

BAB III

IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO DANA TABARRU' PT. SUN LIFE FINANCIAL SYARIAH KOTA TANGERANG

A. Sejarah PT Sun Life Financial

1. Sejarah PT Sun Life Fianancial

Sun Life Financial berdiri pada tahun 1871 di Toronto, Canada, sebagai salah satu perusahaan Asuransi Jiwa terkemuka di Canada. Sun Life Financial berkantor pusat di Toronto, Canada. Sun Life Financial merupakan salah satu perusahaan asuransi yang terbesar di Canada (Asset Under Management). Sun Life Financial bergerak di bidang Asuransi Jiwa dan Wealth Management (Pengelolaan asset/ kekayaan). Sun Life Financial berada di 4 benua yaitu Asia, Amerika, Eropa, dan Australia. Sun Life Financial merupakan perusahaan yang sangat besar dan dinamis, yang tersebar di 26 negara, dan memiliki lebih dari 300 cabang serta lebih dari 8 juta orang nasabah di seluruh dunia. Sun Life Financial adalah organisasi penyedia layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang berpusat di Toronto, Canada yang menyediakan berbagai macam produk jasa keuangan dan proteksi untuk nasabah individu dan korporasi.

Sun Life Financial merupakan suatu perusahaan penyedia layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang telah membangun kekuatan selama lebih dari 153 tahun.

Sun Life Financial telah memahami bahwa sejak awal perjalanan panjang yang penuh dengan pelajaran berharga. Setelah sekian lama, komitmen Sun Life Financial kepada nasabah tidak pernah berubah. Sun Life Financial ingin memberikan rasa aman dan tenang kepada nasabah untuk mencapai kesejahteraan dengan keamanan finansial. Hal ini lah yang mendasari setiap langkah Sun Life Financial.

Secara singkat ialah:

- a. Berusia lebih dari 153 tahun
- b. Beroperasi di 26 negara
- c. Mengeola asset CAD \$975 Milyar
- d. Fokus di asuransi jiwa

Misi, visi, dan nilai-nilai yang Sun Life Financial miliki adalah hal terpenting perusahaan ini. Komitmen tersebut menggerakkan Sun Life Financial untuk maju ke depan dan menjadi pedoman pada setiap keputusan yang diambil. Mulai dari budaya perusahaan, hingga seluruh produk dan layanan

yang Sun Life Financial tawarkan ke seluruh dunia. Sun Life Financial adalah perusahaan yang mendedikasikan diri untuk keberhasilan finansial setiap nasabah. Seiring dengan perkembangan ekonomi di Asia, Sun Life Financial mulai memasuki pasar asuransi jiwa di Hong Kong pada tahun 1892. Dengan rangkaian produk dan layanan financial yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di pasar asia, tiga tahun kemudian tepatnya pada tahun 1895, Sun Life Financial melanjutkan ekspansinya dengan memasuki pasar Filipina. Langkah Sun Life Financial terus berlanjut ke pasar asuransi jiwa di Indonesia, India, hingga Tianjin pada tahun 2002.

Kehadiran Sun Life Financial di kawasan Asia untuk membantu masyarakat melakukan perencanaan keuangan dan pengelolaan kekayaannya untuk mencapai kesejahteraan keamanan financial di masa depan tanpa terasa telah berlangsung selama lebih dari 100 tahun. Hali ini membuktikan kepercayaan masyarakat Asia yang kuat terhadap Sun Life Financial. Sun Life Financial telah mengembangkan sebuah strategi untuk menentukan arah perusahaan untuk lima tahun ke depan. Sun Life Financial menggunakan kekuatan regional dan lokal untuk membantu membangun eksistensinya di Asia untuk

berkompetisi lebih efektif di pasar dan fokus pada tujuannya ke seluruh Asia.

