



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

### 2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Great Eastern adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang asuransi, khususnya asuransi jiwa. Di Singapura dan Malaysia, perusahaan ini sudah terkenal luas karena merupakan perusahaan asuransi tertua dan terbesar di kedua negara tersebut. Memiliki 3,8 juta orang pemegang polis dan mengelola aset dari klien sebesar Rp 381 triliun juga menjadi alasan mengapa perusahaan ini menjadi yang terbesar. Selain di Singapura dan Malaysia, Great Eastern juga beroperasi di China, Vietnam, Brunei, dan Indonesia. Standard & Poor's, sebuah perusahaan jasa keuangan di Amerika yang menerbitkan berbagai peringkat finansial, memberikan nilai AA- kepada Great Eastern berkaitan dengan kekuatan finansial dan *counterparty credit ratings*. Tidak hanya itu, Asia Insurance Industry Awards 2011 juga memberikan penghargaan kepada Great Eastern sebagai Life Insurer of the Year.

Great Eastern sendiri adalah anak perusahaan dari OCBC Bank, dimana OCBC sudah terkenal di Asia Tenggara sebagai perusahaan jasa keuangan terbesar kedua di Asia Tenggara dalam hal aset. Kekuatan dari OCBC Bank dibuktikan dari *long term credit rating* Aa1 dari Moody's, lembaga pemeringkat dan riset perusahaan jasa keuangan. Pasar utamanya berada di Singapura, Malaysia, Indonesia, dan China dengan jaringan lebih dari 500 cabang, kantor perwakilan di 15 negara dan teritori, termasuk 400 kantor cabang di Indonesia yang beroperasi di bawah nama Bank OCBC NISP. OCBC Bank tidak salah dikatakan sebagai bank terkuat di dunia oleh Bloomberg pada tahun 2011 dan 2012.

Great Eastern di Indonesia dikenal sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa PT Great Eastern Life Indonesia. 2 saluran distribusi yang dimiliki adalah Agency dan Bancassurance. PT Great Eastern Life Indonesia, sebagai anggota dari Great Eastern Holdings, juga menyediakan produk asuransi dengan prinsip Syariah yang dipasarkan

melalui Unit Syariah. PT Great Eastern Life Indonesia memiliki kerjasama yang kuat dengan OCBC NISP berupa Exclusive Bancassurance Partnership. Pertama kali berdiri pada tahun 1996, PT Great Eastern Life Indonesia memiliki komitmen untuk memenuhi kebutuhan nasabahnya yang berkaitan dengan asuransi jiwa mereka. Dibantu oleh kantor-kantor *agency* di berbagai kota besar di Indonesia, serta *human resource* dan teknologi yang saling mendukung satu sama lain, PT Great Eastern Life Indonesia memiliki tujuan memandirikan nasabah mereka dalam hal keuangan, menciptakan kesehatan masyarakat yang lebih baik, serta hubungan antarpersonal yang Melalui kantor-kantor pemasaran di berbagai kota besar di Indonesia dan didukung oleh teknologi terkini serta karyawan dan tenaga pemasaran yang profesional, Great Eastern Life berkomitmen memberikan pelayanan berkualitas kepada nasabahnya dan menjadikan hidup lebih indah berdasarkan kemandirian keuangan, kesehatan yang baik, serta hubungan yang bermakna.

PT Great Eastern Life Indonesia memiliki beberapa penghargaan yang meningkatkan kepercayaan klien kepada perusahaan. Penghargaan tersebut meliputi:

1. Pemegang 2 Rekor MURI sebagai perusahaan asuransi yang memiliki polis tertua di Indonesia dan klaim terbayarkan di tahun 2004 dan kuliah umum dengan peserta terbanyak dan diterjemahkan ke dalam 3 bahasa (Inggris, Arab, dan Jepang) di tahun 2009
2. Pemenang ketiga “e-company Award 2009” untuk kategori asuransi yang diselenggarakan oleh Majalah Warta Ekonomi atas inovasi dalam bidang Information Technology
3. Peringkat 1 dengan predikat sangat bagus untuk kategori perusahaan asuransi jiwa berpremi bruto di bawah Rp 200 milyar pada rating asuransi yang diadakan oleh majalah Infobank tahun 2010

