

MATERI TRAINING

Level Up Pencegahan Dan Deteksi Dini Terhadap Potensi Fraud Untuk Pegawai RBC

Sesi 1 - Peran Dan Kompetensi Seorang RBC Profesional Dan Strategi Penanganan Fraud Yang Efektif



Head Office: Jl. Radio IV No 8 B Jakarta 12130, Telp. 021-7265174, Fax. 021-7236076
email: learning@m-knowsconsulting.com, website: www.m-knowsconsulting.com

Surabaya BranCust Office: Jl. Raya Darmo Permai III Surabaya. 60119
Telp. 081216095555, email: surabaya@m-knowsconsulting.com

CONFIDENTIAL

This proposal is solely for the use of client personnel. No part of it may be circulated, quoted, or reproduced for distribution outside the client organization without prior written approval from M-Knows Consulting.

Desain dan Alur Sesi Pembelajaran

Hari Pertama

- Sesi 1: Peran dan Kompetensi Seorang RBC profesional dan Strategi Penanganan Fraud Yang Efektif**
- Sesi 2: Memahami Pola Komunikasi Antar Budaya dan Meningkatkan kepercayaan diri dalam berkomunikasi**
- Sesi 3: Pengelolaan Bahasa Tubuh dan Nada Suara untuk Deteksi Dini Potensi Fraud**
- Sesi 4: Teknik Penggalan Informasi yang Efektif: Latihan meningkatkan kepercayaan diri, Membaca Tulisan dan Tanda Tangan untuk pengenalan awal karakter**

Hari Kedua

- Sesi 5: Teknik membaur dan diterima oleh seluruh karyawan dan komunitas, serta Teknik komunikasi bawah sadar melalui cerita**
- Sesi 6: Teknik Komunikasi untuk dalam Situasi Konflik dan berhadapan dengan informan**
- Sesi 7-8: Business Games: Teknik pendekatan individu, menghilangkan kekhawatiran, penggalan informasi, penulisan temuan dan rekomendasi tindak lanjut pencegahan dan deteksi dini**



NILAI DIRI ANDA....

NILAI DIRI SEBELUM PELATIHAN DIMULAI

**Tuliskan *NILAI* anda tentang kondisi anda saat ini
(skala 1-10, 1 = minimal, 10 = maksimal)**

- 1 **Berpikir POSITIF (vs. Cenderung NEGATIF)**
- 2 **Percaya diri "MASA DEPAN SUKSES" (vs. "Bingung,Ragu, dsb")**
- 3 **Semangat, Antusias & Termotivasi (vs. Malas, Loyo)**
- 4 **Mampu bekerja dengan Efektif, Sistematis dan Kreatif**
- 5 **Memahami dan menghargai orang lain (vs. "Mau Menang Sendiri")**
- 6 **Menguasai tehnik Komunikasi – Penyampaian yang efektif**
- 7 **Mempunyai keahlian mengelola emosi, temperamen dan membangun kepercayaan orang lain/rekan kerja**
- 8 **Paham, Jelas, Tahu Cara dan Yakin tercapai Target Diri dan Team, setiap tahun nya, hingga 1 - 2 tahun kedepan.**



Temuan Situasi Dilapangan

1. Ada orang yang diminta tolong utk melakukan transaksi yang akan merugikan bank.
2. Ybs Ditekan atasan, dan anak ybs tidak berani melaporkan ke RBC.
3. Trust of people belum terjadi.
4. Temen-temen di cabang bila terdesak atau tertekan, ada yang bingung harus bagaimana.
5. Bagaimana RBC menjadi trusted people agar temen2 dicabang bisa menyuarakan.
6. RBC harus bisa guyub dan membaur.
7. RBC harus bisa menjalin komunitas, community manager, bisa masuk dan diterima di semua komunitas.
8. RBC harus bisa Menjadi tipping point agent.
9. RBC officer menjaga hingga 5 cabang. Dimana karakter setiap cabang berbeda-beda. Bagaimana agar masuk dan diterima.
10. Bagaimana tehnik agar mereka bisa masuk, smooth dan nyaman. Bisa bergaul, guyub dan membaur.
11. TRUSTED: karakter yang menunjukkan bahwa dia kalau aku cerita ke RBC pasti di denger dan posisi saya aman.
12. RBC subliminal communication melalui cerita. VS Direct Instruction melalui cerita memberikan eforia dan pesan terselubung, Dimana pendengar MEMBUAT KESIMPULAN.
13. Setiap peserta membuat cerita nya sendiri. Gunakan chat GPT. Lalu di masukkan ke LMS.
14. Tehnik merangkai cerita.



