

Asuransi  ASEI

PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero)

Leader Export Credit Agency

Perusahaan BUMN yang bergelut di bidang asuransi sejak 1985 ini, kini telah menemukan kembali core bisnis yang jelas. Dengan kata lain Asuransi ASEI kini semakin mamantapkan visinya sebagai perusahaan Export Credit Agency besar di Indonesia melalui aliansi strategis serta jaringan keahlian global.



Dewan Direksi PT. ASEI (Persero) ki-ka: Indra Noor, Zaafril Razief Amir, Marthin F. Simarmata

Adalah Zaafril Razief Amir, Direktur Utama PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero) yang berupaya menjadikan Asuransi ASEI lebih besar dan sehat serta mengembalikan ke trek awal perusahaan, yaitu menjadi leader asuransi yang mendukung ekspor. Bermodal sebagai satu-satunya perusahaan asuransi di bidang ekspor membuat Zaafril mengambil langkah optimal, yaitu kembali pada fungsi utama Asuransi ASEI, yakni sebagai Export Credit Agency. Walau memiliki berbagai produk asuransi yang ditawarkan, Asuransi ASEI saat ini lebih fokus pada core bisnis asuransi ekspor tanpa meninggalkan bisnis yang telah digarap. Asuransi ASEI juga menawarkan berbagai produk asuransi lain, seperti asuransi kredit, surety bond, AE financing dan asuransi umum. Tetapi Zaafril menambahkan produk asuransi tersebut tetap dijalani dan hanya sebagai pendukung saja, fokus utama ASEI tetap pada asuransi ekspor.

Sebagai perusahaan pelopor asuransi ekspor di Indonesia, Asuransi ASEI membidik kerjasama dengan berbagai pihak guna menciptakan kinerja yang sehat serta meraih margin yang optimal. Jelas dari sisi marketing Asuransi ASEI membutuhkan kerjasama dengan pihak-pihak yang mempunyai peluang memperkenalkan core bisnis Asuransi ASEI ke berbagai eksportir. Selain itu Asuransi ASEI juga fokus melakukan pendekatan-pendekatan dengan perbankan, baik yang sudah pernah bekerjasama atau pun belum.

Asuransi ASEI menargetkan pada akhir 2009 ini dapat merangkul 20 Bank. Sampai dengan saat ini Asuransi ASEI telah berhasil merangkul 14 Bank di tanah air.

Kinerja yang optimal tersebut ternyata memberikan hasil yang positif. Untuk pertama kalinya Asuransi ASEI meraih laba melebihi target dari yang ditargetkan sebesar 27,5 miliar, Asuransi ASEI mampu membukukan laba mendekati 30 miliar pada 2008. dari perolehan laba tersebut Zaafril optimis dapat membakar semangat serta meningkatkan optimisme seluruh SDM Asuransi ASEI. Fokus untuk meningkatkan laba merupakan agenda utama dalam penyusunan rencana kerja di 2009. Di 2009 ini Asuransi ASEI menargetkan peningkatan premi sebesar 500 miliar, atau tumbuh 50% dari tahun sebelumnya. Selain itu Asuransi ASEI juga menargetkan laba sebesar 37,5 miliar, yang mana hingga Mei 2009 Asuransi ASEI sudah meraih laba (Unaudited) sebesar 22.5 miliar.

MERANGKUL BANK PEMBANGUNAN DAERAH, SWASTA & BUMN

Minimnya pengetahuan para eksportir daerah mengenai manajemen resiko, serta tidak adanya kemudahan pelayanan dan perlindungan risiko kepada nasabah di berbagai daerah, seringkali membuat para eksportir daerah tersebut merasa dirugikan. Untuk itu pemerintah menghimbau agar Asuransi ASEI mampu bekerjasama dengan BPD (Bank Pembangunan Daerah) guna mendorong kinerja ekspor dari daerah. Tujuannya adalah tidak lain untuk mendukung serta membekali eksportir yang berasal dari berbagi daerah di tanah air akan pelayanan, kemudahan serta perlindungan resiko tersebut.

Belum lama ini Bank DKI menandatangani nota kesepahaman penjaminan asuransi selama lima tahun dengan kepada Asuransi ASEI (persero). Kesepahaman dengan Asuransi ASEI tersebut meliputi pemberian penjaminan kredit atas kredit usaha mikro, kecil dan menengah (kredit UMKM) dan Koperasi, pemberian penjaminan kredit konsumen, komersial dan korporasi. Pemberian penjaminan kontra garansi bank, pemberian penjaminan produk perbankan lainnya penjaminan letter of credit dan surat keterangan berdokumen dalam negeri), produk asuransi umum dan syariah, serta hal lain yang dapat dikembangkan.

Asuransi ASEI juga telah melakukan Kerjasama Asuransi Kredit dengan BPDDIY (Bank Pembangunan Daerah Yogyakarta). Kerjasama tersebut meliputi antara lain kerjasama modal kerja transaksional, project financing, kredit multi guna. Diharapkan dengan adanya kerjasama ini memberi nilai positif bagi nasabah yang makin yakin dengan jaminan asuransi yang diberikan.

Selain itu, baru-baru ini Asuransi ASEI juga telah sukses melakukan penandatanganan MOU dengan PT Bank Pembangunan

Daerah Papua untuk kerjasama fasilitas kartu kredit. Dan juga dengan Bank Mandiri untuk kerjasama Asuransi pembiayaan tagihan ekspor.

