

## BAB IV

### PENUTUP

#### 4.1. Kesimpulan

*Bancassurance* merupakan suatu kegiatan usaha Bank dengan Asuransi dalam memasarkan produk asuransi kepada nasabah melalui saluran bank. Bank bertugas hanya mereferalkan nasabah kepada kebutuhan akan pentingnya asuransi. Kerjasama *Bancassurance* ini dilakukan dalam bentuk tertulis yang dilakukan oleh Direksi pihak Bank Muamalat dengan Direksi Pihak Perusahaan Asuransi Manulife yang dilakukan di Kantor Pusat di Jakarta. Keuntungan yang diperoleh dalam pemasaran produk asuransi adalah bank memperoleh komisi (*fee based income*), maksudnya adalah bank mendapatkan jasa atau *ujrah* dari penjualan produk asuransi tersebut. Pelaksanaan *Bancassurance* berdasarkan prinsip syariah belum ada aturan yang mengatur secara tegas, sehingga kegiatan *bancassurance* ini dapat beresiko kepada nasabah dan dapat bertentangan dengan prinsip syariah.

Terdapat dua bentuk akad dalam pemasaran produk asuransi Zafirah Proteksi Sejahtera, yaitu *akad wakalah dan akad tabarru'*. Aturan Hukum Yang Dijadikan Landasan Dalam Kerjasama *Bancassurance* Adalah kaitannya lebih kepada Surat Edaran Bank Indonesia atau disingkat dengan SEBI terkait bank syariah<sup>1</sup> dan SEBI terkait asuransi jiwa<sup>2</sup> kaitannya dengan jalur aturannya serta berkaitan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

---

<sup>1</sup> Peraturan Bank Indonesia Nomor 15/14/Pbi/2013 Tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/Pbi/2009 Tentang Unit Usaha Syariah

Bank memiliki peran sebagai wakil perusahaan asuransi untuk memasarkan, mereferensikan produk asuransi syariah kepada nasabah. Kendala dalam pelaksanaan Perjanjian Kerjasama *Bancassurance* PT Bank Muamalat dengan PT Asuransi Manulife seperti :

1. Kedudukan Kantor Cabang Bank Muamalat di Padang.
2. Komplain nasabah terkait layanan yang tidak maksimal oleh Pihak Bank.
3. Perjanjian *Bancassurance* tergantung pada Penjualan Produk berdasarkan kebutuhan nasabah.
4. Jangkauan Pengetahuan *Finance Specialist* terlalu tinggi
5. Pengetahuan dan Pemahaman Nasabah

Solusi yang disampaikan oleh Pihak Bank dalam menghadapi Kendala yang terjadi dalam Pelaksanaan Kerjasama *Bancassurance* diatas adalah :

1. Melakukan musyawarah dengan Kantor Pusat Bank Muamalat terkait banyaknya komplain yang diterima nasabah.
2. Peninjauan kembali terkait permasalahan produk yang dipasarkan.
3. Perusahaan Asuransi Manulife mengadakan Training dari Perusahaan Asuransi.
4. Bank muamalat mengadakan training mengenai *Product Knowledge* merupakan training khusus dari Bank Muamalat.

#### 4.2. Saran

---

<sup>2</sup> Pasal 1 Angka 35 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 67 /Pojk.05/2016 Tentang Perizinan Usaha Dan Kelembagaan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Reasuransi, Dan Perusahaan Reasuransi Syariah

1. Bank Indonesia sebagai Badan hukum yang mengeluarkan regulasi seharusnya dapat memberikan ketentuan khusus terkait penerapan manajemen risiko terhadap bank syariah yang melakukan kegiatan *bancassurance* berdasarkan prinsip syariah. Banyak hal yang harus diatur lebih khusus seperti kerjasama yang dilakukan dalam kegiatan *bancassurance* berdasarkan prinsip syariah harus dilakukan oleh dua lembaga yang dalam kegiatan usahanya dilakukan berdasarkan prinsip syariah. Sehingga, bank syariah harus bekerjasama dengan perusahaan asuransi berbasis syariah juga. Hal tersebut bertujuan agar tidak terjadi kecacatan dalam pelaksanaan prinsip syariah.
2. Mengetahui sumber dana dari pendapatan agar terhindar dari unsur *riba*, *gharar*, dan *maisyir*, bank syariah harus menerapkan prinsip kehati-hatian terhadap perusahaan asuransi syariah.

