

Tinjauan literatur, prospek, dan dampak Bancassurance terhadap stabilitas industri perbankan

(Review of the literature, prospects, and the impact of bancassurance on the stability of the banking industry)

Anita Hakim Nasution^{1#}, Lukmandono²

Program Studi Magister Teknik Industri, Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya, Jawa Timur

#Corresponding author: anitahakimnst@gmail.com

Received 17 June 2021, Revised 13 July 2021, Accepted 22 October 2021, Published 30 November 2021

Abstrak. Literatur yang ada serta studi empiris tentang bancassurance menekankan bahwa terjadi pergeseran bisnis bank dari penjualan produk bank menjadi IKNB (Industri Keuangan Non Bank). Bancassurance termasuk IKNB yang harus dijual karena *feebased income* yang cukup besar dan risiko kecil karena bank bersifat *referral* sebagai agen distribusi. Tujuan penelitian ini adalah untuk menelaah karakteristik bancassurance di berbagai negara untuk diadaptasi di Indonesia. Pembahasan bancassurance menggunakan berbagai metode mulai dari *expert judgement* hingga *risk management* melibatkan 20 referensi terkait implementasi Bancassurance di berbagai negara. Makalah ini mencoba mengidentifikasi pengaruh bancassurance pada perbankan, risiko yang terjadi dalam praktek bancassurance, solusi strategi penjualan, dan *bottleneck* sistem yang terjadi antara *sales* bank dan *sales* bancassurance. Hasil review mayoritas menyatakan adanya keengganan pada *sales* bank untuk menjual produk asuransi karena belum paham dengan konsep asuransi jiwa dan unit *link*, selain itu sumber daya *sales* bancassurance yang ditempatkan di bank tidak sebagus agen asuransi pada umumnya dikarenakan insentif yang berbeda, persoalan insentif dan *bottleneck* pada alur eksekusi penjualan juga menjadikan target asuransi tidak bisa dicapai dengan maksimal. Solusi yang bisa dilakukan dengan Re-skill pada era "Virtual Century", karena asuransi unit *link* pun mengalami pergeseran dari pertemuan *offline* menjadi *online* sehingga semua sistem dilakukan secara digital. Bancassurance dengan personalisasi unit *link* dapat menjadi *value proposition* yang baru sehingga perlu dilakukan re-evaluasi sesuai dengan tujuan strategis terbaru pasca Covid19.

Kata kunci: *bancassurance, kajian literatur, strategi bisnis.*

Abstract. Existing literature, as well as empirical studies on Bancassurance, emphasize that there has been a shifting business in the bank from selling bank products to IKNB (Non-Bank Financial Industry). In this study, Bancassurance is one of the IKNBs that must be sold because the feather-based income is quite large and has a small risk because the bank is a referral as a distribution agent. The purpose of this research is to determine the characteristics of Bancassurance in various countries for the first time in Indonesia. This paper discusses Bancassurance with various methodologies ranging from expert judgment to risk management by involving 15 international journal. This paper try to identify the effect of bancassurance on banking, risks that occur in bancassurance practice, solutions to sales strategies, and system bottlenecks that occur between bank sales and sales bancassurance. The result of this research is the reluctance of selling banks to sell insurance products because they do not understand the concept of life insurance and unit link. In addition, bancassurance sales resources placed in the bank are not as good as insurance agents in general due to different incentives, incentive problems, and bottlenecks in the sales execution flow also make insurance targets cannot be achieved optimally. The solution is that Re-skills must be done in the "Virtual Century" era because the insurance link unit has also shifted from offline meetings to online so that all systems are done digitally. Bancassurance with unit link customization will be a new value proposition.

Keywords: *bancassurance, literature review, business strategy.*

1 Pendahuluan

Bancassurance merupakan salah satu saluran distribusi asuransi yang paling dinamis, dimana kualitas utamanya terdiri dari sebuah operasi intensif dari *portofolio* klien melalui peningkatan keuangan yang substansial dalam penawaran layanan, usaha administratif dan keuangan implisit yang minimal. Keragaman model kelembagaan *bancassurance* memicu proses pembelian atau penggabungan yang kompleks, dimulai dengan hubungan kontraktual sederhana, dilanjutkan dengan produk yang menciptakan objek distribusi melalui sistem tersebut (Constantinescu, 2012). *Bancassurance* telah berkembang di berbagai tempat dan negara tergantung pada demografi, ekonomi, dan resep legislatif di negara itu. Mengambil tip dari cerita sukses *bancassurance* di negara lain seperti Prancis dimana konsep tersebut muncul pada 1980-an. Ini telah menjadi saluran distribusi yang sukses di Eropa, sekitar 70% total asuransi di Prancis, Portugal, dan Spanyol, 45% masuk Belgia dijual melalui cabang bank. Di negara-negara lain seperti Argentina, Brasil, Chili, Meksiko, dimana *Bancassurance* populer (Ramaabaanu dan Elakkiya, 2014). Diperkirakan *bancassurance* memberikan kontribusi hampir 16% dari premi jiwa di pasar Asia pada tahun 2006 terutama jatuh tempo terhadap pertumbuhan yang diharapkan di India dan Cina (Rajput, 2013). Industri perbankan dan asuransi telah berkembang cepat dalam ekonomi yang berubah dan menantang lingkungan di seluruh dunia. Karena penggabungan keuangan pasar global, pengembangan teknologi baru, universalisasi industri perbankan dan dengan ekspansi dari kegiatan non-perbankan, industri asuransi secara global menghadirkan saluran-saluran distribusi baru. Ini telah memunculkan bentuk bisnis baru di mana dua lembaga keuangan besar telah berkumpul dan bekerja sama mengintegrasikan semua kekuatan dan upaya mereka untuk menghasilkan cara-cara baru pemasaran untuk mendorong produk dan layanan mereka (Alavudeen, 2015).

