



Direktur Utama Asuransi ASEI, Zaafiril Razif Amir.

PT ASURANSI EKSPOR INDONESIA (PERSERO)

Terus Melakukan Inovasi dan Ekspansi

Memasuki tahun 2011, langkah bisnis Asuransi ASEI akan semakin dinamis. Asuransi ASEI akan merambah ke pasar Asuransi Syariah, lebih mendekat ke nasabah dengan cara menambah jumlah Kantor Cabang dan Kantor Pemasaran, serta memasuki bisnis asuransi di bidang minyak dan gas.

Menginjak usianya yang ke-25 tahun, PT Asuransi Ekspor Indonesia (Persero) atau yang populer disebut Asuransi ASEI telah banyak berkiprah dalam menggerakkan perekonomian nasional, khususnya dalam memacu aktivitas perdagangan internasional. Berbagai produk dan layanan yang disediakan oleh perusahaan-perusahaan yang menyediakan produk Asuransi Ekspor dan Asuransi Kredit Ekspor di Indonesia itu secara nyata menjawab kebutuhan para pelaku ekspor dan perdagangan internasional pada umumnya. Secara perlahan namun pasti, Asuransi ASEI semakin memantap-

kan posisinya sebagai Export Credit Agency (ECA) di Indonesia.

Zaafiril Razif Amir, Direktur Utama Asuransi ASEI mengemukakan, perusahaan yang kini dipimpinnya ini telah banyak melakukan perubahan, baik dalam taranan usaha maupun budaya pelayanan. Dalam rancangan usaha, Asuransi ASEI telah menjalin kerja sama dengan export credit agency (ECA) di seluruh dunia. Dengan kerja sama itu, Asuransi ASEI memiliki informasi yang cukup memadai tentang potensi perdagangan di hampir seluruh negara di dunia. "Jaringan kerja Asuransi ASEI telah mengglobal," kata Zaafiril.

Melalui *networking* yang telah mendunia itu, Asuransi ASEI juga berperan dalam membantu upaya perluasan pasar ekspor produk-produk Indonesia. Terlebih, ketika saat ini pasar utama tujuan ekspor Indonesia yang masih didominasi oleh "pasar tradisional" seperti Amerika Serikat, Eropa (Barat) dan Asia Timur (Hong Kong; Taiwan; Jepang) sedang menunjukkan penurunan permintaan. Kondisi itu tentu mendorong eksportir untuk mencari pasar ekspor baru.

Untuk hal itulah, salah satu expertise dari Asuransi ASEI dapat dimanfaatkan. Dengan jaringan internasional yang dimilikinya, Asuransi ASEI dapat memberikan informasi mengenai Pembeli/Importir di luar negeri dan memberikan proteksi atas risiko tidak dibayarnya tagihan ekspor tersebut.

Kerja sama Asuransi ASEI dengan ECA negara lain tidak sebatas pada bidang berbagi informasi mengenai rekam jejak calon Importir saja. Dengan beberapa ECA, Asuransi ASEI juga telah melakukan *risk sharing* atas asuransi ekspor yang diberikan kepada eksportir. Maksudnya, sebagian dari risiko gagal bayar dari Importir akan ditanggung bersama oleh Asuransi ASEI dan ECA yang bersangkutan, baik dalam skim re-asuransi maupun ko-asuransi.

Asuransi ASEI menyadari, bahwa dalam dunia yang semakin *flat* ini, kerja sama dan penguatan *networking* merupakan sebuah keharusan. Untuk itu, manajemen Asuransi ASEI akan terus mengukuhkan hubungan yang telah terjalin, sambil berusaha memperluas kerja sama dengan pihak-pihak terkait rerumaha dalam rangka memfasilitasi aktivitas perdagangan internasional.