Contoh Situasi Lapangan

1. Modus terbanyak di pembiayaan

- ❖ Ringan: Riswah – Lapping. Dipakai berapa hari lalu di setor.
- ❖ Sedang: Tempilan (titip nama) – Topengan (tidak ada nama nasabahnya): mengajukan dengan nasabah namun nitip.
 - Ada co brand, satu pinjaman untuk beberapa bisnis yang berbeda.
 - Nasabah butuhnya Cuma 100, namun oknum menggunakan jadi 150, Dimana 50 dipakai oleh customer.
- ❖ Berat: Top Up yang tidak dilunasi. Uangnya dipakai

2. Bagaimana mendeteksi, menggali, dan mencegahnya.

3. Bagaimana menuangkannya di laporan.

4. Bagaimana solusinya.

5. Seperti apa mengawalinya.



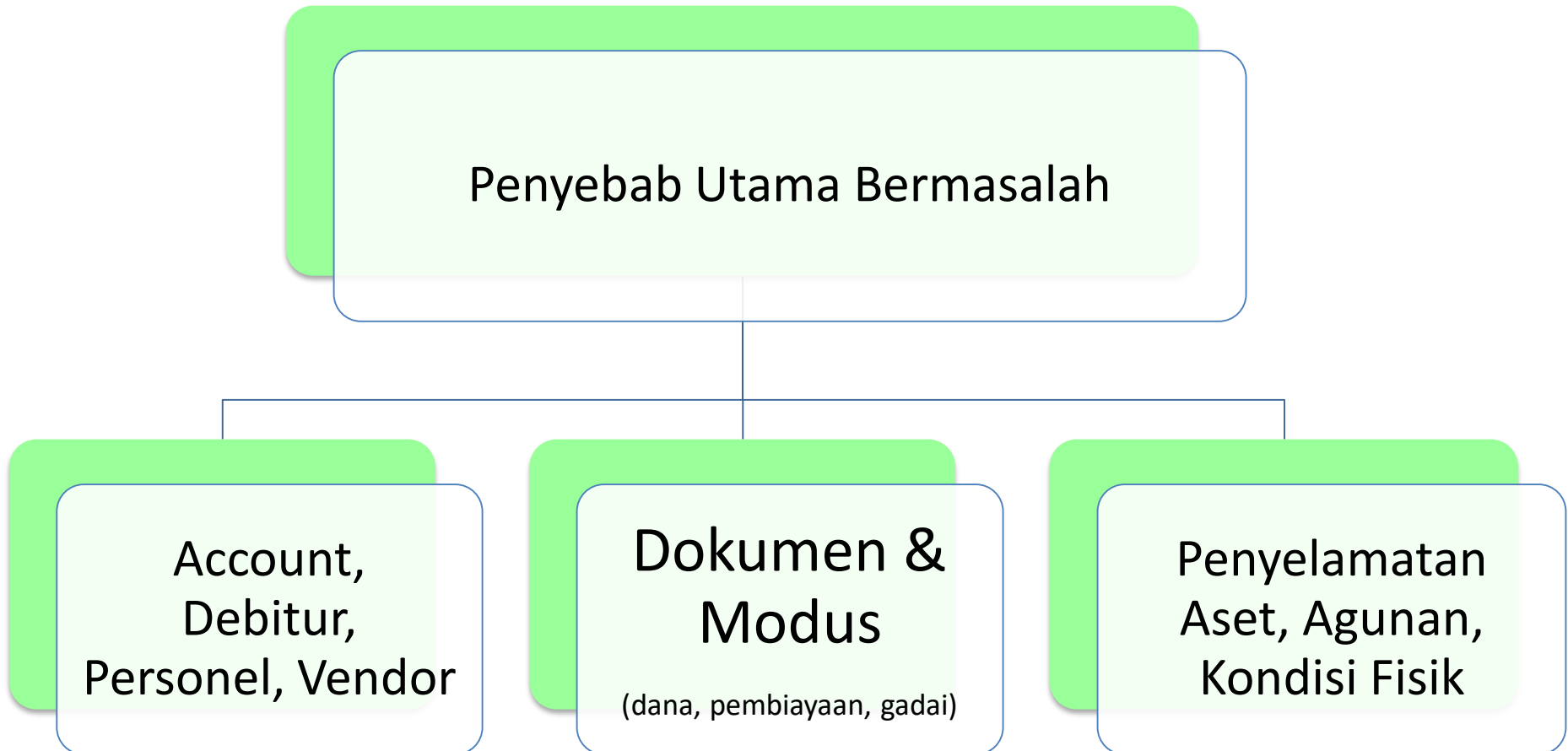
Latar Belakang Pelatihan

- Tidak semua RBC yang kita punya, mempunyai kemampuan untuk masuk ke komunitas karyawan, baik dalam pendekatan dan ke akrabannya, mampu mendeteksi dini permasalahan, memberikan usulan Solusi, dan menuliskan laporan dengan cepat, sehingga tidak delay.
- Bagaimana membangun kepercayaan diri agar diterima, menjadi agen perubahan, menciptakan jaringan, dan mendeteksi dini, sebelum situasi memburuk
- Bila semua naik ke level region, Dimana setiap region memegang 4 cabang, maka bila setiap head of region yang mengambil kendali dan beri arahan, akan panjang antrian dan jadinya lama.
- Bagaimana mengelaborasi, memberdayakan dan memfasilitasi team cabang agar tergali dan diperoleh Solusi yang tepat di lapangan. Memberdayakan ala model bundaran lalu lintas.
- Sosok RBC seharusnya bukan menaikkan masalah keatas, lalu menanya atasan, bagusnya bagaimana pak, sebaiknya seperti apa pak, apa yang harus kami lakukan....
- Seharusnya, RBC
 - Diterima di cabang, punya jaringan, banyak teman.
 - Tahu gossip dan masalahnya apa
 - Runutnya bagaimana,
 - Lalu seperti apa rekomendasi mereka dan dampak biaya dan resiko (reputasi, hukum, asset)

4 Kompetensi Yang Nantinya Harus Rutin Dilatih & Direview

1. Kepercayaan diri, komunikasi dan Pendekatan personal, membangun jejaring dan komunitas, diterima dicabang.
2. Kemampuan menggali, memilah lalu memetakan informasi sebelum mengambil kesimpulan dan keputusan.
