

BAB III

KONDISI OBYEKTIF PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH KANTOR PEMASARAN SYARIAH TANGERANG

A. Sejarah Perusahaan PT. Sun Life Financial Syariah

PT. Sun Life Financial adalah perusahaan penyediaan layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang telah membangun kekuatan selama lebih dari 150 tahun. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1865, berawal dari produk konvensional di Toronto, Canada, Chief Executive Officer: Deen A. Connor. Sun Life Financial masuk ke Indonesia pada tahun 1995, ketika masuk ke dalam pasar syariah, SunLife disebut sebagai pasar syariah pada tahun 2014. PT SunLife Financial merupakan salah satu perusahaan asuransi yang besar di Canada (*Asset Under Management*).¹

Sejak 1995, PT. Sun Life Financial Indonesia (Sun Life) telah menyediakan berbagai produk proteksi dan pengelolaan kekayaan, yang meliputi asuransi jiwa, asuransi pendidikan, asuransi kesehatan, dan perencanaan hari tua kepada para nasabah. Di SunLife, PT. Sun Life Financial memiliki tujuan yang jelas: membantu para nasabah PT. Sun Life Financial mencapai

¹ Final Profil Perusahaan Sun Life Financial Indonesia, Kenali Kami Lebih Jauh, 2018.

kemampuan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Para karyawan serta perencanaan keuangan PT. SunLife Financial selalu bekerja keras untuk meraih kepercayaan nasabah, dan PT. SunLife Financial akan terus mengembangkan jalur distribusi keagenan (konvensional dan syariah) dan distribusi kemitraan. Saat ini PT. SunLife Financial menyediakan berbagai produk inovatif kepada para nasabah melalui lebih dari 102 kantor pemasaran konvensional dan 58 kantor pemasaran syariah di 72 kota di Indonesia. PT. SunLife Financial memiliki ambisi untuk menjadi salah satu perusahaan asuransi dan aset manajemen terbaik di dunia dengan membantu para nasabah meraih kemampuan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat. Per 30 Juni 2017, Sun Life Financial memiliki total aset kelolaan sebesar 944 miliar. Sejak mulai beroperasi di Indonesia pada 1995, PT SunLife Financial Indonesia (SunLife) selalu berupaya untuk membantu masyarakat Indonesia mencapai kemampuan finansial dan menjalin hidup yang lebih sehat, dengan menyediakan berbagai solusi proteksi dan pengelolaan kekayaan.²

Produk-produk proteksi keuangan PT SunLife Financial meliputi perlindungan terhadap jiwa, kesehatan, penyakit kritis, dan

²PT SunLife Financial Indonesia, *Tentang Sun Life Financial Indonesia*, diakses di <https://www.sunlife.co.id>

kecelakaan. Sementara untuk produk-produk asuransi yang terkait investasi, mencakup unit link, universal life, dan asuransi dwiguna. Produk-produk tersebut ditawarkan kepada nasabah melalui sejumlah jalur distribusi, yaitu keagenan (konvensional dan syariah) serta kemitraan dengan bank dan penyedia layanan telekomunikasi.³

B. Visi Dan Misi Perusahaan PT. Sun Life Financial Syariah

1. Visi

Visi yang dimiliki PT Sun Life Financial Indonesia adalah menjadi salah satu dari lima perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia.

2. Misi

Misi yang dimiliki PT Sun Life Financial Indonesia yaitu membantu keluarga Indonesia mencapai kesejahteraan dengan keamanan finansial. Dengan nilai-nilai, Integritas, Keterikatan, Berfokus pada nasabah, Sempurna, Nilai dan Inovasi.

Visi, Misi dan Nilai-nilai yang kami miliki dalam perusahaan SunLife Financial Syariah Indonesia adalah hal terpenting. Mulai dari budaya perusahaan, hingga seluruh produk dan layanan yang kami tawarkan ke seluruh dunia. Kami adalah

³Devi Hunafa Qudsi, *Metode Alokasi Surplus Underwriting Dana Tabarru*, dalam Skripsi Syariah dan Hukum, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2018.

perusahaan yang mendedikasikan diri untuk keberhasilan financial setiap nasabah.