Di Indonesia, *bancassurance* merupakan produk investasi dengan potensi hasil yang lebih tinggi, namun dengan risiko investasi yang lebih besar dan hasil investasi tidak dijamin oleh bank. Sebagai produk hasil kerjasama antara bank dengan asuransi yang telah banyak ditawarkan kepada masyarakat, *bancassurance* bukan tidak menghadapi kendala sama sekali. Produk asuransi dalam *bancassurance* tidak termasuk produk simpanan dari bank. Karena bukan produk simpanan dari bank, maka tidak dijamin oleh pemerintah atau Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS). Produk *bancassurance* yang diperkenankan oleh Bank Indonesia adalah dengan model bisnis Referensi, Kerjasama distribusi, dan Integrasi produk (www.bi.go.id). Namun pada prakteknya, *bancassurance* masih banyak dianggap sebagai suatu bentuk kerjasama antara bank dan asuransi yang belum memiliki kekuatan landasan hukum sehingga dikawatirkan kemudian hari akan dapat menimbulkan permasalahan baik bagi bank, asuransi, maupun nasabahnya.

Di Indonesia, perusahaan asuransi menghadapi persaingan yang ketat sehingga dibutuhkan strategi terbaru, begitu pula bagi perusahaan perbankan dimana *feebased income* adalah salah satu sumber penghasilan dan *bancassurance* memiliki prosentasi profit hampir sebesar Kredit Tanpa Agunan, oleh sebab itu bank bekerjasama dengan perusahaan asuransi. Pada Tabel 1 sampai dengan Tabel 4 dapat diperhatikan Laporan Tahunan OJK Tahun 2018 dan 2019.

Tabel 1 Laporan Tahunan OJK 2018 (Outlook 2018-Prediksi 2019)

% yoy	2018	2019
Perbankan Banking	9,21%	11% - 14%
Asuransi Jiwa Life Insurance	1,05%	10% - 13%
Asuransi Umum General Insurance	13,60%	14% - 17%
Perusahaan Pembiayaan Finance Companies	5,78%	8% - 11%
Dana Pensiun DPPK-PPMP DPPK-PPMP Pension Funds	-0,31%	7% - 10%
Dana Pensiun DPPK-PPIP DPPK-PPMP Pension Funds	5,64%	11% - 14%
Dana Pensiun DPLK DPLK Pension Funds	0,68%	13% - 16%
Aggregat LJK LJK Aggregate	8,48%	11%-14%

(Sumber : Laporan Tahunan OJK 2018-Annual Report, 227, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan)

Tabel 2 Laporan Tahunan OJK 2019 (Nilai Emisi berdasarkan sektor industri)

Sektor Industri	Penawaran Umum Perdana Initial Public Offerings	Penawaran Umum Terbatas Rights Issues	Penawaran Umum Efek Bersifat Hutang Public Offerings of Bonds	Sektor
Perbankan	209.856	1.872.283	21.694.500	Banking
Asuransi dan Pembiayaan	4.811.483	600.931	60.909.623	Insurance and Financing
Sekuritas dan Investasi	644.121	1.744.690	-	Securities and Investment
Perdagangan	372.940	577.904	10.723.020	Trade
Perhubungan dan Telekomunikasi	73.500	880.748	11.131.000	Transportation and Telecommunication
Media Massa, Teknologi Informasi, Pariwisata dan Perusahaan Jasa Lainnya	2.664.035	262.443	850.000	Mass Media, Information Technology, Tourism and Other Services
Properti dan Perhotelan	999.776	13.950.995	700.000	Property and Accommodation
Real Estate dan Konstruksi	1.119.533	2.965.482	4.478.750	Real Estate and Construction
Tekstil, Garmen, dan Alas Kaki	195.200	-	-	Textiles, Garments and Footwear
Barang Konsumsi	1.442.755	117.000	-	Consumer Goods
Aneka Industri Lainnya	285.160	4.707.294	890.000	Other Miscellaneous Industries
Industri Dasar	156.420	200.750	4.900.000	Basic Industry
Industri Logam	1.183.947	255.000	2.500.000	Metal Industry
Industri Kimia	-	583.000	1.900.000	Chemical Industry
Agrobisnis	350.500	-	-	Agribusiness
Pertambangan dan Kehutanan	187.000	453.408	2.300.000	Mining and Forestry
Total	14.696.226	29.171.928	122.976.893	Total

(Sumber : Laporan Tahunan OJK 2019 - Annual Report, 148, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan)

Tabel 3 Laporan OJK 2019 (Perkembangan Aset Industri Keuangan Non Bank)

Jenis Industri	2015	2016	2017	2018	2019*	Industry
Perasuransian	853,42	1.002,83	1.176,97	1.249,05	1.325,75	Insurance
Dana Pensiun	208,12	236,29	262,51	269,51	291,65	Pension Fund
Lembaga Pembiayaan	473,42	510,31	556,99	589,57	624,98	Finance Companies
Lembaga Jasa Keuangan Khusus	147,83	185,55	207,65	228,50	243,91	Special Financial Services Institutions
Industri Jasa Penunjang IKNB	6,79	6,84	8,11	9,61	11,32	Supporting Services of NBFIs
Lembaga Keuangan Mikro	0,05	0,26	0,45	0,75	1,07	Microfinance Institutions
Fintech	-	-	-	1,55	3,04	Fintech
Total Aset	1.689,63	1.942,08	2.212,68	2.348,54	2.501,72	Total Aset

*) Berdasarkan data keuangan unaudited per 31 Desember 2019

- Aset Perasuransian per 31 Desember 2019, konvensional
 - Aset Dana Pensiun per 31 Desember 2019, konvensional
 - Aset Lembaga Pembiayaan per 31 Desember 2019, termasuk syariah
 - Aset Lembaga Jasa Keuangan Khusus per 31 Desember 2019, termasuk syariah
 - Aset Lembaga Keuangan Mikro per 31 Desember 2019, termasuk syariah
 - Aset Jasa Penunjang IKNB per 31 Desember 2019.

