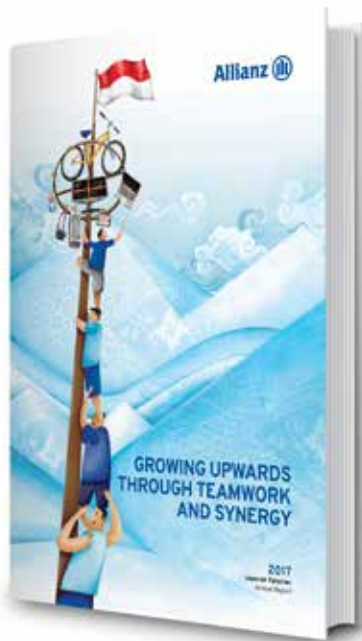


GROWING UPWARDS THROUGH TEAMWORK AND SYNERGY

2017
Laporan Tahunan
Annual Report

PERJALANAN TEMA

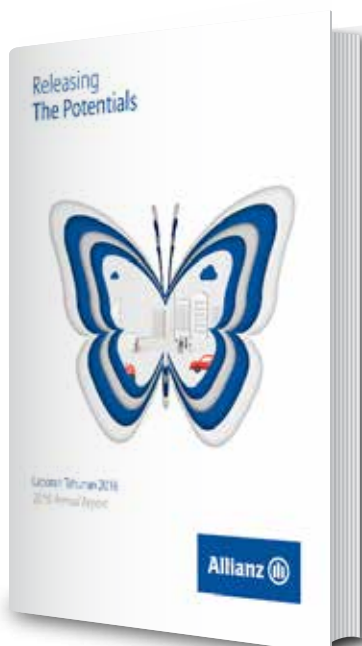
THEME'S JOURNEY



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 is steeling its resolve to yield a superior performance and promote long-term, sustainable growth. Such an upward growth to become the most dominant player in the industry requires hard work and persistence, built upon a solid foundation of teamwork and consistent synergy among everyone involved. Only with teamwork and synergy will Allianz be able to pursue innovation, polish its business processes with digitization, and improve its excellent service to surpass customer expectations.



RELEASING THE POTENTIAL

Hal terpenting dalam hidup ini adalah menjalaninya dan menggapai potensi. Allianz Life Indonesia menawarkan perlindungan sehingga keluarga dan individu dapat mewujudkan rencana masa depan mereka dan berupaya merealisasikannya.

Di dalam Perusahaan, kami terus berupaya untuk berinovasi dan meningkatkan keterampilan kami sekaligus menerapkan teknologi dalam semua aspek, yang seluruhnya bertujuan untuk mengeluarkan potensi produk dan layanan kami agar dapat memenuhi kebutuhan nasabah.

Mari kita terus melangkah maju dan berani meraih potensi kita.

Life is for living and reaching potentials. Allianz Life Indonesia is offering protection so that families and individuals can have the coverage to plan their future and seek to make it into a reality.

Inside the Company, we continue to innovate and build our skills while applying technology in all aspects, all towards releasing the potentials of our products and services to meet our customers' needs.

Let us move forward and dare to reach our potentials.

DAFTAR ISI

TABLE OF CONTENTS





World Wide Updates

- 6 Allianz Grup
Allianz Group
- 7 Allianz Asia Pasifik
Allianz Asia Pacific
- 8 Allianz Inspiring Talks

01 Profil Perusahaan Company Profile

- 12 Tentang Allianz Life Indonesia
A Primer on Allianz Life Indonesia
- 16 Jejak Langkah
Milestones
- 18 Kampanye Pemasaran & Branding
Branding & Marketing Campaigns
- 22 Pelayanan
Services
- 26 Pemegang Saham
Shareholders
- 27 Kantor Cabang dan Jaringan Pemasaran
Branch Offices and Marketing Network
- 33 Struktur Grup
Group Structure
- 33 Entitas Anak & Entitas Asosiasi
Subsidiaries & Associated Entities
- 34 Peristiwa Penting 2017
2017 Significant Events
- 38 Penghargaan
Awards