3. Kemampuan bersama PIC Cabang, mencegah fraud, mendeteksi dini, memfasilitasi Solusi dan mengawal Penyelamatan Dini kasus fraud.
4. Kemampuan penulisan Eskalasi kasus dan laporan ke Head of Region (Rekomendasi, dampak, biaya, resiko hukum, resiko aset dan potensi Loss-write off)

Klasifikasikan Dulu, Kenali Masalah Utamanya, dan Bagaimana Penanganannya





Contoh Modus & Dokumen Pembiayaan

NO	DOKUMEN	Bobot
1	Dokumen bermasalah karena Developer (IMB tidak ada, belum Pecah Sertifikat, sertifikat di sekolahkan oknum).	54%
2	Dokumen Kredit bermasalah pengikatannya (HT, Kekurangan dokumen, Tanda Tangan belum lengkap, Atas nama).	29%
3	Ada tuntutan/ gugatan hukum (notaris kurang profesional, Developer Bermasalah, Dokumen Palsu, di blokir di BPN).	11%
4	Debitur meninggal dan ahli waris bermasalah.	6%
		100%

*survey M-Knows

Apa solusi setiap nomor ?



Contoh Modus & Dokumen Pembiayaan

NO	DOKUMEN	Bobot
1	Dokumen bermasalah karena Developer (IMB tidak ada, belum Pecah Sertifikat, sertifikat di sekolahkan oknum).	54%
2	Dokumen Kredit bermasalah pengikatannya (HT, Kekurangan dokumen, Tanda Tangan belum lengkap, Atas nama).	29%
3	Ada tuntutan/ gugatan hukum (notaris kurang profesional, Developer Bermasalah, Dokumen Palsu, di blokir di BPN).	11%
4	Debitur meninggal dan ahli waris bermasalah.	6%
		100%

*survey M-Knows

Apa solusi setiap nomor ?

Contoh Masalah Aset, Agunan, Kondisi Fisik

AGUNAN	Bobot
1. Harga jual potensi rendah, jauh dibawah limit, lokasi helicopter (aspek pemberian kredit yg tidak prudent, appraisal bermasalah dan mengakali aturan)'. 	24%
2. Unit kosong. Pemilik hilang.	16%
3. Unit ditempati, di kuasai LSM/Backing/ormas/pihak ketiga.	14%
4. Unit kena bencana alam	12%
5. Unit ditempati debitur dan ngotot tidak mau keluar.	9%
6. Unit rusak, hancur atap runtuh, bahkan terbakar 80%,	8%
7. Unit dalam sengketa hukum dengan pihak ketiga.	6%
8. Lokasi jelek, salah dibiayai (sutet, gunung kapur), kesalahan dalam menilai lokasi	6%
9. Unit dijual/digadaikan ke pihak ke tiga.	5%

*survey M-Knows

Apa solusi setiap nomor ?



