

EMBRACE

THE

FUTURE

# Daftar Isi

## Table of Content

	<b>Kesinambungan Tema</b> Theme Continuation		
	<b>Tema dan Penjelasan Tema</b> Theme and Explanation		
<b>01</b>	<b>World Wide Updates</b> World Wide Updates <b>Allianz Grup</b> Allianz Group <b>Allianz Asia Pasifik</b> Allianz Asia Pacific		
<b>02</b>	<b>Profil Perusahaan</b> Company Profile <b>Tentang Allianz Life Indonesia</b> A Primer on Allianz Life Indonesia <b>Visi dan Misi</b> Vision and Mission <b>Jejak Langkah</b> Milestones <b>Kampanye Pemasaran &amp; Branding</b> Branding & Marketing Campaigns <b>Pelayanan</b> Services <b>Pemegang Saham</b> Shareholders <b>Layanan Bagi Tenaga Pemasaran</b> Services for Sales Force <b>Layanan Informasi Publik</b> Public Information Service <b>Pemegang Saham</b> Shareholders <b>Kantor Cabang dan Jaringan Pemasaran</b> Branch Offices and Marketing Network <b>Struktur Grup</b> Group Structure <b>Entitas Anak &amp; Entitas Asosiasi</b> Subsidiaries & Associated Entities <b>Peristiwa Penting 2018</b> 2018 Significant Events <b>Penghargaan</b> Awards	<b>03</b>	<b>LAPORAN KEPADA PEMANGKU KEPENTINGAN</b> Report to Stakeholder <b>Laporan Direksi</b> Board of Directors' Report <b>Profil Direksi</b> Board of Directors' Profile <b>Struktur Organisasi</b> Organizational Structure <b>Manajemen Allianz Life Indonesia</b> Allianz Life Indonesia Management <b>Ikhtisar Keuangan</b> Financial Highlights <b>Pembahasan dan Analisis Manajemen</b> Management Discussion and Analysis <b>Tinjauan Keuangan</b> Financial Review <b>Tinjauan Bisnis</b> Business Review <b>Tinjauan Operasional</b> Operational Review <b>Produk</b> Products
		<b>04</b>	<b>Tinjauan Fungsional</b> Functional Overview <b>Sumber Daya Manusia: Inovasi Pengembangan Melalui Fleksibilitas</b> Human Resources: Development Innovation through Flexibility
		<b>05</b>	<b>TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK</b> Good Corporate Governance
		<b>06</b>	<b>Tanggung Jawab Sosial Perusahaan</b> Corporate Social Responsibility

# KESINAMBUNGAN **TEMA**

*Theme Continuation*



## 2017

### **GROWING UPWARDS THROUGH TEAMWORK AND SYNERGY**

Allianz Life Indonesia senantiasa mengasah semangat untuk mewujudkan kinerja unggul dan memicu pertumbuhan berkelanjutan. Pertumbuhan jangka panjang untuk menjadi pemain yang paling dominan di industri membutuhkan kerja keras yang dibangun oleh kerja sama tim yang solid, serta sinergi antara semua pihak secara konsisten. Hanya dengan kerja sama dan sinergi, Allianz dapat aktif berinovasi, menyempurnakan proses bisnisnya melalui digitalisasi, dan terus meningkatkan layanannya agar dapat melampaui ekspektasi.

*Allianz Life Indonesia understands that a superior performance comes from promoting long-term, sustainable growth. Our aim to be the dominant player in the industry requires hard work and persistence, built upon a solid foundation of teamwork and consistent synergy that involves everyone in the organization. Only with teamwork and synergy will Allianz be able to pursue innovation, enhance our business processes with digitization, and improve our excellent service to further surpass customer expectations.*

EMBRACE

The word 'EMBRACE' is rendered in large, white, 3D block letters. Small, stylized human figures are positioned around the letters. A person sits on the 'E', another stands by the 'M', a person is on the 'B', and another is on the 'A'. There are also several stylized trees in blue and yellow, and a person sitting on the 'C' next to a speech bubble containing a percentage sign.

THE

The word 'THE' is rendered in large, white, 3D block letters. A person is sitting on the 'H', and another is sitting on the 'E'. To the left, three people are standing and talking. To the right, a person is holding a large magnifying glass over the 'E', and a glowing lightbulb is positioned below the 'E'.

FUTURE

The word 'FUTURE' is rendered in large, white, 3D block letters. A person is sitting on the 'F', another is holding a heart next to the 'U', and a person is sitting at a desk with a laptop next to the 'T'. A person is pushing a shopping cart next to the 'R', and another person is standing next to the 'E'. There are also several stylized trees in blue and yellow.

# 2018

## **EMBRACE THE FUTURE**

Selama lebih dari dua dekade melayani nasabah dengan penyediaan layanan asuransi dan solusi keuangan, Allianz Life Indonesia terus melaju menuju transformasi asuransi berorientasi digital sebagai fokus utamanya.

Sejalan dengan hal itu, Perusahaan telah menetapkan langkahnya untuk lebih dekat dengan dunia digital. Kami senantiasa memperluas skala bisnis berbasis digital serta mengembangkan kompetensi karyawan kami, terutama untuk para agen. Tujuan utama kami adalah memperkuat kehadiran kami di pasar asuransi dan juga mempertahankan serta memperkuat pertumbuhan kami secara berkelanjutan.

With over two decades of experience in providing insurance and financial solutions, Allianz Life Indonesia is continuing to accelerate the Company's transformation. With digital insurance as our main focus, the Company is well aware of the importance of transformation in order to grow alongside the ever-increasing advancements in digital technology.

Correspondingly, the Company is setting the pace in embracing changes in the digital world. We are constantly expanding the scale of our digital-based business, as well as developing our employee competencies, especially for agents. Our crystal-clear objective is to strengthen our presence in the market while maintaining and enhancing our sustainable growth.

# WORLD WIDE UPDATE

**“Berkat kepercayaan dan dukungan dari nasabah kami, staf, tenaga pemasar dan mitra bisnis, Allianz menjadi merek asuransi terkemuka di dunia yang melayani lebih dari 92 juta pelanggan di lebih dari 70 negara di seluruh dunia.”**

*“Thanks to the trust and the support of our customers, staff, sales force and business partners, Allianz has become the world’s leading insurance brand, serving more than 92 million customers in over 70 countries around the world.”*



# ALLIANZ GRUP

## Allianz Group

Didirikan pada tahun 1890 dan berkantor pusat di München, Jerman, Allianz Grup menawarkan beragam produk asuransi dan dana investasi kepada lebih dari 92 juta pelanggan nasabahnya di lebih dari 70 negara. Saat ini, Allianz menjadi salah satu pengelola aset terbesar di dunia, dengan total dana kelolaan pihak ketiga mencapai hampir 1,5 triliun euro, tersebar di berbagai negara dari Eropa hingga Asia Pasifik.

Allianz Grup termasuk lima besar penyedia produk asuransi jiwa dan kesehatan dan pengelola aset terbesar secara global, dan masuk dalam tiga besar penyedia produk asuransi properti dan kerugian di dunia. Allianz Grup juga merupakan pemimpin pasar di bidang asuransi kredit, asuransi perjalanan, dan asuransi korporat.

Allianz Grup mempertahankan strategi bisnis menggunakan 5 pilar, yaitu: fokus pada nasabah, digitalisasi pada seluruh aspek, keunggulan teknis, pemanfaatan sumber-sumber pertumbuhan secara sistematis, serta meritokrasi yang inklusif.

Di tahun 2018, Allianz Grup membukukan pendapatan total sebesar 132.283 miliar euro, dengan laba operasional mencapai 11,5 miliar euro (vs. 11,1 miliar euro di 2017). Per akhir 2018, Allianz Grup mempekerjakan lebih dari 142 ribu karyawan yang tersebar di seluruh dunia, dan memiliki jaringan internasional yang kuat.

*Established in 1890 and headquartered in Munich, Germany, the Allianz Group offers a broad spectrum of insurance products and investment funds to more than 92 million clients worldwide, spread across more than 70 countries. Today, Allianz is one of the world's largest asset managers with total third-party assets of nearly 1.5 trillion euros under management in countries from Europe to the Asia Pacific region.*

*The Allianz Group is among the top five providers of life and health insurance products, the largest asset manager globally, and is one of the top three providers of general and casualty insurance in the world. The Allianz Group is also the worldwide leader in credit insurance, travel insurance, and corporate insurance.*

*The Allianz Group maintains a business strategy consisting of five pillars: True Customer Centricity, Digital by Default across all business aspects, Technical Excellence, systematic exploration of new Growth Engines, and Inclusive Meritocracy.*

*In 2018, the Allianz Group recorded total revenue of 132,283 billion euros, with an operating profit of 11.5 billion euros (vs. 11.1 billion euros in 2017). At the end of 2018, the Allianz Group employed more than 142,000 personnel around the world ensuring a strong international network.*



# ALLIANZ ASIA PASIFIK

*Allianz Asia Pasific*



Allianz telah hadir di wilayah Asia Pasifik sejak 1910, ketika pertama kali menyediakan layanan asuransi kebakaran dan kelautan di kota-kota di pesisir Tiongkok. Saat ini, Allianz aktif di 14 pasar di wilayah ini, menawarkan *core business* pada asuransi properti dan kecelakaan, jiwa, perlindungan dan solusi kesehatan, serta manajemen aset.

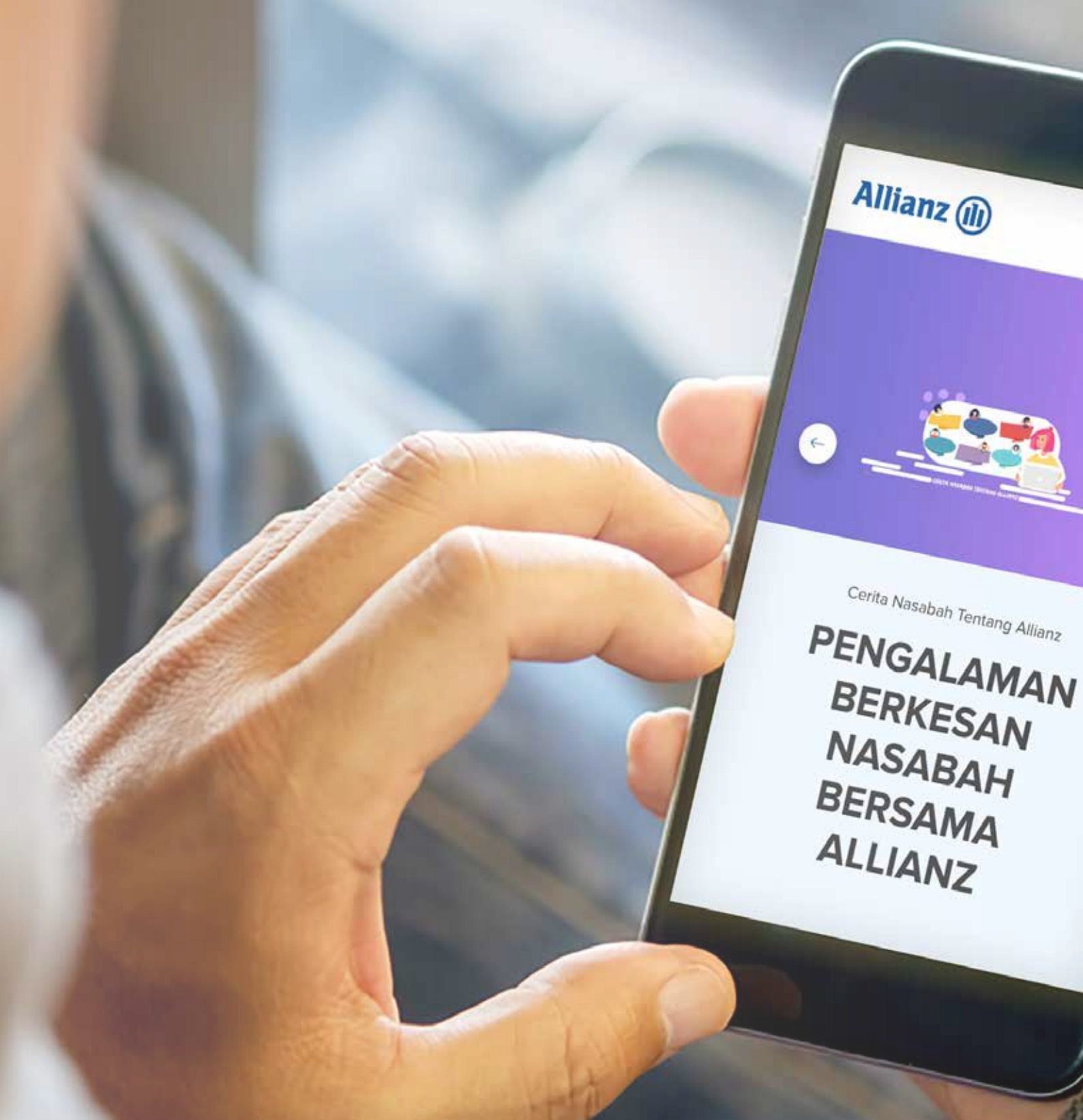
Dengan lebih dari 32.000 karyawan, Allianz melayani kebutuhan lebih dari 18 juta nasabah wilayah Asia Pasifik di berbagai kanal distribusi dan *platform* digital.

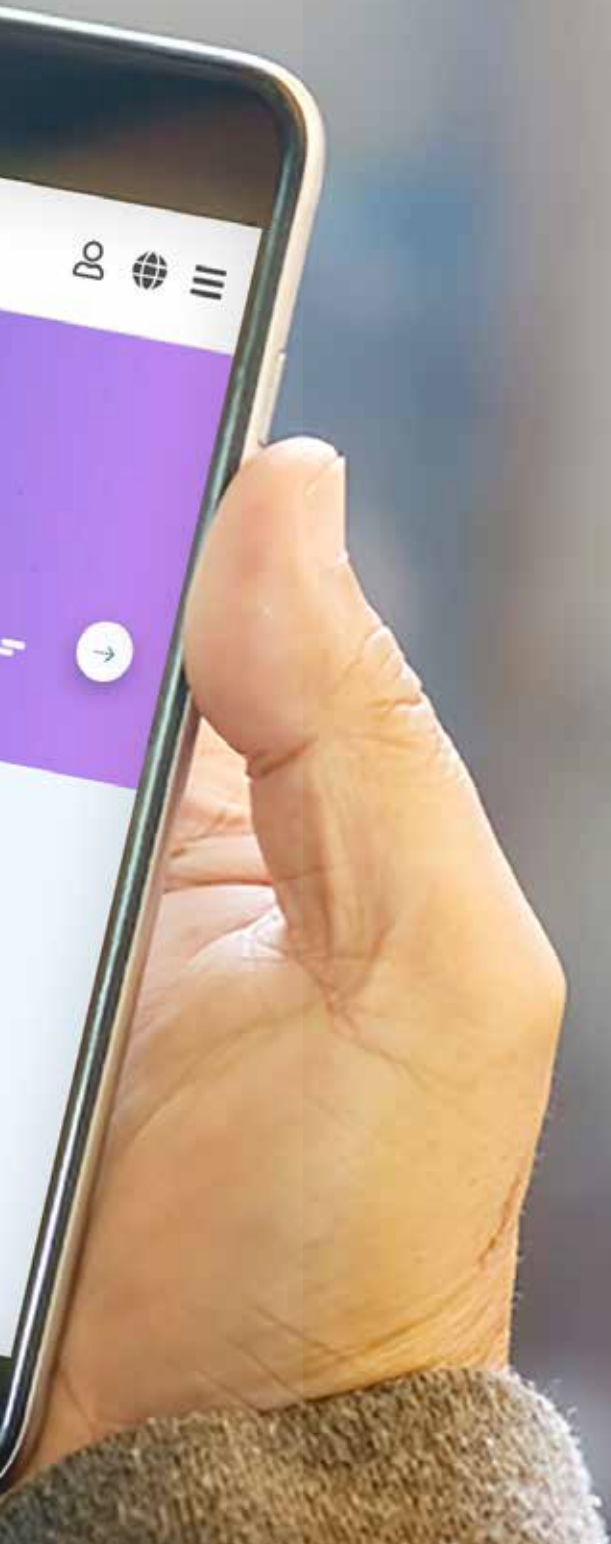
Pada tahun 2018, Allianz Asia Pasifik mencatat pendapatan 6,7 miliar euro, dengan laba operasional *Life & Health* sebesar 275 juta euro.

*Allianz has had a presence in the Asia Pacific region since 1910, providing fire and marine insurance to the coastal cities of China. Today, Allianz is active in 14 markets in the region, offering its core businesses of property and casualty insurance, life, protection and health solutions, as well as asset management.*

*With more than 32,000 employees, Allianz serves the needs of over 18 million customers in the region across multiple distribution channels and digital platforms.*

*In 2018, Allianz Asia Pacific recorded revenue of 6.7 billion euros, with a Life & Health operating profit of 275 million euros.*





# PROFIL PERUSAHAAN

*Company Profile*

# Tentang Allianz Life Indonesia

## *Allianz Life Indonesia at a Glance*

**Allianz Life Indonesia merupakan salah satu perusahaan terdepan di industri asuransi jiwa, dengan berbagai penghargaan yang telah diterima di tahun 2018.**

Allianz Life Indonesia is one of the leading insurance companies in the life insurance industry, as reflected in the numerous accolades received in 2018.

Awalnya menyediakan produk-produk konvensional, di tahun 2006 Allianz Life Indonesia meluncurkan unit bisnis syariah dan mulai menjalankan bisnis asuransi mikro untuk melayani nasabah menengah ke bawah. Basis nasabah Allianz Life Indonesia mencakup nasabah individual hingga korporasi.

*Initially providing conventional products, in 2006 Allianz Life Indonesia launched its sharia business unit and began to engage in microinsurance to serve the middle to low customer segment where our customer base comprises individuals as well as corporate clients.*

Hingga akhir tahun 2018, Allianz Life Indonesia mempekerjakan lebih dari 1.000 karyawan, dan memiliki total 5 Allianz Center, 21 Customers Service Point dan 90 Kantor Pemasaran Mandiri di 52 kota di Indonesia, dengan lebih dari 25.000 tenaga penjual berlisensi (yang tergabung dalam Allianz Star Network), serta 7 juta tertanggung di Indonesia.

*At end of 2018, Allianz Life Indonesia employed more than 1,000 personnel, operating in 5 Allianz Centers, 21 Customer Service Points, and 90 Marketing Offices in 52 locations in Indonesia, having more than 25,000 licensed agents (all part of the Allianz Star Network), providing coverage to 7 million insured parties.*

Allianz Life Indonesia bermitra dengan perbankan, antara lain dengan HSBC, BTPN, dan Maybank untuk menawarkan produk-produk *bancassurance*.

*Allianz Life Indonesia has partners in the banking industry, including HSBC, BTPN, and Maybank to market bancassurance products.*

Saat ini Allianz Life Indonesia merupakan salah satu perusahaan terdepan di industri asuransi jiwa, dengan berbagai penghargaan yang telah diterima di tahun 2018, termasuk mendapatkan "Diamond Award for Life and Health Insurance" pada ajang Service Quality Awards 2018.

*Currently, Allianz Life Indonesia is one of the leading insurance companies in the life insurance industry, as reflected in the numerous accolades received in 2018, including the "Diamond Award for Life and Health Insurance" at the Service Quality Awards 2018.*





Di tahun 2018, Allianz Life Indonesia membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp10,7 triliun, dengan laba bersih Rp792,8 miliar dan total aset per akhir 2018 sebesar Rp35,3 triliun.

*In 2018, Allianz Life Indonesia recorded gross written premiums of Rp10.7 trillion, with net income of Rp792.8 billion, and total assets of Rp35.3 trillion.*

Allianz Life Indonesia dapat dikontak di alamat berikut:

*Allianz Life Indonesia contact details:*

#### **Allianz Life Indonesia**

Kantor Pusat/Head Office **Allianz Tower**  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta 12980  
Telepon/Phone: +62 21 2926 8888  
Allianz Care: 1500 136  
Allianz Care Sharia: 1500 139  
Fax: +62 21 2926 8080  
E-mail: [contactus@allianz.co.id](mailto:contactus@allianz.co.id)  
  
[www.allianz.co.id](http://www.allianz.co.id)



## Visi *Vision*

Allianz Indonesia adalah pilihan utama, merek terpercaya yang memberikan pengalaman tak terlupakan.

*Allianz Indonesia is the first choice, a trusted brand that delivers an exceptional experience.*

## Misi *Mission*

Allianz Indonesia dikenal sebagai penyedia perlindungan asuransi dan solusi keuangan dengan budaya kinerja tinggi untuk mencapai keuntungan berkelanjutan.

*Allianz Indonesia aims to be recognized for providing insurance protection and financial solutions set in a culture of high performance that achieves sustainable returns.*



# Tujuan

## Goal

Perusahaan asuransi yang terpercaya dan diakui di Indonesia.

*The most trusted and recognized insurance company in Indonesia.*

# Nilai-nilai Perusahaan

## Corporate Values



### Integritas

*Integrity*

Kami menjunjung tinggi kualitas individu dan prinsip moral.

*We uphold individual qualities and moral principles*



### Menghormati

*Respect*

Kami memperlakukan setiap orang secara sopan, hormat, dan bermartabat.

*We treat each person with courtesy, respect, and dignity.*



### Adil dan Setara

*Fairness and Equity*

Kami memperlakukan semua orang secara setara, adil, dan dengan cara yang wajar.

*We treat everyone equitably, justly, and with fairness.*



### Peduli

*Care*

Kami peduli dan berempati atas ketidakberuntungan orang lain.

*We care about and empathize with the plight of others.*

# Jejak Langkah

## Milestones

### 1981

Allianz AG mendirikan kantor perwakilan di Jakarta sebagai awal operasinya di Indonesia.

*Allianz AG established a representative office in Jakarta to commence operations in Indonesia.*

### 2004

Bermitra untuk yang pertama kalinya dengan bank, yakni Standard Chartered Bank.

*Commenced the first banking partnership with the Standard Chartered Bank.*

### 2006

- Allianz Life Indonesia masuk dalam 10 perusahaan asuransi teratas dengan pendapatan premi bruto (PPB) di atas Rp1 triliun.
- Cabang syariah pertama dibuka.
- Asuransi mikro Allianz diluncurkan sebagai asuransi mikro pertama di Indonesia.
- *Allianz Life Indonesia included in the top 10 insurance companies with a gross written premium (GWP) of Rp1 trillion and above.*
- *Opened the first sharia branch office.*
- *Allianz microinsurance launched as the first microinsurance product in Indonesia.*

### 2010

- Yayasan Allianz Peduli didirikan.
- Jumlah aset yang dikelola mencapai Rp10 triliun, dengan PPB lebih dari Rp5 triliun.
- *Allianz Peduli established.*
- *Total assets under management reached Rp10 trillion, with GWP above Rp5 trillion.*

### 2011

- Allianz Star Network dibentuk.
- Asuransi mikro mencapai 1 juta nasabah.
- *Allianz Star Network established.*
- *The microinsurance business recorded 1 million customers.*

### 2013

Melindungi lebih dari 3 juta pihak tertanggung di Indonesia.

*The Company protected more than 3 million insured parties in Indonesia.*

## 1981-2006

### 2007

Allianz Center diluncurkan serempak di lima kota: Medan, Bandung, Surabaya, Denpasar, dan Jakarta.

*Allianz Centers launched simultaneously in five cities: Medan, Bandung, Surabaya, Denpasar, and Jakarta.*

## 2007-2013

### 2014

- Allianz Life Indonesia menjadi perusahaan asuransi jiwa terbesar kedua di Indonesia, dengan PPB Rp9,7 triliun.
- Allianz Life Indonesia menempati peringkat pertama dalam pasar Employee Benefit.
- Aplikasi eAZy Claim diluncurkan sebagai aplikasi *mobile claim* kesehatan pertama di industri asuransi.
- *Allianz Life Indonesia became the second largest life insurance company in Indonesia with GWP of Rp9.7 trillion.*
- *Allianz Life Indonesia ranked first in the Employee Benefits market.*
- *The eAZy Claim application was launched to facilitate mobile claims for health insurance, the first in the industry.*





## 2015

- PPB gabungan mencapai Rp9,8 triliun.
- Produk TASBIH (Tabungan Asuransi Biaya Haji) diluncurkan sebagai yang pertama di industri.
- *Service Guarantee* diluncurkan sebagai wujud komitmen layanan terhadap nasabah.
- *Combined GWP reached Rp9.8 trillion.*
- *TASBIH (Insurance Savings for Hajj Expenses) savings product launched as the first in the industry.*
- *Service Guarantee launched as a commitment to customer service.*

## 2016

- PPB gabungan mencapai Rp10,2 triliun.
- Layanan eAZy Med diluncurkan untuk membantu pemesanan obat secara digital untuk langsung dikirimkan.
- Layanan eAZy Payment diluncurkan sebagai layanan pembayaran premi asuransi jiwa secara *online*, yang penggunaannya mudah dan aman.
- *Combined GWP reached Rp10.2 trillion.*
- *eAZy Med Service launched for digital medicine procurement and direct delivery.*
- *eAZy Payment service launched to facilitate easy and secure insurance premium payments using online platforms.*

## 2017

- *Expert Underwriting System (EUS)* diluncurkan untuk meningkatkan produktivitas agen sekaligus meningkatkan kenyamanan dan pengalaman nasabah. EUS memungkinkan otomatisasi proses *underwriting* dan pengambilan keputusan penerimaan calon nasabah, sehingga berlangsung *online* dan *realtime*.
- Allianz Ecopark resmi dibuka sebagai ruang terbuka hijau yang mengusung merek global Allianz, berlokasi di Taman Impian Jaya Ancol, Jakarta Utara.
- *Expert Underwriting System (EUS) launched to enhance agents' productivity and increase the convenience and quality to experience for customers. EUS automates the underwriting and decision-making processes when receiving potential customers' applications, allowing online and real-time processing.*
- *Allianz Ecopark inaugurated as a green public space carrying the Allianz global brand, located within Taman Impian Jaya Ancol, North Jakarta.*

2014-2015

2017



## 2018

- Allianz Indonesia dan PT Bank Maybank Indonesia Tbk (Maybank Indonesia) memperkuat kerja sama yang telah terjalin dengan memperluas ragam produk yang disediakan kepada nasabah Maybank Indonesia, mulai dari lini asuransi jiwa, kesehatan dan kerugian (umum).
- Peresmian Allianz Innovation Lab yang diresmikan langsung oleh Solmaz Altin, Deputy Regional CEO Allianz Asia Pacific. Allianz Innovation Lab merupakan sebuah lingkungan kerja yang dinamis di mana karyawan dari lintas departemen dapat bekerja dan berkolaborasi untuk menciptakan solusi dan inovasi baru bagi para mitra bisnis dan nasabah.
- Peluncuran Flexi CI, sebuah manfaat tambahan (*rider*) baru untuk produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan terhadap 168 kondisi penyakit kritis.
- *Allianz Indonesia and PT Bank Maybank Indonesia Tbk (Maybank Indonesia) strengthened their existing cooperation by expanding the range of products available to Maybank Indonesia customers, covering life insurance, health, and loss (general) lines.*
- *Allianz Innovation Lab officially inaugurated by Solmaz Altin, the Deputy Regional CEO of Allianz Asia Pacific. Allianz Innovation Lab is a dynamic work environment where employees from across departments can work and collaborate to create new solutions and innovations for business partners and customers.*
- *Flexi CI was launched, a new rider for life insurance products that provides protection against 168 critical illness conditions.*



## Kampanye Pemasaran & Branding

### *Branding & Marketing Campaigns*

Pada 2018, Allianz Life Indonesia melaksanakan strategi pemasaran dan *branding* melalui berbagai program dan kampanye yang bertujuan meningkatkan gaya hidup sehat dan berdampak luas bagi masyarakat Indonesia.

Dalam mewujudkan program Allianz Life Indonesia untuk memberikan dampak sosial yang lebih luas kepada masyarakat Indonesia, langkah nyata yang dilakukan berupa pelaksanaan Allianz Junior Football Camp 2018, Allianz Sweat Challenge, Allianz World Run 2018, dan mendukung Maybank Bali Marathon.

*In 2018, Allianz Life Indonesia introduced marketing and branding strategies that contained a variety of programs and campaigns. The aim of these programs was to promote a healthier lifestyle which would benefit Indonesian people.*

*Examples of these programs in action included the well-supported 2018 Allianz Junior Football Camp, the Allianz Sweat Challenge, and the Allianz World Run 2018, as well as supporting the Maybank Bali Marathon.*



### Allianz Establishment KidZania

Bertepatan dengan Hari Asuransi yang jatuh pada tanggal 18 Oktober 2018 dan Bulan Inklusi Keuangan 2018, Allianz Indonesia bergabung dengan KidZania dan memperkenalkan *establishment* terbaru yaitu Allianz Secret Agent dan Allianz Building Climbing. Di *establishment* ini, anak-anak yang mengunjungi KidZania dapat menjadi agen rahasia dan atlet panjat gedung sekaligus belajar mengenai pentingnya konsep perlindungan sejak dini.

Di Allianz Secret Agent, bagi anak-anak yang berhasil memecahkan kode-kode khusus akan mendapatkan Allianz Blue Card sebagai tanda khusus dari Allianz yang memberikan keuntungan bermain gratis di beberapa wahana di KidZania Jakarta. Bagi orang tua yang anaknya memiliki Allianz Blue Card, maka akan mendapatkan tambahan 100 Allianz Smart Point untuk pembukaan polis baru. Informasi lengkap mengenai Allianz Establishment di KidZania, dapat dilihat di [www.allianz.co.id/kidzania](http://www.allianz.co.id/kidzania).

*2018's Insurance Day fell on the October 18th and also saw the celebration of Financial Inclusion Month. Allianz Indonesia, together with the innovative and fun edutainment venue KidZania, introduced the Allianz Secret Agent and Allianz Building Climbing activities where children who visited KidZania were able to become secret agents and building climbers while also learning the importance of safety and protection at the same time.*

*In the Allianz Secret Agent challenge, children who successfully cracked the special codes were given Allianz Blue Cards as a special token from Allianz. The card gave the winners the added advantage of free plays in several areas inside KidZania Jakarta while the parents of the Allianz Blue Card winners received an extra 100 Allianz Smart Points to be used when purchasing new insurance policies. Detailed information regarding the Allianz link up with KidZania, can be found at [www.allianz.co.id/kidzania](http://www.allianz.co.id/kidzania).*

### Kado Umroh Allianz

Allianz Indonesia dan Insight Haji Syariah melakukan kegiatan bersama yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan asuransi jiwa syariah. Kegiatan ini dikemas dengan tajuk #KadoUmrohAllianz dan bertujuan memberangkatkan ibadah Umroh untuk 27 sosok inspiratif sederhana.

*Allianz Indonesia and Insight Hajj Sharia organised an interesting awareness campaign designed to increase the public's awareness of Sharia life insurance. The campaign was called #KadoUmrohAllianz and the goal was to recognize and send 27 inspirational people on a Pilgrimage Trip.*



Cara pemilihannya cukup unik, Allianz mengajak masyarakat untuk menuliskan cerita tentang sosok inspiratif sederhana di sekitarnya seperti supir, asisten rumah tangga, penjaga masjid, guru mengaji dan masih banyak lagi.



*The selection method was rather unique as Allianz Indonesia invited the public to write and submit stories about the inspirational people around them including drivers, domestic helpers, mosque guards, and recitation teachers among many more.*



Dari 400 cerita yang terkumpul, Allianz Indonesia bersama dewan juri memilih 50 orang yang selanjutnya melalui proses voting yang diikuti oleh lebih dari 20 ribu orang. Terpilih 25 orang yang beribadah Umroh bersama dua pencerita terbaik.

### Asian Para Games 2018

Allianz Indonesia menjadi *Official Insurance Prestige Partner* pada Asian Para Games 2018 dengan memberikan perlindungan asuransi kesehatan kepada seluruh atlet, pendamping, relawan, panitia, pekerja, dan wartawan saat berlangsungnya Asian Para Games 2018 tanggal 24 September sampai dengan 23 Oktober 2018 di Jakarta. Total 16.294 penerima manfaat perlindungan asuransi yang terdiri dari 4.641 atlet dan pendamping, 8.000 relawan, 625 panitia, 1.028 wartawan dan 2.000 pekerja mendapatkan manfaat asuransi kesehatan rawat inap dan rawat jalan dari Allianz Indonesia. Selain itu, Allianz Indonesia juga memberikan perlindungan *Third Party Liability* (TPL) kepada INAPGOC sebagai penyelenggara Asian Para Games 2018, untuk memastikan kelancaran pertandingan bagi para atlet yang berlaga.

Selain perlindungan asuransi, Allianz Indonesia juga mengajak masyarakat peduli terhadap lingkungan dengan melakukan *campaign Zero Waste*, di mana masyarakat dapat datang ke booth Allianz dan menukarkan botol plastik bekas dengan souvenir. Botol-botol tersebut kemudian dikumpulkan dan diberikan nilai, sehingga setelah acara Asian Para Games 2018 berlangsung, Allianz Indonesia dapat menyumbangkan 30 juta Rupiah kepada Komite Paralimpik Nasional sebagai hasil dari 239 kilogram sampah botol yang terkumpul.

*From 400 collected stories, Allianz Indonesia and the jury shortlisted 50 participants to be voted for by the public and more than 20,000 voters took part in selecting the 25 people who were able to take the Umrah trip together with two of the best story submission.*

*Allianz Indonesia became the Official Insurance Prestige Partner at the 2018 Asian Para Games by providing health insurance protection to all international athletes, escorts, volunteers, organizers, workers, and journalists during the 2018 Asian Para Games that were held from 24 September to 23 October 2018 in Jakarta. A total of 16,294 people, consisting of 4,641 international athletes and assistants, 8,000 volunteers, 625 organizers, 1,028 journalists and 2,000 workers, benefitted from insurance protection for inpatient and outpatient health insurance from Allianz Indonesia. In addition, Allianz Indonesia also provided protection for Third Party Liability (TPL) to INAPGOC, the organizer of the 2018 Asian Para Games, to ensure the smooth running of the competition for the competing athletes.*

*During the games, Allianz Indonesia took the opportunity to ask people to care for the environment by conducting the Zero Waste campaign. People were able to come to the Allianz booth and exchange used plastic bottles for souvenirs and the donated bottles were then given to a local Waste Bank. After the 2018 Asian Para Games were over, Allianz Indonesia donated 30 million Rupiah to the National Paralympic Committee from the 239 kilograms of bottles that were collected.*



## Allianz Junior Football Camp 2018

Pada 2018 Perusahaan melaksanakan Allianz Junior Football Camp (AJFC) 2018. Dalam program inti AJFC terdapat program pelatihan kemampuan fisik dan teknis sepak bola – di mana Perusahaan memberikan kesempatan bagi remaja untuk menerima pelatihan langsung dari tim pelatih FC Bayern Munchen.

Allianz mengadakan audisi secara *online* dari tanggal 8 Mei sampai 9 Juni 2018 untuk menyaring remaja yang memenuhi kualifikasi dan selanjutnya akan mengikuti tahap tes fisik yang akan digelar di dua kota di Indonesia. Pada akhir rangkaian seleksi AJFC, peserta yang terpilih akan diberangkatkan ke Asia Camp di Thailand di bulan Juli, dan sebagian lainnya akan berangkat ke Munich Camp di Jerman.

Pada 2018 tercatat sebanyak 2.386 remaja mendaftarkan diri untuk mengikuti proses seleksi. Sebanyak 405 remaja berhasil disaring untuk mengikuti seleksi fisik yang diselenggarakan di dua kota yaitu Jakarta dan Medan. Dari tahap seleksi fisik, para peserta berkompetisi untuk menjadi 9 peserta terbaik yang diberangkatkan untuk mengikuti Asia Camp di Bangkok, Thailand pada 16-19 Juli 2018 dan Munich Camp di Munich, Jerman pada 27-31 Agustus 2018.

Selama bertahun-tahun program AJFC telah mencakup lebih luas berbagai aspek dari keseluruhan ekosistem sepak bola selain dari bentuk kompetisi yang lebih familiar dan terdengar di masyarakat. AJFC menasar kepada aspek-aspek yang tak kalah penting untuk menjaga kelangsungan iklim sepak bola: calon pemain, sekolah sepakbola, pelatih dan *supporter*. Tidak berhenti sampai di sini, Perusahaan akan terus mengeksplorasi hal-hal lainnya di dalam ekosistem sepakbola dalam peran aktif untuk memberikan kontribusi positif.



Selain mewujudkan mimpi dan mengembangkan minat serta bakat para remaja di bidang sepak bola, sejak tahun 2017 AJFC juga memberikan apresiasi kepada #PahlawanSepakBola yaitu para sosok inspiratif seperti pelatih atau guru olahraga yang mendedikasikan diri untuk kemajuan dan pembinaan sepak bola di Indonesia dengan sepuluh orang #PahlawanSepakBola terpilih mendapatkan pelatihan khusus untuk memperoleh sertifikasi pelatih profesional.

*In 2018, the Company once again organized the Allianz Junior Football Camp (AJFC). The core program centered on a footballer's physical and technical skills with Allianz Indonesia providing the opportunity for teenagers to receive training directly from FC Bayern Munich's coaching team.*

*The initial part of the application process was an online screening of the applicants from 8 May to 9 June 2018. This first-stage elimination section was to reduce the high number of applicants down to those who would then take part in the physical challenges. Following this, the fortunate footballers would then attend an Asian camp in Thailand on July from which the finalists would be chosen to go on to Munich Camp in Germany.*

*This wonderful event encouraged 2,386 teenagers to register to take part in the selection process with 405 being shortlisted for the physical selections held in Jakarta and Medan. The top 9 participants were then chosen to participate in the Asia Camp in Bangkok, Thailand from July 16-19, 2018 with the lucky winners going to Munich Camp in Munich, Germany from August 27-31, 2018.*

*The ongoing evolution of the Junior Football Camp program has covered an ever-wider range of football's width and breadth. As well as those who play the game, the AJFC has also targeted soccer schools, coaches and supporters. Allianz Indonesia and our partners intend to continue to actively explore other aspects within the sport of football to encourage a positive outcome for everyone involved.*



*In making dreams come true for the talented young football players, starting in 2017 the AJFC also recognized #PahlawanSepakBola, the inspiring figures such as coaches and sports teachers who dedicate themselves to football advancement and development in Indonesia. Ten #PahlawanSepakBola were selected to receive special training to obtain their professional coaching certification.*

Program #PahlawanSepakBola diselenggarakan dengan cara mengirimkan cerita mengenai sosok inspiratif ke Allianz Indonesia. Pada 2018 Perusahaan menerima 399 cerita dan sepuluh cerita yang paling menginspirasi guna mengikuti program "Coach to Coach" bersama Jacksen F. Tiago di Jakarta pada tanggal 30 Juni 2018.

Selain menyelenggarakan Allianz Junior Football Camp, Allianz Indonesia juga telah menjalin kerja sama dengan Asian Football Confederation (AFC) sejak 2017 sebagai bentuk komitmen Allianz untuk mendukung dunia olahraga dan gaya hidup sehat. Melalui kerja sama ini, Allianz Indonesia selain dapat menjangkau masyarakat Asia lebih luas lagi, juga bisa memberikan kesempatan bagi anak-anak usia 6-10 tahun untuk menjadi AFC Player Escort Kids.

