



Published by
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Laporan Studi Kasus Indonesia

Formalisasi skema asuransi perlindungan anggota (*in-house*) pada Koperasi Kredit Inkopdit

September 2022

Laporan ini menjelaskan tentang proses formalisasi pada skema asuransi perlindungan anggota (in-house insurance) yang disebut Daperma di Koperasi Kredit Inkopdit dari tahun 2020 hingga 2022. Proses ini berjalan atas kontribusi dari GIZ RFPI Asia, AXA Financial Indonesia, Koperasi Inkopdit, serta yang kemudian menjadi pialang asuransi mikro di Indonesia dengan nama PT. PANDAI Pialang Asuransi, dan Konsultan. PT. PANDAI saat ini mengelola portofolio yang aktif dan telah sepenuhnya diformalkan sejumlah 2,4 juta kontrak asuransi jiwa wajib, berjangka serta santunan tunai rumah sakit sukarela, dengan premi gabungan bruto senilai Rp 69 miliar (atau senilai 4.46 juta USD) per September 2022. Penulis meyakini bahwa proses pembelajaran atas keseluruhan proses ini dapat berkontribusi untuk keberhasilan proses formalisasi serupa dan untuk proteksi yang lebih baik bagi masyarakat miskin dan kelompok rentan di negara-negara dengan kondisi pasar yang sebanding.

Daftar Isi

Ringkasan	3
Daftar Istilah	5
1. Pengantar	6
2. Pengantar tentang asuransi informal dan resikonya	7
2.1 Pespektif Regulasi asuransi informal	7
2.2 Definisi Asuransi di Indonesia	9
3. Inkopdit dan konteks formalisasi Daperma	10
3.1 Sejarah Inkopdit	10
3.2 Implementasi Daperma Lama	11
4. Formalisasi/Peresmian Daperma Lama	14
4.1 Langkah-langkah dalam Formalisasi Daperma	14
4.2 Tahapan, proses dan alur waktu dalam formalisasi Daperma Baru	15
4.3 Formalisasi melalui kesepakatan mitra-agen	16
4.4 Formalisasi Daperma Lama Menuju sebuah Pialang Asuransi	17
5. Kunci sukses dan Pembelajaran penting	19
6. Selayang pandang	21

Pertanyaan mengenai laporan ini, silahkan untuk dapat menghubungi kolega GIZ

Mr. Dante Portula dante.portula@giz.de

Dr. Alexander Jaeger alexander.jaeger@giz.de

Ringkasan

Tingkat perkembangan sektor asuransi di suatu negara antara lain ditunjukkan oleh tingkat penetrasi asuransi. Dihitung sebagai rasio antara premi asuransi yang dibayarkan dengan nilai produk domestik bruto pada tahun tertentu, penetrasi asuransi di Indonesia hanya sebesar 1,6% pada akhir 2020, jika dibandingkan dengan, misalnya, 3,7% di India, 5 % di Malaysia dan 17% di Tionghoa Taipei (Data OECD). Namun, penggunaan asuransi melalui skema informal tidak tercakup dalam pengukuran penetrasi asuransi di Indonesia karena asuransi informal tidak berada dalam lingkup regulator asuransi, OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Namun asuransi untuk rumah tangga berpenghasilan rendah di Indonesia seringkali tersedia melalui kegiatan asuransi informal dimana produk dan penyedia asuransi tidak diatur oleh regulator asuransi.

Skema asuransi informal atau *in-house* (perlindungan anggota) di Indonesia sebagian besar dipraktikkan di sektor koperasi. Ada sekitar 127.846 koperasi kredit yang aktif dan terdaftar di Indonesia pada tahun 2021 yang menjadikannya salah satu sektor koperasi terbesar di dunia. Keberadaan skema asuransi informal di Indonesia dapat menjadi indikasi dari tiga faktor situasional: 1) adanya permintaan untuk perlindungan risiko keuangan dari rumah tangga berpenghasilan rendah, 2) tidak ada atau kurangnya produk asuransi yang sesuai yang memenuhi kebutuhan rumah tangga berpendapatan rendah dan usaha informal dari perusahaan asuransi yang teregulasi, dan 3) belum adanya regulasi yang proporsional yang mendorong dan memberikan prosedur yang proporsional untuk formalisasi layanan asuransi informal.



Sumber foto: <https://cucoindo.org/>

Sementara asuransi informal berkontribusi terhadap akses ke perlindungan risiko keuangan, namun kegiatan asuransi yang tidak diatur, pada saat yang sama, menimbulkan potensi ancaman terhadap: 1) stabilitas koperasi. Dalam hal pembayaran asuransi yang tidak terduga tinggi atau bahkan kebangkrutan, bisnis inti koperasi, yaitu penyediaan simpan pinjam, dapat terancam, 2) perlindungan konsumen. Anggota koperasi dan/atau anggota keluarga penerima pembayaran asuransi mungkin tidak dapat menerima manfaat yang dijanjikan jika terjadi kepailitan. Hal ini dapat menjadi sumber adanya anggota yang tidak puas yang dapat mengakibatkan mogok pinjaman, dan 3) dampak negatif pada industri asuransi lokal secara keseluruhan. Isu manfaat yang tidak terbayar akibat kepailitan asuransi informal akan mempengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap sektor asuransi secara keseluruhan.

Asuransi informal dapat berupa dalam banyak bentuk yang memerlukan tanggapan peraturan yang berbeda. Publikasi "[Focus Note 10, Informal insurance: a regulator's perspective](#)" oleh Doubell Chamberlain, Hennie Bester dan Christine Hougaard menyarankan dua alasan utama informalitas. Pertama, suatu entitas dapat didaftarkan pada badan pengawas tetapi tetap beroperasi secara informal jika peraturan tidak ditegakkan. Kedua, regulasi tidak berlaku sama sekali. Entitas juga dapat beroperasi secara informal di mana tidak ada rezim peraturan atau peraturan tidak berlaku untuk entitas atau produk tertentu. Selengkapnya, lihat di bagian 2 laporan ini.

Studi kasus ini menyajikan perjalanan koperasi kredit Inkopdit dalam meresmikan skema asuransi *in-house* (perlindungan anggota) yang disebut Daperma (dana perlindungan bersama) yang berusia 45 tahun di Indonesia. Program GIZ RFPI Asia dan AXA Financial Indonesia bergabung dalam

perjalanan formalisasi melalui proyek tripartit 3 tahun bernama “Asuransi Mikro yang Aman dan Berkelanjutan di Indonesia”. Proyek ini berakhir pada Mei 2022. Inkopdit adalah jaringan nasional dari 37 koperasi kredit sekunder regional yang mencakup 800 koperasi kredit primer. Organisasi ini memiliki total lebih dari 3 juta anggota di seluruh Indonesia. Skema Daperma menawarkan dua produk kepada anggota koperasi – asuransi jiwa dan santunan duka. Inkopdit melihat adanya peningkatan rasio klaim produknya selama periode 2015 hingga 2019 dan mengalami kerugian yang signifikan pada tahun 2016 dan 2017 dengan rasio klaim di atas 100%. Rasio klaim yang tidak berkelanjutan memicu diskusi untuk meresmikan skema Daperma menjadi layanan yang diatur dan dengan demikian melindungi koperasi dan anggotanya. Selain itu, ukuran operasi Daperma sudah sangat signifikan sehingga regulator telah menyarankan Inkopdit untuk meresmikan kegiatan asuransinya sejak dini.

Pendekatan dua langkah dipilih untuk formalisasi Daperma lama ini. Langkah pertama adalah formalisasi produk asuransi melalui kerjasama mitra-agen antara AXA Indonesia dan Inkopdit. Model mitra-agen adalah solusi langsung untuk formalisasi. Ini menyediakan produk yang diatur kepada anggota koperasi. Langkah kedua adalah formalisasi skema asuransi Daperma dengan mengubahnya menjadi entitas asuransi yang diawasi oleh pengawas asuransi OJK. Daperma lama diubah menjadi pialang asuransi melalui akuisisi 100% kepemilikan perusahaan pialang lokal yang ada. Selama 3 tahun proyek berlangsung, GIZ dan AXA memberikan program pengembangan kapasitas bagi Inkopdit dan staf Daperma. Lihat gambar 4 di halaman 16 untuk daftar tahapan utama dari proses formalisasi.

Setelah beberapa bulan advokasi untuk Daperma baru, sudah cukup banyak anggota koperasi yang berlangganan Daperma baru yang terdaftar di OJK sebagai PT Pialang Asuransi Nasional Daperma Indonesia atau PT PANDAI Pialang dan Konsultan Asuransi. Hingga akhir September 2022, PT PANDAI memiliki total 2,4 juta polis aktif dalam bentuk asuransi wajib, asuransi jiwa berjangka, dan santunan tunai rumah sakit dengan premi bruto gabungan sebesar Rp 60 miliar (USD 4,462 juta). Dengan transformasi Daperma lama pada tataran produk (model mitra-agen) dan transformasi organisasi menjadi pialang asuransi, Inkopdit telah secara efektif mengalihkan perlindungan anggota koperasi induk ke perusahaan re/asuransi resmi dan teregulasi.

