

BAB 8

PENDEKATAN SISTEMATIK DALAM MENYELEKSI POLIS

Daftar Isi

1. PENDAHULUAN	2
2. MEMPERSEMBAHKAN REKOMENDASI	2
3. PROSES PERENCANAAN ASURANSI	2
3.1 Tahap 1 – Menetapkan Tujuan Keuangan Nasabah	2
3.2 Tahap 2 – Mengumpulkan Data Yang Relevan	3
3.3 Tahap 3 – Menganalisa Data	11
3.4 Tahap 4 – Mengembangkan Rencana	25
3.5 Tahap 5 – Menerapkan Rencana	27
3.6 Tahap 6 – Memonitor Rencana	28

1. PENDAHULUAN

Setiap individu adalah unik dan begitu juga dengan tujuan dan kebutuhannya. Oleh karena itu sangatlah penting bahwa perencana keuangan sebaiknya mencoba mencari kebutuhan masing-masing nasabahnya dan merancang rencana asuransi yang sesuai untuk kebutuhan mereka. Dalam merekomendasikan produk, Perencana Keuangan perlu mempertimbangkan peraturan-peraturan yang ada.

2. MEMPERSEMBAHKAN REKOMENDASI

Para perencana keuangan perlu memiliki dasar yang masuk akal untuk memberikan advis dan rekomendasi bagi nasabahnya. Mereka diharuskan untuk memastikan bahwa advis dan rekomendasinya berdasarkan analisa menyeluruh dan mempertimbangkan berbagai alternatif pilihan.

Seperti yang terlihat di contoh **Lampiran 7A**, proses pencarian fakta memungkinkan perencana keuangan mengenal nasabah termasuk posisi keuangannya, status pekerjaannya, dan toleransi risiko, dll. Analisa kebutuhan mensyaratkan perencana keuangan untuk melakukan analisa yang sesuai berdasarkan informasi yang ia kumpulkan selama melakukan proses pencarian fakta sebelum memutuskan produk yang paling sesuai untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya. Supervisor perencana keuangan diharuskan mengetahui rekomendasi perencana keuangan untuk memastikan bahwa nasabah mendapatkan rekomendasi yang benar. Proses ini akan membantu perencana keuangan untuk memastikan bahwa kebutuhan nasabah dipenuhi dengan tepat.

3. PROSES PERENCANAAN ASURANSI

Dalam merekomendasikan produk-produk asuransi untuk memenuhi tujuan nasabah, Anda perlu mengadopsi proses perencanaan keuangan sistematis dengan tahap-tahap berikut ini:

- i. menetapkan tujuan keuangan nasabah
- ii. mengumpulkan data yang relevan
- iii. menganalisa data
- iv. mengembangkan rencana asuransi untuk mencapai tujuan nasabah
- v. menerapkan rencana asuransi
- vi. memonitor rencana asuransi

3.1 Tahap 1 – Menetapkan Tujuan Keuangan Nasabah

Dalam tahap pertama ini, Anda:

- memberi dorongan agar nasabah mau mengemukakan kekhawatirannya, harapan dan tujuannya;
- membantu nasabah menyatakan kembali tujuan yang lebih spesifik dan dalam bentuk kuantitatif; dan
- memprioritaskan tujuan-tujuan

Karena kebanyakan nasabah hanya memiliki ide yang tidak jelas tentang apa yang mereka inginkan, Anda akan membantu mereka jika menggunakan tabel formulir pencari fakta berikut ini untuk dilengkapi oleh nasabah Anda.

<u>Prioritas Pribadi</u>			
Harap indikasikan prioritas kebutuhan berikut ini dengan memberi tanda di kotak yang sesuai.			
	Rendah	Menengah	Tinggi
1. Melindungi penghasilan & kekayaan karena sakit atau cacat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Melindungi penghasilan & kekayaan karena kematian	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Menyediakan dana jika sakit kritis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Rencana pensiun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Menabung untuk jangka pendek (mis. uang muka rumah)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Menabung untuk jangka menengah (mis. pelunasan KPR)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Lain-lain (mis. pendidikan anak)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pertanyaan-pertanyaan tersebut dimaksudkan untuk mengajak nasabah berpikir mengenai jenis kebutuhan keuangan yang sangat penting yang ia dan keluarganya perlu untuk memenuhinya. Namun, untuk mengetahui kebutuhan dan prioritas mereka bukanlah tugas mudah. Kerena itu Anda harus membahas masing-masing indikasi kebutuhan di formulir pencari fakta dan menerangkan kepada nasabah konsekuensinya jika ia tidak mempersiapkannya. Ambil contoh pertama, Anda bisa menunjukkan kepada nasabah Anda bahwa jika seseorang jatuh sakit atau mengalami kecelakaan yang menyebabkan orang tersebut menjadi cacat, keluarganya akan terjerumus ke dalam kesulitan keuangan jika tidak ada cukup uang untuk memenuhi biaya dasar kebutuhan sehari-hari dan juga biaya medisnya.

Namun, produk-produk yang direkomendasikan tidak hanya berdasarkan informasi akan tujuan nasabah Anda. Anda perlu menginformasikan kepada nasabah Anda bahwa Anda akan membutuhkan lebih banyak informasi.

3.2 Tahap 2 – Mengumpulkan Data Yang Relevan

Tahap ini seringkali dikenal sebagai pencarian fakta. Sebagai perencana keuangan, Anda harus memperoleh informasi yang obyektif (mis. jumlah aset dan hutang) dan subyektif mengenai nasabah (mis. Profil risiko dan preferensi nasabah) berdasarkan serangkaian pertanyaan yang diajukan.

3.2.1 Pemberitahuan Penting Kepada Nasabah

Pemberitahuan ini berfungsi untuk menginformasikan kepada nasabah akan pentingnya melengkapi formulir dengan akurat karena informasi yang tidak akurat dan tidak lengkap akan berdampak terhadap kualitas advis yang diberikan oleh perencana keuangan. Dengan kata lain, rekomendasi mungkin tidak memenuhi kebutuhan nasabah.

3.2.2 Jenis Penerapan

Bagian ini membantu nasabah untuk mengindikasikan latar belakang keterbukaan yang ia diharapkan untuk mematuhi. Implikasi masing-masing pilihan berikut adalah:

i. Nasabah bersedia untuk memberikan semua informasi yang diminta dalam formulir ini.

Nasabah yang memilih pilihan ini adalah seseorang yang berharap menerima advis dan rekomendasi yang terbaik dari perencana keuangan akan produk yang sesuai.

ii. Nasabah tidak bersedia memberikan semua informasi yang diminta dalam formulir ini.

Dengan memilih pilihan ini, nasabah mengindikasikan bahwa ia tertarik untuk menerima advis dan rekomendasi dari perencana keuangan tetapi ada informasi yang ia tidak bisa berikan kepada perencana keuangan.

iii. Nasabah hanya bersedia menerima advis produk saja.

Nasabah yang memilih pilihan ini membutuhkan rekomendasi produk untuk memenuhi kebutuhan yang spesifik. Contohnya adalah, nasabah mencari produk yang sesuai untuk menyediakan dana pendidikan bagi anak-anaknya.

iv. Nasabah tidak bersedia menerima advis apapun dari perencana keuangan saya/kami.

Ini adalah situasi di mana nasabah sudah mempunyai ide mengenai produk yang ia ingin beli. Perencana keuangan hanya perlu mencetak ilustrasi manfaat dan membantu nasabah melengkapi formulir pengajuan.

v. Nasabah paham bahwa formulir “Kenali Nasabah Anda” ini tidak berlaku.

Pilihan ini berlaku bagi produk yang tidak masuk dalam pedoman. Misalnya asuransi bisnis, asuransi kelompok dan produk asuransi jiwa sederhana yang dijual sebagai produk untuk kelengkapan pinjaman dari bank.

Tabel 7.1 memberikan gambaran kapan formulir pencari fakta dan Formulir Analisa Kebutuhan dan Rekomendasi perlu dilengkapi.

Tabel 7.1: Pedoman Pengisian Formulir Berdasarkan Jenis Penerapan

	Jenis Penerapan			
	1 atau 2	3	4	5
	Nasabah memberikan Semua atau Sebagian informasi	Nasabah hanya membutuhkan Advis Produk Saja	Nasabah Tidak menerima Advis apapun	Formulir “Kenali Nasabah Anda” tidak berlaku
Keterangan				
Formulir Pencari Fakta	√	Tidak Perlu	Tidak Perlu	Tidak Perlu
Formulir Analisa Kebutuhan	√	Tidak Perlu	Tidak Perlu	Tidak Perlu
Formulir Rekomendasi	√	√	Tidak Perlu	Tidak Perlu
Nasabah mengetahui “jenis aplikasi”	√	√	√	Pilihan

3.2.3 Informasi Pribadi

Informasi yang dikumpulkan dalam bagian ini seperti nama dan status, tanggal lahir dan sebagainya berfungsi agar:

- perencana keuangan mendapatkan penilaian pendahuluan akan kebutuhan nasabahnya. Misalnya, orang lajang mungkin perlu polis asuransi perlindungan penghasilan terhadap cacat untuk melindungi penghasilannya jika ia tidak bisa bekerja kembali karena sakit atau kecelakaan.

3.2.4 Rincian Pekerjaan

Bagian ini akan memberikan informasi kepada Anda mengenai **status pekerjaan** nasabah, misalnya, apakah ia bekerja atau tidak bekerja; apakah ia wiraswastawan atau pegawai penuh waktu atau paruh waktu. Jika ia pegawai, maka jika terjadi cacat, perusahaan tempatnya bekerja mungkin memberikan manfaat cuti sakit. Berapa lama cuti sakit tersebut akan diberikan menjadi acuan untuk menentukan masa tunggu polis perlindungan penghasilan. Misalnya, jika perusahaan memberikan cuti sakit sampai maksimum enam bulan, maka nasabah Anda bisa membeli polis dengan masa tunggu enam bulan di mana preminya menjadi lebih murah. Jika nasabah adalah wiraswastawan, ia harus menyediakan biaya sakit mulai dari hari pertama. Kenyataannya, ada perbedaan lain antara pegawai dan wiraswastawan. Pegawai umumnya sudah memiliki pengaturan yang jelas untuk melindungi penghasilan keluarga jika ia meninggal dini/cacat. Nasabah wiraswastawan mempunyai kebutuhan yang lebih besar untuk membeli asuransi jiwa/perlindungan terhadap cacat/kesehatan dibandingkan dengan nasabah yang pegawai.

Jika nasabah saat ini tidak bekerja dan tidak mempunyai sumber penghasilan, mungkin ia tidak mampu membeli produk asuransi apapun pada saat ini, misalnya, mungkin ia pelajar tetapi ia akan menjadi nasabah potensial jika ia mulai bekerja.

Mengetahui jawaban terhadap pertanyaan tersebut akan membantu Anda menentukan latar belakang penghasilan yang ada saat ini dan juga memastikan bahwa kemampuan nasabah membayar premi asuransinya akan berkesinambungan dalam jangka panjang.

Pekerjaan nasabah, sebaliknya, akan memperlihatkan apakah ia terlibat dalam pekerjaan berbahaya yang merupakan pertimbangan penting dalam asuransi perlindungan penghasilan/cacat karena seseorang yang memiliki pekerjaan dengan risiko tinggi mempunyai kesempatan yang tinggi untuk mengalami kecelakaan yang bisa membuatnya meninggal atau cacat. Oleh karena itu, ia perlu melindungi penghasilannya terhadap kematian/cacat.