Penilaian Cepat Resiko

- Skenario Baik

1. Nasabah sudah lama (Repeat).
2. Rumah kelas menengah atas.
3. Dari Developer kelas atas.
4. Punya Fixed income.
5. DP besar.

- Skenario Sedang

1. Nasabah sudah lama (Repeat).
2. Rumah yang tingkat & keren.
3. Developer kelas atas.

- Skenario Jelek

1. Nasabah baru.
2. Rumah berlokasi didaerah bermasalah.
3. Rumah tipe menengah agak kebawah.
4. Ada di pemukiman, bukan komplek.
5. Penghasilan wiraswasta.
6. DP minim, ditambah KTA.
7. Rumah tipe menengah kebawah
8. Ada dipemukiman, bukan komplek
9. Penghasilan wiraswasta (non fixed income)
10. DP Minim, ditambah KTA

Resiko Rendah:

1. PNS.
2. Karyawan BUMN.
3. Karyawan Swasta Menengah Besar.

Resiko Sedang:

1. Pedagang di Toko.
2. Owner Pabrik.
3. Pemilik Kebun, Tambak, Sawah.
4. Professional Terkenal.

Resiko Tinggi

1. Pedagang Keliling.
2. Kontraktor beragam site.
3. Projector dan Makelaar Project.
4. Professional baru mulai.
5. Aparat ABRI
6. Karyawan Perusahaan Kecil
7. Lawyer, Politikus, Jawara



Kompetensi RBC

- 1 **PRODUCT KNOWLEDGE & SOP:** sesuai Kondisi dan lokasi di areanya.
- 2 **KOMUNIKASI Pendekatan dan membangun jejaring** komunitas internal.
- 3 **KOMUNIKASI PENGGAJIAN** (Temukan isu kunci, fakta, motif, modus, dapatkan informasi bukti, pendetilan, pendekatan personal).
- 4 **ANALISA kasus dan PROBLEM SOLVINGNYA.**
- 5 Deteksi Dini, Pencegahan dan melakukan Pengawalan.
- 6 **Pemahaman MASALAH HUKUM DAN ALAT BUKTI** seandainya terjadi eskalasi.
- 7 **PENULISAN LAPORAN** perkembangan kasus dan usulan alternatif solusi utk approval dan pemantauan atasan

Rubrik Penilaian Kompetensi RBC BSI (1)

Kompetensi	KURANG (1-4)				CUKUP (5-6)		Baik (7-8)		Baik Sekali (9-10)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Pendekatan Personal Dan Membangun Jejaring Komunitas Internal.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menunjukkan minat atau usaha dalam mendengarkan rekan cabang, Mengabaikan gosip informal atau kekhawatiran rekan kerja. 2. Hubungan dengan rekan kerja bersifat formal dan minim interaksi. Cenderung berkomunikasi hanya ketika tugas formal. 3. Tidak pernah berpartisipasi dalam kegiatan cabang atau proyek kolaboratif, bahkan menghindari partisipasi dalam diskusi tim atau proyek bersama. 4. Tidak pernah menginisiasi atau mengorganisir kegiatan jejaring internal, bahkan tidak pernah menghadiri atau mengorganisir pertemuan informal. 				<ol style="list-style-type: none"> 1. Kadang-kadang mendengarkan Mendengarkan masukan rekan cabang tetapi jarang mengupdate tindak-lanjutnya. 2. Membangun hubungan minimal dengan sedikit rekan cabang saja, tidak secara proaktif membangun hubungan baru. 3. Berpartisipasi dalam kegiatan cabang hanya jika diminta, tetapi jarang menawarkan bantuan tambahan. 4. Sesekali menghadiri kegiatan jejaring internal tetapi tidak menginisiasi. Cenderung hadir pertemuan informal hanya jika diundang. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktif mencari info ke rekan cabang dalam sebagian besar situasi dan menindaklanjutinya. 2. Membangun dan memelihara hubungan positif dengan banyak rekan cabang. Menjadwalkan pertemuan rutin dengan rekan cabang untuk mendiskusikan isu dan potensi fraud. 3. Berkontribusi secara aktif dalam kegiatan tim dan proyek kolaboratif, bahkan menawarkan bantuan dan sumber daya. 4. Menghadiri dan kadang-kadang ikut mengorganisir kegiatan jejaring internal dan pertemuan informal. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara konsisten aktif mencari info, rutin mengumpulkan dan menindak-lanjudi masukan. 2. Membangun dan Memelihara hubungan yang erat dan mendalam dengan hampir semua rekan cabang. 3. Ikut Berkomunikasi dan berkontribusi secara signifikan dalam kegiatan komunitas dan acara cabang. 4. Secara proaktif menginisiasi dan mengorganisir berbagai kegiatan jejaring internal dan pertemuan informal 	