Perjalanan formalisasi Daperma memberikan pembelajaran sebagai berikut: 1) Komposisi kemitraan proyek sudah mendekati ideal. Ada titik temu yang jelas antara visi dan kepentingan Inkopdit, AXA dan GIZ; 2) Akuisisi lisensi pialang yang telah ada sebelumnya membuat proses formalisasi lebih cepat dan lebih hemat biaya; 3) Formalisasi pada jaringan koperasi nasional meningkatkan kemungkinan keberhasilan proses karena menjangkau lebih banyak anggota; 4) Target dan asumsi harus ditinjau dan disesuaikan dengan kenyataan. Sementara jaringan keanggotaan Inkopdit yang sangat besar menawarkan skala bisnis, namun adanya proses pengambilan keputusan yang lambat, yang biasanya melekat pada tataran koperasi; dan 5) Peningkatan kapasitas merupakan proses yang berkesinambungan. Hal ini terutama penting dengan latar belakang Daperma lama yang dulunya merupakan program asuransi yang tidak terdaftar dan selanjutnya diperlukan untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan dalam kegiatan asuransi formal.

Sulit untuk menarik kesimpulan umum atas proses formalisasi atau peresmian, karena perbedaan masing-masing institusi dan situasi. Namun, kami berharap perjalanan sukses Inkopdit, AXA dan GIZ dapat memberikan wawasan yang bermanfaat untuk proses formalisasi lainnya di Indonesia dan negara lain.

Daftar Istilah

AASI	Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia
AAJI	Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia
AAUI	Asosiasi Asuransi Umum Indonesia
CU	Credit Union
FGD	Focused Group Discussion
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH
IDR	Indonesian Rupiah
IT	Information Technology (Teknologi Informasi)
MAF	Mutual Assistance Fund (Dana Pertanggungans Bersama)
MEFIN	Mutual Exchange Forum on Inclusive Insurance (Forum Pertukaran Bersama tentang Asuransi Inklusif)
MIS	Management Information System (Sistem Informasi Manajemen)
MoU	Memorandum of Understanding (Nota Kesepakatan)
OJK	Otoritas Jasa Keuangan
RFPI Asia	Regulatory Framework Promotion of Pro-poor Insurance Markets in Asia
PT. PANDAI	PT. Pialang Asuransi Nasional Daperma Indonesia
ToT	Training of Trainers

NB: Nilai kurs valuta asing USD ke IDR (Rupiah) yang digunakan dalam studi ini adalah Rp 15,461 per 10/17/2022 (<https://www.oanda.com/>)

Dokumen ini diterjemahkan dari Bahasa Inggris ke Bahasa Indonesia oleh Dian Utami Fadlan

1. Pengantar

Inkopdit (Induk Koperasi Kredit) adalah jaringan nasional dari 37 koperasi kredit sekunder daerah (Puskopdits) yang menampung lebih dari 800 koperasi kredit primer (Kopdits). Organisasi ini memiliki total lebih dari 3 juta anggota di seluruh Indonesia. Didirikan pada tahun 1970, Inkopdit memberikan layanan dukungan kepada Puskopdit dan Kopdit seperti silang pinjam CU, pelatihan dan pendidikan keuangan, pemantauan dan evaluasi (M&E), dan menyelenggarakan program asuransi internal (perlindungan anggota) yang disebut Daperma.

Ancaman terhadap keberlanjutan keuangan dan kelembagaan Daperma dan implikasinya terhadap perlindungan konsumen dari jutaan anggota credit unions (CU), mendorong GIZ RFPI Asia dan Inkopdit pada awal 2018 untuk membahas potensi formalisasi atau peresmian layanan asuransi yang sebelumnya bersifat informal. Sebuah studi dasar yang dilakukan oleh GIZ pada tahun 2018 menyimpulkan bahwa untuk program Daperma ada tren peningkatan klaim asuransi dibandingkan jumlah premi yang dibayarkan. Pada tahun 2016 dan 2017 khususnya, Daperma mengalami kerugian finansial karena rasio klaim di atas 100% setiap tahunnya. Situasi Daperma kembali surplus positif di tahun-tahun berikutnya setelah jumlah premi dinaikkan dan nilai manfaat tertahan. Namun dalam prosesnya, Inkopdit memahami bahwa ada kebutuhan untuk memprofesionalkan dan memformalkan program Daperma agar skema tersebut berkelanjutan.

Laporan studi kasus ini bertujuan untuk menggambarkan pengalaman Inkopdit dan lembaga pendukung dalam proses formalisasi Daperma. Kajian ini menggambarkan aspirasi, proses, keluaran dan pembelajaran selama ini. Laporan ini dimaksudkan untuk dikomunikasikan kepada berbagai pemangku kepentingan di Indonesia dan di negara lain, khususnya anggota Jaringan MEFIN, untuk menginspirasi lembaga keuangan mikro, penyedia asuransi inklusif, regulator dan penggerak pasar asuransi untuk mengatasi tantangan informalitas dalam asuransi.

Proses formalisasi ini secara umum menggunakan dua langkah utama. Langkah pertama berfokus pada **formalisasi produk** di mana produk formal dan teregulasi dikembangkan dan ditawarkan melalui pengaturan mitra-agen. Produk formal tersebut menggantikan produk in-house Daperma yang ada hingga saat ini. Langkah kedua adalah **transformasi program Daperma lama** menjadi pialang



*Penandatanganan MoU oleh perwakilan Inkopdit, AXA Financial Indonesia dan GIZ RFPI Asia
Photo oleh: Griselda Raisa Susanto, 2019*

asuransi. Untuk itu, Inkopdit memperoleh lisensi pialang asuransi aktif yang kemudian digunakan sebagai dasar formal penerapan Daperma baru. Hingga akhir September 2022, terdapat total sekitar 2,4 juta polis aktif atas asuransi jiwa, asuransi jiwa berjangka dan santunan tunai rumah sakit dengan anggota Kopdit yang diperoleh melalui proses dua langkah dari strategi formalisasi.

Keberhasilan peresmian Daperma ini merupakan hasil dari proyek develoPPP.de¹ selama 3 tahun dengan judul **“Asuransi Mikro yang Aman dan Berkelanjutan di Indonesia”**. Proyek kemitraan ini dilaksanakan mulai April 2019 hingga Mei 2022 bersama-sama oleh Inkopdit, AXA Financial Indonesia dan GIZ melalui program regional *“Regulatory Framework Promotion of Pro-poor Insurance Markets in Asia”* (RFPI Asia) – Kerangka Kerja Peraturan untuk Promosi Pasar Asuransi Bagi Masyarakat Miskin di Asia.

¹ develoPPP.de (<https://www.developppp.de/en/>) adalah program bantuan teknis dari Kementerian Federal Jerman untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (BMZ) yang bertujuan untuk mendukung kemitraan publik-swasta.

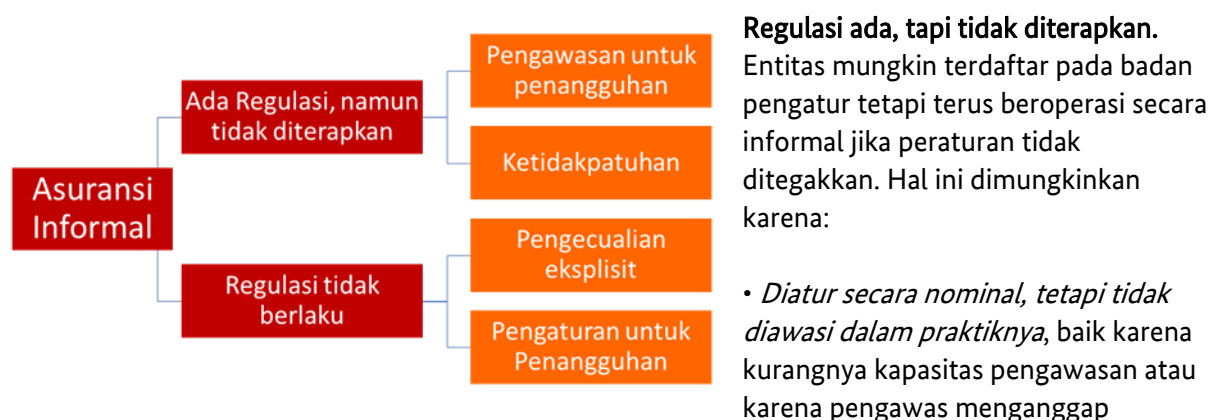
AXA adalah salah satu perusahaan asuransi swasta global terbesar dan memiliki minat yang kuat untuk menjangkau populasi berpenghasilan rendah dan menengah di pasar negara berkembang dengan layanan asuransi yang sesuai dengan kebutuhan dan kenyataan mereka. AXA berperan penting dalam mengimplementasikan langkah pertama dari proses formalisasi. AXA mengembangkan dan menawarkan tiga produk asuransi inklusif kepada Kopdits seperti perlindungan pinjaman, asuransi jiwa berjangka mikro dan santunan tunai rumah sakit mikro. AXA juga memberikan pengalaman kepada Inkopdit dalam mengelola produk asuransi formal. Adapun program GIZ RFPI Asia, yang memprakarsai proyek tersebut, memberikan keahlian dalam asuransi inklusif berdasarkan pengalaman jangka panjangnya dalam mendukung inisiatif asuransi mikro di negara-negara MEFIN yang didukung oleh tim AXA *Emerging Customers*. Tim GIZ juga memberikan bantuan teknis dalam mentransformasikan Daperma menjadi pialang asuransi formal.

Tim proyek develoPPP sangat mengapresiasi arahan yang diberikan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta saran yang diberikan oleh APPARINDO, asosiasi perusahaan pialang asuransi di Indonesia.

