

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai peran agen dalam bidang usaha pemasaran asuransi jiwa pada Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera 1912 Cabang Bangkinang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam pelaksanaan kegiatan pemasaran produk asuransi jiwa yang dilakukan oleh agen di Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera 1912 bentuk pelanggaran yang sering dilakukan oleh agen adalah menyembunyikan kondisi kesehatan (*medical check up*) nasabah yang sebenarnya agar dapat melakukan penutupan polis, menyampaikan informasi tentang keuntungan belaka kepada nasabah tanpa menyampaikan resiko-resiko yang mungkin akan diderita oleh nasabahnya jika terjadi pembayaran macet/ penunggakan premi, memaksakan nasabah mengambil Uang Pertanggungan (UP) yang besar agar mendapatkan keuntungan yang besar, menyarankan kepada nasabah yang sudah dalam masa leluasa (terjadi tunggakan premi) agar menjualkan polisnya dan mengganti dengan polis yang baru dan ada agen yang melakukan pemasaran tanpa memiliki lisensi resmi dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) yang tentunya melanggar ketentuan

undang-undang No. 14 tahun 2014 tentang Perasuransian, Keputusan Rapat Anggota Tahunan Nomor: 03/AAJI/RAT/2014 tentang Standar Praktek dan Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Jiwa dan Perjanjian Keagenan.

2. Apabila salah satu pihak mengalami kerugian materi pada Perusahaan Asuransi Jiwa Bersama (AJB) BumiPutera 1912 Cabang Bangkinang maka yang bertanggung jawab adalah pihak yang melakukan kesalahan. Apabila kesalahan itu berasal dari pihak nasabah, maka nasabah tersebut tidak akan mendapatkan hak nya secara utuh. Apabila kesalahan itu berasal dari pihak perusahaan, maka kerugian akan ditanggung oleh pihak perusahaan, Apabila kesalahan itu berasal dari pihak agen maka pihak agenlah yang harus mengganti seluruh kerugian yang diakibatkan secara pribadi atas nama perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan analisa penulis maka ada beberapa hal yang harus dilakukan kedua belah pihak antara lain:

1. Kepada perusahaan asuransi seharusnya tidak hanya memberikan pendidikan seputar produk yang dimiliki yang akan dipasarkan saja, namun juga memberikan pendidikan mengenai hak dan kewajiban serta hal-hal yang dilarang untuk dilakukan oleh para agen dalam memasarkan produk asuransi tersebut. Dan untuk para agen hendaknya harus mengetahui dan memahami terlebih dahulu aturan-aturan yang terdapat

dalam perjanjian keagenan, peraturan perusahaan, peraturan keagenan dan peraturan perundang-undangan mengenai keagenan.

2. Kepada perusahaan asuransi agar lebih memperhatikan mengenai kedisiplinan dan ketaatan para agen terhadap perjanjian keagenan dan Kode Etik Keagenan dalam melakukan pemasaran dan penjualan produk asuransi, dan kepada pihak agen agar menaati dan mematuhi peraturan yang ada di perusahaan asuransi tersebut sehingga terhindar dari kerugian-kerugian yang akan diderita bagi kedua belah pihak.