Akhirnya, usia pensiun yang diinginkan akan membantu Anda menilai kebutuhan perencanaan pensiun nasabah Anda.

3.2.5 Rincian Tanggungan

Tanggungan adalah seseorang yang bergantung pada nasabah untuk menjaga dan membantunya. Tanggungan bisa istri/suami, anak-anak, saudara, orang tua dan mitra kerja.

Dalam bagian ini, nasabah kemungkinan besar akan meminta saran Anda tentang “lamanya membantu” tanggungannya.

Sebagai contoh, untuk anak, Anda dapat menentukan angka tersebut dengan mengurangi usia saat ini dari usia 25 untuk anak laki-laki dan usia 22 untuk anak perempuan, yaitu, usia di mana mereka menyelesaikan pendidikan tinggi.

Bagi orang tua atau tanggungan lainnya, Anda dapat menentukan angka tersebut dengan melihat harapan hidup orang tersebut. Sebagai tambahan, Anda dapat menambahkan delapan tahun ke angka harapan hidup untuk mendapatkan jumlah tahun yang diperlukan untuk membantu mereka. Harapan hidup wanita adalah 75 tahun dan pria adalah 70 tahun.

3.2.6 Informasi Keuangan

Penghasilan dan pengeluaran bulanan nasabah akan membantu Anda menilai apakah nasabah Anda mampu membeli asuransi lagi. Sebagai tambahan, pengeluaran keluarga saat ini akan digunakan untuk menentukan tingkat penghasilan yang diperlukan keluarga tersebut untuk bertahan hidup jika terjadi kematian dini terhadap salah satu pencari nafkah.

Informasi mengenai setiap perubahan penghasilan dan pengeluaran bulanan nasabah dalam 12 bulan mendatang memungkinkan Anda untuk menilai dengan lebih baik terhadap posisi arus kas nasabah dan kemampuannya untuk membayar premi bagi polis baru yang akan ia beli. Informasi ini juga bisa berarti apakah nasabah Anda akan memiliki kebutuhan asuransi baru seperti membeli polis pendidikan bagi anaknya yang baru lahir.

Informasi aset akan membantu Anda mengetahui sumber-sumber yang dimiliki keluarga tersebut jika nasabah meninggal terlalu dini atau menderita cacat. Informasi ini juga

akan membantu Anda menemukan apakah ada kebutuhan untuk mengasuransikan asetnya.

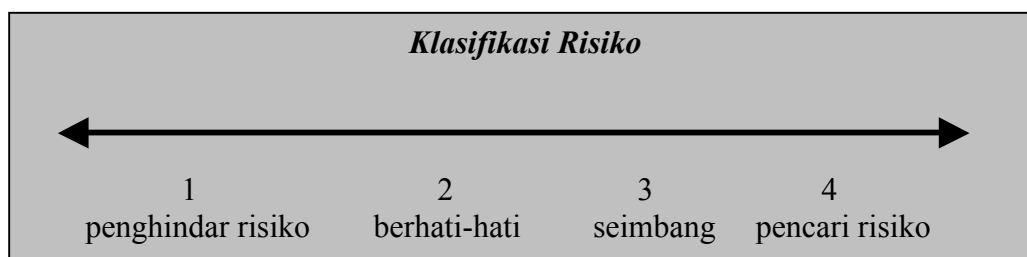
Kewajiban adalah jumlah hutang. Anda perlu mencari tahu apakah ada sumber dana untuk membayar kewajiban setelah nasabah meninggal atau menderita cacat.

3.2.7 Polis Asuransi Jiwa Yang Sudah Ada

Jawaban pada bagian ini mengindikasikan seberapa jauh program asuransi nasabah Anda dalam rangka memenuhi kebutuhannya jika terjadi kematian, cacat dan pensiun. Oleh karena itu, informasi ini berfungsi sebagai petunjuk awal atau referensi untuk merekomendasikan asuransi lainnya.

3.2.8 Profil Risiko Nasabah

Bagian ini akan membantu Anda mendapatkan pemahaman lengkap akan sikap nasabah terhadap risiko investasi sehingga Anda dapat merekomendasikan produk yang sesuai untuk tingkat toleransi risikonya. Alasan untuk melakukan hal ini adalah karena orang bereaksi berbeda terhadap risiko. Beberapa orang selalu siap menerima risiko, sedangkan yang lainnya selalu siap menolak risiko. Mereka adalah orang yang mempunyai karakter berbeda dan dikenal sebagai pencari risiko (toleran terhadap risiko) dan penolak risiko sedangkan dua kelompok lainnya berada di tengah yaitu mereka yang berhati-hati dan seimbang. Diagram berikut menunjukkan ke empat jenis orang yang umumnya akan Anda temui:



Karakteristik empat kelompok tersebut adalah sebagai berikut:

Penghindar risiko (*risk averse*) adalah orang yang konservatif dalam berinvestasi. Mereka lebih menyukai produk-produk yang risikonya rendah dan bersedia untuk mengorbankan hasil investasi yang diharapkan untuk mengurangi volatilitas investasi. Mereka menghindari investasi dengan *return* tidak terjamin seperti saham dan tidak merasa nyaman walaupun hanya untuk fluktuasi jangka pendek.

Orang yang berhati-hati (*cautious*) adalah mereka yang bersedia menerima fluktuasi jangka pendek jika *return* investasi jangka menengah dan panjang lebih tinggi daripada tingkat inflasi.

Orang yang seimbang (*balanced*), sebaliknya, adalah mereka yang siap menerima beberapa kerugian selama hasil investasi yang diharapkan dalam jangka menengah dan panjang positif dan cukup tinggi daripada tingkat inflasi.

Pencari risiko (*risk seeker*) seperti yang telah disebutkan sebelumnya adalah lawan dari penghindar risiko. Mereka siap menerima kerugian sebagai bagian dari investasi mereka untuk memaksimalkan penghasilan investasi jangka panjang.

Timbal Balik Antara Risiko dan Hasil Investasi

Orang menginvestasikan dana tunai mereka dalam berbagai instrumen keuangan untuk mendapatkan hasil investasi. Namun, ada timbal balik antara risiko dan hasil investasi. Semakin tinggi hasil investasi, semakin besar risiko dan ketidakpastiannya. Risiko seringkali dihubungkan dengan volatilitas hasil investasi. Misalnya, hasil investasi sekuritas jangka pendek pemerintah (obligasi pemerintah) atau deposito bank adalah yang hampir pasti dan oleh karena itu memiliki risiko kecil atau tidak berisiko sama sekali. Sebaliknya, investasi ekuitas menghasilkan hasil yang tidak pasti dalam jangka pendek atau bahkan mengalami fluktuasi harga setiap hari. Namun, potensi hasil investasinya lebih tinggi sebagai kompensasi atas tingkat risiko yang lebih tinggi.

Oleh karena itu investasi di ekuitas sesuai bagi pencari risiko yang siap menerima kerugian substansial untuk mendapatkan potensi *capital gain* yang tinggi. Sebaliknya, investasi di deposito bank sesuai untuk nasabah yang lebih menyukai risiko rendah. Terlepas dari risiko kebangkrutan bank, deposito bank memiliki risiko kecil dengan hasil investasi berupa bunga yang berbunga selama bertahun-tahun. Jenis investasi ini sesuai untuk menghindari risiko dan orang yang berhati-hati.

Anda harus menjelaskan karakteristik ke empat kelompok orang ini dan juga hubungan antara risiko dan hasil investasi kepada nasabah Anda, kemudian minta nasabah tersebut menilai dirinya dengan menggunakan skala berikut:

<u>Preferensi Investasi</u>	
Harap beri tanda 'X' di skala berikut sebagai indikasi profil risiko Anda terhadap hasil investasi.	
Risiko rendah Potensi hasil investasi rendah	Risiko Tinggi Potensi hasil investasi tinggi
<div style="text-align: center;"> <hr style="border: 1px solid black;"/> <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> 1 2 3 4 </div> </div>	

3.2.9 Area Yang Menjadi Perhatian Nasabah

Bagian ini dirancang agar Anda bisa mempertimbangkan area yang menjadi perhatian nasabah seperti terlihat di **Tabel 7.2**.

Tabel 7.2: Area Yang Menjadi Perhatian Nasabah

Harap indikasikan area yang menjadi perhatian Anda dengan memberi tanda di kotak yang sesuai.				
	Tidak Penting	Sedikit penting	Penting	Sangat penting
Mengikuti inflasi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Investasi mudah diatur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pertumbuhan modal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akses tunai yang mudah	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Penghasilan investasi setiap tahun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

a. Mengikuti Inflasi

Hal ini berarti daya beli uang pada akhir periode investasi minimal setara dengan nilai uang tersebut saat ini.

b. Investasi Mudah Diatur

Manajemen investasi berbeda sesuai dengan jenis investasi yang dipilih nasabah. Misalnya, investasi dalam polis asuransi Unit Link di mana sebagian besar dana diinvestasikan ke ekuitas memerlukan perhatian ekstra karena nasabah perlu mengetahui kinerja dana sehingga bisa menentukan apakah perlu mengalihkan dana untuk meminimalkan kerugian atau untuk mendapatkan keuntungan. Sebaliknya, nasabah tidak perlu memberikan perhatian ekstra jika ia memilih polis tradisional seperti polis Asuransi Jiwa Seumur Hidup, karena hasil investasi polis ini diperhalus oleh penanggung dan oleh karena itu risikonya tidak serentan polis Unit Link.

c. Pertumbuhan Modal

Agar mendapatkan pertumbuhan modal, investasi harus merupakan investasi yang mempunyai potensi peningkatan modal. Namun, semakin tinggi potensi peningkatan modal diikuti pula dengan tingkat risiko yang lebih tinggi.

d. Akses Tunai Yang Mudah

Seseorang yang menganggap hal ini penting menginginkan asetnya likuid sehingga ia dapat menjual aset tersebut setiap saat untuk mendapatkan uang tunai tanpa mengalami kerugian.

e. Penghasilan Investasi Setiap Tahun

Obligasi yang memberikan arus penghasilan akan sesuai untuk orang yang memilih opsi ini.

3.2.10 Prioritas Pribadi

Bagian ini digunakan pada Tahap 1 seperti yang dibahas di Bagian 3.1.

Tabel 7.3: Prioritas Kebutuhan Nasabah

<u>Prioritas Pribadi</u>			
Harap indikasikan prioritas kebutuhan berikut ini dengan memberi tanda di kotak yang sesuai.			
	Rendah	Menengah	Tinggi
	<input type="checkbox"/>		
1. Melindungi penghasilan&kekayaan terhadap sakit dan cacat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Melindungi penghasilan&kekayaan jika terjadi kematian	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Menyediakan dana untuk sakit kritis	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Rencana pensiun	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Menabung untuk jangka pendek (mis. uang muka rumah)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Menabung untuk jangka menengah (mis. pembayaran kembali pinjaman pembelian rumah)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Lain-lain (mis. pendidikan anak)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2.11 Kebutuhan Pensiun

Informasi di bagian ini akan memberikan gambaran akan kebutuhan penghasilan untuk mendanai masa pensiun. Riset telah menunjukkan bahwa kebanyakan lajang di Singapura membutuhkan 50% - 60% penghasilan sebelum pensiun untuk mempertahankan standar hidup yang sama setelah pensiun. Persentase tersebut meningkat menjadi 60-70% bagi pasangan yang telah menikah dengan salah satu pensiun. Karena angka tersebut berubah sepanjang waktu, penyesuaian dapat dibuat selama periode review kebutuhan nasabah Anda.