2. Pengantar tentang asuransi informal dan resikonya

2.1 Pespektif Regulasi asuransi informal²

Asuransi informal dapat berupa banyak bentuk yang memerlukan tanggapan regulasi yang berbeda, namun, menarik definisi umum dapat memberikan wawasan tentang mengapa pasar informal ada. Untuk memulainya, Bank Dunia mendefinisikan layanan keuangan formal sebagai layanan yang disediakan oleh penyedia layanan keuangan yang terdaftar pada badan pengatur formal dengan tujuan menyediakan layanan keuangan. Definisi ini menyiratkan bahwa mungkin ada dua alasan untuk informalitas, seperti yang diilustrasikan dalam diagram di bawah ini.



kegiatan tersebut berisiko sangat rendah. Istilah "pengawasan untuk penanggulangan" telah digunakan untuk menggambarkan kasus-kasus seperti itu. Contohnya termasuk koperasi, perusahaan pra-kebutuhan³ atau organisasi pemeliharaan kesehatan misalnya di Filipina, yang dulunya terdaftar masing-masing di Otoritas Pengembangan Koperasi, Komisi Sekuritas dan Bursa, dan Departemen Kesehatan, tetapi tidak diawasi untuk tujuan asuransi. Namun, pihak berwenang Filipina, telah memperbaiki situasi sehingga sejak Desember 2009 dan November 2015, masing-masing,

² Bagian berikut diambil berdasarkan publikasi [“Focus Note 10, Informal insurance: a regulator’s perspective”](#) oleh Doubell Chamberlain, Hennie Bester dan Christine Hougaard, tahun 2009.

³ Perusahaan pra-kebutuhan adalah perusahaan yang dilisensikan di bawah Kode Pra-kebutuhan Filipina (R.A. No. 9829) yang mengeluarkan paket untuk memberikan pembayaran atau kinerja layanan masa depan atau pertimbangan moneter pada saat kebutuhan aktual. Paket pra-kebutuhan meliputi jiwa, pensiun, pendidikan, kedukaan dan lainnya.

perusahaan pra-kebutuhan dan organisasi pemeliharaan kesehatan telah ditempatkan di bawah peraturan dan pengawasan Komisi Asuransi.

- *Ketidakpatuhan*, yaitu lembaga beroperasi bertentangan dengan hukum dengan tidak mendaftar secara formal untuk tujuan memberikan asuransi. Rumah duka yang menawarkan asuransi diri di Afrika Selatan adalah contohnya⁴

Regulasi tidak berlaku. Entitas juga dapat beroperasi secara informal di mana tidak ada peraturan rezim atau peraturan tidak berlaku untuk entitas atau produk tertentu. Ini mungkin terjadi karena:

- *Keputusan kebijakan eksplisit oleh regulator asuransi.* Setelah mempertimbangkan risiko, regulator dapat memutuskan bahwa produk dari jenis tertentu, seperti yang hanya memberikan manfaat tanpa jaminan atau manfaat dalam bentuk barang, atau produk yang disediakan oleh organisasi jenis tertentu, mungkin berada di luar definisi "asuransi" dan dikecualikan dari peraturan asuransi. Ini misalnya kasus pengumpulan risiko informal di Filipina dan Afrika Selatan, serta perlindungan yang diberikan oleh rumah duka di Kolombia⁵. Beberapa entitas, seperti organisasi milik anggota tertentu, juga dapat dikecualikan dari pendaftaran karena karakter dan profil risikonya, atau untuk mengakomodasi kapasitas regulasi yang terbatas. "Regulasi penangguhan" semacam itu berlaku untuk peraturan perilaku pasar terkait santunan kedukaan di masyarakat Afrika Selatan. Mereka, pada dasarnya, dibebaskan dari pendaftaran sebagai perantara karena mereka diklasifikasikan sebagai "pemegang polis grup" milik anggota.

- *Pengecualian eksplisit oleh instansi pemerintah lainnya.* Entitas atau produk tertentu mungkin juga dikecualikan dari regulasi asuransi karena keputusan kebijakan oleh badan pengatur selain pengatur asuransi. Regulator koperasi dapat, misalnya, mengizinkan koperasi untuk menawarkan asuransi di luar kerangka peraturan asuransi. Hal ini dapat menyebabkan komplikasi, seperti: pendekatan yang konsisten untuk mengatur risiko asuransi memerlukan penyelarasan tujuan kebijakan di seluruh cabang pemerintahan yang berbeda.

- *Terjadi karena "kebetulan", bukan karena direncanakan.* Terkadang, regulator tidak mengatur sektor tertentu untuk alasan historis atau belum mengembangkan kerangka kerja. Inilah yang terjadi dengan asuransi kesehatan di Uganda, yang beroperasi di zona abu-abu dalam hal Undang-Undang Asuransi.

Analisis di atas menunjukkan bahwa pasar informal belum tentu ilegal – hanya saja kegiatan informal mungkin saja tidak diatur. Namun, apakah itu ilegal secara teknis atau tidak, informalitas kemungkinan akan menimbulkan tantangan bagi pasar, regulator, dan tentunya pelanggan.

⁴ Referensi, "Focus Note 10, Informal insurance: a regulator's perspective", 2009, halaman 2

⁵ Referensi, "Focus Note 10, Informal insurance: a regulator's perspective, 2009, halaman 2

2.2 Definisi Asuransi di Indonesia

Bab IV pasal 8 ayat (1) Undang-Undang Perasuransian di Indonesia (2014) tentang Perizinan Usaha menyatakan bahwa “Setiap Pihak yang melakukan Usaha Perasuransian wajib terlebih dahulu memperoleh izin usaha dari Otoritas Jasa Keuangan”. Undang-undang mendefinisikan asuransi sebagai perjanjian antara dua pihak, yaitu perusahaan asuransi dan pemegang polis, yang menjadi dasar penerimaan premi oleh perusahaan asuransi sebagai pertukaran untuk: a) memberikan ganti rugi kepada tertanggung atau pemegang polis karena kerugian, kerusakan, biaya yang timbul, hilangnya keuntungan, atau tanggung jawab hukum terhadap pihak ketiga yang mungkin diderita oleh tertanggung atau pemegang polis karena suatu peristiwa yang tidak pasti; atau b) memberikan pembayaran atas meninggalnya tertanggung atau pembayaran atas hidup tertanggung dengan manfaat yang telah ditentukan nilainya dan/atau berdasarkan hasil pengelolaan dana.



Foto dari: <https://www.bing.com/>

Seperti di negara-negara lain, informalitas dalam asuransi paling banyak terjadi di Indonesia di sektor keuangan mikro. Ada 127.846 koperasi aktif dan terdaftar di Indonesia pada tahun 2021 yang menjadikannya salah satu sektor koperasi terbesar di dunia.

Produk perlindungan risiko keuangan informal di Indonesia mirip dengan produk asuransi mikro dalam hal limit premi, manfaat dan target nasabah yang merupakan rumah tangga berpenghasilan rendah. Grand Design⁶ Asuransi Mikro Indonesia mendefinisikan asuransi mikro⁷ sebagai produk asuransi yang ditujukan untuk segmen masyarakat berpenghasilan rendah yang memiliki fitur dan administrasi sederhana, mudah diakses, terjangkau, dan fitur pembayaran klaim yang cepat. Segmen masyarakat berpenghasilan rendah didefinisikan di Indonesia sebagai masyarakat dengan pendapatan bulanan maksimum Rp 2.500.000⁸ (162 USD).

Asuransi mikro di Indonesia dapat diselenggarakan oleh perusahaan asuransi dan perusahaan asuransi syariah yang telah memiliki izin usaha dari OJK sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku tentang usaha perasuransian⁹. Penjualan dan pendistribusian asuransi mikro dapat dilakukan oleh lembaga selain perusahaan asuransi, yaitu lembaga keuangan mikro, koperasi, bank, pengecer, organisasi berbasis masyarakat, dan lembaga swadaya masyarakat. OJK mengatur distribusi produk asuransi oleh perusahaan non-asuransi. Individu penjual produk asuransi mikro harus mengikuti pelatihan dan mendapatkan sertifikasi untuk dapat menjadi vendor asuransi mikro.

Terjadinya skema asuransi informal di Indonesia dapat menjadi indikasi dari tiga situasi:

⁶ Grand design asuransi mikro merupakan kombinasi dari kerangka peraturan dan strategi nasional. Ini merupakan produk dari rangkaian pertemuan technical working group (TWG) antara OJK dan semua asosiasi asuransi terkait (yaitu AAUI, AAJI dan AASI). Grand design diadopsi pada 17 Oktober 2013.

⁷ Grand Design Asuransi Mikro Indonesia, page 4, 2013

⁸ Grand Design Asuransi Mikro Indonesia, page 4, 2013

⁹ Grand Design Asuransi Mikro Indonesia, page 5, 2013

- 1) **Adanya permintaan untuk perlindungan risiko keuangan** di antara anggota segmen masyarakat berpenghasilan rendah. Mereka biasanya anggota organisasi berbasis masyarakat,
- 2) **Tidak adanya atau kurangnya ketersediaan produk asuransi yang sesuai** untuk sektor informal dan berpenghasilan rendah dari perusahaan asuransi yang teregulasi, dan
- 3) **Kurangnya regulasi yang memadai dan proporsional** yang akan mendorong dan memberikan pilihan dan prosedur yang lebih sederhana untuk formalisasi layanan asuransi informal.

