

# Kiprah Asuransi ASEI dalam Menunjang Pengembangan Ekspor

**Keberadaan PT. Asuransi Ekspor Indonesia (Persero) atau Asuransi ASEI, yang didirikan Pemerintah pada dasarnya adalah untuk mendorong pertumbuhan ekspor nasional. Peranan ini sesuai dengan visi Asuransi ASEI yakni menjadi Export Credit Agency (ECA) yang besar di Indonesia melalui aliansi strategis serta jaringan keahlian global.**

Lebih lanjut, Zaafril Razief Amir (Direktur Utama Asuransi ASEI) menjelaskan bahwa dalam menjalankan peran tersebut, Asuransi ASEI melakukan dua kegiatan utama. Pertama, memberikan Penjaminan kepada Eksportir nasional yang menghadapi risiko kerugian sebagai akibat gagal bayar *buyer* di luar negeri. Kedua, memberikan Penjaminan atas Kredit Ekspor yang diberikan perbankan kepada Eksportir Indonesia (*pre shipment financing*) baik dalam bentuk *cash loan* maupun *non-cash loan*. *Cash loan* adalah fasilitas pembiayaan yang diberikan sebagai Modal Kerja, sementara itu fasilitas *non-cash loan* pada umumnya dalam bentuk pemberian fasilitas pembukaan *L/C* Impor; SKBDN dan Bank Garansi. Dengan demikian, Asuransi ASEI memberikan proteksi baik kepada Eksportir maupun Bank pemberi kredit (ekspor), dalam rangka menunjang penetrasi eksportir nasional ke pasar mancanegara. Peran dan fungsi seperti ini sudah dijalankan Asuransi ASEI sejak 1985 dan sesuai dengan kelaziman yang dilakukan oleh *export credit agency* (ECA) di negara lain.

Keberadaan asuransi untuk melindungi suatu transaksi ekspor ini memang diperlukan karena adanya berbagai risiko. Secara umum risiko-risiko tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua kategori, yaitu: Risiko Komersial dan Risiko Politik. Contoh



Direktur Utama Asuransi ASEI, Zaafril Razief Amir.

Risiko Komersial yang sering terjadi adalah Importir/Buyer di luar negeri tidak melunasi kewajibannya untuk membayar kepada Eksportir. Biasanya hal ini terjadi kalau *buyer*-nya nakal. Padahal, eksportir tidak bisa serta-merta mengecek karena pembeli tersebut berada di luar negeri. Prinsipnya, segala modus berusaha dilakukan *buyer* nakal agar mereka tidak perlu membayar barang ekspor yang sudah diterimanya.

Untuk meminimalkan risiko tersebut, memang ada eksportir yang meminta *letter of credit* (*L/C*), yang dianggap lebih aman, karena *L/C* adalah janji pembayaran dari pihak perbankan. Akan tetapi, penerbitan *L/C* ini akan membuat transaksi ekspor tersebut menjadi lebih "mahal". Sebab, Importir harus menyediakan *cash collateral* senilai barang yang diimpornya dari Eksportir Indonesia dan harus disimpan di bank

pembuka *L/C* (*Issuing Bank*). Penyediaan *cash collateral* ini tentu saja akan membuat Importir menjadi tidak luasa menggunakan dananya untuk kegiatan/ekspansi usahanya dan dapat juga meningkatkan *cost of fund*-nya. Akibatnya, daya saing Eksportir Indonesia menjadi berkurang dibandingkan dengan Eksportir negara lain yang bersedia melakukan transaksi ekspor tanpa *L/C*. Lagi pula mayoritas eksportir belum paham betul seluk-beluk dan trik-trik tertentu dalam *L/C*. Di sinilah ASEI berperan memberikan proteksi terhadap bisnis ekspor mereka.

Saat ini, lebih dari 90% transaksi ekspor di Indonesia dilakukan tanpa menggunakan *terms of payment L/C* (*non L/C*), yaitu: *documents against acceptance* (*DA*), *documents against payment* (*DP*), dan *open account* (*OA*) dengan jangka waktu pembayaran tertentu. Ada yang berjangka waktu tiga bulan, enam bulan dan bahkan setahun. Tentu saja hal ini berisiko, sehingga diperlukan asuransi yang mampu menjamin pembayaran ekspor tersebut. Keterlibatan asuransi dalam perdagangan internasional (ekspor – impor)

sudah menjadi *trend* dan kelaziman saat ini di seluruh dunia, termasuk Indonesia, yang dalam hal ini dilakukan oleh Asuransi ASEI.