Rubrik Penilaian Kompetensi RBC BSI (2)

Kompetensi	KURANG (1-4)				CUKUP (5-6)		BAIK (7-8)		BAIK SEKALI (9-10)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Menjadi Pribadi Yang Percaya Diri Dan Dipercaya Dalam Mencegah Fraud	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menunjukkan kepercayaan diri dan Ragu-ragu dalam dalam menjalankan tugas terkait pencegahan fraud. 2. Mengabaikan tanda-tanda fraud atau pelanggaran lainnya, Tidak memiliki inisiatif untuk terus belajar mengupdate diri tentang pencegahan fraud. 3. Tidak berusaha untuk mengidentifikasi atau melaporkan potensi fraud, . 4. Tidak mendapatkan kepercayaan dari rekan cabang, mereka tidak merasa nyaman melaporkan masalah fraud kepadanya. 				<ol style="list-style-type: none"> 1. Kadang-kadang menunjukkan kepercayaan diri dalam penanganan isu fraud, tetapi tidak konsisten, bertindak terkait pencegahan fraud hanya jika diminta. 2. Mengidentifikasi beberapa tanda-tanda fraud tetapi jarang melaporkannya. Pengetahuan terkait fraud kurang mendalam. 3. Sesekali mengidentifikasi atau melaporkan potensi fraud, tetapi tidak proaktif. 4. Mulai mendapatkan kepercayaan dari rekan cabang, mereka kadang melaporkan isu fraud kepadanya. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menunjukkan kepercayaan diri, secara konsisten mengambil keputusan dan tindakan tepat terkait pencegahan fraud. 2. Memahami dan mengimplementasikan prosedur pencegahan fraud dengan baik. Aktif mengidentifikasi dan melaporkan tanda-tanda fraud secara teratur. 3. Proaktif dalam mengidentifikasi dan melaporkan potensi fraud, termasuk memperdalam ilmu terkait. 4. Dipercaya sebagai figur yang dapat diandalkan dalam isu fraud, rekan cabang secara rutin melaporkan masalah fraud kepadanya dan mencari nasihatnya. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menunjukkan kepercayaan diri dan keberanian dalam Berkomunikasi pencegahan fraud, bahkan menerapkan strategi baru pencegahan fraud . 2. Memiliki pengetahuan mendalam, mengidentifikasi dan menangani tanda-tanda fraud dengan cepat. 3. Proaktif mendorong lingkungan yang bebas fraud, rutin memberi penyegaran dan update kepada rekan cabang tentang isu fraud. 4. Diakui oleh rekan cabang dan atasan sebagai figur utama dalam isu fraud, mereka mempercayainya dan sering meminta nasihatnya.. 	