Pada 2018, terdapat total 44 anak yang menjadi Player Escort Kids pada pertandingan Persija dan Bali United. Kegiatan ini membuat anak-anak menjadi berani, mandiri serta memberikan mereka inspirasi untuk mewujudkan mimpinya di masa depan.

### Allianz World Run 2018

Allianz World Run 2018 merupakan aktivasi lari virtual dengan tujuan mendukung kampanye edukasi gaya hidup sehat di kalangan remaja, dengan fokus kepada pencegahan penyalahgunaan narkoba, pencegahan HIV/AIDS, kesehatan reproduksi, serta pola hidup sehat. Pelari dapat bergabung dengan Allianz mendukung kampanye ini dengan mengikuti challenge Allianz World Run 2018 di aplikasi Endomondo. Dengan bergabung di challenge yang terdapat di dalam aplikasi Endomondo, setiap kilometer yang terkumpul akan terekam secara otomatis. Allianz World Run 2018 yang diselenggarakan di 2 kota yaitu Jakarta dan Medan ini berhasil mengumpulkan 351.124 km.

Sebagai bentuk apresiasi bagi para pelari yang telah menyumbangkan kilomernya dalam ajang Allianz World Run 2018, sebanyak 6 orang pemenang akan turut serta dalam Maybank Bali Marathon 2018 di Gianyar, Bali.

*The #PahlawanSepakBola program is based on stories that are received by Allianz Indonesia about these inspirational characters. In 2018, the Company received 399 stories and the subjects of the ten of the most inspiring stories were invited to take part in the "Coach to Coach" program with Jacksen F. Tiago in Jakarta on June 30, 2018.*

*Allianz Indonesia has also collaborated with the Asian Football Confederation (AFC) since 2017 as a commitment to support both the world of sports and a healthy lifestyle. Through this collaboration, Allianz Indonesia has been able to reach the wider Asian community by providing opportunities for children aged 6-10 years to become AFC Player Escort Kids.*

*A total of 44 children became Player Escort Kids in matches between Persija and Bali United. This activity made these children braver, more independent, and gave them the inspiration to achieve great things in life.*

*The Allianz World Run 2018 was a virtual running competition aimed at supporting a healthy lifestyle among adolescents. With a focus on preventing drug abuse, preventing HIV/AIDS, reproductive health, and a generally healthy lifestyle, runners could join Allianz to support this campaign by following the Allianz World Run 2018 challenge through the Endomondo mobile application. By joining the challenge on the Endomondo app, every kilometer that the participants ran was automatically recorded. The Allianz World Run 2018 was held in 2 cities, Jakarta and Medan, and when everything was counted it added up to a total of 351,124 km.*

*As a token of appreciation, the top 6 runners who donated the most kilometers were entered into the Maybank Bali Marathon in Gianyar, Bali.*





### Maybank Bali Marathon 2018

Sebagai salah satu acara lari marathon ternama di Indonesia, kegiatan yang diselenggarakan oleh Maybank di Bali ini merupakan kesempatan Allianz Indonesia untuk bekerja sama mengkampanyekan gaya hidup sehat. Sebagai bank *partner*, Maybank dan Allianz Indonesia memiliki visi yang sama dalam mempromosikan gaya hidup sehat melalui olahraga lari. Hal ini juga memperkuat hubungan bisnis dengan Maybank yang menjadi mitra bisnis Allianz Indonesia. Seluruh pelari yang mengikuti Maybank Bali Marathon dilindungi oleh beragam manfaat, mulai dari santunan meninggal dunia, cacat tetap total, hingga biaya rawat inap dan rawat jalan.

*In 2018, Allianz Indonesia was proud to take part in sponsoring one of the most prestigious marathon events in Indonesia. It also gave us an opportunity to work directly with our bank partner, Maybank. Strengthening our business partnership while at the same time encouraging Indonesia to strengthen its healthy lifestyle was a remarkable opportunity. Allianz Indonesia was delighted to step up and ensure that all marathon runners were protected by death benefit cover, total permanent disability cover, and inpatient and outpatient costs.*

### Allianz Sweat Challenge

Allianz Indonesia telah berkomitmen untuk memperkuat proposisi di bidang kesehatan dengan menawarkan Allianz Ecopark sebagai tempat bagi semua orang yang ingin memulai gaya hidup sehat melalui kegiatan Allianz Sweat Challenge, yaitu fasilitas olah raga bersama gratis yang diadakan secara Reguler (minggu ke-2 & ke-4 setiap bulan) dan Tematik (setiap 2 bulan). Terdapat beragam jenis olah raga yang dapat diikuti masyarakat seperti Zumba, Poundfit, Body Combat hingga Yoga. Semuanya dipandu oleh instruktur profesional yang berpengalaman. Pada 2018, kegiatan Allianz Sweat Challenge telah diselenggarakan sebanyak 28 kali dan diikuti oleh 3.157 peserta.

*Allianz Indonesia continued its 2018 commitment to promote healthier lifestyles by sponsoring the Allianz Ecopark. Located in Ancol, Jakarta, this dedicated adventure park was aimed at those who wanted an outdoor setting in which to exercise. Allianz Indonesia also organized the regular (held in 2nd and 4th weeks) and thematic (every 2 months) Allianz Sweat Challenges where various classes were available to the public for free, such as Zumba, Poundfit, Body Combat, and Yoga with all activities guided by experienced professional instructors. The 28 organised events were attended by 3,157 participants.*



### Nonton Bareng Allianz Smart Point

Sebagai wujud apresiasi terhadap loyalitas para nasabahnya, Allianz Life Indonesia di tahun 2018 menyelenggarakan acara Nonton Bareng sebanyak 12 kali dengan para nasabah di 8 kota di Indonesia, yaitu Bandung, Jakarta, Malang, Manado, Medan, Solo, Surabaya, dan Tangerang. Nasabah dapat melakukan penukaran poin di aplikasi Allianz Smartpoint untuk bisa menikmati manfaat ini.

*In a warm show of appreciation for customer loyalty, Allianz Life Indonesia held movie events called Watch Together in 8 cities in Indonesia, namely Bandung, Jakarta, Malang, Manado, Medan, Solo, Surabaya, and Tangerang. To be able to enjoy these events, customers were able to redeem points through the Allianz Smartpoint application.*

# Pelayanan Services



## Layanan Bagi Nasabah

Perusahaan menyediakan sejumlah bentuk layanan kepada para nasabah yang disampaikan melalui beberapa mekanisme layanan seperti Allianz Care, Allianz Platinum Lounge, dan Allianz Center. Sejak 2017 Perusahaan juga terus mengembangkan proses digitalisasi di setiap proses dan aspek layanan melalui fitur-fitur seperti aplikasi eAZy Claim dan eAZy Connect (customer online portal).

### Allianz Care

Titik kontak utama bagi nasabah Allianz Life Indonesia, yang dilengkapi para personel yang sangat terlatih dan mampu menjawab semua kebutuhan nasabah dan memberikan informasi seputar polis asuransi dan semua produk asuransi Perusahaan. Allianz Care siap melayani pemegang polis asuransi kesehatan 24 jam pada nomor 1500-136 (konvensional) dan 1500-139 (syariah).

### Allianz Platinum Lounge

Memberi solusi atas kebutuhan nasabah platinum, dengan kecepatan tinggi dan layanan yang komprehensif.

### Allianz Center & Allianz Customer Service Point

Memberi solusi lengkap satu atap untuk semua konsumen dan tenaga pemasaran melalui keberadaannya di lima kota besar di Indonesia (Jakarta, Surabaya, Bandung, Medan, dan Denpasar). Beberapa layanan yang ditawarkan di Allianz

## Services to Customers

*The Company provides various forms of services to customers that are delivered through several mechanisms such as Allianz Care, Allianz Platinum Lounge, and Allianz Center. Since 2017, the Company has also continued to develop the digitization process in every aspect of service through features such as the eAZy Claim application and eAZy Connect (online customer portal).*

### Allianz Care

*The main contact center for Allianz Life Indonesia customers, where highly trained personnel are ready to answer customer questions and provide information on insurance policies and the Company's range of insurance products. Allianz Care is ready to serve all health insurance policyholders 24 hours a day at 1500-136 (for conventional products) and 1500-139 (for sharia products).*

### Allianz Platinum Lounge

*Provides faster and more comprehensive solutions for the needs of platinum customers.*

### Allianz Center & Allianz Customer Service Point

*One-stop solution centers for all customers and sales forces, located in five major cities in Indonesia (Jakarta, Surabaya, Bandung, Medan, and Denpasar). Services offered at the Allianz Centers include the "fast claim service" where*



Center termasuk “layanan klaim cepat” bagi nasabah untuk mengajukan klaim dan mendapatkan persetujuan klaimnya dalam waktu kurang dari 30 menit.

#### **eAZy Claim Application**

Memudahkan proses pengajuan klaim menggunakan aplikasi *mobile* dari telepon genggam nasabah (berbasis iOS dan Android). Layanan yang merupakan perwujudan proses digitisasi yang terus berjalan di Perusahaan ini merupakan aplikasi *mobile* untuk sistem klaim kesehatan yang pertama di Indonesia.

#### **Allianz eAZy Connect**

Dibentuk untuk membantu pemegang polis asuransi jiwa dan kesehatan, untuk mengumpulkan informasi polis secara mandiri. Portal ini menyajikan seluruh informasi yang relevan secara komprehensif terkait, antara lain, status polis, riwayat transaksi, harga produk unit link, status klaim, dan lain-lain.

#### **Layanan Bagi Tenaga Pemasaran**

Perusahaan terus-menerus menyempurnakan fitur dan fungsionalitas dari kelengkapan produktivitas kerja bagi tenaga pemasarannya, dengan yang terutama di antaranya adalah Bancassurance Portal, ASIS for iPad, dan ASN Toolbox.

#### **Bancassurance Portal**

Memudahkan spesialis asuransi di mitra-mitra perbankan Perusahaan untuk melakukan pengelolaan penjualan, pelacakan status polis, dan pengelolaan portofolio masing-masing.

#### **ASIS for iPad**

Memberikan kemudahan bagi para agen Allianz Star Network (ASN) dari segi mobilitas dalam penyusunan proposal dan penawaran produk ke calon konsumen, melalui program Allianz Sales Illustration System (ASIS) yang dapat dijalankan pada iPad.

#### **ASN Toolbox**

Merupakan alat penjualan digital bagi agen yang mempermudah dan mempercepat proses pembuatan ilustrasi polis untuk ditawarkan ke calon nasabah, sekaligus untuk pengisian formulir aplikasi asuransi jiwa. ASN Toolbox tersedia secara *offline* dan *online* untuk iPad.

#### **Expert Underwriting System**

Penyempurnaan layanan Perusahaan bagi tenaga pemasaran dan calon nasabah telah menjalani tahapan yang signifikan dengan diluncurkannya *Expert Underwriting System* (EUS). EUS merupakan sistem yang mengotomasi proses *underwriting* dan pengambilan keputusan penerimaan aplikasi calon nasabah, yang sebelumnya harus dilakukan secara manual.

Dengan dukungan EUS, semua proses ini dapat dilakukan secara *online* dan *real-time*, sehingga prosesnya berlangsung lebih cepat, dan tenaga pemasaran Perusahaan dapat memberikan kepuasan ekstra bagi nasabah dengan melampaui ekspektasi mereka.

*customers can submit their claim and receive approval in less than 30 minutes.*

#### **eAZy Claim Application**

*Facilitates the claims process through a mobile application, accessible from a customer's smartphone (using iOS and Android). As the first mobile application for submitting health insurance claims in Indonesia, this service is an embodiment of the Company's ongoing business digitization process initiative.*

#### **Allianz eAZy Connect**

*Has been established to assist life and health policyholders to independently gather information on their own policies. This portal presents all relevant information in a comprehensive manner, covering policy status, transaction history, unit linked product prices, claim status, and much more.*

#### **Services for Sales Force**

*The Company continued to improve the productivity tools, features and functionality for its sales force, through the Bancassurance Portal, ASIS for iPad, and ASN Toolbox.*

#### **Bancassurance Portal**

*Enables insurance specialists at the Company's banking partners to administer and manage sales, track policy status, and manage their individual portfolios.*

#### **ASIS for iPad**

*Increases the mobility of Allianz Star Network (ASN) agents in terms of preparing proposals and offering products to potential customers. This application, the Allianz Sales Illustration System (ASIS), can be run on an iPad.*

#### **ASN Toolbox**

*A digital sales tool for agents that simplifies and expedites the preparation of policy illustrations to be offered to potential customers, as well as the completion of the life insurance application forms. ASN Toolbox is available for the iPad both in offline and online modes.*

#### **Expert Underwriting System**

*The Company has undergone significant improvements in terms of its sales force for prospective customers with the launch of the Expert Underwriting System (EUS). EUS is a system that automates the underwriting and decision-making processes related to potential customer application forms. Previously, these processes had to be performed manually.*

*By using EUS, these activities can now be conducted online and in real time, meaning the complete process is three days faster than before, and enabling the Company's sales force to provide an optimum service that exceeds customer expectations.*

EUS menawarkan pengalaman berasuransi yang positif bagi semua calon nasabah, dengan kecepatan, akurasi, konsistensi, dan transparansi yang tinggi.

*EUS offers a positive and exciting experience for all potential customers, thanks to its faster speed, higher accuracy and consistency, as well as greater transparency. EUS support has now been integrated into the ASN Toolbox.*

### **Layanan Informasi Publik**

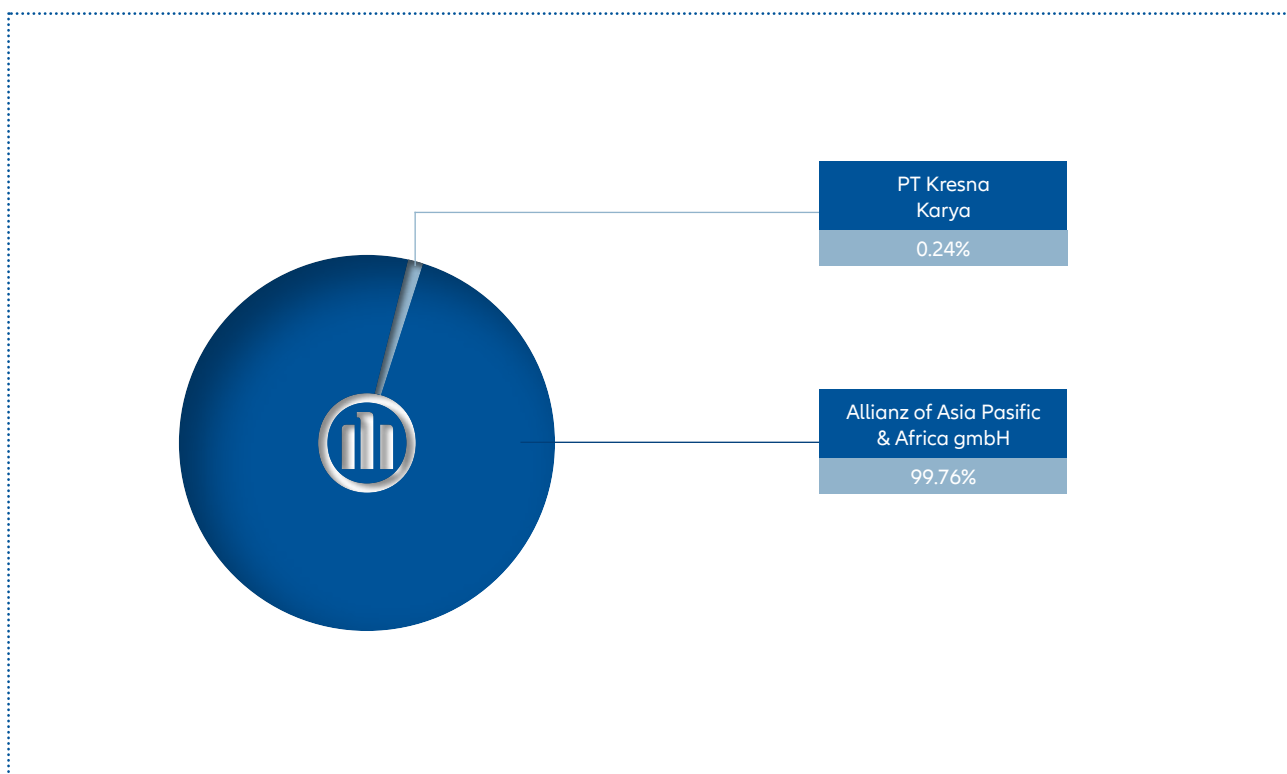
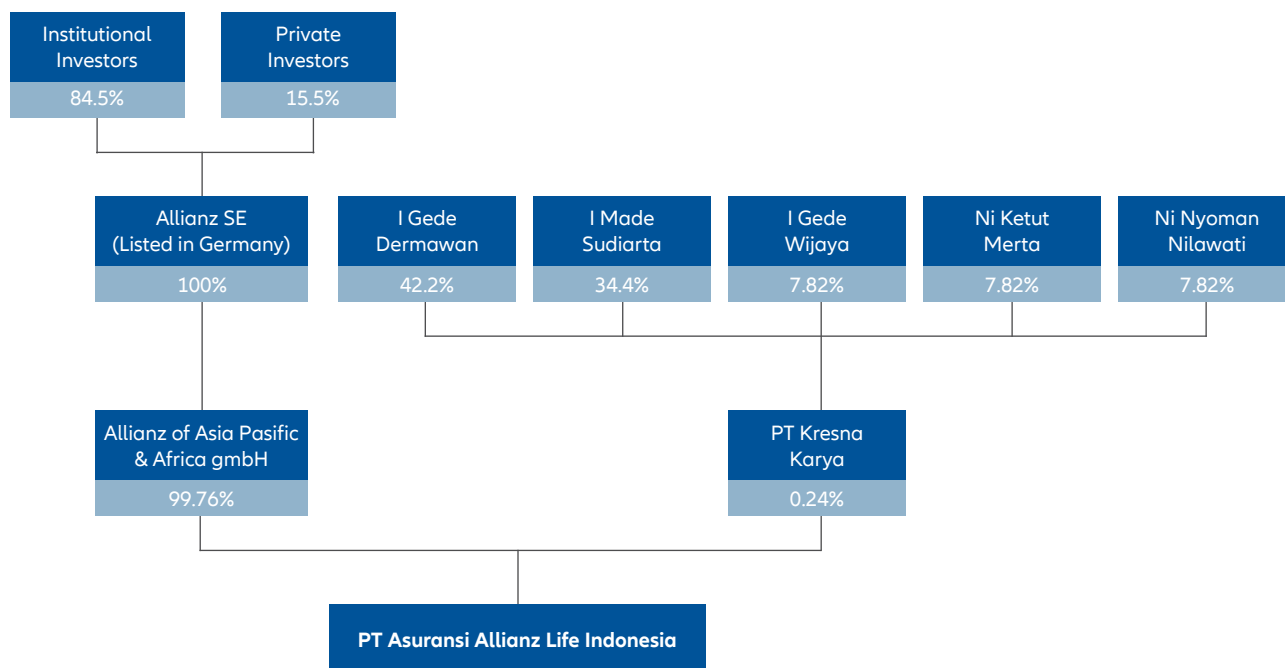
Allianz Life Indonesia mengelola situs web korporasinya, [www.allianz.co.id](http://www.allianz.co.id), yang memuat informasi yang lengkap namun ringkas mengenai produk-produk asuransi dan keuangan Perusahaan, serta informasi lainnya yang relevan bagi berbagai pemangku kepentingan. Perusahaan pun hadir untuk menjangkau seluruh nasabahnya di media sosial, antara lain melalui akun Allianz Indonesia di Facebook, @AllianzID di Twitter, @allianzindonesia di Instagram dan akun Allianz Indonesia di LinkedIn.

### **Public Information Service**

*Allianz Life Indonesia manages a corporate website at [www.allianz.co.id](http://www.allianz.co.id) which contains complete but concise information regarding the Company's insurance and financial products, together with other information relevant to all stakeholders. The Company is also available to its customers on social media, via the Allianz Indonesia account on Facebook, @AllianzID on Twitter @allianzindonesia on Instagram and Allianz Indonesia on LinkedIn.*

# Pemegang Saham

## Shareholders



Tidak ada saham Perusahaan yang diperdagangkan di bursa.  
No shares of the Company are traded on the stock exchange.

# Kantor Cabang dan Jaringan Pemasaran

*Branch Offices and Marketing Network*



## Kantor Pusat *Head Office*

**Allianz Tower**  
Jl. H.R. Rasuna Said  
Kawasan Kuningan Persada  
Super Blok 2  
Jakarta 12980  
Corporate No. : +62 21 2926 8888  
Allianz Care : 1500 136  
Allianz Care Sharia : 1500 139  
Fax : +62 21 2926 8080  
e-Mail : [contactus@allianz.co.id](mailto:contactus@allianz.co.id)

## Allianz Center

**Jakarta**  
**Allianz Tower**  
Jl. H.R. Rasuna Said  
Kawasan Kuningan Persada Super  
Blok 2  
Jakarta

**Bandung**  
**Wisma CIMB Niaga Lt. 7**  
Jl. Gatot Subroto No. 2  
Simpang Lima  
Bandung 40262  
Telp. 022 7308889  
Fax. 022 7331889

**Denpasar**  
**Bali JEFF Building Lt 1,**  
Jl. Raya Puputan No. 488 Renon,  
Denpasar, Bali  
Telp. 0361 239788  
Fax. 0361 226223, 32

**Medan**  
**Forum Nine Lt. 6**  
Jl. Imam Bonjol No. 9  
Medan 20112  
Telp. 061 888 166 78

**Surabaya**  
**Gedung Graha Pacific Lt. 1**  
Jl. Basuki Rahmat 87-91  
Surabaya 60271  
Telp. 031 5357997  
Fax. 031 5474848

## Customer Service Points

### PADANG

Jl. Batang Anai No. 4 A Komplek GOR  
H. Agus Salim Padang, Sumatera  
Barat 25114  
Telp. 0751 448 8752

### BATAM

Komp. Ruko The Summer Blok A2 No.  
6 - 8. Batam Center  
Telp. 0778 4809308

### SEMARANG

Mal Ciputra Ruko No. 12A Semarang,  
Jawa Tengah 50134  
Telp. 024 845 0294

### SAMARINDA

Jl. Alaya Utama, Komplek Ruko Allaya  
Blok LE No. 20, Samarinda

### MAKASSAR

Jl. Sungai Saddang Lama No. 23B,  
Depan RS Elim Makassar, Sulawesi  
Selatan  
Telp. 0411 363 9386

### JAYAPURA

Ruko Pasifik Permai Dok II Blok H-9  
Jayapura, Papua 99112  
Telp. 0967 524 333

### PEKANBARU

Jl. Tuanku Tambusai Ujung, Komplek  
20 Ruko No. 10-11, Kec. Payung  
Sekaki, Pekanbaru, Riau  
Telp. 0761 39219

### LAMPUNG

Jl. Diponegoro No. 160 D-E, Tanjung  
Karang Pusat, Bandar Lampung,  
Lampung  
Telp. 0721 560 2688

### SOLO

Jl. Dr. Radjiman No. 531B. RT. 01/I,  
Kel. Laweyan, Kec. Laweyan, Kota  
Surakarta  
Telp. 0271 724 949

### YOGYAKARTA

Komplek Ruko Yap Square Blok  
B No. 20 Jl. C. Simanjuntak No.02  
Yogyakarta  
Telp. 0274 541977

### MALANG

Jl. S. Priyo Sudarmo No. 60 Malang,  
Jawa Timur  
Telp. 0341 470 236

### JEMBER

Jl. KH. Ahmad Sidiq No. 83-85 Jember,  
Jawa Timur  
Telp. 0331 481 940

### GIANYAR

Jl. Bypass Dharmagiri No. 88 Gianyar,  
Bali  
Telp. 0361 216 2201

### SINGARAJA

Jl. Jend. Sudirman No. 43 Banyuasri  
(sebelah barat patung Bima)  
Singaraja, Bali  
Telp. 0362 24667

### MATARAM

Jl. Selaparang No. 67 BC  
Cakranegara, Mataram NTB  
Telp. 0370 624 137

### KUPANG

Jl. Veteran No. 15, Depan Dinas  
Pternakan, Kupang NTT  
Telp. 0380 828 892

### MANADO

Komp. Ruko Mega Bright Blok 1E  
No. 10, Jl. Piere Tendean Boulevard,  
Manado Sulawesi Utara  
Telp. 0431 8881299

### BALIKPAPAN

Grand Sudirman Lt. 12, Jl. Jend.  
Sudirman, Balikpapan, Kalimantan  
Timur 76113  
Telp. 0542 7219798

## Independent Sales Offices

### Jakarta

Pondok Indah Office Tower 2, 1st Fl.,  
Suite 103  
Jl. Sultan Iskandar Muda Kav. V-TA  
Pondok Indah 12310 Jakarta  
Telp. 021 75922990  
Fax. 021 75922991

Pondok Indah Plaza II BA/34  
Jl. Metro Pondok Indah  
Jakarta Selatan 12310  
Telp. 021 7500255

Allianz Tower Lt. 18A, B  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan  
Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta  
Telp. 021 29079700

Allianz Tower Lt. 18C  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan  
Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta  
Telp. 021 29079800

Allianz Tower Lt. 18D  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan  
Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta  
Telp. 021 29079651

Allianz Tower Lt. 21A  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan  
Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta  
Telp. 0828 17090431

Allianz Tower Lt. 23D  
Jl. H.R. Rasuna Said Kawasan  
Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta  
Telp. 021 29079726

Graha Mustika Ratu Lt. 6  
Jl. Gatot Subroto Kav. 74 -75 Jakarta  
Telp. 021 8306530  
Fax. 021 8306540

Graha Mustika Ratu  
Jl. Gatot Subroto Kav 74-75  
Telp. 021 8306530

Menara Kuningan Lt. 11 C-D  
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 5  
Jakarta 12940  
Telp. 021 30040101  
Fax. 021 30040102

Ruko Puri Britania Puri Indah  
Kembangan Selatan 11610  
Telp. 021 58304778  
Fax. 021 58304780

Gedung Neo SOHO Lantai 18. Jl.  
Jend. S. Parman Kav. 28 RT.03/  
RW.05, Tanjung Duren Selatan Grogol  
Petamburan, Jakarta Barat 11470  
Telp. 021 29181399

APL Tower Lantai 11, Suite 1, Jalan  
Letjen S. Parman Kav. 28, Kelurahan  
Tanjung Duren Selatan, Kecamatan  
Grogol Petamburan, Kotamadya  
Jakarta Barat  
Telp. 021 29339470

### Ambon

Jl. Anthony Rhebook No. 17  
Telp. 0911 354010  
Fax. 0911 354020

### Bali

Jl. Tantular Barat No. 11X  
Renon, Denpasar Bali 80234  
Telp. 0361 234981  
Fax. 0361 234671

Imam Bonjol Square AA23  
Jl. Imam Bonjol 555 Pertokoan  
Denpasar, Bali 80117  
Telp. 0361 8617710, 8747311, 486825  
Fax. 0361 7809215

Pertokoan IDT  
Genteng Biru Blok A No.13  
Jl. Diponegoro No. 15 Denpasar, Bali  
Telp. 0361 239301  
Fax. 0361 255933

Jl. Raya Tuban No. 101 X Kuta,  
Denpasar Bali 80361  
Telp. 0361 756577  
Fax. 0361 756555

Pertokoan Kuta Galleria  
Blok PM 1 No. 23A Jl. Patih Jelatik  
Kuta Bali 80361  
Telp. 0361 769368  
Fax. 0361 769368

Pertokoan Diponegoro Megah  
Jl. Diponegoro No. 100 Blok B 21  
Denpasar  
Telp. 0361 238777, 238781, 239964  
Fax. 0361 238777

Jl. Jend. Sudirman No. 43  
(Dahulu Jl. Gajahmada No. 126,  
Singaraja)  
Telp. 0362 - 24667

Jl. By Pass Dharma  
Telp. 0361-944059

### Balikpapan

Gedung Grand Sudirman Lt. 12  
Jl. Jend. Sudirman No. 07 Balikpapan  
76113  
Telp. 0542 72197898 / 8066029

Komplek Ruko Fantasi Junction  
Blok FJ 1 No. 11  
Balikpapan Baru Kalimantan Timur  
76114  
Telp. 0542 8514218

Jl. IR. By Pass IR. Soekarno  
Br. Sanggulan, Desa/Kel. Banjar  
Anyar,  
Kec. Kediri, Tabanan  
Telp. 0361 810069

Thomas Square  
Jl. Yos Sudarso li  
Telp. 0813 50059840

### Bandung

Ruko Paskal Hypersquare Blok A 38  
Jl. Pasir Kaliki Bandung 40192  
Telp. 022 86060621  
Fax. 022 86061008

Wisma CIMB Niaga Lt. 9,  
Jalan Gatot Subroto No.2, Kelurahan  
Burangrang, Kecamatan Lengkong,  
Kota Bandung, Propinsi Jawa Barat  
Telp. 022 7331888

Jl. Lombok No. 10  
Bandung 40113  
Telp. 022 4211204  
Fax. 022 4211204

Jl. Merdeka No. 49 Seruni Business  
Area, 2nd Fl. Bandung  
Telp. 022 71140738

### Banjarmasin

Jl. A. Yani KM 2 No. 5 RT 17, Kel.  
Sungai Baru, Banjarmasin  
Telp. 0511 3251999  
Fax. 0511 3250799

Jl. Pangeran Samudra No. 16  
Banjarmasin 70111  
Telp. 0511 3358278  
Fax. 0511 4363244

#### **Banyuwangi**

Ruko Griya Permata Indah  
Jl. Kepiting No. 10 RT 02 RW 02, Kel.  
Sobo Banyuwangi 68416  
Telp. 0333 416811  
Fax. 0333 410292

#### **Batam**

Komp. Mahkota Raya Blok B No. 8,  
Batam Center, Batam 29432  
Telp. 0778 7483388  
Fax. 0778 7483287

Ruko Palem Regency  
Blok A1 No. 3-4 Batam Centre Batam  
29432.  
Telp: 0778 472566

Kompleks Pertokoan Dermaga  
Kuliner Blok RF No. 3  
Sukajadi, Batam  
Telp. 0778 7418178

#### **Bekasi**

Ruko Kalimas  
Jl. Chairil Anwar B17, Bekasi Timur  
Telp. 021 8814920  
Fax. 021 8814903

#### **Berau**

Jl. Teuku Umar RT 09, Kel. Karang  
Ambun  
Tanjung Redeb, Berau 77311  
Telp. 0554 2701312

#### **Bogor**

Jl. Raya Pajajaran No. 96F RT 02/03  
Kel. Bantarjati Kec. Bogor Utara  
Telp. 0251 8344842, 43  
Fax. 0251 8356572

Gedung Ditta Lt. 2  
Jl. Raya Pajajaran No. 29, Bogor  
16143  
Telp. 0251 8345365, 66  
Fax. 0251 8345364

Jl. Siliwangi No. 80, RT. 04, RW.  
05, Kel. Cikole, Kec. Cikole, Kota  
Sukabumi  
0266 6220380

#### **Bontang**

Hotel Bintang Sintuk  
Komp. Kawasan Lap. Golf PT PKT,  
Bontang Utara, Bontang  
Telp. 0548 20317  
Fax. 0548 20317

#### **Cirebon**

Gedung TSB Lt. II Blok B1  
Jl. Tuparev No. 83, Cirebon  
Telp. 0231 222059  
Fax. 0231 222059

#### **Gorontalo**

Jl. Sultan Botutihe, Komp. Ruko Mall  
Blok A/8  
Gorontalo 96112  
Telp. 0435 830509

#### **Jambi**

Jl. HMO Bafadhal RT 02, Kel.  
Cempaka Putih, Kec. Jelutung, Jambi  
36137  
Telp. 0741 3065751

#### **Jayapura**

Kompleks Ruko Pasifik Permai  
Telp. 0967 523888

#### **Karawang**

Ruko Arcadia Blok D No. 10, Jl. Galuh  
Mas Raya, Karawang  
Telp. +62859 2600 0269

#### **Kotawaringin Barat**

Jalan Utama Pasir Pasir Panjang  
Nomor 10 RT 10, Desa Pasir Panjang,  
Kecamatan Arut Selatan, Kabupaten  
Kotawaringin Barat  
Telp. 0532 2074997

#### **Lampung**

Jl. Diponegoro No.160 D-E, Tanjung  
Karang Pusat, Bandar Lampung  
Telp. 0721 258283  
Fax. 0721 259033

#### **Madiun**

Jl. Mayjend Panjaitan, Ruko Madiun  
Indah No. 24, Madiun 63131  
Telp. 0351 468457

Ruko Mars  
Jl. Biliton Madiun, RT 27 RW 07,  
Madiun 63122  
Telp. 0828 9405 7056

#### **Makassar**

Jl. Sungai Saddang Lama No. 23 A, RT  
B/RW 03, Kel. Maradekaya Selatan,  
Kec. Makassar 90141  
Makassar, Sulawesi Selatan  
Telp. 0411 3612462

#### **Malaka**

Jl. Veteran No. 15  
Telp. 0380 828891/92

#### **Malang**

Jl. Jaksa Agung Suprpto No. 64, Kav.  
3 RT 1 RW 4 Kel. Rampal, Kec. Klojen,  
Malang 65111  
Telp. 0341 351997  
Fax. 0341 351998

Ruko Taman Niaga A11  
Jl. Soekarno-Hatta 36, Kel. Jatimulyo,  
Kec. Lowokwaru, Malang 65141  
Telp. 0341 403063, 403064, 404339

Jalan S. Priyo Sudarmo No.60 RT/  
RW 05/12, Kelurahan Purwantoro,  
Kecamatan Blimbing, Kota Malang,  
Propinsi Jawa Timur  
Telp. 0341 470236

#### **Manado**

Jl. Pierre Tendean Boulevard, Komp.  
Ruko Mega Bright Blok 1E No. 12,  
Manado, Sulawesi Utara  
Telp. 0431 8881299

#### **Manokwari**

Jl. Yos Sudarso No. 99, Manokwari  
98311  
Telp. 0986 213504  
Fax. 0986 213994

#### **Mataram**

Jl. Selaparang No. 67  
Telp. 0370 624137 / 627096

#### **Merauke**

Jl. Garuda Spadem No. 10  
Telp. 0971 322088  
Fax. 0971 322088

#### **Medan**

Jl. Bilal No. 12A, Kel. Pulo Brayan  
Barat I, Kec. Medan Timur, Medan  
20239  
Telp. 061 6642987  
Fax. 061 6643115

Gedung Universitas Sutomo Lt. 2  
Jl. Sutomo Ujung No. 28, Medan  
20235  
Telp. 061 6635335  
Fax. 061 6635331

Taman Setia Budi Indah 1  
Jl. Cactus Raya Setia Budi Square  
No. 9 Tanjung Sari, Medan Selayang,  
Medan  
Telp. 061 8225600

Kompleks Jati Junction No. PS 5 – PS  
5A  
Jl. Perintis Kemerdekaan, Medan  
Telp. 061 7338 1043, 8881 4078

#### **Padang**

Jl. Khatib Sulaiman No. 9 Kav. 3,  
Gedung Rungkiang, Padang  
Telp. 0751 4488780, 4488779

Jl. Batang Anai No. 2  
Telp. 0751 4488752

#### **Padang Sidempuan**

Komplek City Walk Blok B No. 19,  
Kel. Kantin, Kec. Padang Sidempuan  
Utara, Kota Padang Sidempuan  
Telp. 0634 4538626

#### **Palangkaraya**

Jl. Dahlia Gerbang PCPR I Blok I D  
(sebelah Gedung Wanita),  
Palangkaraya  
Telp. 0536 3225945

#### **Pangkal Pinang**

Jl. Soekarno Hatta No. 13 RT 007 RW  
003 Kel. Bukit Besar, Kec. Girimaya,  
Pangkal Pinang  
Telp. 0717 432499

#### **Pekanbaru**

Jl. T. Tambusai Ujung, Komplek 20  
Ruko No. 10-11  
Kel. Labuh Baru Barat, Kec. Payung  
Sekaki Pekanbaru 28292

#### **Pematang Siantar**

Jl. Sriwijaya No. 22  
Telp. 062 221390

#### **Pontianak**

Telp. 0561 761167

#### **Probolinggo**

Jl. KH. Abdul Hamid No. 962, RT 03  
RW 04 Kel. Kebonsari Kulon, Kec.  
Kanigaran, Probolinggo 67214  
Telp. 0335 425637

Jl. A. Yani No. 70C, Kel. Mayangan,  
Kec. Mangunharjo, Probolinggo  
Telp. 0335 4494264

#### **Purwakarta**

Jl. Mr. Dr. Kusumaatmaja No. 5,  
Purwakarta  
Telp. 0264 201257  
Fax. 0264 201257

#### **Salatiga**

Jl. Pemuda No. 13, Salatiga  
Telp. 0298 329460  
Fax. 0298 326180

#### **Samarinda**

Ruko Pondok Alam Indah No. 10, Jl.  
AW Syahrani RT 24, Samarinda  
Telp. 0541 765800  
Fax. 0541 743129

Jl. AM Sangaji No. 38C, Kel.  
Temindung, Samarinda  
Telp. 0543 747747

Jl. Poros KM 1  
Kec. Tenggarong Seberang  
Tenggarong, Samarinda 75515  
Telp. 0541 662481  
Fax. 0541 66248

Jl. Kartini No. 44, Tanah Grogot Paser  
Samarinda 76211  
Telp. 0543 23998  
Fax. 0543 23998

#### **Sampit**

Jl. D.I. Panjaitan No. 66, MB Hulu MB  
Ketapang Kotawaringin Timur 74323  
Telp. 08125151882

#### **Semarang**

Mal Ciputra Semarang  
Telp. 024 8415639

Ruko Robin, Komplek Royal Office  
Building No. 8-B.  
Jl. Maduroko - Semarang  
Telp. 024 76631791/024 76631792

#### **Sidoarjo**

Ruko Gading Fajar 2 Blok B6/9, RT 40  
RW 10, Sidoarjo 61271  
Telp. 031 8941975  
Fax. 031 8941975

#### **Sumedang**

Jl. Kutamaya Center Ruko D, Kec.  
Sumedang Selatan 45312  
Telp. 0261 202218  
Fax. 0261 202218

#### **Surabaya**

Gedung Graha Pacific  
Jl. Basuki Rahmad 87-91 Lt. 3,  
Surabaya 60971  
Telp. 031 5472277  
Fax. 031 5474848

Pakuwon Centre Office  
(Tunjungan Plaza/TP-5) Lt. 19 Unit 08  
Jl. Embong Malang No. 1, 3 & 5, Kel.  
Kedungdoro, Kec. Tegalsari, Surabaya  
Telp. 031 99245888, 99246677

#### **Surakarta**

Jl. Dr. Radjiman No. 531B. RT. 01/I,  
Kel. Laweyan, Kec. Laweyan, Kota  
Surakarta  
Telp. 0271 713759

Ruko Loji Gandrung, Jalan Slamet  
Riyadi Nomor 259 Blok A1 dan 2 RT  
001 RW 003, Kelurahan Penumping,  
Kecamatan Laweyan  
Telp. 0271 725336/0271-724577

#### **Tangerang**

Jl. Raya Serpong No. 88, Priang,  
Pondok Jagung  
Serpong, Tangerang 15326  
Telp. 021 5371069, 53150514  
Fax. 021 531568 888

Ruko Business Park  
Tangerang City (TangCity) Blok B 23  
Jl. Jend. Sudirman No 1  
Tangerang 15117  
Telp. 021 29239718  
Fax. 021 29239719

#### **Tanjung Pinang**

Jl. D.I. Panjaitan KM7 No. 88C, RT  
005/RW 008, Kel. Kampung Melayu  
Kota Piring, Tanjung Pinang  
Telp. 0771 8081020, 8081015,  
8081320

#### **Tarakan**

Kompleks THM Blok E No. 2, Kel.  
Karangbalik, Kec. Tarakan Barat,  
Tarakan 77134  
Telp. 0551 51898  
Fax. 0551 51898

#### **Yogyakarta**

Ruko Rafflesia Babarsari II Kav. M,  
Babarsari, Sleman, Yogyakarta  
Telp. 0274 7196909



# Struktur Grup

## Group Structure

Allianz Life Indonesia tidak bertindak sebagai grup usaha, karena tidak memiliki entitas anak ataupun perusahaan asosiasi.

