

**LAPORAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**PROSPEK PIALANG ASURANSI DAN BEKERJA  
DI PIALANG ASURANSI SEBAGAI INDUSTRI  
PENUNJANG ASURANSI**



Tim Pelaksana:  
Mulawarman Awaloedin (Ketua)  
I Nyoman Winata (Anggota)

**PROGRAM STUDI AKTUARIA  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN ASURANSI TRISAKTI  
JAKARTA  
25 Juli 2023**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Program : Prospek Pialang Asuransi Dan Bekerja Di Pialang Asuransi  
Sebagai Industri Penunjang Asuransi  
Ketua : Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M.  
NIDN : 0303096503  
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti  
Program Studi : Aktuaria  
Nomor HP : 0818748405  
Alamat e-mail : [mulawarman.awaloedin@gmail.com](mailto:mulawarman.awaloedin@gmail.com)  
Anggota I : I Nyoman Winata, S.E., M.M.  
NIDN : 0310125802  
Perguruan Tinggi : STMA Trisakti  
Program Studi : Asuransi Jiwa  
Nomor HP : 085716965441  
Alamat e-mail : [nyoman\\_stma@yahoo.com](mailto:nyoman_stma@yahoo.com)  
Biaya : STMA Trisakti

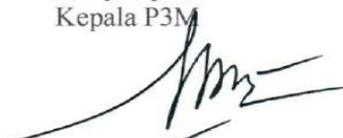
Jakarta, 25 Juli 2023

Ketua PkM,



Mulawarman A. S.Si., M.M.  
NIDN: 0303096503

Menyetujui,  
Kepala P3M



Prof. Dr. Rukaesih A. Maolani, M.Si  
NIDK: 8896750017

Mengetahui,  
Ketua STMA Trisakti



Dr. Antonis Anton Lie, S.E., M.M.  
NIDN: 0323086502

## **ABSTRAK**

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah Memberikan penyuluhan untuk meniti berkarir sebagai pialang asuransi di industri perasuransian Indonesia. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka dilakukan Pengabdian kepada Masyarakat pada semester genap tahun akademik 2022/2023. Sasaran yang ingin dicapai adalah para mahasiswa program sarjana dan diploma asuransi, mahasiswa yang sedang menempuh tugas akhir dan berminat untuk meniti karir di industri pialang asuransi, serta masyarakat pengguna jasa keperantaraan dalam industri perasuransian. Sedangkan metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan secara virtual melalui platform *zoom meeting*. Hasil PkM ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa, dosen dan praktisi pialang asuransi dan pialang reasuransi untuk menambah pengetahuannya secara praktis di lapangan. Sedangkan prospek pialang dan bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan bagi para pencari kerja.

Kata kunci: Pialang asuransi dan Prospek pekerjaan

## KATA PENGANTAR

Dengan rahmat Tuhan Yang Maha Esa, akhirnya penyusunan laporan Pengabdian kepada Masyarakat ini yang berjudul: Prospek Pialang Asuransi Dan Bekerja Di Pialang Asuransi Sebagai Industri Penunjang Asuransi, dapat diselesaikan. Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan untuk memenuhi salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu bidang Pengabdian kepada Masyarakat.

Penyelesaian proposal ini melibatkan banyak pihak yang telah memberikan bantuan baik langsung maupun tidak langsung. Untuk itu pada kesempatan ini kami menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih, kepada :

1. Bapak DR. Antonius Anton Lie, S.E., M.M., selaku Ketua STMA Trisakti, yang telah memberi dukungan dan kesempatan untuk melakukan Pengabdian kepada Masyarakat ini.
2. Bapak I Made Indra P, AMK., SKM., MPH., selaku Wakil Ketua I STMA Trisakti yang telah memberi dukungan kesempatan melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat ini.
3. Bapak DR Suhartono, S.E., M.M., selaku Wakil Ketua II, yang juga telah memberi dukungan dan kesempatan dalam Pengabdian kepada Masyarakat ini.
4. Ibu Prof. Dr. Rukaesih A. Maolani, M.Si., selaku Kepala P3M, yang telah memberi dukungan, semangat, arahan dan petunjuk dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini.
5. Rekan-rekan dosen yang telah memberi saran yang baik untuk penyempurnaan yang telah disampaikan dalam seminar.

