

Rendahnya Permintaan Asuransi di Indonesia dan Kaitan Dengan Perilaku Ekonomi Masyarakat di Wilayah Rawan Bencana: Studi Kasus Bencana Alam di Sumatera

Yohanes Kristiawan Hartono^{1,*}, Sitti Rakhman²

¹ Magister Manajemen; Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti; Indonesia
e-mail: yohanes.hrtn@gmail.com

² Magister Manajemen; Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti; Indonesia; e-mail:
trisaktirahma@gmail.com

* Korespondensi: e-mail: yohanes.hrtn@gmail.com

Abstrak: Indonesia merupakan negara dengan tingkat risiko bencana alam yang tinggi, khususnya di wilayah Sumatera yang rentan terhadap gempa bumi, banjir, dan longsor. Secara teori ekonomi asuransi, tingginya risiko bencana seharusnya mendorong peningkatan permintaan asuransi, terutama untuk aset bernilai tinggi seperti properti dan kendaraan bermotor. Namun, tingkat kepemilikan asuransi properti dan kendaraan di Indonesia masih relatif rendah, termasuk di wilayah rawan bencana. Fenomena ini menunjukkan adanya kesenjangan antara risiko objektif dan keputusan ekonomi masyarakat dalam pembelian asuransi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi rendahnya permintaan asuransi properti dan kendaraan di Indonesia dan termasuk di wilayah rawan bencana di Sumatera dengan menggunakan pendekatan perilaku ekonomi. Secara khusus, penelitian ini mengkaji peran persepsi risiko bencana, pengalaman bencana masa lalu, serta bias perilaku dalam keputusan pembelian asuransi. Selain itu, penelitian ini juga mempertimbangkan pengaruh literasi asuransi dan tingkat kepercayaan terhadap perusahaan asuransi. Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis deskriptif. Data diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB), dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta data perusahaan PT. Reasuransi Nusantara Makmur. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik terhadap literatur ekonomi perilaku dan ekonomi asuransi, khususnya dalam konteks negara berkembang dan risiko bencana. Secara praktis, temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi industri asuransi dan pembuat kebijakan dalam merancang strategi peningkatan penetrasi asuransi properti dan kendaraan berbasis risiko bencana.

Kata kunci: Manajemen Sumber Daya Manusia, Perilaku Ekonomi, Perilaku Pembuatan Keputusan Ekonomi, Asuransi Properti dan Kendaraan, Risiko Bencana

Abstract: Indonesia is a country with a high risk of natural disasters, particularly in Sumatra, which is prone to earthquakes, floods, and landslides. In insurance economics theory, the high risk of disasters should drive increased demand for insurance, especially for high-value assets such as property and motor vehicles. However, property and vehicle insurance ownership rates in Indonesia remain relatively low, even in disaster-prone areas. This phenomenon indicates a gap between objective risk and people's economic decisions regarding insurance purchases. This study aims to analyze the factors influencing the low demand for property and vehicle insurance in Indonesia, including in disaster-prone areas of Sumatra, using a behavioral economics approach. Specifically, this study examines the role of disaster risk perception, past disaster experience, and behavioral biases in insurance purchasing decisions. Furthermore, this study considers the influence of insurance literacy and levels of trust in insurance companies. This study uses a descriptive analysis approach. Data were obtained from the Central Statistics Agency (BPS), the National Disaster Management Agency (BNPB), and the Financial Services Authority (OJK), as well as company data from PT. Reasuransi Nusantara Makmur. The results of this study are expected to contribute academically to the literature on behavioral economics and insurance economics, particularly in the context of developing countries and disaster risk. Practically, the findings of this study are expected to provide input to the insurance industry and policymakers in designing strategies to increase property and vehicle insurance penetration based on disaster risk.

Keywords: Human Resource Management, Behavioral Economics, Behavioral Economic Decision-Making, Property and Motor Insurance, Disaster Risk

1. Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara dengan tingkat risiko bencana alam tertinggi di dunia. Wilayah Sumatera secara khusus menghadapi berbagai jenis bencana alam seperti gempa bumi, tsunami, banjir, dan longsor. Sejak akhir November 2025, beberapa provinsi di Sumatra termasuk Aceh, Sumatera Utara, dan Sumatera Barat mengalami hujan ekstrem yang belum pernah terjadi sebelumnya. Kondisi ini, dipadukan dengan kerentanan lingkungan, menyebabkan sungai meluap, banjir meluas, dan terjadinya longsor di banyak wilayah. Ribuan rumah terendam, jalan dan jembatan rusak, serta infrastruktur vital terganggu, memaksa evakuasi skala besar bagi warga terdampak.

Dampak bencana ini sangat besar. Tercatat 967 jiwa meninggal dunia dan 262 orang dinyatakan hilang, menjadikannya salah satu bencana terburuk dalam sejarah modern Indonesia. Sebanyak 3,3 juta jiwa terdampak, kehilangan tempat tinggal, harta benda, serta pola hidup sehari-hari. Kerugian ekonomi diperkirakan mencapai Rp68,8 triliun, dengan 3.500 bangunan rusak berat, 271 akses jembatan hancur, dan 282 fasilitas pendidikan mengalami kerusakan (BMKG, 2025). Risiko ini secara langsung mengancam aset bernilai tinggi milik rumah tangga, terutama properti tempat tinggal dan kendaraan bermotor.

Dalam teori ekonomi klasik dan ekonomi asuransi, individu yang rasional akan berupaya melindungi aset bernilai tinggi dari risiko kerugian melalui mekanisme asuransi, terutama ketika probabilitas dan dampak kerugian relatif signifikan. Oleh karena itu, secara teoritis, wilayah rawan bencana seharusnya memiliki tingkat permintaan asuransi properti dan kendaraan yang lebih tinggi.

Namun, data industri menunjukkan bahwa tingkat kepemilikan asuransi properti dan kendaraan di Indonesia, termasuk di Sumatera, masih relatif rendah. Fenomena ini menimbulkan sebuah paradoks ekonomi, di mana tingginya risiko objektif tidak diikuti oleh peningkatan permintaan asuransi. Kondisi ini mengindikasikan bahwa keputusan pembelian asuransi tidak semata-mata ditentukan oleh faktor rasional seperti pendapatan dan tingkat risiko, tetapi juga oleh faktor perilaku ekonomi.