02 Laporan Kepada Pemangku Kepentingan Report to Stakeholders

- 42 Laporan Direksi
Board of Directors' Report
- 50 Profil Direksi
Board of Directors' Profile
- 52 Sambutan Dewan Komisaris
Message from the Board of Commissioners
- 56 Profil Dewan Komisaris
Board of Commissioners' Profile

- 57 Struktur Organisasi
Organizational Structure
- 58 Manajemen Allianz Life Indonesia
Allianz Life Indonesia Management
- 60 Ikhtisar Keuangan
Financial Highlights
- 62 Pembahasan dan Analisis Manajemen
Management Discussion and Analysis
- 78 Produk
Products

03 Tinjauan Fungsional Functional Overview

- 86 Sumber Daya Manusia: Pemberdayaan yang Berkelanjutan
Human Resource: Ongoing Empowerment

04 Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Good Corporate Governance

- 92 Tata Kelola Perusahaan
Corporate Governance

05 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan Corporate Social Responsibility

- 126 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan
Corporate Social Responsibility

WORLD WIDE UPDATES





ALLIANZ GRUP

ALLIANZ GROUP

Berkantor pusat di München, Jerman, Allianz Grup menawarkan beragam produk asuransi dan dana investasi kepada lebih dari 88 juta nasabahnya di lebih dari 70 negara. Didirikan pada tahun 1890, Allianz kini merupakan 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 kepemimpinannya sekaligus mengembangkan bisnisnya dengan meluncurkan “Renewal Agenda”, sebuah strategi bisnis dengan 5 pilar, yakni: fokus pada nasabah, digitalisasi pada seluruh aspek, keunggulan teknis, pemanfaatan sumber-sumber pertumbuhan secara sistematis, serta meritokrasi yang inklusif.

Di tahun 2017, Allianz Grup membukukan pendapatan total sebesar 126,1 miliar euro, dengan laba operasional mencapai 11,1 miliar euro (vs. 10,8 miliar euro di 2016). Per akhir 2017, Allianz Grup mempekerjakan lebih dari 140 ribu karyawan yang tersebar di seluruh dunia, dan memiliki jaringan internasional yang kuat.

Headquartered in Munich, Germany, the Allianz Group offers a broad spectrum of insurance products and investment funds to more than 88 million clients worldwide, spread across more than 70 countries. Established in 1890, 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 and 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 has maintained its leadership and expanded its business by deploying its Renewal Agenda, 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 2017, the Allianz Group recorded total revenue of 126.1 billion euros, with an operating profit of 11.1 billion euros (vs. 10.8 billion euros in 2016). By the end of 2017, the Allianz Group employed more than 140,000 personnel around the world with a strong international presence.

ALLIANZ ASIA PASIFIK

ALLIANZ ASIA PACIFIC



Pertumbuhan bisnis Allianz di Asia Pasifik termasuk yang terbesar di seluruh dunia, sejak pertama kali hadir di benua Asia tahun 1910 di Tiongkok. Kini, Allianz beroperasi di 14 pasar di seluruh Asia Pasifik, dengan bisnis utamanya di bidang asuransi properti dan kerugian, asuransi jiwa dan kesehatan, serta manajemen aset.

Di tahun 2017, Allianz Asia Pasifik mencatatkan pendapatan senilai 6 miliar euro, dengan laba operasional sebesar 273 juta euro. Per akhir 2017, Allianz Asia Pasifik mempekerjakan lebih dari 32.000 karyawan yang melayani lebih dari 18 juta nasabah.

Allianz's business growth in the Asia Pacific region has been among the largest globally for the Group, since it first established its operations in Asia in 1910, when it opened an office in China. Now, Allianz operates in 14 Asia Pacific markets, with its main businesses being property and casualty insurance, life and health insurance, and asset management.