## 2.2 Visi dan Misi Perusahaan

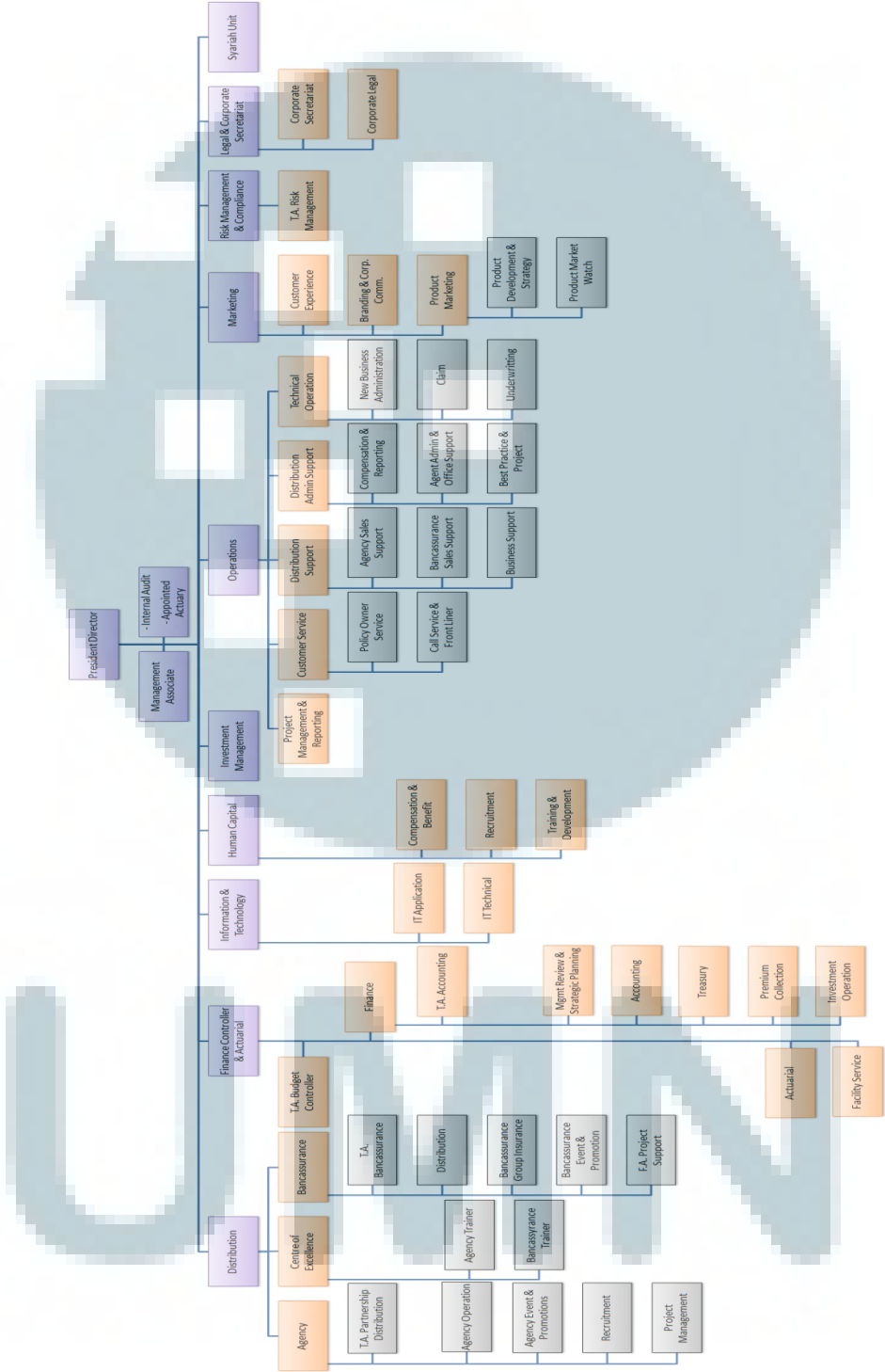
Semua organisasi, baik yang besar maupun yang kecil, pasti memiliki visi dan misi yang ingin mereka capai. Visi berkaitan dengan apa yang ingin dicapai oleh sebuah organisasi di masa depan. Misi adalah cara bagaimana untuk mencapai visi yang telah direncanakan. Dilihat dari jangka waktunya, visi lebih mengarah kepada jangka panjang, sedangkan misi mengarah kepada jangka pendek dan menengah. Di dalam visi terdapat keinginan, harapan, dan cita-cita organisasi, sedangkan di dalam misi terdapat langkah-langkah, cara, metode, dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai visi tersebut.

