



KEPUTUSAN

MUSYAWARAH NASIONAL LUAR BIASA ASOSIASI ASURANSI SYARIAH INDONESIA JAKARTA, 28 MARET 2019 TENTANG STANDAR PRAKTIK DAN KODE ETIK TENAGA PEMASAR PERUSAHAAN ASURANSI SYARIAH

ASOSIASI ASURANSI SYARIAH INDONESIA

BAB I KETENTUAN UMUM

1. DEFINISI

Menyimpang dari arti yang berbeda yang mungkin diberikan oleh peraturan hukum yang berlaku, untuk keperluan pada Kode Etik ini, kalimat-kalimat sebagaimana tersebut di bawah ini harus diartikan sebagai berikut:

- a. **AASI** adalah Perkumpulan Perasuransian Syariah Indonesia yang dikenal dengan nama Asosiasi Asuransi Syariah Indonesia atau disingkat dengan AASI.
- b. **Kode Etik Tenaga Pemasar** adalah standar praktik dan kode etik Tenaga Pemasar Asuransi Umum Syariah dan Asuransi Jiwa Syariah.
- c. **Tenaga Pemasar** adalah Agen dan Tenaga Pemasar Non-Agen.
- d. **Agen** adalah orang yang bekerja sendiri ataupun badan hukum, yang kegiatannya memberikan jasa pemasaran produk asuransi syariah untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi Syariah.
- e. **Tenaga Pemasar Non Agen** adalah seseorang selain Agen yang bertindak untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi Syariah untuk memasarkan produk asuransi syariah.
- f. **Perjanjian Keagenan** adalah perjanjian untuk memasarkan produk asuransi syariah untuk dan atas nama Perusahaan Asuransi Syariah yang dibuat-oleh dan antara Agen dan Perusahaan Asuransi Syariah.
- g. **Perusahaan Asuransi Syariah** adalah perusahaan asuransi umum syariah atau asuransi jiwa syariah ataupun perusahaan asuransi umum maupun asuransi jiwa yang memiliki unit usaha syariah.
- h. **Calon Peserta** adalah perorangan atau badan usaha, berbadan hukum maupun tidak berbadan hukum, yang bermaksud mengajukan penutupan asuransi umum syariah dan/atau asuransi jiwa syariah dari Perusahaan Asuransi Syariah dan belum menjadi Peserta.
- i. **Peserta** adalah perorangan atau berbadan hukum, yang terikat perjanjian asuransi syariah dengan Perusahaan Asuransi Syariah.
- j. **Kontribusi** adalah sejumlah dana yang wajib dibayarkan oleh Calon Peserta kepada Perusahaan Asuransi Syariah sebagai persyaratan menjadi Peserta.

- k. **Surat Permohonan Asuransi Syariah (SPAS)** adalah surat permohonan Calon Peserta yang disyaratkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah untuk di isi oleh Calon Peserta sebagai dasar pengajuan penutupan asuransi syariah dan penerbitan Polis.
- l. **Polis** adalah akad perjanjian asuransi syariah atau dokumen lain yang dipersamakan dengan perjanjian asuransi syariah, serta dokumen lain yang merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan perjanjian asuransi syariah, yang dibuat secara tertulis dan memuat akad antara pihak Perusahaan Asuransi Syariah dan Peserta.
- m. **Churning** adalah tindakan membujuk dan mempengaruhi Peserta untuk mengubah atau mengganti Polis yang ada dengan Polis yang baru pada Perusahaan Asuransi Syariah yang sama, dan/atau membeli Polis baru dengan menggunakan dana yang berasal dari Polis yang masih aktif dari Perusahaan Asuransi Syariah yang sama tanpa penjelasan terlebih dahulu kepada Peserta mengenai kerugian yang dapat diderita oleh Peserta akibat perubahan/penggantian tersebut.
- n. **Pooling** adalah tindakan mengalihkan penjualan produk asuransi syariah yang telah dilakukan oleh Tenaga Pemasar, atau pihak yang memasarkan produk asuransi syariah kepada pihak lainnya. Tenaga Pemasar harus menolak namanya dicantumkan dalam dokumen surat permohonan penutupan asuransi syariah apabila dirinya tidak melakukan prospek atau penjualan produk asuransi syariah kepada calon Peserta atau Peserta.
- o. **Twisting** adalah tindakan pihak yang memasarkan produk asuransi syariah yang membujuk dan/atau mempengaruhi Peserta untuk mengubah spesifikasi Polis yang ada atau mengganti Polis yang ada dengan Polis yang baru pada perusahaan asuransi lain, dan/atau membeli Polis baru dengan menggunakan dana yang berasal dari Polis yang masih aktif pada suatu perusahaan asuransi lainnya dalam waktu 6 (enam) bulan sebelum atau sesudah tanggal Polis baru di perusahaan asuransi lain diterbitkan.