Sun Life Financial memacu pertumbuhan yang menguntungkan melalui penyediaan solusi yang berorientasi pada nasabah, produk-produk inovatif serta jalur distribusi. Pada saat Sun Life Assurance Company of Canada menjadi perusahaan go public di bulan Maret 2000. Sun Life Financial bergerak menuju suatu era baru di sejarah kehidupan perusahaan ini. Brand baru Sun Life Financial merepresentasikan proses evolusi yang berkelanjutan dari perusahaan penyedia asuransi jiwa menjadi kelompok usaha yang menawarkan rangkaian produk dan layanan yang dikhususkan untuk memenuhi kebutuhan financial nasabah dalam jangka panjang.¹

Sun Life Financial Indonesia merupakan anak perusahaan yang sepenuhnya dimiliki oleh Sun Life Financial. Sun Life bermitra institusi keuangan terkemuka, baik nasional maupun internasional, untuk melayani strategi *multidistribution channels* dan menyediakan akses yang lebih luas untuk solusi asuransi.²

¹ Selling Kit PT Sun Life Financial Syariah

² <https://www.sunlife.co.id>

Sun Life Financial merupakan perusahaan penyedia layanan jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan beragam produk asuransi, serta solusi pengelola kekayaan dan aset, baik untuk individu atau untuk korporasi. Sun Life Financial telah beroperasi di sejumlah pasar utama diseluruh dunia, yaitu Kanada, Amerika Serikat, Inggris, Irlandia, Hongkong, Philipina, Jepang, Indonesia, India, China, Australia, Singapura, dan Malaysia per 30 juni 2017, sun life financial memiliki total aset kelolaan sebesar CDN 944 miliar.

Elin Waty, presiden direktur Sun Life Financial Indonesia menuturkan, menurut otoritas jasa keuangan (OJK), rendahnya penetrasi asuransi di Indonesia disebabkan oleh minimnya tingkat literasi asuransi dikalangan masyarakat, serta keterbatasan kompetensi sumber daya manusia dibidang asuransi.

Elin Waty menambahkan bahwa Sun Life Financial merupakan perusahaan asuransi jiwa pertama yang memisahkan jalur keagenan konvensional dan syariah. Sun Life mengusung konsep Modern Syariah Insurance Expert (MSIE) yang menekankan pada keistimewahan dan profesionalisme agen asuransi syariah Sun Life sampai dengan kurstal tiga 2017,

jumlah agen syariah Sun Life telah mencapai lebih dari 2.200 orang.³

2. Sejarah Sun Life Financial Syariah

Karna Indonesia Negara yang mayoritas masyarakat muslim, maka sun life Financial menerbitkan Sun Life Financial syariah yang produk-produk nya sesuai dengan syariat islam.

Sun Life financial syariah adalah pelopor distribusi asuransi syariah di Indonesia. Sun life menyediakan produk asuransi dan perencanaan keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Didukung pengalaman 151 tahun dan layanan yang profesional. Sun life financial syariah memberikan layanan asuransi syariah terbaik yang adil, menguntungkan, mententramkan, dan membawa keberkahan bagi perusahaan dan nasabah.

Adapun Ayat Al-Quran yang mendasari beroperasi nya asuransi syariah di PT Sun Life Financial Syariah.

وَالَّذِينَ يُتَوَفَّوْنَ مِنْكُمْ وَيَذَرُونَ أَزْوَاجًا وَصِيَّةً لِأَزْوَاجِهِمْ مَتَاعًا إِلَى الْحَوْلِ غَيْرَ إِخْرَاجٍ فَإِنْ خَرَجْنَ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي مَا فَعَلْنَ فِي أَنْفُسِهِنَّ مِنْ مَّعْرُوفٍ وَاللَّهُ عَزِيزٌ حَكِيمٌ

³ <https://aaji.or.id/perusahaan/sun-life-financial-indonesia>

*“Dan orang-orang yang akan meninggal dunia di antara kamu dan meninggalkan isteri, hendaklah berwasiat untuk isteri-isterinya, (yaitu) diberi nafkah hingga setahun lamanya dan tidak disuruh pindah (dari rumahnya). Akan tetapi jika mereka pindah (sendiri), maka tidak ada dosa bagimu (wali atau waris dari yang meninggal) membiarkan mereka berbuat yang ma'ruf terhadap diri mereka. Dan Allah Maha Perkasa lagi Maha Bijaksana”.*⁴

B. Visi dan Misi PT Sun Life Financial

1. Visi

Menjadi salah satu dari 5 perusahaan asuransi jiwa terbesar di Indonesia

2. Misi

Membantu keluarga Indonesia mencapai kesejahteraan dengan kemampuan financial. Dengan nilai-nilai , integritas, keterikatan, berfokus pada nasabah, sempurna, nilai dan inovasi.