*) Based on unaudited financial data as of 31st December 2019

- Insurance Assets as of 31st December 2019, conventional
 - Pension Fund Assets as of 31st December 2019, conventional
 - Finance Company Assets as of 31st December 2019, including Islamic-compliant companies
 - Specialised Financial Services Institution Assets as of 31st December 2019, including Islamic-compliant companies
 - Microfinance Institution Assets as of 31st December 2019, including Islamic-compliant companies
 - Other Supporting Services Assets as of 31st December 2019, conventional

(Sumber : Laporan Tahunan OJK 2019 - Annual Report, 153, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan)

Tabel 4 Laporan OJK 2019 (Premi Bruto, Aset, Investasi dan Klaim Asuransi)

Produk Asuransi Insurance Product	Premi Bruto Gross Claims			Aset Assets			Investasi Investments			Klaim Claims		
	2017*	2018*	2019**	2017*	2018*	2019**	2017*	2018**	2019**	2017*	2018*	2019**
Asuransi Jiwa Life Insurance	194,42	196,92	185,33	546,64	555,38	553,22	489,27	495,14	488,18	118,58	150,35	153,26
Asuransi Umum dan Reasuransi General Insurance and Reinsurance	70,42	77,46	102,10	154,46	173,36	182,64	80,61	87,47	92,13	35,26	38,84	46,09
Asuransi Wajib (JR, TASPEN, dan ASABRI) Compulsory Insurance	12,21	11,92	12,01	135,30	132,18	132,54	113,65	114,7	121,71	12,13	13,80	14,81
Asuransi Sosial (BPJS Kesehatan dan Ketenagakerjaan) Social Insurance	130,66	147,07	179,22	340,57	457,35	457,35	322,58	370,11	439,82	109,64	121,90	143,86
Total	407,71	433,38	478,66	1.176,97	1.325,75	1.325,75	1.006,12	1.067,44	1.141,84	275,61	324,88	358,02

*) Berdasarkan laporan keuangan audited per 31 Desember 2017 dan 31 Desember 2018.

**) Berdasarkan laporan keuangan bulanan (unaudited) per 31 Desember 2019.

*) Based on audited financial reports as of 31st December 2017 and 31st December 2018.

**) Based on unaudited monthly financial reports as of 31st December 2019.

(Sumber : Laporan Tahunan OJK 2019 - Annual Report, 154, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan)

Dalam tabel di atas menunjukkan bahwa yoy dari 2018 ke 2019 sektor perbankan naik 4,29% sedangkan untuk asuransi jiwa kenaikannya signifikan yakni **11,95%**. Untuk asuransi general (kendaraan, kebakaran, kerusakan asset, banjir, pencurian, kehilangan asset) naik **3,4%**. Kenaikan signifikan sebesar 11,95% dari asuransi jiwa menunjukkan bahwa dalam satu tahun terakhir edukasi nasabah terkait asuransi jiwa sudah meningkat. Kenaikan ini juga dibantu dengan asuransi jiwa berbasis unit *link* dimana produk ini mencakup investasi saham dan proteksi jiwa. Masyarakat mulai peduli terhadap kesehatan dimana tujuan asuransi adalah untuk melindungi asset keluarga.

Pada 2019, densitas asuransi yang menggambarkan rata-rata pengeluaran tiap penduduk untuk pembayaran premi asuransi per tahun adalah sebesar Rp 1.677.707,00 meningkat 8,2% dibandingkan tahun sebelumnya. Adapun tingkat penetrasi asuransi, yang menggambarkan

kontribusi premi bruto terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), pada 2019 adalah sebesar 3,00%, meningkat **0,23%** dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan tersebut disebabkan oleh pendapatan premi Asuransi Sosial dan Asuransi Umum yang tumbuh masing-masing sebesar Rp 24,8 triliun dan Rp 9,6 triliun. Total investasi industri asuransi sebesar Rp 1.141,84 triliun yang sebagian besar investasinya terdapat pada SBN (OJK, 2019).

Masih di 2019, Indonesia menghadapi periode awal Covid 19 dimana ini membuat industri perasuransian termasuk bancassurance kehilangan pasar. Kenaikan sebesar **0,23%** pada PDB adalah angka terkecil selama 10 tahun terakhir. Pada periode awal ini pasar menjadi sepi asuransi karena dana darurat dibutuhkan untuk membeli bahan makanan pokok akibat PSBB berulang kali hampir di semua daerah, pendapatan menurun, banyaknya *lay off* karyawan, dan pengurangan gaji karyawan pada beberapa korporasi. Sehingga biaya premi asuransi sebagai mitigasi faktor kesehatan terlupakan sejenak.

Ketahanan sektor jasa keuangan masih dalam kondisi yang baik dan terkendali yang ditunjukkan oleh permodalan dan likuiditas yang memadai serta profil risiko yang terjaga. Rasio permodalan bank, Capital Adequacy Ratio (CAR), terjaga di level yang cukup tinggi pada September 2020, yaitu **23,41%** dibandingkan triwulan II-2020 yang berada di level 22,50% serta Risk-Based Capital (RBC) industri asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing sebesar 506% dan 330,5%. Penghimpunan total premi untuk industri asuransi tercatat sebesar **Rp 326,7 triliun** sampai dengan **Agustus 2020**, lebih tinggi dibandingkan triwulan II-2020 yang mencapai Rp 243,2 triliun. Di pasar modal, penghimpunan dana hingga 20 Oktober 2020 mencapai Rp 92,2 triliun dengan 45 emiten baru, dan terdapat 50 emiten yang akan melakukan penawaran umum mencapai Rp 21,2 triliun (Laporan OJK Profil Perbankan Triwulan III 2020).