3.2.12 Tujuan Menabung

Informasi di bagian ini akan membantu menentukan jumlah yang dibutuhkan untuk ditabung dan kapan tabungan akan diperlukan oleh nasabah untuk memenuhi tujuannya. Tabungan umumnya dibutuhkan untuk:

- membayar kembali pinjaman pembelian rumah
- kesempatan istimewa seperti pernikahan
- pembelian khusus seperti mobil baru atau berlibur
- pendidikan tinggi anak

Seperti yang Anda lihat, pencarian fakta adalah tahap sangat penting karena merupakan dasar dari presentasi penjualan yang sukses. Informasi yang dikumpulkan harus memiliki dasar yang akurat tetapi tidak harus dengan angka yang tepat dalam beberapa hal seperti penghasilan nasabah.

Setelah melengkapi formulir pencari fakta, pertemuan dengan nasabah selesai. Tahap berikutnya yang harus Anda lakukan adalah menganalisa data.

3.3 Tahap 3 – Menganalisa Data

Dalam tahap ke tiga ini, Anda harus menganalisa data yang telah dikumpulkan selama tahap pencarian fakta. Ketika menganalisa data, Anda harus fokus pada bidang berikut:

- tahapan kehidupan;
- status pekerjaan dan jenis pekerjaan;
- tanggungan;
- posisi keuangan;
- polis asuransi jiwa yang sudah ada;
- profil risiko dan preferensi investasi; dan
- tujuan.

3.3.1 Tahapan Kehidupan Nasabah

Nasabah memiliki tahapan berbeda dalam siklus hidup mereka. Kebanyakan nasabah akan melalui tahapan hidup berikut:

- masa kanak-kanak;
- lajang muda;
- awal pernikahan;
- awal pernikahan dengan anak;
- pernikahan dengan anak yang telah dewasa;
- menikah dengan tidak memiliki anak;
- masa pra-pensiun; dan
- pensiun

Kebutuhan untuk melindungi penghasilan seseorang terhadap kematian dini sangat genting dalam tahap kehidupan mereka bilamana orang tersebut memiliki tanggungan yang harus dinafkahi. Kebutuhan untuk melindungi penghasilan seseorang terhadap cacat karena cedera atau sakit yang lama, sebaliknya, sangat genting di semua tahap kehidupan dengan pengecualian seseorang yang telah pensiun karena Asuransi Perlindungan Penghasilannya telah mencapai usia maksimum (biasanya usia 65) dan tidak tersedia bagi mereka yang tidak bekerja. Kebutuhan mendapatkan perlindungan terhadap diagnosa penyakit kritis dan biaya medis sangat genting di semua tahap kehidupan.

Pada saat pensiun, kebutuhan terbesar adalah perlindungan terhadap penyakit kritis dan biaya medis (yang termasuk biaya perawatan).

Perhatikan bahwa investasi yang *volatile* tidak sesuai untuk direkomendasikan kepada mereka yang berada pada tahap pra pensiun dan pensiun.

3.3.2 Status Pekerjaan dan Jenis Pekerjaan Nasabah

Seperti yang disebutkan di Bagian 3.2.4, status pekerjaan dan jenis pekerjaan nasabah dapat berdampak terhadap jenis produk yang akan direkomendasikan kepada nasabah Anda. Pertanyaan yang perlu Anda ajukan pada diri Anda adalah:

- Apa status pekerjaan nasabah?
- Apa jenis perlindungan asuransi yang sudah di miliki nasabah?
- Apakah ada risiko kecelakaan atau ancaman kesehatan berhubungan dengan pekerjaannya?

3.3.3 Tanggungan

Jika ada tanggungan, Anda perlu ajukan pertanyaan berikut pada diri Anda:

- Apa hubungan antara nasabah dan tanggungannya?
- Berapa usia tanggungan tersebut saat ini dan apa jenis kelaminnya?
- Berapa tahun nasabah Anda perlu membiayai tanggungannya?

Dengan informasi di atas, Anda perlu menentukan apakah ada kebutuhan untuk perlindungan asuransi, jika ada, apakah sebaiknya perlindungan atas jiwa nasabah atau jiwa tanggungannya?

3.3.4 Posisi Keuangan Nasabah

i. Penghasilan dan Pengeluaran

Dari formulir pencari fakta, Anda bisa mendapat gambaran apakah penghasilan nasabah Anda berlebih atau kurang. Bagi nasabah dengan penghasilan berlebih, Anda perlu memeriksa berapa besar mereka siap untuk menyisihkan penghasilan untuk asuransi karena ini akan menentukan jenis polis yang dapat Anda rekomendasikan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Informasi ini juga akan menentukan apakah mereka mampu mendanai semua kebutuhan mereka.

Bagi nasabah yang penghasilannya kurang, Anda bisa memeriksa ulang daftar pengeluarannya untuk melihat apakah Anda bisa membantunya untuk menghemat pengeluaran sehingga ia dapat mempergunakan uangnya untuk mendanai kebutuhan yang lebih mendesak. Jika hal ini tidak mungkin, maka Anda sebaiknya menjelaskan kebutuhan nasabah yang Anda ketahui sehingga nasabah mempunyai pemahaman yang lebih baik akan situasinya. Dalam kasus seperti ini, Anda bisa meninjau ulang dengan nasabah jika situasi keuangannya membaik.

ii. Aset dan Kewajiban

Ketika memeriksa daftar aset dan kewajiban nasabah, Anda harus ajukan pertanyaan berikut pada diri Anda:

- Dapatkah aset ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah Anda?
- Apakah sebaiknya aset ini digunakan untuk mendanai pensiun, pendidikan anak atau mendanai kebutuhan tabungan lainnya?
- Apakah nasabah mempunyai kebutuhan likuid?
- Apakah ada asuransi yang melindungi tanggungan nasabah terhadap kewajiban?

Dengan cara ini, Anda membantu nasabah menentukan sumber dana yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhannya dan juga membiayai tanggungannya terhadap kewajiban yang timbul setelah kematiannya.

3.3.5 Asuransi Jiwa Yang Sudah Ada

Anda perlu meninjau ulang asuransi jiwa nasabah yang sudah ada untuk menilai apakah ia terlalu banyak asuransi atau kurang, apakah jangka waktu polis sesuai dan apakah Anda bisa memasukkan asuransi tambahan untuk meningkatkan perlindungan dan membantunya menghemat biaya.

3.3.6 Preferensi Investasi

Karena nasabah memiliki kecenderungan untuk menyatakan toleransi risikonya secara berlebihan, tugas Anda adalah mengkonfirmasi tingkat toleransi risiko nasabah Anda dari data yang telah Anda kumpulkan. Misalnya, nasabah yang lebih menyukai penghasilan tahunan dari suatu investasi umumnya adalah penghindar risiko. Sedangkan mereka yang lebih fokus pada *capital gain* kebanyakan lebih toleran terhadap risiko. Anda juga bisa mengkonfirmasi profil risiko nasabah Anda dengan melihat aset investasi yang saat ini dimilikinya.

3.3.7 Tujuan Nasabah

Ketika menganalisa tujuan nasabah, Anda perlu mengajukan pertanyaan berikut pada diri Anda:

- Apakah tujuannya jangka pendek atau jangka panjang?
- Apakah tujuannya untuk manfaat nasabah itu sendiri atau orang lain?
- Apakah tujuannya penting atau ada kebutuhan lain yang seharusnya diberikan prioritas utama?

Setelah menganalisa kebutuhan nasabah, Anda kemudian dapat menentukan kebutuhan yang telah Anda temukan.

3.3.8 Menentukan Kebutuhan Asuransi

Umumnya kebutuhan nasabah yang perlu Anda ketahui masuk ke dalam empat kategori berikut:

- **Perlindungan penghasilan keluarga** – Anda perlu menentukan jumlah penghasilan yang dibutuhkan oleh tanggungan nasabah setelah kematian dini pencari nafkah keluarga.
- **Perlindungan penghasilan karena cacat atau penyakit kritis** – Anda perlu mencari tahu berapa jumlah biaya medis dan biaya tambahan yang dibutuhkan nasabah untuk melakukan perawatan cedera atau sakit kritis dan juga jumlah penghasilan yang dibutuhkan untuk bertahan hidup bagi dirinya dan tanggungannya.
- **Kebutuhan menabung**, yaitu menyediakan dana pendidikan anak dan tujuan lain – Anda perlu menentukan jumlah yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan di kemudian hari.
- **Perencanaan pensiun** – Anda perlu menentukan jumlah penghasilan yang diperlukan pada masa pensiun untuk mempertahankan standar hidup yang diinginkan nasabah Anda sebelum ia meninggal.

Mari kita lihat bagaimana masing-masing tiga kebutuhan di atas dapat dijabarkan.

a. Kebutuhan Perlindungan Penghasilan Keluarga

Untuk menentukan jumlah yang diperlukan, empat tahap berikut diperlukan:

Tahap 1. Memastikan jumlah total kewajiban/hutang nasabah

Tahap 2. Memastikan pengeluaran yang diperlukan saat nasabah meninggal

Tahap 3. Memastikan jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan

Tahap 4. Menjumlahkan Tahap 1 sampai Tahap 3 untuk mendapatkan jumlah yang diperlukan.

Tahap 1: Memastikan Jumlah Total Kewajiban/Hutang Nasabah

Angka ini termasuk kewajiban seperti KPR, pinjaman pribadi, KPM dan tunggakan pembayaran kartu kredit, dst.

Tahap 2: Memastikan Pengeluaran Yang Diperlukan Saat Kematian

Pengeluaran yang diperlukan pada saat meninggal termasuk:

- biaya pemakaman dan biaya lainnya
- membentuk dana darurat
- pajak penghasilan, bea harta waris dan biaya administrasi harta waris

Penentuan jumlah pengeluaran tersebut berbeda bagi masing-masing orang. Biaya pemakaman bervariasi tergantung adat dan budaya. Dana darurat yang dibutuhkan untuk memenuhi biaya tak terduga juga bisa bervariasi sesuai dengan keadaan keluarga setiap nasabah. Pajak penghasilan dan bea harta waris juga bervariasi sesuai gaji nasabah dan jumlah aset yang dimilikinya.

Tahap 3 : Memastikan Jumlah Yang Dibutuhkan Untuk Membiayai Tanggungan

Ada tiga pendekatan yang dapat digunakan untuk menghitung jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan seseorang, yaitu *multiple approach*, *needs approach* dan *capital needs approach*.

Namun sebelum kita memulai membahas ke 3 metode diatas, mari kita lihat 2 komponen berikut yaitu tingkat Inflasi & harapan hasil investasi

- Pengeluaran dihitung berdasarkan harga hari ini. Namun kita belum memperkirakan pengeluaran di 30-40 tahun mendatang. Dengan berjalannya waktu, biaya meningkat. Dampak meningkatnya biaya dapat mempengaruhi perencanaan ini.