2. MAKSUD, TUJUAN, LATAR BELAKANG DAN PRINSIP DASAR

2.1. Maksud dan Tujuan

- a. Kode Etik Tenaga Pemasar dimaksudkan sebagai pedoman Etika, sikap, dan perilaku Tenaga Pemasar yang wajib ditaati dan dijunjung tinggi dalam menjalankan fungsi, tugas, dan aktivitas Tenaga Pemasar sesuai dengan peraturan perundangan-undangan, dan Perjanjian Keagenan dengan Perusahaan Asuransi Syariah.
- b. Kode Etik Tenaga Pemasar bertujuan untuk:
 - i. Memastikan Tenaga Pemasar menjalankan fungsi dan perannya dengan baik sebagai wakil dari Perusahaan Asuransi Syariah.
 - ii. Mencegah terjadinya praktek yang dapat merugikan Calon Peserta, maupun Peserta.
 - iii. Memberikan sudut pandang yang sama bagi Perusahaan Asuransi Syariah dalam mengelola Tenaga Pemasar, sehingga tidak terjadi persaingan yang tidak sehat di antara Perusahaan Asuransi Syariah dalam memasarkan produk asuransi syariah melalui Tenaga Pemasar.

2.2. Latar Belakang

Etika bisnis syariah merupakan acuan moral sebagai bagian dari wujud *akhlaqul karimah* dalam bisnis berbasis syariah. Etika bisnis syariah didasarkan pada itikad baik dan sikap saling rida (*'an taradhin*) antarpihak dengan tetap mentaati aspek halal dan tayib. Implementasi prinsip dasar tersebut dalam bisnis syariah juga harus memenuhi nilai-nilai

dasar (*core values*) yaitu jujur, adil, amanah dan ihsan untuk menjaga kepercayaan masyarakat terhadap Perusahaan Asuransi Syariah, Tenaga Pemasar dan industri keuangan syariah pada umumnya.

AASI memiliki komitmen untuk selalu menjaga standar profesionalitas dan etika yang tinggi dalam kegiatan pemasaran dan penjualan produk-produk asuransi syariah di Indonesia. Kode Etik Tenaga Pemasar ini disusun oleh AASI untuk menjadi dasar aturan tingkah laku dan etika bagi setiap pelaku kegiatan pemasaran dan/atau penjualan produk-produk asuransi syariah di Indonesia.

Kode Etik Tenaga Pemasar ini telah disahkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah anggota AASI berdasarkan keputusan Musyawarah Luar Biasa AASI pada Tanggal 28 Maet 2018.

Setiap Tenaga Pemasar wajib memahami dan memberlakukan ketentuan-ketentuan dalam Kode Etik Tenaga Pemasar ini.

Apabila terdapat ketentuan dalam Kode Etik Tenaga Pemasar ini yang bertentangan dengan peraturan yang berlaku, maka ketentuan dalam Kode Etik Tenaga Pemasar yang bertentangan tersebut menjadi tidak berlaku.

2.3. Prinsip Dasar Tenaga Pemasar

a. Jujur

Kejujuran merupakan ajaran moral yang amat penting dalam berbisnis, sebab Allah SWT memerintahkan kita untuk berbuat jujur. Sebaliknya Allah SWT mengancam orang-orang yang tidak jujur, termasuk dalam berbisnis, seperti tindakan *fraud*, suap dan mengurangi timbangan. Rasulullah SAW juga menyatakan bahwa ketidakjujuran merupakan kejahatan yang akan mengakibatkan cideranya saling ridho diantara para pihak, sementara kejujuran merupakan kebajikan yang akan memperkokoh sikap saling ridho. Pelaku bisnis yang jujur menempati tempat yang istimewa sebagaimana hadits Rasulullah SAW : “Pedagang yang jujur adalah bersama para nabi, orang-orang yang jujur, dan para syuhada.”

b. Adil

Adil merupakan akhlak (etika) yang menempatkan para pihak pada tempatnya dalam arti tidak boleh ada zalim atau saling menzalimi, sebagaimana hadits Rasulullah SAW. Dalam kaitannya dengan bisnis, adil dapat dipahami dengan memenuhi hak-hak pihak-pihak yang berinteraksi dalam kegiatan bisnis antara lain dengan menyempurnakan neraca sesuai dengan yang semestinya, sesuai firman Allah SWT.

c. Amanah

Amanah merupakan komitmen untuk memenuhi atau melaksanakan tugas dan atau kesepakatan, dalam rangka menjaga kepercayaan dari pihak lain. Perjanjian kesepakatan dalam berbagai bentuknya, termasuk kontrak dalam dunia bisnis dan berbagai transaksi, harus dilakukan dengan komitmen yang tinggi untuk mewujudkannya, jangan sampai mengkhianati amanah perjanjian tersebut.