Namun, kegiatan asuransi yang tidak terdaftar berpotensi menimbulkan ancaman terhadap:

- 1) **Stabilitas koperasi/lembaga keuangan mikro (LKM)** yang mengelola dana pertanggungansan bersama (perlindungan anggota) internal. Inti usaha dari serikat kredit adalah penyediaan produk simpanan dan pinjaman kepada para anggotanya. Menyediakan produk asuransi membutuhkan seperangkat prinsip dan keterampilan yang berbeda dalam mengelola risiko keuangan. Perlu pendekatan aktuarial untuk penetapan harga dan batasan manfaat produk asuransi. Perlu penyebaran risiko dan reasuransi yang tepat. Dibutuhkan keahlian khusus untuk memastikan bahwa prinsip-prinsip dasar asuransi (ICPs) diterapkan dalam menjalankan bisnis asuransi. Oleh karena itu, ada bahaya jika simpanan anggota dan dana pinjaman dari serikat kredit (CU) dapat digunakan untuk membayar manfaat yang dijanjikan oleh dana pertanggungansan bersama, yang dapat sangat mengancam dalam kasus pembayaran skala besar.
- 2) **Perlindungan Konsumen.** Anggota serikat kredit yang tidak puas atau keluarganya yang mungkin tidak dapat menerima manfaat yang dijanjikan karena kebangkrutan dana pertanggungansan bersama dapat menimbulkan ketidakpercayaan terhadap serikat kredit yang dapat menyebabkan gagal bayar.
- 3) Dampak negatif terhadap **industri asuransi lokal secara keseluruhan.** Rendahnya kesadaran berasuransi bukan hanya masalah kurangnya literasi keuangan tetapi juga kurangnya kepercayaan masyarakat (terutama sektor berpenghasilan rendah) terhadap penyedia asuransi formal. Persoalan manfaat yang belum dibayar karena kepailitan dana pertanggungansan bersama dan masalah lainnya akan mempengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap asuransi dan akan memakan waktu lama untuk membangun kembali kepercayaan ini.

Dengan tidak adanya skema informal, lembaga lain mungkin tidak ingin atau tidak mampu melayani pasar ini, sehingga membuat banyak orang tidak mendapatkan perlindungan risiko. Kegiatan asuransi informal dapat beralih ke skema asuransi formal. Beberapa skema informal mungkin secara bertahap menjadi formal dari waktu ke waktu; yang lain mungkin tetap sepenuhnya informal. Salah satu contoh formalisasi bertahap adalah Daperma Inkopdit Indonesia, yang selama lebih dari 45 tahun berkembang dari dana pertanggungansan bersama, hingga akhirnya saat ini menjadi pialang asuransi terdaftar.

3. Inkopdit dan konteks formalisasi Daperma

3.1 Sejarah Inkopdit

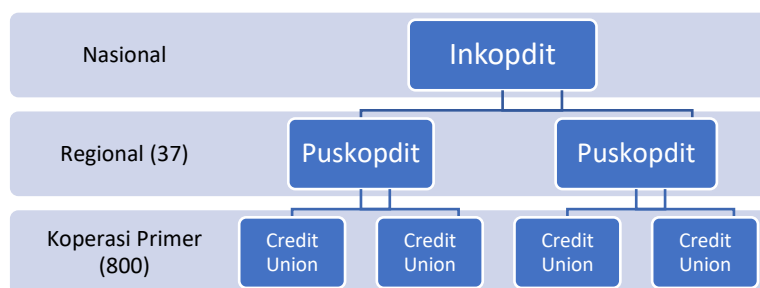
Organisasi koperasi telah menjadi mesin penggerak utama inklusi keuangan dan pembangunan masyarakat di seluruh Indonesia, terutama di daerah pinggiran dan pedesaan. ILO (Organisasi Perburuhan Internasional) menggambarkan gerakan koperasi di Indonesia sebagai organisasi masyarakat sipil terbesar dan penggerak inovasi sosial yang memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan pedesaan dan pertumbuhan lapangan kerja (ILO, 2012). Diperkirakan ada

127.846 koperasi yang aktif dan terdaftar di Indonesia pada tahun 2021 (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2021).

Didirikan pada tahun 1970, Inkopdit adalah jaringan serikat kredit (CU) tingkat nasional, yang berfungsi sebagai payung organisasi untuk Puskopdits (Pusat Koperasi Kredit) di seluruh Indonesia. Puskopdit ini selanjutnya dibentuk oleh Credit Union (CU) primer (Kopdit) dari seluruh Indonesia. Setiap Kopdit melakukan kegiatan pinjaman dan pembiayaan mikro bagi anggotanya. Berdasarkan data Inkopdit tahun 2022, terdapat 800 Kopdit yang tergabung dalam 37 Puskopdit, dengan jumlah anggota perorangan lebih dari 3 juta. Lihat gambar 1.

Inkopdit menawarkan layanan berikut kepada Puskopdits dan anggota Kopdits di luar layanan simpan pinjam:

1. Memfasilitasi silang pinjam antar anggota Kopdit dan Puskopdit
2. Layanan monitoring dan audit
3. Bantuan untuk peningkatan kapasitas bagi Kopdit
4. Pengumpulan iuran anggota dari anggota perorangan
5. Pengelolaan program



Gambar 1: Struktur Inkopdit

Daperma -- dana solidaritas/skema asuransi in-house (perlindungan anggota) yang dikelola oleh Inkopdit. Skema asuransi in-house diubah menjadi perusahaan Pialang Asuransi (lihat di bagian 4)

3.2 Implementasi Daperma Lama

Inkopdit telah menjalankan Daperma sejak tahun 1977. Ini adalah skema saling menguntungkan yang diasuransikan sendiri yang bertujuan untuk mendukung kebutuhan darurat anggota Kopdits yang tidak terduga. Didirikan dengan dukungan dari CUNA Mutual, sebuah perusahaan asuransi mutual Amerika yang berakar pada gerakan koperasi. CUNA Mutual bertindak sebagai reasuradur program hingga tahun 1998. Setelah tahun 1998, skema Daperma menjadi program yang dijalankan sepenuhnya in-house dengan semua risiko ditanggung oleh Inkopdit.

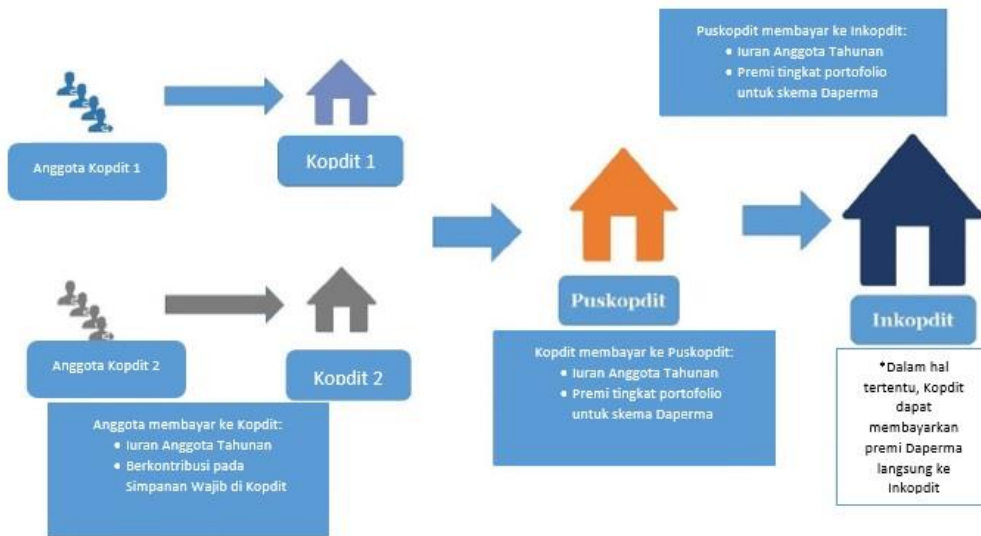
Produk Daperma

Daperma Lama menawarkan dua jenis asuransi, yaitu: asuransi jiwa (*Proteksi Pinjaman Anggota/PPA*) dan santunan duka (*Santunan Duka Anggota/SDA*). Kedua perlindungan tersebut dijelaskan dalam tabel berikut:

Asuransi Jiwa (PPA)	Santunan Duka (SDA)
PPA adalah produk asuransi jiwa yang khas, yang mencakup risiko jiwa yang terkait dengan pinjaman yang ditawarkan oleh CU. Manfaat dibayarkan jika anggota peminjam meninggal atau cacat tetap. Besarnya nilai pertanggungan bergantung pada waktu kepesertaan di CU serta usia sebenarnya dari anggota seperti yang dijelaskan di bawah ini:	SDA atau santunan duka anggota dihitung berdasarkan jumlah simpanan yang dimiliki anggota di CU. Pertanggungan diberikan berdasarkan lamanya keanggotaan di CU dan berlaku untuk semua anggota antara usia 17 dan 76 tahun.
<u>Syarat dan ketentuan</u> 1. Untuk Anggota yang telah terasosiasi dengan CU mitra selama 5 tahun atau lebih	<u>Syarat dan ketentuan</u> Jumlah pembayaran SDA dihitung menggunakan rumus pada tabel di bawah ini:

<p>dan memiliki catatan pembayaran yang bersih, berlaku persyaratan administrasi berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usia antara 17 dan 69 tahun: Penyelesaian pinjaman maksimal Rp100.000.000 (USD 6.468) jika meninggal dunia atau cacat tetap ▪ Usia antara 70 dan 76 tahun: Penyelesaian pinjaman maksimal Rp 10.000.000 (USD 647) dalam hal meninggal dunia atau cacat tetap <p>2. Untuk anggota dengan masa keanggotaan kurang dari 5 tahun dan catatan pembayaran biaya yang bersih, persyaratan administrasi yang berlaku adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Usia antara 17 hingga 69 tahun: Penyelesaian pinjaman maksimal Rp 50.000.000 (USD 3.234) jika meninggal dunia atau cacat tetap ▪ Usia antara 70 dan 76 tahun Penyelesaian pinjaman maksimal Rp 10.000.000 (USD 647) dalam hal meninggal dunia atau cacat tetap 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Tipe</th> <th>Usia anggota pada saat awal menabung:</th> <th>Persentase simpanan sebagai dasar perhitungan dana pertanggungan</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>I</td> <td>Hingga 60 tahun</td> <td>100% dari total simpanan</td> </tr> <tr> <td>II</td> <td>61 hingga 65</td> <td>75% dari total simpanan</td> </tr> <tr> <td>III</td> <td>66 hingga 69</td> <td>50% dari total simpanan</td> </tr> <tr> <td>IV</td> <td>70 hingga 71</td> <td>25% dari total simpanan</td> </tr> <tr> <td>V</td> <td>72 hingga 74</td> <td>10% dari total simpanan</td> </tr> <tr> <td>VI</td> <td>75 hingga 76</td> <td>5% dari total simpanan</td> </tr> </tbody> </table>	Tipe	Usia anggota pada saat awal menabung:	Persentase simpanan sebagai dasar perhitungan dana pertanggungan	I	Hingga 60 tahun	100% dari total simpanan	II	61 hingga 65	75% dari total simpanan	III	66 hingga 69	50% dari total simpanan	IV	70 hingga 71	25% dari total simpanan	V	72 hingga 74	10% dari total simpanan	VI	75 hingga 76	5% dari total simpanan
	Tipe	Usia anggota pada saat awal menabung:	Persentase simpanan sebagai dasar perhitungan dana pertanggungan																			
I	Hingga 60 tahun	100% dari total simpanan																				
II	61 hingga 65	75% dari total simpanan																				
III	66 hingga 69	50% dari total simpanan																				
IV	70 hingga 71	25% dari total simpanan																				
V	72 hingga 74	10% dari total simpanan																				
VI	75 hingga 76	5% dari total simpanan																				
	<p>Pembayaran ini dibatasi oleh hal-hal berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Untuk anggota dengan keanggotaan lebih dari 5 tahun, catatan pembayaran biaya bersih dan memenuhi persyaratan administrasi, total cakupan santunan duka senilai setara dengan jumlah simpanan anggota hingga batas maksimum Rp 30.000.000 (USD 1.940) per anggota. 2. Untuk anggota dengan kepesertaan kurang dari 5 tahun, catatan pembayaran biaya yang bersih dan memenuhi persyaratan administrasi, total santunan duka sebesar setara dengan jumlah simpanan anggota hingga batas maksimum Rp25.000.000 (USD 1.617) per anggota. 																					
<p><u>Nilai premi:</u></p> <p>Tarif yang dikenakan adalah Rp 0,65 per Rp 1000 pinjaman yang diberikan. Total premi yang harus dibayar dihitung berdasarkan saldo total pinjaman yang berjalan per bulan untuk semua anggota peminjam dalam rentang usia antara 17 hingga 76 tahun. Pembayaran dilakukan setiap akhir bulan ke INKOPDIT oleh CU/KOPDIT berdasarkan informasi pinjaman yang dilaporkan dalam laporan terakhir. Premi diperhitungkan dalam tingkat bunga yang dibebankan kepada klien.</p>	<p><u>Nilai premi:</u></p> <p>Tarif yang dikenakan adalah Rp 0,65 per Rp 1000 simpanan yang dimiliki. Oleh karena itu, total premi yang harus dibayar dihitung dari total saldo simpanan di Kopdit per bulan untuk semua anggota simpanan dengan rentang usia antara 17 hingga 76 tahun. Pembayaran dilakukan setiap akhir bulan ke INKOPDIT oleh CCU/KOPDIT berdasarkan informasi simpanan yang dilaporkan dalam laporan terakhir. Premi yang dibayarkan dibebankan oleh CU dari tingkat bunga yang dibayarkan kepada anggota nasabah atas simpanannya.</p>																					

Pertanggungan bersifat sukarela di tingkat Kopdit dan Puskopdit. Namun, setelah Kopdit dan Puskopdit setuju untuk menjadi anggota program, premi dibayarkan seperti yang dijelaskan pada gambar 2.



Gambar 2: Alur Proses Daperma Lama

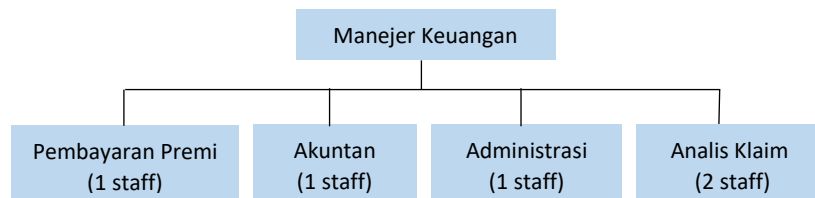
Anggota Koptit Daperma wajib membayar iuran bulanan dengan salinan bukti transfer bank yang dikirimkan ke Inkoptit paling lambat tanggal 15 setiap bulan sebelumnya. Anggota Koperasi atau Puskoptit juga wajib mengirimkan laporan data bulanan yang meliputi:

- Laporan keuangan dan statistik bulanan
- Laporan perhitungan biaya Daperma
- Daftar pembatalan anggota
- Daftar pencairan pinjaman
- Neraca simpan pinjam

Tidak ada produk lain yang tersedia di Daperma lama selain PPA dan SDA. Kebutuhan perlindungan finansial lainnya dari Koptits termasuk risiko terkait kesehatan dan pertanian. Tetapi ini tidak tercakup di Daperma lama terutama karena terlalu rumit untuk dirancang dan dikelola oleh Inkoptit.

Pengelolaan Daperma Lama

Daperma lama dikelola oleh 6 (enam) orang staf tetappenuh waktu (lihat gambar 3) di bawah pengawasan dewan pengelola Inkoptit. Semua staf memiliki latar belakang



Gambar 3: Struktur Manajemen Daperma Lama

pendidikan di bidang akuntansi tetapi tidak di bidang asuransi. Semua staf telah bekerja dalam perannya masing-masing di Daperma selama lebih dari 10 tahun, kecuali staf klaim yang menjalankan perannya selama 2 hingga 6 tahun.

Selama 45 tahun pelaksanaan Daperma lama sejak 1977, skema asuransi perlindungan anggota (in-house) Inkoptit ini tumbuh signifikan. Jumlah polis asuransi mencapai sekitar 3 juta pada tahun 2019. Tinjauan keuangan yang dilakukan oleh GIZ untuk periode 2015-2019 menunjukkan bahwa akumulasi dana cadangan Daperma tumbuh dari Rp 60,1 Miliar (USD 3.887M) pada tahun 2015 menjadi Rp 78,3 Miliar (USD 5.064M) pada tahun 2019. Namun terdapat tren peningkatan rasio

klaim yang tidak berkelanjutan terutama pada tahun 2016 dan 2017 dimana rasio klaim diatas 100%. Rasio klaim yang meningkat menjadi pemicu utama keputusan untuk meresmikan Daperma.

Sebuah studi dasar (*baseline study*) yang dilakukan oleh GIZ menyimpulkan bahwa Inkopdit menyadari risiko sistemik yang ditimbulkan oleh asuransi mandiri yang diikuti oleh Daperma. Dalam kasus peristiwa bencana - Dengan tidak adanya reasuransi - Daperma tidak akan mampu memenuhi klaim yang harus dibuat dalam skenario seperti itu. Hal ini tidak hanya akan berdampak buruk pada Inkopdit, tetapi juga akan menjadi tantangan serius bagi inti usaha pinjaman Kopdit dan Puskopdit, yang menciptakan risiko eksistensial yang serius.

Namun, studi tersebut juga menemukan bahwa Daperma sangat dihargai oleh para anggotanya. Kegagalan skema akan menyebabkan kerusakan reputasi yang signifikan bagi Inkopdit dan Puskopdit. Banyak anggota yang mungkin telah membayar premi untuk waktu yang lama akan dibiarkan tanpa perlindungan apapun dan ini akan menyebabkan masalah perlindungan klien yang serius yang tidak akan baik untuk reputasi Inkopdit.

Studi dasar/baseline study tersebut selanjutnya menyimpulkan bahwa:

1. Premi yang dibebankan oleh skema Daperma tidak ditentukan secara aktuarial dan Daperma akan terus merugi dalam jangka menengah hingga jangka panjang jika terus seperti ini.
2. 50% dari keseluruhan keanggotaan di bawah Inkopdit tidak berpartisipasi dalam Daperma
3. Penggunaan teknologi dalam operasional Daperma sangat terbatas. Seluruh kegiatan operasional dilaksanakan secara manual. Tidak ada penggunaan Sistem Informasi Manajemen (SIM) otomatis
4. Keterbatasan pengetahuan asuransi dan kapasitas teknis staf Inkopdit
5. Pertanggungjawaban Daperma yang ada sangat terbatas dan tidak mencakup semua kebutuhan asuransi yang dibutuhkan anggota

4. Formalisasi/Peresmian Daperma Lama

Untuk membantu mengatasi ancaman terhadap keberlanjutan Daperma, Inkopdit, AXA Financial Indonesia dan GIZ menandatangani Memorandum of Understanding (MoU) pada 10 April 2019 untuk melaksanakan proyek kerjasama tripartit bertajuk “Asuransi Mikro yang Aman dan Berkelanjutan di Indonesia”. Proyek 3 tahun tersebut berakhir pada 15 Mei 2022.