- Manfaat dalam asuransi jiwa dibayarkan sekaligus. Jumlah uang ini hanya akan dipergunakan sedikit demi sedikit. Uang ini dapat diinvestasikan untuk mendapatkan hasil investasi di masa datang, sehingga melindungi nilai uang dari dampak inflasi.

i. **Multiple Approach (Pendekatan Penghasilan Nasabah)**

Metode ini mengasumsikan penghasilan tahunan nasabah akan terus didapat sampai usia pensiun yang dia harapkan. Nilai saat ini dari arus penghasilan tahunan dihitung dengan asumsi tingkat investasi dan tingkat inflasi masa depan konstan untuk menentukan jumlah manfaat asuransi yang diperlukan. Lihat Contoh 7.1 sebagai ilustrasi.

Contoh 7.1: Menghitung Jumlah Penghasilan Nasabah

Seorang nasabah, Pak X, memiliki penghasilan tahunan sebesar Rp180 juta. Ia berharap untuk pensiun dalam waktu 20 tahun. Dengan asumsi tingkat investasi masa depan sebesar 5% per tahun, ia tidak memiliki asuransi jiwa lain dan juga hutangnya tidak diperhitungkan, jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang ia perlukan untuk melindungi tanggungannya jika ia meninggal adalah sbb:

Perhitungan:

Penghasilan kotor tahunan saat ini (PMT)	=Rp 180 juta
Perkiraan tingkat inflasi	=8% pertahun
Harapan tingkat investasi di masa depan	=13% per tahun
Jumlah tahun sampai pensiun (n)	=20 tahun

Jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang dibutuhkan (PVAD) =
Rp2.355.360.000

Jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang diperlukan adalah 13 kali jumlah gaji tahunan saat ini.

**100% penghasilan saat ini digunakan dalam perhitungan ini karena hutang tidak dimasukkan.*

7.1

Jika Pak X memperkirakan bahwa 70%** dari penghasilannya sebelum meninggal akan cukup membiayai tanggungannya begitu hutang dilunasi, jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungannya menjadi Rp1.648.752.000 ($70\% \times 2.355.360.000$) berdasarkan perkiraan tingkat bunga sama yaitu 5%. Jumlah ini setara dengan kira-kira 9 kali penghasilan tahunan saat ini.

******Bagi keluarga berpenghasilan rendah, anda mungkin membutuhkan 80% - 85% dari penghasilan sebelum meninggal untuk membiayai tanggungan.

Pendekatan ini mengasumsikan tingkat penghasilan saat ini sama dengan di masa depan. Tujuannya adalah meletakkan tanggungan di posisi ekonomi sama sebelum nasabah meninggal.

ii. The Need Approach (Pendekatan Kebutuhan Dana untuk Membiayai Tanggungan)

Metode ini menghitung jumlah dana yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan. Ada tiga tahap yaitu:

1. memperkirakan jumlah dana yang dibutuhkan oleh Tanggungan untuk menjaga standar hidup mereka
2. menentukan semua dana yang telah ada (termasuk asuransi jiwa).
3. mengurangi no.2 dari no 1 dan hasilnya adalah jumlah dana yang dibutuhkan untuk membiayai keluarga

Pendekatan kebutuhan yang dijelaskan di atas adalah model yang sederhana, Anda juga harus mempertimbangkan keseluruhan faktor-faktor lain jika Anda menggunakan pendekatan ini seperti selisih jumlah antara hutang dan sumber penghasilan nasabah, struktur keluarganya, dsb.

Untuk memulai, kita perlu informasi berikut dari formulir pencari fakta:

- jumlah tanggungan, usia mereka dan lamanya membiayai dan;
- perkiraan pengeluaran biaya hidup tanggungan.

Pengeluaran biaya hidup tanggungan mengacu pada pengeluaran tanggungan. Untuk melakukan ini, Anda juga perlu mengetahui lamanya membiayai masing-masing tanggungan seperti yang dijelaskan di Bagian 3.2.5. Anda perlu menentukan jumlah tahun yang diperlukan untuk membiayai tanggungan dan pengeluaran bulanan (angka bisa didapat dari formulir pencari fakta) dikurangi pengeluaran nasabah sendiri dan mengkalikannya dengan 12. Contoh 7.2 menunjukkan perhitungan ini.

Contoh 7.2: Menghitung Jumlah Dana Yang Dibutuhkan Untuk Membiayai Tanggungan

Biaya Tanggungan

Nasabah, Pak Xaferius, mengindikasikan di formulir pencari faktanya bahwa pengeluaran biaya hidup keluarganya adalah Rp16.200.000 per bulan. Ia juga memberikan informasi berikut mengenai tanggungannya:

Ibu : Usia 70
 Anak Laki : Usia 12
 Anak Perempuan : Usia 10

Diasumsikan bahwa harapan hidup ibunya adalah sampai usia 88 dan anak-anaknya akan berhenti menjadi tanggungan satu tahun setelah mereka menyelesaikan pendidikan tinggi mereka yaitu usia 22 untuk anak perempuannya dan 25 untuk anak laki-lainya. Juga diasumsikan bahwa pengeluaran pribadi pak Xaferius adalah Rp2.400.000 per bulan, Dengan perkiraan tingkat inflasi dan hasil investasi deposito di bank konstan yaitu sebesar 2% dan 5%, jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan didapat dari:

<u>Tanggungan</u>	<u>Usia saat ini</u>	<u>Tanggungan sampai Usia</u>	<u>Lamanya menjadi Tanggungan</u>
Ibu	70	88	18
Anak Laki-laki	12	25	13
Anak Perempuan	10	22	12

Penghasilan tahunan keluarga yang dibutuhkan (PMT) = $Rp(16.200.000 - 2.400.000) \times 12 = Rp165,600,000$

Jumlah tahun penghasilan keluarga yang diperlukan (n) = 18 (berdasarkan jangka waktu tanggungan yang paling lama)

Harapan hasil investasi dari dana (d disesuaikan dengan inflasi) (i) = $5\% - 2\% = 3\%$

Perkiraan Dana Yang Dibutuhkan Untuk Membiayai Tanggungan (PVAD) = Rp2,345,910,000

Menentukan Dana Yang telah ada (termasuk asuransi jiwa)

Aset tunai nasabah bisa dipergunakan untuk menyediakan dana yang dibutuhkan keluarga setelah kematian nasabah. Aset ini termasuk dana investasi dan deposito bank. Asuransi nasabah yang telah ada juga merupakan sumber lain untuk dipertimbangkan ketika menentukan jumlah perlindungan yang dibutuhkan nasabah. Anda perlu mencari asuransi jiwa yang memberikan manfaat pada saat nasabah meninggal.

Dalam hal asuransi diberikan oleh perusahaan tempat nasabah bekerja, anda harus memberitahu nasabah tentang risiko memperhitungkan asuransi sebagaimana yang dinikmati saat ini. Ketika ia berganti pekerjaan atau saat ia tidak bekerja, ia dapat kehilangan manfaat asuransi tersebut.

Tunjukkan pada nasabah beda antara mempertimbangkan dan tidak mempertimbangkan asuransi tersebut. Jika nasabah Anda masih berharap untuk menyertakannya, maka Anda menambahkan jumlah perlindungan asuransi tersebut

ke aset yang ada dan jumlah ini akan menjadi total dana tersedia setelah kematian nasabah.

Menentukan Jumlah Dana Yang Dibutuhkan Untuk Membiayai Tanggungan

Untuk mendapatkan jumlah bersih dana yang dibutuhkan untuk tanggungan, kurangi jumlah dana yang diperlukan untuk menyediakan penghasilan bagi tanggungan dengan total jumlah dana tersedia. Hasilnya adalah jumlah perlindungan asuransi jiwa yang diperlukan untuk menutupi keperluan tanggungan. Contoh 7.3 menunjukkan bagaimana Anda melakukan hal ini.

Contoh 7.3: Menentukan Jumlah Bersih Yang Diperlukan Untuk Membiayai Tanggungan Seseorang

Kita telah menentukan pada contoh di atas bahwa jumlah dana yang diperlukan Pak Xaferius untuk membiayai tanggungannya adalah Rp2.345.910,000. Dengan asumsi bahwa ia mempunyai perlindungan dari asuransi perusahaan sebesar Rp216.000.000 dan bahwa total asetnya adalah Rp.300.000.000, jumlah dana yang ia perlukan untuk membiayai tanggungannya adalah Rp 1.829.910.000 (Rp2.345.910.000-216.000.000-Rp. 300.000).

Jumlah sebesar Rp1.829.910.000 akan digunakan untuk perhitungan perlindungan asuransi yang dibutuhkan nasabah untuk melindungi biaya keluarganya jika ia meninggal dini.

Tahap 4: Mencari Total Perlindungan Asuransi Yang Dibutuhkan

Jumlah perlindungan asuransi yang dibutuhkan adalah jumlah yang dibutuhkan untuk membayar semua hutang dan biaya lainnya pada saat kematian, ditambah dengan jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan selama dibutuhkan. Contoh berikut (yaitu Contoh 7.4) menunjukkan seluruh proses bagaimana penghasilan keluarga dibutuhkan jika nasabah meninggal terlebih dahulu.

Dalam menganalisa angka yang diberikan, ternyata ada biaya dasar untuk menjalankan rumah tangga dan membiayai Ny. Yanto serta ada tambahan biaya bagi tanggungan lain. Perhitungan menjadi:

Penghasilan tahunan keluarga yang diperlukan (PMT) = Rp158.400.000 [(Rp16.200.000 – Rp3.000.000) x 12]	
Lamanya penghasilan keluarga diperlukan (n) = 40 (berdasarkan angka terlama menjadi tanggungan)	
Harapan tingkat hasil investasi dari dana (d disesuaikan dengan inflasi) (i) = 5% - 2% = 3%	
Perkiraan dana dibutuhkan untuk membiayai tertanggung (PVAD) = Rp 3.771.221.000	
Ditambah No. 1-5 di atas	=Rp1.464.000.000
	Rp5.235.221.000
Dikurangi asuransi yang masih aktif	=(Rp2.100.000.000)
Jumlah asuransi yang diperlukan pak yanto adalah	=Rp3.135.221.000

iii. Capital Needs Approach (Pendekatan Retensi Modal)

Dua pendekatan yang telah kita bahas sejauh ini dikenal sebagai metode “utilisasi modal” atau “pendekatan anuitas”. Dua metode tersebut mengasumsikan bahwa manfaat asuransi akan secara penuh digunakan selama tanggungan hidup. Namun, pada situasi tertentu, metode ini mempunyai kelemahan berikut:

- jika tanggungan hidup lebih lama dari harapan hidupnya, maka akan terjadi kekurangan dana sepanjang sisa hidupnya; dan
- jika tertanggung ingin meninggalkan warisan kepada ahli warisnya, mungkin tidak ada aset yang tertinggal lagi untuk dibagikan karena dana yang dimaksudkan digunakan sepenuhnya oleh tanggungan.

Kelemahan tersebut di atas dapat ditanggulangi dengan suatu metode pendekatan yang disebut “*interest only*” atau “*capital preservation*” atau “*capital retention*”. Dalam pendekatan ini, manfaat asuransi digunakan sebagai modal pokok yang akan menghasilkan hasil investasi (bunga_ dan hanya hanya hasil invetasi (bunga) tersebut yang digunakan untuk menyediakan biaya bagi kebutuhan tanggungan. Setelah kebutuhan tanggungan terpenuhi, modal pokok dapat dibagikan kepada ahli waris yang ditunjuk.