Pengkhianatan atas perjanjian bisnis akan mengakibatkan cideranya sikap saling ridho diantara para pihak.

d. Ihsan

Ihsan merupakan ajaran syariah yang dalam hal bisnis dapat dimengerti antara lain sebagai pemberian pelayanan prima atau *service excellence*. Pelayanan prima dalam bisnis akan memberikan kepuasan optimal bagi para pihak yang dapat memperkokoh sikap saling ridho.

Prinsip dasar tersebut di atas dapat dikatakan sebagai nilai-nilai dasar bisnis syariah (*Islamic core-values in business*) yang terpadu dan memiliki sifat universal serta dapat diterapkan dimanapun serta pada setiap bentuk kegiatan bisnis. Secara operasional prinsip dasar bisnis syariah tersebut dijabarkan lebih lanjut dalam pedoman pelaksanaan yang meliputi nilai-nilai moral, etika bisnis dan pedoman perilaku dari masing-masing pelaku bisnis.

BAB II KEWAJIBAN TENAGA PEMASAR

1. Kepatuhan Terhadap Perjanjian Keagenan

Tenaga Pemasar wajib mematuhi dan tunduk pada ketentuan sebagaimana diatur dalam Perjanjian Keagenan, termasuk dalam melaksanakan seluruh hak dan kewajibannya.

2. Kepatuhan Terhadap Peraturan Yang Berlaku

Tenaga Pemasar wajib mematuhi dan tunduk pada ketentuan peraturan yang berlaku, Kode Etik Tenaga Pemasar, peraturan AASI dan peraturan Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakili, termasuk segala perubahannya.

3. Kewajiban Terhadap Profesi

a. Perjanjian Keagenan

Agan wajib memiliki dan menandatangani Perjanjian Keagenan hanya dengan satu Perusahaan Asuransi Syariah, kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku. Ketentuan ini tidak berlaku bagi Tenaga Pemasar Non-Agen.

b. Sertifikasi

Tenaga Pemasar (agen dan non-agen) wajib memiliki sertifikasi yang diterbitkan oleh Lembaga Sertifikasi Profesi yang ditunjuk AASI dan/atau AASI, sebelum melakukan pemasaran dan/atau penjualan produk-produk asuransi syariah, kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

c. Pelatihan dan Pengembangan

Tenaga Pemasar wajib mengikuti pelatihan dan pengembangan dasar dan lanjutan untuk meningkatkan profesionalisme pekerjaannya sebagaimana disyaratkan oleh peraturan perundang-undangan, peraturan AASI dan Perusahaan Asuransi Syariah.

4. Kewajiban Terhadap Perusahaan Asuransi Syariah

a. Dokumen Pemasaran

Tenaga Pemasar wajib menggunakan dokumen pemasaran dan/atau dokumen penutupan asuransi terkini yang dikeluarkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakilinya.

b. Kegiatan Pemasaran

Tenaga Pemasar wajib melakukan kegiatan pemasaran sesuai dengan ketentuan yang berlakudi Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakilinya. Tenaga Pemasar hanya dapat mewakili satu Perusahaan Asuransi Syariah dalam memasarkan produk asuransi syariahnya, kecuali ditentukan lain oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

c. Kontribusi

- i. Tenaga Pemasar wajib memberitahukan jumlah Kontribusi yang telah disetorkan oleh Calon Peserta atau Peserta sesuai dengan yang ditetapkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah.
- ii. Tenaga Pemasar wajib segera menyetor Kontribusi kepada Perusahaan Asuransi Syariah, dalam hal Tenaga Pemasar diberikan kewenangan oleh Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakilinya untuk menerima titipan pembayaran Kontribusi dari Calon Peserta atau Peserta.
- iii. Dalam hal Tenaga Pemasar diberikan kewenangan oleh Perusahaan yang diwakilinya untuk menerima titipan pembayaran Kontribusi, maka Tenaga Pemasar wajib menjelaskan ketentuan dari tanda terima/kuitansi sementara kepada Calon Peserta atau Peserta sebelum menerima titipan Kontribusi dari Calon Peserta atau Peserta.

d. Hak Milik Intelektual

Tenaga Pemasar wajib mendapatkan persetujuan dari Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakilinya dalam hal Tenaga Pemasar bermaksud menggunakan karya cipta, paten, merek dan/atau logo, termasuk namun tidak terbatas pada piranti lunak komputer (*software*) dari Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakilinya.

e. Kepemilikan dan Kerahasiaan Atas Data Peserta

Setiap data Peserta adalah milik dari Perusahaan Asuransi Syariah. Tenaga Pemasar dilarang untuk memberitahukan kepada pihak ketiga dan/atau menggunakan data Peserta dan informasi lainnya yang didapatkan dalam rangka menjalankan kewajibannya sebagai Tenaga Pemasar termasuk informasi mengenai Perusahaan Asuransi Syariah kepada pihak ketiga selain untuk kepentingan Perusahaan Asuransi Syariah, kecuali:

- i. setelah mendapat persetujuan dari Perusahaan Asuransi Syariah dalam hal informasi yang berkaitan dengan Perusahaan Asuransi Syariah, atau dari Perusahaan Asuransi Syariah dan Peserta dalam hal berkaitan dengan data Peserta, atau
- ii. untuk melaksanakan perintah dari pejabat pemerintah dan AASI berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

f. Surat Permohonan Asuransi Syariah (SPAS) dan Kelengkapannya

Tenaga Pemasar wajib selalu memastikan bahwa Calon Peserta atau Peserta memberikan informasi yang jelas, benar dan lengkap dalam pengisian SPAS maupun semua dokumen kelengkapan lainnya. Tenaga Pemasar dilarang memanipulasi data yang diberikan dan disetujui oleh Calon Peserta atau Peserta.

g. Laporan Tenaga Pemasar

Dalam setiap permohonan asuransi syariah dari Calon Peserta, Tenaga Pemasar wajib senantiasa memberikan informasi yang jelas, benar dan lengkap tentang Peserta dalam laporan Tenaga Pemasar sebagaimana ditetapkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah.

h. Tindakan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APUPPT)

Tenaga Pemasar wajib senantiasa mematuhi segala aturan dan ketentuan tentang APUPPT dengan mengikuti pelatihan-pelatihan mengenai APUPPT oleh Perusahaan Asuransi Syariah sebagaimana ditetapkan oleh perundang-undangan yang berlaku.

i. Pooling

Tenaga Pemasar dilarang untuk mengalihkan penjualan produk asuransi syariah yang telah dilakukannya kepada Tenaga Pemasar lainnya. Tenaga Pemasar yang tercatat dalam dokumen SPAS merupakan Tenaga Pemasar yang melakukan prospek, presentasi dan penjualan kepada Calon Peserta atau Peserta hingga pada saat Calon Peserta atau Peserta melakukan penandatanganan SPAS tersebut. Tenaga Pemasar wajib menolak namanya dicantumkan dalam dokumen SPAS apabila dirinya tidak melakukan prospek atau penjualan Produk Asuransi Syariah kepada Calon Peserta atau Peserta.

j. Rekrutmen Agen

Dengan tetap mengindahkan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, setiap Agen yang melakukan perekrutan Agen bagi Perusahaan Asuransi Syariah wajib memastikan bahwa Agen yang akan direkrut menyerahkan:

- i. Salinan surat pengunduran diri Agen dari perusahaan asuransi terdahulu (apabila pengakhiran Perjanjian Keagenan terjadi karena Agen mengundurkan diri) dan salinan surat persetujuan perusahaan asuransi atas pengunduran diri Agen tersebut. Salinan surat persetujuan perusahaan asuransi atas pengunduran diri Agen tidak diperlukan apabila perusahaan asuransi terdahulu tidak mengeluarkan surat persetujuan dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak surat pengunduran diri tersebut diterima oleh Perusahaan Asuransi terdahulu; atau salinan surat pengakhiran Perjanjian Keagenan (apabila pengakhiran Perjanjian Keagenan terjadi karena pemutusan perjanjian oleh perusahaan asuransi terdahulu).
- ii. Salinan surat pernyataan Agen yang berpindah dari suatu perusahaan asuransi ke perusahaan asuransi lainnya untuk tidak melakukan *Twisting*.

k. Perpindahan Tenaga Pemasar

i. Perpindahan Agen

Apabila Agen bermaksud untuk pindah dari suatu perusahaan asuransi ke Perusahaan Asuransi Syariah, maka Agen wajib melakukan perpindahan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku dan wajib menyerahkan kepada perusahaan asuransi terdahulu:

1. Asli surat pengunduran diri.

2. Asli surat pernyataan Agen yang berpindah untuk tidak melakukan *Twisting*.

Dan selanjutnya wajib menyerahkan kepada Perusahaan Asuransi Syariah:

1. Salinan surat pengunduran diri (apabila pengakhiran Perjanjian Keagenan terjadi karena Agen mengundurkan diri) dan salinan surat persetujuan perusahaan asuransi atas pengunduran diri Agen tersebut. Salinan surat persetujuan perusahaan asuransi atas pengunduran diri Agen tidak diperlukan apabila perusahaan asuransi terdahulu tidak mengeluarkan surat persetujuan dalam jangka waktu 30 (tiga puluh) hari sejak surat pengunduran diri tersebut diterima oleh perusahaan asuransi terdahulu; atau salinan surat pengakhiran Perjanjian Keagenan (apabila pengakhiran Perjanjian Keagenan terjadi karena pemutusan perjanjian oleh perusahaan asuransi terdahulu).
2. Salinan surat pernyataan Agen yang akan berpindah untuk tidak melakukan *Twisting*.