Pendekatan behavioural economics memberikan kerangka analisis untuk menjelaskan penyimpangan keputusan ekonomi dari asumsi rasionalitas penuh. Dalam konteks asuransi, bias serta rendahnya persepsi risiko dan kepercayaan terhadap lembaga

asuransi dapat memengaruhi keputusan individu untuk tidak membeli asuransi, meskipun menghadapi risiko bencana yang tinggi.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rendahnya permintaan asuransi properti dan kendaraan di wilayah rawan bencana di Indonesia termasuk Sumatera dengan menggunakan pendekatan perilaku ekonomi.

1.2 Teori Permintaan Asuransi

Teori permintaan dalam ekonomi, menurut perspektif penulis seperti Irvin B. Tucker (yang bukunya sering dirujuk dalam konteks ekonomi makro dan mikro), pada dasarnya menjelaskan hubungan antara harga dan jumlah barang/jasa yang diinginkan konsumen: ketika harga naik, permintaan turun, dan sebaliknya (hukum permintaan). Tucker, seperti ekonom lainnya, membahas faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan (pendapatan, selera, harga barang lain) dan aplikasinya, termasuk dalam konteks permintaan uang (motif transaksi, berjaga-jaga, spekulasi, seperti yang dijelaskan Keynes) serta permintaan agregat dalam ekonomi makro.

Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dalam periode tertentu dan dalam periode tertentu. (Muhammad, 2004) Permintaan dapat dibagi menjadi dua macam. Pertama, permintaan absolut (absolut demand), yaitu seluruh permintaan terhadap barang dan jasa baik yang bertenaga beli/berkemampuan membeli, maupun yang tidak bertenaga beli. Kedua, permintaan efektif (effective demand), yaitu permintaan terhadap barang dan jasa yang disertai kemampuan membeli. Adapun permintaan asuransi adalah hasrat atau keinginan terhadap suatu produk asuransi.

Permintaan (demand) adalah suatu hasrat keinginan konsumen untuk memiliki suatu barang dengan cara membelinya pada tingkat harga tertentu yang beragam. Permintaan ada dua yakni, permintaan efektif dan tidak efektif. (Sabri et al., 2023) Yang dimaksud permintaan efektif adalah konsumen yang melakukan permintaan memiliki kemampuan untuk membeli. (Effendy et al., 2023) Sedangkan permintaan tidak efektif adalah konsumen melakukan permintaan namun tidak mempunyai kemampuan untuk membeli barang tersebut. (Asbullah et al., 2023) Karena permintaan berhubungan dengan kemampuan konsumen untuk membeli, maka dari sinilah harga dari suatu barang akan terbentuk. Jumlah permintaan akan sangat dipengaruhi oleh harga barang, sehingga dibentuklah yang namanya hukum permintaan. (Asnah et al., 2023) Dalam kajian

ekonomi secara mikro, pembahasan didasarkan pada perilaku individu sebagai pelaku ekonomi yang berperan menentukan tingkat harga dalam proses mekanisme pasar. Mekanisme pasar itu sendiri adalah interaksi yang terjadi antara permintaan (demand) dari sisi konsumen dan penawaran (supply) dari sisi produsen, sehingga harga yang diciptakan merupakan perpaduan dari kekuatan masing-masing pihak tersebut.(Doni, Al-Amin, et al., 2022)

Teori permintaan asuransi dalam kerangka Expected Utility Theory menyatakan bahwa individu akan membeli asuransi apabila utilitas yang diharapkan dengan asuransi lebih besar dibandingkan tanpa asuransi. Asuransi berfungsi sebagai mekanisme transfer risiko dari individu kepada perusahaan asuransi.

1.2.1 Expected Utility Theory (Teori Utilitas yang Diharapkan)

Expected Utility Theory (EUT) merupakan teori fundamental dalam ekonomi mikro yang digunakan untuk menjelaskan perilaku individu dalam pengambilan keputusan di bawah kondisi ketidakpastian dan risiko. Teori ini dikembangkan secara formal oleh von Neumann dan Morgenstern (1944) dan hingga saat ini menjadi landasan utama dalam analisis ekonomi asuransi dan manajemen risiko. Dalam konteks asuransi, EUT digunakan untuk menjelaskan mengapa individu bersedia membayar premi guna menghindari kemungkinan kerugian finansial yang besar namun tidak pasti.

Berbeda dengan pendekatan expected value yang hanya mempertimbangkan nilai moneter rata-rata, EUT menekankan bahwa individu memaksimalkan utilitas yang diharapkan, yaitu kepuasan subjektif yang diperoleh dari suatu tingkat kekayaan. Dengan demikian, keputusan ekonomi tidak semata-mata ditentukan oleh nilai uang, melainkan oleh preferensi individu terhadap risiko yang tercermin dalam fungsi utilitas.

1.2.2 Asumsi Rasionalitas dalam Expected Utility Theory

EUT dibangun di atas seperangkat asumsi rasionalitas yang memungkinkan preferensi individu direpresentasikan secara konsisten oleh suatu fungsi utilitas. Asumsi pertama adalah completeness, yaitu individu diasumsikan mampu membandingkan seluruh alternatif yang tersedia dan menentukan preferensi yang jelas di antara pilihan tersebut. Asumsi kedua adalah transitivity, yang menyatakan bahwa preferensi individu bersifat konsisten secara logis. Jika individu lebih menyukai alternatif A dibandingkan B, dan B dibandingkan C, maka individu juga akan lebih menyukai A dibandingkan C.

Asumsi ketiga adalah continuity, yang menyiratkan bahwa preferensi individu tidak berubah secara ekstrem akibat perubahan kecil pada probabilitas atau outcome. Asumsi keempat adalah independence axiom, yang menyatakan bahwa preferensi individu antara dua alternatif tidak dipengaruhi oleh adanya alternatif lain yang dicampurkan secara proporsional. Asumsi ini sangat penting karena memungkinkan penggunaan probabilitas dalam analisis pilihan rasional.

Dalam praktiknya, asumsi-asumsi tersebut mencerminkan kondisi ideal di mana individu memiliki informasi yang cukup, mampu memproses risiko secara objektif, dan bertindak konsisten dalam pengambilan keputusan ekonomi.

1.2.3 Sikap terhadap Risiko dan Bentuk Fungsi Utilitas

Salah satu kontribusi utama Expected Utility Theory adalah kemampuannya menjelaskan sikap individu terhadap risiko melalui bentuk fungsi utilitas. Individu yang bersikap menghindari risiko memiliki fungsi utilitas yang cekung terhadap kekayaan, yang ditunjukkan oleh turunan kedua fungsi utilitas yang bernilai negatif. Dalam kondisi ini, utilitas marjinal dari tambahan kekayaan akan semakin menurun seiring meningkatnya tingkat kekayaan.