*Allianz Life Indonesia does not act as a business group as it does not own any subsidiaries or associated entities.*

# Entitas Anak & Entitas Asosiasi

## Subsidiaries & Associated Entities

Allianz Life Indonesia tidak memiliki entitas anak ataupun perusahaan asosiasi apapun.

*Allianz Life Indonesia does not own any subsidiaries or associated entities in any form.*

# Peristiwa Penting

## Significant Events



1 Juli July

Pengumuman pemenang terpilih dalam seleksi Allianz Junior Football Camp 2018 sebagai bentuk perhatian Perusahaan terhadap pengembangan talenta sepakbola remaja Indonesia.

*The winners of the 2018 Allianz Junior Football Camp were announced. This activity forms part of the Company's commitment to the development of young soccer talent in Indonesia.*



04 September September

Peringatan Hari Pelanggan Nasional melalui penerapan berbagai program dan promosi istimewa yang memanjakan nasabah, serta mengajak nasabah untuk mengaktifkan e-statement.

*National Customer Day was commemorated with various programs and special promotions that delighted customers and encouraged the activation of e-statements.*



09 September September

Perusahaan turut mensponsori acara Maybank Bali Marathon sebagai komitmen mendukung kampanye hidup sehat.

*The Company did a sponsorship for Maybank Bali Marathon as a commitment to support healthy lifestyle campaign.*



02 Oktober October

Allianz Indonesia dan INAPGOC (Indonesia Asian Para Games Organizing Committee) menandatangani kontrak kerja sama untuk memberikan perlindungan asuransi kesehatan kepada seluruh atlet, pendamping, relawan, panitia, pekerja, dan wartawan selama berlangsungnya Asian Para Games 2018.

*Allianz Indonesia and INAPGOC (Indonesia Asian Para Games Organizing Committee) signed a cooperation contract to provide health insurance protection to all athletes, escorts, volunteers, organizers, workers, and journalists during the 2018 Asian Para Games.*



03 Oktober October

Allianz Indonesia dan Maybank memperkuat kerja sama yang telah terjalin dengan memperluas ragam produk yang disediakan kepada nasabah Maybank Indonesia, mulai dari lini asuransi jiwa, kesehatan dan kerugian (umum).

*Allianz Indonesia and Maybank strengthened their existing cooperation by expanding the range of products available to Maybank Indonesia customers, ranging from life insurance and health, to general insurance.*



04 Oktober October

Allianz Life memperkenalkan Flexi CI, sebuah manfaat tambahan (*rider*) baru untuk produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan terhadap 168 kondisi penyakit kritis.

*Allianz Life introduced the Flexi CI, a new benefit for life insurance products that provides protection against 168 critical illness conditions.*



18 Oktober October

Allianz Indonesia bergabung dengan KidZania dan memperkenalkan *establishment* terbaru yaitu Allianz Secret Agent & Building Climbing.

*Allianz Indonesia joined KidZania in introducing the newest establishment, Allianz Secret Agent & Building Climbing.*

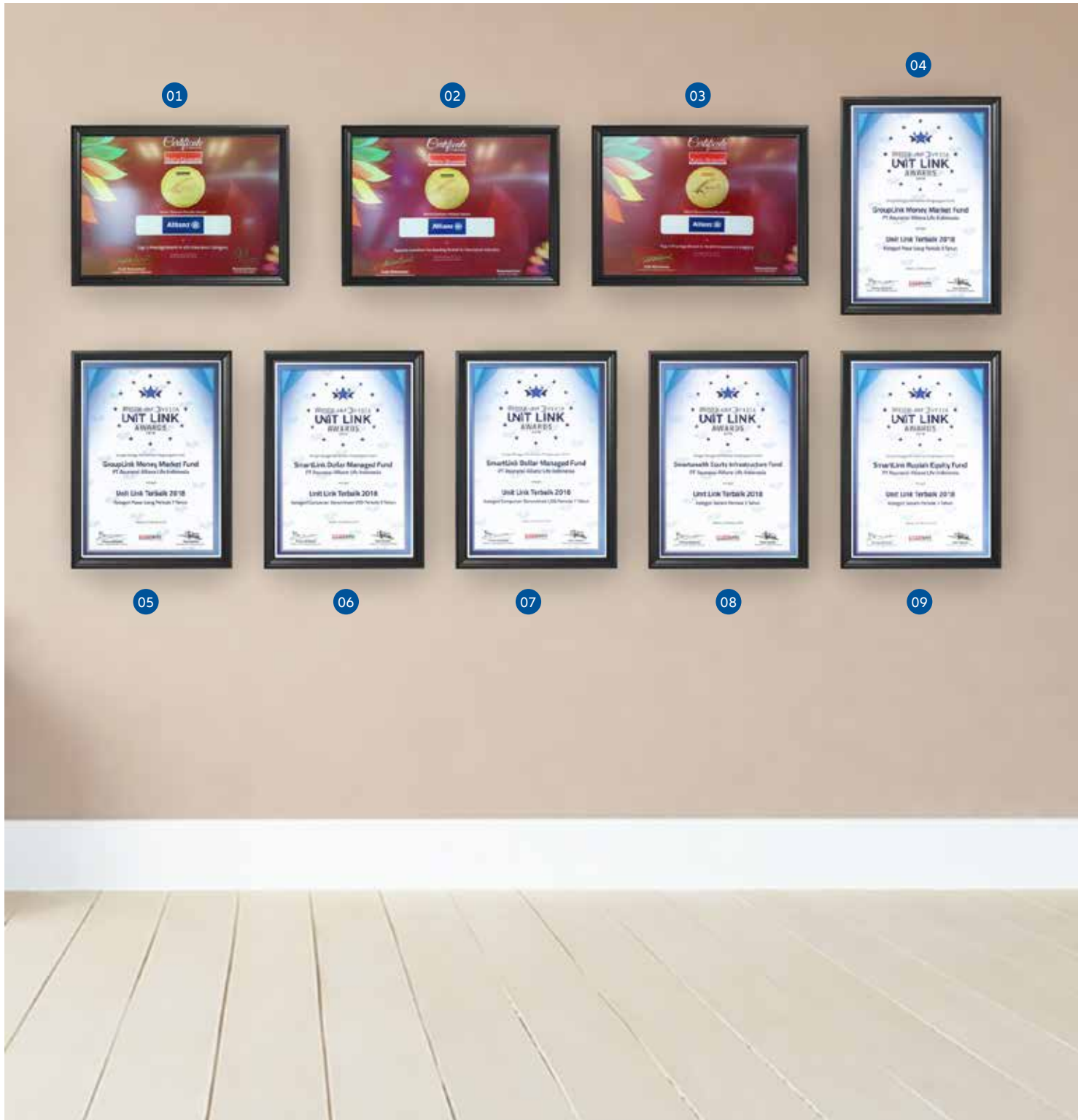


22 November November

Program #KadoUmrohAllianz terbuka bagi masyarakat luas dan diselenggarakan khusus untuk mewujudkan impian sosok-sosok inspiratif sederhana untuk pergi beribadah umroh ke tanah suci.

*The #KadoUmrohAllianz program was launched to the public and was organized specifically to realize the dreams of humble, inspirational community figures to conduct a pilgrimage to the holy land.*

# Penghargaan Awards



## 01

### Allianz Life

Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award - Lima Besar  
Kategori *Prestige Brand in Life Insurance*

*Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award - Top 5  
Prestige Brand in Life  
Insurance Category*

Tanggal : 25 Januari 2018  
Date : 25 January 2018

## 02

### Allianz Life

Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award –  
Penghargaan Kehormatan  
sebagai *Leading Brand in  
Insurance Industry*

*Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award - Special  
Mention for Leading Brand in  
Insurance Industry*

Tanggal : 25 Januari 2018  
Date : 25 January 2018

## 03

### Allianz Life

Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award - Lima Besar  
Kategori *Prestige Brand in Health  
Insurance*

*Warta Ekonomi - Indonesia  
Prestige Brand Award - Top 5  
Prestige Brand in Health Insurance  
Category*

Tanggal : 25 Januari 2018  
Date : 25 January 2018

## 04

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards - Unit  
Link Terbaik 2018 Kategori Pasar  
Uang Periode 5 Tahun (*GroupLink  
Money Market Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for 5 Years Period  
of Money Market Category  
(GroupLink Money Market Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018

## 05

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards -  
Unit Link Terbaik 2018 Kategori  
Pasar Uang Periode 7 Tahun  
(*GroupLink Money Market Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for 7 Years Period  
of Money Market Category  
(GroupLink Money Market Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018

## 06

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards -  
Unit Link Terbaik 2018 Kategori  
Campuran Denominasi USD  
Periode 3 Tahun (*SmartLink Dollar  
Managed Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for Mixed USD  
Denomination of 3 Years Period  
Category (SmartLink Dollar  
Managed Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018

## 07

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards -  
Unit Link Terbaik 2018 Kategori  
Campuran Denominasi USD  
Periode 7 Tahun (*SmartLink Dollar  
Managed Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for Mixed USD  
Denomination of 7 Years Period  
Category (SmartLink Dollar  
Managed Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018

## 08

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards -  
Unit Link Terbaik 2018 Kategori  
Saham Periode 3 Tahun  
(*Smartwealth Equity Infrastructure  
Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for 3 Years Period  
Stock Category (Smartwealth  
Equity Infrastructure Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018

## 09

### Allianz Life

Infovesta Unitlink Awards - Unit  
Link Terbaik 2018 Kategori Saham  
Periode 7 Tahun (*Smartwealth  
Equity Infrastructure Fund*)

*Infovesta Unitlink Awards - Best  
Unit Link 2018 for 7 Years Period  
Stock Category (Smartwealth  
Equity Infrastructure Fund)*

Tanggal : 22 Februari 2018  
Date : 22 February 2018



## 10

### Allianz Life

Warta Ekonomi - Indonesia Digital Innovation Award 2018  
*Innovative Company in Digital Services & Applications*

Warta Ekonomi - Indonesia Digital Innovation Award 2018  
*Innovative Company in Digital Services & Applications*

Tanggal : 25 Mei 2018  
Date : 25 May 2018

## 13

### Allianz Life

Service Quality Awards 2018  
- Diamond Award for Life and Health Insurance

Service Quality Awards 2018  
- Diamond Award for Life and Health Insurance

Tanggal : 2 Agustus 2018  
Date : 2 August 2018

## 16

### Allianz Life

Investor Magazine Awards - Asuransi Syariah Terbaik 2018  
- Kategori Asuransi Jiwa Syariah Aset di Atas Rp1 Triliun

Investor Magazine Awards - Best Sharia Insurance 2018 - Sharia Life Insurance with Assets More Than Rp1 Trillion Category

Tanggal : 23 Agustus 2018  
Date : 23 August 2018

## 19

### Allianz Life

Anugerah Syariah Republika - Asuransi Syariah Terbaik 2018

Anugerah Syariah Republika - The Best Sharia Insurance 2018

Tanggal : 8 November 2018  
Date : 8 November 2018

## 11

### Allianz Life

Economic Review Award - Human Capital Award - Peringkat 3 Asuransi Jiwa Terbaik

Economic Review Award - Human Capital Award - 3<sup>rd</sup> Rank for Best Life Insurance

Tanggal : 30 Mei 2018  
Date : 30 May 2018

## 14

### Allianz Life

Economic Review Award - Penghargaan Manajemen Risiko - Peringkat 3 Asuransi Jiwa

Economic Review Award - Risk Management Award - 3<sup>rd</sup> Rank for Life Insurance

Tanggal : 3 Agustus 2018  
Date : 3 August 2018

## 17

### Allianz Life

Infobank Awards 2018: Predikat "Sangat Bagus" atas Kinerja Keuangan 2013-2017 Sharia Business Unit (UUS)

Infobank Awards 2018: "Excellent" Predicate for Financial Performance in 2013-2017 of Sharia Business Unit (UUS)

Tanggal : 26 September 2018  
Date : 26 September 2018

## 12

### Allianz Life

Infobank Awards 2018: Predikat "Sangat Bagus" atas Kinerja Keuangan Selama Tahun 2017

Infobank Awards 2018: "Excellent" Predicate for Financial Performance Throughout 2017

Tanggal : 26 Juli 2018  
Date : 26 July 2018

## 15

### Allianz Life

Business News Awards - Top Life Insurance 2018, dengan Aset Rp10-15 Triliun

Business News Awards - Top Life Insurance 2018, Rp10-15 Trillion Assets

Tanggal : 10 Agustus 2018  
Date : 10 August 2018

## 18

### Allianz Life

Warta Ekonomi Awards - Kinerja Keuangan Terbaik, Kategori Aset di Atas Rp25 Triliun; Lima Besar Perusahaan Asuransi Terbaik Pilihan Nasabah, Kategori Asuransi Jiwa; Lima Besar Perusahaan Asuransi Terbaik Pilihan Nasabah, Kategori Asuransi Kesehatan

Warta Ekonomi Awards - Best Financial Performance, Category Asset More than Rp25 Trillion; Top 5 Best Consumer Choice Insurance Company, Category Life Insurance; Top 5 best Consumer Choice Insurance Company, Category Health Insurance

Tanggal : 27 September 2018  
Date : 27 September 2018

10



11



12



13



14



15



16



17



18



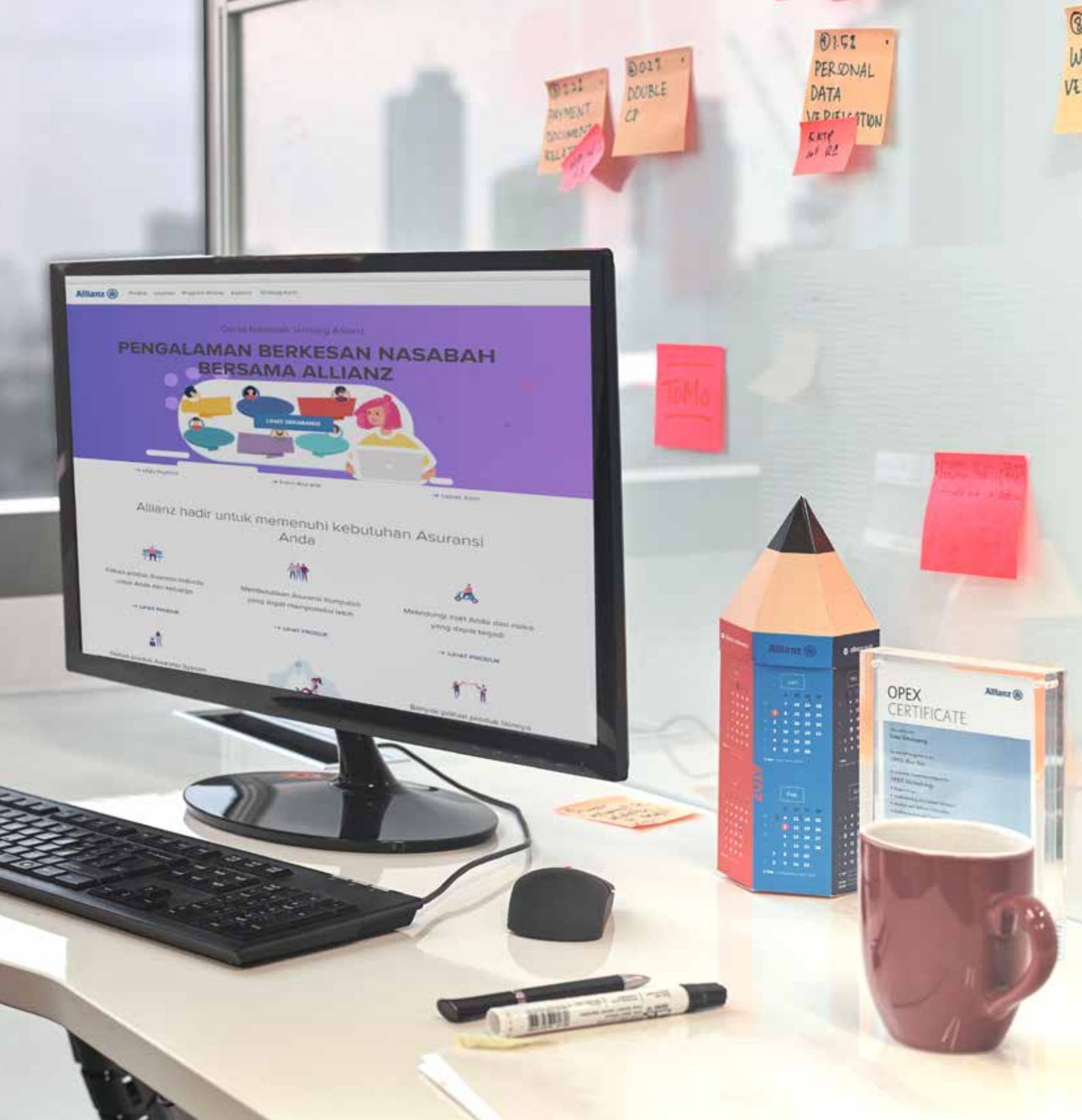
19





LAPORAN  
KEPADA  
PEMANGKU  
KEPENTINGAN  
*Report to Stakeholders*







**“Kami percaya bahwa kami dapat mengubah tantangan menjadi peluang. Hal ini dapat dicapai karena kami senantiasa meningkatkan layanan, memberikan pengalaman yang lebih baik, dan menciptakan produk yang andal bagi nasabah kami di Indonesia.”**

*“We believe that we can transform challenges into opportunities. These can be achieved as we continuously improve our services, deliver better experiences, and create reliable products for our customers in Indonesia.”*

**Jan-Joris Louwerier**  
Direktur Utama  
President Director

# Laporan Direksi

## Board of Director's Report

### Pemangku kepentingan yang terhormat,

Saya mewakili Direksi menyampaikan laporan ini yang menunjukkan kemampuan Perusahaan untuk terus melaju dengan kinerja membanggakan di tengah berbagai tantangan yang dihadapi Indonesia sepanjang 2018. Sebagai salah satu perusahaan asuransi terkemuka berskala internasional, kami senantiasa yakin atas kemampuan kami untuk melanjutkan pertumbuhan yang berkelanjutan.

### Kondisi Ekonomi Dalam Negeri dan Global

International Monetary Fund (IMF) telah merevisi proyeksinya mengenai angka pertumbuhan ekonomi global dari 3,9% menjadi 3,7% untuk tahun 2018 dan 2019. Kondisi yang kurang menguntungkan ini disebabkan oleh Federal Reserve (The Fed) AS yang telah memperketat langkah-langkahnya dalam melakukan likuiditas pasar negara berkembang serta volatilitas mata uang.

Di tengah ketidakpastian global, Indonesia mencatat pertumbuhan ekonomi sebesar 5,17%, naik dari 5,07%, pada tahun sebelumnya. Pertumbuhan tersebut disebabkan oleh meningkatnya tingkat konsumsi rumah tangga dan stabilnya tingkat inflasi.

### Kinerja dan Strategi Perusahaan

Kanal penjualan kami telah berupaya secara maksimal dalam kondisi pasar yang menantang, terutama pada kuartal terakhir dengan pengenalan fitur produk baru yang kompetitif. Namun, kami percaya dapat mengubah tantangan menjadi peluang, yaitu dengan ragam produk andalan serta meningkatnya kemampuan untuk memenuhi kebutuhan nasabah dari berbagai lapisan masyarakat di seluruh nusantara.

Perusahaan juga telah mengembangkan produk baru dan meningkatkan proses bisnisnya. Perusahaan juga berinvestasi pada digitalisasi secara maksimal serta inovasi produk dengan tujuan memperkaya pengalaman para nasabah dan tenaga penjualan kami. Melalui investasi tersebut, tercipta rasio otomatisasi dan rasio *self-servicing* yang lebih tinggi dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Kami juga melihat adanya peluang besar pada pasar yang belum terjamah oleh industri asuransi di Indonesia. Tahun 2018 kami persepsikan sebagai periode transformasi yang membuka peluang bagi pelaku bisnis di industri asuransi untuk menembus pasar asuransi digital yang telah menjadi fokus utama kami sejauh ini.

### Dear Esteemed Stakeholders,

*I am pleased to submit this report that highlights the Company's ability to navigate the year. It shows a commendable performance despite the myriad challenges facing Indonesia throughout 2018. As one of the leading international insurance companies, we remain confident to continue our growth trajectory in a sustainable manner.*

### Domestic & Global Economic Conditions

*The International Monetary Fund (IMF) has adjusted its global growth projections to 3.7%, from the previous 3.9%, for both 2018 and 2019. Such unfavorable conditions are likely due to the US Federal Reserve's tightening measures that have resulted in soaking up liquidity from emerging markets and currency volatility.*

*Nevertheless, despite the global backdrop of uncertainty, Indonesia in 2018 showed economic growth of 5.17%, a slight increase from 5.07% in 2017. This growth was led by robust household consumption growth and a stable rate of inflation.*

### Company Strategy & Performance

*In a challenging market, our sales channels have focused their efforts with new and competitive product features, especially in the last quarter. We believe that our products can continue transforming challenges into opportunities to best facilitate the needs of a diverse population spread over such a large area.*

*In line with this strategy, the Company has developed new products and improved business processes. The Company has invested significantly in digitalization and product innovation in order to improve the customer and sales force experience with higher automation and digital service ratios compared to the previous year.*

*While we have identified untapped markets in Indonesian insurance industry. We have perceived 2018 as a transformational period for the insurance industry, in which digital insurance gained more priority and had our main focus.*



# 75%

**“Saat ini, 75% kanal agensi kami memanfaatkan aplikasi digital menggunakan tablet untuk mendukung proses penjualan yang dilakukan. Kami ingin digitalisasi dapat dimanfaatkan secara maksimal di semua proses bisnis Perusahaan di akhir tahun 2019.”**

*“At present, 75% of our agency channels have used digital application by means of tablets to support their sales process. We aim to have it all digitalized by the end of 2019.”*

Kelas menengah Indonesia tumbuh lebih cepat dari kelompok lain. Tantangannya adalah membuat pertumbuhan ini lebih inklusif dengan memahami tren milenial dan menyediakan akses mudah melalui digitalisasi. Langkah strategis ini sangat relevan untuk mewujudkan ambisi kami untuk “Melindungi lebih banyak orang Indonesia” Saat ini 75% kanal agensi kami memanfaatkan aplikasi digital dengan tablet untuk mendukung target penjualannya. Kami menghimbau agar digitalisasi dapat dimanfaatkan dan direalisasikan secara maksimal di semua lini bisnis perusahaan pada akhir tahun 2019.

Perusahaan juga telah mengembangkan produk-produk yang mudah dipahami dan mudah dijangkau agar asuransi dapat diakses oleh lebih banyak masyarakat Indonesia. Upaya ini juga diperkuat dengan menjalin kemitraan dengan *partner* digital terkemuka di Indonesia, seperti Go-Jek dan BukaLapak. Layanan digital turut meningkatkan pengalaman pelayanan nasabah, khususnya pada proses klaim dan penerbitan polis yang lebih cepat.

#### Kinerja Keuangan

Pada 2018, Perusahaan mencatat peningkatan pada *Gross Written Premium* (GWP) sebesar Rp10,7 triliun, naik 6,8% dibandingkan Rp10,03 triliun pada 2017. Selain itu, Perusahaan juga membukukan *Assets Under Management* sebesar Rp31,7 triliun, menurun 2,0% dari tahun lalu yang sebesar Rp32,4 triliun.

Jalur *Bancassurance* menjadi kontributor terbesar dalam raihan GWP, tercatat sebesar 49,7%, disusul oleh kanal agensi yang mencatat kontribusi sebesar 44,1%. Laba bersih mengalami kenaikan sebesar 152,7% menjadi Rp792,8 juta.

*Indonesia’s middle class has been growing faster than other groups. The challenge is to make this growth more inclusive by understanding millennial trends and providing easy access through digitalization. This strategic step is very relevant to realize our ambition in “protecting more Indonesians”. Currently, 75% of our agency channels make use of digital applications with a tablet to support their sales process. We urge digitalization to be fully utilized and realized in all lines of business in the Company by the end of 2019.*

*The Company has developed easy-to-understand and easy-to-purchase products to make insurance accessible for more Indonesians. This effort is also strengthened by partnerships with leading digital partners in Indonesia, such as Go-Jek and BukaLapak. Digital services show enhanced customer experience, particularly in the digital claim process and policy issuance.*

#### Financial Performance

*In 2018, the Company saw an increase in its Gross Written Premium (GWP) to Rp10.7 trillion, up 6.8% when compared with Rp10.03 trillion in 2017. The Company also managed to book its Assets Under Management to Rp31.7 trillion, a decrease of 2.0% compared to Rp32.4 trillion in the previous year.*

*The Bancassurance channel was the largest GWP contributor, accounting for 49.7% of the total, followed by our agency channel with 44.1%. For net income, we recorded a growth of 152.7% to Rp792.8 million.*



### Tata Kelola Perusahaan

Perusahaan senantiasa menjunjung tinggi nilai-nilai dan etika bisnis dalam menjalankan usahanya. Untuk menjaga dan meningkatkan keberlanjutan bisnis, kami senantiasa menerapkan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (GCG) pada semua level organisasi, sesuai dengan hukum dan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang berlaku dan juga para regulator terkait.

GCG juga telah menjadi rutinitas bisnis pada manajemen risiko dan menjadi kerangka kerja dalam unit kendali internal yang diterapkan secara disiplin dan terstruktur. Perusahaan akan terus menjunjung tinggi kinerja tata kelola perusahaan yang baik, sesuai dengan komitmen kami dalam mempertahankan eksistensi di lini terdepan industri asuransi melalui kepercayaan nasabah dan pemangku kepentingan sebagai modal utama berjalannya Perusahaan.

### Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Kami senantiasa meyakini bahwa keberlanjutan dalam bisnis tidak semata-mata didorong oleh keuntungan moneter. Komitmen kami dalam melaksanakan program-program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) juga memegang peranan penting dalam aktivitas bisnis Perusahaan.

Sepanjang 2018, kami menyelenggarakan sejumlah kegiatan CSR sebagai wujud komitmen dalam memberikan manfaat kepada masyarakat di sekitar operasional kami.

Kegiatan tanggung jawab sosial yang diadakan sepanjang tahun 2018 antara lain, My Finance Coach, Bank Sampah Gusling, dan Program Edukasi Inovatif untuk Anak (PEDIA).

### Perubahan Komposisi Direksi

Pada tahun 2018, terjadi perubahan komposisi anggota Direksi dengan pengunduran diri Handojo Gunawan Kusuma dari jabatannya sebagai Wakil Direktur Utama, efektif per tanggal 1 Oktober 2018. Selain itu, pemegang saham perusahaan juga menunjuk Hasinah Jusuf sebagai Direktur Hukum dan Kepatuhan, efektif per tanggal 13 April 2018.

### Corporate Governance

*The Company continues to uphold its values and ethics when conducting business. In order to maintain and improve our business sustainability, we follow the principles of Good Corporate Governance (GCG) at all levels of the organization and in accordance with prevailing laws and regulations from the Financial Services Authority (OJK) and other relevant regulators.*

*GCG is also incorporated into our business routines and applied within the risk management and internal control frameworks in a disciplined and structured manner. This is in line with our commitment to keeping our place at the forefront of the industry with the trust of customers and other stakeholders as our core capital.*

### Corporate Social Responsibility

*We have always maintained that sustainability in the business is not driven solely by monetary gain. What also plays a vital role is our commitment in the implementation of Corporate Social Responsibility (CSR) programs.*

*Throughout 2018, we held a number of social responsibility activities as a way of realizing our commitment to grow together with the communities that surround our business operations.*

*The social responsibility activities held throughout 2018 have included My Finance Coach, the Gusling Waste Bank, and the Innovative Education Program for Children (PEDIA).*

### Changes in Board of Directors' Composition

*In 2018, there was change in the composition of members of the Board of Directors with the resignation of Handojo Gunawan Kusuma from his position as Vice President Director, effective 1 October 2018. The Company's shareholders also appointed Hasinah Jusuf as Legal and Compliance Director, effective 13 April 2018.*



### Prospek Bisnis 2019

Seiring dengan keberhasilan serta pencapaian bisnis di tahun 2018, Direksi memandang bahwa tahun 2019 akan menjadi tahun yang cukup stabil bagi pelaku industri asuransi, seiring dengan potensi menguntungkan untuk pertumbuhan. Prospek industri asuransi di Indonesia masih sangat menjanjikan. Menjadi salah satu pasar terbesar di Asia, Indonesia memiliki peluang pasar yang besar yang masih belum terjamah dibandingkan dengan negara-negara lain di Asia. Pertumbuhan dalam industri asuransi diharapkan dapat menjangkau segmen masyarakat menengah ke bawah. Pada 2019 diperkirakan terjadi pergeseran persepsi asuransi yang awalnya hanya untuk segmen kelas menengah dan atas, menjadi sebuah anggapan di mana asuransi adalah kebutuhan untuk semua segmen, termasuk untuk segmen pasar yang potensial dan berkembang.

Bersama dengan mitra kami yang mampu menjangkau nasabah *end-user*, generasi milenial digital, basis nasabah setia kami, serta produk dan layanan digital perusahaan kami, kami sangat optimis bahwa tahun 2019 akan memberikan angka pertumbuhan yang lebih tinggi dari tahun 2018.

### Penutupan

Akhir kata, Direksi ingin memberikan apresiasi setinggi-tingginya kepada seluruh karyawan dan mitra bisnis. Kami tidak bisa mencapai keberhasilan ini tanpa dukungan mereka. Apresiasi dan rasa terima kasih yang besar juga kami sampaikan kepada seluruh nasabah atas kepercayaan mereka dan dukungannya kepada kami untuk senantiasa memberikan solusi serta layanan perlindungan terbaik.

### Business Prospect 2019

*As we have successfully managed our business priorities throughout 2018, the Board of Directors considers that 2019 will be a stable year for the insurance industry with the promise of potential for growth. The prospect for Indonesia's insurance industry is still very optimistic. Being one of the largest markets in Asia, Indonesia offers a lucrative, untapped market when compared to other developing markets in Asia. Growth is expected for the insurance industry by focusing on the middle and lower segments of the population. We anticipate that 2019 will see a shift in perception from insurance being only for the middle and affluent segments towards insurance as a need for all, including the emerging and under served market segments.*

*Together with our partners that are able to reach out to the last mile customer, a digital millennial generation, our existing loyal customer base and our companies digital products & services, we are very optimistic that 2019 will deliver higher growth number than 2018.*

### Closing

*The Board of Directors would like to offer its utmost appreciation to all of our employees and business partners. We would not have been able to achieve our success without their support. We would also like to extend our appreciation to all of our customers for their trust and support that allows us to provide them with the best protection solutions and services.*

**Atas nama Direksi PT Asuransi Allianz Life Indonesia,**  
*On behalf of the Board of Directors of PT Asuransi Allianz Life Indonesia,*

### Jan-Joris Louwerier

Country Manager & Direktur Utama  
PT Asuransi Allianz Life Indonesia  
Country Manager & President Director  
PT Asuransi Allianz Life Indonesia

**Halaman ini sengaja dikosongkan**  
*This page is intentionally left blank*



2

4

1

3



**1 Jan-Joris Louwerier**  
Direktur Utama  
*President Director*

**2 Todd Robert Swihart**  
Direktur  
*Director*

**3 Meylindawati**  
Direktur  
*Director*

**4 Hasinah Jusuf**  
Direktur  
*Director*

# Profil Direksi

## Board of Directors' Profile



**Jan-Joris Louwerier**  
Direktur Utama  
President Director

Warga Negara Belanda. Menjabat Direktur Utama Perusahaan sejak tahun 2017. Sempat bekerja antara lain di ING Group dan Postbank, sebelum bergabung dengan Allianz Group pada 2013. Jabatan terakhirnya sebelum bergabung dengan Perusahaan adalah *President & Chief Executive Officer* Allianz Life Korea. Beliau lulus dari jurusan *Political Science* dari Universitas Amsterdam dan *Master of Business Administration* dari UCLA Anderson, Los Angeles & National University of Singapore.

*Dutch citizen. Has served as the Company President Director since 2017. Prior to joining Allianz Group in 2013, he worked at the ING Group and Postbank, with his last position as President & Chief Executive Officer of Allianz Life Korea. He graduated with a Political Science degree from Amsterdam University, and with a Master of Business Administration degree from UCLA Anderson, Los Angeles & National University of Singapore.*



**Todd Robert Swihart**  
Direktur  
Director

Warga negara Amerika Serikat. Menjabat Direktur Perusahaan sejak tahun 2010. Sempat bekerja antara lain di John Hancock Mutual Insurance Company, sebelum bergabung dengan Allianz Group pada 2001. Jabatan terakhirnya sebelum bergabung dengan Perusahaan adalah *Regional Manager, Operations* di Allianz Insurance Management, Singapura. Beliau lulus dari University of Minnesota, Minneapolis, AS, pada tahun 1993, dan dari Metropolitan State University, St. Paul, AS, pada tahun 2005.

*US citizen. Has served as a Company Director since 2010. Prior to joining Allianz Group in 2001, he worked at John Hancock Mutual Insurance Company, with his last position as Regional Manager, Operations at Allianz Insurance Management, Singapore. He graduated from University of Minnesota, Minneapolis, USA, in 1993, and from Metropolitan State University, St. Paul, USA, in 2005.*





**Hasinah Jusuf**  
Direktur  
Director

Warga negara Indonesia. Menjabat sebagai Direktur *Legal & Compliance* sejak Januari 2018. Sempat bekerja antara lain di PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, PT Avrist Assurance, dan PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia, sebelum bergabung dengan Allianz Group pada 2018. Jabatan terakhirnya sebelum bergabung dengan Perusahaan adalah *Legal, Compliance and Corporate Secretary – Board of Director Member* di PT Tokio Marine Life Insurance Indonesia. Beliau lulus dari Universitas Trisakti, Jakarta pada tahun 1997 dan dari Erasmus University Rotterdam pada tahun 2004.

*Indonesian citizen. Serving as the Legal & Compliance Director since January 2018. Prior to joining Allianz Group in 2018, she worked at PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, PT Avrist Assurance, and PT Tokio Marine Life Insurance, with her last position as Legal, Compliance and Corporate Secretary – Board of Director Member. She graduated from Trisakti University, Jakarta in 1997 and from Erasmus University Rotterdam in 2004.*



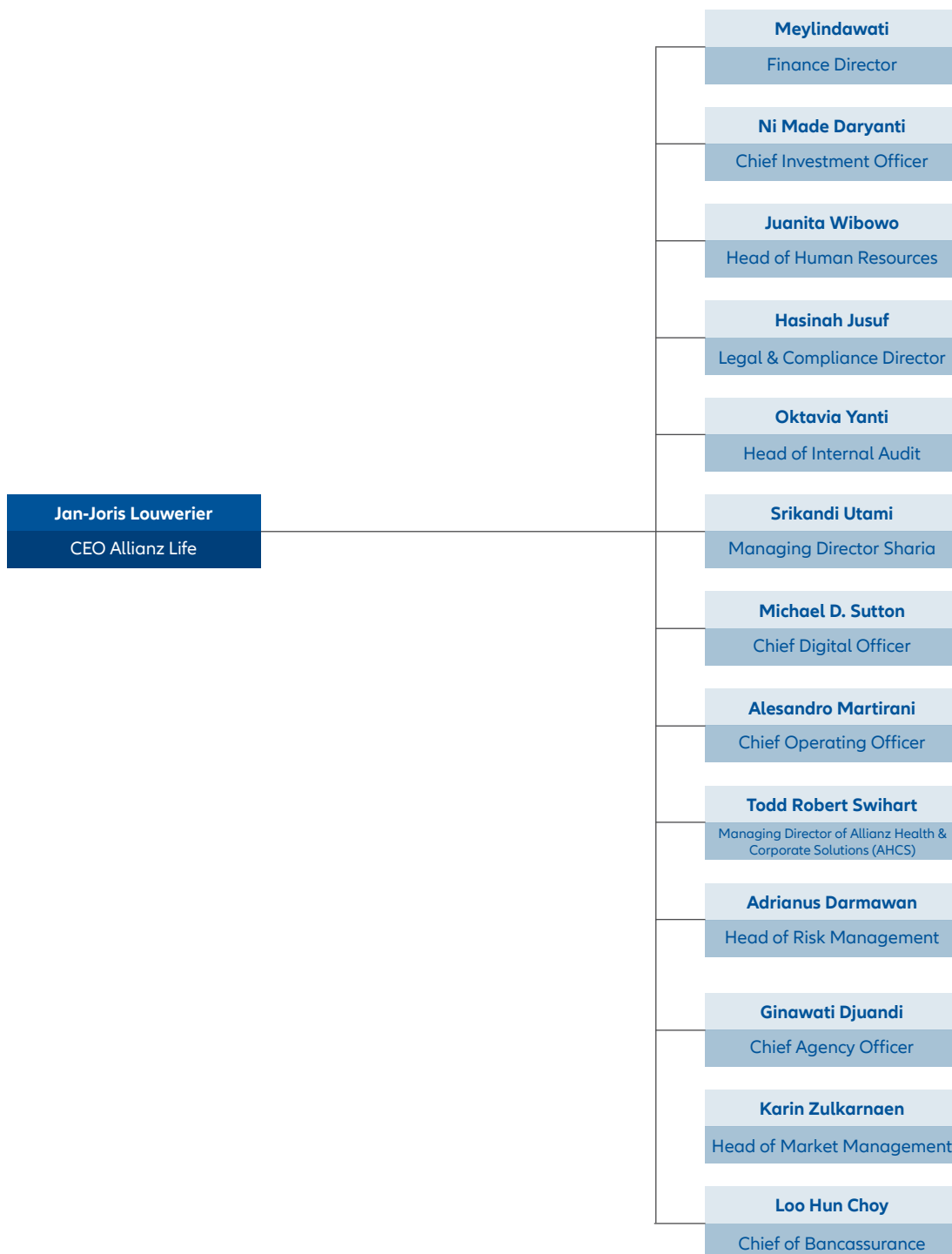
**Meylindawati**  
Direktur  
Director

Warga negara Indonesia. Menjabat Direktur Perusahaan sejak tahun 2012. Sempat bekerja antara lain di berbagai kantor akuntan publik terkemuka di Indonesia sebelum bergabung dengan Allianz Group pada tahun 1999. Jabatan terakhirnya sebelum diangkat sebagai Direktur adalah *Head of Finance & Accounting*. Beliau memegang gelar Sarjana Akuntansi dari Universitas Tarumanagara, Jakarta.