Visi dari PT Great Eastern Life Indonesia adalah “Menjadi pemimpin jasa keuangan di Asia, terkenal atas kesempurnaannya.

Misi dari PT Great Eastern Life Indonesia adalah “Menjadikan hidup lebih indah berdasarkan kemandirian keuangan, kesehatan yang baik, serta hubungan yang bermakna”.

UMMN

## 2.3 Struktur Organisasi



## 2.4 Landasan Teori

### 2.4.1 Principles of Insurance

Menurut Dahlan Siamat (2005:661), perusahaan asuransi mempunyai 6 prinsip dasar yang harus dijalankan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi, yaitu:

a. Insurable Interest

Prinsip ini menyatakan bahwa antara pemegang polis atau tertanggung dengan apa yang diasuransikan haruslah memiliki suatu hubungan finansial yang sah dalam hal legal. Hubungan finansial disini berarti bahwa bila terjadi sesuatu pada hal yang diasuransikan, maka pemegang polis atau tertanggung akan mengalami kerugian yang berkaitan dengan keuangan si tertanggung. Prinsip ini yang membuat seseorang tidak dapat mengasuransikan sesuatu yang tidak berkepentingan dengan dirinya, contohnya kita tidak bisa mengasuransikan mobil milik tetangga karena kita tidak mengalami kerugian saat mobil tersebut rusak, akibatnya kita diuntungkan dengan asuransi tersebut

b. Utmost Good Faith

Prinsip dimana pihak pemegang polis dan perusahaan asuransi harus saling memiliki tujuan baik, yaitu perusahaan asuransi melindungi resiko yang akan ditanggung pemegang polis dan pemegang polis tidak mengambil keuntungan dari asuransi tersebut. Karena itu, sebelum penandatanganan kontrak polis, baik pihak perusahaan maupun pemegang polis harus saling jujur akan semua informasi yang diberikan. Pemegang polis tidak boleh menyembunyikan fakta-fakta tertentu yang menguntungkan dia bila mengambil asuransi. Perusahaan asuransi tidak boleh mengumbar janji yang berlebihan hingga tujuannya berubah menjadi penjual polis sebanyak-banyaknya, bukannya melindungi nasabah

c. Indemnity

Prinsip ini menyatakan bahwa bila terjadi kejadian yang merugikan nasabah, maka perusahaan asuransi hanya mengembalikan keadaan keuangan nasabah seperti sebelum terjadi kejadian tersebut. Jumlah dari penggantian kerugian yang ditanggung perusahaan asuransi adalah sebesar jumlah yang diasuransikan atau kerugian yang terjadi, yang mana yang paling sedikit. Penggantian tidak boleh kurang ataupun lebih dari kerugian yang sebenarnya terjadi. Tidak hanya itu, penggantian kerugian juga dibatasi oleh pengaruh periode waktu, dimana hanya diganti bila berada pada periode waktu yang sudah disepakati. Intinya, prinsip ini mengatakan bahwa asuransi hanyalah untuk proteksi akan kerugian yang mungkin terjadi, bukan untuk mencari keuntungan

d. Contribution

Prinsip ini muncul saat nasabah memiliki lebih dari satu polis di perusahaan yang berbeda untuk satu kejadian yang sama. Misalkan, seseorang yang mengasuransikan kesehatannya dengan mengambil program rawat inap sebesar Rp 500.000 per hari kepada 2 perusahaan asuransi, yaitu Great Eastern sebesar Rp 850.000 dan Prudential sebesar Rp 500.000. Bila orang tersebut dirawat selama satu hari, maka biaya Rp 500.000 dapat hanya ditanggung oleh satu perusahaan ataupun dibagi rata sebesar Rp 250.000. Tujuan prinsip ini adalah agar bila seseorang sudah melakukan klaim terhadap satu perusahaan, dia tidak bisa melakukan klaim pada kejadian yang sama pada perusahaan lain sehingga mendapatkan profit. Tujuan lainnya adalah bila satu perusahaan menanggung penuh biaya asuransi tersebut, maka perusahaan tersebut berhak meminta kontribusi dari perusahaan asuransi lainnya agar terbagi rata.