Pendekatan ini memerlukan manfaat asuransi yang lebih banyak untuk disediakan dibandingkan dengan metode penggunaan modal pokok. Namun, selisihnya tidak besar jika tingkat bunga efektif lebih tinggi dan/atau lama menjadi tanggungan lebih panjang.

Tahap pendekatan ini adalah sebagai berikut:

1. tentukan penghasilan sesungguhnya yang dibutuhkan
2. cari selisih antara tingkat hasil investasi yang diharapkan dan tingkat inflasi
3. bagi (1) dengan (2) dan jumlahkan angka tersebut ke penghasilan tahun pertama yang diperlukan.

Contoh 7.5 memberikan ilustrasi bagaimana menghitung asuransi yang diperlukan agar menghasilkan bunga untuk membiayai tanggungan.

Contoh 7.5: Menentukan Jumlah Uang Pertanggungan Yang Dibutuhkan Untuk Menghasilkan Bunga Bagi Tanggungan

Tanggungan Pak Z membutuhkan segera penghasilan nyata sebesar Rp300.000.000 per tahun. Dengan asumsi bahwa tingkat hasil investasi adalah 5% dan tingkat inflasi adalah 2%, uang pertanggungan yang dibutuhkan didapat sebagai berikut:

$$\frac{\text{Rp}300.000.000}{(0.05 - 0.02)} + \text{Rp}300.000.000 = \text{Rp}10.300.000.000$$

Karena uang pertanggungan yang dibutuhkan biasanya sangat tinggi, berarti premi juga akan tinggi. Oleh karena itu disarankan untuk tidak menggunakan metode ini kecuali nasabah secara khusus menyatakan bahwa ia menginginkan jenis pengaturan ini.

b. Perlindungan Penghasilan Karena Cacat/sakit kritis

Nasabah Anda bisa menjadi tidak berdaya karena cedera atau sakit dan ia mungkin tidak bisa bekerja untuk jangka waktu tertentu sampai ia pulih atau ia mungkin tidak bisa bekerja sepanjang sisa hidupnya. Sementara itu, biaya sehari-hari terus berlangsung sampai ia meninggal, biaya yang berhubungan dengan kecacatan karena cedera atau sakit tidak segera terlihat. Ada dua hal untuk dipertimbangkan:

- biaya medis dan biaya tambahan terkait dengan ketidakmampuan (cacat); dan
- penghasilan yang diperlukan untuk membiayai nasabah dan tanggungannya.

i. Biaya Medis

Tergantung dari latar belakang ketidakmampuan (cacat), biaya ini bisa besar. Pertama, biaya medis yang berhubungan dengan kejadian. Ke dua, ada pengeluaran terus menerus. Tidak seperti biaya kematian, orang yang selamat dari cedera atau penyakit kritis bisa memerlukan pengeluaran jangka panjang. Pengeluaran ini berkisar mulai dari perawatan medis terus menerus seperti fisioterapi dan perawatan kesehatan sampai ke akomodasi fisik untuk memberi sarana di sekeliling rumah tinggal. Biaya ini biasa termasuk perubahan rumah seperti menciptakan akses kursi roda atau merenovasi kamar mandi, dsb.

Ketika menentukan penghasilan yang dibutuhkan nasabah dalam situasi seperti di atas, Anda akan harus membantunya memutuskan jumlah yang dibutuhkan untuk menyediakan semua biaya tersebut jika ia didiagnosa menderita penyakit kritis atau bertahan hidup dari cedera serius. Jumlah ini akan merupakan perkiraan kasar saja karena biaya perawatan bisa bervariasi sesuai dengan jenis penyakit kritis atau cedera dan juga apakah seseorang dirawat di rumah sakit pemerintah atau swasta, dst. Biaya yang segera diperlukan karena cacat dapat mencapai Rp. 960.000.000. Biaya perawatan kanker dan penyakit hati/*hearth disease* adalah sekitar Rp. 990.000.000 dan Rp. 288.000.000 berturut-turut. Anda akan harus membantu nasabah Anda untuk memutuskan jumlah yang ia rasa ia harus memiliki dan mengurangi jumlah ini dari polis perlindungan Penyakit Kritis yang mungkin ia miliki.

Disamping biaya langsung, Anda juga perlu memastikan bahwa nasabah mempunyai biaya kesehatan berkesinambungan. Ketika menentukan kebutuhan ini, Anda akan harus mencari tahu apakah nasabah mempunyai polis Asuransi Kesehatan dan apakah jumlah asuransi tersebut cukup bagi nasabah Anda dan tanggungannya.

ii. Biaya Perawatan

Biaya yang cukup besar lainnya adalah biaya perawatan nasabah dan tanggungannya. Perhitungan di sini serupa dengan pendekatan “kebutuhan” yang telah dibahas sebelumnya saat mencari jumlah yang diperlukan jika terjadi kematian. Oleh karena itu, ada satu perbedaan besar di mana perhitungan harus menyediakan dana bagi nasabah. Pembayaran sekaligus dapat menanggulangi masalah ini atau kombinasi pembayaran sekaligus dan penghasilan bulanan. **Contoh 7.6** menunjukkan bagaimana Anda bisa mencari jumlah yang dibutuhkan nasabah Anda untuk mendapat perlindungan atas penghasilannya jika ia menderita cacat.

Contoh 7.6: Menentukan Jumlah Perlindungan Penghasilan Karena Cacat

Menggunakan contoh yang sama dari Pak Xaferius di Contoh 7.2 & 7.3, jumlah perlindungan penghasilan karena cacat yang dibutuhkan jika terjadi kecacatan adalah sebagai berikut:

Penghasilan tahunan yang diperlukan (PMT) = pengeluaran rata-rata biaya hidup keluarga x 12 bulan = Rp16.200.000 x 12 = Rp194.400.000

Lamanya penghasilan dibutuhkan (n) = 10 (mungkin didapat dari pencarian fakta, jika tidak, Anda harus bertanya pada nasabah)

Tingkat hasil investasi yang diharapkan dari dana (d disesuaikan dengan inflasi) (i) = 5% - 2% = 3%

Perkiraan Dana Yang Dibutuhkan Untuk Menyediakan Penghasilan (PVAD) = Rp1.708.020.000

Dikurangi

Dana Tersedia + Asuransi Yang Ada*) = Rp516.000.000 (mis. aset Rp300.000.000 + Rp216.000.000)

Jumlah tambahan perlindungan penghasilan karena cacat yang dibutuhkan
= Rp1.708.020.000 - Rp516.000.000
= Rp1.192.020.000

***)Catatan:** Perhitungan di atas hanya berlaku jika kecacatan yang diderita nasabah memenuhi definisi TPD dari polis asuransi jiwa/kelompok yang dimilikinya.

c. Kebutuhan Menabung

Seperti yang Anda telah lihat di bab terdahulu, nasabah Anda bisa memiliki banyak kebutuhan tabungan di berbagai tahapan siklus kehidupannya. Kebutuhan menabung ini bisa jangka pendek atau jangka panjang tergantung tujuannya. Tabungan yang umum dibutuhkan adalah untuk pendidikan anak. Ketika menilai kebutuhan ini, hal yang dipertimbangkan adalah:

- Apa tujuannya?
- Berapa jumlah yang diperlukan?
- Berapa jangka waktu yang diperlukan untuk menabung jumlah yang diinginkan?
- Apakah ada sumber pendanaan lain?

Kita akan mulai dengan jumlah tabungan yang diperlukan bagi pendidikan anak yang akan diikuti dengan tabungan untuk keperluan lainnya.

d. Menabung Untuk Pendidikan

Untuk memulai, Anda perlu mengetahui universitas yang diinginkan nasabah Anda bagi anaknya. Hal ini sangat penting karena biaya berbeda antara universitas. Anda juga perlu mengetahui jurusan bagi anaknya yang ada di pikirannya karena merupakan faktor yang menentukan total biaya pendidikan anak. Misalnya nasabah Anda ingin mengirim anaknya belajar ilmu hukum di Amerika Serikat. Biaya tahunan kira-kira sekitar US\$25,000 dan diasumsikan lamanya belajar 4 tahun, total biaya saat ini US\$100,000.

Setelah mengetahui total biaya saat ini, Anda perlu memperkirakan biaya di kemudian hari (*the cost in the future*) ketika anak tersebut mendaftar ke universitas. Untuk melakukan ini, Anda perlu mengetahui usia dan jenis kelamin anak. Informasi ini akan membantu Anda mengetahui jangka waktu sebelum anak (setara dengan jangka waktu tabungan) masuk universitas yaitu menggunakan usia masuk dikurangi usia anak saat ini. Umumnya, di Indonesia diasumsikan bahwa anak laki-laki masuk universitas pada usia 19.

Selanjutnya, Anda harus menentukan tingkat kenaikan biaya pertahun. Misalnya:

Usia anak saat ini	= 3 tahun
Usia masuk universitas	= 19 tahun
Jangka waktu ke universitas (n)	= 16 tahun (usia 19-3)
Tingkat proyeksi kenaikan biaya tahunan (i)	= 6%
Total biaya saat ini (PVSS)	= US\$100,000
Total biaya di kemudian hari (FVSS)	= US\$254.035

Setelah menentukan biaya yang diperlukan di kemudian hari bagi pendidikan anak, Anda perlu mengetahui apakah ada sumber dana lain di mana nasabah Anda telah menyisihkan untuk tujuan ini. Sumber ini termasuk polis asuransi dan tabungan di bank. Nilai sumber dana harus dikurangi dari perkiraan biaya di kemudian hari untuk menentukan dana tambahan yang dibutuhkan. Contoh 7.7 menunjukkan seluruh proses yang dilakukan.

Contoh 7.7: Menentukan Jumlah Dana Pendidikan Yang Dibutuhkan Untuk Pendidikan Anak

Nasabah Anda mempunyai anak perempuan usia 10 tahun. Ia berharap memberikan pendidikan tinggi bagi anaknya di universitas di Singapura. Sebagai seorang pengacara, ia ingin anak perempuannya mempunyai gelar Sarjana Hukum.

Berdasarkan proyeksi tingkat kenaikan biaya adalah 6%, jumlah dana yang ia perlukan untuk membiayai pendidikan anaknya adalah sebagai berikut:

Biaya Saat Ini

Biaya kuliah per tahun (untuk jurusan Hukum di Singapura) = \$5,500

Lamanya kuliah = 4 tahun

Total biaya saat ini (PVSS) = \$22,000 ($\$5,500 \times 4$)

Biaya di kemudian hari

Usia anak saat ini = 10

Usia masuk universitas = 18

Jangka waktu ke universitas (n) = 8 (yaitu usia 18-usia 10)

Proyeksi kenaikan biaya per tahun (i) = 6%

Total biaya di kemudian hari (FVSS) = \$35,065

Dikurangi

Sumber pendanaan lain (mis. nilai tunai asuransi sebesar \$15,000) = \$35,065 - \$15,000

Dana tambahan yang dibutuhkan untuk pendidikan anak = \$20,065

Contoh tersebut menunjukkan bahwa total biaya yang diperlukan untuk mendanai pendidikan anak perempuannya adalah \$22,000. Jumlah ini diproyeksikan menjadi \$35,065 pada delapan tahun kemudian. Karena nasabah hanya mempunyai dana \$15,000 pada saat itu, ia kekurangan dana sebesar \$20,065. Jumlah ini adalah nilai jatuh tempo yang diharapkan dari polis Pendidikan anaknya yang mungkin ingin ia beli.

e. Menabung Untuk Tujuan Lain

Selain pendidikan anak, nasabah Anda mungkin juga ingin menabung untuk memiliki rumah yang lebih besar, perkawinannya, mobil, dsb. Pertama Anda harus mengetahui tujuan yang diinginkan untuk menabung karena hal ini akan berdampak pada jenis produk yang akan Anda rekomendasikan. Anda perlu mengetahui target jumlah yang dibutuhkan nasabah dan juga kapan ia akan perlu menggunakan uang tersebut. Dengan mengurangi nilai akan datang dari tabungan yang sudah terakumulasi untuk tujuan yang sama akan mengindikasikan kekurangan yang perlu didanai. Contoh 7.8 menunjukkan bagaimana proses ini dilakukan.