*Indonesian citizen. Has served as a Company Director since 2012. Prior to joining Allianz Group in 1999, she worked in various leading public accounting firms in Indonesia, with her final position as Head of Finance & Accounting. She holds a Bachelor of Accounting degree from Universitas Tarumanagara, Jakarta.*

# Struktur Organisasi

## Organizational Structure



# Manajemen Allianz Life Indonesia

## Allianz Life Indonesia Management



**Ni Made Daryanti**  
Chief Investment Officer



**Juanita Wibowo**  
Head of Human Resources



**Ginawati Djuandi**  
Chief Agency Officer



**Alesandro Martirani**  
Chief Operating Officer



**Oktavia Yanti**  
Head of Internal Audit



**Srikandi Utami**  
Managing Director Sharia



**Michael D. Sutton**  
Chief Digital Officer



**Karin Zulkarnaen**  
Head of Market Management



**Loo Hun Choy**  
Chief of Bancassurance



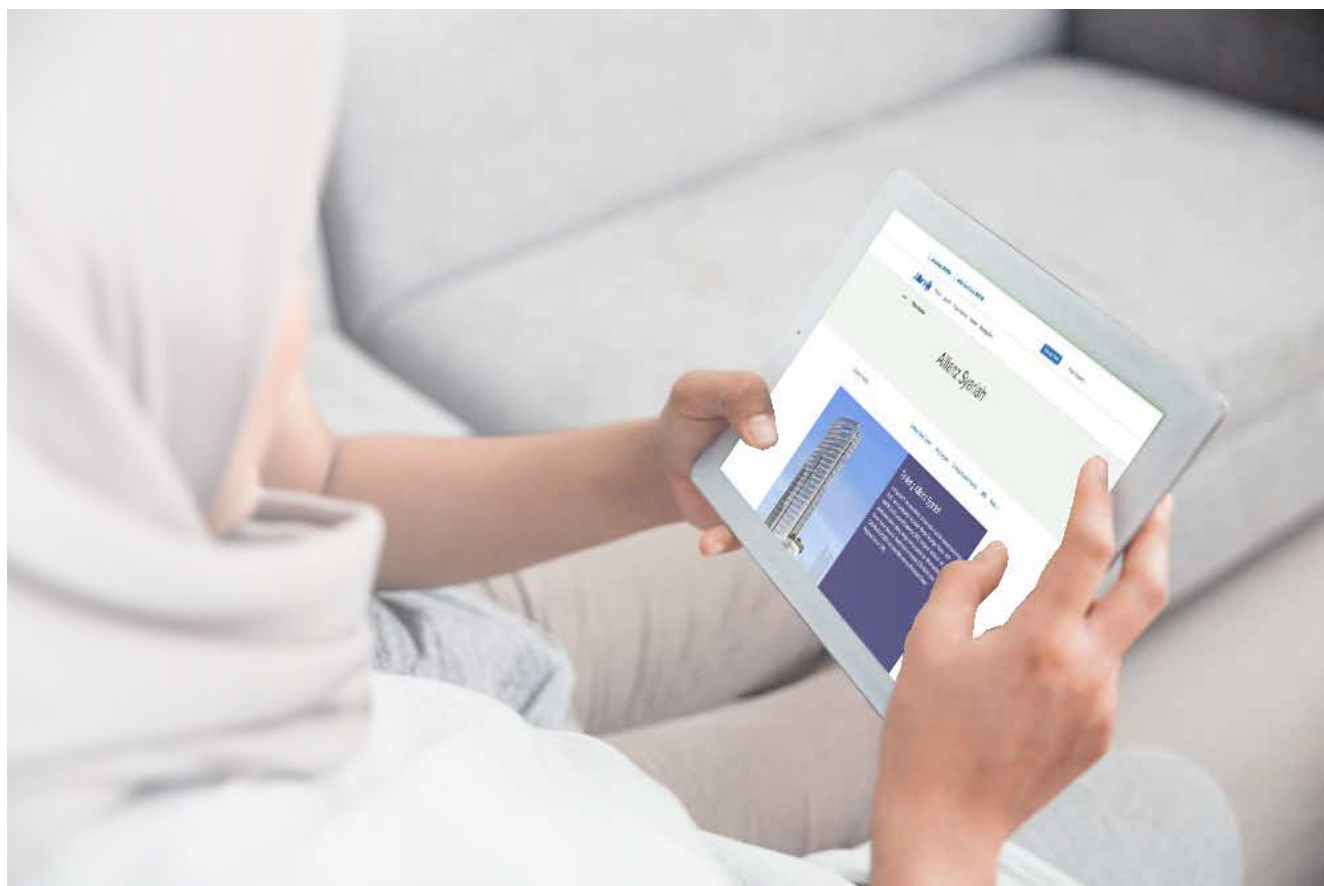
**Adrianus Darmawan**  
Head of Risk Management

# Ikhtisar Keuangan

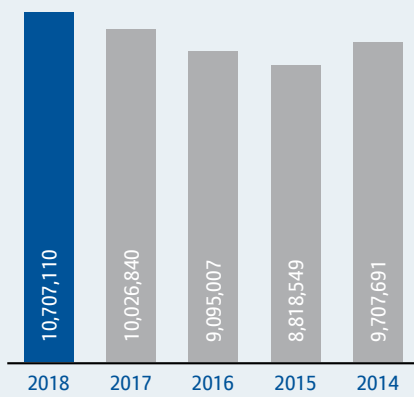
## Financial Highlights

(Dinyatakan dalam juta Rp, kecuali dinyatakan lain)

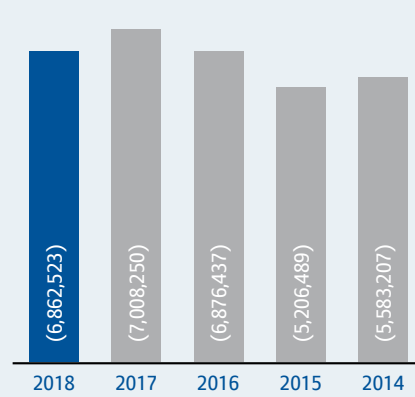
Keterangan	2018	2017	2016	2015	2014	Information
Pendapatan Premi Bruto	10,707,110	10,026,840	9,095,007	8,818,549	9,707,691	Gross Written Premium
Premi yang Disetahunkan	2,451,716	2,403,049	2,195,295	1,831,989	1,973,589	Annualized Net Premium
Beban Klaim	(6,862,523)	(7,008,250)	(6,876,437)	(5,206,489)	(5,583,207)	Claims Expenses
Pendapatan Investasi Bruto	419,925	3,717,209	2,815,166	273,654	3,603,809	Gross Investment Income
Beban Usaha	(3,467,219)	(3,330,916)	(2,727,280)	(2,369,658)	(2,286,392)	Operational Expenses
Laba Sebelum Pajak	899,975	329,564	905,890	903,774	956,899	Profit Before Tax
Laba Bersih	792,759	313,767	899,433	806,099	813,897	Net Income
Jumlah Aset	35,266,933	35,887,601	31,636,173	28,740,119	26,768,322	Total Assets
Jumlah Investasi	31,725,506	32,382,231	28,278,091	26,311,875	24,559,818	Total Investments
Jumlah Kewajiban dan Cadangan Teknis	27,304,202	27,663,206	24,436,046	22,909,265	22,756,023	Total Liabilities and Technical Reserve
Ekuitas	5,768,100	6,030,989	5,381,290	4,355,995	3,743,575	Equity
Dana Tabarru	593,657	548,309	477,453	369,858	268,724	Tabarru Fund
Risk-Based Capital (RBC)	328%	379%	374%	391%	455%	Risk-Based Capital (RBC)



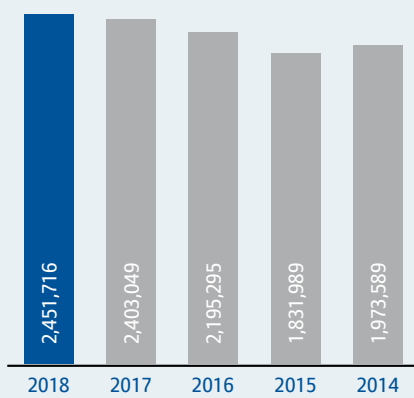
**Premi Bruto**  
Gross Written Premium  
dalam juta Rp / in Rp million



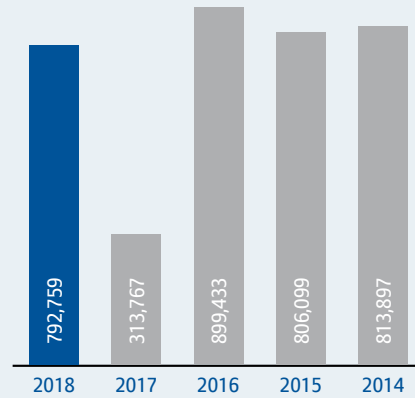
**Pembayaran Klaim & Manfaat**  
Claims & Benefit Payments  
dalam juta Rp / in Rp million



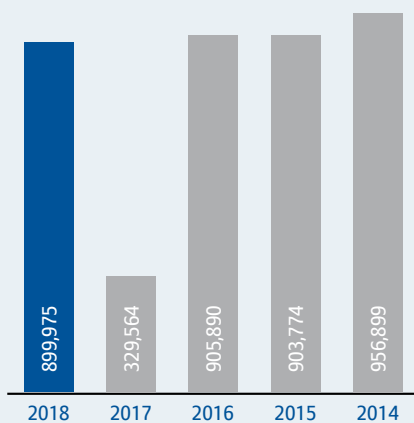
**Premi yang disetahunkan**  
Annualized Net Premiums  
dalam juta Rp / in Rp million



**Laba Bersih**  
Net Income  
dalam juta Rp / in Rp million



**Laba Sebelum Pajak**  
Profit Before Tax  
dalam juta Rp / in Rp million





# Pembahasan dan Analisis Manajemen

## *Management Discussion and Analysis*



## Rp10,7 T

Pada 2018 Allianz Life Indonesia terus mencatat pertumbuhan positif yang tercermin dari peningkatan jumlah premi bruto (*gross written premium – GWP*) menjadi sebesar Rp10,7 triliun atau meningkat sebesar 6,8% dari tahun sebelumnya

*In 2018, Allianz Life Indonesia continues to record positive growth reflected in an increase in the gross written premium (GWP) amounted to Rp10.7 trillion, an increase of 6.8% from the previous year.*

Di tengah tekanan ekonomi selama 2018, penutupan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) pada akhir tahun menguat sekaligus menempatkan Indonesia di posisi terbaik kedua di Asia dari sisi pergerakan saham utama. Bursa Efek Indonesia juga mencatat prestasi lain berupa peningkatan 11% rata-rata nilai transaksi harian saham dari tahun sebelumnya yang merupakan angka terbesar di antara bursa di kawasan regional. Perkembangan menggembirakan di tengah ketidakpastian turut dialami Allianz Indonesia dengan pertumbuhan jumlah nasabah sebesar 4,7%. Berdasarkan data laporan AAJI di kuartal empat 2018, Allianz Life Indonesia resmi menjadi perusahaan asuransi jiwa dan asuransi kesehatan dengan pertumbuhan paling signifikan dengan 9,8%, sementara pertumbuhan pasar berkisar di 5%. Inisiatif digital dan berbagai produk yang menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah menjadi strategi utama yang dilanjutkan oleh Allianz Indonesia sepanjang 2018.

*Considering the economic pressures through 2018, the Jakarta Composite Index (IHSG) closed the year with Indonesia in second best position in Asia in terms of major stock movements. The Indonesia Stock Exchange also recorded another achievement in the form of an 11% increase in the average daily transaction value of shares from the previous year, the largest number among exchanges in the region. Amidst the year's uncertainties, Allianz Indonesia experienced successes with 4.7% growth in the number of customers. Based on the AAJI's report data for the fourth quarter of 2018, Allianz Life Indonesia was identified as the life insurance and health insurance company with the most significant growth at 9.8% (while market growth was around 5%). Allianz Indonesia identified digital initiatives and certain product adjustments to as the main strategy for 2018.*

# Tinjauan Keuangan

## Financial Review

Pada 2018 Allianz Life Indonesia terus mencatat pertumbuhan positif yang tercermin dari peningkatan jumlah premi bruto (*gross written premium – GWP*) menjadi sebesar Rp10,7 triliun atau meningkat sebesar 6,8% dari tahun sebelumnya. Kanal distribusi keagenan dan *bancassurance* menjadi kontributor utama untuk perolehan total GWP, dengan komposisi 44,1% dari keagenan dan 49,7% dari *bancassurance*.

Perusahaan membayarkan klaim dan manfaat total sebagai bentuk komitmen Allianz Life Indonesia dalam memberikan perlindungan kepada nasabah sepanjang 2018 sebesar Rp6,9 triliun untuk asuransi jiwa dan kesehatan, turun 2,1% dari tahun 2017 sebesar Rp7,0 triliun. Setelah dikurangi beban usaha dan pajak penghasilan, maka laba bersih Perusahaan pada tahun 2018 mencapai Rp792,8 miliar, meningkat sebesar 152,7% dibandingkan tahun sebelumnya.

Total dana kelolaan (AUM) di 2018 menurun 2,0% dari Rp32,4 triliun di 2017 menjadi Rp31,7 triliun di 2018. Alokasi dana kelolaan yang terbesar di 2018 adalah pada produk-produk SmartLink Equity, SmartLink Balanced, SmartLink Fixed Income.

Per 31 Desember 2018 posisi aset Perusahaan mencapai Rp35,3 triliun, turun 1,7% dari Rp35,9 triliun di 2017, sementara ekuitas menurun 4,4% dari Rp6,0 triliun di 2017 menjadi Rp5,8 triliun.

*In 2018, Allianz Life Indonesia continued to record positive growth reflected in an increase in the gross written premium (GWP) that amounted to Rp10.7 trillion, an increase of 6.8% from the previous year. Agency and bancassurance distribution channels were the main contributors to the total GWP, with a composition of 44.1% for agencies and 49.7% for bancassurance.*

*Throughout 2018, the Company paid claims and total benefits amounting to Rp6.9 trillion for life and health insurance, down 2.1% from 2017's Rp7.0 trillion. After deducting operating expenses and income tax, the Company's net profit in 2018 reached Rp792.8 billion, an increase of 152.7% compared to the previous year.*

*Total managed funds (AUM) in 2018 decreased 2.0% from Rp32.4 trillion in 2017 to Rp31.7 trillion in 2018. The largest allocation of managed funds in 2018 was in SmartLink Equity, SmartLink Balanced, and SmartLink Fixed Income.*

*As of December 31, 2018, the Company's assets reached Rp35.3 trillion, down 1.7% from Rp35.9 trillion in 2017, while equity declined 4.4% from Rp6.0 trillion in 2017 to Rp5.8 trillion.*

# Tinjauan Bisnis

## Business Review

### Allianz Star Network Kinerja Bisnis 2018

Allianz Star Network (ASN) telah lama mendukung kinerja pemasaran produk Allianz Life Indonesia. ASN mengelola bisnis agensi dan berkontribusi 44,1% terhadap total pendapatan premi bruto di 2018. Pendapatan premi bruto di 2018 dari ASN mencapai Rp4,7 triliun, meningkat 13% dari tahun 2017 dan kontribusinya terhadap total lebih tinggi di 2018 dibandingkan 41,5% di 2017.

Kenaikan kontribusi ASN terhadap total pendapatan premi bruto di 2018 turut disokong oleh fokus Perusahaan dalam membangun para mitra bisnis milenial sebagai salah satu langkah strategis untuk mengantisipasi dan mengoptimalkan pertumbuhan pasar di masa depan. Berfokus pada milenial yang ingin membangun kemampuan kewirausahaan (*entrepreneurship*) dalam bidang jasa keuangan asuransi dan mengembangkan model bisnis yang bisa diwariskan ke generasi berikutnya. Selain itu Allianz Life Indonesia juga selalu memperkuat kerja sama yang baik dengan para mitra bisnis untuk mempertahankan pertumbuhan bisnis di kanal distribusi ini.

### Strategi Pengembangan Bisnis 2018

Kompetensi dan profesionalisme para mitra bisnis yang tergabung dalam ASN dan tersebar di seluruh Indonesia menjadi fokus penguatan Allianz Life Indonesia. Berbagai fasilitas untuk mendorong produktivitas disediakan berupa prasarana dan pelatihan, terutama melalui otomasi berbagai proses bisnis yang kini membuat aktivitas penjualan dan pemasaran semakin efektif dan efisien. Semua dilakukan demi memastikan nasabah mendapatkan pengalaman yang lebih baik dan memuaskan saat berinteraksi dengan perwakilan Perusahaan.

Sepanjang 2018 terdapat berbagai pelatihan bagi mitra bisnis ASN baik dari jumlah kelas maupun peserta. Tercatat ada 1.417 kelas pelatihan pada 2018 – terdiri dari 138 kelas *Basic Training*, 51 kelas *Fast Track to Management* dan 1.228 kelas *Continuous Professional Development* – dengan total 50.339 peserta. Jumlah tersebut mengalami kenaikan 54% dibandingkan jumlah peserta tahun 2017 sebanyak 32.681 orang. Jumlah kelas pelatihan di 2018 meningkat sebanyak 43% dari 986 kelas di 2017.

### Prospek & Rencana Bisnis 2019

Pada tahun 2019, Perusahaan akan terus mengembangkan aplikasi penjualan Allianz Discover, baik secara fitur maupun penggunaan agar dapat memberikan customer journey yang menyenangkan bagi calon nasabah. Salah satu fitur yang telah ditambahkan pada Allianz Discover adalah *Expert Underwriting System* (EUS) pada 2017. Melalui fitur ini, nasabah akan mendapatkan keputusan terhadap pengajuan polis asuransi jiwa hanya dalam hitungan menit. Ke depannya, Perusahaan akan terus mengembangkan fitur tambahan pada Allianz Discover yang dapat mendukung mitra bisnis dalam memberikan pengalaman berasuransi yang cepat, mudah dan nyaman bagi calon nasabah.

### Allianz Star Network Business Performance in 2018

*The Allianz Star Network (ASN) has supported the sales performance of Allianz Life Indonesia since the beginning. ASN is responsible for the agency distribution channels and contributed 44.1% of the Gross Written Premium (GWP) in 2018. ASN managed to record Rp4.7 trillion of GWP in 2018, an increase of 13% compared to 2017. In terms of contribution, ASN contribution was also higher in 2018 than in 2017, at 41.5%.*

*The increase of ASN contributions to the GWP in 2018 has been supported by the Company's focus to build a millennial sales force as one the strategic steps to anticipate and optimize future growth. The focus on millennials is to develop their entrepreneurial skills in the financial services industry to build a business model that can be passed on to the next generation. Allianz Life Indonesia has also continued to strengthen the partnership with its sales force to maintain business growth in this distribution channel.*

### Business Growth Strategy in 2018

*In consideration of the geographical spread of Indonesia's sales force, Allianz Life Indonesia has focused on the competency and professionalism of this group. Various facilities have been provided to boost productivity, such as sales tools and training, especially in areas such as automation to make the selling process more effective and efficient. This is to ensure that our customers receive a better and more rewarding experience when they are interacting with the sales force as the representatives of the Company.*

*Throughout 2018, various training programs have been held for the ASN sales force. 1,417 training classes were held in 2018 that consisted of 138 Basic Training classes, 51 Fast Track to Management classes, and 1,228 Continuous Professional Development classes with a total of 50,339 participants. That number represents a 54% increase over 2017's 32,681 participants. The number of training classes in 2018 also increased by 43% from 986 classes in 2017.*

### Prospect & Business Plan in 2019

*In 2019, the Company will continue to develop the Allianz Discover sales application, both in features and usage, to ensure the best possible experience for potential customers. One of the features added to Allianz Discover was the Expert Underwriting System (EUS) in 2017. Through this feature, customers receive a decision on their life insurance policy application within minutes. In the future, the Company will continue to develop more additional features in Allianz Discover in order to support the sales force in providing a fast, easy, and convenient insurance experience for potential customers.*

## Allianz Health and Corporate Solutions Kinerja Bisnis 2018

Bagi Allianz Health and Corporate Solutions (AHCS), kepuasan nasabah merupakan landasan untuk pertumbuhan. Fokus berkelanjutan pada kepuasan nasabah, didukung dengan produk komprehensif dan layanan yang memberi nilai tambah menjadi aspek pendorong pertumbuhan AHCS. Hal ini terlihat pada GWP secara keseluruhan AHCS di 2018 yang tercatat sebesar Rp2,3 triliun.

### Strategi Pengembangan Bisnis 2018

Berdasarkan strategi inti, Perusahaan terus berkembang yaitu dengan menyediakan solusi perlindungan kesehatan yang dirancang sesuai kebutuhan pasar Indonesia dan melalui jalur distribusi yang beragam.

Sebagai bagian dari komitmen untuk menyediakan perlindungan terbaik bagi nasabah dan memperluas ekosistem layanan yang berjalan sejak 2016, AHCS meluncurkan Flexi CI di 2018, sebuah manfaat tambahan (*rider*) baru untuk produk asuransi jiwa yang memberikan perlindungan terhadap 168 kondisi penyakit kritis. Penyakit kritis dapat diartikan sebagai salah satu risiko dalam kehidupan yang disebabkan berbagai aspek seperti faktor genetik, gaya hidup dan pengaruh lingkungan yang dapat mengganggu keseimbangan dan rencana dalam hidup, baik untuk diri sendiri maupun keluarga.

Menurut data klaim asuransi kesehatan Allianz Life, tiga penyakit kritis yang paling banyak diklaim dalam tujuh tahun terakhir adalah kanker, stroke dan serangan jantung. Berangkat dari data tersebut, serta kebutuhan dan alokasi perlindungan penyakit kritis yang berbeda dari setiap individu, Flexi CI dilengkapi dengan tiga manfaat opsional tambahan yang secara khusus memberikan perlindungan untuk kondisi penyakit kritis kanker.

Tiga manfaat opsional Flexi CI:

- **Power reset for early cancer**  
Manfaat perlindungan untuk kondisi penyakit kanker tahap awal, di mana tertanggung akan mendapatkan 50% dari uang pertanggungan dan setelah 12 bulan manfaat opsional ini akan memperbaharui uang pertanggungan yang telah dibayarkan sebelumnya.
- **Continuous cancer benefit**  
Manfaat perlindungan opsional yang akan memberikan tambahan sebesar 30% setelah tahun ketiga dan keenam ketika tertanggung masih terdiagnosa kanker kelompok advanced CI.
- **Gender specific cancer benefit**  
Memberikan manfaat perlindungan tambahan apabila terjadi kanker spesifik menurut jenis kelamin. Contoh kondisi penyakit kritis yang dilindungi adalah kanker prostat dan kanker payudara.

Pertumbuhan produk dan layanan Perusahaan disebarakan melalui jaringan tenaga pemasar asuransi profesional yang meningkatkan kapasitas penuh Allianz Life Indonesia.

## Allianz Health and Corporate Solutions Business Performance in 2018

For Allianz Health and Corporate Solutions (AHCS), customer satisfaction is the foundation for growth. The ongoing focus on customer satisfaction, supported by comprehensive products and services that add value, has become the main driver of AHCS growth. This can be seen in the overall AHCS GWP in 2018 which was recorded at Rp2.3 trillion.

### Business Growth Strategy in 2018

Based on our core strategy, the Company continues to grow by providing health protection solutions that are designed according to the needs of the Indonesian market and enter through various distribution channels.

As part of our commitment to provide the best protection for customers and expand the service ecosystem that has been running since 2016, AHCS launched Flexi CI in 2018, a new benefit for life insurance products that provides protection against 168 critical illness conditions. Critical illness can be interpreted as a life risk potentially caused by various aspects such as genetic factors, lifestyle and environmental influences that can disrupt the balance and life plans for yourself and family.

According to Allianz Life's health insurance claim data, the three most critical illnesses in the past seven years are cancer, strokes and heart attacks. Based on the data and the needs and allocation of critical illness protection that differ for each individual, Flexi CI is equipped with three additional optional benefits that specifically provide protection for critical illness conditions in cancer.

Three optional benefits of Flexi CI:

- **Power reset for early cancer**  
Protection benefits for early stage cancer, where the insured will get 50% of the sum insured and after 12 months this optional benefit will renew the coverage paid previously.
- **Continuous cancer benefit**  
An optional protection benefit that will provide an additional 30% after the third and sixth years when the insured is still diagnosed with advanced CI cancer.
- **Gender specific cancer benefit**  
Provides additional protection benefits if specific cancers occur according to gender. Examples of critical illness conditions that are protected are prostate cancer and breast cancer.

The growth of the Company's products and services is spread through a network of professional insurance marketers who increase the full capacity of Allianz Life Indonesia.

Dari sisi layanan yang diberikan kepada nasabah, di tahun 2018 Allianz juga menghadirkan layanan *Teleconsultation* secara gratis dan pembelian obat *online* yang gratis biaya pengantaran obatnya, layanan ini hasil kemitraan Allianz dengan Halodoc yang menambah fitur layanan digital yang telah ada dan memberikan kemudahan akses ke fasilitas kesehatan kepada nasabah Allianz di manapun dan kapanpun.

Pada November 2018 layanan digital hasil kemitraan dengan Halodoc ini juga semakin diperluas dengan fitur Allianz eAZyMed yang memungkinkan nasabah asuransi kesehatan kumpulan menggunakan program asuransi rawat jalannya via aplikasi *smartphone*, di mana pembelian obat *online* yang dilakukan di aplikasi Halodoc dapat langsung memotong manfaat rawat jalannya sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

#### Prospek & Rencana Bisnis 2019

Pada tahun 2019, AHCS berharap untuk terus tumbuh. Tujuan ini dapat dicapai dengan menyediakan produk inovatif dan membangun ekosistem layanan guna mempermudah nasabah dalam mengakses layanan kesehatan dan menyederhanakan pengalaman berasuransi nasabah.

Di samping mengembangkan kanal tradisional untuk meningkatkan pertumbuhan, jalur kemitraan akan terus memegang peranan penting dalam menjangkau segmen nasabah baru melalui kanal distribusi digital, seperti kemitraan dengan GO-JEK, Halodoc, dan *digital platform* lainnya.

### Allianz Life Bancassurance

#### Kinerja Bisnis 2018

Segmen *Bancassurance* Allianz Life Indonesia mencatatkan pertumbuhan pada *Gross Written Premium* (GWP) yakni sebesar 5,4% dari Rp5,0 triliun menjadi Rp5,3 triliun. Pertumbuhan ini didukung oleh peluncuran produk-produk dan *fund-fund* unit link baru mengantisipasi tren kebutuhan nasabah, digitalisasi dan otomatisasi proses penjualan serta didukung oleh *partner-partner* bank distributor dengan kerja sama strategis yang semakin kuat.

Allianz Life Indonesia saat ini bermitra dengan 3 bank besar yaitu HSBC Indonesia, Maybank Indonesia, dan BTPN. Kemitraan yang telah terjalin tumbuh semakin kuat berkat dukungan tim yang berdedikasi serta berpengalaman untuk memastikan agar solusi dan layanan yang diberikan kepada nasabah selalu yang terbaik, didukung dengan pilihan produk terbaik yang dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang senantiasa berkembang, mulai dari produk asuransi jiwa, kesehatan hingga asuransi kerugian (umum).

#### Strategi Pengembangan Bisnis 2018

Tiga area utama yang menjadi fokus strategi Bancassurance di 2018:

1. Pertumbuhan  
Memaksimalkan jaringan distribusi melalui *partner-partner* bank utama dengan menjangkau *customer* melalui berbagai kanal yang tersedia, termasuk dengan inovasi produk dan *fund-fund* unit link yang baru.

*In terms of services provided to customers, in 2018 Allianz also presented teleconsultation services free of charge and online drug purchases that were free of drug delivery fees. This service is the result of Allianz' partnership with Halodoc and which adds to the features of existing digital services, providing Allianz customers with easy access to health facilities wherever and whenever.*

*In November 2018, the Allianz/Halodoc digital service was also further expanded to include the Allianz eAZyMed feature, which allows group health insurance customers to use their outpatient insurance program via a smartphone application. In this way, online drug purchases made on the Halodoc application can immediately be taken from outpatient benefits according to the terms and applicable provisions.*

#### Prospect & Business Plan in 2019

*In 2019, the AHCS hopes to continue to grow. This goal will be achieved by providing innovative products and building a service ecosystem to facilitate customers in accessing health services and simplifying the customer experience.*

*In addition to developing traditional channels to increase growth, the partnership channel will continue to play an important role in reaching new customer segments through digital distribution channels, such as partnerships with GO-JEK, Halodoc, and other digital platforms.*

### Allianz Life Bancassurance

#### Business Performance in 2018

*The Bancassurance segment of Allianz Life Indonesia recorded growth of 5.4% in Gross Written Premium (GWP) from Rp5.0 trillion to Rp5.3 trillion. Such growth has been supported by the launch of new unit linked products and funds to anticipate trends in customer needs, digitization and automation of the sales process, and by stronger strategic partnerships with our distributor bank partners.*

*Allianz Life Indonesia is currently partnering with 3 major banks, namely HSBC Indonesia, Maybank Indonesia, and BTPN. These partnerships have grown stronger not only thanks to the support of a dedicated and experienced team who ensure that the solutions and services provided to customers are always the best, but also by the best product choices to meet the evolving needs of our customers, ranging from life insurance products, to health, and general insurance.*

#### Business Growth Strategy in 2018

*The three main areas that are the focus of the Bancassurance strategy in 2018:*

1. Growth  
*Maximizing the distribution network through main bank partners by reaching customers through the various available channels, including product innovation and new unit-linked funds.*



2. **Kualitas**  
Unit *Bancassurance* mengintensifkan penetrasi pasarnya ke para nasabah mitra perbankannya, dengan meningkatkan produktivitas dan kompetensi para spesialis asuransinya, melalui berbagai program pelatihan, melengkapi mereka dengan perangkat pemasaran yang tepat guna (misalnya, aplikasi digital yang interaktif dan siap pakai), serta dengan merekrut spesialis asuransi baru untuk ditempatkan di mitra-mitra perbankan. Semua spesialis asuransi yang baru mengikuti program pelatihan yang intensif di Allianz Sales Academy (ASA) sebelum ditempatkan di bank-bank mitra.
3. **Customer Experience & Distributor Experience**  
Inisiatif yang berorientasi kepada tenaga pemasaran disertai dengan penyempurnaan digital *platform* secara berkelanjutan dalam rangka memperlancar proses penjualan ke nasabah. *Platform* semacam ini meningkatkan keterlibatan dan pengalaman para nasabah selama proses penjualan.

#### Prospek & Rencana Bisnis 2019

Perusahaan akan terus melakukan investasi berkelanjutan dalam teknologi dan digitalisasi proses bisnis untuk memastikan CX (*Customer Experience*) dan DX (*Distributor Experience*) yang semakin baik. Hal tersebut akan didukung dengan melakukan peningkatan kualitas baik perangkat maupun aplikasi pendukung, baik yang digunakan tenaga penjual maupun penjualan langsung secara digital.

Di samping hal tersebut di atas, Perusahaan akan terus berinovasi dengan produk-produk baru untuk memenuhi kebutuhan para nasabah yang terus berkembang.

#### Emerging Consumers

##### Kinerja Bisnis 2018

Berbagai inisiatif strategis dilakukan Allianz Life untuk memperkuat posisinya di segmen pasar *emerging consumers*. Pada tahun 2018 Perusahaan melaksanakan sejumlah inisiatif, seperti bekerja sama dengan mitra bisnis layanan pembayaran elektronik, Truemoney, dan PEDE.

Pada tahun 2018 bisnis *Emerging Consumers* Perusahaan membukukan kenaikan sebesar 21,3% dalam pendapatan premi dari tahun sebelumnya menjadi Rp56,5 miliar. Kontribusi premi mayoritas dari produk asuransi jiwa kredit yang menempel pada produk pinjaman dari mitra bisnis Allianz. Per akhir tahun 2018, Perusahaan telah bermitra dengan 79 lembaga keuangan mikro di seluruh Indonesia.

Total jumlah tertanggung pada tahun 2018 tercatat sebanyak lebih dari 5,9 juta individu.

##### Strategi Pengembangan Usaha 2018

Untuk mengembangkan segmen pasar *emerging consumers*, Allianz Life senantiasa melakukan edukasi dengan *partner* dan regulator mengenai pentingnya asuransi untuk meningkatkan kesadaran masyarakat memiliki proteksi asuransi secara *voluntary*.

2. **Quality**  
*The Bancassurance Unit is intensifying its market penetration to its banking partner customers, by increasing the productivity and competence of its insurance specialists, through various training programs, equipping them with appropriate marketing tools (for example, interactive and ready-to-use digital applications), and by recruiting insurance specialists new to be placed in banking partners. All new insurance specialists undergo an intensive training program at the Allianz Sales Academy (ASA) before being assigned to partner banks.*
3. **Customer Experience & Distributor Experience**  
*Marketing-oriented initiatives accompanied by continuous improvements to the digital platform in order to streamline the sales process to customers. Such platforms enhance the engagement and experience of customers during the sales process.*

#### Prospect & Business Plan in 2019

*The Company will continue to make continuous investments in technology and the digitization of business processes to ensure a better CX (Customer Experience) and DX (Distributor Experience). This will be supported by improving the quality of both supporting devices and applications, both of which are used by salespeople and digital direct sales.*

*In addition to the aforementioned, the Company will continue to innovate with new products to meet the evolving needs of its customers.*

#### Emerging Consumers

##### Business Performance in 2018

*Various strategic initiatives have been carried out by Allianz Life to strengthen its position in the emerging consumer market segment. In 2018, the Company implemented several initiatives such as working with electronic payment service business partners, Truemoney, and PEDE.*

*The Company's emerging consumer business posted an increase of 21.3% in premium income over the previous year, at Rp56.5 billion. The majority of premium contributions from credit life insurance products are attached to loan products from Allianz business partners. As of the end of 2018, the Company has partnered with 79 microfinance institutions throughout Indonesia.*

*The total number of insured individuals in 2018 was recorded at more than 5.9 million.*

##### Business Growth Strategy in 2018

*To develop the emerging consumer market segment, Allianz Life is continuing to educate partners and regulators as to the importance of insurance and increasing public awareness of voluntary insurance protection.*

Selain itu, Allianz Life juga bermitra dengan beragam *partner*, khususnya yang memiliki *platform* digital. Hal ini sejalan dengan komitmen Perusahaan untuk menyediakan perlindungan ke lebih banyak masyarakat Indonesia (*to insure more people*) yang lebih mungkin diwujudkan melalui jalur digital.

#### Proyeksi & Rencana Bisnis 2019

Di tahun 2019 nanti, Allianz berencana untuk memantapkan produk-produk asuransi mikro agar dapat penetrasi semakin kuat di segmen bisnis ini.

Penetrasi digital akan semakin memperkuat berbagai proses dan layanan yang bertujuan meningkatkan kualitas dan pengalaman dari sisi konsumen. Perusahaan senantiasa memperhatikan apa yang menjadi kebutuhan utama di segmen mikro.

Dengan demikian Perusahaan dengan cepat dapat menanggapi kebutuhan tersebut dan mempertahankan posisinya di tengah persaingan segmen bisnis ini.

#### Allianz Life Sharia Kinerja Bisnis 2018

Pertumbuhan asuransi syariah di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun, dengan pencapaian 3,55% di 2018. Pertumbuhan ini membawa dampak positif terhadap kinerja unit bisnis Allianz Life Sharia.

Unit usaha syariah Allianz Life Syariah mencatatkan kinerja positif dengan perolehan Pendapatan Premi Bruto sebesar Rp1,1 triliun atau meningkat sebesar 9,1% dibanding tahun sebelumnya. Total aset turut mengalami pertumbuhan sebesar 5,9% atau meningkat dari Rp2,7 triliun pada 2017 menjadi Rp2,9 triliun pada 2018.

Dana *Tabarru'* Allianz Life Syariah di 2018 bertumbuh sebesar 8,3% menjadi Rp593,7 miliar dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp548,3 miliar. Dana *Tabarru'* sendiri adalah kumpulan dana yang berasal dari kontribusi peserta asuransi syariah dan digunakan sebagai dana tolong menolong kepada peserta lain yang terkena musibah sesuai akad *Tabarru'* yang telah disepakati.

Pertumbuhan positif Dana *Tabarru'* menunjukkan kepercayaan masyarakat yang terus meningkat dalam mengamankan pengelolaan perlindungan asuransi jiwa syariahnya kepada Allianz Life Syariah. Hal ini juga tercermin dari jumlah peserta Allianz Life Syariah yang meningkat sampai dengan 102.094 peserta pada 2018.

Di sisi lain, Allianz Life Syariah memenuhi amanah dari para peserta dengan menyalurkan Dana *Tabarru'* untuk pembayaran klaim dan manfaat asuransi kepada sesama peserta sebesar Rp412,2 miliar pada tahun 2018, meningkat 7,4% dari tahun 2017.

Pertumbuhan positif di industri asuransi syariah dan unit bisnis Syariah Perusahaan didorong oleh sejumlah faktor, antara lain terus berkembangnya tren industri syariah di masyarakat dan peranan generasi milenial yang merupakan potensi besar dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

*In addition, Allianz Life is working with various partners, especially those with digital platforms. This is in line with the Company's commitment to provide protection to more Indonesian people (to insure more people) and which is more likely to be realized through digital channels.*

#### Prospect & Business Plan in 2019

*In 2019, Allianz plans to finalize micro-insurance products which can penetrate even further into this business segment.*

*Digital penetration will further strengthen processes and services aimed at improving the quality of the customer experience with the Company continually paying attention to the main needs in the micro segment.*

*As a result, the Company can quickly respond to these needs and maintain its position in this competitive area of the business*

#### Allianz Life Sharia 2018 Business Performance

*Sharia insurance in Indonesia continues to increase from year to year, reaching 3.55% in 2018. This growth has had a positive impact on the performance of the Allianz Life Sharia business unit.*

*The Sharia business unit, Allianz Life Syariah, recorded a positive performance with the acquisition of Gross Premium Income of Rp1.1 trillion or an increase of 9.1% compared to the previous year. Total assets also grew by 5.9% increasing from Rp2.7 trillion in 2017 to Rp2.9 trillion in 2018.*

*Tabarru' Allianz Life Syariah funds in 2018 grew by 8.3% to Rp593.7 billion compared to the previous year of Rp548.3 billion. The Tabarru' Fund is a collection of funds originating from sharia insurance participant contributions and is used to help other participants who are affected by disasters in accordance with the agreed Tabarru' agreement.*

*The positive growth of the Tabarru' Fund shows that community trust continues to increase in mandating the management of sharia life insurance protection to Allianz Life Syariah. This is also reflected in the number of participants of Allianz Life Syariah which increased to 102,094 in 2018.*

*Allianz Life Syariah fulfilled the mandate of the participants by channeling Tabarru' Funds for the payment of claims and insurance benefits to fellow participants of Rp412.2 billion in 2018, an increase of 7.4% from 2017.*

*Positive growth in the Sharia insurance industry and the Company's Sharia business unit is driven by a number of factors, including the continued development of Sharia industry trends in society and the role of the millennial generation which offers significant economic growth potential in Indonesia.*

Namun patut dicatat bahwa penetrasi pasar asuransi Syariah di Indonesia masih relatif rendah, sehingga penyerapan produk-produk Syariah masih berpotensi besar untuk meningkat di masa mendatang, seiring dengan semakin luasnya sosialisasi yang dilakukan oleh industri keuangan syariah bersama pemerintah.