Pada tahun 2020 pemerintah fokus terhadap pemulihan ekonomi, memperbaiki NPL dan restrukturisasi kredit. Industri perasuransian mulai naik perlahan dikarenakan korban dampak Covid19 semakin tinggi. Masyarakat mulai aware terhadap kesehatan dan mahal biaya berobat. Meski Covid ditanggung pemerintah, kuota rumah sakit terbatas sehingga terjadi konflik kepentingan antar korporasi asuransi dimana pasien bisa mendapat penanganan sedia kamar yang cepat apabila berada pada bendera korporasi asuransi tertentu.

Data di atas yang menjadi dasar ketertarikan dalam penelitian Bancassurance karena Indonesia sebagai negara berkembang memiliki *market share* yang besar untuk pasar nasabah asuransi melalui jalur perbankan.

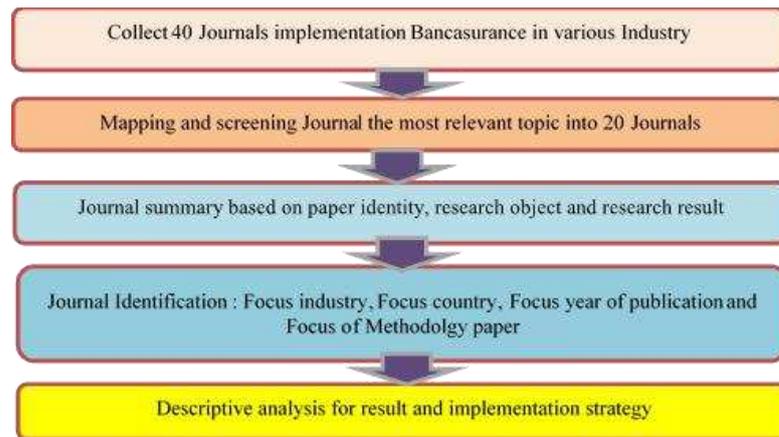
Penelitian ini mereview berbagai jurnal terkait bancassurance di seluruh dunia untuk mengetahui bagaimana perkembangan, isu, dan prospek bancassurance baik dalam strategi maupun cara beradaptasi dengan sistem di Indonesia dengan adanya pro dan kontra untuk masuk dalam saluran distribusi Bank.

2 Metoda

Kajian literatur dilakukan dari beberapa referensi database seperti ScienceDirect, Google Scholar, dan Sciendo menggunakan "bancassurance", "research of bancassurance", "bancassurance in banking", "strategy of bancassurance", "Review of Bancassurance", dan kombinasinya sebagai kata kunci. Kemudian, hasil pencarian digabung menjadi satu untuk disajikan menurut nama jurnal. Langkah dari penelitian ini seperti tercantum pada framework pada Gambar 1.

Peneliti menggunakan 20 artikel jurnal yang diterbitkan dari tahun 2011 hingga 2021. Jurnal tersebut adalah *study case* bancassurance dari berbagai negara seperti India, Afrika, Serbia, Bangladesh, hingga UK. Dalam jurnal yang menjadi literatur penulis dipelajari berbagai sistem bancassurance untuk di *benchmark* dengan sistem di Indonesia sehingga ditemukan *improvement* yang kemungkinan besar dapat diadopsi sebagai negara berkembang.

Berdasarkan jurnal yang dipilih dalam penelitian bancassurance ini memiliki beberapa metode yaitu *expert judgement*, SWOT, manajemen risiko, teknik statistik, data analisis, manajemen risiko hingga analisa sensitivitas. Dalam jurnal menggunakan salah satu dari metode-metode tersebut, sedangkan beberapa jurnal menggunakan dua metode dalam satu kajian literatur seperti pada Tabel 5. Dalam 20 jurnal yang diseleksi untuk melakukan review penjualan bancassurance, penulis membahas sisi bancassurance dari berbagai periset.



Gambar 1 Studi Framework

(Sumber: JIBC- Journal of Internet Banking and Commerce)

Tabel 5 Kajian literatur bancassurance

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Riset Obyek	Hasil
1	Ajaydeep Singh Brar, Satinder Singh (2016)	Bancassurance in Sector Bank India	Survey dan Statistik	Pengaruh bancassurance pada perbankan	Bancassurance hanya menyumbang 0.9% dari total persentase pendapatan Bank sehingga dibutuhkan improvement seperti training ke karyawan terkait produk agar produk dapat terjual lebih banyak
2	Rakesh Kumar Assistant Professor (2017)	Bancassurance Prospect and Issues in India	Expert Judgement	Keuntungan dan kerugian bancassurance	Manfaat adanya bancassurance di India adalah cost efficiency untuk meningkatkan feebased income tanpa menambah pegawai sehingga Bank sebagai tempat one stop shopping. Kerugiannya adalah masyarakat India yang tergolong miskin membuat kebutuhan akan asuransi masih terhambat oleh biaya yang besar
3	Suhail Kusairi, Nur Azura Sanusi, and Abdul Ghafar Ismail (2017)	Dilema deposit insurance policy in Asean, Malaysia	Data Analisis	Efek bancassurance dengan metode DOA	Meski konsep insurance adalah mitigasi resiko, namun ternyata menambah biaya operasional perbankan, sehingga efeknya adalah menurunnya angka funding/deposito
4	Venkatesh U. Rajput, Chetan (2013)	Research of bancassurance, India	SWOT	Cara kerja bancassurance di tiap negara dan perbandingan <i>increasing return</i> India, Swiss, Asia	Penulis menyarankan dibutuhkan RBI guidelines untuk sistem bancassurance utk memitigasi risiko operasional dalam takeover karyawan dan risiko fraud.
5	Asma Salman, Huma Nawaz (2018)	Islamic financial system and conventional banking: A comparison, Pakistan	Survey dan Statistik	Perbedaan bank syariah dan konven dari banyak penelitian terkait ROI , deposits, etc.	Dari segi performansi tidak ada bedanya syariah and konven. Tapi syariah lebih stabil dalam menghadapi krisis karena tidak ada variabel yang mempengaruhi dalam kondisi ekonomi dan pasar uang. Sehingga untuk ke depan, bank syariah memiliki masa depan yang lebih baik