e. Subrogation

Prinsip asuransi dimana pihak asuransi dapat meminta pertanggungjawaban kepada pihak yang menyebabkan kerugian terhadap nasabah atau tertanggung.

Nasabah tidak perlu lagi meminta pertanggungjawaban dari penyebab kerugian, mereka hanya perlu meminta klaim penggantian kerugian kepada pihak asuransi sehingga pihak asuransi menjadi pihak yang berhak meminta pertanggungjawaban kepada penyebab kerugian. Tujuannya adalah agar nasabah tidak melakukan tindak kecurangan yang membawa keuntungan tersendiri bagi mereka dan juga memudahkan nasabah dalam penggantian kerugian

f. **Causa Proxima**

Dilihat dari arti katanya, prinsip ini berkaitan dengan penyebab awal dari kejadian yang menyebabkan kerugian kepada nasabah. Penyebab awal tersebut haruslah masuk ke dalam penyebab kejadian yang tertera di polis dan bukan merupakan force majeure. Contohnya, bila nasabah melakukan klaim terhadap kerusakan rumahnya yang diakibatkan oleh jatuhnya pesawat terbang yang menabrak rumah tersebut, dimana kecelakaan pesawat tersebut dikarenakan badai besar yang mengakibatkan gangguan teknis pada pesawat, maka penyebab utamanya adalah badai. Jika dalam polis badai tidak dimasukkan ke dalam daftar penyebab yang diganti kerugiannya, maka nasabah tidak dapat melakukan klaim.

#### **2.4.2 Time Value of Money**

Menurut Gitman (2009:162), Time Value of Money didasari dengan persepsi bahwa nilai mata uang sekarang lebih berharga atau bernilai dibandingkan dengan nilai mata uang di kemudian hari. Faktor-faktor yang mempengaruhi nilai mata uang, khususnya inflasi dan suku bunga, akan membuat nilai mata uang berubah-ubah dan tidak pernah sama. Konsep ini yang menjelaskan mengapa orang tua kita bisa membeli semangkok bakso seharga Rp 500 tetapi sekarang kita harus mengeluarkan uang Rp 5.000 untuk semangkok bakso tersebut.

Ada 2 pandangan dalam Time Value of Money, yaitu :

a. Future Value

Nilai uang di masa depan yang dihitung dengan menggunakan nilai uang sekarang dan peningkatan nilai memakai tingkat inflasi atau suku bunga.

Rumus yang dipakai adalah:

$$FV = PV \times (1+i)^n$$

Dimana FV adalah nilai mata uang di masa depan, PV adalah nilai mata uang sekarang, i adalah tingkat inflasi atau suku bunga, dan n adalah periode waktu yang dipakai.

Konsep Future Value memiliki banyak kegunaan yang penting bagi keseluruhan proses finansial di dunia, misalnya menghitung harga dari suatu barang di masa depan, memperkirakan nilai dari saham atau bonds yang kita miliki, atau bisa juga dipakai untuk menghitung berapa besar nilai uang yang telah kita tabung bulanan.

b. Present Value

Nilai uang sekarang yang didapat dari pembagian antara nilai uang di masa depan dengan tingkat inflasi atau suku bunga. Rumus yang dipakai adalah:

$$PV = FV/(1+i)^n$$

Konsep Present Value banyak dipakai untuk mencari tahu berapa nilai sebenarnya dari uang yang ada di masa depan, contohnya mencari tahu nilai dari uang hasil investasi ataupun uang pertanggungan yang diberikan oleh pihak asuransi. Dengan konsep ini, uang yang seakan-akan terlihat besar di masa depan sebenarnya hanya memiliki nilai yang tidak terlalu besar sekarang, sehingga bisa dibandingkan apakah layak dalam mengambil keputusan asuransi ataupun investasi.