Disadari bahwa, masih terdapat kekurangan dan kekhilapan dalam penulisan ini, untuk itu diharapkan masukan dan tanggapan dari pihak lain untuk perbaikan, dengan harapan pada akhirnya hasil Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat disajikan sebagai buah karya yang bermanfaat bagi kalangan lebih luas.

Jakarta, 25 Juli 2023

Ketua pelaksana

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	i
ABSTRAK .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Analisis Situasional dan Permasalahan.....	1
1.2 Tujuan Kegiatan.....	2
BAB II SOLUSI PERMASALAN.....	3
2.1 Bekerja Sebagai Pialang Asuransi .....	3
2.2 Membangun Hubungan Pialang dengan Klien.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB III METODE PELAKSANAAN .....	6
3.1 Sasaran.....	6
3.2 Perencanaan.....	6
3.3 Pelaksanaan .....	7
3.4 Evaluasi .....	8
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	9
4.1 Hasil .....	9
4.2 Pembahasan .....	10
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	12
5.1 Kesimpulan ... ..	12
5.2 Saran-Saran .....	12
DAFTAR PUSTAKA .....	13

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perkembangan jumlah perusahaan pialang asuransi dan Reasuransi selama dua belas tahun terakhir .....	1
Tabel 2. Suasana Acara MSS 14.06 .....	6
Tabel 3. Distribusi Jumlah Peserta dalam Kegiatan PkM Daring .....	9

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Pamflet Acara dan Latar Belakang Visual MSS 14.06 .....	7
Gambar 2. Diagram Batang Distribusi Jumlah Peserta dalam Kegiatan PkM Daring .....	9
Gambar 3. Tangkapan Layar, Suasana Kegiatan PkM Daring .....	10
Gambar 4. Perkembangan Jumlah SDM di Perusahaan Pialang Asuransi Dan Pialang Reasuransi .....	11

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasional dan Permasalahan

Aktivitas suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya pasti akan berhadapan dengan yang namanya risiko. apakah itu risiko keuangan, risiko operasional, risiko likuiditas termasuk risiko asuransi dan seterusnya. Fokus pada risiko asuransi, merupakan risiko kemungkinan kegagalan perusahaan asuransi membayar kewajiban kepada tertanggung akibat adanya penerimaan risiko, penetapan suku premi maupun penangana klaim yang kuran baik. Untuk itu risiko harus dikelola dengan baik agar dapat menciptakan dan melindungi nilai, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja, mendorong inovasi dan mendukung pencapaian sasaran (Awaloedin et al., 2022). Di samping itu mitigasi risiko asuransi dapat dipetakan sebagai risiko tinggi, menengah dan kecil, dapat dilakukan langkah miitigasinya untuk mencegah terjadinya risiko (*Jhony Kurniawan, 2023*)

Usaha industri asuransi di Indonesia di atur dalam undang-undang no. 40 tahun 2014. Dalam undang-undang tersebut telah dijelaskan tentang usaha perasuransian di Indonesia dan jenis usahanya. Satu diantaranya adalah usaha pialang asuransi. Usaha ini merupakan sebuah usaha jasa konsultasi yang bersifat keperantaraan dalam penutupan asuransi serta penanganan penyelesaian klaimnya. Secara teknis, mereka hanya bekerja untuk satu jenis usaha saja (POJK No. 05/2016).

Saat ini jumlah perusahaan pialang asuransi yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah sebanyak 160 perusahaan (per Januari 2020). Data dari badan Pusat Statistik menunjukkan perkembangan jumlah perusahaan selama dua belas tahun terakhir.

Tabel 1.  
Perkembangan Jumlah Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi selama dua belas tahun terakhir

PERUSAHAAN	Tahun Pencatatan											
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pialang asuransi	138	138	149	153	157	166	169	169	166	160	160	155
Pialang reasuransi	25	27	29	29	31	37	40	43	43	42	42	41
Jumlah	163	165	178	182	188	203	209	212	209	202	202	196

Sumber: BPS (*access time: August 25, 2022, 12:59 pm*)

Usaha pialang asuransi ini sudah jauh berkembang terutama sejak sepuluh tahun terakhir. Peningkatan jumlah perusahaan yang sedemikian tinggi, jika mengacu ke total jumlah perusahaan asuransi tampak cukup signifikan. Selain itu, dengan memandang kepada laporan keuangan yang diterbitkan oleh OJK tampak juga bahwa industri pialang asuransi memperlihatkan peningkatan aktivitas keuangan yang menarik.