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Riset Obyek	Hasil
6	Xin Geng, Wendy Janssens, Berber Kramer, Marijn van der List (2018)	Health insurance, a friend in need? Impacts of formal insurance and crowding out of informal insurance, Kenya	Survey dan Statistik	Pasar asuransi formal (jiwa)	Asuransi formal (jiwa) lebih cocok untuk kalangan miskin karena mereka sangat rentan terkena dampak ekonomi, karena itu dibutuhkan produk terjangkau yang tidak memberatkan dengan membayar di depan agar mereka dapat menjadi bagian dari pasar asuransi.
7	Dan Constantinescu (2012)	The Influence of Bancassurance System on the Quality of the Insurance Services	Risk Management	Ekspektasi analisis baru mengenai manajemen kualitas layanan keuangan yang ditawarkan melalui saluran bancassurance	Distribusi memegang peranan risiko yang penting, harus ada pengawasan yang kompeten dalam proses bancassurance. Dibutuhkan peraturan dalam hal solvabilitas manajemen keuangan agar proses bancassurance dapat terintegrasi secara sistem
8	Rebeena Alavudeen and Sr. Rosa K.D (2015)	Growing Role of Bancassurance in Banking Sector	Survey dan Statistik	Keuntungan bancassurance untuk bank, perusahaan asuransi dan pelanggan di India	Tingkat pertumbuhan pendapatan-asuransi yang luar biasa di beberapa bank India memberi ruang gerak pengembangan lebih lanjut dalam penjualan produk bancassurance dengan bank-bank dalam jangka panjang
9	Cormac Bryce, Rob Webb, Carly Cheevers, P.Ring, G. Clark (2014)	Should the insurance industry be banking on risk escalation for solvency 2?,	Survey, Statistik, Risk Management	Memperkenalkan 3 pilar risiko pada Basel dua, peneliti fokus pada pilar 1 yakni rasio capital, seberapa efektif pengambilan keputusan, seberapa penting training staff, level <i>engagement</i> dan persepsi budaya risiko	Mengindikasikan bahwa kegiatan individu mengeksklasi risiko operasional dalam organisasi insurance dan regulator menghalangi implementasi Basel dua sehingga menyebabkan tidak efektifnya proses bisnis.
10	Kyriakos C Neanidis (2018)	Volatile Capital Flows and economic growth : the role of banking supervision	Analisa Sensitivitas	Kegiatan banking, volatilitas arus keuangan, dan pertumbuhan ekonomi	Baik arus modal agregat maupun berbagai komponennya, keduanya juga kuat untuk berbagai indikator kebijakan regulasi. Hasil mendukung argumen bahwa aturan kebijakan regulasi bank yang dirancang untuk memastikan stabilitas keuangan bermanfaat bagi pertumbuhan ekonomi jangka panjang.
11	Elda Marzai (2019)	The impact of lending on bancassurance activity	Survey, Statistik, Risk Management	Pengaruh kredit dalam aktivitas bancassurance selama lima tahun terakhir di Romania dan efek negatif dalam bancassurance juga hasil korelasi antarmanusia	Korelasi sebesar 80.04 % artinya variance bancassurance yang dijual melalui bank sangat berkorelasi dg peningkatan keuntungan dari kredit perbankan dan efisiensi penjualan terhadap customer sehingga mereka bisa mendapatkan kepuasan dan bank dapat mengakomodir semua kebutuhan finansial customer

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Riset Obyek	Hasil
12	Vladimir Njegomir and Boris Marovic (2012)	Contemporary trends in the global insurance industry	Data Analisis	Penelitian bancassurance di Serbia selama 10 tahun terakhir	Sektor asuransi dalam perbankan merupakan proses integrasi dan konsolidasi, banyak peluang dan bahaya yang akan ditimbulkan. Tren mengarah kepada premi yang tinggi hingga dapat mempengaruhi perekonomian dan sosial. Insurance harus dapat mengembangkan solusi inovatif untuk kepentingan publik karena adanya risiko pengembangan teknologi informasi. Kemampuan identifikasi risiko, mengukur dan menangani risiko dan menolak suatu polis apabila risiko tidak dapat ditangani daripada membebani dengan biaya polis yang besar
13	Nafis Alam, Baharom Abdul Hamid, Dyi Ting Tian (2018)	Does Competition make banks riskier in dual banking system?	Survey, Statistik, Risk Management	Kondisi bank konvensional dan syariah di Istanbul	Syariah lebih <i>engage</i> dalam pasar dan kuat dalam <i>image</i> , namun pasarnya lebih rendah daripada bank konvensional, keduanya sama-sama berisiko untuk hal pinjaman, Syariah memiliki <i>equity</i> yang stabil dan lebih profit daripada konvensional meski cadangan kerugian untuk <i>loan</i> rendah, terakhir konvensional bank lebih efisien mengontrol biaya
14	KVR Satya Kumar and P. Suneela Bharati (2019)	Awareness & Preferences of Bancassurance in India	Survey dan Statistik	Kesadaran konsumen terhadap Bancassurance	Pelanggan mengharapkan lebih banyak layanan dari lembaga keuangan seperti <i>One-Stop Services</i> untuk semua kebutuhan keuangan mereka di satu tempat. Untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, Bank dan Layanan Asuransi harus memberikan kampanye kesadaran lebih dan melatih karyawan secara profesional dan menawarkan layanan terkemuka untuk meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan ekonomi India sehingga pelanggan puas dengan bank di masa depan.
15	Megha Singh (2014)	Journal of Internet Banking and Commerce	Risk Management	Industri keuangan global berubah dengan cepat dan konstan	Perusahaan keuangan terutama bank perlu mengikuti dan memperbarui diri dengan kebutuhan yang terus berkembang. Bank diminta untuk menentukan strategi pelanggan mereka, mengembangkan matriks untuk tim internal yang sama-sama berfokus pada layanan pelanggan, dan secara efisien menggabungkan semua sumber daya yang tersedia untuk menyajikan gambaran berpengaruh yang mengesankan bagi pelanggan.
16	Milijana Novovic Buric, Vladimir Kascelan, Sasa	Bancassurance Concept from the Perspective of Montenegro	Survey dan Statistik	Perspektif dan masalah perkembangan bancassurance di	Montenegro menjual sangat sedikit bancassurance karena pegawai yang tidak termotivasi, kurangnya didikan terkait asuransi dari tenaga