### **2.4.3 Risk**

Gitman (2009:228) dalam bukunya yang berjudul *Principles of Managerial Finance* menjelaskan bahwa resiko adalah kemungkinan terjadinya kerugian finansial atau dalam aspek manajemen keuangan, variabilitas pengembalian dari suatu aset. Inti dari perusahaan asuransi sebenarnya hanyalah sebagai mekanisme berjaga-jaga bila suatu waktu terjadi resiko yang besar dan menyebabkan kerugian finansial bagi penerima resiko. Karena adanya faktor inilah yang menyebabkan adanya unsur ketidakpastian dalam kehidupan kita. Dengan adanya asuransi, bilapun suatu saat terjadi kejadian yang merugikan nasabah, kerugian finansial sudah ditanggung oleh perusahaan asuransi, sehingga tidak perlu takut lagi.

### **2.4.4 Tujuan Keuangan Pribadi**

Dalam siklus kehidupan, terdapat banyak masa yang akan dilalui manusia dimana di setiap masa tersebut pasti membutuhkan uang untuk memenuhi tujuan yang ingin dicapai. Tujuan tersebut dapat bersifat pendek, menengah, maupun panjang bahkan sering kali menggabungkan ketiga jangka waktu tersebut. Dalam modul pendidikan dari badan standar perencanaan keuangan Indonesia, siklus kehidupan manusia dibagi menjadi beberapa masa. Berikut ini adalah pembagian masa dari siklus kehidupan manusia beserta contoh tujuan keuangan di masa tersebut:

#### **2.4.4.1 Masa anak-anak**

Masa ini dimulai dari sejak seorang bayi lahir hingga mencapai usia 17 – 18 tahun dimana pada usia tersebut sudah dianggap sebagai orang dewasa yang memiliki tanggung jawab dan hak pribadi sendiri. Berbeda dengan budaya barat dimana anak-anak yang sudah berusia 18 tahun rata-rata memilih hidup sendiri, di Indonesia yang memiliki ikatan sosial kuat di dalam keluarga tidak mengharuskan anak mereka hidup sendiri ketika beranjak dewasa. Tujuan keuangan mereka pada masa ini bersifat konsumtif dan berjangka pendek. Dari segi finansial, mereka masih bergantung dengan orang tua mereka untuk memenuhi segala kebutuhan finansialnya.

#### **2.4.4.2 Masa lajang**

Masa ini dimulai ketika seseorang telah menyelesaikan pendidikan yang ditempuh dan mulai memasuki dunia kerja. Seperti kebanyakan orang yang baru mulai bekerja, umumnya tujuan utama mereka berjangka pendek seperti mempunyai kendaraan sendiri. Karena mereka baru memulai kerja, pendapatan mereka masih tergolong rendah sehingga pencapaian tujuan keuangan dilakukan dengan *leasing* atau pinjaman dari bank. Keluarga mereka, khususnya orang tua dan saudara kandung, juga mulai dibantu secara finansial oleh orang ini sehingga timbul ketergantungan keluarga mereka terhadap pendapatan pribadinya. Di usia ini, asuransi memegang peranan penting sebagai antisipasi resiko dalam bentuk proteksi pendapatan atau ketidaksiapan finansial apabila terjadi ketidakpastian dengan tujuan uang klaim tersebut adalah untuk membantu orang tua dan saudara kandung mereka, melunasi hutang bank, dan membayar biaya pengobatan dan rawat inap saat orang tersebut sakit.