Sebagian besar individu diasumsikan bersikap menghindari risiko (*risk averse*), terutama dalam menghadapi risiko kerugian besar yang dapat mengancam kesejahteraan ekonomi rumah tangga. Sebaliknya, individu risk neutral memiliki fungsi utilitas linear dan bersikap netral terhadap risiko, sementara individu risk seeking memiliki fungsi utilitas cembung dan cenderung menyukai risiko.

Dalam konteks asuransi, sikap risk averse menjadi dasar utama permintaan asuransi. Individu bersedia membayar premi yang secara nilai moneter lebih besar dibandingkan nilai kerugian yang diharapkan, selama pembayaran premi tersebut memberikan kepastian dan meningkatkan utilitas yang diharapkan.

1.2.4 Expected Utility Theory dan Keputusan Pembelian Asuransi

Keputusan pembelian asuransi dapat dijelaskan secara formal menggunakan kerangka EUT. Individu akan memutuskan untuk membeli asuransi jika utilitas yang diperoleh dari kondisi dengan asuransi lebih besar dibandingkan utilitas yang diharapkan tanpa asuransi. Untuk individu yang bersikap risk averse, kondisi ini dapat terpenuhi meskipun premi yang dibayarkan lebih besar daripada nilai kerugian yang diharapkan.

Hal ini menjelaskan mengapa permintaan asuransi tetap ada meskipun premi mengandung unsur loading cost.

1.2.5 Expected Utility Theory dalam Konteks Risiko Bencana

Risiko bencana alam memiliki karakteristik khusus berupa probabilitas kejadian yang relatif rendah namun dampak kerugian yang sangat besar. Dalam kerangka Expected Utility Theory, peningkatan probabilitas bencana atau besarnya potensi kerugian seharusnya meningkatkan insentif individu untuk membeli asuransi, khususnya untuk aset bernilai tinggi seperti properti dan kendaraan bermotor.

Dengan demikian, wilayah yang memiliki tingkat risiko bencana yang tinggi secara teoritis diharapkan memiliki tingkat permintaan asuransi yang lebih tinggi. Asumsi ini menjadi dasar normatif dalam banyak kebijakan pengembangan asuransi berbasis risiko bencana.

Namun, dalam konteks negara berkembang seperti Indonesia, informasi mengenai probabilitas dan dampak bencana sering kali tidak sepenuhnya dipahami oleh masyarakat. Selain itu, mekanisme pasar asuransi di wilayah rawan bencana juga menghadapi tantangan berupa keterbatasan akses, keterjangkauan premi, dan tingkat literasi keuangan yang bervariasi.

1.2.6 Relevansi Expected Utility Theory terhadap Penelitian

Dalam penelitian ini, Expected Utility Theory digunakan sebagai kerangka teoritis utama untuk menjelaskan hubungan antara risiko bencana dan permintaan asuransi properti dan kendaraan. Teori ini memberikan dasar normatif mengenai bagaimana individu seharusnya merespons risiko secara rasional. Ketidaksesuaian antara risiko bencana objektif dan tingkat permintaan asuransi yang diamati pada tingkat agregat di wilayah Sumatera diinterpretasikan sebagai indikasi adanya faktor-faktor lain di luar kerangka rasionalitas penuh.

Dengan menggunakan data sekunder, penelitian ini tidak mengamati perilaku individu secara langsung, tetapi menganalisis pola agregat permintaan asuransi sebagai refleksi keputusan ekonomi masyarakat. Dalam konteks ini, Expected Utility Theory berfungsi sebagai titik awal analisis sebelum hasil empiris diinterpretasikan lebih lanjut dalam kerangka ekonomi perilaku dan implikasi kebijakan publik.

1.3 Perilaku Ekonomi dalam Asuransi

Ekonomi perilaku merupakan cabang ilmu ekonomi yang mengintegrasikan wawasan psikologi ke dalam analisis ekonomi untuk menjelaskan bagaimana individu benar-benar membuat keputusan dalam kondisi ketidakpastian, keterbatasan informasi, dan keterbatasan kognitif. Berbeda dengan ekonomi neoklasik yang mengasumsikan individu sepenuhnya rasional, ekonomi perilaku mengakui bahwa keputusan ekonomi sering kali dipengaruhi oleh bias kognitif, heuristik, dan faktor emosional.

Dalam konteks pengambilan keputusan di bawah risiko, ekonomi perilaku menekankan bahwa individu tidak selalu mengevaluasi probabilitas dan outcome secara objektif. Sebaliknya, individu menggunakan aturan sederhana (heuristics) yang dapat menghasilkan keputusan yang sistematis menyimpang dari prediksi teori utilitas yang diharapkan.

Pendekatan ini menjadi sangat relevan dalam konteks asuransi, khususnya asuransi bencana, karena risiko yang dihadapi bersifat jarang terjadi namun berdampak besar. Karakteristik risiko semacam ini diketahui sangat rentan terhadap distorsi persepsi dan bias perilaku.

Behavioural economics mengkritisi asumsi rasionalitas penuh dengan menekankan keterbatasan kognitif dan bias perilaku dalam pengambilan keputusan. Prospect Theory menjelaskan bahwa individu cenderung loss averse dan melakukan probability weighting yang tidak linear, terutama terhadap risiko dengan probabilitas kecil namun berdampak besar seperti bencana alam.

