


# Penerapan Prinsip Know Your Customer dan Anti Money Laundering

**Trainer: Divdeni Syafri**

**WAKTU PELAKSANAAN**

22 - 23 November 2027

09:00 - 17:00 WIB

**TEMPAT PELATIHAN**

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

**Harga**

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Isitilah money laundering diterjemahkan dengan pencucian uang. Pemicu dari tindak pidana pencucian uang sebenarnya adalah suatu tindakan pidana atau aktivitas kriminal, seperti perdagangan gelap narkotika, korupsi dan penyuapan. Kegiatan money laundering ini memungkinkan para pelaku tindak pidana untuk menyembunyikan atau mengaburkan asal usul sebenarnya dari suatu dana atau uang hasil tindak pidana yang dilakukan. Melalui kegiatan ini pula para pelaku akhirnya dapat menikmati dan menggunakan hasil tindak pidananya secara bebas seolah olah tampak sebagai hasil kegiatan yang sah/ legal dan selanjutnya mengmbangkan lagi tindak pidana yang dilakukannya.

Sejalan dengan perkembangan teknologi, jasa jasa perbankan dan globalisasi di sector perbankan, dewasa ini bank telah menjadi sarana utama untuk kegiatan money laundering dikarenakan sektor inilah yang banyak menawarkan jasa jasa dan instruments laundering dikarenakan sector inilah yang banyak menawarkan jasa jasa dan instruments dalam lalu lintas keuangan, yang akan digunakan untuk menyembunyikan/ meyamarkan asal usul suatu dana.

***PRINSIP MENGENAL NASABAH (KYC)***

Prinsip yang diterapkan oleh LNKB ( Lembaga Keuangan Bukan Bank ) untuk mengetahui latar belakang dan identitas nasabah atau konsumen pemakai jasa , memantau rekening dan transaksi

nasabah, serta melaporkan transaksi keuangan mencurigakan dan transaksi keuangan yang dilakukan secara tunai, termasuk transaksi keuangan yang terkait dengan pendanaan kegiatan terorisme

Dengan mengetahui, memahami dan menerapkan prinsip mengenal nasabah sesuai dengan peraturan yang berlaku yang dikeluarkan oleh institusi terkait di dalam pekerjaannya, para karyawan dapat membantu dalam menjaga reputasi perusahaan.

***Tujuan Pelatihan***

Setelah mengikuti Pelatihan Penerapan Prinsip Know Your Customer & Anti Money Laundering ini, peserta diharapkan memiliki pengetahuan untuk:

- Memahami mengapa Prinsip Mengenal Nasabah penting untuk diterapkan dalam pekerjaan sehari-hari
- Memahami dampak negatif dengan tidak diterapkan Prinsip Mengenal Nasabah dalam pekerjaan
- Dapat menerapkan Prinsip Mengenal Nasabah dalam pekerjaan sehari-hari

***Outline Materi***

Materi training yang akan di bahas topik Penerapan Prinsip Know Your Customer & Anti Money Laundering adalah :

***Hari Pertama***

- 09.00 – 10.30 Pengertian Prinsip Mengenal Nasabah
- 10.30 – 10.45 Coffee break
- 10.45 – 12.00 Kebijakan, Prosedur Identifikasi dan Verifikasi Penerimaan Nasabah
- 12.00 – 13.00 Lunch
- 13.00 – 14.30 Kategori Nasabah Berisiko
- 14.30 – 14.45 Coffee break
- 14.45 – 16.00 Case Study

***Hari Kedua***

- 08.30 – 10.00 Pengertian dan Mekanisme Kegiatan Pencucian Uang
- 10.00 – 10.15 Coffee break
- 10.15 – 12.00 Pentingnya Identifikasi Transaksi Keuangan Mencurigakan
- 12.00 – 13.00 Lunch
- 13.00 – 14.30 Unsur Unsur dan Indikator Transaksi Keuangan Mencurigakan
- 14.30 – 14.45 Coffee break
- 14.45 – 16.00 Case Study

## Instruktur Pelatihan

### Divdeni Syafri

Berlatar belakang pendidikan di FISIP - Universitas Padjajdjaran Bandung, mengawali karir di perbankan. Hampir 20 tahun pengalaman kerja di PT. Bank Danamon Indonesia, Tbk dengan memulai karir sebagai: **agent call center 24 jam** selama **2** tahun, menangani informasi produk danamon berbagai keluhan nasabah, kemudian diangkat sebagai **Manager Customer Care Center** selama **8** tahun, menangani keluhan nasabah yang dimuat di media cetak, email, telepon, website, walk in customer dan mediasi perbankan yang melibatkan Bank Indonesia. Menjadi salah satu PIC yang tercatat di Bank Indonesia yang melaporkan keluhan nasabah khususnya keluhan financial sekaligus menjadi PIC untuk mediasi perbankan antara nasabah, Bank Danamon dan Bank Indonesia.

Pengalaman selama **3** tahun menjadi **Project Manager untuk Retail Banking Sales Development Program**, membuat modul untuk Sales/marketing Bank Danamon seluruh Indonesia, kemudian mengajarkan kepada mereka dari Product knowledge, Skills, Karakter/ Attitude sampai kepada Profesional Grooming sebagai seorang Bankers.

Pengalaman selama **2** tahun menjadi **Project Manager Retail Banking Network Support** untuk perubahan system baru di Bank Danamon di tahun 2010 yaitu *Winning Branch Model* yang melibatkan para Pimpinan Cabang/ Branch Manager seluruh Indonesia.

Pengalaman selama **5** tahun menjadi **Senior Manager di Consumer Service Quality**, membuat modul Service Excellence dan mengajarkan kepada semua karyawan di Bank Danamon, mulai dari Security, Teller, Customer Service, Marketing/ Sales Officer sampai kepada Branch Manager. Membuat program program antara lain : Branch Service Competition, E-Channel Competition, Service Coach for Leader dll.

Setelah 20 tahun di Bank Danamon, melanjutkan karir sebagai **Director Learning & Development** di PT. Global Top Career. Tugas saya mengembangkan dan memperbaharui modul yang disesuaikan dengan permintaan klien, kemudian mempromosikan PT. Global Top Career ke berbagai perusahaan. Adapun klien yang pernah kita bantu adalah : Bank BNI 46 (konvensional dan syariah), Bank BRI (konvensional dan syariah), Bank Niaga, Bank Panin, PT. Garuda Indonesia, PT. Permata Indonesia, dll.

**Reward yang pernah saya dapatkan adalah :**

- The Best Trainer & Facilitator from Danamon Corporate University
- The Best Curriculum Instructional System Design from Corporate University Xchange
- The Best Curriculum Development from corporate University Xchange

## CONTACT US


**Operational Office**

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

**Phone**

+62 813-8834-2078

**Email**

regtraining@valueconsulttraining.com

**Website**

www.valueconsulttraining.com