

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BNI LIFE INSURANCE

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Didalam upaya mewujudkan tujuan kedepan untuk menjadi sebuah bank besar yang menyediakan layanan terpadu bagi semua nasabahnya: “*One Stop Financial Service*” maka pada tanggal 28 November 1996 berdasarkan Akte Notaris Laura Elisabeth Palilingan nomor 24 tanggal 28 November 1996, PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk bersama dengan PT. Asuransi Jiwasraya bersama mendirikan perusahaan asuransi jiwa bernama PT. Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya (BNI Life) yang lingkup usahanya meliputi antara lain: Asuransi Jiwa, Asuransi kesehatan, Asuransi Kecelakaan Diri, Anuitas serta dapat menjadi pendiri dan pengurus Dana Pensiun.

Sejalan dengan waktu kemudian terjadinya perubahan komposisi kepemilikan saham BNI Life, dimana saat ini mayoritas dimiliki oleh PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Untuk itu melalui Akte Notaris nomor 10 tanggal 26 November 2004 nama PT. Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya kemudian dirubah menjadi PT. BNI Life Insurance. Terkait dengan adanya logo pada Bank BNI dan kondisi tersebut diatas, maka secara otomatis terjadi perubahan pula pada tampilan logo BNI Life.

Dengan berpedoman pada visi, misi dan motto perusahaan, BNI Life akan senantiasa berusaha mengedepankan pelayanan terbaik bagi nasabahnya. Saat ini

selain telah memiliki produk-produk tradisional, BNI Life juga telah menghadirkan beberapa produk barunya yaitu antara lain produk asuransi yang menggabungkan asuransi dengan unsur-unsur investasi (*Unit Link*). Selain itu untuk memenuhi kebutuhan pasar syariah pada tanggal 19 Mei 2004 melalui SK. No. Kep-186/KM.6/204 BNI Life juga telah membentuk unit Khusus Syariah yang memasarkan produk-produk asuransi dengan berbasis Syariah Islam. Dengan demikian diharapkan ke depannya semua produk yang dihadirkan BNI Life dapat memenuhi kebutuhan pasar yang beragam.

Saat ini pemasaran produk BNI Life banyak dilakukan melalui kantor-kantor pemasaran yang tersebar di beberapa kota besar, yaitu: di Jakarta, Bandung, Surabaya, Bali, Medan, Samarinda, Semarang dan Makassar. Selain itu BNI Life juga telah membuka jalur kerjasama pemasaran dengan berbagai perbankan (*Bancassurance*).

B. Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi perusahaan asuransi kebanggaan nasional yang unggul dalam layanan dan kinerja. Penjelasan dari visi ini adalah menjadi perusahaan asuransi yang kokoh dan terkemuka di Indonesia dengan menawarkan jasa asuransi yang lengkap, terpadu dan berkualitas baik untuk nasabah individu maupun kumpulan. Secara konsisten berorientasi pada kepuasan pelanggan, memiliki komitmen yang tinggi untuk meningkatkan profesionalisme dan kesejahteraan pegawai.

2. Misi

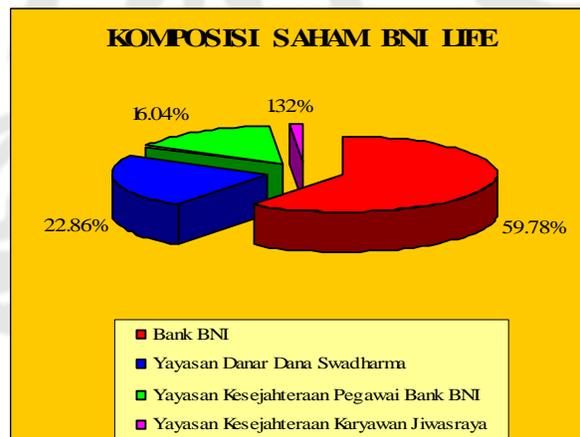
Memaksimalkan *stakeholder value* dengan menyediakan solusi asuransi yang fokus pada segmen pasar individu. Penjelasan dari misi ini adalah memaksimalkan kepuasan seluruh pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan yang terdiri dari pemegang saham, nasabah, manajemen dan karyawan, masyarakat dan pemerintah.

C. Pemegang Saham

Kepemilikan saham terbesar pada PT. BNI Life Insurance adalah perusahaan induknya yaitu PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada Gambar 3.1 dibawah ini.