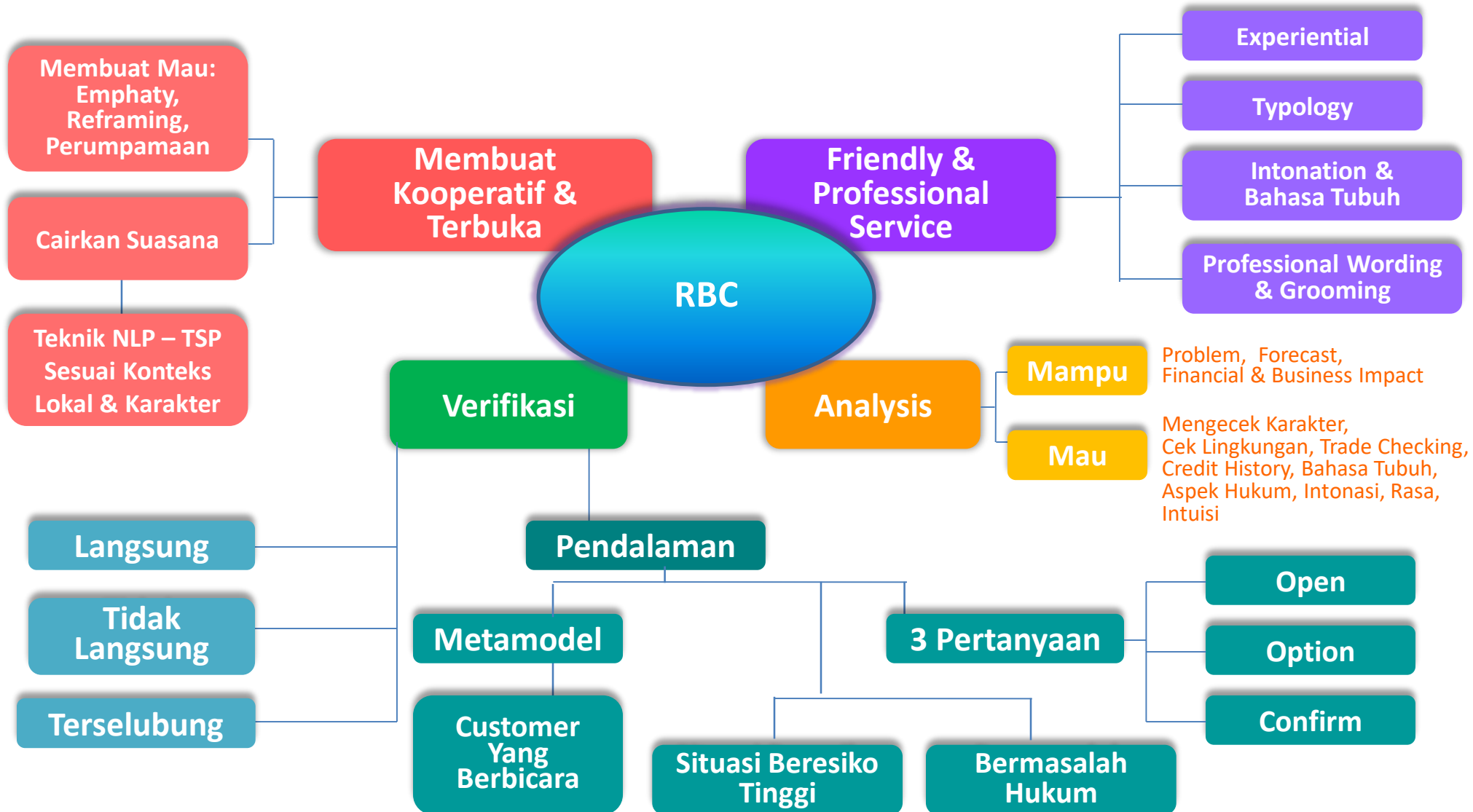
Rubrik Penilaian Kompetensi RBC BSI (3)

Kompe tensi	KURANG (1-4)				CUKUP (5-6)		BAIK (7-8)		BAIK SEKALI (9-10)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Komunikasi Menggali detail dan lengkap, tanpa Kesimpulan Dini Terkait Isu Fraud	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak menunjukkan inisiatif untuk menggali informasi secara mendalam, Membuat asumsi tanpa melakukan investigasi yang memadai. 2. Komunikasi bersifat dangkal dan tidak terarah. Tidak bertanya atau menggali informasi lebih lanjut dari rekan cabang. 3. Cenderung membuat kesimpulan dini tanpa bukti yang cukup. Mengabaikan detail penting yang diperlukan. 4. Tidak memiliki pemahaman yang baik tentang modus, pelaku, motif, proses, lokasi, waktu, dan dampak fraud. Mengambil keputusan berdasarkan informasi yang tidak lengkap. 				<ol style="list-style-type: none"> 1. Kadang-kadang menggali informasi secara mendalam, tetapi tidak konsisten. Melakukan investigasi tetapi tidak menyeluruh. 2. Komunikasi mulai terarah tetapi masih sering Bertanya tidak mendalam. 3. Terkadang membuat kesimpulan dini tanpa mempertimbangkan semua bukti. Sering melewati beberapa detail penting saat mengevaluasi isu fraud. 4. Memiliki pemahaman dasar tentang modus, pelaku, motif, proses, lokasi, waktu, dan dampak fraud. Mengambil keputusan dengan informasi yang sebagian besar sudah lengkap, tetapi masih ada kekurangan. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Secara konsisten Melakukan investigasi menyeluruh, menggali informasi secara mendalam, dan memastikan semua detail diperiksa sebelum membuat kesimpulan. 2. Komunikasi terarah, bertanya secara mendalam dan terus menggali informasi dari rekan kerja mencakup semua aspek penting. . 3. Menghindari kesimpulan dini, menunda membuat kesimpulan sampai semua bukti terkumpul dan dievaluasi. 4. Memiliki pemahaman yang baik dan komprehensif tentang modus, pelaku, motif, proses, lokasi, waktu, dan dampak fraud. Mengambil keputusan berdasarkan informasi yang lengkap dan terverifikasi. 		<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjadi teladan dalam menggali informasi secara mendalam dan komprehensif, memastikan semua aspek diteliti dengan detail. 2. Komunikasi sangat terarah, Bertanya mendalam, mencakup semua aspek penting, terus menggali informasi, bahkan dari sumber yang kurang jelas. 3. Secara sistematis mengumpulkan dan mengevaluasi semua bukti sebelum membuat kesimpulan. Tidak pernah membuat kesimpulan dini. 4. Memiliki pemahaman yang sangat mendalam dan detail tentang modus, pelaku, motif, proses, lokasi, waktu, dan dampak fraud, sangat lengkap dan akurat, diakui oleh rekan kerja dan atasan atas kemampuannya. 	