In 2017, Allianz Asia Pacific recorded revenue of 6.0 billion euros, with operating profit of 273 million euros. By the end of 2017, Allianz Asia Pacific employed more than 32,000 personnel serving more than 18 million customers.

ALLIANZ INSPIRING TALKS



Sejak pertama kali diselenggarakan tahun 2015, Allianz Inspiring Talks (AIT) senantiasa ditanggapi oleh animo masyarakat yang sangat tinggi dan penuh semangat. Dengan menghadirkan empat pembicara yang dikenal inspiratif melalui ide, kreativitas, dan karya mereka yang berdampak positif terhadap sejumlah aspek kehidupan, AIT di tahun yang ketiga (2017) ini kembali mengedepankan tema dan karya inspiratif anak bangsa.

Dengan mengusung tema “Break The Limit, Reach The Potential”, keempat pembicara di AIT 2017 mengangkat tema-tema tentang cara mengatasi keterbatasan dalam diri sendiri dan membantu pihak lain mengatasi keterbatasannya.

AIT merupakan kolaborasi yang dikemas secara unik untuk mempertemukan dan melibatkan pemangku kepentingan Perusahaan dengan sosok-sosok yang luar biasa dan inspiratif, dengan pemikiran dan keberanian untuk berkarya dan memajukan masyarakat. AIT juga menjadi wadah pertukaran informasi dan ide, yang pada akhirnya diharapkan dapat menciptakan sinergi antara dunia usaha dengan misi-misi sosial dari para pembicara di AIT.

Berikut adalah profil singkat empat pembicara yang tampil di AIT 2017.

Since they were first held in 2015, the public has always received Allianz Inspiring Talks (AIT) with enthusiasm. At the third AIT in 2017, four inspirational speakers known for their ideas, creativity, and works that have positively impacted a variety of aspects in life, presented their themes and creations to inspire the children of the nation.

Themed “Break The Limit, Reach The Potential”, AIT 2017 featured four speakers who spoke about how they had overcome their own limitations and how they were helping others overcome their limitations.

AIT is a uniquely packaged collaboration bringing together and engaging the Company’s stakeholders with extraordinary and inspirational individuals who have the mindset and courage to do something and help society. AIT also serves as a forum for exchanging information and ideas, which eventually will create synergies between the business world and the speakers’ social missions.

The following section includes a brief profile for each of AIT 2017’s four speakers.

Ia mendirikan DIFA City Tour & Transport, startup ojek online khusus penyandang disabilitas (difabel) di Yogyakarta. Upayanya ini awalnya didorong oleh perhatiannya terhadap kaum difabel yang seringkali sulit mendapatkan akses yang setara dengan masyarakat pada umumnya dalam hal transportasi umum. Melalui inisiatifnya ini, Triyono kini juga dapat memberdayakan kaum difabel sebagai pengemudi ojek, dan menciptakan suatu simbiosis mutualisme di kalangan difabel.

Triyono founded DIFA City Tour & Transport, an online motorbike hailing start-up for people with disabilities in Yogyakarta. This was initiated by his concern that people with disabilities often had difficulties accessing public transportation in contrast with people without disabilities. Through his initiative, Triyono has also empowered people with disabilities to become motorbike drivers, creating a mutually beneficial symbiosis among people with disabilities.



Triyono

Seniman yang dikenal sebagai “Master Photoshop” sekaligus “Internet Troll” ini antusias menantang masyarakat soal fakta dan fiksi, melalui karya-karyanya. Tujuannya adalah membuka wawasan masyarakat di era digital dalam mengonsumsi berita di media massa secara cerdas. Melalui karya-karyanya, Agan menyelipkan pesan kritis bahwa masyarakat harus kritis dalam menyimak berita yang mereka terima dan sebarkan di berbagai media komunikasi, sehingga mengurangi kecenderungan untuk menyinggung perasaan orang lain ataupun memicu pertengkaran.