Mulai tahun 2018 Allianz Life Syariah juga mengampanyekan "Syariah is Now" sebagai langkah strategis dalam mengembangkan jaringan pemasarannya dengan fokus perekrutan terhadap generasi milenial yang berminat mengembangkan kemampuan kewirausahaan, di mana ke depannya generasi ini juga akan menjadi target pasar asuransi syariah. Beberapa langkah yang dilakukan adalah dengan mengadakan sosialisasi mengenai asuransi syariah secara rutin terutama ke kampus-kampus dan membuka akses seluas-seluasnya bagi para milenial yang ingin memperdalam pemahaman mengenai asuransi syariah.

#### **Strategi Pengembangan Bisnis 2018**

Perusahaan terus mengembangkan sumber daya di bidang syariah untuk mendukung pertumbuhan bisnis, antara lain secara konsisten mengembangkan perekrutan generasi milenial yang berminat menekuni profesi dalam bidang kewirausahaan (*entrepreneurship*). Strategi ini menjadi fokus Allianz Life Syariah untuk menumbuhkembangkan bisnis asuransi syariah pada lini asuransi jiwa dan asuransi kesehatan.

Generasi milenial ke depannya akan menjadi pasar terbesar untuk asuransi syariah. Oleh karena itu, Allianz Life Syariah secara rutin mengadakan sosialisasi dan memperluas akses agar generasi milenial dapat mengenal asuransi syariah lebih dalam. Bentuk sosialisasi yang sudah dilakukan adalah dengan bekerja sama dengan beberapa universitas dan berpartisipasi dalam seminar kewirausahaan syariah. Selain memperkenalkan asuransi syariah, inisiatif ini juga ditujukan untuk meningkatkan edukasi dan mengembangkan literasi keuangan kepada generasi milenial agar dapat mempersiapkan masa depan yang lebih baik.

Pada 2018 unit bisnis syariah Allianz Life Indonesia terus melaksanakan sosialisasi dan edukasi asuransi syariah bagi masyarakat, yaitu dengan menginisiasi program Kado Umroh 2018.

Allianz Life Indonesia juga masih melaksanakan program sama seperti tahun-tahun sebelumnya untuk memberikan motivasi bagi para agen penjual melalui Seminar Motivasi Syariah, yang diikuti oleh lebih dari 2.000 agen di tahun 2018. Dengan kompetensi yang lebih kuat dan keahlian yang lebih beragam, serta tingkat kepercayaan diri yang lebih tinggi, mereka dapat mendukung penyerapan produk asuransi syariah Perusahaan oleh masyarakat.

Kompetensi staf di bidang syariah, termasuk seluruh tenaga penjual, ditingkatkan dengan mengikutsertakan mereka dalam berbagai pelatihan bertema keuangan Islam pada umumnya dan asuransi syariah pada khususnya. Pelatihan-pelatihan yang dilakukan di 2018 untuk bidang syariah meliputi perencanaan keuangan Islam, pelatihan dasar asuransi syariah, dan pemasaran produk syariah.

*It should be noted that while the penetration of the Sharia insurance market in Indonesia is still relatively low the absorption of Sharia products has great potential to increase in the future in line with the increasingly widespread socialization that is being carried out by the Islamic finance industry with the government.*

*Starting in 2018, Allianz Life Syariah initiated the "Sharia is Now" campaign as a strategic step in developing a marketing network with the focus on recruiting millennials who are interested in developing entrepreneurial capabilities. In the future, this generation will be the target of the Sharia insurance market. Some of the steps taken include e conducting regular socialization on Sharia insurance, especially to campuses, and opening as wide an access as possible for millennials who want to deepen their understanding of Sharia insurance.*

#### **2018 Business Development Strategy**

*The Company continues to develop resources in the field of Sharia to support business growth, including consistently developing the recruitment of millennials who are interested in pursuing a profession in the field of entrepreneurship. This strategy is a key focus of Allianz Life Syariah in growing the Sharia insurance business for the life insurance and health insurance lines.*

*In expecting the millennial generation to become the biggest market for Sharia insurance, Allianz Life Syariah routinely holds outreach programs and expanded access so that millennials can understand Sharia insurance more deeply. Forms of socialization have included collaborating with several universities and participating in Sharia entrepreneurship seminars. In addition to introducing Sharia insurance, these initiatives were also aimed at increasing education and developing financial literacy for millennials in preparing for a better future.*

*The Sharia business unit of Allianz Life Indonesia has also carried out socialization activities and education on Sharia insurance for communities, namely by the creation of the 2018 Umrah Gift Program.*

*In addition, Allianz Life Indonesia is continuing with existing programs to provide motivation for sales agents such as the Sharia Motivation Seminar where this year's event was attended by more than 2,000 agents. With stronger competencies, more diverse expertise, and greater self confidence, the agents can support public understanding of the Company's Sharia insurance products.*

*Staff competence in the field of Sharia, including all salespeople, is being enhanced by attendance on the various training programs for Islamic finance in general and Sharia insurance in particular. Sharia Training conducted in 2018 has included Islamic financial planning, basic Sharia insurance training, and Sharia product marketing.*

### Prospek & Rencana Bisnis 2019

Pada 2019 industri keuangan syariah termasuk asuransi syariah di Indonesia diprediksi akan terus meningkat dan didukung oleh pemahaman masyarakat yang diharapkan semakin kuat tentang produk-produk syariah, seiring meluasnya upaya sosialisasi dan edukasi dari berbagai pihak yang terlibat.

Allianz Life Indonesia menyikapi peluang pertumbuhan tersebut dengan rencana penguatan jalur distribusi, terutama *bancassurance* dan keagenan. Selain itu Allianz Life Syariah juga berencana mengembangkan semakin banyak ragam produk syariah yang dapat menjawab kebutuhan nasabah di pasar. Langkah ini diharapkan dapat mendukung upaya Perusahaan menjaring lebih banyak konsumen baru di segmen ini di tahun-tahun selanjutnya.

Selain itu, salah satu program Allianz Life Syariah pada 2019 adalah #BerlipatnyaBerkah. Tahun lalu Perusahaan mewujudkan impian 25 sosok yang menginspirasi untuk berangkat ke tanah suci dan melakukan ibadah umroh. Di 2019 Allianz Life Syariah kembali menghadirkan program #BerlipatnyaBerkah dalam rangka mengajak lebih banyak masyarakat untuk berbagi kebaikan.

Program #BerlipatnyaBerkah bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan perlindungan asuransi jiwa, sekaligus memberi kesempatan bagi masyarakat yang layak untuk mendapatkan dan mewujudkan impian berangkat ibadah umroh ke tanah suci.

### Dana Investasi Kinerja Bisnis 2018

Kondisi pasar yang penuh ketidakpastian di tahun 2018 berpengaruh terhadap kinerja dana investasi (*fund*) polis unit link yang dikelola sepanjang tahun 2018. Meskipun kondisi ekonomi Indonesia yang stabil pada tahun 2017 menjadi modal yang kuat mengawali tahun 2018, namun beberapa peristiwa sepanjang tahun 2018 memiliki dampak terhadap pasar.

Memasuki kuartal II 2018, nilai tukar rupiah terhadap dolar AS secara konsisten terus melemah dan sentimen global juga sedang tidak bersahabat di mana Bank Sentral AS (The Fed) memastikan akan ada lebih banyak kenaikan suku bunga pada tahun 2018 dibandingkan tahun sebelumnya.

Selain itu beberapa kondisi lain, seperti kekhawatiran perang dagang antara AS dan Republik Rakyat Tiongkok, kenaikan harga minyak dan melemahnya rupiah terhadap dolar Amerika juga memberikan dampak kepada pasar di Indonesia. Bank Indonesia juga melakukan penyesuaian suku bunga acuan sebanyak 1,75% dalam 6 kali kenaikan hingga mencapai angka 6%. Kondisi ini memberi tekanan secara domestik maupun global terhadap instrumen obligasi, yang membuat kepemilikan asing terhadap obligasi pemerintah menyentuh angka terendah di 2018 pada 37%. Kondisi pasar saham pun tidak jauh berbeda, pada Juni indeks menyentuh angka terendah pada 2018 di level 5.600.

### 2019 Outlook & Business Plan

*In 2019, the Sharia financial industry, including Sharia insurance in Indonesia, is predicted to continue to increase and be supported by a stronger community understanding of sharia products following dissemination and education efforts from the various parties involved.*

*Allianz Life Indonesia is addressing these growth opportunities with plans to strengthen distribution channels, especially bancassurance and agencies. In addition, Allianz Life Syariah also plans to develop a wider range of Sharia products that can address the needs of customers. This step is expected to support the Company's efforts to attract more new customers from this segment in the coming years.*

*In addition, a planned Allianz Life Syariah program for 2019 is the #BerlipatnyaBerkah. Last year the Company helped to realize the dreams of 25 people to go to the holy land and perform their pilgrimage. In 2019, Allianz Life Syariah will again present the #BerlipatnyaBerkah program.*

*The #BerlipatnyaBerkah program aims to increase public awareness of life insurance protection, while providing opportunities for deserving people to realize the dream of visiting the holy land.*

### Investment Fund 2018 Business Performance

*Market conditions that were full of uncertainty in 2018 affected the performance of the unit-linked policy investment funds. Even as Indonesia's stable economic conditions in 2017 created a solid foundation from which to kickstart 2018, several events throughout 2018 had an impact on the market.*

*Entering the second quarter of 2018, the rupiah exchange rate against the US dollar consistently weakened with a negative global response as the US Central Bank (The Fed) ensured more interest rate hikes when compared to the previous year.*

*Concerns over a trade war between the US and the People's Republic of China, the increase in oil prices and the weakening of the rupiah against the US dollar also had an impact on the market in Indonesia. Additionally, Bank Indonesia made adjustments to the benchmark interest rate by 1.75% in 6 increments of up to 6%. This put pressure both domestically and globally on bond instruments which made foreign ownership of government bonds reach their lowest level in 2018 at 37%. Stock market conditions have not been much different, in June the index touched its lowest level in 2018 at 5,600.*

Mengikuti kondisi pasar yang sangat menantang, Allianz Indonesia berhasil meminimalisir risiko fluktuasi return investasi dengan total dana kelolaan sebesar Rp37,3 triliun atau turun sebesar -1,6% dibandingkan dengan tahun sebelumnya sebesar Rp37,9 triliun. Total dana kelolaan ini sudah termasuk dana kelolaan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Allianz.

Di tengah ketidakpastian pergerakan kondisi pasar di tahun 2018, Allianz Indonesia juga dapat dengan baik mengelola 65 fund. Beberapa fund yang paling banyak dipilih oleh nasabah sepanjang 2018, adalah SmartLink Equity Fund dengan dana kelolaan Rp9,78 triliun, SmartLink Balanced Fund dengan dana kelolaan Rp2,18 triliun dan SmartLink Fixed Income Fund dengan dana kelolaan sebesar Rp992,87 miliar.

#### Strategi Pengembangan Bisnis 2018

Allianz Life Indonesia senantiasa berfokus untuk merespons dinamika pasar dengan cepat dan taktis. Formulasi strategi investasi yang terbaik di Perusahaan didasarkan pada prinsip kehati-hatian sekaligus semangat untuk mendapatkan imbal hasil yang optimal. Sepanjang 2018, keunggulan dalam menerapkan strategi investasi yang tepat tersebut didukung dengan edukasi yang aktif oleh agen-agen dan bank-bank mitra Perusahaan. Selain itu, nasabah juga dapat senantiasa memperoleh informasi terkini mengenai harga unit dan kinerja fund Allianz di situs korporat Allianz (<https://www.allianz.co.id/layanan/investasi>).

Melalui penerapan bauran inisiatif pemasaran yang tepat, Perusahaan berhasil meningkatkan jumlah nasabahnya sebanyak 4,7%, menjadi 600.869 orang per akhir 2018, sementara jumlah pihak bertanggung tercatat sebanyak lebih dari 7,9 juta jiwa di akhir 2018. Perusahaan memelihara kepercayaan nasabah dengan memastikan tiga hal utama: melindungi lebih banyak orang, mendukung program literasi keuangan di Indonesia dengan memberikan edukasi pengelolaan keuangan untuk remaja dan dewasa, dan melakukan banyak kerja sama dengan mitra bisnis dalam menyediakan solusi perlindungan yang mudah diakses, cepat dan aman dengan mengoptimalkan jalur teknologi digital dalam menjangkau banyak lapisan masyarakat di Indonesia.

#### Prospek & Rencana Bisnis 2019

Tren pemulihan pasar di 2018 akan terus terjaga di 2019. Antara lain didorong oleh sentimen positif dari ekspektasi kenaikan pasar saham dan stabilitas ekonomi makro Indonesia. Terkait jadwal pemilihan umum di 2019, Perusahaan selalu memantau perkembangan politik di Indonesia yang berpotensi berdampak terhadap prospek pertumbuhan ekonomi. Berbagai proyek infrastruktur utama Pemerintah akan menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia di 2019.

Menghadapi tantangan ekonomi global berupa ketegangan perang dagang hingga tekanan pasar uang di sejumlah negara, pendekatan Allianz Life Indonesia adalah dengan selalu berhati-hati dan optimis. Sebagai lembaga keuangan global yang terpercaya, Allianz Life Indonesia memiliki pengalaman yang memadai dan fundamental keuangan yang kokoh untuk memanfaatkan perkembangan di pasar dan terus menciptakan imbal hasil yang optimal bagi semua nasabahnya.

*Following the very challenging market conditions, Allianz Indonesia succeeded in minimizing the risk of fluctuation in investment returns with a total managed fund of Rp37.3 trillion or a decrease of -1.6% compared to the previous year of Rp37.9 trillion. The total managed fund includes the Allianz Financial Institution Pension Fund (DPLK) managed fund.*

*Allianz Indonesia was able to successfully manage 65 funds amid the year's market conditions. Some of the most popular with customers throughout 2018 have been the SmartLink Equity Fund with managed funds of Rp9.78 trillion, the SmartLink Balanced Fund with managed funds of Rp2.18 trillion, and the SmartLink Fixed Income Fund with assets under management of Rp992.87 billion.*

#### 2018 Business Development Strategy

*Allianz Life Indonesia continues to respond to market dynamics quickly and tactically. The best investment strategy formulation in the Company is based on the principle of prudence as well as a passion for optimal returns. Throughout 2018, in the ability to implement this investment strategy was supported by active education practices by the Company's partner agents and banks. In addition, customers have been able to access the latest information on Allianz unit prices and fund performance through the Allianz corporate website (<https://www.allianz.co.id/layanan/investasi>).*

*In delivering the right mix of marketing initiatives, the Company succeeded in increasing the number of customers by 4.7%, to 600,869 by the end of 2018, while in the same period the number of insured parties was recorded at more than 7.9 million people. The Company maintains customer trust by ensuring three main things: protecting more people, supporting financial literacy programs in Indonesia by providing financial management education for teenagers and adults, and collaborating with business partners to provide easily accessible, fast, and safe protection solutions by optimizing digital technology channels to reach the many layers of society in Indonesia.*

#### 2019 Outlook & Business Plan

*In 2019, the continuing market recovery trend will be driven by, among others, positive sentiment from expectations of rising stock markets and Indonesia's macroeconomic stability. Regarding the schedule for the general elections in 2019, the Company always monitors political developments that have the potential to impact economic growth prospects. The Government's major infrastructure projects will drive Indonesia's economic growth in 2019.*

*Facing global economic challenges from trade war tensions to financial market pressures in a number of countries, Allianz Life Indonesia's approach is to always be cautious and optimistic. As a trusted global financial institution, Allianz Life Indonesia has sufficient experience and strong financial acumen to take advantage of developments in the market and continue to create optimal returns for its customers.*



# Tinjauan Operasional

## Operational Review

Dalam upaya meningkatkan efisiensi operasional yang diyakini dapat meningkatkan pengalaman bagi nasabah sekaligus menurunkan biaya, Allianz Life Indonesia menjadikan digitalisasi sebagai fokus utama. Pada 2018 sejumlah inisiatif digitalisasi dilakukan di berbagai aspek operasional dan hasilnya sejauh ini sangat menjanjikan.

Pada 2018 Perusahaan semakin memantapkan *Finance Transformation* untuk mengotomatisasi semua proses bahkan menerapkan beberapa sistem baru yang terintegrasi dengan sistem inti Perusahaan. Melalui transformasi yang dilakukan di departemen *Finance & Accounting*, tercipta efisiensi dan penambahan efektivitas dari sisi sistem *accounting* yang berdampak pada kenaikan produktivitas serta peningkatan pelayanan kepada nasabah, seperti kemudahan bagi nasabah untuk membayar premi dan mempercepat proses pembayaran klaim dan manfaat.

Salah satu upaya yang sudah dilakukan Perusahaan sesuai dengan strategi yang menjadikan kebutuhan nasabah sebagai prioritas adalah kemudahan dalam hal otomatisasi pembayaran premi. Perusahaan bekerja sama dengan banyak mitra bisnis, seperti perbankan untuk *Host-to-Host (H2H)* yang memungkinkan terintegrasinya data polis dan proses pembayaran premi melalui sistem baik melalui ATM, *over the counter*, *mobile banking*, dan *internet banking*. Nasabah pun dapat membayar premi dengan auto debit rekening tabungan dan kartu kredit.

Perusahaan juga bekerja sama dengan mitra bisnis yang menawarkan berbagai kemudahan, seperti waralaba dengan *outlet*-nya tersebar di seluruh wilayah Indonesia sehingga nasabah dapat mudah melakukan pembayaran premi, dan perusahaan *fintech* yang menyediakan dompet virtual untuk berbagai macam transaksi pembayaran.

Untuk nasabah yang ingin melakukan pembayaran premi secara langsung melalui portal *online* Allianz, tersedia juga pembayaran premi untuk pembayaran polis agar polis tetap aktif, tanpa perlu pergi langsung ke kasir atau membayar melalui bank.

Perusahaan juga melakukan peningkatan pada proses pembayaran klaim yang akan diproses dan disetujui lewat *core system*, kemudian akan langsung masuk ke sistem perbankan. Dengan demikian proses pembayaran klaim kepada nasabah dapat dilakukan dengan lebih cepat dan efisien.

Otomatisasi lain yang ditetapkan Perusahaan adalah *Expense Management System*, di mana kendali kebijakan pengeluaran Perusahaan berubah dari manual menjadi *system control base*. Dengan menggunakan sistem dan mengurangi proses manual, kami dapat mengelola proses pembayaran secara lebih efektif dan efisien.

Perusahaan menunjuk bank Kustodian untuk menghitung Nilai Aktiva Bersih (NAB) harian. Untuk memastikan akurasi NAB yang dihitung oleh bank Kustodian, unit Investment Operations menerapkan otomasi dalam proses rekonsiliasi NAB tersebut. Di mana dengan otomasi ini, Perusahaan dapat meningkatkan

*Improving operational efficiency means to improve the customer experience while reducing costs. Allianz Life Indonesia has made digitization a core in 2018 with several digitalization initiatives carried out in various aspects of operations with promising results.*

*In 2018, the Company increasingly strengthened the Finance Transformation program to automate processes and implement several new systems that have been integrated into the Company's core systems. Through the improvements in the Finance & Accounting department, the efficiency and added effectiveness in the accounting system has increased productivity and improved service to customers, such as convenience for customers paying premiums and accelerating the process of claims and benefit payments.*

*Automating premium payments through Host-to-Host (H2H) is an area of customer service that the Company has been working on with its banking partners. This allows the integration of premium payments into our system either via ATM, over the counter, mobile banking, or internet banking. Customers can also pay premiums with auto debit savings accounts and credit cards.*

*The Company also working with its business partners to Offer extra facilities, such as franchises with outlets spread throughout Indonesia to ensure customers can easily make premium payments, and fintech companies that provide virtual wallets for payment transactions.*

*For customers who want to go directly through the Allianz online portal, premium payments are also available for policy payments to keep the policy active without the need to go directly to a cashier or pay through a bank.*

*The Company has enhanced the claim payment system which is processed and approved through the core system. It then directly enters the banking system ensuring a quick and effective payment of the customer's claim.*

*The Expense Management System has seen the Company's expenditure policy controls change from manual to a system control base. By reducing manual processes, we can manage payment processes more effectively and efficiently.*

*The Company has appointed a Custodian bank to calculate the daily Net Asset Value (NAV). To ensure the accuracy of the NAV calculated by the Custodian bank, the Investment Operations unit has applied the NAV reconciliation process through which the Company can increase its*

produktivitasnya sehingga rekonsiliasi NAB yang dihasilkan lebih akurat dan tepat waktu.

Inisiatif penting lainnya adalah penerapan *Robotic Programming Automation (RPA)* yang diprakarsai oleh divisi *Finance & Accounting*. Dengan RPA, Perusahaan dapat melakukan efisiensi untuk proses yang sifatnya rutin dan berulang sehingga meminimalisir proses manual yang biasanya membutuhkan waktu lebih banyak. Dengan demikian, waktu yang selama ini dipakai untuk mengerjakan kegiatan manual dapat digunakan untuk menganalisis dan melakukan pekerjaan lain yang memberikan nilai tambah ke Perusahaan.

Dengan berbagai inisiatif yang dilakukan Perusahaan dari rangkaian *Finance Transformation*, Perusahaan dapat mencapai peningkatan produktivitas sampai 25% dalam dua tahun terakhir.

Selain menaruh perhatian pada digitalisasi sistem, Perusahaan juga fokus pada hubungan serta pola komunikasi antara Perusahaan dengan nasabah, melalui inisiatif *Welcome Call*. Tujuan dari *Welcome Call* ini adalah untuk melakukan verifikasi data nasabah, memastikan setiap nasabah telah menerima buku polis serta memahami syarat dan ketentuan polis yang dimiliki. Selain itu, melalui *Welcome Call* ini, nasabah diperkenalkan fasilitas layanan nasabah, yaitu *Allianz eAZy Connect*, di mana nasabah dapat mengakses polis secara *online* 24 jam. Nasabah juga dapat melihat informasi polis, melakukan berbagai transaksi polis (finansial & non-finansial), cek laporan transaksi dan nilai tunai, riwayat pembayaran polis nasabah, status klaim kesehatan. Inisiatif ini telah mendukung pertumbuhan bisnis Perusahaan, serta untuk bersaing dengan kompetitor dengan memastikan bahwa proses bisnis penjualan telah sesuai dengan peraturan.

Dalam rangka mendukung program ramah lingkungan, Perusahaan memperkenalkan fasilitas pengiriman laporan transaksi melalui e-mail. Berbagai *campaign* dilakukan agar nasabah melakukan konversi pengiriman laporan transaksi dari yang sebelumnya *hardcopy* menjadi dikirimkan melalui alamat e-mail.

Terkait penyelesaian klaim dan manfaat, di tahun 2018 Perusahaan melakukan pembayaran mencapai Rp6,8 triliun kepada nasabah.

Di tahun mendatang Perusahaan akan menerapkan pengajuan klaim melalui portal *Allianz eAZy Connect* yang dapat diakses melalui *website* *Allianz Indonesia* untuk semakin memudahkan nasabah.

*productivity and make sure the NAV reconciliation is accurate and timely.*

*The application of Robotic Programming Automation (RPA), which was initiated by the Finance & Accounting division, has meant that routine and repetitive processes are more efficient. Minimizing manual processes means that the time previously spent performing manual activities can now be used on work that adds value to the Company.*

*Through the activities within the Finance Transformation program, the Company has been able to achieve productivity increases of up to 25% in the last two years.*

*In addition to paying attention to the digitalization of the system, the Company has also focused on relationships and communication patterns between the Company and customers through the Welcome Call initiative. The purpose of this Welcome Call is to verify customer data, ensure each customer has received a policy book and understood the terms and conditions of their policy. In addition, through Welcome Call, customers are introduced to customer service facilities, namely Allianz eAZy Connect, where customers can access policies online 24 hours a day. Additionally, customers can view policy information, conduct various policy transactions (financial & non-financial), check transaction reports and cash values, customer policy payment history, and health claim status. This initiative has supported the growth of the Company's business, as well as to compete with competitors by ensuring that the sales business process complies with regulations.*

*In order to support environmentally friendly programs, the Company has conducted various campaigns to convert the delivery of transaction reports from previous hardcopy to be sent via an e-mail address.*

*Regarding claims and benefit settlements, in 2018 the Company completed the payment of Rp6.8 trillion to customers.*

*In the coming year, the Company will apply for claims through the Allianz eAZy Connect portal, which can be accessed through the Allianz Indonesia website to make it easier for customers.*

# Produk

## Products



## Asuransi Jiwa

### Life Insurance

Produk-produk asuransi jiwa Perusahaan dipasarkan melalui jaringan yang dikenal dengan **Allianz Star Network (ASN)**, yang seluruh anggotanya terlatih dan berlisensi Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Allianz Life Indonesia juga memiliki *Customer Service Point* dan Kantor Pemasaran Mandiri (KPM) di seluruh Indonesia yang mendukung pemasaran produk-produknya, baik yang konvensional maupun yang syariah, sebagaimana dijelaskan di bagian selanjutnya.

**SmartLink Flexi Account Plus** memberikan perlindungan jiwa maksimal dengan alokasi yang positif sejak tahun pertama, dan dilengkapi pilihan manfaat tambahan terhadap 100 kondisi penyakit kritis, perlindungan terhadap risiko meninggal atau cacat akibat kecelakaan, cacat total karena sakit atau kecelakaan, pembebasan premi, serta santunan harian apabila peserta harus dirawat inap dan dioperasi di rumah sakit. Produk ini juga tersedia dalam versi syariah, Allisya Protection Plus.

**SmartLink New Flexi Account** memberi manfaat asuransi sekaligus investasi dengan pembayaran premi berkala. Produk ini juga tersedia dalam versi syariah, Allisya Protection.

**SmartLink Maxi Fund Plus** merupakan produk unit link dengan pembayaran premi sekaligus yang manfaat investasinya maksimal dan dilengkapi perlindungan jiwa untuk pemegang polis. Produk ini juga tersedia dalam versi syariah, Allisya Maxi Fund Plus.

**Allianz Tasbih** produk tabungan asuransi jiwa syariah berjangka pertama di Indonesia untuk perencanaan biaya ibadah haji yang memberikan kepastian manfaat tahapan dana sesuai tahun usia polis yang ditentukan, sehingga membantu nasabah mempersiapkan rencana ibadah haji, dilengkapi manfaat evakuasi medis.

**Smart Life** merupakan program asuransi jiwa tradisional dengan pilihan pembayaran Premi Berkala atau Premi Tunggal yang terjangkau dengan solusi pilihan perlindungan yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di saat berada di samping keluarga tercinta maupun ketika sudah meninggalkan mereka.

*The Company's life insurance products are marketed via the **Allianz Star Network (ASN)**, whose agents have been trained and licensed by the Indonesian Life Insurance Association (AAJI). Allianz Life Indonesia also operates *Customer Service Points* and *Independent Marketing Offices* across Indonesia to support the marketing of its products, both conventional and Sharia, as described below.*

***SmartLink Flexi Account Plus** provides maximum life cover with a positive allocation from the first year, and provides additional benefit options that cover 100 critical illnesses, death or disability caused by accidents, total permanent disability, waiver of premium, and the Hospital Cash Plan. The Sharia version of this product is known as Allisya Protection Plus.*

***SmartLink New Flexi Account** provides insurance and investment benefits with regular premium payments. The Sharia version of this product is known as Allisya Protection.*

***SmartLink Maxi Fund Plus** is a unit linked product with single premium payment that provides maximum investment benefits coupled with life protection for the policy holder. The Sharia version of this product is known as Allisya Maxi Plus Fund.*

***Allianz Tasbih** is the first Sharia term life saving insurance product in Indonesia for Hajj fund planning. It offers funding according to year of the policy, which supports customers in preparing their Hajj plans, together with medical evacuation cover.*

***Smart Life** is a Term Life insurance cover that offers affordable regular or single premiums with protection solutions that ensure peace of mind for you and your family.*

## Allianz Life Bancassurance

Melalui kemitraannya dengan bank-bank lokal dan asing, yakni HSBC, Maybank Indonesia, dan BTPN. Allianz Life Indonesia menawarkan produk-produk asuransi yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah perbankan. Ini mencakup produk-produk unit link, asuransi dwiguna/produk asuransi tunggal, dan asuransi jiwa kredit.

**Produk Unit Link** mencakup unit link yang pembayaran preminya dilakukan secara berkala (bulanan hingga tahunan), dengan model alokasi *front end positive* (bagi mereka yang mengutamakan proteksi), *hybrid* (seimbang antara investasi dan proteksi), dan *back end* (lebih dititikberatkan pada investasi, hingga 100% dari nilai premi). Juga tersedia produk unit link premi tunggal, yang preminya dibayarkan sekaligus satu kali.

**Asuransi Dwiguna/Produk Asuransi Tradisional** mencakup produk asuransi jiwa dengan pembayaran premi berkala (bulanan hingga tahunan), asuransi pendidikan, dan asuransi dana pensiun, yang semuanya dapat disesuaikan dengan kebutuhan pemegang polisnya.

**Asuransi Jiwa Kredit** merupakan produk asuransi jiwa berjangka dengan perlindungan terhadap jumlah piutang besar, dengan berbagai manfaat, termasuk manfaat kematian.

## HSBC

### Care Invest Plus

Program asuransi jiwa unit link hybrid dengan pembayaran Premi Berkala melalui solusi pilihan perlindungan maksimal disertai potensi nilai investasi berdasarkan alokasi Premi 100% sejak tahun Polis ke-2 dan 110% sejak tahun Polis ke-6 dst, yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di saat berada di samping keluarga tercinta maupun ketika sudah meninggalkan mereka.

### Optima Care Invest

Program asuransi jiwa unit link dengan pembayaran Premi Tunggal melalui solusi perlindungan jiwa, cacat tetap dan penyakit kritis disertai potensi nilai investasi maksimal jangka panjang dengan alokasi Premi 105,26% yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di masa depan.

### Future Care

Program asuransi jiwa tradisional dengan jaminan manfaat pembayaran tunai terjadwal senilai 255% Uang Pertanggungan disertai perlindungan jiwa yang membantu perencanaan keuangan untuk masa pensiun nanti.

### College Care

Program asuransi jiwa tradisional dengan jaminan manfaat dana pasti terjadwal senilai 255% Uang Pertanggungan disertai perlindungan jiwa yang membantu perencanaan biaya pendidikan universitas anak di masa depan.

### HSBC Credit Pro Plus

Asuransi kartu kredit yang memberikan perlindungan pada utang nasabah pemegang kartu kredit apabila terjadi risiko meninggal dunia, sakit kritis, dan cacat tetap.

## Allianz Life Bancassurance

*Through partnerships with local and foreign banks, namely HSBC, Maybank Indonesia, and BTPN, Allianz Life Indonesia has designed products for the specific needs of the customers of our bank partners. These products include unit linked, endowment, and credit life insurance.*

*Unit Linked Products offer regular premium payment methods (monthly up to yearly), with different allocation options, namely: front-end positive (for those who prioritise protection in their life), hybrid (for more balance between investment and protection), and back-end (placing more emphasis on investment up to 100% of the premium). A single premium unit linked product is also available, where a one-time-only premium is paid.*

*Endowment covers life insurance products with a regular premium payment method (monthly to yearly), education insurance, and pension insurance, all of which can be tailored specifically to the needs of the policyholder.*

*Credit Life Insurance is a term life insurance product that protects against outstanding loan amounts, and is equipped with a number of benefits, including death benefit.*

## HSBC

### Care Invest Plus

*This is a Unit linked hybrid life insurance program with periodic premium payments and the maximum choice of protection solutions. Accompanied by a potential investment value based on 100% Premium allocation from the 2nd year and 110% from the 6th year onwards, this product can help to fulfil your family's dreams if a time comes when you are no longer around.*

### Optima Care Invest

*A unit linked life insurance program with single premium payment, this policy comes with life protection, permanent disability and critical illness cover along with a potential long-term maximum investment value and a premium allocation of 105.26% to help realize your future priorities.*

### Future Care

*Traditional life insurance cover with a scheduled cash payment of 255% of the sum insured along with life protection that helps with retirement planning.*

### College Care

*Traditional life insurance cover with scheduled benefits worth 255% of the sum insured along with life cover. This can help to provide for a child's university tuition costs.*

### HSBC Credit Pro Plus

*This credit card insurance cover provides protection for the credit card holder against total credit card charges in the event of death, critical illness, or permanent disability.*

## BTPN

### **Guardia Premium**

Program asuransi jiwa unit link hybrid dengan pembayaran Premi Berkala melalui solusi pilihan perlindungan maksimal disertai potensi nilai investasi berdasarkan alokasi Premi 110% sejak tahun Polis ke-3 dst, yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di saat berada di samping keluarga tercinta maupun ketika sudah meninggalkan mereka.

### **Guardia Investa**

Program asuransi jiwa unit link dengan pembayaran Premi Tunggal melalui solusi perlindungan jiwa, cacat tetap dan penyakit kritis disertai potensi nilai investasi maksimal jangka panjang dengan alokasi Premi 105.26% yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di masa depan.

## Maybank Indonesia

### **MyProtection Prima**

Program asuransi jiwa unit link hybrid dengan pembayaran Premi Berkala melalui solusi pilihan perlindungan maksimal disertai potensi nilai investasi berdasarkan alokasi Premi 110% sejak tahun Polis ke-3 dst, yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di saat berada di samping keluarga tercinta maupun ketika sudah meninggalkan mereka.

### **MyProtection Bijak**

Program asuransi jiwa unit link *back end* syariah dengan pembayaran Premi Berkala melalui solusi pilihan perlindungan maksimal disertai potensi nilai investasi berdasarkan alokasi Premi 105,26% sejak tahun Polis ke-1 dst, yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di saat berada di samping keluarga tercinta maupun ketika sudah meninggalkan mereka.

### **MyProtection Investa**

Program asuransi jiwa unit link dengan pembayaran Premi Tunggal melalui solusi perlindungan jiwa dan cacat tetap disertai potensi nilai investasi maksimal jangka panjang dengan alokasi Premi 105,26% yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di masa depan.

### **MaxWealth Protection**

Program asuransi jiwa unit link dengan pembayaran Premi Tunggal dalam mata uang Dolar AS melalui solusi perlindungan jiwa disertai potensi nilai investasi maksimal jangka panjang dengan alokasi Premi 96,15% dan pengembalian 100% Premi sebagai pokok investasi di akhir periode Polis yang membantu mewujudkan prioritas mimpi di masa depan.

## BTPN

### **Guardia Premium**

*This hybrid unit linked life insurance cover with regular premium payments and optimum protection also provides a potential investment value based on 110% premium allocation from the 3<sup>rd</sup> year onwards allowing your family to live life to the fullest in your absence.*

### **Guardia Investa**

*Unit link life insurance cover with Single Premium payment with life protection solutions with premium allocation of 105.26% which helps fulfil your dreams.*

## Maybank Indonesia

### **MyProtection Prima**

*This hybrid unit linked life insurance cover offers a regular premium with maximum cover and a potential investment value based on 110% premium allocation from the 3<sup>rd</sup> year onwards, giving you peace of mind for the future.*

### **MyProtection Bijak**

*Sharia back end unit link life insurance program with Regular Premium payments with maximum cover accompanied by investment value based on the Premium allocation of 105.26% since the 1<sup>st</sup> year of Policy onwards, which helps to fulfil your family's dreams when you are no longer around.*

### **MyProtection Investa**

*This unit linked life insurance program with single premium payment delivers life protection and permanent disability solutions and a potential long-term maximum investment value with a premium allocation of 105.26% to help with any future financial concerns.*

### **MaxWealth Protection**

*A unit-linked life insurance program with a single premium payment in US Dollars that offers a life protection solution. The policy also carries a maximum long-term potential investment value with an allocation of a premium of 96.15% and a return of 100% of the premium as the principal investment at the end of the policy period.*



#### **MyProtection JiwaSiaga**

Program asuransi jiwa tradisional dengan pembayaran Premi Berkala bulanan yang terjangkau serta masa asuransi singkat dan sebagai solusi perlindungan jiwa melalui nilai santunan hingga 2.000x Premi Berkala akibat kecelakaan untuk warisan bagi keluarga tercinta.

#### **MyProtection JiwaGarda**

Program asuransi jiwa tradisional dengan pembayaran Premi Berkala bulanan yang terjangkau serta masa asuransi singkat dan sebagai solusi perlindungan jiwa melalui nilai santunan 500x Premi Berkala bulanan untuk warisan bagi keluarga tercinta. Tersedia juga fitur pengembalian 80% Premi yang sudah dibayarkan di saat periode Polis berakhir.

#### **Maybank Credit Shield**

Asuransi kartu kredit yang memberikan perlindungan pada utang nasabah pemegang kartu kredit apabila terjadi risiko meninggal dunia dan cacat tetap.

#### **MyProtection JiwaSiaga**

*This is a traditional life insurance program with affordable monthly periodic premium payments and a short insurance period that offers a compensation life protection solution value for your family up to 2,000x the periodic premium in the event of an accident.*

#### **MyProtection JiwaGarda**

*A traditional life insurance program with affordable monthly periodic premium payments and a short insurance period. This product offers a life protection solution of 500x the monthly periodic premium for families. There is also an 80% refund feature that is paid when the Policy period ends.*

#### **Maybank Credit Shield**

*This credit card insurance provides protection for the credit card holder's debt in the event of death or permanent disability.*

## Manfaat Tambahan

### SmartMed Cancer

Produk asuransi kesehatan tambahan khusus untuk perlindungan atas risiko kanker hingga seluruh dunia, kecuali Amerika Serikat.

### Flexi CI

Produk asuransi kesehatan tambahan yang memberikan perlindungan hingga 168 kondisi Penyakit Kritis dan memiliki 3 manfaat opsional yang dapat dipilih tanpa mengurangi Uang Pertanggungjanaan, berupa: Gender Specific Cancer Benefit, Power Reset for Early Cancer, dan Continuous Cancer Benefit.

### CI100

Manfaat tambahan yang memberikan perlindungan lengkap terhadap 100 kondisi penyakit kritis. Perlindungan terhadap tertanggung dimulai dari kondisi awal (Early CI) sampai dengan kondisi akhir (Advanced CI). Perlindungan mencakup hingga kondisi terparah sekalipun. Selain itu, tertanggung mendapatkan perlindungan hingga usia 100 tahun dan memiliki tiga manfaat tambahan (*diabetic complication, angioplasty & catastrophic*) yang akan menjadi tambahan uang pertanggungjanaan CI.