#### **2.4.4.3 Masa menikah**

Setelah menemukan pasangan dan menikah, pasangan suami istri tersebut akan bekerja sama untuk mencapai tujuan keuangan mereka. Semakin berkembangnya jaman, wanita karir mulai banyak bermunculan dibandingkan jaman dulu saat wanita harus menjaga rumah menjadi norma umum. Karena itu, pencapaian tujuan keuangan bersama akan semakin mungkin tercapai dengan adanya *dual income*. Ketergantungan istri dengan suami, dan suami dengan istri, cukup tinggi karena itu perlu adanya sebuah program antisipasi resiko agar faktor ketidakpastian tidak merusak hubungan dan cita-cita yang sudah diimpikan. Setelah istri melahirkan anak pertama, timbul keputusan apakah istri berhenti bekerja untuk mengurus anak atau tetap bekerja. Bila berhenti, istri akan semakin bergantung terhadap suami karena tidak memiliki pendapatan lagi. Tujuan keuangan di masa ini biasanya berjangka pendek sampai menengah, contohnya memiliki kendaraan, tempat tinggal,

menabung untuk biaya pendidikan anak, dan juga persiapan tabungan untuk dana pensiun nantinya.

#### **2.4.4.4 Masa tua**

Masa ini dimulai ketika sebagian atau seluruh anak keluarga tersebut telah selesai sekolah dan mulai merintis jalan hidup masing-masing. Seorang individu ketika memasuki masa ini mencapai puncak hidupnya ketika harta mereka sudah berlimpah dan anak-anak mereka sudah tidak lagi menjadi beban. Tujuan keuangan di masa ini meliputi peningkatan dari tujuan keuangan di masa menikah. Contohnya, ingin membeli kendaraan yang lebih baik, memperbesar rumah atau pindah rumah ke tempat yang lebih kecil karena anak-anaknya sudah tidak tinggal di rumah, perencanaan perjalanan liburan ke luar negeri. Selain tujuan-tujuan tersebut, mereka juga ingin memperbanyak dana pensiun mereka dan mulai memikirkan tentang kesehatan tubuh mereka sehingga membutuhkan proteksi lebih agar terhindar dari resiko-resiko penyakit berbahaya.

#### **2.4.4.5 Masa pensiun**

Beruntung kita yang tinggal di Indonesia, budaya kita kental dengan ikatan sosial yang kuat sehingga walaupun anak kita sudah memiliki keluarga sendiri, mereka tidak akan melupakan orang tuanya atau mengirimkan mereka ke panti jompo seperti yang terjadi di budaya barat. Bila sudah memasuki masa ini, tanpa dana pensiun yang cukup, kehidupan pensiun akan penuh dengan ketakutan akan tidak cukupnya uang mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Di masa ini, tujuan keuangan mereka adalah mengatur dana pensiun yang sudah terkumpul agar tidak habis untuk hal yang tidak perlu dan berakibat fatal.

## **2.4.5 Six Step of Financial Planning**

Dalam modul pengajaran dari *Financial Planning Standards Board Indonesia*, proses pelaporan atau perencanaan keuangan pribadi terbagi ke dalam 6 langkah. 6 langkah ini akan membantu seseorang untuk melihat secara gambaran besar dimana dan bagaimana kondisi keuangan mereka. Dengan melakukan proses ini, akan terlihat dimana kondisi keuangan klien saat ini, apa yang mungkin dibutuhkan oleh klien di masa depan, dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan keuangan pribadi mereka. Adapun 6 langkah tersebut adalah sebagai berikut:

### **2.4.5.1 Introduction and Brief Financial Planning**

Tahap ini dimulai ketika seseorang sebagai financial planner bertemu pertama kali dengan klien mereka. Tahap awal adalah membangun hubungan dengan klien dengan cara menjelaskan apa peran seorang financial planner dan perusahaan apa yang diwakili oleh mereka. Setelah pengenalan selesai, financial planner akan menjelaskan jasa apa yang akan mereka berikan untuk klien dan mengapa dia memberikan jasa tersebut. Setelah itu, financial planner juga menjelaskan bagaimana mereka dapat memberikan jasa tersebut. Tujuan dari tahap ini adalah klien dapat mengetahui dan mengerti peran, tugas, serta pelayanan yang akan diberikan oleh seorang financial planner kepada klien mereka demi keuntungan klien itu sendiri.