Seiring langkah memperkuat jaringan kerja sama internasional, Asuransi ASEI juga telah membudayakan prinsip keharifan (*prudent underwriting*) dalam setiap proses bisnis yang dilakukan. Tujuannya, untuk memastikan bahwa setiap keputusan bisnis yang diambil selalu berlandaskan pada prinsip Good Corporate Governance (GCG). Untuk semakin memastikan hal itu berjalan dengan baik, manajemen membenruk unit kerja Compliance and Risk Monitoring (CRM) dan Enterprise Risk Management (ERM). "Asuransi ASEI senantiasa menjunjung tinggi prinsip keharifan," kata Zaafiril.

Implementasi pengawasan dan manajemen risiko menjadi *tools* penting dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat seperti sekarang ini.

Dengan begitu, operasionalisasi bisnis perusahaan menjadi lebih *prudent* dan efisien. Zaafril sendiri mengakui manfaat dari menjalankan CRM dan ERM secara konsisten. "Salah satu manfaatnya adalah menurunnya Klaim, baik dari sisi nilai maupun frekuensinya," ujarnya.

Prinsip kehati-hatian sangat penting untuk dilakukan oleh seriap perusahaan. Terlebih perusahaan seperti Asuransi ASEI yang kegiatan utamanya adalah mengambil alih risiko dari Tertanggung di samping risiko usaha lain yang harus dihadapinya. Oleh karena itu, perusahaan harus memiliki kebijakan manajemen risiko yang menjabarkan prinsip-prinsip urama dan penetapan tanggung jawab yang jelas diantara semua aspek perusahaan.

Secara ringkas, ada lima (5) pilar yang mendasari operasionalisasi perusahaan, yaitu, pertama, sistem yang efisien dalam mengidentifikasi, menilai, mengukur, mengendalikan, mengurangi dan memonitor risiko. Kedua, strategi, kebijakan dan prosedur yang tepat untuk memastikan dipenuhinya kebijakan internal dan peraruran perundangan yang berlaku. Ketiga, sistem pengendalian internal yang memadai dapat memastikan manajemen risiko dan kepatuhan dilaksanakan dengan baik. Keempat, fungsi audir internal yang mampu menelaah dan menilai kecukupan dan efektivitas dari manajemen risiko termasuk pelaporan pelaksanaan strategi, kebijakan, dan prosedur. Kelima, renega pelaksana manajemen risiko yang berintegritas tinggi, kompeten, berpengalaman, memenuhi kualifikasi yang ditetapkan.

Melalui penerapan prinsip-prinsip tersebut secara konsisten, niscaya perusahaan akan tumbuh lebih sehat dan berkelanjutan. Manajemen juga berharap, dengan menjalankan hisnis yang *prudent* maka kepercayaan pemegang polis pada khususnya dan pemangku kepentingan lain pada umumnya dapat meningkat.

Selain memperluas *networking* dan menjalankan bisnis dengan *prudent*, Asuransi ASEI juga menyapa dengan produk yang *market friendly*. Terdapat beberapa produk yang selama ini sudah

dikenal seperti Asuransi Ekspor, Asuransi dan Penjaminan Kredit, Surety Bond dan Asuransi Umum.

Produk Asuransi Ekspor terbagi menjadi Asuransi Kredit Ekspor dan Asuransi Pembiayaan Tagihan Ekspor. Asuransi Kredit Ekspor adalah jenis asuransi yang memberikan ganti rugi kepada eksportir terhadap kemungkinan risiko kerugian akibat tidak menerima pelunasan pembayaran dari importir atau Bank pembuka Letter of Credit (L/C) yang disebabkan oleh risiko komersial dan/atau risiko politik.

