

KODE UNIT : K.661220.002.01

JUDUL UNIT : Memberikan Layanan dalam Kepialangan Asuransi

DESKRIPSI UNIT : Unit ini menggambarkan pengetahuan, ketrampilan, dan sikap yang dibutuhkan dalam memberikan saran dalam keपालangan asuransi sesuai dengan ketentuan dalam Undang undang Perasuransian nomor 2 tahun 1992.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
1. Memperoleh sumber bisnis / prospek klien	1.1. Daftar sumber bisnis/prospek klien diperiksa. 1.2. Surat perkenalan kepada prospek klien yang potensial dirancang dan dikirimkan. 1.3. Surat perkenalan ditindaklanjuti, dan kesempatan presentasi mengenai fungsi dan peran pialang diminta dan diperoleh. 1.4. Presentasi fungsi dan peranan pialang serta manfaatnya bagi prospek klien dilakukan. 1.5. Pemahaman klien atas presentasi diperiksa dan tanya jawab dilakukan. 1.6. Data umum, profil perusahaan dan kebutuhan calon klien diidentifikasi melalui SPPA (Surat Permintaan Penutupan Asuransi) atau sejenisnya, dan disusun rapi sebagai bagian dari <i>Prinsip Mengenal Nasabah</i> (PNM).
2. Melakukan survei risiko dan mendesain program asuransi	2.1. <i>Eksposur dan profil risiko</i> calon klien diidentifikasi dan diperiksa. 2.2. Survei lokasi dilakukan dan laporan survei dibuat. 2.3. Kebutuhan perlindungan atas risiko diperiksa dan <i>desain program asuransi</i> sesuai kebutuhan dirancang dan didiskusikan dengan calon klien. 2.4. <i>Program Pengawasan Risiko</i> diperiksa dan dijelaskan kepada prospek klien untuk meminimalisir dampak kerugian potensial yang mungkin terjadi. 2.5. Pemahaman program pengawasan risiko prospek klien diperiksa, dan tanya jawab dilakukan jika diperlukan. 2.6. Persetujuan prospek klien diperiksa dan dikonfirmasi.

ELEMEN KOMPETENSI	KRITERIA UNJUK KERJA
3. Memilih dan menempatkan risiko pada perusahaan asuransi	3.1. <i>Perusahaan-perusahaan asuransi dianalisa dan ditetapkan</i> , sesuai kebutuhan dan profil risiko klien. 3.2. Slip penawaran penempatan risiko (<i>quotation slip</i>) dirancang dan dikirim ke beberapa perusahaan asuransi terpilih. 3.3. Konfirmasi persetujuan penawaran dari beberapa perusahaan asuransi diminta dan diperoleh.
4. Memberikan penawaran program asuransi kepada calon klien	4.1. Penawaran program asuransi diperiksa dan disampaikan kepada calon klien. 4.2. Presentasi dan negosiasi program dilaksanakan kepada calon klien. 4.3. Penjelasan lebih lanjut dan tanya jawab dilakukan. 4.4. Pemahaman prospek klien dikonfirmasi, dan persetujuan atas penawaran program asuransi secara tertulis diminta dan diperiksa.
5. Mengonfirmasi penutupan asuransi kepada perusahaan asuransi dan klien	5.1. Instruksi penutupan (slip penutupan) dipersiapkan dan dikirimkan kepada perusahaan asuransi yang menyetujui program asuransi sesuai kebutuhan klien. 5.2. Konfirmasi persetujuan perusahaan asuransi diminta, dan konfirmasi kepada klien dikirimkan secara tertulis. 5.3. Polis asuransi diperiksa sesuai slip penutupan. 5.4. Nota tagihan dibuat dan dikirim bersama polis asuransi kepada klien, dan penerimaan dokumentasi polis dan nota tagihan oleh klien dikonfirmasi.
6. Melakukan penagihan premi dan menyimpan berkas	6.1. Pembayaran premi dikomunikasikan dengan klien. 6.2. Dokumen polis asuransi dan nota dipilah dan disimpan. 6.3. Pembayaran premi diperiksa untuk dibayarkan kepada perusahaan asuransi segera.

BATASAN VARIABEL

Konteks Variabel

Perusahaan-perusahaan asuransi dianalisa dan dipilih, dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada:

Pialang asuransi melakukan seleksi perusahaan asuransi yang akan dipergunakan sebagai penanggung bagi klien-klien yang dimilikinya, berdasarkan kemampuan keuangan, kecepatan pelayanan klaim, pelayanan dan kerjasama dalam melakukan pelayanan kepada klien. Hasil seleksi ini akan dinamakan: "*Security List*" perusahaan asuransi yang memenuhi ketentuan perusahaan pialang asuransi.

Desain program asuransi, dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada: Pialang asuransi mendesain sebuah program asuransi sesuai dengan kebutuhan calon klien / klien dan kondisi risiko yang mereka miliki, serta memperhatikan ketersediaan pasar.

Eksposur dan profil risiko, dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada: Data dan informasi atas objek pertanggungan dan data pribadi calon klien, yang dinilai berdasarkan tingkat kemungkinan terjadinya kerugian dan tingkat kerugian yang diderita klien bila risiko itu terjadi.