An artist known as the “Photoshop Master” and “Internet Troll”, he has a great enthusiasm for challenging the public to understand fact and fiction, through his works. His aim is to expand the public’s insight in the digital age so they can benefit from news in the mass media. Through his works, Agan hopes to make people more critical when consuming and spreading news through various communication media, thus reducing the tendency to offend others or trigger arguments.



Agan Harahap

Ia mendirikan Yayasan Konfiden awalnya karena terdorong semangatnya untuk merestorasi film klasik Indonesia karya Usmar Ismail (Tiga Dara dan Lewat Djam Malam). Ia sangat peduli dengan perluasan akses masyarakat Indonesia terhadap budaya mereka sendiri, yang menurutnya perlu terus dilestarikan. Di AIT 2017, Alex membahas keterbatasan akses masyarakat Indonesia terhadap budaya mereka sendiri, yang sesungguhnya dapat dengan cepat diatasi apabila masyarakat lebih tertarik dan membuka mata untuk mempelajari budaya masa lampau serta membentuk dan menghargai budaya masa kini yang mereka hidupi.

He initially established Yayasan Konfiden as he was keen to restore the classical Indonesian films of Usmar Ismail (Tiga Dara and Lewat Djam Malam). He is concerned about expanding the Indonesian people’s access to their own culture, which he thinks should be continually preserved. At AIT 2017, Alex talked about how the Indonesian people’s access to their own culture is still limited, and how this can be quickly resolved if people take a greater interest in learning about their own past cultures, with the aim of shaping and appreciating the cultures they presently live in.



Alex Sihar

Reda dan Ari dikenal dengan aksi panggung mereka dalam membawakan puisi-puisi Sapardi Djoko Damono lewat lagu. Reda baru mulai bermusik di usianya yang tidak lagi muda (saat ini, usianya 55 tahun), namun ia tak pernah menganggap usia sebagai batasan, apalagi kesibukannya sebagai pekerja kantor. Saat orang bertanya, “Kenapa sekarang?”, ia akan menjawab, “Kenapa tidak?” Umur baginya bukanlah hambatan untuk meraih apa yang ingin dicapai sepanjang hidupnya.

Reda and Ari are known for their stage acts where they present the poetry of Sapardi Djoko Damono through their songs. Reda started to play music rather late in life (now she is 55 years old), but age has never been a hindrance to her, even though she is a busy office worker. When people ask her, “Why now?” she answers, “Why not?” Age, for her has not been an obstacle to achieving what she has been dreaming of for her entire life.



Reda Gaudiamo



Visi untuk Keunggulan *Vision for Excellence*

Kami membangun visi untuk mencapai keunggulan dalam melayani seluruh nasabah setia.

We aim high to achieve excellence in what we deliver to our loyal customers.

PROFIL PERUSAHAAN

COMPANY PROFILE

- 12 Tentang Allianz Life Indonesia
A Primer on Allianz Life Indonesia
- 16 Jejak Langkah
Milestones
- 18 Kampanye Pemasaran & Branding
Branding & Marketing Campaigns
- 22 Pelayanan
Services
- 26 Pemegang Saham
Shareholders
- 27 Kantor Cabang dan Jaringan Pemasaran
Branch Offices and Marketing Network
- 33 Struktur Grup
Group Structure
- 33 Entitas Anak & Entitas Asosiasi
Subsidiaries & Associated Entities
- 34 Peristiwa Penting 2017
2017 Significant Events
- 38 Penghargaan
Awards

TENTANG ALLIANZ LIFE INDONESIA

A PRIMER ON ALLIANZ LIFE INDONESIA

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (“Allianz Life Indonesia”) didirikan pada 16 Agustus 1996 dan bergerak di bidang asuransi jiwa, asuransi kesehatan, dan dana pensiun. 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.