### **2.4.5.2 Financial Goal and Financial Check-up**

Setelah tahap pertama selesai, seorang financial planner harus menanyakan informasi mengenai kondisi keuangan pribadi klien. Biasanya dalam tahap ini dibutuhkan kejelian dan memberikan pertanyaan yang benar dengan cara yang tepat agar financial planner mendapatkan semua data yang relevan dengan kondisi keuangan klien mereka. Masalahnya, karena bersifat pribadi, klien terkadang enggan memberikan data yang terlalu detail sehingga financial planner harus membuat asumsi-asumsi dari informasi yang ada. Setelah semua data didapat, financial planner dan kliennya bersama-sama membahas tujuan keuangan pribadi yang ingin dicapai oleh klien tersebut selama siklus hidupnya. Tujuan keuangan pribadi tersebut sudah

harus mempertimbangkan faktor waktu yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan dan kemungkinan resiko yang akan dialami oleh klien yang berakibat penundaan atau tidak tercapainya tujuan keuangan pribadi mereka. Sebelum seorang financial planner dapat memberikan saran kepada klien mereka, data yang dikumpulkan sudah harus selengkap-lengkapnyanya agar tidak salah memberikan saran kepada klien.

#### ***2.4.5.3 Review Financial Check-up***

Semua informasi yang telah diolah menjadi data keuangan yang relevan dengan pencapaian tujuan keuangan pribadi klien akan dianalisa dan dievaluasi untuk melihat bagaimana kondisi keuangan pribadi klien saat ini dan bagaimana mereka dapat mencapai tujuan keuangan pribadi mereka. Analisa yang dilakukan meliputi analisa aset harta yang dimiliki oleh klien dan bagaimana aset tersebut dapat dikelola agar mendukung pencapaian tujuan keuangan pribadi, analisa kewajiban yang ditanggung klien dan bersifat berulang-ulang dalam kurun waktu tertentu, analisa arus kas keluar masuk klien sehingga dapat melihat seberapa besar arus kas bebas yang dapat digunakan untuk berinvestasi atau menabung, analisa asuransi yang telah dimiliki oleh klien untuk melihat apakah asuransi tersebut sudah cukup untuk memproteksi dirinya terhadap resiko ketidakpastian yang dapat terjadi, dan analisa investasi yang telah dilakukan oleh klien untuk melihat apakah investasi tersebut sudah baik atau perlu diadakan perubahan struktur investasi klien guna mencapai tujuan mereka.

#### ***2.4.5.4 Ratio Financial Check-up Presentation and Recommendation***

Hasil dari semua analisa dan evaluasi yang dilakukan pada tahap ketiga akan memberikan suatu rekomendasi perencanaan keuangan oleh financial planner untuk klien. Rekomendasi ini harus difokuskan terhadap tujuan keuangan pribadi klien berdasarkan informasi dan data yang ada. Rekomendasi ini akan diargumentasikan oleh financial planner kepada klien agar klien mengerti betul rekomendasi yang diberikan sehingga mengambil keputusan dan langkah yang tepat. Hasil rekomendasi belum dianggap final, financial planner harus menerima masukan dari klien setelah

hasil rekomendasi disosialisasikan dan apabila diperlukan melakukan revisi terhadap rekomendasi tersebut sesuai masukan klien.

#### ***2.4.5.5 Detail Financial Goal***

Setelah rekomendasi sudah dapat diterima oleh klien dan klien mengerti resiko yang dapat terjadi, bagaimana rekomendasi tersebut akan dilakukan harus disepakati oleh kedua belah pihak. Pada tahap ini, financial planner diberi wewenang oleh klien untuk mengatur keuangan pribadi mereka dan bekerja sama dengan pihak ketiga, seperti broker saham, akuntan, ataupun pengacara.

#### ***2.4.5.6 Recommendation***

Tahap akhir meliputi kesepakatan antara klien dan financial planner tentang siapa yang akan mengawasi perkembangan keuangan klien dalam mencapai tujuan keuangan pribadi mereka. Bila klien memberi wewenang kepada financial planner untuk memonitori perkembangan keuangan mereka, maka financial planner harus meninjau dan memberikan laporan berkala tentang perkembangan tersebut kepada klien. Apabila diperlukan, financial planner dapat merevisi perubahan yang terjadi dalam hidup klien dengan tujuan utama adalah tujuan keuangan pribadi klien.

UMMN