C. Produk Asuransi Jiwa Syariah pada PT. Sun Life Financial Syariah⁴

1. Brilliance Hasanah Sejahtera

Brilliance Hasanah Sejahtera adalah produk asuransi jiwa dan investasi dengan pembayaran berkala untuk membantu anda mencapai kebutuhan keuangan di masa depan seperti biaya pendidikan, modal usaha, ibadah, pernikahan anak, dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

2. Brilliance Hasanah Protection Plus

Brilliance Hasanah Protection Plus adalah produk asuransi *unit linked* kontribusi tunggal yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan jiwa dan investasi yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

3. Brilliance Hasanah Maxima (Syariah)

Asuransi Brilliance Hasanah Maxima merupakan produk kombinasi antara asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan

⁴PT. SunLife Financial Indonesia, *Produk-Produk Asuransi Syariah*, <https://www.sunlife.co.id>

prinsip syariah. Produk ini juga dilengkapi dengan berbagai jenis manfaat asuransi tambahan (*rider*) dan memaksimalkan dana investasi melalui tambahan manfaat berupa bonus kontribusi dan bonus loyalitas, disertai dengan kesempatan pembagian surplus *underwriting*.

4. Brilliance Hasanah Fortune Plus (Syariah)

Sun Life Financial Indonesia mempersembahkan asuransi Brilliance Hasanah Fortune Plus, kombinasi antara asuransi dan investasi berbasis syariah yang memberikan manfaat asuransi jiwa yang dilengkapi dengan manfaat cacat tetap dan kematian akibat kecelakaan. Tak hanya itu, produk ini juga memberikan peluang hasil investasi yang optimal untuk membantu mencapai masa depan penuh berkah bagi anda dan keluarga.

5. Brilliance Amanah (Syariah)

Brilliance Amanah disebut juga dengan produk kumpulan yaitu, asuransi dana pensiun kumpulan (kolektif), pendanaan haji/umroh kolektif Sun Life Syariah merupakan produk yang diajukan untuk organisasi, lembaga dan komunitas yang ingin menyiapkan dana pensiun, haji/umroh bagi karyawan atau anggotanya dengan premi bulanan yang sangat terjangkau.

D. Konsep Sun Life Financial Syariah

Segala musibah dan bencana yang menimpa manusia adalah ketentuan Allah. Namun, manusia wajib berikhtiar untuk memperkecil risiko dan juga dampak keuangan yang mungkin timbul. Upaya tersebut seringkali tidak memadai, sehingga tercipta kebutuhan akan mekanisme membagi risiko seperti yang ditawarkan oleh konsep SunLife Syariah.

SunLife Syariah beroperasi dengan konsep tolong-menolong dalam kebaikan dan ketaqwaan, sebagaimana telah digariskan di dalam Al-Qur'an, "*Dan tolong menolonglah kamu dalam kebaikan dan taqwa*" (QS Al-Maidah: 2). Dengan landasan ini, Sun Life Syariah menjadikan semua peserta sebagai satu keluarga besar yang akan saling melindungi dan secara bersama menanggung risiko keuangan dari musibah yang mungkin terjadi di antara mereka.