1.4 Tingkat Penetrasi Asuransi di Indonesia

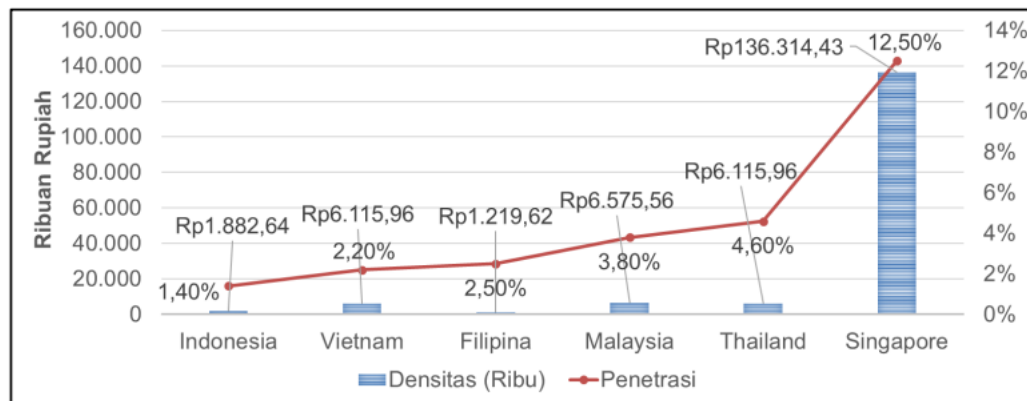
Menurut data OJK, apabila dilihat dari perspektif lini usaha, Asuransi Jiwa mengalami kenaikan aset yang konsisten selama 5 tahun terakhir sebesar 3% secara Compound Annual Growth Rate (CAGR), dengan posisi sebesar Rp. 585 triliun. Pendapatan Premi dari lini usaha Asuransi Jiwa juga cenderung stabil pada 5 tahun terakhir dengan perolehan sebesar Rp.169 triliun pada akhir tahun 2022. Berdasarkan aset, industri Asuransi Umum merupakan industri dengan besar aset terbesar kedua setelah industri Asuransi Jiwa, aset Asuransi Umum bertumbuh sebesar 8% secara CAGR menjadi Rp.197 triliun pada akhir 2022. Jumlah premi juga tumbuh sebesar 7% secara CAGR menjadi Rp. 78 triliun pada akhir tahun 2022. Apabila dilihat secara gabungan,

industri Asuransi Jiwa maupun Umum tumbuh sebesar 4% secara aset. Hal ini memperkuat anggapan bahwa industri asuransi masih mempunyai potensi yang sangat besar di tengah tantangan global yang menghadang saat ini. Jumlah pemain Asuransi terus bertumbuh menjadi 123 pemain pada akhir tahun 2022.

Sebagai industri yang menjadi industri yang memitigasi risiko Asuransi, perusahaan Reasuransi juga mengalami pertumbuhan aset yang cukup baik sebesar 12% secara tahunan dalam 5 tahun terakhir dengan posisi pada akhir 2022 sebesar Rp.34 triliun. Apabila konsisten, industri reasuransi terus berupaya untuk memperkuat kapasitas reasuransi dalam negeri nasional .

Dari sisi usaha penunjang, sejumlah 155 perusahaan pialang asuransi dan 41 perusahaan Reasuransi beroperasi sampai dengan akhir 2022, Bersama dengan jenis perusahaan penunjang lainnya, seperti Penilai Kerugian dan Perusahaan Konsultan Aktuaria, ekosistem Perasuransian terus bertumbuh mengikuti arah pertumbuhan industri asuransi Indonesia.

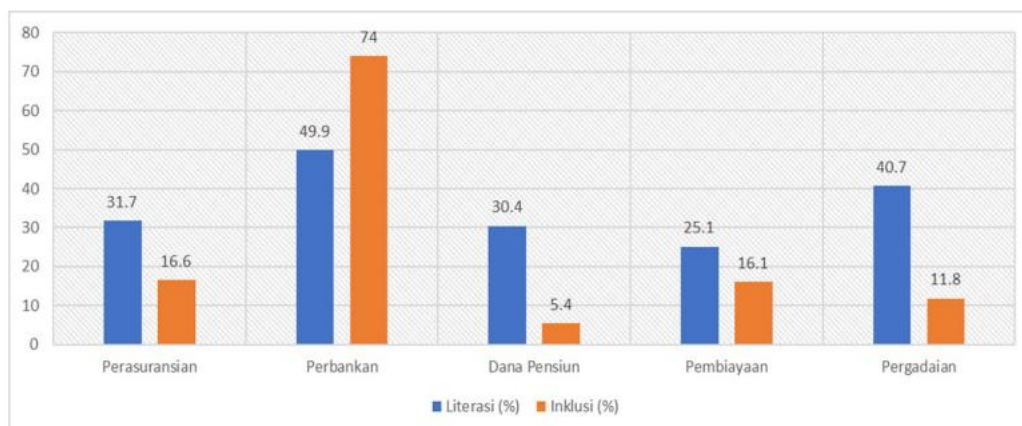
Namun demikian, berdasarkan ASEAN Insurance Surveillance Report 2022, apabila dibandingkan dengan Produk Domestik Bruto, Penetrasi Asuransi di Indonesia masih berada pada level 1.4%, angka ini apabila dibandingkan dengan negara-negara tetangga di ASEAN, masih dibawah Singapura yang berada pada level 12.5%, Malaysia pada level 3.8%, Thailand pada Level 4.6% dan Filipina pada level 1.4%. Sejalan dengan penetrasi, densitas Asuransi di Indonesia juga masih dibawah, pada akhir 2022 densitas Asuransi di Indonesia berada pada level Rp.1.882.640. Berdasarkan target yang dicanangkan OJK pada Destination Statement, pada tahun 2027 densitas Asuransi diharapkan berada pada level Rp.2.400.000 jumlah ini menjadi tantangan sendiri dan membutuhkan berbagai strategi pendalaman pasar untuk mencapai level tersebut.



Grafik 1.1. Penetrasi dan Densitas dibandingkan Negara ASEAN

Sumber: ASEAN Insurance Surveillance Report 2022

Secara literasi dan inklusi, pada survei SNLIK yang dilakukan OJK, literasi dan inklusi pada sektor Asuransi masih di bawah level LJK yang lain, walaupun mengalami pertumbuhan sejak 2 periode, hal ini sejalan dengan tingkat penetrasi dan densitas yang masih relatif rendah di Indonesia. Literasi pada sektor Perasuransian berada pada level 31.7% sedangkan inklusi pada level 16.6%, pencapaian ini masih relatif jauh di bawah Perbankan dimana literasi pada sektor ini mencapai 49.9% dan inklusi pada level 74.0%



Grafik 1.2. Literasi dan Inklusi Dibandingkan Dengan Sektor Keuangan Lain

Sumber: SNLIK 2022

Berdasarkan perspektif nasabah, pada tahun 2022, terdapat 1,291 aduan terkait Asuransi di Indonesia kepada OJK, jumlah ini menempati salah satu sektor dengan jumlah aduan terbanyak. Jumlah ini meningkat setiap tahunnya dari hanya terdapat 22 aduan terkait asuransi pada tahun 2018, Hal ini mengindikasikan adanya kebutuhan yang serius untuk pengembangan industri asuransi di Indonesia.