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Riset Obyek	Hasil
	Vujosevic (2015)	Market (Europe)		Montenegro, Eropa Selatan	professional dan kurangnya koordinasi peren-canaan penjualan dan pemasar-an asuransi produk. Dibutuhkan <i>coaching</i> berkala demi menya-darkan para staf bahwa dari aspek globalisasi keuangan pasar, bank dan perusahaan asuransi adalah dua sektor yang tidak terpisahkan yang menentu-kan perkembangan pasar keuangan.
17	Mousumi Choudhury and Ranjit Singh (2020)	Empathy of Bancassurance Channel: Empirical Study	Survey dan Statistik	Penilaian persepsi nasabah tentang empati yang ditunjukkan oleh saluran bancassurance	Pembuat kebijakan dapat mengadopsi pendekatan one fit all dalam hal aspek demografis untuk meningkatkan sifat empati yang ditunjukkan oleh saluran bancassurance. Bancassurance kuat dipengaruhi oleh kesadaran, komunikasi dengan baik tentang manfaat polis asuransi jiwa, dan edukasi masyarakat tentang kegunaan polis asuransi jiwa.
18	Liaqat Ali, Pooja Chatley (2013)	Customer perception of Bancassurance: A Survey	Survey dan Statistik	Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku membeli dan tingkat kepuasan bancassurance dari 400 responden dari 4 kota di Punjab	Umumnya nasabah sudah mengerti bahwa bancassurance bagian dari distribusi dengan keuntungan kemudahan pembayaran premi, pemberitahuan detail kebijakan yang tepat waktu, perilaku staf, namun masih ada persepsi bahwa dua instansi tidak mungkin bersatu maka dari itu bank dan perusahaan asuransi perlu bekerja sesuai keinginan pelanggan dan memperbaiki faktor-faktor yang menghambat mereka untuk terus maju dan menerima bank sebagai solusi satu jendela semua kebutuhan investasi mereka.
19	Deepa, Mr. Haris Rafi (2020)	A Study of consumer behavior towards bancassurance and their issues affecting branch activation	Survey dan Statistik	Tantangan yang dihadapi perusa-haan selama aktivasi cabang Bank dan faktor-faktor yang bertanggung jawab atas aktivasi atau penonaktifan & langkah untuk mencegahnya	Beberapa metode eksekusi harus dilakukan oleh pihak manajemen untuk meningkatkan kinerja staf misalnya dengan meningkatkan bonus, mengetahui minat dan motivasi staf dalam bekerja, informasi dan instruksi berkala dari kepala cabang, dll. Survey ini membuktikan bahwa di antara semua faktor yang bertanggung jawab atas aktivasi cabang, peran staf adalah yang paling penting.
20	N.M.Leepta and and Ranjit Singh (2017)	Contribution of Bancassurance on the Performan- ce of Bank: A Case Study of Acquisition of Shares in Max New York Life Insurance by Axis Bank	Camel Model	Manfaat Bancassurance bagi Bank Axis karena memperoleh tumpukan di Max New York Life Insurance Co. Ltd	Dari hasil statistik berbagai keuang- an rasio dengan parameter berbeda dari Model CAMEL, terdapat dispa- ritas dampak jangka panjang dari Bancassurance.Peningkatan kinerja keuangan dalam jangka panjang positif menandatangani akuisisi yang telah terjadi, hasil menunjuk- kan ada sinergi dalam kesepakatan bancassurance tersebut.

Pada dua puluh jurnal yang dikaji di atas memiliki studi kasus di luar Indonesia, dimana bancassurance lebih dulu diterapkan. Hal ini sesuai dengan tujuan reviewer untuk mengetahui sistem dan mengadaptasi strategi bancassurance dari luar untuk dapat dimodifikasi di Indonesia. Jurnal tersebut mengkaji review bancassurance di India, Serbia, Romania, Afrika hingga UK dalam 5 hingga 10 tahun terakhir. Termasuk volatilitas dan stabilitas keuangan serta pola hidup masyarakat internalnya. Beberapa metode dibahas dengan DOA, SWOT, Expert Judgement, Manajemen risiko, dengan hasil keuntungan bancassurance masih dirasa kurang maksimal dikarenakan kurangnya kesadaran resource dalam menjual. Padahal dari segi risiko penjualan, keuntungan bank (*feebased*) hingga kajian tentang masa depan keuangan arus global mengindikasikan masa depan yang cerah untuk sector asuransi.