Rubrik Penilaian Kompetensi RBC BSI (4)

Kompetensi	KURANG (1-4)				CUKUP (5-6)		BAIK (7-8)		BAIK SEKALI (9-10)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Komunikasi Subliminal dengan Membuat dan Menyampaikan Cerita, Tanpa Membuat Rekan Cabang Berpraduga Liar Bahkan Salah Tangkap	<ol style="list-style-type: none"> Berkomunikasi secara langsung sehingga menimbulkan dampak emosional, praduga liar dan salah tangkap. Tidak mampu komunikasi berbasis cerita, sehingga kurang persuasif. Tidak memiliki kemampuan untuk menggunakan komunikasi subliminal yang efektif, tidak mampu menyampaikan pesan dengan cara yang halus dan persuasif. Menggunakan bahasa yang dapat menimbulkan kekhawatiran atau kecemasan yang salah. Setelah berkomunikasi, Rekan cabang sering merasa cemas, takut, menjaga jarak dan menjauh. 				<ol style="list-style-type: none"> Kadang-kadang mampu berkomunikasi dengan cara bercerita, tetapi tidak konsisten, masih ada beberapa kekhawatiran salah yang muncul.. Cerita yang disampaikan kadang-kadang mengurangi praduga liar dan keinginan untuk kooperatif, tetapi bahasanya masih kurang pas dan kadang membuat salah tangkap. Mulai menggunakan komunikasi subliminal tetapi masih dalam tahap belajar, belum sepenuhnya efektif. Rekan cabang kadang-kadang merasa tenang, tetapi pada beberapa kesempatan masih sering merasa cemas atau salah tangkap. 		<ol style="list-style-type: none"> Secara konsisten mampu bercerita dengan cara yang efektif, menenangkan, persuasif dan mengurangi praduga liar serta salah tangkap. Cerita yang disampaikan secara efektif mepersuasi rekan cabang, memperhatikan dampak emosional, dan menciptakan kooperatif. Menggunakan komunikasi subliminal dengan baik untuk menyampaikan pesan. Rekan cabang merasa tenang, kooperatif, dan tidak khawatir setelah berkomunikasi dan mendengar cerita. 		<ol style="list-style-type: none"> Menjadi teladan dalam menyampaikan informasi dengan cara subliminal yang persuasif dan mengurangi praduga liar yang salah. Cerita yang disampaikan secara sempurna memenangkan kerjasama rekan cabang serta memperhatikan setiap dampak emosional. Mahir menggunakan komunikasi subliminal untuk menyampaikan pesan dengan sangat efektif. Rekan cabang selalu merasa tenang, kooperatif, positif.. dan semakin yakin setelah berkomunikasi. 	

SKILLS BERHADAPAN





ALUR PERUBAHAN YANG HARUS DIRENCANAKAN

Knowledge, Wawasan, Ilmu Pengetahuan.

Mindset, Motivasi, Moral.

Attitude, Sikap, Preferensi.

Skills, Keahlian, Ketrampilan.

Habit, Kebiasaan.

Metode Identifikasi Tingkat Masalah

MENUJU TINDAKAN NYATA

- Saya tidak bisa bekerja secara efektif **di unit ini**

- Saya tidak bisa bekerja **Secara Efektif** di unit ini

- Saya tidak bisa **bekerja** secara efektif di unit ini

- Saya **Tidak Bisa** bekerja secara efektif di unit ini

- **Saya** tidak bisa bekerja secara efektif di unit ini

Adaptasi
(lingkungan)

Tips & Tricks
Dilapangan

Kemampuan
Dasar

Nilai-
nilai

Identitas, Ego,
Citra diri

Mentoring

Training

**Coaching &
counselling**



Fungsi RBC dan Kendala Lapangan

3 Fungsi Utama RBC

1. Pencegahan
2. Deteksi dini
3. Pengawasan

Diskusi: Apa masalah ringan, sedang dan berat ?