Keberadaan Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sistem Keuangan menjadi angin segar bagi industri keuangan di Indonesia, Undang-Undang ini berperan

menjadi payung hukum untuk sektor keuangan di Indonesia. Khusus perasuransian, undang-undang ini berdampak kepada beberapa aspek yaitu terkait permodalan dan pengaturan dana jaminan, Program Penjaminan Polis (PPP), spin off, digitalisasi pada industri asuransi yang mencakup alur penerimaan premi, sampai dengan pengaturan mengenai Usaha Bersama. Undang-undang PPSK yang mengatur komprehensif sektor keuangan di Indonesia berpotensi memperkuat dan melanjutkan pertumbuhan bisnis Asuransi di Indonesia

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif berbasis data sekunder untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi rendahnya permintaan asuransi properti dan kendaraan di wilayah rawan bencana di Sumatera. Pendekatan ini dipilih untuk menghindari bias subjektif responden serta memastikan replikasi dan validitas empiris hasil penelitian. Sumber data sekunder meliputi:

- **Badan Pusat Statistik (BPS)**
Data karakteristik sosial ekonomi rumah tangga, tingkat pendapatan, pendidikan, dan kepemilikan aset.
- **Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) / BPBD**
Data frekuensi, jenis, dan tingkat keparahan bencana di wilayah Sumatera.
- **Otoritas Jasa Keuangan (OJK)**
Data penetrasi asuransi dan perkembangan industri asuransi properti dan kendaraan di Indonesia.
- **Data Pendukung dari PT. Reasuransi Nusantara Makmur**
Data ekposur risiko property di wilayah Sumatera

Teknik analisis yang digunakan oleh peneliti yaitu: menghitung dan menganalisis tingkat penetrasi asuransi properti dan kendaraan di wilayah rawan bencana di Indonesia termasuk Sumatera dengan menggunakan pendekatan perilaku ekonomi kemudian menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Implikasi Kerugian Ekonomi terhadap Asuransi Properti dan Kendaraan

3.1.1 Potensi Kerugian bagi Aset Properti

Kerusakan fisik pada rumah akibat banjir dan longsor merupakan salah satu kategori klaim utama dalam asuransi properti. Rumah tinggal yang tergenang, struktur bangunan yang rusak, serta kerusakan perabot dan aset di dalamnya semuanya merupakan potensi klaim materiil besar jika nasabah memiliki polis yang mencakup risiko banjir dan longsor. Claimed loss bisa mencakup:

- Biaya perbaikan struktur bangunan rumah
- Penggantian aset rumah tangga yang rusak
- Pengeluaran relokasi sementara
- Klaim pembangunan kembali rumah

3.1.2 Potensi Klaim untuk Kendaraan Bermotor

Banjir dan longsor juga secara signifikan merusak kendaraan bermotor yang terparkir atau melintas di area terdampak. Dalam asuransi kendaraan, kerusakan akibat bencana alam termasuk di dalam perluasan pertanggungan tertentu (misalnya “All Risk” atau perlindungan tambahan bencana). Potensi klaim dari asuransi kendaraan dapat mencakup:

- Kerusakan total kendaraan akibat terendam air
- Kerusakan mesin dan komponen akibat masuknya air
- Biaya derek dan penyimpanan kendaraan
- Biaya penggantian suku cadang

Seiring dengan banyaknya rumah rusak dan populasi kendaraan yang relatif besar di wilayah Sumatera, nilai potensi klaim untuk kendaraan juga tinggi, terutama di provinsi dengan konsentrasi populasi dan kepemilikan kendaraan yang tinggi.

3.1.3 Klaim Asuransi Pascabencana di Sumatera

Badan Nasional Penanggulangan Bencana (BNPB) memperkirakan kebutuhan anggaran pemulihan mencapai puluhan triliun rupiah. Di sisi lain, laporan awal dari industri asuransi menunjukkan nilai klaim yang tercatat baru mencapai sebagian kecil dari estimasi kerugian tersebut. Ini memunculkan sorotan soal penetrasi produk asuransi bencana dan kendala teknis dalam penanganan klaim.

Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) mencatat laporan awal dari 39 perusahaan asuransi umum anggota yang menunjukkan estimasi nilai klaim akibat banjir

bandang dan longsor di Sumatera sebesar Rp 567,02 miliar. Menurut AAUI, angka tersebut terbagi terutama pada klaim properti (harta benda) sekitar Rp 492,53 miliar dan klaim kendaraan bermotor sekitar Rp 74,49 miliar. AAUI menegaskan bahwa angka ini bersifat dinamis dan masih dapat berkembang seiring berjalannya proses pelaporan dan survei di lapangan. Sementara itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat potensi klaim asuransi akibat bencana banjir dan tanah longsor di Aceh, Sumatera Utara, dan Sumatera Barat mencapai hampir Rp 1 triliun, tepatnya Rp 967,03 miliar hingga 10 Desember 2025. Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Penjaminan, dan Dana Pensiun OJK, Ogi Prastomiyono, mengungkapkan data dari Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) menunjukkan potensi klaim asuransi properti sebesar Rp 492,53 miliar dan asuransi kendaraan bermotor sekitar Rp 74,50 miliar.

Perbedaan tajam antara estimasi kerugian BNPB (puluhan triliun) dan nilai klaim awal industri asuransi (ratusan miliar) menyoroti ketimpangan proteksi. Sebagian besar aset dan rumah tangga terdampak belum terlindungi oleh asuransi atau tidak memiliki polis yang mencakup risiko tersebut. Ketua AAUI Budi Herawan menyampaikan bahwa kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar risiko bencana masih belum terlindungi oleh asuransi, serta menggarisbawahi urgensi peningkatan literasi dan inklusi produk asuransi bencana.

3.2 Penyebab Rendahnya Penetrasi Asuransi Umum di Indonesia

Penetrasi asuransi umum di Indonesia masih relatif rendah meskipun pertumbuhan ekonomi, peningkatan kepemilikan aset, serta tingkat risiko bencana yang tinggi. Kondisi ini mencerminkan adanya kesenjangan antara kebutuhan perlindungan risiko dan keputusan ekonomi aktual masyarakat. Rendahnya penetrasi asuransi umum tidak dapat dijelaskan oleh satu faktor tunggal, melainkan merupakan hasil interaksi antara faktor ekonomi struktural, perilaku ekonomi, institusional, dan kebijakan publik.