Proyek ini memberikan bantuan teknis dari GIZ melalui program RFPI Asia (*Regulatory Framework of Pro-poor Insurance Markets in Asia*). Tim RFPI memiliki pengalaman yang luas dan mendalam dalam mendukung inisiatif keuangan mikro dan asuransi mikro di negara-negara dan ekonomi berkembang. AXA, berpartisipasi dalam kemitraan setelah melalui pendekatan oleh GIZ, mengingat pengalamannya di pasar negara berkembang. AXA mendukung Inkopdit dalam pengembangan produk dan distribusinya ke Kopdit. Inkopdit dipilih sebagai mitra proyek karena merupakan salah satu jaringan koperasi terbesar di Indonesia dan memiliki skema asuransi *in-house*.

4.1 Langkah-langkah dalam Formalisasi Daperma

Proses formalisasi/peresmian Daperma mengadopsi pendekatan 2 langkah. Langkah pertama adalah formalisasi produk asuransi melalui pengaturan mitra-agen antara AXA dan Inkopdit. Ini adalah cara yang relatif cepat untuk menyediakan produk asuransi yang aman dan berkelanjutan. Langkah kedua adalah formalisasi skema asuransi Daperma dengan mengubahnya menjadi entitas asuransi yang diawasi oleh OJK. Di antara langkah pertama dan kedua adalah proses penting dalam membangun kapasitas Inkopdit dalam mengelola entitas asuransi yang teregulasi. Lihat gambar 3.

Model mitra-agen bertujuan untuk mengembangkan produk yang akan menggantikan produk *in-house* Daperma dengan produk AXA. Ini merupakan formalisasi tahap pertama, yakni memiliki produk asuransi yang secara aktuarial sehat dan aman. Tahap formalisasi kedua adalah transisi dari

Daperma lama menjadi entitas asuransi berlisensi. Ketika entitas asuransi sudah beroperasi, pengaturan model mitra-agen dianggap bergeser dari Inkopdit ke Daperma baru.



Gambar 3: Pendekatan dua-langkah dalam proses formalisasi asuransi

4.2 Tahapan, proses dan alur waktu dalam formalisasi Daperma Baru

Perlu waktu lebih dari satu tahun untuk diskusi persiapan guna membangun pemahaman yang kuat atas titik temu kepentingan di antara ketiga pihak (yaitu Inkopdit, GIZ dan AXA). Hal ini yang kemudian mengarah pada keputusan untuk membuat proyek bersama selama tiga tahun (April 2019-Mei 2022) dengan tujuan untuk berkontribusi dalam memberikan 'asuransi mikro yang aman dan berkelanjutan' di Indonesia.

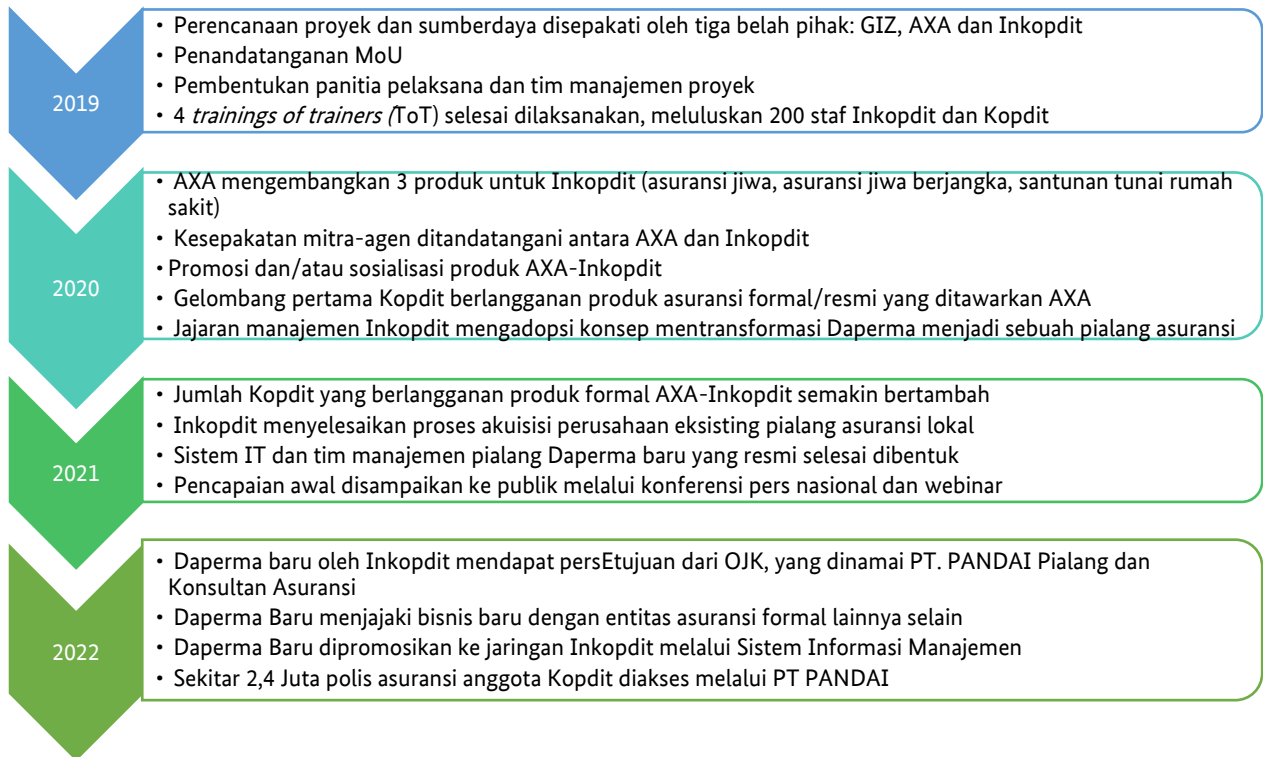
Tahun pertama proyek, yang dimulai pada April 2019, sebagian besar digunakan untuk menyiapkan formalitas proyek seperti nota kesepahaman, struktur pelaksana, dan tim manajemen proyek. Kemudian, empat gelombang training of trainers (ToT) asuransi mikro dilakukan di empat lokasi strategis di Indonesia. Pelatihan tersebut memberikan pengetahuan tentang asuransi mikro dan pelatihan keterampilan fasilitasi kepada 200 petugas dan staf jaringan Inkopdit.

Selama tahun kedua proyek, 2020, langkah pertama formalisasi yang merupakan model mitra-agen dimulai. AXA melakukan serangkaian diskusi kelompok terfokus (*Focussed Group Discussion – FGD*) yang menghasilkan tiga produk untuk dikembangkan (asuransi jiwa, asuransi jiwa berjangka, dan santunan tunai rumah sakit mikro), lihat gambar 5. Perjanjian mitra-agen ditandatangani antara AXA dan Inkopdit. Kemudian, promosi produk – yang ditujukan untuk menggantikan produk *in-house* Daperma lama – dilakukan oleh AXA di tingkat Puskopdit dan Kopdit. Awal kuartal kedua 2020, sosialisasi bergeser ke format virtual/online karena pembatasan mobilitas COVID-19, yang menyebabkan tertundanya capaian tahapan proyek. Sejalan dengan penerapan model mitra-agen, GIZ melibatkan jajaran manajemen Inkopdit dalam serangkaian pertemuan untuk menguji pilihan Inkopdit dalam proses formalisasi (lihat gambar 6). Jajaran Inkopdit memutuskan untuk menempuh jalur pialang asuransi mengingat kapasitas sumber daya manusia yang terbatas di Inkopdit dan preferensinya untuk kepemilikan dan kendali atas layanan asuransi.

Tahun ketiga proyek merupakan bagian terpanjang dari perjalanan menuju formalisasi, yang mencakup transformasi Daperma lama menjadi entitas asuransi yang teregulasi. Inkopdit mengikuti saran OJK untuk membeli izin yang sudah ada daripada mengajukan izin perantara baru. Berkonsultasi juga ke Asosiasi Pialang Asuransi Indonesia (APPARINDO), untuk profil perusahaan yang terbuka untuk diakuisisi. GIZ menugaskan firma hukum lokal yang melakukan uji tuntas hukum. Selain itu, juga menugaskan kantor akuntan untuk melakukan uji tuntas keuangan dan pajak dari kandidat yang terpilih untuk diakuisisi. Inkopdit menghadirkan pakar lokal yang memberikan dukungan dalam menyusun daftar panjang persyaratan perizinan untuk diajukan ke regulator. Usulan komisaris dan direksi Daperma Baru kemudian melalui *fit and proper test* dari regulator dan berhasil

menyelesaikan tes tersebut. Langkah selanjutnya, Inkopdit mengadakan perjanjian *co-brokering* (pialang bersama) dengan pialang asuransi lain yang membantu mereka menyusun paket produk pertama Daperma baru. Promosi Daperma baru secara intensif kepada anggota Kopdit dilakukan antara lain dalam rapat pengurus Puskopdit dan Kopdit serta rapat umum anggota tahunan CU. Sistem informasi manajemen (SIM) berbasis teknologi baru telah dibuat yang memungkinkan Daperma baru untuk berkomunikasi dan menawarkan produk kepada jaringan Kopdit secara lebih efisien. Kemudian pada April 2022, Inkopdit menerima surat persetujuan resmi dari regulator untuk mengoperasikan Daperma baru dengan nama terdaftar PT. Pialang dan konsultan asuransi PANDAI¹⁰.

Gambar 4 di bawah ini menyajikan daftar tonggak utama selama proses formalisasi skema Daperma.



Gambar 4: Tahapan formalisasi Daperma

4.3 Formalisasi melalui kesepakatan mitra-agen

Pengembangan produk diinisiasi oleh AXA pada tahun 2019. Serangkaian kegiatan *Focused Group Discussion (FGD)* dengan klien Inkopdit dilakukan untuk mendiskusikan ide pengembangan produk oleh AXA di tiga wilayah (Bandung, Bali dan Maumere).