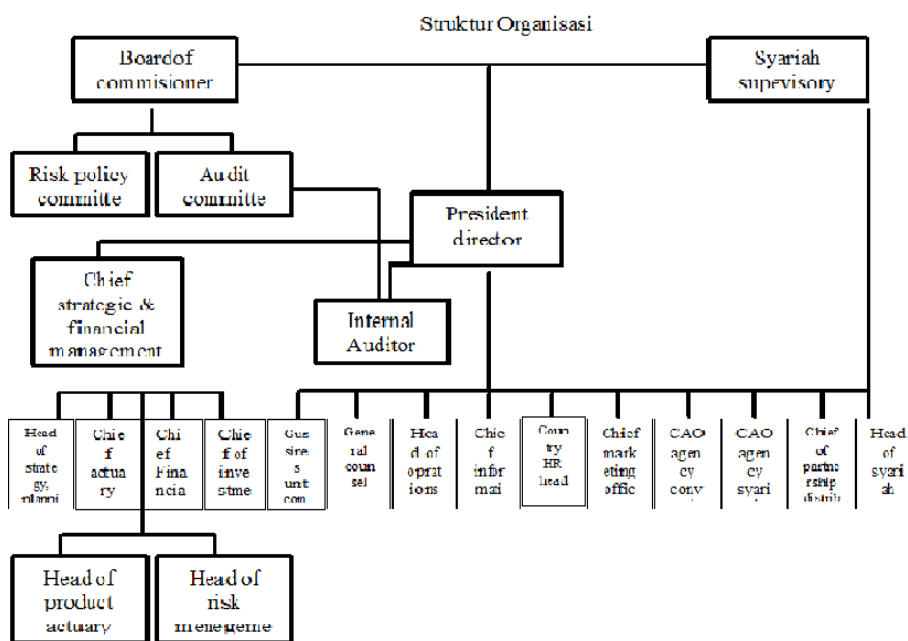
Prinsip-prinsip syariah yang dijalankan dalam akad Sun Life Syariah dilandaskan pada *akad mudharabah, wakalah, tabarru'* dan *ta'awun*. Akad- akad Sun Life Syariah bebas dari unsur riba (bunga uang), maysir (judi), dan gharar (ketidakjelasan) yang dilarang dalam akad-akad keuangan Islam.⁵

⁵SunLife Financial Syariah, Konsep SunLife Syariah, diakses di <http://www.sunlifesyariah.net/>

E. Struktur Organisasi PT. Sun Life Financial Syariah Kantor

Pemasaran syariah Tangerang

Para pemimpin di Sun Life Financial Indonesia memastikan bahwa arah dan tindakan yang diambil oleh perusahaan berjalan sesuai dengan ambisi dan tujuan yang ingin kami capai; menjadi salah satu perusahaan asuransi dan aset manajemen terbaik di dunia, dan membantu nasabah kami mencapai keamanan finansial dan menjalani hidup yang lebih sehat.⁶



Gambar 3.2

Gambar di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

⁶PT SunLife Financial Indonesia, Struktur Organisasi/ Organization Structure 2018 pdf.

1. Agensi Directur bertugas sebagai pemimpin dan bertanggung jawab memantau serta mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan. Disamping itu, juga tugas dari agensi directur antara lain: melakukan recheck produksi kelengkapan sesuai dengan kewenangannya, mengelola dan mengembangkan SDL di kantor cabang, dan melakukan pembinaan terhadap distribusi.
2. Branch Admin adalah orang yang bertanggung jawab membantu kepala cabang untuk melaksanakan program kerja kantor cabang khususnya bidang administrasi dan keuangan. Bertanggung jawab dalam proses pembukuan dan mengawasi kelancaran setoran yang dibayarkan oleh nasabah asuransi melalui agen yang berkaitan serta memantau email dari kantor pusat.
3. Senior Agency Meneger (SAM) adalah orang yang bertanggung jawab untuk merekrut agensi meneger maksimal 2 orang dan agensi meneger masing-masing harus mempunyai 4 orang agen yang aktif.
4. Agency Meneger (AM) bertugas lebih kepada pengembangan kinerja grup meneger dibawah super visinya, dan bertugas untuk merekrut agen maksimal 10 orang sambil terus membangun kekuatan baru dari para agen yang akan kelak naik promosi

menjadi AM tahun berikutnya. Seorang agency meneger berfokus dalam merekrut agen-agen baru, bila sampai target, AM akan naik kelas SAM.

5. Financial Consultant (FC) adalah karyawan yang bertugas untuk memasarkan produk serta tugasnya dilapangan memberikan informasi kepada nasabah tentang produk-produk asuransi serta merecrut nasabah.