ii. **Perpindahan Tenaga Pemasar Non-Agen**

Tenaga Pemasar Non-Agen yang pindah dari suatu perusahaan yang memiliki kerjasama pemasaran produk asuransi dengan suatu Perusahaan Asuransi Syariah ke perusahaan lainnya yang memiliki kerjasama pemasaran produk asuransi dengan suatu Perusahaan Asuransi Syariah wajib memberitahukan kepada AASI mengenai perpindahan tersebut dalam jangka waktu selambat-lambatnya 30 (tiga puluh) hari setelah perpindahan terjadi.

l. Keterbukaan

Tenaga Pemasar wajib setiap saat memberikan informasi yang jelas, benar, dan lengkap kepada Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakili, Calon Peserta dan Peserta. Tenaga Pemasar dilarang menyampaikan informasi yang bersifat keliru dan menyesatkan kepada Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakili, Calon Peserta dan Peserta.

m. Bantuan Investigasi, Pemeriksaan dan Audit

Tenaga Pemasar wajib senantiasa memberikan bantuan yang wajar kepada Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakili dalam hal terjadi investigasi atau pemeriksaan terkait usaha perasuransian, baik dari tim pemeriksa Perusahaan Asuransi Syariah sendiri, pihak ketiga maupun dari pihak yang berwenang dari pemerintah. Bantuan tersebut termasuk tapi tidak terbatas pada memberikan kesempatan, akses terhadap data-data terkait yang ada pada Tenaga Pemasar.

n. Presentasi Penjualan

Tenaga Pemasar dalam melakukan pemasaran dan/atau penjualan wajib memastikan, termasuk tapi tidak terbatas atas hal-hal sebagai berikut:

- i. Calon Peserta atau Peserta telah memahami produk asuransi syariah yang hendak dibeli termasuk dan tidak terbatas pada ketentuan mengenai risiko, Kontribusi dan manfaat.
- ii. Tenaga Pemasar wajib meminta Calon Peserta atau Peserta untuk mengisi formulir SPAS sendiri.

- iii. Jika Calon Peserta atau Peserta tidak dapat melakukannya, Tenaga Pemasar wajib menjelaskan formulir SPAS tersebut kepada Calon Peserta atau Peserta dan membacakan pertanyaan-pertanyaan yang harus dijawab oleh Calon Peserta atau Peserta sehingga Calon Peserta atau Peserta mengerti dan bisa mendiktekan jawaban-jawabannya.
- iv. Memastikan Calon Peserta atau Peserta telah memahami dan mengungkapkan dengan jujur segala informasi yang berkaitan dengan riwayat kesehatan, usia, pekerjaan dan hal-hal lain yang dapat mempengaruhi keputusan Perusahaan Asuransi Syariah dalam hal penjualan produk asuransi syariah atau besarnya Kontribusi kepada Calon Peserta atau Peserta.
- v. Memastikan Calon Peserta atau Peserta telah memahami risiko atau konsekuensi apabila informasi yang berkaitan dengan riwayat kesehatan, usia, pekerjaan dan hal-hal lain yang diberikan Calon Peserta atau Peserta tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya yang dapat berdampak terhadap permohonan atau status permohonan Polis Calon Peserta atau Peserta termasuk atas penolakan klaim oleh Perusahaan Asuransi Syariah.

o. Manipulasi Penjualan

Tenaga Pemasar dilarang untuk memanipulasi penjualan untuk tujuan mendapatkan insentif atau memenangkan kontes atau *award*. Termasuk contoh dalam kegiatan memanipulasi penjualan adalah melakukan bujukan untuk mengakhiri Polis segera setelah mendapatkan insentif atau memenangkan kontes atau *award*.

p. Pencemaran Nama Baik

Tenaga Pemasar dilarang mencemarkan nama baik dan reputasi Perusahaan Asuransi Syariah dan lembaga asuransi lainnya.

q. Pelaporan Pelanggaran

Tenaga Pemasar wajib melaporkan kepada Perusahaan Asuransi Syariah jika ia mengetahui adanya Agen lain atau Tenaga Pemasar Non-Agen lain yang melakukan pelanggaran atas Kode Etik Tenaga Pemasar ini dan atau peraturan perasuransian yang berlaku.