Gambar III. 1

Komposisi Saham PT. BNI Life Insurance



Sumber : Annual Report BNI Life 2006

D. Struktur Organisasi dan Personil Organisasi

Susunan organisasi PT. BNI Life Insurance adalah sebagai berikut: Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Persero merupakan kekuasaan tertinggi dalam struktur organisasi perusahaan. Di bawah RUPS Persero terdapat Dewan Komisaris yang terdiri dari seorang Presiden Komisaris dan Komisaris Independen selaku pengawas harian dari Direksi, yang bertugas mengawasi dan mengarahkan Direksi serta melaporkan hasil kegiatan dan kemajuan dari perusahaan kepada Pemegang Saham. Dan dibawah komisaris terdapat Dewan Direksi yang terdiri dari seorang Direktur Utama dan dua orang Direktur, yaitu Direktur Teknik & Operasional dan Direktur Keuangan, selaku penanggung jawab pengelolaan perusahaan yang berkewajiban mengelola dan membina perusahaan dengan sebaik-baiknya agar memperoleh kemajuan yang berarti serta bertanggung jawab kepada para Pemegang Saham atas petunjuk-petunjuk dan arahan-arahan dari Dewan Komisaris.

Susunan Komisaris adalah untuk masa bakti 2004 – 2008 sebagai berikut:

Presidan Komisaris : Drs. Djarot Ramelan Suseno, MBA

Komisaris Independen : Drs. Sapto Trilaksono, Msc, FSAI, AAIJ

Adapun susunan Direksi untuk masa bakti 2004 – 2008 adalah sebagai berikut:

1. Direktur Utama : Dra. Lilies Handayani, MM
2. Direktur Keuangan : Drs. Endan KusnadiMBA,AAAIJ,ChFC
3. Direktur Teknik & Operasional : Azwir Arifin, MSc, FSAI, AAIJ

Direktur Utama bertugas memimpin dan bertanggung jawab atas jalannya perusahaan dan operasional perusahaan, menjalankan tugas pimpinan harian perusahaan, mengawasi dan mengarahkan para direktur serta mewakili perusahaan untuk keluar bila terjadi persoalan hukum.

Finance & Information Technology Director mempunyai tugas dan tanggungjawab dalam mengawasi dan mengarahkan *Finance & HRD Division* serta *Information Technology Division* serta menyampaikan laporan-laporan berkala dan

tahunan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh direktur utama.

Direktur ini membawahi dua divisi , yaitu :

1. *Finance & HRD Divisions*, divisi ini membawahi :
 - a. *Finance & Investment Subdivisions*, membawahi :

- *Finance Adm Manager*

Bertugas dan bertanggung jawab dalam hal pengeluaran uang atau pembayaran klaim-klaim yang masuk baik asuransi jiwa maupun asuransi kesehatan serta menyusun sistem dan prosedur administrasi keuangan.

- *Accounting & Reporting Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun dan menyiapkan laporan keuangan secara berkala.

- *Investment Manager*
Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam hal perencanaan investasi dan pembuatan laporan.
- b. *HRD & General Affairs Subdivisions*, membawahi :
- *HRD Manager*
Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk memelihara keberadaan karyawan dan mengembangkan tenaga kerja yang ada serta mencari tenaga kerja baru.
 - *General Affairs & Logistics Manager*
Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengurus fasilitas dan akomodasi pegawai, menyiapkan daftar dan pembayaran gaji pegawai, menjaga disiplin dan ketertiban pegawai serta menyediakan prasarana kerja bagi pegawai.
2. *Information Technology Divisions*, membawahi :
- a. *Technology & Applications System Subdivisions*, membawahi :
- *Applications Support & Development Manager*
Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menganalisa dan membuat program untuk kepentingan manajemen serta meneliti aplikasi program.
 - *Network & Technology Support Manager*
Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengembangkan dan memperluas sistem informasi, menetapkan spesifikasi dan kapasitas

perangkat keras yang dibutuhkan dan pemeliharaannya, membuka dan menutup sistem jaringan.

Technical & Operation Director mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk mengawasi dan mengarahkan *Group/Individual/Agency Sales Management, Actuarial dan Technical Insurance Divisions*, Marketing dan *Agency/Bancassurance Division* serta menyampaikan laporan secara berkala dan tahunan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan oleh Direktur Utama. Direktur ini membawahi :

1. *Group & Individual/Agency Sales Management*, membawahi :

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun system dan prosedur penjualan produk asuransi yang berasal dari grup dan individu.