### CI Plus/CI Accelerated

Perlindungan terhadap 49 jenis penyakit kritis dengan dua pilihan, sesuai kebutuhan nasabah. Manfaat dapat dibayarkan tanpa mengurangi manfaat asuransi dasar untuk CI Plus. CI Accelerated memiliki pilihan periode perlindungan, yaitu hingga 85 tahun.

### FlexiCare Family

Perlindungan terhadap risiko kesehatan untuk nasabah dan keluarganya yang menanggung perawatan inap dan risiko kecelakaan. Manfaat pembayaran tunai akan dibayarkan dalam bentuk skema *reimbursement* biaya rawat inap selama dirawat di rumah sakit.

### Hospital & Surgical Care+

Produk asuransi kesehatan tambahan yang memberikan manfaat perlindungan yang komprehensif dengan fasilitas tanpa biaya tunai (*cashless*) di Rumah Sakit rekanan dan perlindungan 24 jam di seluruh dunia.

### Allisya Hospital & Surgical Care+

Produk asuransi kesehatan tambahan syariah yang memberikan manfaat perlindungan yang komprehensif dengan fasilitas tanpa biaya tunai (*cashless*) di Rumah Sakit rekanan dan perlindungan 24 jam di seluruh dunia.

## Riders

### SmartMed Cancer

*This offers additional health insurance that covers cancer treatment anywhere in the world with the exception of the United States.*

### Flexi CI

*This additional health insurance product provides protection for up to 168 critical illnesses. It offers 3 optional benefits that can be selected without reducing the sum insured in the form of: Gender Specific Cancer Benefit, Power Reset for Early Cancer, and Continuous Cancer Benefit.*

### CI100

*The CI100 provides the most comprehensive protection benefits against 100 critical illnesses and conditions. The insured protection starts from early stage (Early CI) to advanced stage (Advanced CI), and extends to even the most critical conditions (catastrophic stage). The insured will be protected until the age of 100, and has three additional benefits (diabetic complications, angioplasty & catastrophic) that will be paid as an additional CI sum.*

### CI Plus/CI Accelerated

*These policies provide protection against 49 types of critical illnesses with two options: accelerated options that reduce the life cover, or additional options which maintain the full amount of life cover. Both alternatives are available in various periods of production until 85 years of age.*

### FlexiCare Family

*This provides protection against health risks for the insured and their family, covering inpatient care and accident risk. The cash payment benefits are paid through a reimbursement scheme during hospitalization.*

### Hospital & Surgical Care+

*This is an additional health insurance product that provides comprehensive protection benefits with free cashless facilities at partner hospitals and 24-hour protection around the world.*

### Allisya Hospital & Surgical Care+

*This additional Sharia health insurance product provides comprehensive protection benefits with free cashless facilities at partner hospitals and 24-hour global protection.*



## Asuransi Kesehatan

### Health Insurance

#### Asuransi Kesehatan Individu

##### SmartHealth Maxi Violet

memberikan manfaat bagi Anda dan keluarga (bila diikutsertakan) dengan premi yang kompetitif dari rawat inap, rawat jalan, gigi, dan kehamilan. Tersedia fasilitas tanpa tunai untuk rawat inap dan perawatan kehamilan, serta pilihan *co-share* untuk rawat jalan dan rawat gigi. Juga tersedia dalam versi syariah, *AlliSyia Care*.

##### SmartMed Premier

merupakan produk asuransi kesehatan yang komprehensif dengan jangkauan seluruh dunia, yang menyediakan pilihan manfaat rawat jalan, kehamilan, dan manfaat gigi. Perlindungan dilengkapi dengan manfaat *lump sum* seperti kemoterapi, hemodialisis, biaya pemakaman, evakuasi darurat & repatriasi, dan manfaat pilihan lainnya.

#### Asuransi Kesehatan Kelompok

##### SmartHealth Group

merupakan program asuransi untuk partisipan kelompok yang menyediakan perlindungan kesehatan untuk karyawan dan keluarganya, sekaligus memberikan manfaat rawat inap, rawat jalan, kehamilan, gigi, dan kacamata. Tersedia dalam tiga pilihan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan layanan kesehatan dan anggaran perusahaan untuk perawatan kesehatan karyawannya, yaitu: **SmartHealth Classic Premier, SmartHealth Blue Sapphire, dan SmartHealth Light Titanium.**

##### SmartSavings Advanced

merupakan tabungan yang memberikan manfaat perlindungan untuk persiapan pensiun.

#### Individual Health Insurance

##### SmartHealth Maxi Violet

*offers the right benefits for you and your family with competitive premiums and benefits, covering inpatient, outpatient, dental and maternity care. Cashless facilities are available for inpatient and maternity treatment and a co-share option is available for outpatient and dental care. This product is also available in Sharia, as *AlliSyia Care*.*

##### SmartMed Premier

*a comprehensive health insurance with worldwide coverage that provides a choice of outpatient benefits as well as maternity, and dental cover. Protection includes lump sum benefits for chemotherapy, hemodialysis, funeral expenses, emergency evacuation and repatriation, and other benefits.*

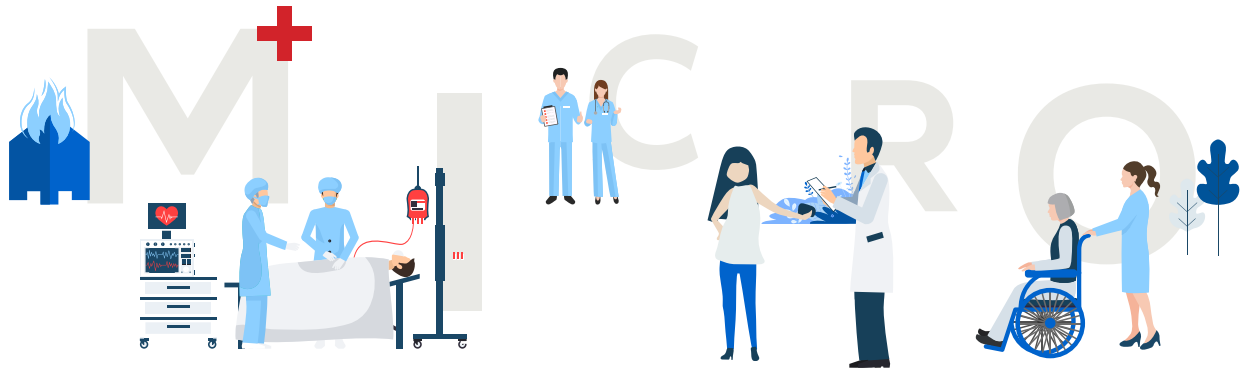
#### Group Health Insurance

##### SmartHealth Group

*a group health insurance program that covers inpatient, outpatient, maternity, dental, and eyewear. Available in three options tailored to a company's requirements and budget for its employee health care, these are: **SmartHealth Classic Premier, SmartHealth Blue Sapphire, and SmartHealth Light Titanium.***

##### SmartSavings Advanced

*this group saving product provides protection benefits for retirement.*



## Asuransi Mikro

### Microinsurance

Allianz Life Indonesia menyediakan produk asuransi mikro bagi nasabah kelas menengah ke bawah, melalui produk-produk berikut:

**Sekoci** memberikan santunan tunai apabila peserta meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan, dan dikemas dalam bentuk kartu SIM dengan fasilitas e-money untuk memudahkan tertanggung memperpanjang perlindungan dan memberikan nilai tambah.

**Payung Keluarga** memberikan perlindungan asuransi jiwa kredit apabila peserta meninggal dunia karena sakit atau kecelakaan selama jangka waktu kredit. Jika peminjam kredit meninggal dunia, maka sisa pinjaman yang masih ada akan dibayarkan oleh Allianz Life Indonesia. Kelebihan produk ini adalah manfaat yang diterima ahli waris adalah dua kali dari jumlah pinjaman sebagai tambahan yang dibayarkan.

**Payung PerlindunganKu** memberikan santunan tunai apabila peserta meninggal dunia karena kecelakaan atau mengalami cacat tetap karena kecelakaan.

**Payung KesehatanKu** memberikan santunan tunai harian apabila peserta dirawat inap di rumah sakit.

**Payung RumahKu** memberikan santunan tunai apabila rumah tinggal peserta mengalami musibah kebakaran dan tambahan santunan apabila kebakaran tersebut menyebabkan peserta meninggal dunia.

*Allianz Life Indonesia offers microinsurance products for the medium to lower customer segment, as follows:*

***Sekoci** provides cash benefits should the insured party die due to an illness or accident. This product is bundled with a SIM card with an e-money facility, making it easier for the insured to renew their protection coverage and also provides added value.*

***Payung Keluarga** provides credit life insurance protection attached to a loan product. Outstanding loans will be paid in full by Allianz in the event the customer dies of natural causes or due to accident. The beneficiary will also receive double the amount of the outstanding loans.*

***Payung PerlindunganKu** provides a cash benefit should the insured party die or become permanently disabled due to an accident.*

***Payung KesehatanKu** provides daily cash benefits should the insured party be hospitalized.*

***Payung RumahKu** provides cash benefits should the insured party's residence catch fire, and additional benefits should the fire cause the death of the insured party.*



## Dana Investasi

### *Investment Fund*

Allianz Life Indonesia menawarkan 65 *fund* bagi nasabahnya. Sebanyak 23 *fund* di antaranya dipasarkan oleh agensi & *bancassurance*. Nasabah dapat memilih *fund* yang memiliki profil risiko yang sesuai dengan karakteristik investasi mereka dan dengan kondisi pasar yang berlaku. Kinerja seluruh *fund* dilaporkan secara berkala oleh Perusahaan kepada nasabahnya, sehingga membantu proses pemantauan perkembangan investasi nasabah.

*Allianz Life Indonesia offers 65 alternative funds for customers, 23 of which are unit linked funds, sold by agents and bancassurance partners. Customers can select any funds to meet their risk profile and the company regularly reports its funds' performance directly to its customers, helping them monitor their investment performance.*







# TINJAUAN FUNGSIONAL

*Functional Overview*

# Sumber Daya Manusia: Inovasi Pengembangan Melalui Fleksibilitas

## *Human Resources: Development Innovation through Flexibility*

Kualitas sumber daya manusia, pengembangannya yang berkelanjutan dalam menghadapi era disrupsi yang sedang terjadi di industri, serta kemajuan karier seluruh karyawan merupakan fokus utama Allianz Life Indonesia di divisi Human Resources selama tahun 2018. Untuk mencapai misi tersebut, Perusahaan menjunjung "Budaya Kinerja Tinggi" yang tercermin dalam nilai-nilai bernafaskan efisiensi dan produktivitas di seluruh tingkat organisasi, dari karyawan level terbawah hingga pucuk pimpinan.

Perusahaan menerapkan pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan mulai dari tahap penerimaan karyawan yang sejalan dengan salah satu pilar Renewal Agenda yakni, *Inclusive Meritocracy*. Proses rekrutmen dilakukan dengan berbagai cara dan melalui berbagai jalur untuk menciptakan keberagaman tenaga kerja. Sejak 2016 terdapat standar yang harus dilaksanakan bagi calon karyawan sebelum bergabung dengan Perusahaan, dan untuk posisi dan level tertentu, Perusahaan melakukan pemeriksaan latar belakang yang mencakup aspek kualifikasi dan integritas. Sejak 2017 Perusahaan menggunakan Formulir Panduan Wawancara yang disesuaikan dengan nilai-nilai dan kebutuhan Allianz Life Indonesia.

Dalam memastikan pengembangan kompetensi dan kemajuan karier seluruh karyawan, Allianz Life Indonesia melakukan, antara lain, promosi para karyawan unggulan dan pemberian pengakuan atas masa jabatan karyawan. Perusahaan melakukan peninjauan kinerja tahunan yang sudah distandarkan dalam rangka pengembangan jalur karier masing-masing karyawan.

Allianz Life Indonesia juga senantiasa melakukan program pengembangan Talent untuk menopang kinerja Perusahaan. Salah satu program pengembangan yang dilakukan adalah *Executive Development Program (EDP)*. Ini merupakan program eksklusif yang memberikan materi terkait bisnis dan

*Within the division of Human Resources, the focus at a time of disruption within the industry is on quality through sustainable development. Allianz Life Indonesia aims to support its personnel in achieving their career goals by upholding a "High Performance Culture" reflected in the values of efficiency and productivity at all levels of the organization.*

*The Company implements sustainable human resource development beginning with the recruitment stage in line with the strategic initiative "Inclusive Meritocracy". The recruitment process is designed to build diversity and since 2016 has insisted on standards to be implemented before an employee joins the Company. For certain positions and levels, the Company conducts background checks which comprise of qualifications and integrity. Since 2017, the Company has utilized an Interview Guidance Form that is adjusted to the values and needs of Allianz Life Indonesia.*

*To ensure the development of competencies and career advancement for all employees, Allianz Life Indonesia conducts, among other measures, promotion of superior employees and the recognition of tenure. The Company carries out a standardized annual performance review in order to develop the career path of each employee and act as a basis for management decisions in determining promotions.*

*Allianz Life Indonesia also continues to carry out Talent development programs to support the Company's performance. One of the development programs undertaken is the Executive Development Program (EDP), an exclusive program that provides material related to business and management*

**"Dengan semangat membangun lingkungan kerja yang nyaman, Perusahaan ingin menciptakan #HappyLife untuk karyawan dan nasabah melalui inisiatif dan inovasi yang mengarah ke produk, layanan serta proses yang mudah dan sederhana (#MadeeAZy)."**

*"In the spirit of providing a comfortable work environment, the Company wants to create #HappyLife for employees and customers through initiatives and innovations that lead to products, services and processes that are easy and simple (#MadeeAZy)."*



manajemen bekerja sama dengan salah satu sekolah bisnis terbaik di Indonesia. Selain pelatihan, Perusahaan juga melakukan *upskilling* dan *talent transfer* ke bagian yang lebih sesuai sehingga memberikan peluang bagi *talent* yang berpotensi untuk berkembang secara lebih optimal.

Mulai akhir tahun 2018, secara internal Perusahaan menjalankan kampanye visi dan budaya perusahaan #HappyLifeMadeeAZy. Dengan semangat membangun lingkungan kerja yang nyaman, Perusahaan ingin menciptakan #HappyLife untuk karyawan dan nasabah melalui inisiatif dan inovasi yang mengarah ke produk, layanan serta proses yang mudah dan sederhana (#MadeeAZy).

Kampanye ini bertujuan untuk menjadikan Allianz Indonesia sebagai perusahaan pilihan yang menyediakan lingkungan kerja fleksibel & dinamis, memiliki produk dan layanan inovatif yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan masyarakat saat ini, serta tetap relevan dengan tren industri. Perusahaan percaya bahwa jika hal lain dengan mudah bisa ditiru, maka budaya perusahaan tidak akan bisa ditiru.

*in collaboration with one of the best business schools in Indonesia. In addition to training, the Company also conducts upskilling and talent transfers to provide opportunities for talented individuals who show potential for optimal development.*

*As of the end of 2018, the Company had internally delivered our vision and corporate culture campaign named #HappyLifeMadeeAZy. In the spirit of providing a comfortable work environment, the Company aimed to create #HappyLife for employees and customers through initiatives and innovations that lead to easy and simplified products and services(#MadeeAZy).*

*The campaign intended to spotlight Allianz Indonesia as a company with a flexible and dynamic work environment, innovative products and services that meet the needs of customers and society, as well as remaining in touch with the industry trends. The Company believes while some things can be easily emulated, the culture of the company simply cannot.*



Implementasi #HappyLifeMadeeAZy salah satunya dengan menjalankan *flexible, compressed, dan shift working hours*. Penerapan jam kerja ini membolehkan para karyawan untuk mengatur jam kerja sesuai dengan kebutuhan masing-masing dan memberikan karyawan lebih banyak waktu untuk dihabiskan bersama keluarga atau untuk urusan pribadi. Allianz Life Indonesia juga memberikan pilihan kepada karyawan untuk mengenakan pakaian kasual setiap hari, menghilangkan kesan formal dan kaku yang sudah melekat di industri keuangan.

Perusahaan memiliki skema remunerasi yang lebih menarik secara komprehensif dibandingkan dengan para pesaing di industri asuransi. Untuk mempertahankan talenta terbaik di industri, Perusahaan senantiasa memastikan bahwa kompensasi yang diberikan setara secara internal dan kompetitif secara eksternal. Selain itu, Perusahaan menyediakan berbagai tunjangan dan manfaat di luar bonus kinerja pertengahan dan akhir tahun.

Allianz Group juga rutin melakukan survei tahunan kepada karyawan, yakni Allianz Engagement Survey (AES), untuk mendapatkan insight dari karyawan pada beberapa dimensi dan diolah menjadi tiga index, yakni *Inclusive Meritocracy Index (IMIX)*, *Work Well Index Plus (WWI+)*, *Employee Engagement Index*. Hasil survei juga dikomunikasikan kepada karyawan dan didiskusikan bersama untuk mendapatkan cara meningkatkan index yang masih belum optimal.

Per akhir 2018, jumlah karyawan Allianz Life Indonesia mencapai 1.005 orang, lebih rendah 2,6% dibandingkan tahun 2017, yaitu 1.032 orang. Tabel berikut memberikan gambaran keragaman demografis dari tenaga kerja Perusahaan pada 2018 dan 2017.

*One of the implementations with #HappyLifeMadeeAZy is operating with flexible, compressed, and shift working hours. This allows employees to arrange work hours according to their individual needs and gives employees more time to spend with family or for personal matters. Allianz Life Indonesia also offers employees the choice of wearing casual clothes to eliminate the formal and inflexible impression inherent in the financial industry.*

*To keep the best talent in the industry, the Company constantly ensures that the remunerative package is equal internally and externally. Overall, the Company has a more attractive comprehensive remuneration scheme than its competitors in the insurance sector and all employees receive salaries that are higher than the minimum wage set by the regulator. In addition, the Company provides a number of allowances and benefits beyond the mid and end of year performance bonuses.*

*The Allianz Group also routinely conducts annual surveys of employees, namely the Allianz Engagement Survey (AES), to get their input. The results are processed into three indexes, namely the Inclusive Meritocracy Index (IMIX), Work Well Index Plus (WWI+), and the Employee Engagement Index. The survey results are also communicated to employees and discussed together to find ways to improve the index where it is still not optimal.*

*As of the end of 2018, the total number of employees of Allianz Life Indonesia stands at 1,005 people, 2.6% lower than 2017 which numbered 1,032 people. The following table provides an overview of the demographic diversity of the Company's personnel in 2018 and 2017.*

Keterangan	2018	2017	Description
Sarjana (S1,S2 & S3)	778	785	Bachelor's
Diploma	186	201	Diploma
SMA atau di Bawahnya	41	46	Senior High or Below

Berdasarkan Kelompok Usia	2018	2017	By Age Group
< 20	0	4	< 20
20-24	37	44	20-24
25-29	176	217	25-29
30-34	250	256	30-34
35-39	215	204	35-39
40-44	151	151	40-44
45-49	109	101	45-49
50-54	62	52	50-54
> 55	5	3	> 55



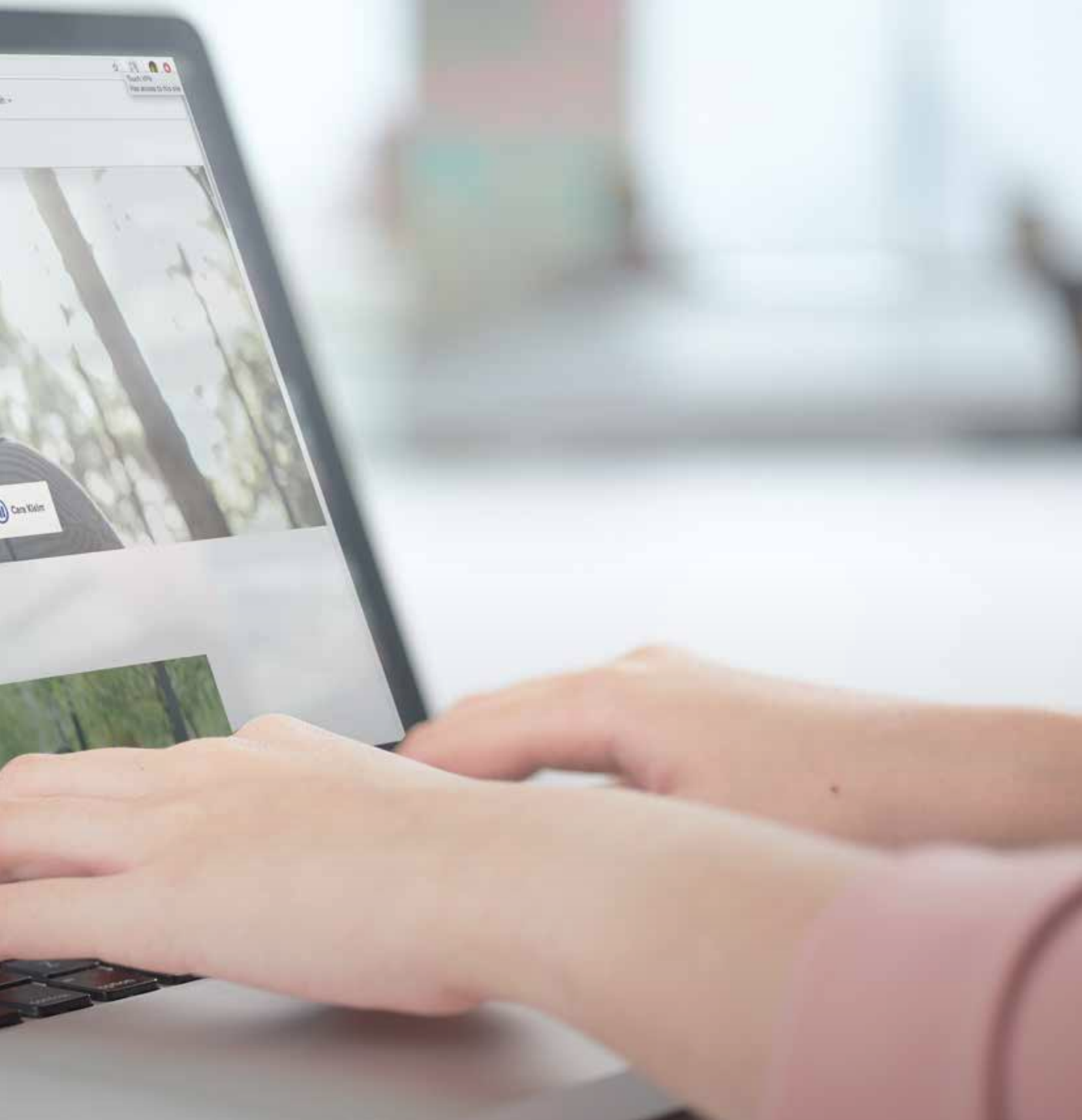
Berdasarkan Lama Bekerja	2018	2017	By Length of Employment
< 5	455	558	< 5
5-9	300	237	5-9
10-14	108	85	10-14
15-19	104	119	15-19
20-25	15	18	20-25
> 25	23	15	> 25

Berdasarkan Gender	2018	2017	By Gender
Wanita	502	519	Female
Pria	503	513	Male

Berdasarkan Jenjang Jabatan	2018	2017	By Grade
CEO	1	1	CEO
EVP	-	1	EVP
SVP	9	7	SVP
VP	24	23	VP
General Manager	82	81	General Manager
Manager	142	141	Manager
Assistant Manager	212	204	Assistant Manager
Supervisor	200	203	Supervisor
Staff	335	351	Staff
Intern	10	15	Intern

# TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

*Good Corporate  
Governance*



# Tata Kelola Perusahaan

## Corporate Governance



Sebagai institusi keuangan yang fokus untuk tumbuh dan berkembang dengan mengedepankan kepercayaan dan integritas dalam interaksinya dengan semua pemangku kepentingan, Allianz Life Indonesia secara konsisten dan disiplin menjalankan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik dalam seluruh aspek bisnisnya. Penerapan prinsip-prinsip ini diwujudkan antara lain dalam keberadaan organ-organ tata kelola yang lengkap; keberadaan piagam, prosedur, dan kebijakan untuk seluruh fungsi dan proses yang ada; serta kepatuhan terhadap hukum dan undang-undang yang berlaku dalam menjalankan setiap kegiatan usaha.

*As a financial institution that focuses on growing and that prioritizes trust and integrity when interacting with all stakeholders, Allianz Life Indonesia follows the principles of good corporate governance in all of its business aspects and in a disciplined and consistent manner. The implementation of such principles is maintained by governing bodies; charters, procedures, and policies for all functions and processes within the Company; and compliance with the laws and regulations that govern its business activities.*



# Dewan Komisaris

## Board of Commissioners

### Fungsi & Tanggung Jawab

Dewan Komisaris melakukan fungsi pengawasan terhadap kebijaksanaan pengurusan perusahaan yang dilakukan Direksi dan jalannya pengurusan pada umumnya. Dewan Komisaris melaksanakan tugas dan tanggung jawab secara mandiri dan wajib menjamin pengambilan keputusan yang efektif, tepat dan cepat, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri dan kritis.

Dewan Komisaris wajib melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi, serta mengawasi Direksi dalam menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

Dewan Komisaris wajib menyusun laporan kegiatan Dewan Komisaris yang merupakan bagian dari laporan penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik, termasuk memantau efektivitas penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik.

Dewan Komisaris wajib membantu Dewan Pengawas Syariah dalam menggunakan anggota komite yang struktur organisasinya berada di bawah Dewan Komisaris.

### Function & Responsibilities

The Board of Commissioners supervises the management of the Company that is conducted by the Board of Directors. The Board of Commissioners performs its duties and responsibilities independently having no interests that may interfere with the members' ability to execute their duties independently and critically, ensuring effective, accurate, and timely decision-making.

The Board of Commissioners conducts supervisory duties and provides advice to the Board of Directors, as well as supervising the Board of Directors in maintaining a balance of interests for all parties, particularly the interests of policyholders, insured, participants, and/or beneficiaries.

The Board of Commissioners prepares reports of their activities as part of the Good Corporate Governance implementation report that includes monitoring the effectiveness of the implementation of Good Corporate Governance.

The Board of Commissioners also assists the Sharia Supervisory Board through the use of committee members who organizationally fall under the Board of Commissioners.

### Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2018, susunan Dewan Komisaris Perusahaan adalah sebagai berikut:

Komisaris Utama : Heinz Walter Dollberg  
Komisaris Independen : Arif Firman  
Komisaris Independen : Ahmad Junaedy Ganie

Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, Anggota Dewan Komisaris diangkat oleh RUPS untuk jangka waktu 3 (tiga) tahun, atau sampai dengan penggantinya diangkat. Pada tahun 2018 tidak terjadi perubahan terhadap susunan Dewan Komisaris.

### Membership Composition

As of December 31, 2018, the Company's Board of Commissioners members were:

President Commissioner : Heinz Walter Dollberg  
Independent Commissioner : Arif Firman  
Independent Commissioner : Ahmad Junaedy Ganie

Pursuant to the Company's Articles of Association, the members of the Board of Commissioners shall be appointed by a GMS for a three (3) year term, or until a successor is appointed. In 2018, there were no changes to the composition of the Board of Commissioners.

### Rangkap Jabatan

Anggota Dewan Komisaris Perusahaan yang memiliki rangkap jabatan di perusahaan lain adalah sebagai berikut:

### Concurrent Positions

Members of the Company's Board of Commissioners who hold concurrent positions in other companies are as follows:

No	Nama Name	Jabatan Position	Rangkap Jabatan di Perusahaan Lain Concurrent Positions in Other Companies	Bidang Usaha Perusahaan Line of Business
1	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	Komisaris Independen / Independent Commissioner PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Asuransi Umum General Insurance
			Komisaris Independen / Independent Commissioner PT Asuransi Jiwa Central Asia Raya	Asuransi Jiwa Life Insurance
2	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	Komisaris Independen / Independent Commissioner PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Asuransi Umum General Insurance



## Pedoman Kerja (Piagam)

Dewan Komisaris Perusahaan menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan mengacu pada Piagam Dewan Komisaris.

Penetapan keanggotaan, kewenangan, tugas dan tanggung jawab Dewan Komisaris, dan mekanisme kerja Dewan Komisaris sebagaimana yang dinyatakan dalam Piagam Komisaris merujuk ke dasar-dasar hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

## Komisaris Independen

Komisaris Independen mempunyai tugas pokok melakukan fungsi pengawasan untuk menyoalakan kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat. Komisaris Independen wajib membuat laporan tahunan mengenai pelaksanaan tugasnya terkait dengan perlindungan kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat, baik menyangkut pelayanan maupun penyelesaian klaim, termasuk laporan mengenai perselisihan yang sedang dalam proses penyelesaian pada badan mediasi, badan arbitrase, atau badan peradilan. Laporan tahunan tersebut menjadi bagian dari laporan Dewan Komisaris dan dicantumkan dalam laporan penerapan tata kelola perusahaan yang baik.

Pengangkatan Komisaris Independen di Perusahaan wajib memperhatikan kriteria berikut:

- i. memenuhi seluruh persyaratan untuk anggota Dewan Komisaris berdasarkan hukum yang berlaku di Republik Indonesia;
- ii. tidak mempunyai hubungan afiliasi dengan anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, anggota Dewan Pengawas Syariah, atau pemegang saham Perusahaan;
- iii. tidak pernah menjadi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, anggota Dewan Pengawas Syariah atau menduduki 1 (satu) tingkat di bawah Direksi pada Perusahaan atau perusahaan lain yang memiliki hubungan afiliasi dengan Perusahaan dalam kurun waktu 2 (dua) tahun;
- iv. memahami peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan peraturan perundang-undangan lain yang relevan;
- v. memiliki pengetahuan yang baik mengenai kondisi keuangan Perusahaan;
- vi. memiliki pengetahuan yang baik mengenai kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
- vii. berkewarganegaraan Indonesia; dan
- viii. berdomisili di Indonesia.

Dewan Komisaris yang menjabat per 31 Desember 2018 telah menandatangani Surat Pernyataan Independensi masing-masing, yang menyatakan bahwa mereka tidak memiliki kepemilikan saham, hubungan keuangan, dan hubungan keluarga dalam Perusahaan.

## Work Guidelines (Charter)

*The Company's Board of Commissioners conducts its duties and responsibilities by adhering to the provisions in the Board of Commissioners' Charter.*

*The Board of Commissioners' membership, authorities, roles and responsibilities, and work mechanisms as stated in the Board of Commissioners' Charter adhere to the laws prevailing in the Republic of Indonesia.*

## Independent Commissioners

*The Independent Commissioners' main duty when conducting supervisory functions is to represent the interests of the policyholders, insured parties, participants, and/or beneficiaries. The Independent Commissioners prepare annual reports on the implementation of their duties related to protecting the interests of the policyholders, insured parties, participants, and/or beneficiaries, covering the services and settlement of claims, pending disputes in mediation, arbitration, or judiciary. This annual report forms part of the Board of Commissioners' report and is included in the good corporate governance implementation report.*

*Appointment of Independent Commissioners at the Company shall take into account the following criteria:*

- i. shall fulfill all requirements to be appointed as a member of the Board of Commissioners in accordance with the prevailing laws in the Republic of Indonesia;*
- ii. shall not be affiliated with members of the Board of Directors, members of the Board of Commissioners, members of the Sharia Supervisory Board, or shareholders of the Company;*
- iii. have never been members of the Board of Directors, members of the Board of Commissioners, members of the Sharia Supervisory Board, or held a position 1 (one) level below the Board of Directors at the Company or another company affiliated with the Company in the past 2 (two) years;*
- iv. shall understand the laws and regulations for the insurance business and other relevant laws and regulations;*
- v. have a good knowledge of the Company's financial condition;*
- vi. have a good knowledge of the interests of policyholders, insured, participants, and/or beneficiaries;*
- vii. be an Indonesian citizen; and*
- viii. be domiciled in Indonesia.*

*The Board of Commissioners, serving as at 31 December 2018, have signed their respective Statement of Independence Letters stating that they have no shares, ownership, financial relationships, and family relationships in the Company.*

## Rapat

Dewan Komisaris menyelenggarakan 12 rapat Dewan Komisaris dan 12 rapat gabungan dengan Direksi di tahun 2018, dengan rincian sebagai berikut:

## Meetings

The Board of Commissioners held 12 internal meetings and 12 joint meetings with the Board of Directors in 2018, with the following details:

### Rapat Dewan Komisaris

#### Board of Commissioners Meetings

No	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Rapat Komisaris (12 kali rapat) Total Board of Commissioners Meetings (12 meetings)		% Kehadiran % Attendance
			Jumlah Kehadiran Total Attendance		
			Fisik Physical	Telekonferensi/Video/ Konferensi/Sarana Media Elektronik Lainnya Teleconference/Video/ Conference/Other Electronic Media	
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	4	8	100%
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	7	100%
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	7	100%

### Rapat Gabungan Dewan Komisaris dengan Direksi

#### Board of Commissioners Joint Meetings with Board of Directors

No	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Rapat Komisaris (12 kali rapat) Total Board of Commissioners Meetings (12 meetings)		% Kehadiran % Attendance
			Jumlah Kehadiran Total Attendance		
			Fisik Physical	Telekonferensi/Video/ Konferensi/Sarana Media Elektronik Lainnya Teleconference/Video/ Conference/Other Electronic Media	
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	4	8	100%
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	7	100%
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	7	100%
4	Jan-Joris Louwerier	Direktur Utama President Director	5	7	100%
5	Todd Robert Swihart	Direktur Director	4	7	92%
6	Meylindawati	Direktur Director	4	7	92%
7	Hasinah Jusuf	Direktur Director	5	7	100%
8	Handojo Gunawan Kusuma	Mantan Wakil Direktur Utama Former Deputy CEO	2	2	48%

# Direksi

## Board of Directors

### Fungsi & Tanggung Jawab

Direksi merupakan organ tata kelola Perusahaan yang berwenang dan bertanggung jawab penuh atas pengurusan Perusahaan sesuai dengan maksud dan tujuan Perusahaan, dan sesuai dengan kebijakan yang dipandang tepat. Direksi juga berwenang untuk mewakili Perusahaan, baik di dalam maupun di luar pengadilan.

Direksi memiliki tugas dan tanggung jawab antara lain untuk:

- Mengambil keputusan yang efektif, tepat dan cepat serta bertindak secara independen, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri, dan kritis;
- Mengelola Perusahaan sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya;
- Memastikan pelaksanaan dan penerapan tata kelola perusahaan yang baik;
- Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugasnya kepada RUPS;
- Memastikan agar Perusahaan memperhatikan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau penerima manfaat;
- Memastikan agar informasi mengenai Perusahaan diberikan kepada Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah secara tepat waktu dan lengkap; serta
- Membantu kebutuhan Dewan Pengawas Syariah, dalam menggunakan anggota Komite Investasi, pegawai Perusahaan, dan tenaga ahli profesional yang struktur organisasinya berada di bawah Direksi.

### Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2018, susunan Direksi Perusahaan adalah sebagai berikut:

Direktur Utama : Jan-Joris Louwerier  
Direktur : Todd Robert Swihart  
Direktur : Meylindawati  
Direktur : Hasinah Jusuf

Seluruh anggota Direksi diangkat dengan masa jabatan tiga tahun, untuk selanjutnya dapat diangkat kembali.

Terdapat perubahan susunan anggota Direksi dengan rincian sebagai berikut:

No	Nama Name	Jabatan Position	Tanggal Pemberhentian oleh RUPS Date of Dismissal by GMS
1	Handojo Gunawan Kusuma	Wakil Direktur Utama Deputy CEO	1 Oktober 2018 October 1, 2018

### Function & Responsibilities

*The Board of Directors is the governance body in the Company that has the authority and full responsibility to manage the Company for the interest, purposes and objectives of the Company, and based on the appropriate policies. The Board of Directors is authorized to represent the Company, both inside and outside of a court of law.*

*The Board of Directors' duties and responsibilities include:*

- *Making effective, accurate and prompt decisions, acting independently, without having any interest which may interfere with their ability to perform their duties independently and critically;*
- *Managing the Company in accordance with their authorities and responsibilities.*
- *Ensuring the implementation of good corporate governance;*
- *Being accountable for their execution of their duties through the GMS;*
- *Ensuring the Company considers the interests of all parties, particularly the interests of policyholders, insured, participants, and/or beneficiaries;*
- *Ensuring that information regarding the Company is given to the Board of Commissioners and the Sharia Supervisory Board in a timely and complete manner; and*
- *Assisting the Sharia Supervisory Board's needs in using members of the Investment Committee, Company employees, and professional experts who organizationally are under the Board of Directors.*

### Membership Composition

*As at December 31, 2018, the Company's Board of Directors members were:*

*President Director : Jan-Joris Louwerier  
Director : Todd Robert Swihart  
Director : Meylindawati  
Director : Hasinah Jusuf*

*All members of the Board of Directors have been appointed for a term of office of three years, and they can subsequently be reappointed.*

*There has been a change in the Board of Directors members with the following details:*

## Rangkap Jabatan

Anggota Direksi Perusahaan yang memiliki rangkap jabatan di perusahaan lain adalah sebagai berikut:

No	Nama Name	Jabatan Position	Rangkap Jabatan di Perusahaan Lain Concurrent Positions in Other Companies	Bidang Usaha Perusahaan Line of Business
1	Jan-Joris Louwerier	Direktur Utama President Director	Komisaris Utama / President Commissioner PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Asuransi Umum General Insurance

## Concurrent Positions

Members of the Company's Board of Directors who hold concurrent positions in other companies are as follows:

## Pedoman Kerja (Piagam)

Direksi Perusahaan menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan mengacu pada Piagam Direksi. Penetapan keanggotaan, kewenangan, tugas dan tanggung jawab Direksi, dan mekanisme kerja Direksi sebagaimana yang dinyatakan dalam Piagam Direksi merujuk ke dasar-dasar hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

## Work Guidelines (Charter)

The Company's Board of Directors conducts its duties and responsibilities by adhering to the provisions in the Board of Directors' Charter. The Board of Directors' membership, authorities, roles and responsibilities, and work mechanisms as stated in Board of Directors' Charter adhere to the laws prevailing in the Republic of Indonesia.

## Rapat

Direksi menyelenggarakan 22 rapat Direksi di tahun 2018, dengan rincian sebagai berikut:

## Meetings

The Board of Directors held 22 internal meetings in 2018 with the following details:

### Rapat Direksi Board of Directors Meetings

No	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Rapat Direksi (22 kali rapat) Total Board of Directors Meetings (22 meetings)		% Kehadiran % Attendance
			Jumlah Kehadiran Total Attendance		
			Fisik Physical	Telekonferensi/Video/ Konferensi/Sarana Media Elektronik Lainnya Teleconference/Video/ Conference/Other Electronic Media	
1	Jan-Joris Louwerier	Direktur Utama President Director	21	1	100%
2	Todd Robert Swihart	Direktur Director	20	-	91%
3	Meylindawati	Direktur Director	16	-	73%
4	Hasinah Jusuf	Direktur Director	18	-	82%
5	Handojo Gunawan Kusuma*	Mantan Wakil Direktur Utama Former Deputy CEO	10	-	45%

Catatan/Notes:

\*) Tidak lagi menjabat Wakil Direktur Utama per 1 Oktober 2018/No longer serving as Vice President Director as of 1 October 2018

**Rapat Gabungan Dewan Komisaris dengan Direksi**  
**Board of Commissioners Joint Meetings with Board of Directors**

Telah disajikan pada bagian Dewan Komisaris.