Contoh 7.8: Menentukan Jumlah Kebutuhan Tabungan

Nasabah global Anda di Singapura, menabung untuk membeli rumah ketika ia mencapai usia 40 dalam 10 tahun mendatang. Ia berharap bahwa ia memerlukan \$50,000 setelah ia menjual rumahnya saat ini. Dengan asumsi bahwa tingkat perkiraan inflasi sebesar 2%, jumlah yang ia perlukan untuk mencapai tujuannya adalah:

Target jumlah (PVSS) = \$50,000
 Jangka waktu akumulasi (n) = 10 tahun
 Tingkat rata-rata inflasi (i) = 2%

Nilai akan datang target jumlah (FVSS) = \$60,950

Dikurangi nilai akan datang semua sumber penghasilan (lihat di bawah) =(\$24,789)*
Perkiraan kekurangan = \$36,161

***Perhitungan Sumber Lain Penghasilan**

	<u>Nilai Saat Ini</u>	<u>Hasil Rata-rata</u>	<u>Nilai ketika dana dibutuhkan (FV)</u>
Aset Tetap	-	-	-
Investasi	-	-	-
Deposito Tetap	\$10,000 (PVSS)	5% (i)	\$16,289
Nilai tunai asuransi	-	-	\$ 8,500
			<hr/>
			Total \$24,789

Pada Contoh 7.8 jumlah target dalam 10 tahun adalah \$60,950. Karena nasabah hanya memiliki \$24,789 pada saat itu, ada kekurangan sebesar \$36,161 di mana Anda harus membantunya merencanakan program untuk mendapatkan jumlah tersebut.

Sekarang setelah Anda mengetahui jumlah kebutuhan nasabah, kami akan melanjutkan menunjukkan kepada Anda bagaimana mengembangkan program dan mempresentasikannya ke nasabah Anda.

3.4 Tahap 4 – Mengembangkan Rencana

Setelah menentukan tujuan nasabah Anda dan menganalisa datanya, Anda harus mengidentifikasi apakah produk asuransi dapat digunakan untuk membantu memenuhi tujuannya. Jika ya, Anda harus merekomendasikan produk asuransi mana yang sesuai bagi nasabah dan juga berapa besar ia harus membelinya. Dalam rencana tersebut Anda menggambarkan padanya, dasar rekomendasi yang sesuai baginya.

3.4.1 Rekomendasi Produk

Ada dua prinsip dasar yang harus Anda waspadai sebelum Anda mulai memberikan rekomendasi produk. Pertama, Anda hanya merekomendasikan produk jika nasabah Anda memerlukannya. Kedua, Anda hanya merekomendasikan produk yang paling sesuai dengan nasabah Anda dalam situasinya saat ini.

Agar Anda bisa menentukan apakah produk tersebut sesuai bagi nasabah Anda, Anda perlu mempunyai pemahaman yang baik akan produk yang tersedia bagi Anda. Anda sebaiknya mengenal berbagai aspek produk berikut ini:

- Apa rangkaian produk tersebut?
- Apa yang diberikan polis tersebut? Misalnya perlindungan (kematian, cacat, penyakit kritis, dst), tabungan, investasi, penggantian biaya pengeluaran atau penggantian penghasilan.
- Apa jenis polis tersebut? Misalnya, partisipasi atau non partisipasi atau Unit link.
- Apakah polis mengakumulasi nilai tunai dan bagaimana nilai tunai mempengaruhi polis?
- Bagaimana bonus (jika ada) diumumkan dan bagaimana bonus mempengaruhi polis?
- Apakah polis mempunyai fitur khusus? Misalnya bisa dikonversi, dijamin bisa diperbarui, tingkat premi terjamin atau nilai tebus langsung?
- Kapan dan bagaimana manfaat dibayarkan? Misalnya manfaat pembayaran sekaligus pada saat kematian atau manfaat penghasilan dibayarkan atas ketidakmampuan (cacat).
- Apa batasan dan risiko polis dan siapa yang menanggung risiko? Misalnya, kerugian modal pokok karena polis diberhentikan lebih awal atau hasil investasi tidak dijamin.
- Berapa biaya distribusi, ongkos dan pengeluaran yang dibebaskan sehubungan dengan produk?
- Berapa lama perlindungan polis?
- Berapa besar premi dan frekuensi pembayaran premi dan apakah premi ini dapat dirubah?
- Apa implikasinya jika premi tidak dibayar?
- Bagaimana cara kerja 14 hari bebas melihat?
- Berapa batas medis dan non medis produk tersebut?

Selain pengetahuan produk, Anda harus selalu bertanya pada diri sendiri apakah ada produk alternatif dan apakah ada cara untuk meminimalkan biaya bagi nasabah Anda.

Sebagai tambahan, Anda selalu harus ingat untuk mempertimbangkan tujuan nasabah Anda, toleransi risiko, kemampuan, pajak dan prioritas tujuannya.

Setelah memilih produk, langkah selanjutnya adalah mengembangkan rencana bagaimana Anda akan mempresentasikan rekomendasi Anda pada nasabah.

3.4.2 Mempresentasikan Rencana Anda

Anda perlu merencanakan bagaimana Anda akan mempresentasikan rekomendasi Anda ke nasabah karena Anda tidak mau bergumam di hadapan nasabah. Sebaiknya Anda juga memeriksa keakuratan dan kelengkapan dokumen analisa kebutuhan keuangan. Disarankan bahwa Anda mengikuti proses sistematis ketika menjelaskan rekomendasi

Anda kepada nasabah. Contoh proses sistematis menjelaskan rekomendasi kepada nasabah adalah seperti berikut:

1. jelaskan bagaimana jumlah asuransi yang perlu dibeli nasabah didapat.
2. nyatakan **tujuan** produk (mis. kebutuhan yang akan dipenuhi oleh produk, yang direkomendasikan ini);
3. berikan **penjelasan** jenis produk termasuk posisi pajak;
4. kemukakan elemen **risiko** yang berhubungan dengan produk;
5. jelaskan kepada nasabah **manfaat** dan **batasan** produk;
6. berikan penjelasan rinci akan **pilihan** dalam produk tersebut;
7. berikan **ringkasan alasan kenapa** produk tersebut direkomendasikan;
8. jelaskan **ilustrasi manfaat** dan kemukakan manfaat dijamin dan tidak dijamin;
9. beritahu biaya distribusi, ongkos dan pengeluaran yang ada di polis; dan
10. jelaskan cara kerja 14 hari bebas melihat.

Untuk tahap 2 sampai 6, Anda bisa mempergunakan Ringkasan Produk yang disiapkan oleh perusahaan asuransi jiwa untuk membantu pemegang polis memahami produk asuransi jiwa.

Untuk memastikan bahwa Anda memberikan perhatian penuh pada nasabah Anda selama pertemuan, sebaiknya Anda membuat perjanjian terlebih dahulu dengan nasabah untuk membahas rekomendasi.

Ketika mengatur perjanjian, sebaiknya Anda beritahu nasabah Anda lamanya pertemuan tersebut sehingga nasabah akan menyisihkan cukup waktu.

Penjelasan produk sebaiknya dalam bahasa yang dipahami oleh nasabah dan ia merasa nyaman. Sebaiknya Anda menghindari menggunakan istilah teknis dalam presentasi Anda. Dimana penggunaan istilah asuransi yang umum seperti nilai tebus dan bonus, dst diperlukan, Anda harus menjelaskan arti istilah tersebut pada nasabah sehingga ia dapat memahami Anda. Anda bisa menggunakan “Pedoman Asuransi Jiwa” karena pedoman tersebut memberikan daftar istilah asuransi yang komprehensif dalam bahasa yang sederhana dan mudah dipahami.

Seperti yang Anda sadari, proses komunikasi adalah dua arah. Jadi, selama presentasi Anda, ingat untuk memeriksa pemahaman nasabah Anda dan selalu memotivasi nasabah Anda mengklarifikasi dengan Anda jika ia tidak mengerti apa yang Anda jelaskan.

3.5 Tahap 5 – Menerapkan Rencana

Begitu nasabah Anda setuju untuk menjalankan rekomendasi Anda, Anda harus membantunya melengkapi dokumen yang diperlukan (mis. formulir aplikasi, penandatanganan wajib ilustrasi manfaat, dsb) dan menyerahkan dokumen ke departemen *underwriting* untuk diproses. Jika ada pemeriksaan kesehatan, Anda harus membantu membuat janji bagi nasabah Anda untuk bertemu dokter dan juga membantunya melengkapi Bagian I formulir kesehatan yang berisi data nasabah dan sejarah kesehatan.

Anda harus menindaklanjuti kasus ini dan membantu nasabah kapanpun diperlukan sampai polis diserahkan ke nasabah.

3.6 Tahap 6 – Memonitor Rencana

Proses mengidentifikasi dan memuaskan kebutuhan nasabah tidak berhenti dengan penerapan rekomendasi Anda. Situasi pribadi nasabah Anda umumnya berubah (mis. kelahiran anak) dan kebutuhan baru bisa timbul. Hal ini berdampak pada produk yang telah Anda rekomendasikan karena mungkin produk tersebut tidak mencukupi lagi. Peninjau ulangan berkala akan memastikan bahwa nasabah Anda terus menerima jasa berkualitas dari Anda dan memperkuat hubungan Anda dengan nasabah.

Disamping itu, perkembangan perkembangan pasar mungkin juga menjadi tanda untuk meninjau ulang kebutuhan nasabah. Misalnya, perubahan tingkat kontribusi pegawai dan perusahaan akan merupakan kesempatan untuk meninjau ulang kebutuhan nasabah. Jatuhnya harga ekuitas merupakan tanda bahwa peninjau ulangan investasi nasabah dan produk tabungan diperlukan khususnya jika Anda menyadari bahwa nasabah Anda menginvestasikan sebagian besar dananya di ekuitas.

Sebagai tambahan, mengenalkan produk baru akan memberikan kesempatan bagi Anda untuk meninjau ulang nasabah Anda.

Seperti yang Anda lihat, meninjau ulang nasabah sangat penting dan sebagai perencana keuangan profesional, Anda tidak hanya memastikan bahwa produk yang direkomendasikan memenuhi kebutuhan nasabah saat ini tetapi juga harus mengatur pertemuan dengan nasabah secara berkala untuk menyampaikan kebutuhan masa depannya. Kebutuhan nasabah Anda harus dalam jangka panjang dan hubungan Anda dengan nasabah adalah berkesinambungan.

Dengan demikian seluruh siklus proses perencanaan keuangan sudah lengkap.

