

FORTIS GARDA
AGEN ASURANSI & SURETY BOND

UNTUK PEMULA

Panduan Memilih Asuransi Bisnis Pertama

Dari mapping risiko sampai negosiasi premi — untuk pemilik bisnis yang baru pertama kali membeli asuransi.

PANDUAN GRATIS

Kenapa asuransi bisnis penting?

Membangun bisnis butuh bertahun-tahun. Menghancurkannya bisa terjadi dalam satu insiden — kebakaran gudang, tuntutan hukum dari klien, kecelakaan yang melibatkan kendaraan operasional, atau serangan siber yang melumpuhkan sistem.

Asuransi bukan biaya tambahan — asuransi adalah cara mengubah kerugian besar yang tidak pasti menjadi biaya kecil yang pasti. Untuk pemilik bisnis, ini adalah salah satu keputusan finansial paling penting yang perlu diambil sejak awal.

Panduan ini akan membantu Anda memahami cara memilih asuransi bisnis pertama Anda — apa yang wajib, apa yang bisa nanti, dan cara menghindari kesalahan yang sering dilakukan pemula.

BAGIAN 1

Mulai dari mapping risiko

Sebelum membeli asuransi apapun, identifikasi dulu risiko yang paling material untuk bisnis Anda. Setiap bisnis punya profil risiko berbeda — restoran punya risiko kebakaran dapur; software house punya risiko cyber; kontraktor punya risiko klaim proyek.

Kategorisasi risiko bisnis

- Risiko aset fisik: kebakaran, banjir, gempa, pencurian, kerusakan mesin
- Risiko operasional: gangguan supply chain, kegagalan sistem, downtime
- Risiko liability: tuntutan pihak ketiga, product liability, professional negligence
- Risiko karyawan: cedera kerja, sakit kritis, kematian direksi kunci
- Risiko keuangan: gagal bayar buyer, penggelapan karyawan, kerugian kurs
- Risiko cyber: ransomware, data breach, business email compromise

Nilai dampak vs frekuensi

Untuk setiap risiko, tanya dua hal: (1) berapa besar kerugian jika terjadi? (2) seberapa sering biasanya terjadi? Prioritaskan asuransi untuk risiko dengan dampak besar meski jarang terjadi (contoh: kebakaran gudang). Untuk risiko kecil yang sering terjadi (contoh: pecah gelas di restoran), lebih hemat ditanggung sendiri.

BAGIAN 2

5 asuransi wajib untuk sebagian besar bisnis

Jika Anda baru mulai, fokus dulu pada 5 jenis asuransi ini. Sisanya bisa ditambahkan bertahap seiring bisnis berkembang.

1. Fire & Property Insurance

Melindungi bangunan, mesin, inventory, dan isi properti dari kebakaran, sambaran petir, ledakan, dan bencana alam (opsional). Wajib jika Anda punya aset fisik senilai lebih dari Rp 500 juta atau menyewa properti yang mensyaratkan asuransi.

2. Public Liability Insurance

Melindungi dari tuntutan pihak ketiga (pengunjung, klien, masyarakat) yang mengalami cedera atau kerugian akibat kegiatan bisnis Anda. Wajib untuk bisnis yang melayani publik: restoran, retail, klinik, event organizer.

3. Motor Vehicle Insurance

Untuk kendaraan operasional bisnis. Comprehensive (all risk) untuk mobil di bawah 5 tahun; TLO untuk yang lebih tua. Tambahkan perluasan banjir jika di Jakarta atau kota rawan banjir.

4. Health & Personal Accident untuk Karyawan

Employee benefit yang penting untuk retensi talenta. Kombinasi BPJS + asuransi kesehatan swasta memberikan cakupan komprehensif. Personal accident tambahan penting untuk karyawan lapangan.

5. Cyber Insurance

Semakin wajib untuk bisnis apapun yang menyimpan data pelanggan atau bergantung pada sistem digital. Menanggung biaya recovery, notifikasi data breach, denda regulasi UU PDP, dan tuntutan hukum akibat kebocoran data.

BAGIAN 3

Cara menghitung nilai pertanggungan

Salah satu kesalahan paling umum adalah under-insurance — nilai pertanggungan lebih kecil dari nilai aktual aset. Jika klaim terjadi, perusahaan asuransi akan memotong pembayaran secara proporsional (average clause).

Untuk bangunan dan properti

Gunakan reinstatement value (biaya membangun kembali), bukan harga pasar. Formula sederhana: luas bangunan (m²) × biaya konstruksi per m² untuk jenis bangunan sejenis di lokasi Anda. Kontraktor lokal bisa memberikan estimasi.

Untuk mesin dan peralatan

Gunakan replacement value baru — berapa biaya membeli mesin serupa hari ini, bukan nilai buku setelah depresiasi. Buat inventaris dengan nilai penggantian, spesifikasi, dan tahun beli.

Untuk inventory dan stock

Gunakan nilai rata-rata stock dalam setahun, dengan mempertimbangkan fluktuasi seasonal. Untuk bisnis dengan stock tinggi di musim tertentu (Lebaran, Natal), pastikan polis mencakup peak season.

BAGIAN 4

Cara membaca dan membandingkan penawaran

Jangan langsung pilih premi termurah. Wording polis, exclusion, dan reputasi perusahaan asuransi jauh lebih penting daripada perbedaan premi 5-10%.