Has been presented in the section of the Board of Commissioners.

**Kepemilikan Saham oleh Direksi & Dewan Komisaris**

**Share Ownership by Board of Directors & Board of Commissioners' Members**

No	Nama Name	Jabatan Position	Kepemilikan Saham 5% atau lebih di Ownership of >5% of Shares in			
			Perusahaan The Company	Perusahaan Asuransi Lain Other Insurance Companies	Perusahaan Jasa Keuangan Lain Other Financial Services Institutions	Perusahaan Lain Other Companies
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
4	Jan-Joris Louwerier	Direktur Utama President Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
5	Todd Robert Swihart	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
6	Meylindawati	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
7	Hasinah Jusuf	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil

**Hubungan & Afiliasi Anggota Direksi & Dewan Komisaris**

**Relationships & Affiliations of Board of Directors & Board of Commissioners' Members**

No	Nama Name	Jabatan Position	Hubungan Keuangan/Keluarga dengan Financial/Family Relationship with			
			Anggota Direksi Lainnya Others Members of the Board of Directors	Anggota Dewan Komisaris Members of the Board of Commissioners	Anggota Dewan Pengawas Syariah Members of the Sharia Supervisory Board	Pemegang Saham Shareholders
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
4	Jan-Joris Louwerier	Direktur Utama President Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
5	Todd Robert Swihart	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
6	Meylindawati	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil
7	Hasinah Jusuf	Direktur Director	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil	Nihil Nil



# Rapat Umum Pemegang Saham

## General Meeting of Shareholders

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) merupakan organ tata kelola perusahaan yang tertinggi, dengan wewenang yang tidak dimiliki oleh organ tata kelola yang lainnya seperti Direksi dan Dewan Komisaris. RUPS memiliki wewenang untuk, antara lain, mengangkat anggota Direksi dan Dewan Komisaris, mengambil keputusan-keputusan penting dan strategis yang dapat berdampak material terhadap jalannya Perusahaan, serta menentukan penggunaan laba bersih Perusahaan termasuk distribusi dividen.

RUPS Tahunan (RUPST) diadakan 1 kali dalam satu tahun dengan jangka waktu 6 bulan setelah tahun buku Perusahaan berakhir. Sedangkan RUPS Luar Biasa (RUPSLB) diselenggarakan sewaktu-waktu berdasarkan kebutuhan Perusahaan, dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan serta Anggaran Dasar.

Pada tahun 2018, Perusahaan menyelenggarakan 1 kali RUPST dan 6 kali Keputusan Sirkuler Pengganti RUPSLB. Laporan Keuangan yang telah diaudit Perusahaan untuk Tahun Buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2018, sebagai bagian dari Laporan Tahunan Perusahaan disahkan melalui RUPST untuk Tahun Buku Yang Berakhir Pada 31 Desember 2018 yang diselenggarakan pada tanggal 23 Mei 2019.

*The General Meeting of Shareholders (GMS) is the Company's highest governance body that possesses the authority not granted to other governance bodies such as the Board of Directors and the Board of Commissioners. The GMS has the authority to appoint members of the Board of Directors and the Board of Commissioners, to make strategic and significant decisions that may have a material impact on the Company's business, and to determine the use of the Company's net income including the distribution of dividends.*

*The Annual GMS (AGMS) is held once a year at the latest 6 months after the end of the Company's fiscal year. Extraordinary GMS (EGMS) may be held at any time deemed necessary by the Company by taking into account the prevailing laws and regulations and the Articles of Association.*

*In 2018, the Company held 1 AGMS and 6 EGMS with Circular Decision. The audited Financial Statement for the year ending in 31 December 2018, as part the Company's Annual Report, has been approved through AGMS for the year ending in 31 December 2018 which was held in 23 May 2019.*



# Dewan Pengawas Syariah

## Sharia Supervisory Board

### Fungsi & Tanggung Jawab

Dewan Pengawas Syariah adalah badan independen yang dibentuk sesuai panduan oleh Dewan Syariah Nasional, untuk melakukan pengawasan berkala terhadap Divisi Syariah Perusahaan dan memberikan rekomendasi kepada Direksi dan Dewan Syariah Nasional.

Secara khusus, Dewan Pengawas Syariah bertanggung jawab untuk memastikan bahwa semua produk dan prosedur syariah Perusahaan telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

### Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2018, susunan Dewan Pengawas Syariah Perusahaan adalah sebagai berikut:

Ketua : Dr. H. Mohamad Hidayat, MBA., M.H.  
Anggota : Dr. H. Rahmat Hidayat, SE., M.T.

Keduanya merupakan warga negara Indonesia yang berdomisili di Jakarta. Keduanya diangkat kembali menjadi Dewan Pengawas Syariah Perusahaan oleh RUPS pada 17 Juni 2014 hingga yang bersangkutan mengundurkan diri atau diberhentikan berdasarkan keputusan RUPS. Di tahun 2018 tidak terjadi perubahan terhadap susunan keanggotaan Dewan Pengawas Syariah.

### Rangkap Jabatan

Anggota Dewan Pengawas Syariah Perusahaan yang memiliki rangkap jabatan di perusahaan lain adalah sebagai berikut:

No	Nama Name	Jabatan Position	Rangkap Jabatan di Perusahaan Lain Concurrent Positions in Other Companies	Bidang Usaha Perusahaan Line of Business
1	Dr. H. Mohamad Hidayat, MBA., M.H.	Ketua Chairman	Anggota Dewan Pengawas Syariah di / Member of Sharia Supervisory Board in Manulife, BRI Life, BTN Syariah, Bank Syariah Mandiri	Asuransi & Perbankan Insurance & Banking
2	Dr. H. Rahmat Hidayat, SE., M.T.	Anggota Member	Anggota Dewan Pengawas Syariah di / Member of Sharia Supervisory Board in PT Adira Insurance, Mandiri Investasi	Asuransi & Keuangan Insurance & Finance

### Rapat

Dewan Pengawas Syariah menyelenggarakan 8 kali rapat di tahun 2018, dengan rincian sebagai berikut:

No	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Rapat Dewan Pengawas Syariah (8 kali rapat) Total Board of Directors Meetings (8 meetings)		% Kehadiran % Attendance
			Jumlah Kehadiran Total Attendance		
			Fisik Physical	Telekonferensi/Video/ Konferensi/Sarana Media Elektronik Lainnya Teleconference/Video/ Conference/Other Electronic Media	
1	Dr. H. Mohamad Hidayat, MBA., M.H.	Ketua Chairman	8	-	100%
2	Dr. H. Rahmat Hidayat, SE., M.T.	Anggota Member	8	-	100%

### Function & Responsibilities

The Sharia Supervisory Board is an independent body established under the guidelines set out by the National Sharia Board. It conducts periodic supervision on the Company's Sharia Division and provides recommendations to the Board of Directors and the National Sharia Board.

More specifically, the Sharia Supervisory Board is responsible for ensuring that all sharia products and procedures of the Company are in accordance with sharia principles.

### Membership Composition

As at 31 December 2018, the Company's Sharia Supervisory Board members were:

Chairman: Dr. H. Mohamad Hidayat, MBA., M.H.  
Member : Dr. H. Rahmat Hidayat, SE., M.T.

Both of the above are Indonesian citizens domiciled in Jakarta. Both were reappointed as members of the Sharia Supervisory Board of the Company at the GMS on 17 June 2014 for an indeterminate period unless they resign or are dismissed pursuant to the GMS resolution. In 2018, there were no changes to the composition of Sharia Supervisory Board.

### Concurrent Positions

The Company's Sharia Supervisory Board Members who hold concurrent positions in other companies are as follows:

### Meetings

The Sharia Supervisory Board conducted 8 meetings in 2018, with the following details:

# Komite Audit

## Audit Committee

### Fungsi & Tanggung Jawab

Komite Audit merupakan komite di bawah Dewan Komisaris yang berfungsi membantu Dewan Komisaris memantau dan memastikan efektivitas sistem pengendalian internal dan pelaksanaan tugas auditor internal dan auditor eksternal dengan melakukan pemantauan dan evaluasi atas perencanaan dan pelaksanaan audit dalam rangka menilai kecukupan pengendalian internal termasuk proses pelaporan keuangan.

### Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2018, susunan Komite Audit Perusahaan adalah sebagai berikut:

Ketua : Arif Firman  
Anggota : Pieter Daniel van Zyl  
Anggota : Nyeen Soon Chin

Ketiganya diangkat menjadi anggota Komite Audit Perusahaan berdasarkan Keputusan Dewan Komisaris. Di tahun 2018 tidak terdapat perubahan terhadap keanggotaan Komite Audit.

Profil Arif Firman sebagai Ketua Komite Audit disajikan pada bagian Profil Dewan Komisaris.

### Pedoman Kerja (Piagam)

Komite Audit Perusahaan menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan mengacu pada Piagam Komite Audit. Penetapan keanggotaan, kewenangan, tugas dan tanggung jawab Komite Audit, dan mekanisme kerja Komite Audit sebagaimana yang dinyatakan dalam Piagam ini merujuk ke dasar-dasar hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

### Independensi Komite

Komite Audit Perusahaan menjaga independensinya dengan memastikan bahwa seluruh anggotanya merupakan pihak independen yang tidak memiliki hubungan baik keluarga, kepemilikan saham, ataupun keuangan apapun dengan anggota Dewan Komisaris, Direksi, ataupun Pemegang Saham Perusahaan. Selain itu, Komite Audit juga diketuai oleh Komisaris Independen.

### Function & Responsibilities

*The Audit Committee is a committee under the Board of Commissioners tasked to assist the Board of Commissioners in monitoring and ensuring the efficacy of the internal control systems and execution of internal and external auditors' duties, by conducting supervision and evaluation of audit planning and execution to assess the sufficiency of internal control including financial reporting processes.*

### Membership Composition

*As at 31 December 2018, the Company's Audit Committee members were:*

*Chairman: Arif Firman  
Member : Pieter Daniel van Zyl  
Member : Nyeen Soon Chin*

*The three members of the Company's Audit Committee were appointed based on a Board of Commissioners' Resolution. In 2018, there were no change to the composition of the Audit Committee.*

*The profile of the Audit Committee Chairman, Arif Firman, is presented in the Board of Commissioners' Profiles section.*

### Work Guidelines (Charter)

*The Company's Audit Committee conducts its duties and responsibilities by adhering to the provisions in the Audit Committee Charter. The Audit Committee's membership, authorities, roles and responsibilities, and work mechanisms as stated in this Charter adhere to the laws prevailing in the Republic of Indonesia.*

### Committee's Independence

*The Company's Audit Committee maintains its independence by ensuring that all of its members are independent parties that have no family, share ownership, or financial relationships whatsoever with the members of the Board of Commissioners, members of the Board of Directors, or the Shareholders of the Company. Furthermore, the Audit Committee is also chaired by an Independent Commissioner.*

# Komite Pemantau Risiko

## Risk Monitoring Committee

### Fungsi & Tanggung Jawab

Komite Pemantau Risiko adalah komite di bawah Dewan Komisaris yang berfungsi membantu Dewan Komisaris memantau pelaksanaan praktik manajemen risiko yang sehat dan menilai toleransi risiko Perusahaan dari waktu ke waktu.

### Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2018, susunan Komite Pemantau Risiko Perusahaan adalah sebagai berikut:

Ketua : Ahmad Junaedy Ganie  
Anggota : Pieter Daniel van Zyl  
Anggota : Fabian Huber  
Anggota : Nyeen Soon Chin

Seluruh anggota Komite Pemantau Risiko Perusahaan diangkat berdasarkan Keputusan Dewan Komisaris. Di tahun 2018 tidak terdapat perubahan terhadap keanggotaan Komite Pemantau Risiko.

Profil Ahmad Junaedy Ganie sebagai Ketua Komite Pemantau Risiko disajikan pada bagian Profil Dewan Komisaris.

### Pedoman Kerja (Piagam)

Komite Pemantau Risiko Perusahaan menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan mengacu pada Piagam Komite Pemantau Risiko. Penetapan keanggotaan, kewenangan, tugas dan tanggung jawab Komite Pemantau Risiko, dan mekanisme kerja Komite Pemantau Risiko sebagaimana yang dinyatakan dalam Piagam ini merujuk ke dasar-dasar hukum yang berlaku di Republik Indonesia.

### Independensi Komite

Komite Pemantau Risiko Perusahaan menjaga independensinya dengan memastikan bahwa seluruh anggotanya merupakan pihak independen yang tidak memiliki hubungan baik keluarga, kepemilikan saham, ataupun keuangan apapun dengan anggota Dewan Komisaris, Direksi, ataupun Pemegang Saham Perusahaan. Selain itu, Komite Pemantau Risiko juga diketuai oleh Komisaris Independen.

### Function & Responsibilities

*The Risk Monitoring Committee is a committee under the Board of Commissioners tasked to assist the Board of Commissioners in monitoring the implementation of sound risk management practices and in assessing the Company's risk tolerance on a regular basis.*

### Membership Composition

*As at 31 December 2018, the Company's Risk Monitoring Committee members were:*

*Chairman : Ahmad Junaedy Ganie  
Member : Pieter Daniel van Zyl  
Member : Fabian Huber  
Member : Nyeen Soon Chin*

*The members of the Company's Risk Monitoring Committee were appointed based on a Board of Commissioners' Resolution. In 2018 there were no changes to the composition of the Risk Monitoring Committee.*

*The profile of the Risk Monitoring Committee Chairman, Ahmad Junaedy Ganie, is presented in the Board of Commissioners' Profiles section.*

### Work Guidelines (Charter)

*The Company's Risk Monitoring Committee conducts its duties and responsibilities by adhering to the provisions in the Risk Monitoring Committee Charter. The Risk Monitoring Committee's membership, authorities, roles and responsibilities, and work mechanisms as stated in this Charter adhere to the laws prevailing in the Republic of Indonesia.*

### Committee's Independence

*The Company's Risk Monitoring Committee maintains its independence by ensuring that all of its members are independent parties that have no family, share ownership, or financial relationships whatsoever with the members of the Board of Commissioners, members of the Board of Directors, or the Shareholders of the Company. Furthermore, the Risk Monitoring Committee is also chaired by an Independent Commissioner.*

# Komite-Komite di bawah Direksi

## Committees under the Board of Directors

Komite Pemantau Risiko adalah komite di bawah Dewan Komisaris yang berfungsi membantu Dewan Komisaris memantau pelaksanaan praktik manajemen risiko yang sehat dan menilai toleransi risiko Perusahaan dari waktu ke waktu.

### Komite Investasi

Komite Investasi memastikan bahwa semua keputusan investasi mengikuti strategi berdasarkan ketelitian, keterampilan, dan kehati-hatian, serta konsisten dengan filosofi investasi Allianz Grup, undang-undang dan peraturan yang berlaku, dan situasi pasar lokal.

### Komite Pengembangan Produk

Komite Pengembangan Produk bertugas untuk menyusun rencana strategi pengembangan dan pemasaran produk asuransi sebagai bagian dari rencana strategis kegiatan usaha Perusahaan, mengevaluasi kesesuaian produk asuransi baru yang akan dipasarkan dengan rencana strategis pengembangan dan pemasaran produk asuransi, serta mengevaluasi kinerja produk asuransi dan mengusulkan perubahan atau penghentian pemasaran produk.

### Audit Internal

Divisi Audit Internal merupakan komponen pendukung yang penting dalam memastikan terlaksananya proses tata kelola perusahaan yang baik dan memastikan pengelolaan Perusahaan secara efektif dan transparan. Audit Internal bertugas membantu Komite Audit dan Dewan Komisaris Perusahaan untuk mencapai tujuannya, dengan menjalankan pendekatan yang sistematis dan disiplin untuk mengevaluasi dan memperbaiki efektivitas dari manajemen risiko, pengendalian internal, dan tata kelola perusahaan.

Sebagai pedoman dasar dalam pelaksanaan tugasnya, Audit Internal telah memiliki Piagam Audit Internal yang mengatur tentang kedudukan, ruang lingkup, wewenang, dan tanggung jawab yang harus dipatuhi oleh seluruh personel Audit Internal. Untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan dinamika Perusahaan, Piagam Audit Internal diperbaharui secara berkala.

Audit Internal bertugas memberikan keyakinan yang memadai serta konsultasi yang independen dan objektif bahwa seluruh fungsi Perusahaan yang telah ditelaah berjalan secara konsisten sesuai dengan kebijakan dan prosedur. Risiko yang teridentifikasi dimitigasi dengan pengendalian internal yang efektif, dan seluruh kegiatan operasional dijalankan secara efisien. Audit Internal memiliki kewenangan untuk menelaah seluruh area Perusahaan dan memiliki akses yang tidak terbatas ke semua aktivitas, rekening, catatan, properti dan personel Perusahaan yang diperlukan untuk memenuhi tugasnya.

Secara berkala, Audit Internal telah menetapkan proses tindak lanjut untuk memantau dan memastikan bahwa perbaikan dan mitigasi risiko telah selesai secara efektif. Isu-isu penting dilaporkan ke Komite Audit melalui Rapat Komite Audit.

*The Board of Directors in executing its duties and responsibilities is assisted by the Investment Committee and the Product Development Committee.*

### Investment Committee

*The Investment Committee ensures that all investment decisions follow a strategy based upon care, skills, and prudence, while consistent at all times with the investment philosophies of Allianz Group, the prevailing laws and regulations, and the prevailing condition of the local market.*

### Product Development Committee

*The Product Development Committee is responsible for drafting a development strategy and insurance product marketing plan as part of the Company's strategic business plan, evaluating new insurance products to be marketed compatible with the strategic development and insurance product marketing plans, as well as evaluating insurance product performance, and proposing changes or cessation of marketing efforts for certain products.*

### Internal Audit

*The Internal Audit Division is one of the key supporting functions for ensuring the implementation of good corporate governance processes and ensuring the effective and transparent management of the Company. Internal Audit assists the Audit Committee and the Board of Commissioners in achieving their respective goals, by applying a systematic and disciplined approach to evaluating and improving the Company's risk management, internal control, and corporate governance practices, in terms of efficacy.*

*To provide the basic guidelines for executing its duties, Internal Audit has an Internal Audit Charter that regulates its status, scope of work, authorities, duties, and responsibilities, which is adhered to by all Internal Audit personnel. To adjust to the current needs and dynamics of the Company, the Internal Audit Charter is periodically reviewed and updated.*

*Internal Audit provides reasonable assurance as well as independent and objective consultation that all Company functions under its review have operated consistently in accordance with required policies and procedures. All identified risks are mitigated with an effective internal control and all operational activities are performed efficiently. Internal Audit is authorized to review all areas of the Company and has unrestricted access to all of the Company's activities, accounts, records, property, and personnel necessary to fulfill its duties.*

*Periodically, Internal Audit has established follow-up processes to monitor and ensure that risk mitigation and improvements have been effectively accomplished. Material issues found are reported to the Audit Committee through the Audit Committee Meetings.*



Audit Internal memiliki tugas dan tanggung jawab utama yang meliputi:

- Menyusun dan melaksanakan rencana kerja Audit Internal tahunan, berdasarkan hasil analisis risiko (*risk-based audit*).
- Melakukan pengujian dan evaluasi atas pengendalian internal dan sistem manajemen risiko Perusahaan dan proses tata kelola perusahaan.
- Memberikan konsultasi, saran perbaikan, dan informasi tentang hasil audit kepada semua tingkat manajemen.
- Mengawasi realisasi implementasi yang tepat waktu atas pelaksanaan perbaikan dalam menanggapi rekomendasi audit internal.

Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya, Audit Internal berwenang untuk menelaah seluruh area Perusahaan dan memiliki akses tidak terbatas ke semua aktivitas, rekening, catatan, properti dan personel Perusahaan yang diperlukan.

Divisi Audit Internal dipimpin oleh Oktavia Yanti, Kepala Audit Internal, yang dibantu oleh tujuh orang personel Audit Internal. Kepala Audit Internal bertanggung jawab langsung kepada Direktur Utama dan memiliki pelaporan fungsional kepada Komite Audit.

Pengangkatan Oktavia Yanti sebagai Kepala Audit Internal Perusahaan didasarkan pada Surat Penunjukan No. AZLI/CF/HR/06/2017/2542, yang telah dicatat oleh OJK dengan No. S-195/NB.111/2018 dan disetujui oleh Dewan Komisaris.

Dalam struktur organisasi Perusahaan, Audit Internal bertindak secara independen dari unit kerja operasional.

*Internal Audit's principal duties and responsibilities are:*

- *Developing and implementing its annual Internal Audit work plan based on risk-based audit results.*
- *Conducting reviews and evaluation of the Company's internal control and risk management system and corporate governance processes.*
- *Providing consultation, recommendations, and information regarding audited activities at all levels of management.*
- *Monitoring the timely implementation of the corrective actions in response to audit recommendations.*

*In executing its duties and responsibilities, Internal Audit is authorized to review all areas of the Company and has unrestricted access to all of the Company activities, accounts, records, property and personnel it deems necessary.*

*The Internal Audit Division is led by the Internal Audit Head, Oktavia Yanti, who is assisted by seven Internal Audit personnel. The Internal Audit Head reports directly to the President Director and functionally reports to the Audit Committee.*

*The appointment of Oktavia Yanti as the Internal Audit Head was pursuant to the Appointment Letter No. AZLI/CF/HR/06/2017/2542, which has been recognized by OJK via its letter No. S-195/NB.111/2018, and approved by the Board of Commissioners.*

*In the Company's organization structure, Internal Audit acts independently without interference from any operational unit.*

## Satuan Kerja Kepatuhan

### Compliance Task Force

#### Fungsi & Tanggung Jawab

Satuan Kerja Kepatuhan membantu Direksi memastikan kepatuhan terhadap ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang usaha perasuransian dan peraturan perundang-undangan lainnya.

#### Penerapan Program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme

Perusahaan telah menunjuk pejabat yang bertanggung jawab atas penerapan program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU dan PPT), melalui surat keputusan Direksi.

#### Function & Responsibilities

The Compliance Task Force assists the Board of Directors in ensuring the Company's compliance with the prevailing laws and regulations in the insurance industry as well as other relevant regulations.

#### Implementation of Anti-Money Laundering and Countering the Terrorism Financing

The Company has appointed an officer specifically responsible for supervising the implementation of the Anti-Money Laundering and Counter-Terrorism Financing (AML & CTF) program, through a Board of Directors decree.

# Satuan Kerja Manajemen Risiko

## Risk Management Unit

### Fungsi & Tanggung Jawab

Satuan Kerja Manajemen Risiko bertugas untuk mendukung penerapan manajemen risiko Perusahaan melalui pengembangan dan pengkinian strategi manajemen risiko, *risk appetite*, kerangka kerja manajemen risiko, kebijakan, dan pemantauan profil risiko sesuai dengan *risk appetite* yaitu melalui proses identifikasi, pengukuran, pemantauan dan pengendalian risiko.

### Risk Management

Sebagai bagian dari Allianz Grup, kerangka kerja manajemen risiko Perusahaan disesuaikan dengan ketentuan OJK sebagai Regulator serta praktik baik Grup. Dalam rangka melindungi aset keuangan, Allianz Indonesia menetapkan kebijakan manajemen risiko yang menyeluruh yang terdiri dari unsur-unsur utama sebagai berikut:

- Mendorong budaya manajemen risiko yang didukung oleh struktur tata kelola risiko yang kokoh.
- Menerapkan kerangka modal risiko yang terintegrasi secara konsisten di seluruh Grup untuk melindungi modal dasar dan mendukung pengelolaan modal yang efektif.
- Mengintegrasikan pertimbangan risiko dan kebutuhan modal ke dalam manajemen dan proses pengambilan keputusan melalui atribusi risiko dan alokasi modal ke berbagai segmen.

Kerangka kerja yang komprehensif tersebut memastikan bahwa semua risiko yang ada telah diidentifikasi, dianalisis, diukur, dipantau dan dikendalikan secara konsisten. *Risk appetite* Perusahaan ditentukan oleh strategi risiko dan struktur batasan yang jelas.

Pemantauan dan mekanisme pelaporan risiko secara berkala memungkinkan Perusahaan untuk mendeteksi kemungkinan penyimpangan dari toleransi risiko yang dapat terjadi pada tahap awal.

Di tingkat Perusahaan, Manajemen bertanggung jawab untuk menetapkan kebijakan, strategi, kerangka, budaya manajemen risiko Perusahaan dan memastikan bahwa risiko Perusahaan dikelola dengan baik dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

Untuk itu Manajemen telah membentuk Komite Pemantau Manajemen Risiko yang bertanggung jawab untuk memantau pelaksanaan manajemen risiko.

Kategori risiko menurut OJK adalah sebagai berikut:

#### 1) Risiko Strategi

Risiko strategis adalah potensi kegagalan Perusahaan dalam merealisasikan kewajiban kepada pemegang polis/tertanggung/ nasabah dan pemangku kepentingan akibat ketidaklayakan atau kegagalan dalam melakukan perencanaan, penetapan dan pelaksanaan strategi, pengambilan keputusan bisnis yang tepat, dan/atau kurang responsifnya Perusahaan terhadap perubahan eksternal.

### Function & Responsibilities

*The Risk Management Unit has the duty to support the implementation of the Company's risk management through the development and update of risk management strategy, risk appetite, risk framework, policy, and monitoring risk profiles in accordance with risk appetite, through the process of risk identification, measurement, monitoring and risk control.*

### Risk Management

*As part of Allianz Group, the Company's risk management framework is aligned with OJK Regulation as Regulators and the Group's best practice. In order to protect financial assets, Allianz Indonesia has established a group wide risk management policy with the following key elements:*

- *Promotion of a strong risk management culture supported by a robust risk governance structure.*
- *Consistent implementation of an integrated risk capital framework across the Group to protect the capital base and to support effective capital management.*
- *Integration of risk considerations and capital needs into management and decision-making processes through the attribution of risk and allocation of capital to the various segments.*

*This comprehensive framework ensures that risks are identified, analyzed, assessed, monitored and controlled consistently. The Company's risk appetite is defined by a clear risk strategy and limit structure.*

*Periodic risk monitoring and reporting mechanism allow us to detect potential deviations from our risk tolerance at an early stage.*

*At the Company level, Management has the overall responsibility for establishing risk management policy, strategy, framework, culture and ensures that the Company's risks are managed in a sound manner and in line with regulations.*

*For this purpose, the Management has established a Risk Management Monitoring Committee, which is responsible for monitoring the implementation of risk management.*

*The risk categories according to OJK are as follows:*

#### 1) Strategic Risk

*Strategic risk is the potential failure of the Company to realize obligations to the policyholders/insured/customers and stakeholders due to inadequacies or failures in planning, establishing and implementing its strategies, making the right business decisions, and/or the Company's lack of response to external changes.*

Perusahaan mengembangkan rencana strategis berdasarkan penelitian dan data yang komprehensif untuk mengurangi risiko kesalahan dan ketidaktepatan. Dalam penerapannya, strategi tersebut dikomunikasikan dengan jelas kepada seluruh level manajemen, dipantau dan diawasi secara berkala.

2) Risiko Operasional

Risiko Operasional adalah potensi kegagalan Perusahaan dalam merealisasikan kewajiban kepada tertanggung dan pemegang polis sebagai akibat ketidaklayakan atau kegagalan proses internal, orang, sistem teknologi informasi, dan/atau adanya kejadian yang berasal dari luar lingkungan Perusahaan.

Cakupan termasuk risiko hukum dan kepatuhan tetapi tidak termasuk kerugian dari risiko strategis dan reputasi.

Allianz telah mengembangkan kerangka manajemen risiko operasional yang konsisten di seluruh Grup yang berfokus pada pengenalan awal dan manajemen proaktif dari risiko operasional dalam semua bisnis dan fungsi pendukung. Kerangka tersebut akan mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko operasional yang relevan serta kelemahan kontrol melalui penilaian diri terstruktur.

3) Risiko Aset dan Liabilitas

Risiko Aset dan Liabilitas adalah risiko yang terjadi karena adanya potensi kegagalan dalam pengelolaan aset dan pengelolaan liabilitas Perusahaan, yang menimbulkan kekurangan dana dalam pemenuhan kewajiban Perusahaan Asuransi kepada pemegang polis atau kewajiban reasuradur kepada Perusahaan yang mereasuransikan (*ceding companies*).

Pengelolaan risiko aset dan liabilitas diawasi oleh Komite investasi yang merumuskan kebijakan investasi dan mengawasi pelaksanaan kebijakan investasi yang telah ditetapkan; fungsi manajemen risiko bertanggung jawab untuk pengembangan kebijakan manajemen risiko dan untuk ulasan pelaksanaannya dari hari ke hari.

Untuk memastikan kecukupan dana untuk memenuhi kewajiban yang timbul dari kontrak asuransi, kebijakan risiko suku bunga Perusahaan memerlukan instrumen bunga tetap yang sesuai untuk dikelola. Bunga atas instrumen dengan tingkat bunga tetap ditetapkan di awal dan tidak berubah hingga jatuh tempo. Proses ini diawasi secara berkala di dalam sistem *Asset Liability Management (ALM)* Perusahaan.

Pengelolaan risiko aset dan liabilitas mencakup pengelolaan risiko berikut:

*The Company has developed a strategic plan based on comprehensive studies and data to reduce the risk of errors and inaccuracy. In the implementation, strategy is clearly communicated to all levels of management, and tracked and monitored periodically.*

2) Operational Risk

*Operational Risk is the potential failure of the Company in fulfilling its obligations to the insured and the policyholders due to the inadequacies or failures of internal processes, personnel, information technology systems, and/or the presence of events originating outside the Company's environment.*

*Coverage includes legal and compliance risk but excludes losses from strategic and reputational risks.*

*Allianz has developed a Group-wide consistent operational risk management framework that focuses on the early recognition and proactive management of operational risks in all business and supporting functions. The framework identifies and evaluates relevant operational risks and control weaknesses via a structured self-assessment.*

3) Asset and Liabilities Risk

*Asset and Liabilities Risk is the risk arising from potential failures in the management of the Company's assets and liability management, resulting in a lack of funds for the fulfillment of the Company's obligations to policyholders or the reinsurance liability to the ceding company.*

*The management of asset and liability risk is overseen by the Investment Committee that formulates the investment policy, and oversees the implementation of established investment policies; the risk management function is responsible for the development of risk management policies and for the day-to-day review of the implementation.*

*To ensure sufficient funds to meet obligations arising from insurance contracts, the Company's interest rate risk policy requires appropriate fixed rate instruments to be maintained. Interest on fixed interest rate instruments are priced at the start and are fixed until maturity. This process is regularly monitored by the Company's Asset Liability Management (ALM) system.*

*Asset and liability risk management covers the following risks:*

- a) **Risiko Kredit**  
Risiko kredit adalah risiko kerugian keuangan dari pihak rekanan yang tidak mampu memenuhi kewajiban kontraktual mereka. Berikut kebijakan dan prosedur berikut diterakan untuk memitigasi eksposur Perusahaan terhadap risiko kredit:
- Reasuransi ditempatkan pada pihak yang memiliki peringkat kredit yang baik dan konsentrasi risiko dikelola melalui pedoman kebijakan berkenaan dengan batas-batas rekanan yang dikelola secara lokal tapi disetujui standar global Allianz, juga sesuai dengan peraturan yang berlaku.
  - Perusahaan memantau dan mengelola risiko kredit dan fokus terhadapnya dalam portofolio yang berdasarkan pada sistem batas rekanan.
  - Grup memiliki sistem untuk mengelola risiko kredit, batasan kredit yang dialokasikan kepada Perusahaan berdasarkan *risk appetite* Grup dan mempertimbangkan jumlah secara global. Pemantauan dilakukan baik di tingkat Perusahaan dan pada tingkat Grup.
- b) **Risiko Pasar**  
Perusahaan menganggap risiko pasar sebagai risiko di mana perubahan dalam variabel pasar akan mempengaruhi nilai wajar atau arus kas masa depan dari instrumen keuangan yang dimiliki. Secara umum, risiko pasar ditentukan oleh variabel: kurs valuta asing (risiko mata uang), suku bunga pasar (risiko suku bunga) dan harga pasar (risiko harga ekuitas).
- i. **Risiko Mata Uang**  
Risiko mata uang adalah risiko di mana nilai wajar atau arus kas masa depan dari suatu instrumen keuangan akan berfluktuasi akibat perubahan kurs valuta asing.
- Transaksi-transaksi utama Perusahaan dilakukan dalam mata uang Rupiah dan paparan terhadap risiko nilai tukar valuta asing terutama timbul sehubungan dengan dolar AS.
- Sebagian besar aset keuangan Perusahaan dalam denominasi mata uang yang sama dengan kewajiban kontrak asuransi.
- Oleh karena itu, Manajemen telah menetapkan bahwa dampak risiko mata uang terhadap laba sebelum pajak dan ekuitas tidak signifikan.
- ii. **Risiko Suku Bunga**  
Risiko suku bunga adalah risiko di mana nilai atau arus kas masa depan dari suatu instrumen keuangan akan berfluktuasi akibat perubahan suku bunga pasar. Instrumen dengan suku bunga mengambang memaparkan perusahaan terhadap risiko suku bunga arus kas, sedangkan instrumen dengan bunga tetap memaparkan perusahaan terhadap risiko suku bunga nilai wajar.
- a) **Credit risk**  
*Credit risk is the risk of financial loss from counterparties being unable to fulfill their contractual obligations. The following policies and procedures are in place to mitigate the Company's exposures to credit risk:*
- *Reinsurance is placed with counterparties that have a good credit rating, and risk concentration is managed through policy guidelines with respect to counterparty limits that are managed locally, but approved according to Allianz global standards, as well as in accordance with applicable regulations.*
  - *The Company monitors and manages credit risks and focuses on the portfolio based on the counterparty limit system.*
  - *As the Group uses a proprietary system to manage credit risk, credit limits are allocated to the Company based on the Group's risk appetite and consider global aggregates. Monitoring is performed at both the Company level and at the Group level.*
- b) **Market Risk**  
*The Company considers market risk as a risk that changes with market variables that affect the fair value or future cash flow of the financial instruments held. In general, market risk is determined by variables including: foreign exchange rates (currency risk), market interest rates (interest rate risk) and market prices (equity price risk).*
- i. **Currency Risk**  
*Currency risk is the risk that the fair value or future cash flow of a financial instrument will fluctuate due to changes in foreign exchange rates.*
- The Company's principal transactions are carried out in Indonesian Rupiah and its exposures to foreign exchange risk arise primarily with respect to US dollar.*
- The Company's financial assets are primarily denominated in the same currencies as the corresponding insurance contract liabilities.*
- Therefore, the Management has determined that the impact of currency risk on profit before tax and equity is within an acceptable range.*
- ii. **Interest Rate Risk**  
*Interest rate risk is the risk that the value or future cash flows of a financial instrument will fluctuate due to the change in market interest rates. Floating rate instruments expose the Company to cash flow interest rate risk, whereas fixed interest rate instruments expose the Company to fair value interest rate risk.*

- iii. Risiko Harga Ekuitas  
Risiko harga ekuitas adalah risiko di mana nilai wajar atau arus kas masa depan dari suatu instrumen keuangan akan berfluktuasi karena perubahan harga pasar yang diakibatkan oleh faktor-faktor spesifik berkaitan dengan instrumen keuangan atau penerbitnya ataupun faktor-faktor yang mempengaruhi instrumen keuangan sejenis yang diperdagangkan di pasar.

Eksposur risiko harga ekuitas Perusahaan berkaitan dengan aset keuangan yang nilainya akan berfluktuasi akibat perubahan harga pasar, terutama investasi pada efek ekuitas yang dimiliki bisnis asuransi jiwa dan kesehatan.

- c) Risiko Likuiditas  
Risiko likuiditas adalah risiko di mana perusahaan akan mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan kontrak asuransi dan instrumen keuangan.

Kebijakan dan prosedur berikut dibentuk untuk mengurangi paparan Perusahaan terhadap risiko likuiditas:

- Kebijakan risiko likuiditas yang menetapkan penilaian dan penentuan hal-hal yang merupakan risiko likuiditas bagi Perusahaan.
- Menerapkan pedoman untuk alokasi aset, struktur batasan portofolio dan profil jatuh tempo aset, untuk memastikan kecukupan dana untuk memenuhi kewajiban yang timbul dari kontrak asuransi dan investasi perusahaan.
- Penerapan rencana pendanaan kontingensi yang menentukan proporsi dana minimum untuk memenuhi kebutuhan darurat serta menentukan peristiwa-peristiwa apa saja yang memerlukan rencana tersebut.
- Perusahaan memiliki portofolio aset yang beragam dan dapat dengan mudah dicairkan bila terjadi gangguan tak terduga atas arus kas.

4) Risiko Kepengurusan

Risiko kepengurusan adalah potensi kegagalan mencapai tujuan Perusahaan akibat kegagalan dalam memelihara komposisi terbaik pengurus yang memiliki kompetensi dan integritas yang tinggi. Yang dimaksud pengurus dalam Risiko Kepengurusan antara lain adalah Direksi dan Dewan Komisaris.

Perusahaan memitigasi risiko dengan memastikan profesionalisme melalui penunjukan yang tepat, komposisi yang baik dari Direksi dan Komisaris serta nilai kepemimpinan, kompetensi dan integritas. Perusahaan memastikan bahwa proses ini sejalan dengan ketentuan peraturan, seperti melaksanakan proses seleksi secara bijaksana untuk memastikan kompetensi dan kemampuan, serta memastikan keahlian mereka dalam industri asuransi.

- iii. Equity Price Risk  
*Equity price risk is the risk that the fair value or future cash flows of a financial instrument will fluctuate because of changes in market prices by factors specific to the individual financial instrument or its issuer or factors affecting all similar financial instruments traded in the market.*

*The Company's equity price risk exposures relates to financial assets whose values will fluctuate due to changes in market prices, especially investments in equity securities held for the life and health insurance business.*

- c) Liquidity Risk  
*Liquidity risk is the risk of difficulty in meeting obligations associated with its insurance contracts and financial instruments.*

*The following policies and procedures have been implemented to mitigate the Company's exposure to liquidity risk:*

- *A liquidity risk policy which sets out the assessment and determination of what constitutes liquidity risk for the Company.*
- *Guidelines are in place for asset allocation, portfolio limit structures and maturity profiles of assets, in order to ensure sufficiency of funds to meet the obligations arise from the Company's insurance and investment contracts.*
- *The Company maintains a contingency funding plan that determines the minimum funds needed, and the actions required, to meet emergency needs.*
- *The Company maintains a portfolio of highly marketable and diverse assets that can be easily liquidated in the event of an unforeseen interruption of cash flow.*

4) Stewardship Risk

*Stewardship risk is the potential failure of achieving the objectives due to the failure to maintain the best Board composition with high competence and integrity. The stewards in this Stewardship Risk context are defined as the Board of Directors and the Board of Commissioners.*

*The Company mitigates this risk by ensuring professionalism through the right appointments, a good composition of Directors and Commissioners, as well as leadership value, competency and integrity. The Company ensures that the process is in line with regulatory requirements, such as by conducting a prudent selection process to ensure the competencies and capabilities, as well as ensuring their expertise in the insurance industry.*



5) Risiko Tata Kelola

Risiko Tata Kelola adalah potensi kegagalan dalam pelaksanaan tata kelola yang baik (*good governance*), ketidaktepatan gaya manajemen, lingkungan pengendalian, dan perilaku dari setiap pihak yang terlibat langsung atau tidak langsung dengan Perusahaan.