Usaha pialang asuransi memperoleh penghasilan dari komisi (*brokerage fee*), seperti yang tertera dalam laporan keuangan. Melihat pada laporan keuangan yang dilaporkan ke OJK, tampak bahwa secara total seluruh perusahaan tetap meraih keuntungan sejak periode tahun 2017 hingga tahun 2021. Ini menunjukkan bahwa usaha pialang tetap menarik dan masih menjanjikan.

Penelitian menunjukkan yang bahwa calon tertanggung lebih menyukai membeli asuransi melalui perantara dibanding faktor-faktor lainnya (Bernardus Franco Maseke, 2021). Selain itu pialang asuransi dianggap lebih mewakili kepentingan tertanggung (Ruslana Pikus et.al., 2018). Oleh karena itu, akibat perubahan pasar yang terjadi, pialang asuransi harus terus mendesain-ulang dan mendefinisikan kembali peran mereka di pasar asuransi (Peter Maas, 2010), termasuk melakukan digitalisasi (Ming Xiao, 2019).

Fokus dalam usaha pialang asuransi adalah pada kepuasan dari tertanggung sebagaimana diatur dalam undang-undang dan aturan-aturan lainnya dari OJK. Tujuannya adalah untuk memastikan apakah keperantaraan yang melekat dalam kegiatan pialang asuransi memerlukan perilaku positif yang melebihi lingkungan terdekat (Miguel Angel Latorre Guillem, 2020; Michel Denuit, 2021). Melihat pada kondisi terkini di pasar pialang asuransi di Indonesia dan juga di pasar global, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dilaksanakan untuk memberikan penyuluhan terkait dengan peran dan fungsi dari pialang asuransi di Indonesia.

## **1.2. Tujuan Kegiatan**

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah: Memberikan penyuluhan untuk meniti berkarir sebagai pialang asuransi di industri perasuransian Indonesia.

## **BAB II**

### **SOLUSI PERMASALAN**

#### **2.1 Bekerja sebagai pialang asuransi**

Secara historis, broker dalam bentuk apa pun telah menjadi perantara bagi pembeli dan penjual yang asal-usulnya terletak pada komoditas dan yang berbeda dari suatu faktor dengan tidak memiliki barang untuk dijual. Istilah ini kemudian masuk dan berkembang ke dunia asuransi. Sebagian besar berkembang melalui underwriter di Lloyd's yang muncul di abad ketujuh belas. Pialang asuransi menggambarkan seseorang yang lazimnya atau pada awalnya adalah seseorang yang merupakan agen dari tertanggung (Alan Teale, 1980).

Sebagai pialang asuransi, pekerjaan mereka adalah menjual berbagai polis yang ditawarkan oleh berbagai perusahaan yang tersedia melalui Lloyd's of London. Tugas tersebut mencakup memberikan pelayanan kepada klien dan mengadvokasi kepentingan mereka jika terjadi klaim (Joel Simon, 2019).

Lingkup tanggung jawab pialang dalam setiap kasus tentu saja bergantung pada ketentuan perikatan yang tepat, tetapi jika tidak ada upaya untuk mendefinisikan ruang lingkup tanggung jawab dalam ketentuan perjanjian bisnis apa pun, tugas minimum inti yang pada umumnya mencakup pada ketentuan dan kompetensi untuk menjalankan strategi (John Virgo, 2004).

#### **2.2 Membangun hubungan pialang dengan klien**

Hubungan broker-klien memiliki dua fase utama: (1). fase pengumpulan informasi, dan (2). fase hubungan formal. Berikut uraiannya.

Pada tahap satu, pengumpulan informasi, ada dua tahap yang berbeda, salah satunya bisa berlangsung sangat singkat, yakni hanya sampai beberapa bulan. Pertama, seperti layanan profesional lainnya, klien baru diperoleh melalui rujukan atau rekomendasi dari klien yang sudah ada, dengan inisiasi pribadi atau jaringan. Ini mirip dengan tahap pre-stage, tahap awal atau tahap prahubungan.