2. *Actuarial & Technical Insurance Divisions*, membawahi :

a. *Actuarial Subdivision*, membawahi :

- *Reinsurance & Technical Reporting Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk menyusun sistem dan prosedur kerja aktuaris serta dokumentasi tarif, membuat laporan dan menetapkan mortalita, morbiditas dan tingkat bunga aktuaris serta mengajukan klaim reasuransi dan memantau tarif reasuransi.

- *Pricing & Product Development Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merumuskan rancangan produk, tabel premi dan nilai, menetapkan besarnya komisi untuk setiap produk asuransi dan biaya yang dikeluarkan per produksi asuransi.

b. *Technical Insurance Subdivisions*, membawahi :

- *Medical Advisor & Provider Relations*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam memberikan rekomendasi medis yang diperlukan oleh bagian *underwriting* dalam menetapkan tingkat resiko, memberikan rekomendasi medis tertulis terhadap klaim-klaim asuransi kesehatan, membuat evaluasi klaim-klaim yang terjadi dalam satu periode dan menganalisa medis klaim-klaim *reimbursement*.

- *Group Health Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merencanakan sistem dan prosedur penutupan asuransi kesehatan, menyusun dan merencanakan proposal asuransi kesehatan yang diperlukan untuk penawaran asuransi kesehatan.

- *Group Life Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam merencanakan sistem dan prosedur penutupan asuransi jiwa kumpulan, menyusun dan merencanakan proposal program asuransi jiwa kumpulan.

- *Individual & Bancassurance Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab merencanakan dan merumuskan sistem dan prosedur SPAJ *Medical, Non Medical*, pengalihan dari asuransi

kumpulan menjadi asuransi jiwa individu, menyeleksi surat permintaan asuransi jiwa individu *Medical* dan *Non Medical* sesuai dengan jenis produk.

c. *Syariah Insurance Branch*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam mengelola kegiatan operasional pemasaran asuransi jiwa sesuai prinsip syariah. Cabang Syariah juga meliputi unit *finance*, *marketing*, dan *technical insurance*.

3. *Marketing & Agency /Bancassurance Divisions*, membawahi

a. *Marketing Support & Development Subdivisions*, membawahi :

- *Marketing ADM & Promotion Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab untuk menyiapkan laporan atau evaluasi hasil pemasaran serta melaksanakan promosi dan administrasi pemasaran.

- *Corp Marketing Support & Dev Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun sistem dan prosedur pengelolaan strategi dan operasional perusahaan, menetapkan jenis produk asuransi yang akan ditawarkan dan target produksi serta menetapkan saluran pemasaran.

- *R&D Marketing/Business Development Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab mengurus bisnis-bisnis yang berasal dari asuransi individu dan kumpulan.

b. *Agency & Bancassurance Subdivisions*, membawahi :

- *Agency Support & Development Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menjual produk asuransi, melakukan presentasi serta memberikan umpan balik bagi penyempurnaan produk.

- *Agency Training & Recruitment Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam melatih agen-agen baru

- *Bancassurance Support & Development Manager*

Mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menyusun sistem dan prosedur penjualan produk asuransi.

E. Bidang Usaha PT. BNI Life Insurance

Sesuai dengan sembojannya yaitu “*Sahabat Yang Sejati*”, PT. BNI Life Insurance berusaha untuk memberikan pelayanan jasa berupa jaminan keuangan semaksimal mungkin terhadap risiko yang mungkin terjadi dalam masa asuransi, dengan berpedoman pada maksud dan tujuan pendirian perusahaan yang tercantum di dalam akta pendirian yaitu:

1. Melaksanakan, membuat, melakukan, menerima serta menutup setiap dan semua bentuk perjanjian dalam asuransi jiwa.
2. Mendirikan atau turut serta dalam mendirikan badan-badan usaha lainnya yang mempunyai maksud dan tujuan yang sama.

Sedangkan menurut Undang Undang RI Nomor 2 Tahun 1992 tentang perasuransian, lingkup usaha Asuransi Jiwa meliputi usaha:

1. Asuransi Jiwa
2. Asuransi Kesehatan
3. Asuransi Kecelakaan Diri
4. Anuitas
5. Menjadi Pendiri dan Pengurus Dana Pensiun

Adapun jenis produk asuransi jiwa yang ditawarkan PT. BNI Life Insurance adalah sebagai berikut :

1. ASURANSI KUMPULAN

Produk asuransi yang diperuntukkan bagi Perusahaan atau Organisasi meliputi:

a. Asuransi Jiwa

1) *Blife Insurance Plan*

a) Asuransi Ekawarsa / Jangkawarsa

Memberikan perlindungan terhadap resiko meninggal dunia yang mungkin terjadi dikarenakan sakit maupun kecelakaan dalam masa asuransi.

b) Asuransi Jiwa Kredit

Memberikan perlindungan finansial kepada peserta sebesar sisa kredit yang belum terbayarkan apabila terjadi resiko meninggal dalam masa asuransi.

c) Asuransi Kecelakaan Diri

Memberikan perlindungan terhadap resiko meninggal dunia yang mungkin terjadi dikarenakan kecelakaan dalam masa asuransi.