Hingga akhir tahun 2017, Allianz Life Indonesia mempekerjakan lebih dari 1.400 karyawan, dan memiliki total 19 *Customer Service Point*, 80 kantor cabang dan jaringan pemasaran di 53 kota, dengan 25.000 tenaga penjualan berlisensi (yang tergabung dalam Allianz Star Network), dan 7 juta nasabah bertanggung di Indonesia.

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

Saat ini Allianz Life Indonesia merupakan perusahaan terdepan di industri asuransi jiwa, dengan berbagai penghargaan yang telah diterima di tahun 2017, termasuk *Indonesia’s Most Admired Company* untuk kategori Asuransi dari *Warta Ekonomi*.

Di tahun 2017, Allianz Life Indonesia membukukan pendapatan premi bruto senilai Rp10,03 triliun, dengan laba bersih Rp313,8 miliar dan total aset per akhir 2017 sebesar Rp35,8 triliun.

PT Asuransi Allianz Life Indonesia (“Allianz Life Indonesia”) was established on 16 August 1996. It is engaged in the life insurance, health insurance, and pension fund business. In the beginning it provided conventional products, and in 2006 Allianz Life Indonesia launched its sharia business unit and began to engage in the microinsurance business to serve the middle to low customer segment. Allianz Life Indonesia’s customer base comprises individuals as well as corporate clients.

At end of 2017, Allianz Life Indonesia employed more than 1,400 personnel, operating in 19 Customer Service Points, and 80 branch offices through marketing networks in 53 cities. It has more than 25,000 licensed marketing agents (all part of the Allianz Star Network), and provides coverage to 7 million insured customers in Indonesia.

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

*Currently Allianz Life Indonesia is the leader in the life insurance industry, as reflected in the numerous accolades received in 2017, including being recognized as Indonesia’s Most Admired Company in the Insurance category by *Warta Ekonomi* magazine.*

In 2017, Allianz Life Indonesia recorded gross written premium of Rp10.03 trillion, with net income of Rp313.8 billion and total assets of Rp35.8 trillion by end of 2017.



Allianz Life Indonesia dapat dikontak di alamat berikut:

Allianz Life Indonesia can be contacted via:

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

www.allianz.co.id



Visi

VISION

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

Allianz Indonesia is the first choice, trusted brand that delivers promises with memorable experiences.

Misi

MISSION

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

Allianz Indonesia is recognized for providing insurance protection and financial solutions in a high performance culture to achieve sustainable returns.

Tujuan

GOAL

Perusahaan asuransi yang terpercaya dan diakui di Indonesia.

The most trusted and admired insurance company in Indonesia.

Nilai-nilai Perusahaan

CORPORATE VALUES

Integritas

Kami menjunjung tinggi kualitas individu dan prinsip moral.

Integrity

We uphold individual qualities and moral principles.

Menghormati

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

Respect

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

Adil dan Setara

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

Fairness and Equity

We treat every one equitably, justly, and with fairness.

Peduli

Kami peduli dan berempati atas ketidakberuntungan orang lain.

Care

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.
Allianz Life Indonesia included in the top 10 insurance companies with gross written premium (GWP) of Rp1 trillion and above.
- Cabang syariah pertama dibuka.
Opened the first sharia branch office.
- Asuransi mikro Allianz diluncurkan sebagai asuransi mikro pertama di Indonesia.
Allianz microinsurance launched as the first microinsurance product in Indonesia.

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.

2010

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

2011

- Allianz Star Network dibentuk.
Allianz Star Network established.
- Asuransi mikro mencapai 1 juta nasabah.
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.