Preferensi anggota (lihat gambar 5) mengenai manfaat produk menjadi dasar bagi AXA dalam menghitung tarif premi berdasarkan prinsip asuransi yang sehat. Tabel berikut menjelaskan fitur produk dari penawaran baru.

¹⁰ Kata "Pandai" diambil dari Bahasa Indonesia

AXA Asuransi Jiwa Tambahan (Asuransi Jiwa untuk Peminjam)	AXA Sahabat Sehat (Asuransi Kesehatan)	AXA Sahabat Jiwa (Asuransi Jiwa untuk Anggota dan Keluarga)
Proteksi atas jiwa dan/atau cacat tetap	Perlindungan untuk rawat inap (mulai minimal 2 malam rawat inap)	Perlindungan jiwa untuk keluarga (hingga 4 anggota keluarga) untuk semua jenis penyebab kematian
Melindungi pinjaman berjalan hingga Rp 200 juta (USD 13,470)	Klaim manfaat sebesar Rp 400.000 (USD 26) atau Rp 800.000 (USD 52) untuk stroke, kanker, atau serangan jantung Klaim diperbolehkan hingga 12 kali/tahun	Klaim manfaat hingga Rp 5 juta (USD 323)/anggota keluarga
Manfaat tambahan berupa santunan duka bagi anggota keluarga	Premi Rp 50,000 (USD 3) /orang/tahun	Premi Rp 50,000 (USD 3)/orang/tahun
Proses pengajuan klaim lebih mudah dan cepat		

Gambar 5: Fitur produk AXA-Inkopdit

Berlangganan produk baru bersifat sukarela. Oleh karena itu, AXA perlu secara ekstensif melakukan kegiatan guna meningkatkan kesadaran dengan masing-masing Puskopdit untuk meyakinkan anggota Kopdits untuk beralih dari produk *in-house* Daperma ke produk baru yang dikembangkan oleh AXA. Meyakinkan Kopdit akan harga premium yang sedikit lebih tinggi (dibandingkan dengan produk *in-house*) namun dengan jumlah keuntungan yang lebih besar yang ditawarkan produk AXA tidaklah mudah. Beberapa Kopdit, bagaimanapun, sangat sensitif terhadap harga sehingga mereka hanya ingin tetap menggunakan produk Daperma lama yang dermawan (tetapi tidak aman secara aktuarial). Tantangan lain adalah *force majeure* dari pandemi COVID-19 yang memaksa tim AXA untuk melakukan kegiatan sosialisasi secara online yang dirasa kurang efektif dalam menjangkau anggota.

Beberapa pembenahan yang dilakukan AXA kepada Inkopdit di tingkat institusi, sistem dan produk agar sesuai dengan regulasi asuransi berupa:

- Tim AXA menghasilkan tiga varian produk dengan premi yang lebih tinggi untuk dibayar dan beberapa batasan cakupan (seperti batasan usia dan jenis penyakit)
- Perhitungan premi dan limit manfaat produk asuransi dalam rangka memenuhi ketentuan OJK dan untuk menjamin keberlangsungan produk
- Klaim diproses lebih cepat karena menggunakan administrasi klaim dan saluran komunikasi yang lebih efisien
- Peningkatan pengetahuan dan keterampilan anggota Inkopdit tentang asuransi melalui peningkatan kapasitas yang diberikan AXA ke Inkopdit.
- Staf Daperma belajar dari sistem M&E (monitoring dan evaluasi) AXA dalam melacak akun asuransi

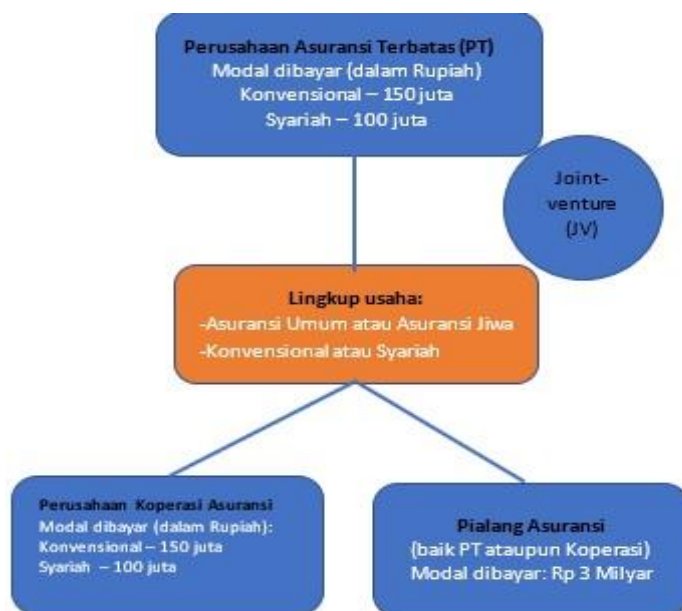
Dari 37 Puskopdit, 2 Puskopdit dan 26 Kopdit awalnya berpartisipasi dalam produk AXA-Inkopdit yang tentunya melindungi 19.700 keluarga pada tahun 2021. Pada awal tahun 2022, Kopdit kemudian sudah mulai beralih ke produk yang dikumpulkan oleh PT. PANDAI dari penyedia asuransi lainnya.

4.4 Formalisasi Daperma Lama Menuju sebuah Pialang Asuransi

Persetujuan formalisasi Daperma dalam rapat umum anggota Inkopdit pada Desember 2019 dan pembentukan panitia formalisasi pada September 2020 menjadi kunci dalam proses formalisasi tersebut. Namun sebelum itu terjadi, jajaran manajemen Inkopdit melakukan serangkaian rapat dan mengeluarkan beberapa keputusan dewan untuk mengkomunikasikan maksud dari formalisasi, proses dan rencana kerjanya.

GIZ mendukung Inkopdit dalam menilai pilihannya dengan mempertimbangkan kapasitas keuangan, kemampuan sumber daya manusia, jenis entitas asuransi, dan preferensi kepemilikan Inkopdit atas entitas tersebut. Turut dipertimbangkan dalam pilihan tersebut adalah sejauh mana persyaratan yang diperlukan untuk pendaftaran dan peraturan OJK dan dari instansi pemerintah lainnya yang terkait dengan CU dan peraturan perpajakan. Semua masalah terperinci ini menjadi hal baru di Inkopdit.

Gambar 6 mengilustrasikan pilihan yang dikembangkan. Pada akhirnya, opsi pialang asuransi yang dipilih. Pertimbangan utama untuk memilih opsi ini adalah keterbatasan kapasitas sumber daya manusia Inkopdit untuk mengelola perusahaan asuransi formal dan preferensinya untuk kepemilikan penuh atas entitas tersebut. Usaha patungan (*joint venture*) antara Inkopdit dan entitas asuransi bisa menjadi solusi ideal untuk meningkatkan keahlian asuransi Inkopdit dalam waktu singkat. Namun, Inkopdit memilih untuk memiliki entitas yang sepenuhnya dimiliki dan dikendalikan oleh CU.



Gambar 6: Opsi perusahaan asuransi dan kepemilikannya

Mengikuti saran OJK untuk melakukan akuisisi daripada mengajukan izin pialang asuransi baru, tim formalisasi Inkopdit memasuki perjalanan proses akuisisi perusahaan mengikuti aturan OJK. Kajian keuangan internal Daperma telah dilakukan. Uji tuntas hukum dan keuangan atas perusahaan yang akan diakuisisi juga telah dilakukan. Struktur kepemilikan dan kepengurusan perusahaan pialang asuransi (Daperma baru) dibentuk dan pejabat perusahaan pialang yang ditunjuk dilatih untuk memenuhi proses *fit and proper test* yang ketat oleh OJK.

Secara bersamaan, pengembangan portofolio produk untuk PT. PANDAI dikejar. Pembelajaran Inkopdit dari kerjasama mitra-agen dengan AXA bermanfaat. Selain itu, Inkopdit memperoleh keahlian eksternal dengan mengadakan perjanjian *co-broking* dengan perusahaan pialang lokal lainnya. Pengaturan tersebut memastikan bahwa proses transisi formalisasi tidak akan membuat anggota Kopdit tidak terlindungi. Pada April 2022, Inkopdit menerima persetujuan resmi dari OJK atas pialang asuransinya.

PT. PANDAI mengembangkan aplikasi berbasis teknologi informasi (TI). Ini merupakan inovasi peralihan dari sistem Daperma lama yang manual menggunakan transaksi dan pencatatan berbasis kertas, menjadi sistem berbasis IT yang mampu menjangkau seluruh anggota Kopdit di seluruh Indonesia.

Setelah beberapa bulan advokasi untuk Daperma Baru pada tahun 2022, anggota Inkopdit yang berlangganan ke PT. PANDAI telah mencapai jumlah yang signifikan. Hingga akhir Maret 2022, Daperma Baru memiliki total polis aktif sebesar 2,4 juta pinjaman jiwa wajib dan jiwa berjangka sukarela, serta santunan tunai rumah sakit dengan premi bruto gabungan sebesar Rp 69 miliar (USD 4,46 juta). Dengan transformasi Daperma lama di tingkat produk (model mitra-agen) dan transformasi ke pialang asuransi, Inkopdit telah secara efektif mengalihkan risiko keuangan untuk melindungi CU ke perusahaan re/asuransi formal dan teregulasi. Hal ini membuat penyediaan asuransi menjadi lebih berkelanjutan.