3. Nilai-Nilai Dasar

Dalam perusahaan Sun Life Financial Syariah Indonesia adalah hal terpenting. Mulai dari budaya perusahaan, hingga seluruh produk dan layanan yang kami tawarkan ke seluruh dunia. Sun Life adalah perusahaan yang mendedikasikan diri untuk keberhasilan financial setiap nasabah. Termasuk saat Sun Life membentuk distribusi khusus syariah untuk melayani

⁴ Yayasan Penyelenggara Penerjemah Al-Quran Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Jakarta: Pustaka Agung Harapan 2002)

nasabah lebih baik yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariat islam.

C. Penghargaan PT Sun Life Financial

1. CSR Award

PT Sun Life Financial Indonesia untuk kedua kalinya meraih CSR Award untuk kategori kesehatan dari Koran Sindo.

2. Best Marketing Public Relations Program 2016

Sun Life Financial Indonesia meraih penghargaan "*Best Marketing Public Relations Program 2016*" untuk program Sun Life Edufair di ajang *PR of the Year 2016* dari Majalah MIX.

3. Best Financial Performance

Sun Life Financial Indonesia Meraih Predikat "*Best Financial Performance*" untuk Pertumbuhan Pendapatan Premi Bersih Tertinggi kategori Perusahaan Asuransi Jiwa dengan aset antara Rp 6-10 triliun dari Warta Ekonomi.

4. The Best in Marketing Campaign

Departemen Marketing PT Sun Life Financial Indonesia (Sun Life) untuk kedua kalinya berhasil memperoleh penghargaan bergengsi dalam ajang "*Marketing Awards 2016*" persembahan Majalah Marketing untuk kategori "*The Best in Marketing Campaign*".

5. *Best Takaful Company Indonesia*

Unit Usaha Syariah PT Sun Life Financial Indonesia memperoleh penghargaan dalam ajang “*Global Business Outlook Awards*” untuk kategori “*Best Takaful Company Indonesia*”

6. Predikat “SANGAT BAGUS”

Sun Life Financial Indonesia meraih predikat "SANGAT BAGUS" dalam Rating 124 Asuransi Majalah Infobank

7. *HR Asia Best Companies to Work For in Asia 2016*

HR Asia menobatkan PT Sun Life Financial Indonesia sebagai pemenang penghargaan HR Asia Best Companies to Work For in Asia 2016

8. *Best Family Takaful Provider Indonesia 2016*

Unit Usaha Syariah PT Sun Life Financial Indonesia kembali memperoleh penghargaan bergengsi dalam ajang “*Global Banking and Finance Review Awards*” untuk kategori: “***Best Family Takaful Provider Indonesia 2016***”

9. *Excellent Service Experience Award (ESEA) 2016*

Sun Life Financial Indonesia mendapatkan penghargaan *Excellent Service Experience Award (ESEA)* dari *Carre Center for Customer Satisfaction and Loyalty (Carre CCSL)*, konsultan

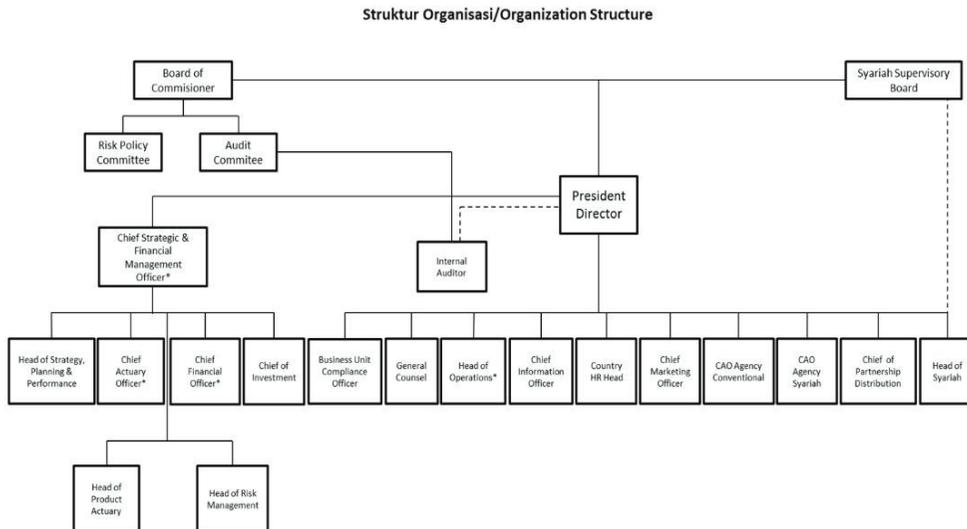
Service Quality dan Customer Management, bekerja sama dengan *Service Excellence Magazine*

10. *Great Performing Brand in Social Media*

PT Sun Life Financial Indonesia meraih penghargaan “*Great Performing Brand in Social Media*” untuk kategori Asuransi Jiwa dalam ajang Social Media Award 2015 dari majalah Marketing dan Lembaga Survei Independen FRONTIER.