3.2.1 Faktor Ekonomi Struktural

Dari sisi ekonomi struktural, tingkat pendapatan rumah tangga masih menjadi kendala utama dalam pengembangan asuransi umum. Bagi sebagian besar rumah tangga, pengeluaran untuk asuransi dipersepsikan sebagai beban tambahan yang bersaing dengan kebutuhan konsumsi dasar. Dalam kondisi keterbatasan pendapatan, pembayaran premi

yang bersifat pasti memiliki utilitas negatif yang relatif besar dibandingkan manfaat perlindungan yang belum tentu dirasakan dalam jangka pendek.

Selain itu, struktur kepemilikan aset di Indonesia juga memengaruhi permintaan asuransi umum. Banyak aset properti yang belum memiliki legalitas formal atau bernilai relatif rendah, sehingga dianggap tidak layak atau tidak perlu diasuransikan. Kondisi ini membatasi basis pasar potensial bagi asuransi properti, khususnya di wilayah perdesaan dan daerah rawan bencana.

3.2.2 Faktor Literasi Keuangan dan Asuransi

Rendahnya literasi keuangan dan asuransi menjadi faktor penting yang menghambat pertumbuhan asuransi umum. Banyak masyarakat yang belum memahami konsep dasar asuransi, termasuk prinsip pengalihan risiko, manfaat jangka panjang, serta mekanisme klaim. Kurangnya pemahaman ini menyebabkan asuransi sering dipersepsikan sebagai produk yang rumit, tidak transparan, dan berisiko merugikan konsumen.

Kompleksitas produk asuransi umum, yang ditandai oleh banyaknya klausul pengecualian dan ketentuan teknis, semakin memperbesar hambatan kognitif dalam pengambilan keputusan. Akibatnya, individu cenderung menghindari keputusan pembelian asuransi meskipun secara rasional perlindungan tersebut diperlukan.

3.2.3 Faktor Perilaku Ekonomi

Dalam perspektif ekonomi perilaku, rendahnya penetrasi asuransi umum dapat dijelaskan oleh berbagai bias kognitif yang memengaruhi pengambilan keputusan di bawah risiko. Salah satu bias utama adalah optimism bias, yaitu kecenderungan individu untuk meyakini bahwa risiko bencana atau kerugian besar kecil kemungkinannya terjadi pada dirinya. Bias ini menyebabkan probabilitas kejadian bencana diremehkan, terutama jika kejadian tersebut jarang dialami secara langsung.

Selain itu, loss aversion sebagaimana dijelaskan dalam Prospect Theory menyebabkan individu lebih sensitif terhadap kerugian yang bersifat pasti, seperti pembayaran premi, dibandingkan manfaat perlindungan yang bersifat tidak pasti. Premi asuransi dipersepsikan sebagai pengurangan pendapatan saat ini, sementara manfaat asuransi baru dirasakan jika terjadi kerugian di masa depan.

Perilaku jangka pendek atau present bias juga berperan penting dalam keputusan pembelian asuransi. Individu cenderung memprioritaskan konsumsi saat ini dan menunda

pengeluaran untuk perlindungan risiko masa depan. Dalam konteks bencana, keputusan pembelian asuransi sering kali baru meningkat setelah terjadinya kejadian besar, mencerminkan perilaku myopic dan reaktif.

3.2.4 Faktor Kepercayaan dan Institusional

Tingkat kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi umum juga memengaruhi penetrasi pasar. Pengalaman negatif terkait proses klaim yang rumit, sengketa pembayaran klaim, serta kasus gagal bayar perusahaan asuransi telah membentuk persepsi negatif terhadap industri asuransi. Rendahnya kepercayaan ini menurunkan minat masyarakat untuk mengalihkan risiko melalui mekanisme asuransi formal.

Dari sisi institusional, peran asuransi umum dalam sistem perlindungan risiko nasional masih relatif terbatas. Perlindungan terhadap risiko bencana sebagian besar masih bergantung pada bantuan pemerintah pascabencana, sehingga mengurangi insentif individu untuk membeli asuransi secara sukarela. Ketergantungan pada bantuan pemerintah ini menciptakan ekspektasi bahwa kerugian besar akan ditanggung oleh negara, bukan oleh mekanisme pasar asuransi.

3.2.5 Faktor Kebijakan dan Pengembangan Pasar

Ketiadaan kebijakan wajib asuransi untuk properti di wilayah rawan bencana juga menjadi faktor yang membatasi penetrasi asuransi umum. Berbeda dengan beberapa negara lain yang menerapkan skema asuransi bencana nasional atau kewajiban asuransi properti, Indonesia masih mengandalkan pendekatan sukarela. Selain itu, keterbatasan inovasi produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan rumah tangga berpendapatan rendah turut menghambat perluasan pasar.

Secara keseluruhan, rendahnya penetrasi asuransi umum di Indonesia mencerminkan kombinasi antara keterbatasan ekonomi, rendahnya literasi, bias perilaku, lemahnya kepercayaan, dan belum optimalnya peran kebijakan publik. Pemahaman terhadap faktor-faktor ini menjadi penting dalam merumuskan strategi pengembangan asuransi properti dan kendaraan, khususnya di wilayah rawan bencana seperti Sumatera.

3.3 Implikasi Kebijakan untuk Pengembangan Asuransi Properti dan Kendaraan di Wilayah Rawan Bencana Sumatera

Temuan konseptual dan empiris dalam penelitian ini memiliki implikasi kebijakan yang penting bagi pengembangan asuransi properti dan kendaraan di wilayah rawan

bencana, khususnya Sumatera. Rendahnya penetrasi asuransi di tengah risiko bencana yang tinggi menunjukkan perlunya intervensi kebijakan yang tidak hanya berfokus pada mekanisme pasar, tetapi juga pada perbaikan institusional, desain kebijakan publik, dan pendekatan perilaku.

3.3.1 Penguatan Peran Asuransi dalam Manajemen Risiko Bencana

Pemerintah perlu menempatkan asuransi sebagai bagian integral dari strategi nasional manajemen risiko bencana. Selama ini, pendekatan penanggulangan bencana di Indonesia masih didominasi oleh respons pascabencana (ex-post), seperti bantuan sosial dan rekonstruksi infrastruktur. Ketergantungan yang tinggi terhadap bantuan pemerintah dapat mengurangi insentif masyarakat untuk melakukan perlindungan risiko secara mandiri melalui asuransi.

Penguatan peran asuransi dapat dilakukan dengan mendorong integrasi asuransi properti ke dalam kebijakan mitigasi risiko, terutama di wilayah dengan indeks risiko bencana yang tinggi. Pendekatan ini akan menggeser fokus kebijakan dari penanganan kerugian menjadi pencegahan dan pengelolaan risiko.