5. Kunci sukses dan Pembelajaran penting

Implementasi pendekatan formalisasi 2 langkah ini berhasil. Ini memungkinkan akses anggota serikat kredit ke produk asuransi formal melalui pengaturan mitra-agen AXA-Inkopdit dan melalui pialang asuransi baru Inkopdit. Faktor kunci keberhasilan dan pembelajaran yang dapat ditarik dari pelaksanaan formalisasi ini akan diuraikan pada bagian ini.

Bagian akhir dari studi kasus ini dilengkapi dengan ringkasan **poin-poin penting mengenai regulasi yang dipilih dalam konteks kegiatan asuransi informal** (lihat kotak disamping)

1. Komposisi kerjasama dalam proyek ini sudah ideal

Terlihat jelas adanya visi dan kepentingan bersama antara Inkopdit, AXA dan GIZ. Inkopdit melihat kebutuhan yang mendesak untuk diformalkan karena adanya ancaman terhadap keberlanjutan keuangan dan kelembagaan Daperma. Tetapi mereka tidak memiliki pengetahuan tentang bagaimana untuk melakukannya. AXA bertekad untuk mengembangkan portofolionya untuk kelompok sasaran berpenghasilan rendah dan menengah di pasar negara berkembang. GIZ menaruh perhatian terhadap perlindungan konsumen dan stabilitas keuangan di sektor pinggir. GIZ dan AXA memiliki pengalaman luas dalam mendukung implementasi proyek asuransi mikro yang sukses di berbagai negara. Keahlian gabungan AXA dan GIZ, dan kepemimpinan yang kuat dari dewan manajemen Inkopdit, memungkinkan untuk berhasil mengimplementasikan proses formalisasi dua Langkah ini.

2. Akuisisi atas eksisting pialang asuransi membuat proses formalisasi menjadi lebih cepat

Merger dan akuisisi bisnis adalah praktik yang umum terjadi di pasar. Ini memungkinkan terjadinya sinergi dan membantu memperkuat dan mengkonsolidasikan pasar. Inkopdit memahami ini sebagai rute yang lebih pendek untuk membangun bisnisnya. Untuk mendukung proses akuisisi, dilakukan kajian internal yang solid terhadap kapasitas keuangan dan

Poin penting untuk Regulasi dalam konteks kegiatan asuransi informal

Muatan box ini disadur dari publikasi "[Focus Note 10, Informal insurance: a regulator's perspective](#)" oleh Doubell Chamberlain, Hennie Bester dan Christine Hougaard

- ✓ *Hambatan peraturan yang tidak perlu melemahkan formalisasi dan masuknya pasar.* Hambatan mungkin karena keterbatasan kapasitas pengawas untuk secara efektif mengawasi sektor ini.
- ✓ *Ciptakan alur untuk formalisasi.* Kerangka peraturan asuransi harus menyediakan opsi formalisasi bagi organisasi informal yang mampu tumbuh menjadi penyedia asuransi formal.
- ✓ *Tata kelola perusahaan yang baik memungkinkan regulator untuk memanfaatkan jenis kelembagaan non-tradisional untuk memfasilitasi formalisasi.* Tata kelola yang lemah dalam kategori lembaga tertentu berarti bahwa diperlukan upaya regulasi yang lebih intens untuk memastikan kepatuhan. Ini sangat relevan untuk entitas berbasis anggota seperti koperasi keuangan.
- ✓ *Dukungan akan diperlukan.* Ini mungkin termasuk perpanjangan amnesti atau masa tenggang; dukungan pengembangan kapasitas, termasuk pelatihan pemilik dan manajer; inisiasi kegiatan konsolidasi; dan bermitra dengan operator informal dengan penjamin emisi formal.
- ✓ *Masing-masing entitas memerlukan tanggapan yang berbeda.* Dalam merancang pendekatan regulasi, regulator harus berhati-hati dalam memahami semua komponen pasar informal. Hal tersebut akan memungkinkan untuk menyesuaikan tingkat upaya pengaturan dengan sifat risiko.
- ✓ *Penegakan koalisi untuk meningkatkan kapasitas.* Kerangka peraturan yang suportif, tidak akan mendorong formalisasi dengan sendirinya – kerangka tersebut harus didukung oleh upaya penegakan yang membuatnya sulit untuk tidak mematuinya.
- ✓ *Mekanisme pasar dapat mendukung formalisasi.* Organisasi berbasis pasar seperti lembaga peringkat keuangan mikro, yang cenderung menurunkan peringkat lembaga keuangan mikro dengan portofolio asuransi yang diasuransikan sendiri, dan lembaga pendukung asuransi mikro yang berdedikasi dapat memainkan peran penting dalam memformalkan operasi asuransi informal.

SDM untuk Daperma. Dan juga menerapkan uji tuntas hukum dan keuangan dari calon perusahaan yang akan akuisisi.

3. Formalisasi yang dilakukan pada Koperasi dengan jaringan nasional meningkatkan keberlangsungan formalisasi tersebut

Asuransi, khususnya asuransi mikro, membutuhkan penjangkauan yang kuat agar dapat bertahan. Oleh karena itu, membidik formalisasi pada jaringan koperasi nasional di mana jumlah anggota potensial lebih besar membuat upaya formalisasi menjadi lebih berlangsung lama. Namun demikian, tantangannya adalah perlunya proses komunikasi dan advokasi yang panjang dan gigih di seluruh cabang sub-nasional dan pemimpin jaringan seperti yang telah disebutkan di paragraf sebelumnya. Tetapi, memiliki skala informalitas yang memadai yang akan diformalkan membuatnya juga menarik untuk menerima dukungan dari regulator dan pemangku kepentingan yang mendukung pasar.

4. Target dan asumsi harus dikaji dan disesuaikan dengan realita

Meski pengurus Inkopdit (khususnya Ketua) sangat berkomitmen untuk mengejar formalisasi Daperma, namun tidak mudah untuk mematahkan pola pikir pimpinan Puskopdit dan Kopdit yang sudah bertahun-tahun terbiasa dengan skema asuransi internal yang lama. Kopdit sangat sensitif terhadap harga yang mengakibatkan kurangnya pembelian atas produk AXA. Terlebih, rasio klaim produk AXA sangat tinggi (di atas 100%) sehingga penyesuaian



*Peluncuran PT. PANDAI pialang asuransi
Foto oleh PT. PANDAI, 2022*

harga bukanlah topik yang menyenangkan untuk dibahas. Tingginya target jumlah produk AXA yang terjual dibangun dengan asumsi bahwa jaringan Inkopdit memiliki keanggotaan yang besar, dan mudahnya membawa produk kepada anggota karena struktur jaringan Inkopdit yang mapan. Namun, pengambilan keputusan yang terdesentralisasi yang dibutuhkan di masing-masing Puskopdit dan Kopdit membuat promosi produk menjadi sulit. Setiap Kopdit perlu dijadikan sasaran untuk kegiatan promosi. Selain itu, pembatasan akibat situasi COVID membuat AXA beralih ke promosi online.

5. Peningkatan kapasitas adalah proses yang kontinyu

Pengaturan *co-brokerage* Inkopdit dengan perusahaan pialang lokal saat Daperma Baru sedang disusun merupakan strategi yang baik. Inkopdit dapat segera memperoleh keahlian eksternal dalam mendirikan Daperma baru. Ini juga mempercepat orientasi anggota Kopdit ke perusahaan pialang yang mungkin terjadi karena penawaran produk yang lebih baik dari penyedia asuransi lain. Namun demikian, teknologi IT yang dimiliki pialang harus lebih ditingkatkan lagi agar administrasi perasuransian di tingkat Puskopdit dan Kopdit menjadi lebih efisien.

6. Selayang pandang

Inkopdit akan terus meningkatkan kapasitas manajemen PT. PANDAI. Mempekerjakan anggota staf baru yang memiliki pengetahuan dan pengalaman di bidang asuransi. Staf Daperma lama yang berkomitmen memberikan pelayanan kepada anggota Inkopdit telah terintegrasi dalam pialang Daperma dan akan diberikan pelatihan lebih lanjut. Akan lebih banyak Puskopdit yang didorong untuk bergabung sebagai nasabah pemegang saham pialang Daperma dalam rangka memperkuat kepemilikan, tanggung jawab dan pembagian keuntungan perusahaan.

AXA akan menyelesaikan dan menutup hubungan bisnisnya dengan Inkopdit dan perlu menjalin hubungan bisnis dengan PT. PANDAI. Akan diperlukan mendesain ulang produknya untuk memastikan kelayakannya dan mengeksplorasi produk lain di luar pinjaman untuk membuat penawarannya berbeda dan lebih menarik, yaitu terhadap asuransi indeks cuaca atau gangguan usaha mikro UKM.

GIZ akan terus membagikan dan mengomunikasikan studi kasus ini untuk menginspirasi para pemangku kepentingan asuransi dan penggerak pasar asuransi inklusif. Berbagai platform manajemen pengetahuan akan digunakan seperti beranda Jaringan MEFIN dan Akses ke Inisiatif Asuransi (*Access to Insurance Initiative - A2ii*), serta webinar dan konferensi nasional dan internasional tentang asuransi inklusif.

Sulit untuk menarik kesimpulan umum dari proses formalisasi karena setiap institusi dan situasi berbeda. Namun demikian, kami berharap bahwa perjalanan sukses Inkopdit, AXA dan GIZ dapat memberikan beberapa wawasan yang bermanfaat bagi Indonesia dan negara-negara lain serta institusi tentang proses formalisasi layanan asuransi untuk semata-mata manfaat bagi masyarakat rentan.