D. Struktur Organisasi PT Sun Life Financial Syariah Indonesia

Adapun struktur organisasi PT. Sun Life adalah sebagai berikut :⁵



⁵ PT Sun Life Financial Indonesia, Struktur Organisasi/Organization Structure 2018 pdf

Dengan Pengawas Syariah:

Prof. Dr. H. Fathurrahman Djamil, MA

Pusat Layanan Nasabah

Tel : 1500786 (1500SUN)

Fax : (021) 29669806

Email : sli_care@sunlife.com dan contact@sunlifesyariah.com

Jam operasional

Call center : 07.30-18.30 WIB, senin-jumat

Pusat layanan nasabah : 08.30-16.30 WIB/WITA

Pusat layanan nasabah Jakarta

Menara sun life lantai dasar

Jl. Dr. Ide anak agung blok 6.3

Kawasan mega kuningan-jakarta selama 12950

Gambar di atas dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Agensi direktur bertugas sebagai pemimpin dan bertanggung jawab memantau serta mengelola semua kegiatan yang berlangsung pada perusahaan. Disamping itu, tugas dari agensi direktur antara lain: melakukan recheck produksi kelapangan sesuai dengan kewenangannya, mengelola dan mengembangkan

SDL dikantor cabang, dan melakukan pembinaan terhadap distribusi.

2. Branch admin adalah orang yang bertanggung jawab membantu kepala cabang untuk melakukan program kerja kantor cabang khusus nya 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 Agensi Manager (SAM) adalah orang yang bertanggung jawab untuk merekrut agensi meneger maksimal 2 orang dan agensi manager masing-masing harus mempunyai 4 orang agen yang aktif.
4. Agensi Manajer (AM) bertugas lebih kepada pengembangan kinerja grup manager 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 agensi manager berfokus untuk merekrut agen-agen baru , bila sampai target AM akan naik kelas menjadi SAM.
5. Finansial Konsultan (FC) adalah karyawan yang bertugas untuk memasarkan produk serta tugasnya dilapangan memberikan

informasi kepada nasabah tentang produk-produk asuransi serta merekrut nasabah.

E. Pengelolaan Dana Tabarru PT Sun Life Financial Syariah

Tata kelola adalah faktor penting dalam industri perasuransian dalam pemeliharaan kepercayaan dan keyakinan pemegang saham, pemilik polis peserta, karyawan, kreditur, penyedia jasa atau pemerintah. PT Sun Life Financial Indonesia menyadari pentingnya tata kelola perusahaan yang baik dalam mendukung pertumbuhan usaha serta memberi nilai tambahan dalam seluruh Pemangku Kepentingan.⁶

PT Sun Life Financial Syariah adalah sebuah perusahaan atau badan usaha yang bergerak dibidang keuangan, yang bertujuan untuk memberikan perlindungan (proteksi) atas kerugian (*financial loss*) yang ditimbulkan oleh suatu peristiwa yang tidak terduga.

Keterangan dalam asuransi sesuai kaidah syariah adalah prioritas Sun Life. Dalam menjalankan usahanya, sun life financial syariah di damping dan diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) MUI.⁷

⁶ PT Sun Life Financial Indonesia. Laporan Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik

⁷ <https://www.sunlife.co.id> tentang profil PT Sun Life, postingan 21/06/2007

Ketika DSN-MUI mengeluarkan rekomendasi untuk sebuah produk atau layanan syariah, mereka tentu menilai apakah aspek produksi atau layanan tersebut sesuai dengan prinsip-prinsip islam. DSN-MUI sepakat manfaat program pada produk asuransi syariah Sun Life Financial harus tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Begitu pula dengan pengelolaan dana tabarru di Sun Life Financial Syariah harus sesuai dengan syariat islam, harus di investasikan di perusahaan syariah seperti SUKUK (Obligasi yang berdasarkan prinsip syariah).