Lampiran 7 A

[LOGO FIRMA ANDA]

BIRO PERENCANAAN KEUANGAN

MASA DEPAN SUKSES

Rukan Galeri Niaga Radio Dalam No. 9 R.
Jl. H. Nawi Raya, Jakarta 12420, Indonesia
Telepon: +62 21 70872149-50
Fax: +62 21 759 10832
<http://www.iafpglobal.com>
info@iafpglobal.com

Laporan Analisa Data dan Keuangan

Untuk

Bapak Syamsul Bachri

Oleh

Richard Tan RFP™, QWP™
Financial Planner dan Insurance Advisor

14 April 2011

14 April 2011

Kepada Yth,
Bapak Syamsul Bachri
Galaxy Estate Jalan Pakuaman 32
Jakarta Selatan

Hal: Laporan Analisa Data dan Keuangan

Dengan Hormat,

Kami mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak untuk meluangkan waktu untuk mendiskusikan situasi keuangan Bapak saat ini.

Berdasarkan data pribadi dan data keuangan yang telah Bapak berikan, kami sampaikan Laporan Keuangan, Tujuan Keuangan berikut Prioritasnya, Profil Risiko dan Preferensi Investasi dengan Target Investasi sesuai dengan Profil Risiko Bapak Syamsul.

Kami juga melakukan Analisa Keuangan melalui proses Financial Health Check Up dan telah memberi beberapa catatan. Kami akan menjelaskan Analisa Keuangan tersebut dengan menyampaikan beberapa rekomendasi.

Laporan Analisa Data dan Keuangan ini akan menjadi dasar bagi rekomendasi Tujuan Keuangan Bapak seperti: perencanaan Asuransi untuk perlindungan pendapatan keluarga dan tujuan investasi lainnya.

Menjadi suatu kebanggaan tersendiri bagi kami untuk dapat mempresentasikan Rekomendasi ini. Kami sangat berharap dapat membantu Bapak untuk merencanakan keuangan dan memberikan suatu paket pelayanan keuangan menyeluruh bagi Bapak dan keluarga.

Hormat kami,

Richard Tan. RFP™, QWP™
Financial Planner dan Insurance Advisor

DATA PRIBADI Bapak Syamsul Bachri		
Keterangan	Anda	Pasangan
Nama	Syamsul Bachri	
Tanggal Lahir	14-01-1983	
Jenis Kelamin	Laki-laki	-
Suku Bangsa	Padang	
No. Identitas	198323451231	
Kewarganegaraan	Indonesia	
Status Perkawinan	Lajang	-
Agama	Islam	-
Pekerjaan	Karyawan/Eksekutif	-
Nama Perusahaan	PT Boman Berseri Indah	
Data Tempat Tinggal		
Alamat	Galaxy Estate Jalan Pakuaman 32	
Kota	Jakarta Selatan	
Kode Pos	12345	
Negara	Indonesia	
Telephone	021 7456789	
Fax	021 7456789	
Data Alamat Kantor		
Alamat	Gedung Kosgoro Jalan Jendral Sudirman	
Kota	Jakarta	
Kode Pos	12420	
Negara	Indonesia	
Telephone	021 89890988	
Fax	021 89890999	

NERACA KEUANGAN

ASET				
	Bapak Syamsul B.	PASANGAN	BERSAMA	
1. ASET LIKUID (KAS dan SETARA KAS)				
Tunai	Rp.	300.000,00	0,00	0,00
Rekening Koran	Rp.	2.000.000,00	0,00	0,00
Tabungan	Rp.	20.000.000,00	0,00	0,00
Deposito	Rp.	20.000.000,00	0,00	0,00
Aset Likuid Lainnya	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	42.300.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Aset Likuid			42.300.000,00	
2. ASET PERSONAL				
Tempat Tinggal	Rp.	300.000.000,00	0,00	0,00
Isi Rumah	Rp.	10.000.000,00	0,00	0,00
Kendaraan	Rp.	120.000.000,00	0,00	0,00
Tanah	Rp.	0,00	0,00	0,00
Koleksi Perhiasan	Rp.	0,00	0,00	0,00
Aset Pribadi Lainnya	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	430.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Aset Personal			430.000.000,00	
3. ASET INVESTASI				
Properti Komersial	Rp.	0,00	0,00	0,00
Portofolio Dana	Rp.	0,00	0,00	0,00
Saham Bursa	Rp.	30.000.000,00	0,00	0,00
Usaha / Bisnis	Rp.	0,00	0,00	0,00
Emas	Rp.	0,00	0,00	0,00
Investasi Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	30.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Aset Investasi			30.000.000,00	
TOTAL ASET		Rp.	502.300.000,00	
GABUNGAN TOTAL ASET			Rp.	502.300.000,00
KEWAJIBAN				
		SAYA	PASANGAN	BERSAMA
1. KEWAJIBAN JANGKA PENDEK				
Kartu Kredit	Rp.	400.000,00	0,00	0,00
Hutang Jangka Pendek Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	400.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Kewajiban jangka pendek			Rp.	400.000,00

2. KEWAJIBAN JANGKA PANJANG

KPR	Rp.	200.000.000,00	0,00	0,00
Kredit Kendaraan	Rp.	90.000.000,00	0,00	0,00
Usaha	Rp.	0,00	0,00	0,00
Hutang Jangka Panjang Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	290.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Kewajiban jangka panjang			Rp.	290.000.000,00

TOTAL KEWAJIBAN **Rp.** **290.400.000,00**

GABUNGAN TOTAL KEWAJIBAN **Rp.** **290.400.000,00**

KEKAYAAN BERSIH**Tinjauan Umum**

Kekayaan Bersih adalah sumber daya keuangan Bapak secara keseluruhan dengan memperhitungkan nilai semua aset-aset yang Bapak miliki dan kemudian mengurangnya dengan kewajiban/hutang.

Kondisi Saat Ini

Jumlah kekayaan bersih Bapak Syamsul saat ini adalah:

Rp. 502.300.000,00 - Rp. 290.400.000,00 = **Rp. 211.900.000,00**.

Nilai kekayaan bersih Anda *POSITIF*.

ARUS KAS (SETAHUN)

PENDAPATAN				
		BAPAK SYAMSUL	PASANGAN	BERSAMA
1. PENDAPATAN TETAP				
Gaji	Rp.	144.000.000,00	0,00	0,00
Komisi	Rp.	0,00	0,00	0,00
Tunjangan	Rp.	12.000.000,00	0,00	0,00
Pendapatan Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	156.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Pendapatan Tetap				156.000.000,00
2. PENDAPATAN TIDAK TETAP				
hasil investasi saham	Rp.	20.000.000,00	0,00	0,00
Total	Rp.	20.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Pendapatan Tidak Tetap				20.000.000,00

PENGELUARAN				
		SAYA	PASANGAN	BERSAMA
1. PENGELUARAN TETAP				
Rumah Tangga	Rp.	24.000.000,00	0,00	0,00
Pendidikan Anak	Rp.	0,00	0,00	0,00
Transportasi	Rp.	24.000.000,00	0,00	0,00
Utilitas / Media	Rp.	1.200.000,00	0,00	0,00
Pengeluaran Pribadi	Rp.	12.000.000,00	0,00	0,00
Sewa	Rp.	0,00	0,00	0,00
Tunjangan Orang Tua	Rp.	12.000.000,00	0,00	0,00
Pengeluaran Tetap Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	73.200.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Pengeluaran Tetap				73.200.000,00
2. TABUNGAN DAN INVESTASI				
Tabungan Dana Pendidikan	Rp.	0,00	0,00	0,00
Tabungan Dana Hari Tua	Rp.	12.000.000,00	0,00	0,00
Uang Muka Properti Komersial	Rp.	0,00	0,00	0,00
Investasi Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	12.000.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Tabungan dan Investasi				12.000.000,00
3. CICILAN PINJAMAN				
Kartu Kredit	Rp.	7.200.000,00	0,00	0,00
Cicilan Rumah	Rp.	24.000.000,00	0,00	0,00
Cicilan Kendaraan	Rp.	24.000.000,00	0,00	0,00
Pinjaman Pribadi	Rp.	0,00	0,00	0,00
Lain Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	55.200.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Cicilan Pinjaman				55.200.000,00
4. ASURANSI				
Jiwa & Kesehatan	Rp.	0,00	0,00	0,00
Kerugian	Rp.	2.400.000,00	0,00	0,00
Asuransi Lain	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	2.400.000,00	0,00	0,00
Gabungan Total Asuransi				2.400.000,00
5. PAJAK				
Pajak	Rp.	0,00	0,00	0,00
Total	Rp.	0,00	0,00	0,00
Gabungan Total Pajak				0,00
6. PENGELUARAN TIDAK TETAP				
Total	Rp.	0,00	0,00	0,00
Gabungan Total Pengeluaran Tidak Tetap				0,00

TOTAL PENDAPATAN	Rp.	176.000.000,00	0,00	0,00
TOTAL PENGELUARAN	Rp.	142.800.000,00	0,00	0,00
(SURPLUS / DEFISIT)	Rp.	33.200.000,00		
 GABUNGAN TOTAL PENDAPATAN			176.000.000,00	
GABUNGAN TOTAL PENGELUARAN			142.800.000,00	
(SURPLUS/DEFISIT)			33.200.000,00	

FINANCIAL HEALTH CHECK UP

RASIO		
1. RASIO LIKUIDITAS		
Aset Likuid	Rp.	42.300.000,00
Pengeluaran Bulanan	Rp.	11.900.000,00
Rasio		3.55 bulan
Rasio Likuiditas mengindikasikan tersedianya kas dan setara kas yang cukup untuk menyokong kehidupan ke depan. Rasio ini diukur dalam satuan unit "bulan" dan ideal bila dalam tenggang antara 3 - 6 bulan. (<i>Rasio Likuiditas Bapak Syamsul ideal</i>).		
2. RASIO ASET LIKUID TERHADAP KEKAYAAN BERSIH		
Aset Likuid	Rp.	42.300.000,00
Kekayaan Bersih	Rp.	211.900.000,00
Rasio		19.96 %
Rasio ini memperlihatkan nilai kekayaan bersih seseorang dalam bentuk kas dan setara kas. Rasio 15% dan lebih adalah yang ideal. (<i>Rasio Bapak Syamsul deal</i>).		
3. RASIO TABUNGAN		
Tabungan	Rp.	12.000.000,00
Total Pendapatan (Kotor)	Rp.	176.000.000,00
Rasio		6.82 %
Rasio ini mengindikasikan komitmen Anda menyisihkan pendapatan kotor untuk penggunaan dimasa depan. Rasio dinilai ideal bila 10% dan lebih. (<i>Rasio Tabungan Bapak Syamsul kurang ideal</i>).		
4. RASIO PERBANDINGAN HUTANG TERHADAP ASET		
Hutang (Kewajiban)	Rp.	290.400.000,00
Total Aset	Rp.	502.300.000,00
Rasio		57.81 %
Rasio ini menunjukkan berapa beban hutang seseorang terhadap asetnya. Tujuannya adalah meminimalkan hutang dan mencapai 0% saat pensiun. Posisi hutang ideal bila rasio ini kurang dari 50%. (<i>Rasio Hutang terhadap Aset Bapak Syamsul kurang ideal</i>).		
5. RASIO KEMAMPUAN PELUNASAN HUTANG		
Cicilan Pinjaman (Setahun)	Rp.	55.200.000,00
Total Pendapatan (Setahun)	Rp.	176.000.000,00
Rasio		31.36 %
Rasio ini menunjukkan kemampuan seseorang dalam membayar hutangnya dan		