Modus Fraud

1. Sales – Front Office – Dana
2. Pembiayaan
3. Penagihan
4. Operasional
5. Pawning

Isu Personel

1. Pihak Eksternal
2. Operasional: Teller, Customer Service, Operational Staff, BOSM, dan Branch Manager
3. Marketing Business Representative, Surveyor, Appraisal, Analis Pembiayaan.
4. Penagihan, Recovery.
5. Pawning Team

Bagaimana Dengan Kasus Ini ?

Segmen	Permasalahan	Modus	Pelaku	Potential Loss
1 Operasional/ Dana	Terdapat tindakan fraud berupa pencairan deposito dan penarikan cek milik nasabah PT.A di Cabang BSI yang dilakukan oleh pegawai PT.A (Sdr.ASO/Staff Accounting/pihak eksternal) tanpa persetujuan pengurus PT.A yang berwenang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memalsukan tandatangan pengurus PT.A yang berwenang pada bilyet deposito dan cek. 2. Meminta pegawai KC BSI (Operational Staff, BOSM, Branch Manager) menjalankan transaksi pencairan deposito dan penarikan cek PT.A melalui Whatsapp Group (WAG) yang anggotanya dari pihak PT.A dan BSI. 3. Mengirimkan scan bilyet deposito dan cek yang tandatangannya telah dipalsukan oleh Sdr.ASO melalui email kepada Teller, BOSM, dan BM sedangkan asli dokumen bilyet deposito dan cek yang dicairkan (dijanjikan) diserahkan menyusul atau tidak diserahkan ke cabang. 4. Meminta dana pencairan deposito PT.A dikreditkan ke rekening giro PT.A, kemudian Sdr.ASO melakukan penarikan cek atas rekening giro PT.A dengan mentransfer dananya ke rekening Sdr.ASO di BSI dan bank lain. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaku Utama: Pihak Eksternal. 2. Pihak Terkait: Teller, Customer Service, Operational Staff, BOSM, dan Branch manager. 	Rp.15,4 miliar
2 Operasional/ Dana	Penggelapan dana nasabah oleh Customer Service, dengan melakukan pencairan Deposito dan pendebitan Tabungan sebanyak 45 Nasabah	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencairkan Deposito Nasabah:- Meminjam atau memfoto bilyet deposito nasabah dan diajukan untuk proses pencairan.- Mengelabui BOSM dan Operational Staff dengan menyerahkan bilyet Deposito yang dipinjam atau foto bilyet untuk proses pencairan 2. Membuka Rekening Baru Pada CIF Nasabah:- Membuka rekening Tabungan baru pada CIF yang sama beserta aktivasi kartu ATM/mobile banking. 3. Memindahkan Hasil Pencairan Deposito:- Membuka rekening Tabungan baru pada CIF yang sama beserta aktivasi kartu ATM/mobile banking4. Menerbitkan Bilyet Fiktif- Saat Nasabah mengajukan pembukaan deposito, Pelaku menerbitkan deposito fiktif yang diberikan ke NasabahPelaku mengambil dana dari tabungan nasabah yang seharusnya digunakan untuk penempatan deposito 5. Membayarkan Bagi Hasil Nasabah- Tetap melakukan pembayaran atas bagi hasil yang seharusnya diterima oleh nasabah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaku Utama: Customer Service. 2. Pihak Terkait: Operational Staff, BOSM. 	Rp.8,9 miliar
3 Pembiayaan	Marketing bersama 7 orang broker merekayasa pembiayaan KUR Mikro fiktif sebanyak 70 nasabah dan topengan sebanyak 29 nasabah total plafond pembiayaan Rp.16 miliar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merekayasa data usaha dan pendapatan 2. Memalsukan tanda tangan nasabah pada akad pembiayaan 3. Mengajukan pembukaan rekening nasabah fiktif melalui CS hanya menggunakan FC KTP 4. Menguasai rekening a.n Nasabah dan melakukan penarikan melalui ATM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaku utama: Marketing Business Representative dan eksternal. 	Rp.13,2 miliar
4 Pembiayaan	Pembiayaan Gadai topengan dan talangan pembelian agunan pembiayaan Gadai	<ol style="list-style-type: none"> 1. PSO (Pawning Sales Officer) memproses Gadai topengan dan mark up karatase emas 2. Memalsukan tanda tangan nasabah pada permohonan gadai dan slip penarikan dan mark up harga pembelian Logam mulia (LM) 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Pihak terkait: CS Pawning Sales Officer 	Rp.357 juta



Diskusi Peserta

Apa saja:

**1. IDE DAN ILMU BARU
YANG ANDA DAPATKAN
DARI PERTEMUAN INI ?**

2. SEBERAPA BERMANFAAT KAH ?
(Kurang - Cukup - Bermanfaat - Sangat Bermanfaat)

Mari Sharing...