F. Penghimpunan Dana

Beberapa cara yang dilakukan oleh PT. SunLife Financial Syariah dalam menghimpun dana. Adapun cara penghimpunan dana tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Tabungan pokok merupakan modal awal yang dimiliki oleh perusahaan.
2. Tabungan anggota (nasabah pemegang polis asuransi) merupakan bentuk investasi dari anggota atau calon anggota yang memiliki kelebihan dana dengan tujuan untuk menghindari risiko atau kerugian yang tidak di inginkan.
3. Produk Brilliance Hasanah Sejahtera adlah produk asuransi jiwa dan investasi pembayaran berkala untuk membantu mencapai kebutuhan keuangan dimasa depan seperti biaya pendidikan

modal usaha ibadah pernikahan anak dana hari tua dan lainnya yang dikelola berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

4. Produk Brilliance Hasanah Maxima adalah produk solusi perencanaan keuangan dan kesehatan serta kombinasi asuransi dan investasi yang memberikan manfaat asuransi jiwa syariah dan investasi yang dikelola dengan prinsip syariah.
5. Produk Sun Medical Platinum Syariah merupakan asuransi tambahan yang dirancang lebih dari sekedar asuransi yang diberikan manfaat lengkap untuk pembiayaan pengobatan yang dibayarkan sesuai tagihan termasuk biaya bedah, perawatan kanker, gagal ginjal, serta biaya perawatan lainnya yang meningkatkan seiring dengan inflasi. Selain itu juga memberikan fasilitas jaminan perawatan di rumah sakit.
6. Produk Brilliance Fortune Plus merupakan kombinasi asuransi dan investai untuk jangka panjang dengan pembayaran kontribusi tunggal.
7. Produk Sun Fortune Link merupakan produk yang dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan perlindungan asuransi serta perencanaan keuangan. Sun Fortune Link juga memberikan akses untuk dapat berinvestasi melalui berbagai pilihan dana

investasi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah (buku Pedoman Sun Life Financial Syariah, 2017) .

G. Penyaluran Dana

Klaim adalah proses dimana peserta dapat memperoleh hak-hak berdasarkan perjanjian. Semua usaha yang diberikan untuk menjamin hak-hak tersebut dihormati sepenuhnya sebagaimana yang seharusnya. Oleh karena itu, penting bagi yang pemegang asuransi syariah untuk mengatasi klaim secara efisien. Ada beberapa klaim yang ditawarkan oleh PT. SunLife Financial Syariah, yaitu :

- a. Klaim habis kontrak
- b. Klaim pengambialan sebagian nilai
- c. Klaim meninggal dunia
- d. Klaim rawat inap atau rawat jalan
- e. Klaim kecelakaan, dan
- f. Klaim

H. Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Asuransi (Good Corporate Goverment) PT SunLife Financial Indonesia.

Tata kelola adalah faktor penting dalam industri perasuransian dalam memelihara kepercayaan dan keyakinan pemegang saham, pemilik polis, peserta, karyawan, kreditur,

penyedia jasa, dan/atau pemerintah (“Pemangku Kepentingan”). PT SunLife Financial Indonesia (“Perusahaan”) menyadari pentingnya Tata Kelola Perusahaan yang baik (GCG) dalam mendukung pertumbuhan usaha serta memberi nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan. Untuk mengimplementasikan GCG secara menyeluruh dan berkesinambungan. Perusahaan berusaha menjalankan seluruh nilai praktik GCG berdasarkan ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Komitmen yang tinggi dari Dewan Komisaris, Direksi, dan seluruh karyawan Perusahaan merupakan modal utama perusahaan untuk mewujudkan sebuah organisasi yang transparan, akuntabel, bertanggung jawab, independen, dan wajar. Dalam menghadapi situasi perekonomian yang berkembang cepat, dengan berbagai tantangan yang dihadapi, diperlukan tata kelola perasuransian yang sehat dan tangguh agar mampu bertahan terhadap persaingan yang semakin ketat. Lebih lanjut, berbagai pengaturan terkait dengan penerapan manajemen resiko dan tata kelola perusahaan yang sehat juga wajib dilaksanakan oleh perusahaan.⁷

⁷PT SunLife Financial Indonesia, Laporan Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Asuransi (Good Corporate Governance Report For Insurance Company), 2016