Dari perspektif broker dan akan muncul pertanyaan klien seperti berikut ini:

- a. Bagaimana detail broker diperoleh dan dikomunikasikan?
- b. Apakah klien dirujuk dan oleh siapa?
- c. Apa alasan putusnya hubungan dengan broker sebelumnya?
- d. Jika ada pergantian personel, apakah ada konflik kepentingan?
- e. Jenis layanan apa yang dicari klien?
- f. Apa persyaratan bisnis baru?
- g. Apakah broker memiliki keahlian dan pengetahuan teknis dalam organisasi mereka?

Jika masalah ini ditangani secara memadai, keputusan tentang kesinambungan hubungan dengan klien akan dibuat, biasanya secara tertulis, tetapi klien tetap disebut sebagai prospek.

Tahap kedua adalah tahap bisnis atau pemasaran baru tetapi ini masih merupakan bagian dari tahap pengumpulan informasi. Untuk diselesaikan secara efektif, tahap ini harus dimulai setidaknya satu atau dua bulan sebelum berakhirnya penawaran. Hal ini bisa disamakan dengan fase awal. Masalah yang diangkat di sini akan mencakup jenis bisnis, ukuran organisasi dan profil risikonya. Menggunakan informasi mereka sendiri, perusahaan asuransi dihubungi untuk dilakukan kuotasi (*quotation*) dan skala waktu untuk tender, dan standar layanan disepakati.

Dalam proses ini, broker adalah perantara, tetapi juga dapat melibatkan beberapa pihak sebagai penghubung atau kontak untuk informasi. Hasilnya adalah tender terakhir untuk prospek dan menunggu keputusan. Jika diterima maka fase hubungan formal dimulai.

Tahap ketiga adalah tahap pengembangan dan mencakup dua hingga enam bulan pertama hubungan. Broker telah diberikan izin untuk melanjutkan dan setiap perubahan pada program atau pembiayaan premi akan dibuat dan disetujui melalui penanganan akun profesional yang ditugaskan untuk klien ini.

Kontrak untuk pekerjaan yang berbeda dapat dibuat dengan waktu dan biaya yang disepakati. Pekerjaan bebas kesalahan, tidak ada kelalaian serius dan aspek lain yang bersifat teknis cenderung mendominasi. Biaya adalah penting tetapi kualitas dokumentasi dan akurasi juga penting. Kunci dari tahap ini adalah prospek sekarang menjadi klien dan disebut dengan nama lengkap mereka. Ini mirip dengan fase pertumbuhan atau tahap inisiasi.

Tahap empat adalah enam sampai dua belas bulan terakhir dan sekali lagi dapat dikaitkan dengan fase keterlibatan atau fase konstan. Frekuensi kontak dapat bervariasi tergantung pada ukuran dan jenis bisnis klien tetapi tingkat komunikasinya jauh lebih sedikit daripada yang dialami pada tahap satu dan dua.

Menariknya, nama klien sekarang menjadi disingkat seiring dengan keakraban. Salah satu cara untuk mengkonsolidasikan hubungan adalah agar penyedia layanan menyelesaikan keluhan secara kompeten. Jika ini tercapai, sangat mungkin salah satu alasan mengapa frekuensinya komunikasi menjadi tidak meningkat. Penanganan keluhan merupakan peluang untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan kualitas hubungan.

Terakhir, tahap kelima adalah tahap pra-perpanjangan yang dimulai sekitar dua bulan sebelum berakhirnya kontrak. Tidak ada padanan dari model lain yang dirujuk pada tahap ini. Sekali lagi, komunikasi antara klien dan broker dan penanggung sendiri akan mempengaruhi tender kepada klien untuk pembaharuan; ini biasanya dibuat dalam presentasi tatap muka dengan kesempatan untuk meninjau opsi pembiayaan premi. Jika klien menolak tender maka hubungan diakhiri dan akan kembali ke tahap pengembangan.

Tahapan tiga, empat dan lima biasanya berlangsung 12 bulan. Kapan saja selama periode ini, broker mungkin mengambil kesempatan untuk melakukannya *cross-sell* ke klien dan ini harus dilakukan sebelum kontrak pra-perpanjangan.