2). *BLife Syariah Insurance Plan*

Asuransi Ekawarsa / Jangkawarsa, Asuransi Jiwa Kredit, dan Asuransi Kecelakaan Diri yang dirancang sesuai dengan prinsip Syariah.

3). *BLife Employment Plan*

Memberikan perlindungan finansial terhadap resiko meninggal dunia sebelum peserta mencapai usia pensiun dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan hari tua pada saat peserta mencapai usia pensiun.

4). *BLife Executive Plan*

Program asuransi dirancang bagi eksekutif perusahaan yang memberikan perlindungan pension 1 terhadap resiko meninggal dunia sebelum peserta mencapai usia pension dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan hari tua pada saat peserta mencapai usia pension.

5). *BLife Saving Plan*

Program saving dengan perlindungan asuransi jiwa yang dirancang untuk memberikan manfaat yang optimal sesuai hasil investasi dengan menggunakan perhitungan suku bunga investasi yang berlaku di pasar.

a. Asuransi Kesehatan

1). *Blife Health Plan*

Asuransi Kesehatan yang diperuntukan bagi karyawan perusahaan atau organisasi berupa jaminan biaya pengobatan apabila terjadi hal-hal yang tidak terduga menyangkut kondisi tubuh dan kesehatan. Program terdiri dari :

- Program Utama : - Rawat Inap
Program Tambahan : - Rawat Jalan
- Rawat Gigi
- Melahirkan

2). *Blife Syariah Health Plan*

Asuransi Kesehatan, sama dengan asuransi konvensional, yang dirancang sesuai dengan prinsip Syariah.

2. ASURANSI INDIVIDU

a. Dipasarkan Melalui *Agency*

1) *Blife Protect Plus*

Asuransi yang memberikan perlindungan asuransi seumur hidup kepada peserta dan sekaligus berfungsi sebagai tabungan.

2) *Blife Education*

Asuransi yang memberikan jaminan tersedianya biaya pendidikan bagi Si Buah Hati dimulai dari awal masuk Sekolah Dasar hingga ke Universitas.

3) *Blife Optima Fund*

Asuransi yang memberikan manfaat dana tahapan yang terus meningkat dan perlindungan 200% dari Uang Asuransi terhadap resiko meninggal dunia.

4) *Blife Optima Medika*

Asuransi kesehatan yang memberikan perlindungan perawatan di Rumah Sakit berupa santunan harian rawat inap dengan tambahan manfaat pengembalian premi di akhir masa asuransi.

5) *Blife Link*

Asuransi Jiwa yang memadukan kepastian proteksi dan keleluasaan berinvestasi.

6) *Blife Multi Link*

Asuransi Jiwa yang memadukan kepastian Proteksi dan Investasi dengan cara pembayaran premi yang lebih fleksibel.

7) *Blife Anuity*

Asuransi yang menjamin kesinambungan pendapatan di hari tua setelah menjalani masa dinas dengan manfaat pembayaran berkala bulanan.

8) *Blife Prima Fund/Prima Fund Executive*

Asuransi yang merupakan program investasi yang aman dan menguntungkan sekaligus memberikan proteksi finansial terhadap resiko meninggal dunia, baik yang diakibatkan oleh kecelakaan atau sebab lainnya.

9) *Blife Smart Education*

Produk asuransi dengan program keuangan penyediaan dana pendidikan anak (penerima beasiswa) berupa tahapan biaya pendidikan dan pembayaran berkala serta memberikan proteksi ekonomi terhadap resiko tinggi.

10) *Blife Wadi'ah Cendikia*

Program asuransi pendidikan yang dirancang sesuai dengan prinsip Syariah.

11) *Blife Investlink Syariah*

Program asuransi dengan investasi yang dikelola sesuai Syariah yang bertujuan memberikan hasil investasi optimal sesuai jenis investasi yang dipilih.

b. Dipasarkan Melalui *Bancassurance / Bancatakaful*

1) *Solusi Link Sejahtera*

Produk jasa finansial dengan keuntungan ganda yaitu sebagai investasi sekaligus perlindungan asuransi jiwa.