5. Kewajiban Tenaga Pemasar Kepada Peserta

a. Penggantian dengan *Churning*

Tenaga Pemasar dilarang melakukan *Churning* dan segala variasi dari *Churning*.

b. Penggantian dengan *Twisting*

Tenaga Pemasar dilarang melakukan *Twisting* dan segala variasi dari *Twisting*.

c. Pengisian Formulir

Tenaga Pemasar dilarang untuk:

- i. Meminta atau membiarkan Calon Peserta dan/atau Peserta untuk menandatangani SPAS kosong atau formulir asuransi kosong lainnya.
- ii. Menandatangani atau membubuhkan paraf pada tempat yang memerlukan tanda-tangan atau paraf Calon Peserta dan/atau Peserta untuk dan atas nama Calon Peserta dan/atau Peserta, walaupun Calon Peserta dan/atau Peserta tersebut meminta Tenaga Pemasar untuk melakukan hal tersebut.
- iii. Tenaga Pemasar dilarang membuat laporan Tenaga Pemasar apabila Agen atau Tenaga Pemasar Non-Agen tidak bertemu/berhadapan langsung dengan Calon Peserta dan/atau Peserta dan menyaksikan sendiri Calon Peserta dan/atau Peserta mengisi dan menandatangani SPAS dan formulir asuransi lainnya.

d. Penyalahgunaan Dana Calon Peserta dan/atau Peserta (*Misappropriation of Funds*)

Tenaga Pemasar dilarang untuk mengambil atau menggunakan pembayaran Kontribusi yang diterima dari Calon Peserta dan/atau Peserta. Penundaan penyeteroran Kontribusi yang diterima dari Calon Peserta dan/atau Peserta kepada Perusahaan Asuransi Syariah dalam batas waktu yang telah ditetapkan oleh Perusahaan Asuransi Syariah termasuk juga dalam kategori penyalahgunaan dana.

e. Penyerahan Dokumen Kepada Peserta

Perusahaan Asuransi Syariah dapat sewaktu-waktu mempercayakan dokumen-dokumen Peserta seperti Polis atau dokumen lainnya kepada Tenaga Pemasar untuk diserahkan dengan segera kepada Peserta. Tenaga Pemasar wajib menyerahkan Polis atau dokumen dari Perusahaan Asuransi Syariah kepada Peserta serta mendapatkan tanda terima. Selanjutnya Tenaga Pemasar wajib menyerahkan tanda terima dokumen tersebut kepada Perusahaan Asuransi Syariah. Tenaga Pemasar wajib segera memberitahukan kepada Perusahaan Asuransi Syariah apabila ia gagal mengirimkan dokumen-dokumen tersebut kepada Peserta beserta alasannya dan segera mengembalikan dokumen-dokumen tersebut kepada Perusahaan Asuransi Syariah.

f. Pendanaan dan Pembayaran Atas Kontribusi

Tenaga Pemasar dilarang untuk melakukan pendanaan kewajiban pembayaran Kontribusi Calon Peserta dan/atau Peserta terhadap Perusahaan Asuransi Syariah dengan dananya sendiri, baik hal yang merupakan pembayaran dimuka (Kontribusi pertama) atau pembayaran Kontribusi lanjutan kecuali Tenaga Pemasar tersebut memiliki hubungan suami istri atau keluarga sedarah dalam satu garis ke atas dan ke bawah dengan Calon Peserta dan/atau Peserta.

g. Diskon, Rebate dan Inducement

- i. Tenaga Pemasar dilarang baik secara langsung maupun tidak langsung menawarkan dan/atau menjanjikan dan/atau memberikan potongan/diskon bagi Calon Peserta atau Peserta sehubungan dengan pembayaran Kontribusi sehingga jumlah Kontribusi yang dibayar untuk suatu Polis lebih rendah dari jumlah Kontribusi yang tertera dalam Polis atau menawarkan potongan komisi kepada Peserta atau Calon Peserta sebagai alat untuk membujuk/mendorong agar Calon Peserta atau Peserta membeli Polis dari Tenaga Pemasar.
- ii. Tenaga Pemasar dilarang baik secara langsung maupun tidak langsung menjanjikan untuk memberikan dan/atau memberikan benda lain yang berharga yang dimaksudkan untuk memberikan potongan Kontribusi kepada Calon Peserta atau Peserta.
- iii. Tenaga Pemasar dilarang baik secara langsung maupun tidak langsung meminta atau menerima hadiah, manfaat atau pemberian dari Peserta sebagai balasan untuk setiap jasa yang dilakukan Tenaga Pemasar.

h. Penerima Manfaat

Tenaga Pemasar dilarang menjadi penerima manfaat dari Peserta, kecuali terdapat hubungan *insurable interest* antara Peserta dan Tenaga Pemasar tersebut.

i. Pemasaran dan Presentasi

Tenaga Pemasar melakukan penjualan produk asuransi syariah berdasarkan kebutuhan Calon Peserta atau Peserta. Dengan demikian Tenaga Pemasar wajib:

- i. Memperlihatkan sertifikasi keagenannya kepada calon Peserta atau Peserta sebelum memulai proses pemasaran dan penjualan.
- ii. Mengenal kebutuhan Calon Peserta atau Peserta.
- iii. Pada saat wawancara pertama dengan Calon Peserta atau Peserta, Tenaga Pemasar wajib meluangkan cukup waktu untuk membicarakan konsep asuransi, rencana keuangan dan melakukan analisa kebutuhan Calon Peserta atau Peserta akan produk asuransi syariah.
- iv. Mengaplikasikan prinsip/aturan “KENALI PESERTA ANDA” sebagaimana diatur dalam peraturan yang berlaku.
- v. Mengajukan pertanyaan yang tepat untuk menentukan jika satu produk cocok untuk Calon Peserta atau Peserta. Tenaga Pemasar wajib mendengarkan tujuan dan kebutuhan Calon Peserta atau Peserta yang diungkapkan untuk dapat menilai produk asuransi syariah yang cocok untuk Calon Peserta atau Peserta.
- vi. Menilai secara tepat apakah satu produk asuransi syariah yang disarankan cocok untuk Calon Peserta atau Peserta, informasi atas pertanyaan berikut dapat dijadikan sebagai acuan untuk diajukan, antara lain:
 - Apa pekerjaan, usaha dan posisi dari Calon Peserta atau Peserta?
 - Berapa usia Calon Peserta atau Peserta?
 - Dimana dia tinggal? Apakah lingkungan tempat tinggalnya di kalangan atas?
 - Apakah sudah menikah, siapa suami/istri dari calon Peserta atau Peserta dan bagaimana status pernikahannya?
 - Apa hobi Calon Peserta atau Peserta? Apakah hobi tersebut umum?
 - Berapa penghasilan Calon Peserta atau Peserta?
 - Siapa saja dan berapa banyak jumlah tanggungannya?
- vii. Menjelaskan secara lengkap mengenai produk asuransi yang akan dipasarkan termasuk mengenai:
 - Fitur produk asuransi syariah.
 - Manfaat produk asuransi syariah.
 - Persyaratan-persyaratan yang berkaitan dengan produk asuransi syariah.

j. Benturan Kepentingan

Tenaga Pemasar tidak boleh merugikan kepentingan Calon Peserta atau Peserta atau Perusahaan Asuransi Syariah untuk suatu tujuan untuk mendapatkan keuntungan pribadi. Tenaga Pemasar wajib memberitahukan kepada Calon Peserta atau Peserta hal-hal yang dimiliki oleh Tenaga Pemasar yang memiliki benturan kepentingan dengan kepentingan kebutuhan Calon Peserta atau Peserta dan/atau dapat mempengaruhi obyektivitas dan independensi Tenaga Pemasar dalam memberikan nasihat keuangan kepada Calon Peserta atau Peserta. Tenaga Pemasar juga tidak dapat memberikan nasihat keuangan di luar kapasitas dan pengetahuannya selaku pemasar Produk Asuransi Syariah.

k. Misrepresentasi

1) Ilustrasi

Tenaga Pemasar wajib menyediakan/menyampaikan informasi mengenai produk asuransi syariah secara benar, tepat, lengkap dan dalam bahasa yang sederhana dengan mengacu pada ketentuan dari Perusahaan Asuransi Syariah melalui materi atau alat yang telah disediakan oleh Perusahaan Asuransi Syariah yang diwakili.

Tenaga Pemasar dilarang membuat perubahan terhadap ilustrasi yang disediakan Perusahaan Asuransi Syariah tanpa seijin dari Perusahaan Asuransi Syariah.

2) Pernyataan yang menyesatkan

Tenaga Pemasar dilarang membuat pernyataan yang menyesatkan dalam proses kegiatan penjualan atau pemasaran mereka. Informasi yang penting sebagai dasar pengambilan keputusan harus secara penuh dan akurat diungkapkan sebelum penjualan dilakukan.

3) Perbandingan yang tidak lengkap

Tenaga Pemasar dilarang memberikan perbandingan yang tidak lengkap atau tidak benar dari setiap polis dari suatu Perusahaan Asuransi Syariah dengan yang lainnya dengan niat untuk meyakinkan Peserta dalam membeli produk asuransi, atau untuk mengakhiri atau menebus Polis.

l. Pelayanan

Tenaga Pemasar wajib memberikan pelayanan secara profesional, menyeluruh, efisien, konsisten dan berkelanjutan kepada Peserta dan Perusahaan Asuransi Syariah. Untuk itu, Tenaga Pemasar wajib memiliki pengetahuan yang memadai tentang produk asuransi syariah dari Perusahaan Asuransi Syariah dan prinsip Dasar Tenaga Pemasar.