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Sasaran**

Sasaran dalam kegiatan PkM ini adalah para mahasiswa program sarjana dan diploma asuransi, mahasiswa yang sedang menempuh tugas akhir dan berminat untuk meniti karir di industri pialang asuransi, serta masyarakat pengguna jasa keperantaraan dalam industri perasuransian.

#### **3.2 Perencanaan**

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini masih berada koridor koridor *Management Sharing Session* (MSS) edisi 14.06. Program dengan judul: **Prospek Pialang Asuransi dan bekerja di Pialang Asuransi sebagai Industri penunjang asuransi**. Kegiatan ini sepenuhnya dilaksanakan menggunakan media *zoom meeting* dengan menghadirkan praktisi pialang asuransi dari Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi Indonesia (APPARINDO). Kegiatan ini dilaksanakan tanpa dipungut biaya, dan kepada para peserta yang terdaftar dan hadir selama kegiatan berlangsung diberikan sertifikat kepesertaan yang di tanda tabganui oleh Ketua STMA Trisakti. Pada kegiatan ini, telah ditetapkan tim pelaksana yang terdiri dari:

1. Mulawarman Awaloedin, dan
2. I Nyoman Winata,
3. Tim pendukung acara.

Adapun tugas dari tim ini adalah selain menetapkan judul kegiatan, mengundang dan menghubungi pembicara, juga membuat pamflet dan menyiapkan ruang *zoom* untuk pelaksanaan pada hari kegiatan. Selain itu, tim pendukung juga menyiapkan desain panflet acara, visual untuk latar belakang, daftar hadir peserta dan draft sertifikat untuk peserta yang hadir hingga akhir cara.



**Gambar 1. Pamflet Acara dan Latar Belakang Visual MSS 14.06**

### 3.3 Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan secara virtual melalui media *zoom meeting*. Adapun susunan acaranya adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Susunan Acara  
*Management Sharing Session (MSS) 14.06*  
 “Prospek Pialang Asuransi dan Bekerja di Pialang Asuransai sebagai  
 Industri Penunjang Asuransi”  
 Senin, 12 Juni 2023

Waktu	Kegiatan	Pengisi Acara
09.00-09.03	Pembukaan oleh Moderator	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
09.03-09.08	Pembacaan Doa	Holil Padli, M.Pd
09.08-09.15	Sambutan Ketua STMA Trisakti	Dr. Antonius Anton Lie, S.E., M.M.
09.15-09.20	Pembacaan C.V Narasumber	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
09.20-10.35	Penyampaian Materi	Yulius Bhayangkara (Ketua Umum APPARINDO)
10.35-10.50	Tanya Jawab	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M
10.50-11.00	Kesimpulan dan Penutup	Mulawarman Awaloedin, S.Si., M.M

### **3.4 Evaluasi**

- Evaluasi kegiatan dilakukan kepada para peserta, terutama para mahasiswa yang tidak atau sedang tidak mengambil mata kuliah pialang asuransi. Mereka berasal dari prodi aktuaria dan asuransi jiwa.