3 Hasil dan Pembahasan

Di negara kita bancassurance belum bisa masuk ke berbagai segmen kelas ekonomi, hanya pada kelas ekonomi atas hingga kelas menengah medium dikarenakan premi yang dirasa tinggi tidak sesuai dengan daya beli masyarakat. Sedangkan pada kajian di atas, justru masyarakat kelas menengah bawah atau bawah yang sangat membutuhkan asuransi karena ketika mereka sakit, yang terjadi adalah mereka menjual semua asetnya yang menyebabkan kondisi keuangan menjadi pailit dan mentalitas seseorang menjadi jatuh.

Dengan *feebased income* sebesar kurang lebih 30% tentu produk ini prospek untuk dijual namun begitupula tidak semua RM/sales bank memiliki kepercayaan diri yang tinggi dalam memasarkan produk bancassurance karena keterbatasan pengetahuan dan data. Masyarakat Indonesia bukan memiliki daya beli yang rendah namun adanya kebutuhan tersier lainnya yang menjadi harus dimiliki dibanding hanya membeli asuransi untuk mencakup risiko, seperti contohnya kebutuhan *travelling* dan pembelian *handphone* tiap musim *gadget* berganti. Kondisi ini dinamakan *shifting*, dimana daya beli masyarakat seolah terlihat rendah padahal mereka melakukan substitusi pembelian pada hal lain di luar kebutuhan primer.

Dalam penjualan bancassurance, melakukan edukasi berkala adalah penting, baik untuk *sales* bank maupun ke nasabah. Karena kepercayaan diri *sales* bank adalah kunci untuk memenangkan persaingan bancassurance antar bank. Nasabah tentunya lebih percaya dengan fasilitas pada bank dibanding agensi karena *turnover sales* bank lebih rendah daripada *turnover sales* agensi asuransi. Bank dalam bekerjasama secara sistem bancassurance juga memilih partner yang dapat di pertanggungjawabkan kredibilitas dan kemudahan klaim karena pada bank, nasabah banyak berdiskusi tentang kebutuhan keuangan. Selain itu, bancassurance dengan sistem referral membuat *sales insurance* yang ditempatkan di bank memiliki kualifikasi yang lebih rendah daripada *sales* agensi. Keluhan dari nasabah banyak berdatangan karena *sales insurance* di bank tidak memiliki pengetahuan pasar modal padahal banyak produk yang dijual berbasis unit *link*, bukan hanya asuransi jiwa. Namun kondisi ini tidak setara, ketika di beberapa cabang ada *sales* asuransi yang mumpuni dan berpengalaman, jumlahnya kalah dengan *sales* bank apalagi untuk *sales* baru *fresh graduate* yang masih belum memiliki pengetahuan dan sertifikasi AAJI. Ditambah lagi dengan kondisi dimana pada 2019-2020, Indonesia menghadapi Covid 19 sehingga pada data OJK, kenaikan penjualan yang tidak signifikan hanya 0,23% pada sektor asuransi membuat bisnis ini tersendat dalam kurun waktu dua tahun. Namun sejak akhir 2020 hingga ketika vaksin covid sudah berjalan di awal 2021 ini, industri asuransi mulai melakukan perubahan seperti menambah fasilitas mencakup virus covid untuk para nasabah.

Setelah peninjauan jurnal di atas, ada beberapa hubungan struktural dalam bancassurance yang teridentifikasi yaitu minat *sales* bank dalam menjual produk asuransi dimana sumber daya manusia di bank tidak mendapatkan benefit sama seperti *sales* agensi, penjualan dilakukan murni untuk target. *Sales* asuransi yang ditempatkan pada bank tidak memiliki kemampuan setara dengan *sales* agensi asuransi yang paten meski keduanya memiliki sertifikasi AAJI. Karena bancassurance bersifat *referral*, *sales* bank tidak memiliki kuasa dalam menjual sendiri produk asuransi melalui kanal bank, penjualan bank mengalami banyak *bottleneck* dari setiap sisi.

Secara umum keberhasilan bisnis bancassurance adalah kecepatan proses, kemudahan klaim, kedekatan relasi dengan nasabah, dan pendeknya jalur distribusi yang meminimalisir *bottleneck* antar *resource* yaitu *sales* bank maupun *sales* bancassurance. Kesetaraan kemampuan antar kedua *resource* ini mengarah pada gap persepsi yang cukup tinggi dan menyebabkan pihak

manajemen tidak bisa mencapai target sesuai dengan yang diharapkan sehingga dibutuhkan strategi yang aplikatif untuk meningkatkan penjualan di 2021 setelah Covid19.

4 Kesimpulan

Hasil penelaahan terhadap dua puluh artikel jurnal internasional bancassurance yang terbit dari tahun 2011-2020 menegaskan bahwa terjadi tren pergeseran pada bisnis bank dimana bank tidak hanya menjual produk bank tapi IKNB dengan bank sebagai jalur distribusi, yaitu bancassurance dan kanal lainnya. Hal ini sesuai dengan tujuan perekonomian Indonesia dimana Menteri Keuangan Sri Mulyani optimistis pertumbuhan ekonomi Indonesia bisa kembali ke kisaran 4,3 - 5,5 persen pada 2021. Angka ini jauh di atas realisasi pertumbuhan ekonomi 2020 yang mengalami kontraksi hingga minus 2 persen. Bancassurance sebagai alat untuk menjual unit link atau asuransi jiwa adalah alur distribusi terbaik karena bank memiliki kerjasama eksklusif dibanding agensi, yaitu tidak boleh ada produk serupa dengan komposisi saham pada unit link tertentu yang dijual melalui bank bisa dijual melalui agensi. Selain itu biaya akuisisi pada produk asuransi unit link relative jauh lebih rendah 5-10% dibandingkan lewat jalur distribusi agensi. Sehingga bank dapat menawarkan banyak produk asuransi kepada masyarakat kelas menengah hingga ke bawah dengan premi yang lebih rendah dan kepercayaan nasabah lebih tinggi.