Checklist evaluasi penawaran

- Cakupan (coverage): apa yang ditanggung? Apakah sesuai risiko utama Anda?
- Exclusion: apa yang TIDAK ditanggung? Baca dengan teliti.
- Deductible / Own Risk: berapa yang harus Anda tanggung sendiri per klaim?
- Sum insured: apakah nilai pertanggungan cukup? Cek risiko under-insurance.
- Waiting period: berapa lama setelah polis aktif klaim baru bisa diajukan?
- Klaim procedure: bagaimana proses klaim? Ada 24/7 hotline?
- Reputasi perusahaan asuransi: track record membayar klaim tepat waktu?
- Financial strength: rating S&P, Moody's, atau Fitch (jika ada)

Trik membandingkan apple-to-apple

Buat spreadsheet dengan kolom: perusahaan asuransi, premi, sum insured, deductible, cakupan utama, exclusion penting. Bandingkan side-by-side. Jangan cuma bandingkan premi.

BAGIAN 5

Cara negosiasi premi (tanpa mengorbankan cakupan)

Premi asuransi sebenarnya bisa dinegosiasi, terutama untuk polis komersial dengan sum insured menengah ke atas. Berikut strategi yang biasanya bekerja:

- Beli beberapa polis dari perusahaan asuransi yang sama (bundle discount 10-20%)
 - Naikkan deductible/own risk untuk menurunkan premi (tapi jangan terlalu tinggi)
 - Investasi di risk management (sprinkler, security system) untuk claim history bersih
 - Beli polis annual (bukan short-period) untuk premi per bulan yang lebih murah
 - Minta broker menawarkan ke 3-4 perusahaan asuransi untuk mendapat competitive quote
 - Untuk portfolio besar, negosiasi risk-sharing atau captive insurance option
-

TIP

Kesalahan umum: menerima renewal quote tahun berikutnya tanpa cek ulang pasar. Setiap 2-3 tahun, minta broker Anda re-tender polis untuk memastikan Anda masih dapat penawaran terbaik.

BAGIAN 6

Broker, agen, atau langsung — mana yang tepat?

Beli langsung ke perusahaan asuransi

Bisa hemat komisi 5-15%. Cocok untuk polis sederhana dan standar (motor pribadi, travel). Kurang cocok untuk polis komersial kompleks karena Anda perlu bandingkan sendiri antar perusahaan asuransi.

Melalui agen asuransi

Agen mewakili satu perusahaan asuransi. Bagus jika Anda sudah tahu perusahaan asuransi mana yang Anda mau, tapi terbatas dari sisi pilihan produk. Komisi ditanggung perusahaan asuransi.

Melalui broker atau agen multi-perusahaan asuransi

Broker/agen independen bekerja untuk Anda, membandingkan penawaran dari beberapa perusahaan asuransi. Cocok untuk polis komersial, corporate risk, atau situasi kompleks. Komisi juga ditanggung perusahaan asuransi — Anda tidak bayar ekstra.

10 kesalahan yang sering dilakukan pemula

- ☐ Under-insurance: nilai pertanggungan lebih kecil dari nilai aktual aset
- ☐ Hanya membandingkan premi tanpa membaca wording dan exclusion
- ☐ Tidak deklarasi pre-existing risk (menyebabkan klaim ditolak)
- ☐ Terlambat lapor klaim (di luar periode notifikasi yang ditentukan polis)
- ☐ Tidak menyimpan dokumen aset (invoice, foto, sertifikat) untuk pembuktian klaim
- ☐ Membeli asuransi berdasarkan pushy sales tanpa memahami produknya
- ☐ Tidak review polis tahunan setelah bisnis berkembang
- ☐ Mengabaikan cyber insurance meski sudah menggunakan sistem digital
- ☐ Menganggap asuransi = biaya, bukan risk management tool
- ☐ Tidak menyertakan business interruption coverage dengan property insurance

Checklist sebelum membeli polis pertama

- ☐ Sudah identifikasi 3-5 risiko paling material untuk bisnis
 - ☐ Sudah hitung nilai pertanggungan berdasarkan replacement value
 - ☐ Sudah bandingkan minimal 3 penawaran dari perusahaan asuransi berbeda
 - ☐ Sudah baca semua exclusion di wording polis
 - ☐ Sudah tanya cara proses klaim dan berapa lama waktu prosesnya
 - ☐ Sudah tanya siapa yang jadi contact person untuk emergency claim
 - ☐ Sudah konsultasi dengan broker/agen independen untuk second opinion
 - ☐ Sudah anggarkan premi tahunan dalam cash flow bisnis
 - ☐ Sudah setuju dengan deductible/own risk yang tercantum
 - ☐ Sudah baca dan pahami warranty dan condition polis
-

LANGKAH SELANJUTNYA

Butuh diskusi lebih detail?

Panduan ini memberikan gambaran umum. Untuk kebutuhan spesifik bisnis Anda, tim Fortis Garda siap membantu — konsultasi awal 30 menit gratis dan tanpa komitmen.

HUBUNGI KAMI

WhatsApp: +62 813 9999 1244

Email: info@fortisgarda.com

Website: www.fortisgarda.com

Dokumen ini disusun untuk tujuan edukasi. Kondisi spesifik polis, cakupan, dan premi dapat berbeda tergantung profil risiko dan perusahaan asuransi. Selalu konsultasikan dengan agen atau broker asuransi berlisensi sebelum mengambil keputusan.