Perlu dikerahui pula bahwa pola transaksi yang dapat ditutup oleh produk Asuransi Ekspor dapat menggunakan

Rasio-Rasio Keuangan PT Asuransi Ekspor Indonesia

Uraian	2008	2009
Risk Based Capital (RBC)	1,31%	1,68%
Return On Assets (ROA)	4,58%	5,52%
Return on Equity (ROE)	5,27%	6,39%
YOI	8,98%	9,36%
Rasio Klaim	13,50%	8,63%
Rasio Likuiditas	699,80%	640,65%
Rasio Pengeluaran	21,37%	20,51%

Sumber: ASEI

ketentuan pembayaran L/C atau non L/C. Selain itu, Asuransi Ekspor juga memberikan perlindungan kepada bank yang mendiskonto wesel ekspor melalui pelimpahan hak ganti rugi kepada bank atau dengan fasilitas Jaminan Pembayaran Wesel Ekspor (*post-shipment financing*).

Seperti telah disebutkan, produk-produk yang diterbitkan oleh Asuransi ASEI tentunya dapat memberi manfaat, baik untuk eksportir maupun bank. Manfaat Asuransi Kredit Ekspor bagi eksportir antara lain, dapat memberikan perasaan aman dalam menghadapi risiko ekspor, dan meningkatkan keberanian untuk menembus pasar ekspor yang baru (*non-traditional markets*) dengan biaya premi yang sangat ringan. Selain itu, dapat memenuhi keinginan importir untuk menggunakan *terms of payment* dengan syarat pembayaran yang lunak (non L/C), yang bagi Eksportir tentu memiliki risiko pembayaran yang relatif lebih tinggi, misalnya dengan Documents Against Acceptance (D/A), Documents Against Payment (D/

P) dan Open Account (O/A).

Asuransi Kredit Ekspor juga dapat memenuhi permintaan pasar dengan tingkat *country risk* yang tinggi. Selain itu, eksportir juga dapat memperoleh pembiayaan diskonto wesel ekspor dari bank dimana polis/jaminan dari Asuransi ASEI dapat dipersamakan sebagai jaminan tambahan kepada bank.

Produk Asuransi ASEI lain yang juga memberi manfaat kepada eksportir dan kalangan perbankan adalah Asuransi Kredit dan Penjaminan Kredit. Asuransi Kredit adalah proteksi yang diberikan Asuransi ASEI (selaku Penanggung) kepada Bank atau Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) (selaku Tertanggung) atas risiko kegagalan Debitur dalam melunasi fasilitas kredit atau pinjaman tunai yang diberikan oleh Bank atau LKBB.

Adapun jenis-jenis Asuransi Kredit adalah Asuransi Kredit Modal Kerja (KMK) Transaksional untuk proyek konstruksi, pengadaan barang atau jasa, ragihan/piutang, dan stock/barang. Selain itu ada pula KMK Trade Financing, KMK Revolving, Kredit Investasi, dan Kredit Modal Mikro kepada Bank Perkreditan Rakyat (BPR), Koperasi, dan *end user* (perorangan).

Sedangkan Penjaminan Kredit akan memberikan jaminan kepada Bank atas risiko kegagalan Debitur dalam melunasi fasilitas pinjaman non tunai yang diberikan oleh lembaga pembiayaan. Penjaminan Kredit ini dapat membantu perbankan dalam menyalurkan pembiayaan. Sebagaimana produk-produk lainnya, Sertifikat Penjaminan dari Asuransi ASEI dapat dipersamakan sebagai jaminan rambahan bagi perbankan.

Memasuki 2011, ASEI akan terus melakukan terobosan dan inovasi-inovasi baru guna menangkap peluang pasar. Menurut Zaafril, beberapa langkah yang akan dilakukan antara lain, melakukan penerrasi ke Asuransi Syariah; memperluas volume usaha dengan menutup transaksi yang sifatnya *medium/long term*; membuka dua (2) Kantor Cabang dan sedikitynya delapan (8) Kantor Pemasaran; dan merambah asuransi di bidang penerbangan (*aviation*) dan oil & gas. "Asuransi ASEI akan terus bergerak menangkap setiap peluang yang ada demi berperan serta dalam meningkatkan perekonomian nasional," pungkas Zaafril. ●