BAB III
PENGAWASAN DAN PELAKSANAAN

1. Pengawasan pelaksanaan Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah dilakukan oleh semua Anggota AASI
2. Untuk memeriksa, mengadili, dan mengambil suatu penetapan terkait dengan penyimpangan pelaksanaan Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah akan dilakukan oleh Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah AASI yang merupakan tim Ad Hoc yang ditunjuk oleh Dewan Pengurus Harian AASI berdasarkan Surat Keputusan.
3. Penanganan pelanggaran standar kode etik diselesaikan paling lambat dalam waktu 90 (sembilan puluh) hari kerja sejak terbentuknya Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI.
4. Tata caranya penanganan dugaan adanya pelanggar Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah:
 - a. Dalam waktu 14 (empat belas) hari kerja, sejak terbentuknya Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI mengundang para Pihak untuk diminta penjelasan atau pembelaannya.
 - b. Apabila dalam waktu tersebut salah satu atau para pihak tidak hadir, maka Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI mengirim undangan ke-2 dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja.
 - c. Apabila dalam waktu waktu tersebut salah satu atau para pihak juga tidak hadir, maka Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi

- Syariah AASI mengirim undangan ke-3 dan terakhir dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja.
- d. Dalam hal panggilan ke-3 pihak yang dilaporkan tidak memenuhi panggilan maka yang bersangkutan dianggap telah melepaskan hak pembelaannya dan Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI akan bersidang untuk menetapkan putusannya.
 - e. Dalam hal panggilan ke-3 pihak yang melaporkan tidak memenuhi panggilan maka yang bersangkutan dianggap telah mencabut laporannya dan Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI dinyatakan selesai tugasnya dan dibubarkan.
 - f. Dalam keputusan tersebut harus dicantumkan pertimbangan-pertimbangan yang menjadi dasar dan menunjuk para pasal-pasal standar kode etik yang dilanggar.
 - g. Keputusan Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI bersifat final dan mengikat (final and binding).
 - h. Keputusan diambil berdasarkan musyawarah untuk memperoleh mufakat, apabila tidak tercapai mufakat, akan diputuskan berdasarkan suara terbanyak Anggota Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI.
 - i. Sekretaris Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI mencatat seluruh diskusi sidang dalam suatu berita acara rapat (notulen). Keputusan ditandatangani oleh semua Anggota Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI. Dalam hal salah satu Anggota Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Perusahaan Asuransi Syariah AASI berhalangan untuk menandatangani keputusan, hal tersebut harus disebut dalam keputusan bersangkutan.
5. Keputusan Dewan Standar Praktik dan Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah AASI disampaikan kepada Dewan Pengurus Harian AASI.
 6. Penerapan sanksi Kode Etik Tenaga Pemasar Asuransi Syariah dilakukan oleh AASI.

BAB IV

SANKSI PELANGGARAN KODE ETIK

1. Perusahaan Asuransi Syariah dapat mengenakan sanksi kepada setiap Tenaga Pemasar yang melakukan pelanggaran atas ketentuan dalam Kode Etik Tenaga Pemasar, antara lain, berupa:
 - a. Peringatan tertulis;
 - b. Pelaporan pelanggaran Tenaga Pemasar kepada AASI untuk dimasukkan ke dalam Daftar Tenaga Pemasar Bermasalah dan/atau untuk dilakukan pencabutan sertifikasi keagenan;
 - c. Penonaktifan Tenaga Pemasar sementara (skorsing); dan/atau
 - d. Pengakhiran Perjanjian KeagenanPengenaan sanksi dapat dilakukan secara sekaligus bergantung kepada jenis pelanggaran ketentuan Kode Etik Tenaga Pemasar.

2. AASI dapat mengenakan sanksi kepada setiap Tenaga Pemasar yang melakukan pelanggaran Kode Etik Tenaga Pemasar berdasarkan pelaporan tertulis dari Perusahaan Asuransi Syariah yang antara lain berupa:
 - a. Pencabutan sertifikasi keagenan; dan/atau
 - b. Pencantuman pada Daftar Tenaga Pemasar Bermasalah
3. Pencabutan sertifikasi keagenan dan/atau pencantuman dalam Daftar Tenaga Pemasar Bermasalah dapat dilakukan oleh AASI dalam hal Tenaga Pemasar terbukti:
 - a. Melakukan kegiatan pemasaran Produk Asuransi Syariah tanpa memiliki sertifikasi yang sah dan masih berlaku dari AASI;
 - b. Melakukan tindak pidana yang terkait dengan usaha perasuransian;
 - c. Membantu dan/atau memfasilitasi tindak pidana pencucian uang;
 - d. Melakukan *Twisting, Churning, Pooling*; atau
 - e. Melakukan pelanggaran berat lainnya
4. Sanksi pencabutan sertifikasi Tenaga Pemasar dan sanksi pencantuman dalam Daftar Tenaga Pemasar Bermasalah berlaku untuk jangka waktu paling sedikit 5 (lima) tahun.

**Jakarta, tanggal 28 Maret 2019 / 21 Rajab 1440 H.
Musyawarah Nasional Anggota Luar Biasa AASI**



A Sya'roni
Pimpinan Sidang

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andhy Kusriandhy'.

Andhy Kusriandhy
Wakil Pimpinan Sidang (Notulen)