Dana yang terkumpul dari peserta (shahibul maal) akan di investasikan oleh pengelola (mudhorib) ke dalam instrument-instrumen investasi yang tidak bertentangan dengan syariat. Apabila dari investasi di peroleh keuntungan (*profit*). Maka setelah dikurangi oleh beban-beban asuransi, keuntungan tadi akan dibagi antara peserta (shohibul maal) dan pengelola (mudhorib) berdasarkan akad mudhorobah (bagi hasil) dengan rasio (nisbah) yang telah disepakati dimuka.

Kumpulan dana peserta ini akan di investasikan sesuai dengan syariah islam. Tiap keuntungan dari hasil investasi, setelah dikurangi dengan beban asuransi (klaim peserta asuransi) dan

setelah dikeluarkan zakatnya maka akan dibagi menurut kesepakatan. Sedangkan untuk produk yang tidak mengandung unsur tabungan (*non saving*), setiap premi yang dibayarkan oleh peserta akan dimasukkan kedalam rekening tabarru', yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebijakan untuk tujuan saling tolong-menolong dan saling membantu antar peserta asuransi. Pada Sun Life Fianancial Syariah semua dana kontribusi yang masuk merupakan dana peserta setelah dikurangi dengan fee perusahaan atas jasa pengelolaan dana.

Apabila dana tabarru tidak mencukupi untuk membayar klaim peserta, maka peserta dapat meminjam dana kepada perusahaan tanpa dikenakan bunga. Akad yang digunakan peserta dan perusahaan adalah akad *Qard* (pinjaman). Untuk mengembalikan dana yang telah dipinjam perusahaan sebagai wakil akan mengembalikan dari iuran tabarru' yang memang berguna untuk membantu peserta yang mengalami musibah. Dana tabarru tidak selalu mengalami *surplus underwriting* akan tetapi juga bisa mengalami *defisit underwriting* karena terlalu banyak peserta yang melakukan klaim. Pada saat dana tabarru' mengalami *defisit* maka perusahaan akan memberikan pinjaman dengan menggunakan *Qordul hasan*, yang dana nya berasal dari perusahaan. *Qardul hasan*

merupakan pinjaman yang ketika dikembalikan tidak akan ada tambahan apapun. Hal ini sesuai dengan Fatwa DSN Nomor 53/DSN-MUI/X/2006 tentang akad tabarru' pada asuransi dan reasuransi syariah, pada poin:

1. *Surplus Underwriting*

Jika terdapat *Surplus Underwriting* atas dana tabarru' maka boleh dilakukan beberapa alternatif sebagai berikut:

- (a) Diberlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun tabarru'.
- (b) Disimpan sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian kepada peserta yang memenuhi syarat aktuarial atau manajemen risiko.
- (c) Disimpan sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian kepada perusahaan asuransi dan para peserta asuransi sepanjang disepakati oleh peserta asuransi.

Surplus Underwriting diperhitungkan dengan formula:

Pendapatan dana tabarru' dikurangi pengeluaran dana tabarru', dimana:

Pendapatan dana tabarru' adalah penjumlahan dari hal-hal sebagai berikut:

- a. Total iuran tabarru' untuk tahun berjalan
- b. Penerimaan pembayaran klaim dan surplus dari reasuransi
- c. Pendapatan lain (jika ada)

Pengeluaran dana tabarru' adalah penjumlahan dari hal-hal sebagai berikut:

- a. Kontribusi reasuransi
- b. Pembayaran manfaat asuransi dasar dan asuransi tambahan dan biayanya (jika ada)
- c. Kenaikan cadangan tabarru'
- d. Pengembalian iuran tabarru' sehubungan dengan pembatalan polis, dalam masa pembelajaran polis, baik sebagian maupun seluruhnya
- e. Pengeluaran lainnya.