3.3.2 Insentif Kebijakan untuk Meningkatkan Permintaan Asuransi

Rendahnya daya beli dan sensitivitas terhadap premi menunjukkan perlunya skema insentif kebijakan untuk meningkatkan permintaan asuransi. Pemerintah dapat mempertimbangkan pemberian insentif fiskal, seperti pengurangan pajak daerah atau subsidi premi terbatas, khususnya bagi rumah tangga berpendapatan menengah ke bawah yang tinggal di wilayah rawan banjir dan longsor.

Selain itu, integrasi asuransi properti dengan pembiayaan perumahan dan kredit kendaraan bermotor dapat menjadi instrumen kebijakan yang efektif. Kewajiban kepemilikan asuransi sebagai bagian dari persyaratan kredit akan meningkatkan penetrasi asuransi sekaligus melindungi stabilitas sistem keuangan.

3.3.3 Pengembangan Skema Asuransi Bencana Berbasis Risiko

Wilayah Sumatera memiliki karakteristik risiko bencana yang beragam, sehingga diperlukan pendekatan asuransi berbasis risiko (risk-based insurance). Penetapan premi yang mencerminkan tingkat risiko lokal akan meningkatkan keberlanjutan keuangan industri asuransi dan mendorong alokasi risiko yang lebih efisien.

Dalam konteks ini, pemerintah dapat berperan sebagai fasilitator melalui penyediaan data risiko bencana yang akurat dan terbuka, serta pengembangan skema

reasuransi atau penjaminan risiko bencana untuk mengurangi beban risiko ekstrem yang dihadapi perusahaan asuransi.

3.3.4 Pendekatan Ekonomi Perilaku dalam Desain Kebijakan

Temuan mengenai bias perilaku menunjukkan bahwa peningkatan penetrasi asuransi tidak dapat mengandalkan mekanisme harga semata. Kebijakan publik perlu mempertimbangkan pendekatan ekonomi perilaku, seperti penyederhanaan produk, penyajian informasi risiko yang lebih intuitif, serta penggunaan pesan komunikasi yang menekankan potensi kerugian nyata akibat bencana.

Penerapan default options, misalnya asuransi otomatis pada kepemilikan rumah atau kendaraan dengan opsi keluar (opt-out), dapat menjadi instrumen kebijakan yang efektif untuk mengatasi inersia dan perilaku menunda keputusan.

3.3.5 Peningkatan Kepercayaan dan Perlindungan Konsumen

Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri asuransi merupakan prasyarat penting bagi pertumbuhan penetrasi asuransi. Otoritas pengawas perlu memperkuat perlindungan konsumen, meningkatkan transparansi polis, dan memastikan proses klaim yang adil dan efisien, khususnya pada saat terjadi bencana besar.

Keberhasilan pembayaran klaim secara cepat dan transparan pascabencana dapat menjadi sinyal positif bagi masyarakat dan meningkatkan kepercayaan jangka panjang terhadap mekanisme asuransi sebagai alat perlindungan risiko.

3.4. Implikasi bagi Pemerintah Daerah di Sumatera

Pemerintah daerah di Sumatera memiliki peran strategis dalam mendorong pengembangan asuransi properti dan kendaraan. Pemerintah daerah dapat mengintegrasikan kebijakan asuransi dengan perizinan bangunan, perencanaan tata ruang, dan program mitigasi risiko bencana.

Selain itu, kolaborasi antara pemerintah daerah, industri asuransi, dan lembaga keuangan dapat menciptakan ekosistem perlindungan risiko yang lebih inklusif. Pendekatan ini diharapkan mampu mengurangi beban fiskal pemerintah daerah akibat bencana serta meningkatkan ketahanan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, implikasi kebijakan yang dirumuskan dalam penelitian ini menekankan pentingnya pendekatan terpadu antara kebijakan publik, mekanisme pasar asuransi, dan pemahaman perilaku ekonomi masyarakat. Pendekatan tersebut menjadi

kunci dalam meningkatkan penetrasi asuransi properti dan kendaraan di wilayah rawan bencana seperti Sumatera.

Berdasarkan temuan penelitian, terdapat beberapa implikasi kebijakan utama. Pertama, pengelolaan risiko bencana di Indonesia perlu bergeser dari pendekatan respons pascabencana menuju strategi berbasis proyeksi yang menempatkan asuransi sebagai instrumen utama perlindungan risiko. Integrasi asuransi properti dan kendaraan dalam kebijakan manajemen risiko bencana dapat mengurangi beban fiskal pemerintah serta meningkatkan ketahanan ekonomi rumah tangga.

Kedua, diperlukan kebijakan insentif untuk meningkatkan permintaan asuransi, khususnya di wilayah rawan bencana. Insentif fiskal, subsidi premi terbatas, serta integrasi asuransi dengan pembiayaan perumahan dan kendaraan dapat menjadi instrumen yang efektif untuk memperluas penetrasi asuransi tanpa mengorbankan keberlanjutan industri.

Ketiga, pengembangan skema asuransi bencana berbasis risiko dan dukungan reasuransi menjadi krusial untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan asuransi dalam menghadapi kejadian bencana berskala besar. Pemerintah memiliki peran strategis dalam penyediaan data risiko bencana, penguatan kerangka regulasi, serta memfasilitasi mekanisme penjaminan risiko ekstrem.

Keempat, pendekatan ekonomi perilaku perlu diintegrasikan dalam desain kebijakan dan produk asuransi. Penyederhanaan produk, peningkatan transparansi, serta penggunaan strategi komunikasi risiko yang efektif dapat membantu mengatasi bias perilaku yang menghambat keputusan pembelian asuransi.

Secara keseluruhan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan literatur ekonomi asuransi dan ekonomi perilaku, serta menjadi masukan kebijakan bagi pemerintah dan industri asuransi dalam meningkatkan perlindungan aset masyarakat di wilayah rawan bencana.

4. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara risiko bencana dan permintaan asuransi properti dan kendaraan di wilayah Sumatera dengan menggunakan pendekatan ekonomi dan data sekunder. Berdasarkan landasan teori dan pembahasan konseptual, penelitian ini menunjukkan adanya kesenjangan yang signifikan antara tingkat risiko bencana objektif dan tingkat penetrasi asuransi umum di Indonesia. Dalam

kerangka Expected Utility Theory, individu yang bersikap menghindari risiko (*risk averse*) seharusnya meningkatkan permintaan asuransi ketika menghadapi probabilitas dan potensi kerugian yang tinggi. Namun, fakta empiris di Indonesia menunjukkan bahwa wilayah dengan risiko bencana tinggi, seperti Sumatera, justru memiliki tingkat kepemilikan asuransi properti dan kendaraan yang relatif rendah. Kondisi ini mengindikasikan bahwa keputusan ekonomi masyarakat tidak sepenuhnya mengikuti asumsi rasionalitas penuh sebagaimana dijelaskan dalam teori utilitas yang diharapkan. Pendekatan ekonomi perilaku, khususnya *Prospect Theory*, memberikan penjelasan tambahan terhadap fenomena tersebut. Bias perilaku seperti *loss aversion* terhadap premi, optimism bias terhadap risiko bencana, serta orientasi jangka pendek dalam pengambilan keputusan ekonomi berkontribusi terhadap rendahnya permintaan asuransi. Selain itu, faktor struktural seperti keterbatasan pendapatan, rendahnya literasi asuransi, serta lemahnya kepercayaan terhadap industri asuransi turut memperkuat kondisi underinsurance di wilayah rawan bencana. Dengan demikian, rendahnya penetrasi asuransi properti dan kendaraan di Sumatera merupakan hasil interaksi kompleks antara faktor risiko objektif, perilaku ekonomi masyarakat, serta kerangka kebijakan dan institusional yang belum optimal dalam mendorong perlindungan risiko berbasis pasar.

Referensi

- Irvin B. Tucker - Economics for Today (2018, Cengage Learning)
- Dr. Wilson Rajagukguk, M.Si., MA – Buku Ajar Ekonomi Makro (2020, UKI Press)
- Khalida Humaira Rahma. (2024). EKONOMI PERILAKU DAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN TEMUAN DARI STUDI EKSPERIMENTAL. *Entrepreneurial: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*
- LestariA., & AslamiN. (2022). Perilaku Konsumen Asuransi terhadap Keputusan Pembelian. *Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan Dan Agama Islam*, 21(1), 34-42.
- Christopher Young, Setyo Ferry Wibowo, & Nadya Fadillah F. (2025). ANALISIS FAKTOR PERILAKU PEMBELIAN ASURANSI Jiwa Yang Dimediasi Intensi Terhadap Nasabah Di Jabodetabek. *JURNAL ILMIAH EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS DAN AKUNTANSI*, 2(5), 277–289.
- Faruq Syauqi Ismail¹, Najdi Nawri Sulaiman², Habli Ridho Febrian³, Alexander Stefanus Sinulingga⁴ (2024). “The Influence of Consumer Characteristics on Insurance Product Purchase Decisions at Pan Pacific Insurance. PT – Medan”
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2023). Roadmap Pengembangan Perasuransian Indonesia
- Lindiawatie dan Dhona Shahreza (2021). “Strategi Akselerasi Insurtech Syariah Meningkatkan Nasabah Pengguna Asuransi di Indonesia (Studi Kasus Startup YukTakaful)”
- Barberis, N. (2013). Thirty years of prospect theory in economics: A review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173–196.



- Badan Nasional Penanggulangan Bencana. (2021). *Indeks Risiko Bencana Indonesia*. Jakarta: BNPB.
- Badan Nasional Penanggulangan Bencana. (2022). *Data dan Informasi Bencana Indonesia (DIBI)*. Jakarta: BNPB.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Statistik Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Statistik Perumahan dan Permukiman Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Cummins, J. D., & Mahul, O. (2009). *Catastrophe Risk Financing in Developing Countries: Principles for Public Intervention*. Washington, DC: World Bank.
- Doherty, N. A. (2000). *Integrated Risk Management: Techniques and Strategies for Managing Corporate Risk*. New York: McGraw-Hill.
- Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (2018). *A Crisis of Beliefs: Investor Psychology and Financial Fragility*. Princeton: Princeton University Press.
- Kunreuther, H., & Pauly, M. (2004). Neglecting disaster: Why don't people insure against large losses? *Journal of Risk and Uncertainty*, 28(1), 5–21.
- Mishra, A., & Goodwin, B. K. (2014). Are crop insurance subsidies affecting crop acreage? *American Journal of Agricultural Economics*, 96(3), 858–878.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Statistik Perasuransian Indonesia*. Jakarta: OJK.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Roadmap Pengembangan Perasuransian Indonesia 2023–2027*. Jakarta: OJK.
- Swiss Re Institute. (2021). *Natural Catastrophes and Man-Made Disasters*. Zurich: Swiss Re.
- World Bank. (2019). *Financial Protection Against Natural Disasters: An Operational Framework for Disaster Risk Financing and Insurance*. Washington, DC: World Bank.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP (CURRICULUM VITAE)

I. Data Pribadi



1. Nama : Yohanes Kristiawan Hartono, S.E, AAIK, ANZIIF
(Senior Assoc), CIP, CIIB, ICPU, ICMOU, CRGP
2. Jenis Kelamin : Laki-laki
3. Tempat/Tanggal Lahir : Yogyakarta, 18 Agustus 1989
4. Kewarganegaraan : Indonesia
5. Alamat Rumah : Apartemen Maple Park Tower A -12R, Jl. HBRMotik
No 2, Sunter Agung, Tanjung Priok, Jakarta Utara,
14350
6. Alamat Kantor : PT. Reasuransi Nusantara Makmur , Gedung Menara Tekno
5th Floor, Jl. KH. Fachrudin No. 19, Jakarta 10250 Indonesia

II. Riwayat Pendidikan Formal

No	Tahun	Institusi	Jurusan/ Program
1.	2024	LSP Manajemen Risiko - GIRMA	Completion of Certified Risk Governance Professional (CRGP)
2.	2020	Asosiasi Ahli Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia.	Completion of Certifed Indonesian Insurance & Reinsurance Brokers (CIIB).
3.	2017	Australian and New Zealand Institute of Insurance and Finance.	Completion of ANZIIF (Senior Assoc.) CIP degree.
4.	2014	Lembaga Sertifikasi Profesi Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia.	Completion of Ahli Asuransi Indonesia Kerugian (AAIK) degree.
5.	2011	Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.	Bachelor Degree in International Business Management Program. Concentration in Finance Management; graduated cum laude with 3.90 G.P.A.

III. Riwayat Pekerjaan

Saat ini penulis bekerja di PT. Reasuransi Nusantara Makmur (Sinarmas Group) sebagai Associate Director of Facultative, Treaty and Retrocession.