Setelah sukses menjalin kerjasama dengan Bank Victoria mengenai kerjasama asuransi kredit pada September 2008 lalu, kini Asuransi ASEI merangkul kembali Bank Victoria untuk kerjasama fasilitas commercial line yang penandatanganan kesepakatan tersebut diselenggarakan baru-baru ini.

Asuransi ASEI juga telah melakukan kerjasama dengan PT Utama Karya mengenai kerjasama penjaminan atas fasilitas pembiayaan non-tunai, yang penandatanganannya juga dilakukan kedua belah pihak belum lama ini.

Dengan melakukan kerjasama dengan berbagai perusahaan tersebut, diyakini Asuransi ASEI dapat menciptakan kinerja yang sehat dan dapat meraih keuntungan yang optimal bagi kedua belah pihak. Asuransi ASEI belum lama ini juga telah meraih penghargaan dari majalah Media Asuransi sebagai Good Insurance ke-3 untuk

Kinerja optimal tersebut memberikan hasil yang positif. Untuk pertama kalinya Asuransi ASEI mampu membukukan laba mendekati 30 miliar pada 2008, melebihi dari yang ditargetkan sebesar 27,5 miliar.

kategori peringkat perusahaan asuransi umum dengan modal sendiri Rp. 250 miliar keatas.

KERJASAMA INTERNASIONAL

Saat ini Asuransi ASEI telah mengoptimalkan kerjasama dengan berbagai macam pihak, baik domestik maupun internasional, guna kembali ke fungsi utama sebagai Export Credit Agency besar. Untuk kanvas internasional, Asuransi ASEI telah melakukan pendekatan kerjasama dengan perusahaan asuransi ekspor di berbagai Negara. Asia merupakan target utama yang dibidik. Zaafril memaparkan bahwa dalam hal ini target utama perseroan adalah merangkul kerjasama dengan seluruh perusahaan asuransi ekspor di Asia.

Target yang dibidik Asuransi ASEI pun bersambut dengan adanya kesepakatan kerjasama dengan Nippon Export and Investment Insurance (NEXI). Kerjasama tersebut mengenai perlindungan asuransi bagi eksportir Jepang di Indonesia yang melakukan ekspor dari Indonesia ke manca Negara. Menurut NEXI, Asuransi ASEI dinilai sebagai perusahaan asuransi ekspor yang mempunyai kinerja yang sangat baik, sehingga NEXI dan Asuransi ASEI sepakat bekerjasama



Penandatanganan kerjasama Asuransi ASEI dengan NEXI

untuk mengoptimalkan volume perdagangan kedua Negara. Selain itu, Asuransi ASEI pun telah melakukan kerjasama dengan perusahaan asuransi ekspor Korea, yaitu Korea Export Insurance Corporation (KEIC). NEXI dan KEIC merupakan Export Credit Agency besar dinegaranya masing-masing. Jepang dan Korea dipatok sebagai Negara prioritas Asuransi ASEI, karena kedua Negara tersebut dianggap sebagai pemain besar di Asia. Selain NEXI dan KEIC, kerjasama tersebut berkelanjutan dengan Malaysia Export Credit Insurance Berhad (MECIB). Singapura, China, dan Taiwan pun tidak lepas dari bidikan Asuransi ASEI. Zaafril juga menambahkan bahwa bentuk kerjasama tersebut meliputi penutupan reasuransi, koasuransi, tukar menukar informasi buyer serta persamaan standar.

PASAR TIMUR TENGAH

Untuk mengembangkan pasar ekspor nasional Asuransi ASEI kini merambah kerjasama untuk merangkul perusahaan asuransi ekspor asal Dubai. Upaya ini sekaligus menjajaki pasar ekspor di beberapa negara Timur Tengah dan beberapa negara di Afrika. "Apalagi pasar di kedua wilayah itu cukup potensial untuk dibidik" ujar Zaafril. Upaya tersebut pun dinilai untuk memperbaiki terus menurunnya nilai ekspor hingga 20 persen sejak awal tahun. "Kami berharap, hal itu akan berhasil sehingga devisa yang dihasilkan dari ekspor sangat vital bagi proses pembangunan negara," tambah Zaafril.

Asuransi ASEI berencana terus mengembangkan produk terbaru untuk mempermudah kinerja eksportir. Asuransi ASEI juga akan terus mengembangkan produk Diskonto Wesel Export Non LC. Karena hal ini diyakini dapat meningkatkan kinerja ekspor nasional. Untuk perusahaan orientasi ekspor yang sudah dapat wesel seperti Letter of Credit (L/C), Bank Garansi, dan lain sebagainya, Asuransi ASEI juga bisa membantu dengan memberikan pembayaran talangan secara diskonto. Tujuannya adalah untuk meminimalkan risiko adanya penundaan pembayaran, bagi pengusaha yang memiliki L/C. Asuransi ASEI mampu memberikan pembayaran dengan diskon sekitar 70-80 persen dari nilai transaksi. Zaafril meyakini bahwa produk tersebut akan diminati. Mengingat, saat ini pihak perbankan pada umumnya tidak mau memberikan diskonto L/C, apalagi bagi non L/C. Asuransi ASEI juga berencana menjalin kerja sama dengan Bank Dunia, dengan tujuan untuk menerapkan kredit ekspor (Trade Finance). Trade Finance dinilai sangat sesuai jika diterapkan di Indonesia dan di negara berkembang lainnya. Dengan jangka waktu yang relatif pendek, yakni maksimal 6 bulan sehingga risiko ekspor dapat diminimalkan. □