mengidentifikasi jumlah pendapatan yang dibutuhkan dalam setahun untuk membayar total hutang tahunan. Rasio 35% atau kurang dinyatakan ideal. (<i>Rasio Kemampuan Pelunasan Hutang Bapak Syamsul ideal</i>).		
6. RASIO KEMAMPUAN PELUNASAN HUTANG NON HIPOTEK		
Cicilan Pinjaman Non Hipotek (Setahun)	Rp.	31.200.000,00
Total Pendapatan (Setahun)	Rp.	176.000.000,00
Rasio		17.73 %
Rasio ini sama seperti rasio kemampuan pelunasan hutang namun di luar pembayaran hipotek. Rasio 15% atau kurang dinyatakan ideal. (<i>Rasio Kemampuan Pelunasan Hutang Non Hipotek Bapak Syamsul kurang ideal</i>).		
7. RASIO NILAI BERSIH ASET INVESTASI TERHADAP NILAI BERSIH KEKAYAAN		
Aset Investasi	Rp.	30.000.000,00
Kekayaan Bersih	Rp.	211.900.000,00
Rasio		14.16 %
Rasio ini dapat membantu untuk menunjukkan seberapa baik Anda dalam meningkatkan modal dan dinyatakan ideal bila lebih dari 50%. (<i>Rasio Nilai Bersih Aset Investasi terhadap nilai bersih Bapak Syamsul kurang ideal</i>).		
8. RASIO SOLVABILITAS		
Kekayaan Bersih	Rp.	211.900.000,00
Total Aset	Rp.	502.300.000,00
Rasio		42.19 %
Rasio ini menunjukkan solvabilitas aset Anda terhadap kekayaan bersih. Semakin kecil rasio, semakin besar kemungkinan untuk bangkrut sebab nilai aset Anda berkurang lebih cepat. Rasio solvabilitas ideal bila lebih dari 50%. (<i>Rasio solvabilitas Bapak Syamsul kurang ideal</i>).		

PRIORITAS KEBUTUHAN

KEBUTUHAN	PRIORITAS
-----------	-----------

Penting untuk menganalisa prioritas kebutuhan Anda. Ada beberapa kebutuhan harus diakomodir. Namun, seringkali nilai aset, modal atau pendapatan tidak mencukupi kebutuhan tersebut sehingga perlu dilakukan penskalaan prioritas.

Bapak Syamsul telah mengidentifikasi kebutuhan proteksi perlindungan pendapatan terhadap meninggal dini, sakit kritis dan cacat sebagai kebutuhan utama dan memastikan Dana Hari Tua tersedia cukup.

PROFIL RISIKO

2 PENDEKATAN: SITUASIONAL DAN KARAKTER

SITUASIONAL
moderate (Score 18)

KARAKTER
Agresive (Score 22)

KATEGORI INVESTOR
Seimbang (Balanced)
18.1 - 23 (Score 20.4)

Bapak Syamsul adalah tipe investor jangka panjang yang menginginkan keseimbangan portfolio investasi. Bapak Syamsul bersedia menerima risiko yang sudah diperhitungkan untuk mencapai pertumbuhan Modal yang lebih maksimal. Anda sudah mempertimbangkan fluktuasi yang bisa terjadi dari waktu ke waktu. Tingkat hasil investasi yang dapat dipertimbangkan untuk Investor Seimbang adalah : Tingkat Inflasi + 6%.

[LOGO FIRMA ANDA]

BIRO PERENCANAAN KEUANGAN

MASA DEPAN SUKSES

Rukan Galeri Niaga Radio Dalam No. 9 R.
Jl. H. Nawi Raya, Jakarta 12420, Indonesia
Telepon: +62 21 70872149-50
Fax: +62 21 759 10832
<http://www.iafpglobal.com>
info@iafpglobal.com

Rekomendasi Perencanaan Keuangan Dan Asuransi Jiwa

Untuk

Bapak Syamsul Bachri

Oleh

Richard Tan RFP™, QWP™
Financial Planner dan Insurance Advisor
14 April 2011

14 April 2011

Kepada Yth,
Bapak Syamsul Bachri
Galaxy Estate Jalan Pakuaman 32
Jakarta Selatan

Rekomendasi Perencanaan Keuangan

Dengan Hormat,

Kami mengucapkan banyak terima kasih atas kesediaan Bapak untuk meluangkan waktu untuk mendiskusikan situasi keuangan pribadi Bapak saat ini.

Berdasarkan persetujuan atas data yang Bapak berikan, terlampir adalah Laporan Proteksi Keuangan dalam Perencanaan Keuangan Bapak. Hasil analisa dari informasi tersebut telah kami rangkum menjadi Rekomendasi terlampir.

kami akan menghubungi bapak untuk melakukan presentasi atas Rekomendasi ini dan melakukan Rencana pelaksanaan dan Rencana Monitoring

Menjadi suatu kebanggaan tersendiri bagi kami untuk dapat mempresentasikan Rekomendasi ini. Kami sangat berharap dapat membantu Bapak untuk merencanakan keuangan dan memberikan suatu paket pelayanan keuangan menyeluruh bagi Bapak dan keluarga.

Hormat kami,

Richard Tan RFPTTM, QWPTTM
Financial Planner dan Insurance Advisor

RENCANA PERLINDUNGAN PENGHASILAN KELUARGA

Untuk menentukan jumlah yang diperlukan, empat tahap berikut diperlukan:

- Memastikan total kewajiban
- Memastikan pengeluaran yang diperlukan pada saat kematian
- Memastikan jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan
- Tambahkan jumlah ditahap 1 sampai 3 untuk mendapatkan jumlah akhir yang diperlukan

TAHAP 1 : MEMASTIKAN TOTAL KEWAJIBAN

KEWAJIBAN JANGKA PENDEK		
Kartu Kredit	Rp.	400.000,00
Hutang Jangka Pendek Lain	Rp.	0,00
Total	Rp.	400.000,00
KEWAJIBAN JANGKA PANJANG		
KPR	Rp.	200.000.000,00
Kredit Kendaraan	Rp.	90.000.000,00
Usaha	Rp.	0,00
Hutang Jangka Panjang Lain	Rp.	0,00
Total	Rp.	290.000.000,00
TOTAL	Rp.	290.400.000,00

TAHAP 2 : MEMASTIKAN PENGELUARAN YANG DIPERLUKAN SAAT KEMATIAN

Biaya pemakaman dan akhir lainnya :	Rp.	15.000.000,00
Pajak dan biaya harta waris :	Rp.	0,00
Biaya pengeluaran medis :	Rp.	500.000.000,00
Dana darurat :	Rp.	200.000.000,00
TOTAL	Rp.	715.000.000,00

TAHAP 3 : MEMASTIKAN JUMLAH YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBIYAI TANGGUNGAN

Berikut adalah tiga pendekatan yang digunakan untuk menghitung jumlah yang dibutuhkan untuk membiayai tanggungan seseorang.

1. *Multiple Approach*
2. *Needs Approach*
3. *Capital Retention Approach*

1. MULTIPLE APPROACH

Pendekatan ini mengasumsikan penghasilan tahunan nasabah akan terus didapat sampai usia pensiun yang diharapkan. Nilai saat ini dari arus penghasilan tahunan dihitung dengan asumsi tingkat investasi masa depan yang konstan, untuk menentukan jumlah uang pertanggungan asuransi yang diperlukan.

Penghasilan tahunan saat ini :	Rp. 176.000.000,00
Harapan tingkat hasil investasi per tahun :	18% per tahun
Jumlah tahun sampai pensiun :	27 tahun
Jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang dibutuhkan :	Rp. 1.140.555.448,36
Jumlah ini adalah sekitar 6 kali lipat dari penghasilan kotor tahunan saat ini.	

2. NEEDS APPROACH

Pendekatan ini memperkirakan penghasilan yang dibutuhkan oleh tanggungan untuk menjaga standar hidup mereka (d disesuaikan dengan tingkat inflasi) serta menentukan semua dana yang tersedia untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Pendekatan Need Approach memanfaatkan aset likuid atau Pendekatan Need Approach dapat memasukkan aset likuid sebagai pengurang atau tidak memasukan dengan tujuan agar manfaat bagi tanggungan lebih besar.

Berikut ini adalah data tanggungan yang tersedia :

Nama	Hubungan	Usia saat ini	Tanggungan sampai usia	Lama
Achmad Bachri	Orang Tua	70	75	5
Roni	Anak	10	24	14

Penghasilan tahunan yang dibutuhkan oleh tanggungan :	Rp. 69.600.000,00
Jumlah tahun penghasilan keluarga yang diperlukan oleh tanggungan :	14 tahun (berdasarkan jangka waktu tanggungan yang paling lama)
Harapan tingkat hasil investasi per tahun (d disesuaikan dengan tingkat inflasi) :	7% per tahun
Jumlah Dana yang dibutuhkan tanggungan :	Rp. 651.292.491,81
Asuransi Jiwa dari perusahaan :	Rp.100.000.000,00
Asuransi jiwa yang dimiliki :	Rp.0,00
Total asuransi	Rp.100.000.000,00

Total Aset Likuid :	Rp.42.300.000,00
Jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang dibutuhkan apabila aset likuid dimasukan :	Rp. 508.992.491,81

3. CAPITAL RETENTION APPROACH

Dalam pendekatan ini, manfaat asuransi digunakan sebagai modal pokok yang akan menghasilkan hasil investasi dan hanya hasil investasi tersebut yang digunakan untuk kebutuhan tanggungan.

Penghasilan tahunan saat ini :	Rp. 176.000.000,00
Harapan tingkat hasil investasi per tahun (d disesuaikan dengan tingkat inflasi) :	7% per tahun
Jumlah perlindungan penghasilan keluarga yang dibutuhkan :	Rp. 2.690.285.714,29

TAHAP 4 : Mencari Total Perlindungan Asuransi yang Dibutuhkan

Biaya pengeluaran pada saat kematian :	Rp.	715.000.000,00
Biaya hutang/kewajiban pribadi :	Rp.	290.400.000,00
Total biaya	Rp.	1.005.400.000,00

METHOD	ASURANSI YANG DIBUTUHKAN	
<i>Multiple Approach</i>	Rp.	2.145.955.448,36
<i>Needs Approach</i>	Rp.	1.514.392.491,81
<i>Capital Retention Approach</i>	Rp.	3.695.685.714,29

**PROTEKSI PERLINDUNGAN PENGHASILAN TERHADAP
KETIDAKMAMPUAN KARENA CACAT DAN SAKIT KRITIS**

Pengeluaran pribadi dan keluarga :	Rp.	142.800.000,00 per tahun
Harapan tingkat hasil investasi per tahun (d disesuaikan dengan tingkat inflasi) :		7% per tahun
Lamanya penghasilan dibutuhkan :		28 tahun
Asuransi terhadap sakit kritis dan cacat :	Rp.	0,00
Dana tersedia (aset likuid) :	Rp.	42.300.000,00
Perkiraan dana yang dibutuhkan untuk menyediakan penghasilan :	Rp.	1.854.502.050,71
Jumlah perlindungan penghasilan karena sakit kritis dan cacat :	Rp.	(kurang) 1.812.202.050,71