**BAB IV**  
**HASIL DAN PEMBAHASAN**

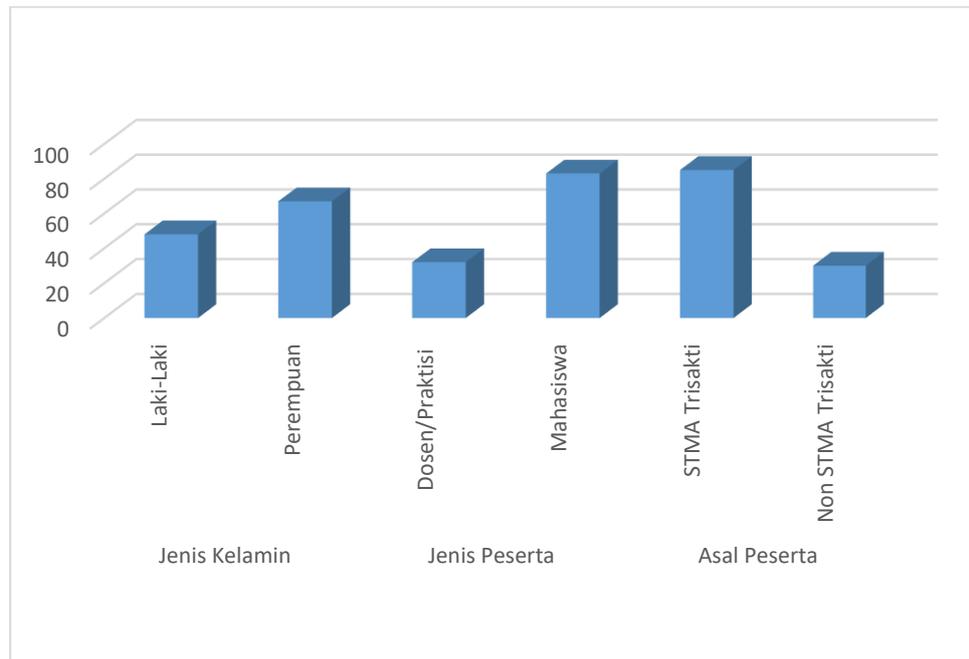
**4.1. Hasil**

Peserta yang mengikuti kegiatan PkM daring ini berasal dari kalangan mahasiswa, dosen dan praktisi dari perusahaan pialang asuransi, dengan jumlah peserta 115 orang. Distribusi jumlah peserta secara lengkap sebagaimana dalam tabel berikut.

**Tabel 3.**  
**Distribusi jumlah peserta dalam kegiatan PkM Daring**

Jenis Kelamin		Jenis Peserta		Asal Peserta	
Laki-Laki	Perempuan	Dosen/Praktisi	Mahasiswa	STMA Trisakti	Non STMA Trisakti
48	67	32	83	85	30

Atau dalam bentuk diagram batang.



**Gambar 2. Diagram batang distribusi jumlah peserta dalam kegiatan PkM Daring**



**Gambar 3. Tangkapan layar, suasana kegiatan PkM Daring**

#### **4.2. Pembahasan**

Usaha pialang asuransi merupakan usaha jasa konsultasi dan/ atau keperantaraan dalam penutupan asuransi atau asuransi syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama pemegang polis (tertanggung/peserta). Selanjutnya untuk usaha pialang reasuransi merupakan usaha jasa konsultasi dan/ atau keperantaraan dalam penempatan reasuransi atau reasuransi syariah serta penanganan penyelesaian klaimnya dengan bertindak untuk dan atas nama perusahaan asuransi, perusahaan, asuransi syariah, perusahaan penjaminan, perusahaan penjaminan syariah, perusahaan reasuransi, atau perusahaan reasuransi syariah yang melakukan penempatan reasuransi atau reasuransi syariah.

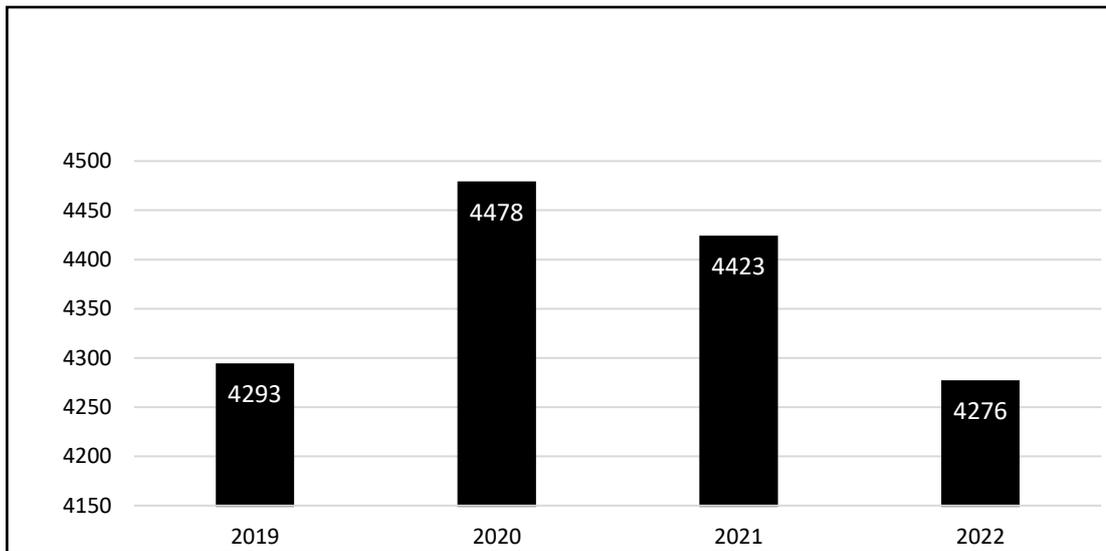
Seluruh kegiatan usaha ini tergabung ke dalam sebuah asosiasi, yakni Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO). Asosiasi perusahaan ini didirikan pada tanggal 11 Maret 1978 dengan nama saat itu adalah ABAI (Asosiasi Broker Asuransi Indonesia). Sebutan broker kemudian diubah menjadi pialang untuk membedakannya dengan nama broker yang banyak digunakan untuk kegiatan lain. APPARINDO merupakan satu-satunya asosiasi perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi di Indonesia.