Surplus underwriting pada setiap akhir tahun keuangan (jika ada) akan dibagikan setelah dikurangi oleh *Qord* (pinjaman tanpa bunga) (jika ada) sesuai dengan presentase pembagian (nisbah) sebagai berikut:⁸

- a. Peserta : 40%
 - b. Pengelola : 30%
-

c. Dana tabarru' : 30%

Dalam hal surplus underwriting yang menjadi hak peserta lebih kecil dari Rp50.000.00 maka akan disalurkan kepada lembaga sosial yang memiliki izin dari lembaga pemerintah Indonesia yang berwenang.⁹

2. *Defisit Underwriting*

- (a) Jika terjadi *Defisit Underwriting* atas dana tabarru' maka perusahaan wajib menanggulangi kekurangan tersebut dalam bentuk *Qard (pinjaman)*.
- (b) Pengembalian dana *Qard* kepada perusahaan disisihkan dari dana tabarru'.

Dalam hal ini perusahaan sebagai pengelola dana tabarru' harus membuat laporan periodik atas dana tabarru', setiap periodik dana tabarru' akan menghasilkan *surplus underwriting* atau *deficit underwriting*. *Surplus Underwriting* yang artinya total yang terkumpul lebih besar dari banyaknya yang mengklaim dan biaya-biaya untuk mengelola dana dalam satu periode, sedangkan *Defisit Underwriting* berarti total yang mengklaim lebih besar dibanding hasil investasi atau hasil kelola dana tabarru'.

⁹ Selling Kit PT Sun Life Financial Syariah

Dana tabarru' yang dimasukkan kedalam rekening khusus tabarru' dan di investasikan akan mendapat hasil investasi. Dimana keuntungan hasil investasi dana tabarru' akan kembali dalam akun tabarru' yaitu akan diberlakukan seluruhnya sebagai dana cadangan dalam akun tabarru'. Bagi hasil pengelolaan dana tabarru' kepada peserta di simpan sebagai dana cadangan dan dibagikan sebagian lainnya kepada para peserta yang memenuhi syarat aktuarial dan manajemen risiko. Bagi hasil pengelolaan dana tabarru' kepada perusahaan dana peserta yaitu disimpan sebagai dana cadangan dan dapat dibagikan sebagian lainnya kepada perusahaan dan para peserta sepanjang disepakati oleh para peserta.¹⁰

Pengelolaan dana adalah cara kerja suatu perusahaan asuransi dalam mengurus dana kontribusi (premi) yang sudah terkumpul dengan cara menginvestasikannya ke lembaga-lembaga keuangan lain sebagai persediaan pembayaran ganti rugi pertanggungan. Dengan kata lain, dana tabarru' dikembangkan dengan tujuan mengantisipasi

¹⁰ Wawancara pribadi dengan Ibu Darmawati Selaku Direktur Utama Cabang PT Sun Life Financial Syariah Kota Tangerang

risiko kerugian yang mungkin timbul dimasa yang akan datang.

F. Manajemen Risiko Dana Tabarru PT Sun Life Financial Syariah

Pada dasarnya Islam mengakui bahwa kecelakaan, kerugian dan kematian merupakan takdir Allah SWT. Hal ini tidak dapat ditolak, hanya saja kita sebagai manusia juga diperintahkan untuk membuat perancangan untuk menghadapi ketidakpastian dimasa depan.

Konsep manajemen dalam Islam menjelaskan bahwa setiap manusia hendaknya memperhatikan perbuatan yang telah dilakukan pada masa yang telah lalu untuk merencanakan hari esok, masa sekarang dan masa yang akan datang. Manusia tidak dapat memastikan sesuatu yang akan diperolehnya esok hari, namun demikian manusia diwajibkan untuk berusaha.

Sistem operasional asuransi syariah (*takaful*) mekanisme pengelolaan dana dibagi menjadi 3 rekening yaitu, rekening ujroh, rekening tabarru dan rekening investasi. Sistem inilah sebagai implementasi dari akad *takafuli* sehingga asuransi syariah terhindar dari *gharar*, *maysir* dan *riba*, selanjutnya kumpulan dana ini di investasikan sesuai dengan prinsip syariah islam.

Setiap dana kontribusi yang dibayarkan oleh peserta asuransi syariah akan dipisahkan kedalam 3 rekening, yaitu:¹¹

1. Rekening investasi

Yaitu kumpulan dana yang merupakan milik peserta yang di investasikan oleh perusahaan dan akan dibayarkan jika:

- a. Perjanjian terakhir,
- b. Peserta mengundurkan diri,
- c. Peserta meninggal dunia.

2. Rekening ujjroh

Yaitu kumpulan dana untuk upah karyawan perusahaan asuransi syariah yang sudah di sepakati di awal akad.