Asuransi ASEI adalah Anggota Penuh (*Full Member*) dari Asosiasi Internasional Lembaga Asuransi Ekspor dan Investasi (*BERNE Union*) yang berkedudukan di London, Inggris. Asosiasi tersebut sudah mempunyai anggota tetap 52 ECA dari 49 negara dan satu lembaga multinasional (*Multilateral Investment Guarantee Agency*). Asuransi ASEI juga ditunjuk untuk menjadi Anggota Pendiri (*Founding Member*) dari AMAN Union. AMAN Union merupakan asosiasi ECA yang beroperasi di negara-negara Anggota OKI (*Organisasi Konferensi Islam*) dan Jazirah Arab.

Melalui *BERNE Union* dan *AMAN Union*, jaringan informasi yang dimiliki oleh Asuransi ASEI menjadi sangat luas sehingga dapat

membantu Eksportir Indonesia untuk memperoleh informasi mengenai *track record* calon *buyer* di luar negeri untuk memastikan kemampuan finansialnya. Eksportir juga semakin yakin dalam memperluas daerah pemasarannya, tidak terbatas pada *buyer* yang sudah dikenal saja. Hal ini merupakan keuntungan lain apabila suatu ekspor diasuransikan. Untuk perluasan pasar, Eksportir dapat memperoleh informasi mengenai *buyer* barunya, tanpa harus melakukan pengecekan sendiri. Asuransi ASEI akan mengecek calon *buyer* serta kemampuan finansialnya melalui jaringan internasional yang dimilikinya.

Melalui kerjasama dengan berbagai ECA di luar negeri, Asuransi ASEI juga kerap diminta untuk memberikan "konfirmasi" dan/atau "pertanggungjawaban ulang" baik dalam skema Re-Asuransi maupun Ko-Asuransi atas Impor yang dilakukan oleh pengusaha di Indonesia. Hal ini merupakan kelebihan dari Asuransi ASEI dibandingkan ECA negara lain, yang umumnya hanya memberikan perlindungan asuransi/penjaminan terhadap ekspor negaranya. Asuransi ASEI dapat memberikan perlindungan asuransi/penjaminan terhadap ekspor dan impor nasional.

Impor juga diperlukan karena sebagian bahan baku produk ekspor masih harus diimpor. Sebut saja kapas untuk industri garmen, masih harus didatangkan dari Pakistan dan Bangladesh. Ekspor kita juga membutuhkan impor bahan baku dari Cina. Namun demikian, posisi ekspor harus lebih besar dibanding impor sehingga neraca perdagangan secara nasional tetap positif. Dengan menggunakan produk-produk yang disediakan oleh Asuransi ASEI, *cost* yang ditanggung eksportir menjadi lebih rendah sehingga berdampak pada daya saing produk ekspornya di dunia internasional. Termasuk ketika sektor perdagangan nasional harus mengikuti ketentuan Free Trade Agreement (FTA) Asean - China per 1 Januari 2010.

Dengan semakin terbukanya perdagangan dunia, berbagai hambatan juga semakin berkurang. Jadi yang bisa menang dalam persaingan era perdagangan bebas adalah mereka yang mampu memproduksi dengan efisien dan lebih ekonomis sehingga bisa memberikan harga yang lebih kompetitif dengan kualitas baik. Dalam kondisi demikian bila menggunakan Asuransi ASEI, Eksportir



Direksi Asuransi ASEI (dari kiri ke kanan): Marthin F Simarmata (Direktur Keuangan), Indra Noor (Direktur Operasional), dan Zaafril Razief Amir (Direktur Utama).