Untuk memastikan bahwa Perusahaan memiliki Tata Kelola Perusahaan yang tepat dan memadai, Perusahaan Mengikuti dan melaksanakan etika Tata Kelola Perusahaan di Indonesia yang tertuang pada POJK No. 2/POJK.05/2014 tentang Tata Kelola Perusahaan untuk Perusahaan Asuransi dan Modul OJK mengenai Tata Kelola Perusahaan.

Perusahaan mengadopsi dan mengimplementasikan prinsip-prinsip utama Tata Kelola Perusahaan seperti transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independensi, dan keadilan. Perusahaan juga memastikan pelaksanaan kebijakan dan prosedur, serta meninjau secara berkala untuk memastikan bahwa kebijakan dan prosedur masih sejalan dan diperbarui sesuai dengan kondisi saat ini dengan praktik terbaik.

6) Risiko Dukungan Dana

Risiko Dukungan Dana (Permodalan) adalah risiko yang muncul akibat ketidakcukupan dana/modal pada Perusahaan, termasuk kurangnya akses tambahan dana/modal dalam menghadapi kerugian atau kebutuhan dana/modal yang tidak terduga. Hal ini dapat disebabkan oleh kerugian yang tidak terduga karena kondisi-kondisi yang tidak biasa seperti peningkatan rasio klaim yang tidak diperkirakan, hasil investasi yang tidak sesuai harapan dan lainnya.

Perusahaan memiliki sistem kontrol dan proses pemantauan untuk menilai kebutuhan modal jangka pendek dan jangka panjang Perusahaan. Perencanaan modal merupakan bagian dari kerangka kerja manajemen risiko yang komprehensif di mana prosedur pemantauannya didokumentasikan. Rencana pengelolaan modal juga mempertimbangkan profil risiko, target pemecahan masalah (persyaratan peraturan), proyeksi, serta skenario *stress test*.

7) Risiko Asuransi

Risiko Asuransi adalah potensi kegagalan Perusahaan untuk memenuhi kewajiban kepada tertanggung dan pemegang polis sebagai akibat dari ketidakcukupan proses seleksi risiko (*underwriting*), penetapan premi (*pricing*), pemilihan reasuransi, dan/atau penanganan klaim. Hal ini dapat disebabkan oleh perubahan tingkat, tren ataupun sejumlah ekspor risiko asuransi. Ini termasuk angka kematian, morbiditas, umur panjang, persistensi dan biaya yang merugikan.

5) Governance Risk

*Governance risk is the potential failure in the implementation of good governance, improper management style, control environment, and the behavior of each of the parties involved directly or indirectly with the Company.*

*To ensure that Company has appropriate and adequate Good Corporate Governance, the Company has followed and implemented in Indonesia Good Corporate Governance Code outlined in POJK No. 2/POJK.05/2014 regarding Good Corporate Governance for Insurance Companies, and OJK's Module regarding Corporate Governance.*

*The Company has adopted and implemented the key GCG principles of transparency, accountability, responsibility, independency, and fairness. The Company also ensures the implementation of policies and procedures, as well as periodical reviews to ensure that the policies and procedures are still in line and updated in accordance with current and best practices.*

6) Funding Support Risk

*Funding Support Risk (Capital) is the risk arising from insufficient funds/capital in the Company, including the lack of access to additional funds/capital in the face of unexpected losses or funding/capital needs. This can be caused by unexpected losses due to unexpected events, such as unexpected increases in the claim ratio, and unexpected investment results, or others.*

*The Company has a control system and monitoring processes in place to assess the Company's short and long term capital needs. Capital planning is part of a comprehensive risk management framework, and monitoring procedures are documented. The capital management plan also considers risk profiles, troubleshooting targets (regulatory requirement), projections, as well as stress test scenarios.*

7) Insurance Risk

*Insurance Risk is the potential failure of the Company to meet its obligations to the insured and the policyholders as a result of the inadequacy of the risk selection process (underwriting), premiums setting (pricing), reinsurance, selection, and/or the handling of claims. This can be caused by changes in the level, trend or volatility of a number of insurance risk exposure, including mortality, morbidity, longevity, persistency levels, and the resulting costs.*

Perusahaan perlu membuat asumsi-asumsi tentang sejumlah faktor dalam menentukan harga produk dan untuk melaporkan hasil operasi bisnis jangka panjang. Asumsi persistensi Perusahaan merefleksikan pengalaman masa lalu yang relevan dari segi lini bisnis dan ekspektasi persistensi di masa depan.

Apabila diperlukan, penyisihan dana terkait risiko Asuransi juga dilakukan, baik diasumsikan atau diamati secara historis, antara persistensi dan hasil investasi, dan untuk risiko tambahan lainnya.

### **Manajemen Risiko Terintegrasi**

Mengacu kepada Peraturan OJK No. 17/POJK.03/2014 tentang Penerapan Manajemen Risiko Terintegrasi bagi Konglomerasi Keuangan, koordinasi antara PT Asuransi Allianz Life Indonesia sebagai entitas utama dan PT Asuransi Allianz Utama Indonesia sebagai anggota konglomerasi keuangan dilakukan secara berkala mengikuti kaidah tata kelola yang baik.

Penerapan manajemen risiko terintegrasi dilakukan disesuaikan dengan karakteristik dan kompleksitas usaha Konglomerasi Keuangan.

*The Company needs to make assumptions about a number of factors in determining the pricing of its products and for reporting the results of its long-term business operations. The Company's persistency assumptions reflect recent past experience for each relevant line of business, and any expectations of future persistency.*

*Where appropriate, allowances are also made based on the insurance risk, which is either assumed or historically observed, between persistency and investment returns, and for the resulting additional risk.*

### **Integrated Risk Management**

*Pursuant to OJK Regulation No. 17/POJK.03/2014 concerning the Implementation of Integrated Risk Management for Financial Conglomerates, the coordination between PT Asuransi Allianz Life Indonesia as the main entity and PT Asuransi Allianz Utama Indonesia as a member of the financial conglomerate shall be in accordance with principles of Good Corporate Governance.*

*The implementation of integrated risk management is adjusted to the characteristics and complexity of the Financial Conglomerate's business.*

# Satuan Kerja Pengelolaan Investasi

## *Investment Management*

### Fungsi & Tanggung Jawab

Satuan Kerja Pengelolaan Investasi bertugas untuk mendukung Manajemen PT Asuransi Allianz Life Indonesia untuk memantau dan menganalisis portofolio Investasi Perusahaan. Satuan Kerja Pengelolaan Investasi per 31 Desember 2018 dipimpin oleh *Chief Investment Officer*, Ni Made Daryanti.

### Function & Responsibilities

*The Investment Management supports PT Asuransi Allianz Life Indonesia in overseeing and managing the Company's investment portfolio. The Investment Management per 31 December 2018 is led by Chief Investment Officer, Ni Made Daryanti.*

# Auditor Eksternal

## *External Auditor*

Kantor akuntan publik beserta akuntan yang mengaudit laporan keuangan Perusahaan untuk tiga tahun buku terakhir adalah sebagai berikut:

*The public accounting firms and accountants that have audited the Company's financial statements for the past three fiscal years are as follows:*

Keterangan <i>Description</i>	2018	2017	2016
Kantor Akuntan Publik <i>Public Accounting Firm</i>	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Siddharta Widjaja & Rekan	Siddharta Widjaja & Rekan
Akuntan <i>Accountant</i>	Angelique Dewi Daryanto, S.E., CPA	Elisabeth Imelda, S.E., M.Ak., CPA	Elisabeth Imelda, S.E., M.Ak., CPA

# Kebijakan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik

## Good Corporate Governance Policies

### Kebijakan Kepatuhan

Kebijakan ini merupakan suatu keharusan dalam Allianz Grup yang berfokus kepada tugas-tugas Fungsi Kepatuhan dan penerapannya dalam Grup dalam membangun prinsip-prinsip utama tentang tanggung jawab utama, kerangka organisasi dan tugas-tugas pelaporan dan pengawasan dari suatu Fungsi Kepatuhan dalam Allianz Grup.

### Kebijakan Tata Kelola dan Kontrol

Kebijakan ini menggambarkan prinsip-prinsip utama dan proses untuk memastikan manajemen dan kontrol yang efektif dari bisnis Allianz Grup. Kebijakan tersebut berfokus pada pembagian tanggung jawab termasuk struktur organisasi yang relevan, manajemen risiko dan sistem kontrol internal dari Grup.

### Kebijakan Anti Korupsi

Kebijakan ini bertujuan untuk memenuhi ketentuan perundang-undangan yang berlaku sehingga Allianz dapat terhindar dari sanksi hukum dan reputasi negatif akibat dari tindakan ilegal dan kriminal seperti korupsi atau penyuapan. Kebijakan ini dibuat sebagai bentuk dari komitmen Allianz untuk mempertahankan kepatuhan yang kuat dan efektif dalam mencegah tindakan korupsi dan suap.

### Kebijakan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT)

Kebijakan yang disusun dalam rangka penerapan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku. Kebijakan ini mengatur, antara lain:

- Proses uji tuntas calon nasabah/nasabah.
- Prinsip mengenali pegawai.
- Pemantauan transaksi dan pelaporan transaksi mencurigakan.
- Pelatihan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme.

### Kebijakan & Protokol Anti-Fraud

1. Kebijakan Anti-Fraud  
Kebijakan untuk menilai dan menangani risiko penipuan baik internal maupun eksternal, mulai dari penipuan klaim asuransi, penggelapan premi, manipulasi data Teknologi Informasi, dan penyajian data keuangan yang salah secara sengaja.
2. Protokol Investigasi  
Tujuan protokol ini adalah untuk melengkapi Kebijakan Anti-Fraud dengan proses investigasi penipuan.

### Compliance Policy

*This policy is mandatory within the Allianz Group, which focuses on the Compliance Function tasks and their implementation within the Group to establish the core principles regarding the key responsibilities, the organizational framework and the reporting and monitoring duties of the Compliance Function within the Allianz Group.*

### Governance and Control Policy

*This policy describes the core principles and processes to ensure effective management and oversight of the Allianz Group's business. The policy focuses on the allocation of responsibilities including the relevant organizational structure, the risk management and the Group's internal control system.*

### Anti-Corruption Policy

*This policy aims to comply with the applicable regulations, so that Allianz can avoid legal sanctions and any negative reputational as resulting from illegal and criminal acts such as corruption or bribery. This policy is made as a form of Allianz's commitment to maintain strong and effective compliance controls in preventing corruption and bribery acts.*

### Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism (AML-CFT) Policy

*A policy to implement the Anti Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism in accordance with the prevailing laws and regulations. This policy regulates:*

- Customer due diligence.
- Know your employee principle.
- Transaction monitoring and suspicious transaction reporting.
- Anti Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism training.

### Anti-Fraud Policy & Protocol

1. Anti-Fraud Policy  
*A policy for assessing and addressing the fraud risk both internally and externally, ranging from insurance claims fraud, premium embezzlement, manipulation of IT data, to intentional misstatement of financial data.*
2. Investigation Protocol  
*The purpose of this protocol is to complement Anti-Fraud Policy with the fraud investigation process.*

# Kode Etik

## Code of Conduct

### Kebijakan tentang Hadiah & Hiburan

Secara umum karyawan dilarang menawarkan, memberikan, menjanjikan atau menyetujui seluruh bentuk hadiah atau hiburan untuk nasabah atau mitra bisnis atau untuk menerima hal yang serupa dari mereka untuk mencegah konflik atau kemungkinan timbulnya konflik antara kepentingan karyawan dengan tanggung jawabnya di Allianz, nasabah atau mitra bisnis.

### Kode Etik Penjualan

Berlaku terhadap seluruh agen pemasaran, pimpinan keagenan, dan perwakilan penjualan dari seluruh jaringan distribusi yang melakukan pemasaran produk Allianz.

### Pedoman dan Prosedur Whistleblowing

Berlaku terhadap seluruh agen pemasaran, pimpinan keagenan, dan perwakilan penjualan dari seluruh jaringan distribusi yang melakukan pemasaran produk Allianz.

### Kebijakan Benturan Kepentingan

Kebijakan ini memberikan penjelasan mengenai apa yang termasuk di dalam benturan kepentingan. Proses dan prosedur yang ada untuk memfasilitasi kepatuhan dan konsekuensi dari ketidakpatuhan. Kebijakan ini untuk membantu karyawan Allianz Indonesia dalam membuat keputusan yang tepat ketika dihadapkan dengan potensi masalah benturan kepentingan.

### Kebijakan Uji Tuntas Perantara Penjualan

Ketika merekrut Agen Penjual dan Perantara Penjualan dibutuhkan langkah-langkah tertentu untuk mengurangi kemungkinan risiko reputasi, hukum atau peraturan atas hubungan kerja sama tersebut. Untuk tujuan tersebut maka diterapkan indikator-indikator peringatan dini atas risiko korupsi dan kecurangan pada proses perekrutan Agen Penjual dan Perantara Penjualan yang bertindak atas nama Allianz Indonesia.

### Kebijakan Hubungan dengan Konsumen Instansi Pemerintah

Kebijakan ini adalah untuk memberikan panduan dalam berinteraksi dan berhubungan bisnis dengan Konsumen Instansi Pemerintah.

### Kebijakan Penyaringan Integritas Pemasok

Kebijakan ini dirancang untuk membantu karyawan Allianz Indonesia untuk melakukan penyaringan integritas pemasok sebelum melakukan kerja sama.

### Kebijakan Sponsorship

Kebijakan ini bertujuan untuk menghindari seluruh konflik atau kemungkinan timbulnya konflik antara kepentingan pihak manapun yang bertindak atas nama Allianz dengan tanggung jawabnya di Allianz, para nasabah atau mitra bisnis dalam memberikan sponsorship.

### Gift & Entertainment Policy

*In general, employees are prohibited from offering, giving, promising or approving of all forms of gifts or entertainment for customers or business partners, or to accept similar things from them, to prevent conflicts or potential conflicts between the employees' interests and their responsibilities to Allianz, its customers or business partners.*

### Code of Conduct for Sales

*Applies to all marketing agents, agency leaders, and representatives of the entire sales distribution network marketing Allianz products.*

### Whistleblowing Guidelines and Procedures

*Applies to all marketing agents, agency leaders, and representatives of the entire sales distribution network marketing Allianz products.*

### Conflict of Interest Policy

*This policy provides a guide as to what constitutes a conflict of interest. The existing processes and procedures to facilitate compliance and the consequences of non-compliance. This policy is intended to assist Allianz Indonesia's employees in making the right decisions when faced with potential conflicts of interest issues.*

### Sales Intermediary Due Diligence Policy

*When engaging Tied Agents and Sales Intermediaries, certain steps are required to mitigate any possible reputational, legal or regulatory risks of such engagements. For this purpose, early warning indicators for corruption and fraud risk are adopted in the recruitment process for Tied Agents and Sales Intermediaries acting on behalf of Allianz Indonesia.*

### Dealing with Government Customers Policy

*This policy is designed to provide guidance for interaction and business dealing with Government Customers.*

### Vendor Integrity Screening Policy

*This policy is designed to assist Allianz Indonesia to conduct integrity screening of a vendor before engagement.*

### Sponsorship Policy

*This policy aims to avoid any conflicts, or potential conflicts, between the interest of any whose acting on behalf of Allianz with regards to their responsibilities in Allianz, the customers or business partners in providing sponsorship.*





# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

*Corporate Social  
Responsibility*





# Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

## Corporate Social Responsibility



# 2010

**“Yayasan Allianz Peduli dibentuk pada tahun 2010 untuk melaksanakan program tanggung jawab sosial perusahaan.”**

*“Allianz Peduli Foundation was established in 2010 to carry out corporate social responsibility programs.”*

Keberlangsungan bisnis pada perusahaan tidak semata-mata berorientasi pada aspek finansial. Lebih dari itu, perusahaan juga perlu memprioritaskan nilai-nilai yang sejalan dengan implementasi program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (Corporate Social Responsibility - CSR). Selain mendukung program-program OJK, kegiatan CSR juga memerankan peran penting dalam mencapai kinerja bisnis yang berkelanjutan.

Melalui Yayasan Allianz Peduli, sebuah lembaga independen yang dibentuk pada tahun 2010, Allianz Indonesia melaksanakan program-program tanggung jawab sosial perusahaan yang terbagi menjadi empat pilar: Pendidikan, Kesehatan, Pemberdayaan Ekonomi, serta Lingkungan dan Penanggulangan Bencana. Aktivitas yang dijalankan di masing-masing pilar telah dirancang sehingga dapat juga mendukung program-program pemerintah pusat dan pemerintah daerah dalam rangka menunjang pembangunan nasional.

*Businesses are no longer solely viewed on their financial acumen. An equal amount of attention is now being paid to company behaviour and how Corporate Social Responsibility (CSR) programs are prioritised. Not only is Allianz Indonesia supporting the OJK, but we are also providing various initiatives in the surrounding communities that encourage sustainability and partnership between us.*

*Through the Allianz Peduli Foundation, an independent institution established in 2010, Allianz Life Indonesia is carrying out corporate social responsibility programs that have been grouped into four pillars; Education, Health, Economy, and Disaster Relief/ Environment. The activities undertaken within each of the pillars have also been designed to support the programs of central and local governments with the objective to contribute to the national Sustainable Development Goals (SDG).*



## Pendidikan

### Program Edukasi Inovatif untuk Anak (PEDIA)

PEDIA (Program Edukasi Inovatif untuk Anak) merupakan sebuah program melalui beragam kegiatan edukatif berbasis sains dan kesehatan. Berkolaborasi dengan EDU Foundation, PEDIA dilaksanakan sebagai wujud komitmen Allianz Indonesia terhadap dunia pendidikan dengan tujuan untuk menumbuhkan semangat berinovasi pada anak-anak sejak dini.

PEDIA bertujuan untuk meningkatkan literasi dan kesehatan siswa-siswi melalui Perpustakaan Pintar Allianz, Pelatihan Guru PAUD, Anti-Bullying, dan Kantin Sehat. Program ini dilaksanakan di 5 kotamadya di provinsi DKI Jakarta. Secara keseluruhan, kegiatan PEDIA telah diikuti oleh lebih dari 6.000 peserta yang terdiri dari anak-anak, orang tua dan guru.

### Program My Finance Coach

Program My Finance Coach telah dilaksanakan sejak 2012. Program ini bertujuan untuk mengedukasi anak muda mengenai pengelolaan keuangan untuk mencapai mimpi mereka. Pada tahun 2017, diadakan riset untuk mengetahui tingkat literasi keuangan remaja di Jabodetabek. Dalam riset ini, dipilih 8 SMA di Jabodetabek sebagai mitra dan terdapat kurang lebih 1.500 siswa sebagai responden.

Setiap sekolah mendapatkan 3 kali *workshop* dengan modul yang berbeda, yakni topik mengenai belanja cermat, perencanaan keuangan, menabung, dan berinvestasi. Setelah *workshop* diberikan kepada para siswa responden, terjadi perubahan yang signifikan, seperti perilaku konsumtif menurun, persepsi terhadap perencanaan finansial berubah, juga tingkat pengetahuan, nilai, dan perilaku terhadap keuangan meningkat.

## Education

### Innovative Educational Program for Children

*(PEDIA) is an innovative educational program for children through various science-based educational games. Collaborating with the EDU Foundation, PEDIA was implemented as a form of Allianz Indonesia's commitment to the world of education with the aim to foster a spirit of innovation in children from an early age.*

*The PEDIA aim is to increase student literacy and health through the Allianz Smart Library, Preschool Teacher Training, Anti Bullying programs, and the Healthy Canteen. The program has so far been implemented in 5 cities in DKI Jakarta where PEDIA activities have been attended by more than 6,000 participants consisting of children, parents, and teachers.*

### My Finance Coach Program

*My Finance Coach began in 2012 with the aim of helping young people achieve their life goals through a greater understanding of their finances. In 2017, research was conducted to find out the level of teenage financial literacy in Jabodetabek. From this research, we have selected 8 high schools in Greater Jakarta (Jabodetabek) as our partners and there are close to 1,500 students willing to participate.*

*Each school is tasked with running 3 workshops with different modules, i.e. smart shopping, planning, and saving and investment. Following the workshops, it has been possible to observe positive changes in behavior including a decline in consumptive behavior, changing perceptions as to financial planning, and an increasing level of knowledge, value, and behavior towards finance in general.*

### Global Money Week

Allianz Indonesia kembali berpartisipasi dalam Global Money Week (GMW), yaitu sebuah kampanye global yang diinisiasi oleh Children and Youth Finance Institution (CYFI) untuk menginspirasi generasi muda agar menumbuhkan kesadaran terhadap literasi keuangan. Inisiatif ini bertujuan untuk memberdayakan generasi muda sebagai warga negara yang mampu memahami pentingnya mengelola uang dengan bijak, menabung, dan melengkapi diri dengan berbagai keterampilan untuk mencari nafkah dan mata pencahariannya sendiri.

Pada pelaksanaan GMW tahun 2018, Allianz Indonesia menyelenggarakan kompetisi vlog bagi para siswa SMU dan sederajat untuk mengajak para remaja menceritakan minat mereka dan cara memanfaatkan ekonomi digital dalam mengembangkan minat tersebut. Dari kompetisi vlog tersebut, terpilih 10 kelompok finalis dari berbagai kota di Indonesia yang mengikuti perjalanan edukatif "Eduventure" ke berbagai institusi keuangan pada tanggal 14-16 Maret 2018 di Jakarta.

### Program "Positive Lifestyle Education for Youth"

Menggendeng Ikatan Kedokteran Komunitas (IKK) UI, modul yang dikembangkan untuk program ini adalah berdasarkan hasil *Focus Group Discussion* dengan para pengajar di sekolah yang menjadi mitra dalam program ini. Konten modul tersebut memenuhi standar ISBN dan menjadi modul resmi untuk edukasi pelajar. Materi yang dibahas dalam modul tersebut mengenai kesehatan reproduksi, psikotropika dan zat adiktif lainnya, olahraga, serta nutrisi untuk remaja.

Terdapat beberapa sekolah yang ikut serta dalam program ini, yakni SMAN 3 Kelurahan Setiabudi, SMAN 79 Kelurahan Menteng Pulo, SMK Budi Asih Kelurahan Pasar Manggis, dan SMPN 57 Kelurahan Guntur. Sekitar 400 siswa dari 4 sekolah di Kecamatan Setiabudi tersebut telah berpartisipasi dalam sesi program ini.

## Kesehatan

### Donor Darah

Yayasan Allianz Peduli bekerja sama dengan Palang Merah Indonesia (PMI) mengadakan kegiatan donor darah yang dilakukan di Allianz Tower dan juga kantor-kantor cabang Allianz Indonesia.

Kegiatan ini rutin diadakan setiap kuartal dan diikuti oleh para karyawan, tenaga pemasar dan masyarakat umum yang berada di sekitar kantor Allianz. Sepanjang 2018, total pendonor yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini sebanyak 1.567 pendonor di 4 kota.

### Global Money Week

*Allianz Indonesia participates in Global Money Week (GMW), a global campaign initiated by the Children and Youth Finance Institution (CYFI) to inspire and raise awareness in young people's financial literacy. This initiative aims to empower young people as citizens who will be better able to understand the importance of managing money wisely, saving money, and equipping themselves with a variety of skills to not only make money but to support their own living expenses.*

*For the 2018 GMW, Allianz Indonesia held a vlog competition for high school students and invited them to share their interests. From the vlog competition, 10 finalist groups from various cities in Indonesia were selected and participated in an educational trip called "Eduventure" which saw them visit various financial institutions between March 14-16, 2018 in Jakarta.*

### "Positive Lifestyle Education for Youth" Program

*Allianz Indonesia has partnered with the Medical Community Association (IKK) from Universitas Indonesia to develop ISBN-standard program modules based on Focus Group Discussions with teachers, who then went on to become partners in the program. With module subjects of reproductive health, psychotropic substances and other addictive substances, sports, and nutrition for teenagers.*

*A number of schools participated in this project, namely SMAN 3 Kelurahan Setiabudi, SMAN 79 Kelurahan Menteng Pulo, SMK Budi Asih Kelurahan Pasar Manggis, and SMPN 57 Kelurahan Guntur. Around 400 students from these 4 high schools in the Setiabudi Sub-District participated in the sessions.*

## Health

### "Blood Drive"

*Allianz Peduli Foundation CSR Department in collaboration with the Indonesian Red Cross, conducted blood donor activity through the "Blood Drive" Program which took place at Allianz Tower and branch offices of Allianz Indonesia.*

*This activity is held every quarter and is attended by employees, marketers and the general public from around the Allianz office. During 2018, a total of 1,567 donors participated in this activity in 4 cities.*



## Ekonomi

### Dukungan CSR di Asian Para Games 2018

Selain sebagai *Official Insurance Prestige Partner* dalam Asian Para Games 2018, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli juga turut berpartisipasi dalam ajang ini dan memberikan dukungan kepada masyarakat yang hadir.

Dukungan yang diberikan oleh Yayasan Allianz Peduli adalah menggelar edukasi lingkungan melalui *campaign Zero Waste*, di mana masyarakat dapat datang ke *booth* Allianz dan menukarkan sampah botol plastik dengan botol minum yang bisa dipakai ulang. Dari kegiatan ini terkumpul sebanyak 239 kilogram sampah botol plastik yang dikonversikan menjadi sumbangan sebesar Rp30 juta yang didonasikan kepada Komite Paralimpik Nasional.

Selain itu, bekerja sama dengan Koperasi Masyarakat Tuna Netra (Komastra), selaku mitra Yayasan Allianz Peduli turut menyediakan jasa pijat di ajang Asian Para Games 2018 sebagai bentuk dukungan bagi kaum difabel.

## Economic Empowerment

### CSR Support for Asian Para Games 2018

Aside from being an *Official Insurance Prestige Partner* in the 2018 Asian Para Games, Allianz Indonesia through the Allianz Peduli Foundation also participated in this event.

*The Allianz Peduli Foundation delivered environmental education through the Zero Waste campaign, where visitors exchanged their empty plastic bottles for reusable tumblers. A total of 239 kilograms of plastic bottle waste was collected from this activity before being converted into a donation of Rp30 million to the National Paralympic Committee.*

*In addition, the Blind Community Cooperative (Komastra), a partner of the Allianz Peduli Foundation, also provided massage services at the 2018 Asian Para Games as a form of support for disabled people.*



### **Petani Allianz Digital Indonesia (PANDAI)**

Program Petani Allianz Digital Indonesia (PANDAI) memiliki tujuan untuk menyediakan pelatihan pemasaran digital, pelatihan literasi keuangan, dan *platform* berbasis *website* untuk memasarkan produk 708 petani organik di tiga provinsi di Indonesia.

Salah satu permasalahan terbesar yang dihadapi petani organik adalah pemasaran produk yang sulit mengingat pangsa pasarnya di Indonesia masih tergolong rendah. Untuk itu, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli memberikan bantuan agar hasil para petani organik tersebut dapat mencapai pasar luar negeri melalui *website* *tanihood.com*.

Komoditas organik yang dipasarkan di antaranya adalah kopi Arabica, kopi Robusta, gula aren, dan gula kelapa. Program ini resmi dibuka pada Oktober 2018 di Jombang, Jawa Timur yang diikuti oleh 508 petani dari 8 wilayah di Jawa Timur.

### **Program Social Innovation Fund 2018 – Pemberdayaan Pemuda melalui program Organic Aquaculture**

Allianz Indonesia memenangkan kompetisi Social Innovation Fund 2018 yang diselenggarakan oleh Allianz Global yang diikuti oleh 25 peserta dari 22 negara. Sebagai pemenang, Allianz Indonesia mendapatkan dana pembinaan sebesar 20.000 Euro yang digunakan untuk mendukung program *Organic Aquaculture* bekerja sama dengan pemangku kepentingan lokal.

Program ini dilaksanakan di Dusun Greol, salah satu dusun dengan pendapatan terendah di Kecamatan Jetis, Mojokerto, Jawa Timur. Program ini bertujuan untuk mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan pemuda setempat yang berprofesi sebagai buruh tani dan biasanya hanya mendapatkan Rp150.000 – Rp250.000/bulan.

Melalui berbagai pelatihan, seperti sistem *organic aquaculture*, pemasaran digital, literasi finansial, akuntansi, dan pendampingan, anak-anak muda di Dusun Greol diharapkan menjadi peternak lele mandiri yang bisa menaikkan pendapatan mereka setidaknya hingga dua kali lipat.

Sebagian profit yang didapat dari ternak lele ini juga digunakan untuk pengembangan PAUD di Dusun Greol yang tidak memiliki sekolah formal sehingga dapat memberikan manfaat ke lebih banyak lagi anggota masyarakat.

### **Indonesian Digital Allianz Farmers (PANDAI)**

*The PANDAI project aims to provide digital marketing training, financial literacy training, and a web-based platform for marketing products to 708 organic farmers in three provinces in Indonesia.*

*One of organic farmers' major problems is marketing their products since the Indonesian market for organic products is still relatively small. Allianz Indonesia through the Allianz Peduli Foundation provides assistance so that the harvests of these organic farmers can reach foreign markets through the website tanihood.com*

*The organic commodities range from Arabica coffee and Robusta coffee to palm sugar and coconut sugar. The project was officially launched in October 2018 in Jombang, East Java and has seen 508 farmers from 8 regions in East Java participate.*

### **Social Innovation Fund 2018 Program - Youth Empowerment through Organic Aquaculture program**

*In 2018, Allianz Indonesia won the Allianz Global Social Innovation Fund beating 25 applicants from 22 countries. As the winner, Allianz Indonesia received 20,000 Euros to fund an Organic Aquaculture project in cooperation with local stakeholders.*

*The Aquaculture project is situated in Greol Village, one of the lowest income villages in the Jetis Subdistrict of Mojokerto, East Java. The project aims to reduce the local unemployment rate and increase the incomes of local youths who work as farm laborers and who usually earn between Rp150,000 and Rp250,000 per month.*

*Through various training on biofloc systems, digital marketing, and financial literacy, as well as mentoring, we believe that the teenagers in Greol Village could become independent catfish farmers and could double their income.*

*Some of the profits from catfish sales have also been used to build the very first kindergarten school in Greol Village. We envision that a formal school will provide long term benefits to the whole community.*

## Penanggulangan Bencana dan Lingkungan

### Bantuan Renovasi Gedung Sekolah Yayasan Al-Makmur

Allianz Indonesia melakukan kegiatan renovasi di Sekolah Yayasan Al-Makmur. Lokasi sekolah ini berada di dalam area Masjid Al Ma'mur Cikini yang merupakan salah satu masjid tertua di Jakarta yang didirikan oleh Raden Saleh dan telah dijadikan bangunan Cagar Budaya oleh Pemda DKI Jakarta di tahun 1999.

Kegiatan renovasi gedung sekolah mencakup perbaikan atap, jendela, ruangan toilet, ruangan Unit Kesehatan Sekolah (UKS), pembuatan tempat wudhu, pengecatan dinding ruangan kelas dan perbaikan-perbaikan kecil lainnya. Kegiatan renovasi didukung oleh para sukarelawan yang merupakan karyawan Allianz Indonesia.

### Program "Gusling Waste Bank"

Pada tahun 2018, Bank Sampah Gusling pertama kali mengadakan penimbangan sampah di Allianz Tower. Kegiatan penimbangan sampah ini diikuti oleh 189 nasabah, yang terdiri dari karyawan Allianz Indonesia, agen, pekerja kebersihan, dan karyawan dari *tenant* lain di Allianz Tower.

Sejak diadakannya penimbangan sampah di Allianz Tower, tonase limbah yang dikumpulkan dari penghuni Allianz Tower meningkat lebih dari 600%, dari sekitar 500 kilogram di kuartal pertama 2018 hingga mencapai 3.6 ton di kuartal keempat.

Di 2019, Yayasan Allianz Peduli akan mempromosikan Bank Sampah Gusling kepada masyarakat luas di sekitaran area Allianz Tower, bahkan akan bekerja sama dengan departemen terkait untuk memperbaiki masalah sampah di Allianz Indonesia.

## Disaster Relief and Environment

### Building Renovation Assistance to Yayasan Al-Makmur School

Allianz Indonesia renovated Yayasan Al-Makmur School which is located within the Al Ma'mur Cikini Mosque, one of the oldest mosques in Jakarta and one that was identified as a Cultural Heritage building by the DKI Jakarta Government in 1999.

Renovation activities of the school building included repairing roofs, windows, restrooms, the School Health Care Unit (UKS) rooms, creating new bathrooms, painting classroom walls and other minor repairs. These renovation activities were supported by Allianz Indonesia's employees as the volunteers.

### "Gusling Waste Bank" Program

In 2018, Gusling Waste Bank held its first waste weighing in Allianz Tower. 189 people attended the weighing activity, consisting of Allianz Indonesia employees, agents, cleaning workers, and employees from other tenants based in Allianz Tower.

Since the initial waste weighing, the tonnage of waste collected from the tenants of Allianz Tower has increased by more than 600%, from around 500 kilograms in the first quarter of 2018 to reach 3.6 tons in the fourth quarter.

In 2019, the Allianz Peduli Foundation continued to promote the Gusling Waste Bank to the wider community in the area around Allianz Tower, and worked with relevant departments to continuously improve waste management problems.





#### Donasi untuk Gempa NTB

Pada minggu pertama di bulan Agustus 2018, terjadi gempa bumi dahsyat di Nusa Tenggara Barat yang memakan ribuan korban dan menghancurkan banyak tempat tinggal.

Menanggapi hal tersebut, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli mendistribusikan bantuan yang secara personal dipimpin langsung oleh Bapak Peter van Zyl, Dewan Pembina Yayasan Allianz Peduli kepada salah satu klien Allianz Utama, yaitu Yayasan Peduli Anak, yang memiliki 90 anak asuh. Donasi tersebut diterima oleh Bapak Chaim Fetter selaku Ketua Yayasan Peduli Anak.

Bantuan logistik yang diberikan berupa selimut, terpal, sembako dan dana bantuan untuk mendukung sebagian renovasi bangunan yang rusak akibat gempa.

Yayasan Allianz Peduli juga melakukan donasi berupa pakaian dan *hygiene kit* kepada masyarakat di Lombok Barat, dan Desa Tambak Sari, Sumbawa Barat yang juga terkena dampak dari bencana ini.

#### Donation for Earthquake in NTB

In the first week of August 2018, the devastating earthquake in West Nusa Tenggara took thousands of victims and destroyed many homes.

Responding to this, Allianz Indonesia through the Allianz Peduli Foundation distributed aid which was personally led by Mr. Peter van Zyl from the Board of Trustees. The Allianz Peduli Foundation made a donation to one of Allianz Utama's clients, the Peduli Anak Foundation, which has 90 foster children where the donation was received by Mr. Chaim Fetter in his role as Chairman of the Peduli Anak Foundation.

Logistics assistance was provided in the form of blankets, tarpaulins, food and assistance funds to help in supporting the renovation of buildings damaged by the earthquake.

The Allianz Peduli Foundation also donated clothing and hygiene kits to people in West Lombok and Tambak Sari Village, West Sumbawa which were also affected by this disaster.



### **Donasi untuk Gempa Sulawesi Tengah**

Gempa bumi sebesar 7,4 richter mengguncang Sulawesi Tengah, terutama daerah Palu, Sigi, dan Donggala. Gempa tersebut menimbulkan tsunami di Palu dan area sekitarnya. Bencana ini memakan korban sebanyak 1.984 orang dan 65.733 rumah rusak.

Sebagai bentuk kepedulian terhadap bencana tersebut, Allianz Indonesia melalui Yayasan Allianz Peduli mengumpulkan donasi dari tenaga pemasar Allianz Indonesia serta masyarakat luas dan berhasil mengalang donasi sebesar Rp86 juta.

Selain melakukan kegiatan filantropis, Yayasan Allianz Peduli juga memberikan dukungan berupa *Psychological First Aid* (PFA) kepada masyarakat yang menjadi korban untuk mengurangi tekanan dan trauma akibat bencana yang terjadi. Yayasan Allianz Peduli juga memberikan penguatan bagi kader-kader masyarakat di bidang PFA agar bisa mendampingi sesama korban yang lain.

### **Pelatihan Hidroponik**

Kantor Allianz Indonesia cabang Medan mengadakan Pelatihan Hidroponik pada 22 September 2018 di *Regional Agency Management Center* (RAMC). Pelatihan tersebut bertujuan untuk mengajak masyarakat, khususnya para pensiunan, untuk memaksimalkan lahannya agar menjadi lahan untuk pembudidayaan tanaman hidroponik. Lahan tersebut dapat digunakan sebagai sumber pendapatan alternatif bagi mereka.

Sebanyak 61 peserta dari Lembaga Pemberdayaan Perempuan Lanjut Usia (LPPLU) Sumatera Utara mengikuti pelatihan ini dan mendapatkan pengetahuan tentang budidaya tanaman dengan metode hidroponik. Mereka juga mendapat perlengkapan hidroponik untuk bisa mempraktikkan metode tersebut selama sesi berlangsung.

Pelatihan ini diselenggarakan secara independen oleh Allianz Indonesia kantor cabang Medan dan didukung oleh 16 relawan lokal.

### **Donation for Earthquake in Central Sulawesi**

*When a 7.4-magnitude earthquake hit Central Sulawesi Province, particularly Palu, Sigi, and Donggala, the earthquake created a tsunami that affected Palu and the surrounding areas. This disaster affected 1,984 people and damaged 65,733 houses.*

*Out of concern for the disaster, Allianz Indonesia through the Allianz Peduli Foundation collected donations from Allianz Indonesia's marketers and the wider community and successfully raised donations totaling Rp86 million.*

*In addition to carrying out philanthropic activities, the Allianz Peduli Foundation also provides support in the form of Psychological First Aid (PFA) to affected communities to reduce the pressure and trauma caused by disasters. The Allianz Peduli Foundation also provides reinforcement for community organisations in the field of Psychological First Aid to better enable them to quickly assist disaster victims.*

### **Hydroponic Training**

*The Medan branch of the Allianz Indonesia Office held a Hydroponics Training on September 22, 2018 at the Regional Agency Management Center (RAMC). The training aimed to encourage the community, especially retirees, to maximize their land for hydroponic cultivation purposes. The land could then be used as an alternative source of income for them.*

*A total of 61 participants from the North Sumatra Women's Empowerment Institute (LPPLU) attended this training where they learned about about plant cultivation using hydroponic methods. They also received hydroponic equipment to be able to practice the method during the session.*

*This training was conducted independently by Allianz Indonesia Medan branch office and supported by 16 local volunteers.*



**Halaman ini sengaja dikosongkan**  
*This page is intentionally left blank*

**Allianz** 



Head Office

Allianz Tower  
Jl. H.R. Rasuna Said  
Kawasan Kuningan Persada Super Blok 2  
Jakarta 12980

Corporate Phone : +6221-2926 8888  
Allianz Care : 1500 136  
Allianz Care Sharia : 1500 139  
Fax : +6221-2926 8080  
E-mail : [contactus@allianz.co.id](mailto:contactus@allianz.co.id)

[www.allianz.co.id](http://www.allianz.co.id)