Bancassurance sebagai produk IKNB tetap harus dijual karena ini adalah pergeseran bisnis yang menguntungkan kedua belah pihak, semua negara mengadaptasi proses bisnis bancassurance sejak 20 tahun lalu dan hingga sekarang masih perlu perubahan ke arah yang lebih baik dari segi sumber daya, strategi, hingga training karyawan. Sejalan dengan hasil NM Lepsa (2017) yang menggunakan Camel Model bahwa bancassurance dapat bersinergi dengan Bank sebagai produk IKNB dan Deepa (2020) dengan Survey dan Statistik bahwa sinergi dalam aktivasi cabang, peran staf adalah yang paling penting.

Setelah covid, kesehatan menjadi kebutuhan primer dimana masyarakat tidak akan menunda pembelian produk primer sehingga lebih mudah untuk sales bank mengedukasi ilmu asuransi dan unit link terutama generasi muda yang berada pada era digitalisasi. "The Virtual Century" adalah era yang akan dihadapi semua aspek dimana semua orang melakukan pekerjaan dan menghibur diri melalui perangkat digital. Bancassurance dengan customisasi/ personalisasi unit link akan menjadi *value proposition* yang baru. Oleh karena itu pula, kompetensi SDM harus di *re-skill* baik melalui jalur offline atau online selama 2021-2022 untuk menggantikan penurunan angka sector asuransi selama dua tahun kemarin yang menjadi ranah *strategic management* dengan prinsip SMART.

Tinjauan ini mendorong penelitian lanjut seperti gap persepsi antar SDM dalam bisnis bancassurance hingga kajian tentang strategi penjualan bancassurance after Covid19.

Referensi

- Njegomir, Vladimir & Marovic, Boris. (2012). Contemporary trends in the global insurance industry. Elsevier, Procedia Social and Behavioral Sciences
- Constantinescu, Dan. (2012). The Influence of Bancassurance System on the Quality of the Insurance Services. HR Mars, International Journal of Academic Research in Busines and Social Sciences.
- Bryce, Cormac., Webb, Rob., Cheevers, Carly & G. Clark. (2014). Should the insurance industry be banking on risk escalation for solvency 2?. Elsevier, International Review of Financial Analysis.
- U Rajput, Venkatesh. (2013). Research of bancassurance, India. International Journal of Scientific and Research Publication.
- Singh, Megha. (2014). Journal of Internet Banking and Commerce. JIBC, Array Development.
- R.Ramaabaanu, & S.Elakkiya (2014). Bancassurance - An emerging Scenario in Indian Insurance Sector. *IJCBM*
- Alavudeen, Rebeena. & Sr, Rosa KD. (2015). Growing Role of Bancassurance in Banking Sector. Bonfring *International Journal of IE and Management Science*.
- Singh Brar, Ajaydeep. & Singh, Satinder. (2016). Bancassurance in Sector Bank India. IOSR- JBM

- Kumar, Rakesh. (2017). Bancassurance Prospect and Issues in India. *International Journal of Academic Research and Development*.
- Kusairi, Suhail., Sanusi, Nur Azura. & Ismail, Abdul Ghafar. (2017). Dilema deposit insurance policy in Asean, Malaysia. *Crossmark, Borsa Istanbul Review*.
- Neanidis, Kyriakos C. (2018). Volatile Capital Flows and economic growth : the role of banking supervision. Elsevier, *International Review of Financial Sustainability*.
- Salman, Asma & Nawaz, Huma. (2018). Islamic financial system and conventional banking: A comparison, Pakistan. *Science Direct: USEK : Arav Economical and bussiness jurnal*.
- Alam, Nafis., Baharom, Abdul Hamid, & Tian, Dyi Ting. (2018). Does Competition make banks riskier in dual banking system?. *Science Direct, Borsa Istanbul Review*.
- Geng, Xin., Janssens, Wendy. Kramer, Berber. & van der List, Marijn. (2018). Health insurance, a friend in need? Impacts of formal insurance and crowding out of informal insurance, Kenya. Elsevier, *Science Direct : World development*.
- Kumar, KVR Satya. & Bharati, P. Suneela. (2019). Awareness & Preferences of Bancassurance in India. *International Journal of Recent Technology and Engineering*.
- Marzai, Elda. (2019). The impact of lending on bancassurance activity. *Sciendo*
- Buric, Milijana Novovic. Kascelan, Vladimir. & Vujosevic, Sasa. (2015). Bancassurance Concept from the Perspective of Montenegrin Market (Europe). *Econstor.EU Publisher*.
- Choudhury, Mousumi. & Singh, Ranjit. (2020). Empathy of Bancassurance Channel : Empirical Study. *Indian Journal of Finance and Banking;CRIBFB, USA*
- Ali, Liaqat. & Chatley, Pooja.(2013). Customer perception of Bancassurance: A Survey.*European Journal of Business and Management, IISTE.ORG*
- Deepa, & Rafi, Haris. (2020). A Study of consumer behavior towards bancassurance and their issues affecting branch activation. *International Journal of Advanced Science and Technology, IJAST*
- N.M, Leepsa & Singh, Ranjit. (2017). Contribution of Bancassurance on the Performance of Bank: A Case Study of Acquisition of Shares in Max New York Life Insurance by Axis Bank. *Journal of Business & Financial Affairs, JBUSS FIN AFF*
- OJK Annual Report 2018, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan
- OJK Annual Report 2019, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan
- OJK Semi Annual Report 2020, www.ojk.go.id/id/data-dan-statistik/laporan-tahunan