2) *Solusi Sehat*

Produk asuransi kesehatan yang memberikan jaminan financial terhadap biaya perawatan selama di Rumah Sakit yang berupa penggantian biaya harian rawat inap, biaya harian ICU, biaya operasi.

3) *Solusi Pintar*

Produk asuransi yang memberikan jaminan biaya pendidikan bagi anak di mulai dari awal masuk Sekolah Dasar hingga ke Universitas.

4) Solusi Prima

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial bagi anda dengan keleluasaan di dalam mengelola dana untuk jangka pendek dan jangka panjang sesuai dengan kebutuhan *plus* perlindungan asuransi jiwa hingga 200% dari Uang Asuransi.

5) Solusi Abadi

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial yang pasti bagi anda dan keluarga dengan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan bertanggung berusia 90 tahun.

6) Solusi Abadi Plus

Produk asuransi yang memberikan jaminan finansial yang pasti bagi anda dan keluarga dengan perlindungan asuransi jiwa sampai dengan bertanggung berusia 90 tahun *plus* pengembalian premi 100% pada akhir tahun masa pembayaran premi.

7) MedCare

Produk asuransi kesehatan yang memberikan jaminan finansial terhadap biaya perawatan selama di Rumah Sakit berupa penggantian biaya harian rawat inap, biaya operasi dan santunan duka.

8) *Perisai Plus*

Produk asuransi yang memberikan perlindungan terhadap saldo tagihan Kartu Kredit BNI VISA/MasterCard pada saat Pemegang Kartu Kredit tidak dapat membayar karena sakit/ kecelakaan yang mengakibatkan kematian, cacat sementara, cacat total dan rawat inap di Rumah Sakit.

9) *Blife Syariah Amanah Investa*

Program asuransi dengan investasi reguler yang dikelola sesuai Syariah yang bertujuan memberikan hasil investasi optimal sesuai jenis investasi yang dipilih.

F. Pertumbuhan Usaha PT. BNI Life Insurance

a. Pertumbuhan Aset

Tabel III.1 Tabel Aset Perusahaan

Tahun	Total Aset (milyar)
2002	145,164
2003	186,769
2004	328,187
2005	569,961
2006	584,334

Sumber : Laporan Keuangan PT. BNI Life Insurance

b. Pertumbuhan *Risk Based Capital (RBC)*

Tidak ada jaminan bahwa aset besar pasti perusahaan sehat, tetapi sehat tidaknya suatu perusahaan asuransi ditentukan melalui *Risk Based*

Capital (RBC). Ketetapan Pemerintah menentukan bahwa RBC sebesar 120%.

RBC yang dimiliki oleh PT. BNI Life Insurance

Tabel III.2 Tabel Tingkat RBC

Tahun	Total Aset (milyard)
2002	124.62 %
2003	110.26 %
2004	210.19 %
2005	164,06%
2006	143.61 %

Sumber : Laporan Keuangan PT. BNI Life Insurance

G. Strategi Komunikasi Pemasaran untuk BLife Investlink Syariah

Komunikasi pemasaran dilakukan dengan tujuan memberikan informasi kepada konsumen mengenai produk yang akan ditawarkan, juga bertujuan untuk membujuk orang untuk membeli produk, serta diharapkan konsumen mencapai kepuasan purna pembelian sehingga kemungkinan dapat meningkatkan pembelian ulang. PT. BNI Life Insurance melakukan komunikasi pemasarannya yaitu dengan menjalankan elemen-elemen bauran promosinya (*advertising, personal selling, sales promotion, dan publicity*). Strategi ini dilakukan agar konsumen dapat terinformasikan bahwa PT. BNI Life Insurance memiliki produk asuransi-investasi yaitu BLife InvestLink Syariah.

Kegiatan promosi yang dilakukan PT BNI Life Insurance adalah mencakup seluruh bauran promosi. Dalam hal periklanan PT. BNI Life Insurance melakukan promosi ini dengan menyebarkan brosur dan memasang iklan pada surat kabar dan majalah. Untuk penjualan pribadi PT. BNI Life Insurance,

mengandalkan *customer care* dalam menangani segala kebutuhan nasabah baik itu informasi mengenai produk atau pun keluhan. Media pameran juga merupakan bagian dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh perusahaan. Promosi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan menempatkan tenaga penjual (*bancatakaful*) di setiap kantor cabang bank BNI dan BNI Syariah. PT. BNI Life Insurance juga ikut berpartisipasi sebagai sponsor dalam *event-event* tertentu sehingga masyarakat *aware* terhadap PT. BNI Life Insurance.