## PT. ASURANSI EKSPOR INDONESIA (PERSERO) LAPORAN LABA RUGI dalam Rupiah

Uraian	31 Desember 2009 (Un-audited)	31 Desember 2008 (Audited)
Hasil Premi Netto	70.187.171.295,10	58.130.796.968
Jumlah Beban Klaim	(17.831.754.674,19)	(21.300.916.124,33)
Hasil Underwriting Netto	49.408.439.249,28	30.786.378.586,09
Hasil Investasi	52.664.554.288,67	47.660.759.279,00
Hasil Operasional	102.072.993.537,95	78.447.137.865,09
Jumlah Biaya Operasional	64.200.151.077,26	43.493.082.949,48
Hasil Bersih Operasional	37.872.842.460,69	29.008.054.915,61
Pendapatan/Beban lain-lain	(656.599.408,76)	306.618.541,05
Labarugi Sebelum Pajak	37.216.243.051,93	29.314.673.456,66
Labarugi Setelah Pajak	37.216.243.051,93	29.616.193.960,66

Sumber: PT. ASURANSI EKSPOR INDONESIA (PERSERO)

tidak perlu lagi mensyaratkan L/C kepada *buyer*-nya. Dengan demikian, *buyer* dapat menekan *cost* yang menjadi bebannya. Eksportir pun bisa lebih leluasa mencari *buyer* ke berbagai negara guna mendapatkan pasar-pasar baru bagi produknya tanpa perlu khawatir tidak dibayar. Dengan keanggotaan Asuransi ASEI pada BERNE Union dan AMAN Union, secara praktis, tidak ada satu wilayahpun di dunia ini yang tidak dapat dijangkau oleh Asuransi ASEI.

Selain jangka waktu tagihan ekspornya bisa diatur sesuai kebutuhan dan persaingan yang ada, Eksportir juga bisa meminta kepada Bank untuk memberikan pembayaran terlebih dahulu (diskonto) kepada Eksportir atas tagihan/wesel ekspornya dengan jaminan Asuransi ASEI. Dalam hal ini, Asuransi ASEI menjamin bank yang memberikan diskonto wesel ekspor tersebut (*Export Bill Insurance*). Dengan demikian, Eksportir akan menerima pembayaran lebih awal, sehingga tidak perlu menunggu tanggal jatuh tempo seperti yang dijanjikan *buyer*. Pihak bank baru akan dibayar, apabila *buyer* telah melakukan pembayaran, atau

menerima pembayaran Ganti Rugi dari Asuransi ASEI dalam hal Importir cedera janji untuk melakukan pembayaran.

"Dalam era pasar terbuka ini, hanya dengan membayar premi asuransi sekitar 0,3% dari nilai *Invoice* yang diasuransikan, Eksportir sudah mendapatkan proteksi sekaligus informasi mengenai Importirnya," tukas Zaafril Razief Amir, Direktur Utama Asuransi ASEI.

Asuransi ASEI juga memberikan penjaminan kepada Bank yang memberikan fasilitas *cash-loan* (*working capital*) maupun *non-cash loan* kepada Eksportir nasabahnya. Asuransi ASEI telah melakukan kerjasama dengan berbagai bank sehingga para eksportir dapat dengan leluasa memilih Bank yang sesuai dengan kebutuhannya untuk memperoleh fasilitas-fasilitas tersebut. Bahkan - lebih jauh lagi - Asuransi ASEI juga mengajak berbagai bank di luar negeri agar berani membiayai Eksportir Indonesia dengan jaminan dari Asuransi ASEI. Apalagi bila Eksportir memerlukan pembiayaan dalam bentuk valuta asing (USD), "harga"nya akan lebih murah dibanding meminjam valas dari bank lokal di Indonesia.

Dengan mensinergikan produk Asuransi ASEI dengan Perbankan, Asuransi ASEI dapat menjamin kredit ekspor yang disalurkan bank baik di dalam maupun di luar negeri. Ini tentu akan memberikan pilihan yang lebih variatif kepada eksportir dalam menjalankan sekaligus melindungi bisnisnya. Bahkan terkait dengan proses *risk management*, keberadaan Asuransi ASEI menjadi sangat penting, mengingat kemungkinan terburuk yang dihadapi Eksportir maupun Perbankan, seperti gagal bayar, dapat saja terjadi. Adalah langkah yang tepat apabila pihak Eksportir mengasuransikan risiko pembayarannya dan pihak Bank mengasuransikan kredit ekspornya. Kedua belah pihak akan merasa aman, karena risikonya telah dijamin oleh Asuransi ASEI. "Apabila seluruh risikonya telah dijamin oleh Asuransi ASEI, maka pikiran Eksportir dan Pengelola Bank akan lebih tenang, sehingga mereka dapat berkonsentrasi mengembangkan bisnisnya tanpa perlu dirisaukan adanya risiko *default*", ujar Zaafril Razief Amir, Direktur Utama Asuransi ASEI menutup perbincangannya dengan Infobank. ●