Quotation Slip dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada:

Slip penawaran yang berisi data risiko klien dan ruang lingkup jaminan serta persyaratan yang diminta sesuai kebutuhan klien dikirim kepada perusahaan asuransi untuk disetujui.

Program Pengawasan Risiko dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada Sebuah rekomendasi yang disampaikan kepada calon klien atau klien untuk dilakukan dalam rangka memperkecil peluang terjadinya risiko dengan melakukan berbagai hal antara lain memperlengkapi dengan peralatan pencegahan dan pemadam kebakaran dan menata ulang proses produksi dan penyusunan barang serta peralatan listrik dan lain sebagainya.

Prinsip Mengenal Nasabah, dapat mencakupi tetapi tidak terbatas pada:

Ketentuan bagi lembaga keuangan untuk mengenal calon nasabah yang ingin dilayani, dan telah dipersyaratkan dalam peraturan pemerintah (Prinsip dan Pedoman Mengenal Nasabah).

Peralatan dan Perlengkapan

Peralatan:

- Komputer.
- Alat menyimpan data.
- Alat – alat tulis.
- Printer.
- Alat komunikasi.

Perlengkapan:

- Jaringan internet.
- Formulir aplikasi dan kertas kerja.
- Kertas kerja.

Peraturan yang diperlukan

Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian.

Keputusan Menteri Keuangan Nomor 425/KMK/2003 tentang Perizinan dan Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Penunjang Usaha Asuransi.

3.3. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 30/PMK.010/2010 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah Bagi Lembaga Keuangan Non Bank.

Peraturan Ketua Bapepam-LK Nomor:PER-01/BL/2011 tentang Pedoman Pelaksanaan Penetapan Prinsip Mengenal Nasabah Bagi Perusahaan Perasuransian.

Norma dan standar

Pedoman *Good Corporate Governance* Perusahaan Pialang Asuransi dan Pialang Reasuransi.

SOP Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Pialang Reasuransi.

Kode Etik Profesi dan Perilaku Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi.

PANDUAN PENILAIAN

Konteks penilaian

Unit kompetensi ini dapat dinilai di tempat kerja uji kompetensi simulasi atau di tempat kerja asesi. Penilaian ini dapat dilakukan dalam bentuk observasi, praktek tertulis, lisan, wawancara atau portfolio.

Persyaratan kompetensi

Tidak terdapat unit kompetensi yang dipersyaratkan dalam melakukan unit ini.

Pengetahuan dan ketrampilan yang diperlukan

Pengetahuan yang diperlukan:

Melakukan praktek di lapangan.

Industri Asuransi termasuk produk-produk asuransi.

Teknologi informasi dan sistem komunikasi.

Kebijakan organisasi dan prosedur serta persyaratan kepatuhan di industri asuransi.

Hukum umum yang relevan, sistem hukum yang berlaku dan prosedur hukum.

Pembinaan dari Regulator.

Ketrampilan yang diperlukan:

Keterampilan komunikasi yang baik dikembangkan untuk:

Memulai sebuah komunikasi.

Menjalin hubungan dengan baik.

Bernegosiasi dengan klien dan pihak lain.

Memenuhi kebutuhan klien dan untuk menyajikan informasi yang kompleks.

Mendapatkan advis dari ahli/pakar.

Menentukan dan mengkonfirmasi informasi, menggunakan teknik mendengarkan pertanyaan dan aktif.

Bekerja sama dengan orang lain, berbagi informasi, mendengarkan dan memahami.

Penggunaan bahasa dan konsep-konsep yang tepat untuk perbedaan budaya.

Menghitung dan kemampuan IT untuk:

Melakukan perhitungan terkait untuk mencapai hasil yang dibutuhkan.

Menggunakan aplikasi computer (pengolah kata, spreadsheet, *database*, system tujuan khusus komputer) untuk membantu dalam mencapai hasil yang dibutuhkan.

Akses dan catatan pembaruan elektronik.

Akses informasi berbasis layanan web.

Keterampilan keaksaraan dengan baik dikembangkan untuk:

Membaca dan menginterpretasikan dokumentasi dari berbagai sumber dan merekam serta mengkonsolidasikan informasi terkait yang relevan dan menulis laporan.

Mempertahankan pengetahuan tentang produk asuransi dan pengetahuan layanan.

Berpartisipasi dalam pembelajaran formal dan informal.

Penelitian dan analisis keterampilan untuk mengakses dan menafsirkan informasi yang relevan.

Keterampilan interpersonal.

Keterampilan berorganisasi, termasuk kemampuan untuk menyusun rencana kerja secara urut.

Sikap kerja yang diperlukan

Disiplin dalam melaksanakan tugas.

Menjaga kerahasiaan (*confidentiality*) data klien.

Cermat dan teliti pada informasi yang diperiksa dan disajikan atau dokumen yang dihasilkan.

Siap melakukan perjalanan jauh atau bekerja pada jam-jam yang tidak tentu.

Sabar dan mampu bekerja dalam tekanan pekerjaan.

Aspek kritis

Aspek kritis untuk penilaian dan bukti yang diperlukan untuk menunjukkan kompetensi dalam unit ini. Bukti kemampuan untuk:

Mengidentifikasi risiko dan kebutuhan klien dan menasehati mereka secara etis dan akurat pada produk dan jasa Pialang Asuransi.

Merancang desain jaminan dan memperoleh dukungan perusahaan asuransi