3. Rekening tabarru

Yaitu kumpulan dana yang diniatkan oleh peserta sebagai iuran kebajikan untuk tujuan saling tolong-menolong dan saling membantu.

Berikut ini adalah tahapan-tahapan manajemen risiko dana tabarru PT Sun Life Financial Syariah:

a. Identifikasi Risiko PT Sun Life Financial Syariah

Proses identifikasi risiko PT Sun Life Financial Syariah dimulai dengan mengumpulkan peristiwa-peristiwa yang dapat

¹¹ Silling Kit PT Sun Life Financial Syariah

menimbulkan risiko dan perusahaan akan mempelajari isu-isu risiko yang mungkin terjadi di masa depan.¹²

Contoh: terjadinya perubahan permintaan dan penawaran saham, dan selanjutnya akan mengakibatkan terjadinya kenaikan atau penurunan harga saham. Hal ini sangat di perhatikan, karna jika harga saham turun maka akan mempengaruhi hasil investasi.

b. Evaluasi Risiko PT Sun Life Financial Syariah

Setelah mengumpulkan peristiwa-peristiwa yang mungkin terjadi di masa depan. PT Sun Life Financial Syariah akan mengelompokkan risiko yang dominan atau yang paling tinggi dan risiko yang paling rendah. Hal ini bertujuan untuk mempelajari karakteristik risiko di sukuk atau obligasi syariah. Semakin baik pemahaman risiko maka akan lebih mudah di kendalikan.

Contoh: kerugian akibat terjadinya peril disebabkan *capital loss* (kondisi ketika perusahaan hanya berhasil menjual saham dengan nilai yang lebih rendah dibandingkan ketika membelinya) dengan cara menambahkan banyaknya “*independent exposure unit*” sehingga probabilitas kerugian dapat diperkecil. Hal ini yang membuat PT Sun Life Financial

¹² Wawancara dengan Bapak Fahmi selaku manajer pemasaran PT Sun Life Financial Syariah

Syariah memilih menginvestasikan dana tabarrunya kepada sukuk atau obligasi syariah yang mempunyai risiko yang lebih sedikit.

c. Pengendalian Risiko PT Sun Life Financial Syariah

Setiap risiko memiliki nilai yang menunjukkan frekuensi dan besarnya dampak yang terjadi bila dikelola. PT Sun Life Financial Syariah memilih obligasi syariah yang mempunyai pengelolaan risiko yang memadai untuk memperkecil bahaya atau risiko yang dihadapi dikemudian hari.

Contoh: harga saham dipasar ekonomi terus menurun setiap perodenya. Maka PT Sun Life Financial syariah dana tabarru ditempatkan tersebut karna salah satu cara pengendalian risiko dana tabarru yaitu menginvestasikan nya di sukuk atau obligasi syariah yang sedikit kemungkinan terjadinya risiko dan mempunyai pengelolaan risiko yang memadai sehingga bisa memperkecil terjadinya risiko.

Setiap sesuatu yang dikelola pasti memiliki risiko. Sun Life Financial Syariah tidak ingin menanggung risiko hasil investasi dana tabarru yang begitu besar, oleh sebab itu Sun Life Financial Syariah harus memanajemen risiko agar dana tabarru' yang di kelola tidak menanggung kerugian yang sangat besar, dikarenakan dana tabarru'

adalah dana untuk membayar klaim nasabah asuransi syariah. Dana yang di investasikan melalui instrumen investasi syariah yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diadakan oleh pengelola yang terkait dengan asuransi jiwa syariah.

PT Sun Life Fianancial Syariah mengatur dan memanajemen risiko dana tabarru dengan cara menginvestasikan dana tabarru ke dalam sukuk atau obligasi syariah yang memiliki risiko relatif rendah dengan prinsip-prinsip syariah. PT Sun Life Financial Syariah. Dikarenakan obligasi syariah atau sukuk kini menjadi salah satu alternatif pilihan investor dalam berinvestasi yang cukup menarik. Sebab sukuk bisa memberikan imbal hasil (*return*) yang lebih tinggi dari desposito namun memiliki risiko yang relatif rendah dengan prinsip-prinsip syariah.¹³

¹³ Wawancara dengan Ibu Darmawati kepala cabang PT Sun Life Financial Syariah cabang Kota Tangerang