Sesuai dengan POJK Nomor 68/POJK.05/2016 tentang perizinan dan kelembagaan perusahaan pialang asuransi, perusahaan pialang reasuransi, dan

perusahaan penilai kerugian asuransi BAB V Pasal 13 ayat (1), fungsi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi adalah:

1. Pelayanan,
2. Teknis Kepialangan,
3. Administrasi, Keuangan, dan Audit Internal.

Saat ini kebutuhan SDM untuk bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan. Sebagai ilustrasi, berikut ditampilkan perkembangan jumlah SDM yang bekerja di industri ini.



**Gambar 4. Perkembangan Jumlah SDM di Perusahaan Pialang Asuransi & Reasuransi**

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Kegiatan penyuluhan ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa, dosen dan praktisi pialang asuransi dan pialang reasuransi untuk menambah pengetahuannya secara praktis di lapangan.
2. Prospek pialang dan bekerja di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi masih terbuka dan sangat menjanjikan bagi para pencari kerja.

#### **5.2 Saran-Saran**

1. Diharapkan kegiatan seperti ini dapat ditingkatkan intensitasnya untuk meningkatkan pengetahuan bagi pesertanya.
2. Bagi para lulusan perguruan tinggi bisa mulai meniti karirnya di perusahaan pialang asuransi dan pialang reasuransi karena prospeknya masih terbuka luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alan Teale.(1980). Insurance Broker and the Law of Agency. In: A Textbook of Insurance Broking editor by: Roderick Clews. The British Insurance Brokers Association, London.
- Awaloedin, M., Winata, N., Sidik, S., Studi, P., Kerugian, A., & Trisakti, S. (2022). Providing Extension on the Implementation of ISO 31000-Based Risk Management in the Service Industry Sector and MSMEs Memberikan Penyuluhan Penerapan Manajemen Risiko Berbasis ISO 31000 Pada Sektor Industri Jasa dan UMKM. *ARSY :Aplikasi Riset Kepada Masyarakat*, 3(1), 82–88. <http://journal.al-matani.com/index.php/arsy>,Online
- Jhony Kurniawan (2023). Literasi Mitigasi Risiko dan Asuransi Perjalanan Wisata. Ikhlas, Jurnal Pengabdian Dosen dna Mahasiswa, Vol. 1, No. 1, https://ejournal.indrainstitute.id/index.php/ikhlas/article/view/396/143*
- Denuit, M., & Robert, C. Y. (2021). Risk sharing under the dominant peer-to-peer property and casualty insurance business models. *Risk Management and Insurance Review*, 24(2), 181–205. doi:10.1111/rmir.12180
- Joel Simon.(2019). We Want To Negotiate. Columbia Global Report, New York.
- John Virgo dan Philip Ryler.(2004). Duties of Insurance Broker. *Jurnal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 12, No. 2
- Virgo, J., & Ryley, P. (2004). Duties of insurance brokers. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 12(2), 128–131. <https://doi.org/10.1108/13581980410810740>
- Xiao, M. (2019). Research on the Impact of Internet Finance on Systematic Risks of Commercial Banks. Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/icemse-19.2019.140>
- Zarkovic, N. (2021). The Role Of Modern Technology In Communication Of Brokers And Agents With The Insureds (pp. 22–35). University Library in Kragujevac. <https://doi.org/10.46793/xxsav21.022z>