja. Diharapkan kegiatan seperti ini dapat ditingkatkan intensitasnya untuk meningkatkan pengetahuan bagi pesertanya. Selain itu, para lulusan perguruan tinggi bisa mulai meniti karirnya di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi karena prospeknya masih terbuka luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO) yang telah menjadi mitra dalam kegiatan PkM daring ini. Secara khusus disampaikan juga kepada Ketua Umum APPARINDO, bapak Yulius Bhayangkara Sip, CIIB, ANZIIF (Senior Associate) CIP, CRGP sebagai nara sumber dalam kegiatan ini..

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Awaloedin, I. N. Winata, and S. Sidik, "Memberikan Penyuluhan Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 Pada Sektor Industri Jasa dan UMKM," *ARSY J. Apl. Ris. Kpd. Masy.*, vol. 3, no. 1, pp. 82–88, 2022.
- [2] Y. J. Kurniawan, H. Julianto, and Suhartono, "Literasi Mitigasi Risiko dan Asuransi Perjalanan Wisata," *IKHLAS J. Pengabd. Dosen dan Mhs.*, vol. 2, no. 1, pp. 32–41, Jan. 2023, doi: <https://doi.org/10.58707/ikhlas.v2i1.396>.

- [3] B. F. Maseke and D. N. Ipinge, "Factors Influencing Clients in Choosing Insurance Companies," *OALib*, vol. 08, no. 01, pp. 1–11, 2021, doi: <https://doi.org/10.4236/oalib.1106944>.
- [4] R. Pikus, N. Prykaziuk, and N. Kudryavska, "PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INSURANCE MEDIATION IN UKRAINE," *Balt. J. Econ. Stud.*, vol. 4, no. 2, pp. 169–177, 2018, doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-169-177>.
- [5] P. Maas, "How Insurance Brokers Create Value-A Functional Approach," *Risk Manag. Insur. Rev.*, vol. 13, no. 1, pp. 1–20, Mar. 2010, doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6296.2009.01176.x>.
- [6] M. Xiao, "Research on the Impact of Internet Finance on Systematic Risks of Commercial Banks," 2019, doi: <https://doi.org/10.2991/icemse-19.2019.140>.
- [7] M. A. Latorre Guillem, "The Customer Orientation Service of Spanish Brokers in the Insurance Industry: The Advisory Service of the Insurance Distribution Channel Bancassurance," *Sustainability*, vol. 12, no. 7, p. 2970, Apr. 2020, doi: <https://doi.org/10.3390/su12072970>.
- [8] M. Denuit and C. Y. Robert, "Risk sharing under the dominant peer-to-peer property and casualty insurance business models," *Risk Manag. Insur. Rev.*, vol. 24, no. 2, pp. 181–205, Jun. 2021, doi: <https://doi.org/10.1111/rmir.12180>.
- [9] S. Neaime, "Financial crises and contagion vulnerability of MENA stock markets," *Emerg. Mark. Rev.*, vol. 27, pp. 14–35, Jun. 2016, doi: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2016.03.002>.
- [10] J. Virgo and P. Ryley, "Duties of insurance brokers," *J. Financ. Regul. Compliance*, vol. 12, no. 2, pp. 128–131, Jun. 2004, doi: <https://doi.org/10.1108/13581980410810740>.
- [11] N. Zarkovic, "THE ROLE OF MODERN TECHNOLOGY IN COMUNICATION OF BROKERS AND AGENTS WITH THE INSURED," in *XX Savetovanje*, 2021, pp. 22–35, doi: <https://doi.org/10.46793/XXSav21.022Z>.
- [11] Otoritas Jasa Keuangan RI, "Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia No. 28 Tentang Perubahan Atas POJK No. 70/POJK.05/2016 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pialang Asuransi, Perusahaan Pialang Reasuransi, dan Perusahaan Penilai Kerugian," Lembaran Negara Republik Indonesia TAHUN 2022 NOMOR 36/OJK, Jakarta, 2022
- [12] Badan Pusat Statistik RI, "Jumlah Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Penunjang Asuransi 2019-2021," Source Url: <https://www.bps.go.id/indicator/13/1080/1/jumlah-perusahaan-asuransi-dan-perusahaan-penunjang-asuransi.html> Access Time: August 28, 2023, Jakarta, 2022
- [13] Teale., Alan, Insurance Broker and the Law of Agency. In: A Textbook of Insurance Broking, London: The British Insurance Brokers Association, 198
- [14] Otoritas Jasa Keuangan RI, "<https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/asuransi/Pages/Statistik-Perusahaan-Pialang-Asuransi-dan-Perusahaan-Pialang-Reasuransi-Semester-II-2022.aspx>," Selasa Agustus 2023. [Online]
- [15] Roman Lechner, "Commercial insurance and reinsurance brokerage - love thy middlemen," Sigma No. 2, Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, Zurich, Switzerland., 2004