2014

- Allianz Life Indonesia menjadi perusahaan asuransi jiwa terbesar kedua di Indonesia, dengan PPB Rp9,7 triliun.
Allianz Life Indonesia became the second largest life insurance company in Indonesia with GWP of Rp9.7 trillion.
- Allianz Life Indonesia menempati peringkat pertama dalam pasar *Employee Benefit*.
Allianz Life Indonesia ranked first in the Employee Benefits market.
- Aplikasi eAZy Claim diluncurkan sebagai aplikasi *mobile claim* kesehatan pertama di industri asuransi.
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.
Combined GWP reached Rp9.8 trillion.
- Produk TASBIH (Tabungan Asuransi Biaya Haji) diluncurkan sebagai yang pertama di industri.
TASBIH (Insurance Savings for Hajj Expenses) savings product launched as the first in the industry.
- *Service Guarantee* diluncurkan sebagai wujud komitmen layanan terhadap nasabah.
Service Guarantee launched as a commitment to customer service.

2016

- PPB gabungan mencapai Rp10,2 triliun.
Combined GWP reached Rp10.2 trillion.
- Layanan eAZy Med diluncurkan untuk membantu pemesanan obat secara digital untuk langsung dikirimkan.
eAZy Med service launched for digital medicine procurement and direct delivery.
- Layanan eAZy Payment diluncurkan sebagai layanan pembayaran premi asuransi jiwa secara online, yang penggunaannya mudah dan aman.
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 otomasi proses *underwriting* dan pengambilan keputusan penerimaan calon nasabah, sehingga berlangsung *online* dan *real-time*.
Expert Underwriting System (EUS) launched to enhance agents' productivity and increase the convenience and quality of experience for customers. EUS automates the underwriting and decision-making processes when receiving potential customers' applications, allowing online and real-time processing.
- Allianz Ecopark resmi dibuka sebagai ruang terbuka hijau yang mengusung merek global Allianz, berlokasi di Taman Impian Jaya Ancol, Jakarta Utara.
Allianz Ecopark inaugurated as a green public space carrying the Allianz global brand, located within Taman Impian Jaya Ancol, North Jakarta.

KAMPANYE PEMASARAN & BRANDING

BRANDING & MARKETING CAMPAIGNS

Strategi pemasaran dan *branding* Allianz Life Indonesia yang dijalankan melalui berbagai program dan kampanye sepanjang tahun 2017 difokuskan pada penyebaran gaya hidup sehat di kalangan masyarakat Indonesia.

Langkah nyata yang diwujudkan Allianz Life Indonesia untuk mendukung gaya hidup sehat masyarakat Indonesia antara lain adalah ajakan aktif oleh Perusahaan bagi seluruh warga Jakarta untuk berolahraga secara teratur dengan memanfaatkan fasilitas publik yang tersedia di Allianz Ecopark, suatu ruang terbuka hijau berkonsep *nature sport edutainment* di kawasan Taman Impian Jaya Ancol, Jakarta Utara.

Allianz Ecopark

Allianz Ecopark yang diresmikan di bulan Juli 2017 ini menambah deretan area publik dan stadium Allianz yang namanya telah dikenal secara global, dengan keberadaan Allianz Arena di Munich, Allianz Stadium di Sydney, Allianz Park di London, Allianz Riviera di Nice, Allianz Parque di Sao Paulo, Allianz Stadion di Vienna, dan Allianz Stadium di Turin.

Lokasi Allianz Ecopark yang strategis di kawasan Ancol ini ikut memperluas kesempatan bagi warga Jakarta untuk semakin banyak menghabiskan waktu luang mereka untuk beraktivitas secara sehat di ruang terbuka hijaunya. Allianz Life Indonesia juga senantiasa menyelenggarakan program *Allianz Sweat Challenge*, serta kegiatan kebugaran dan kesehatan lainnya, untuk menunjang terciptanya kualitas hidup masyarakat yang semakin baik, sesuai dengan semangat *brand* Allianz yang memiliki citra sebagai pelopor gaya hidup sehat.

Allianz Life Indonesia's branding and marketing strategies conducted through various programs and campaigns in 2017 were focused on the healthy lifestyles promotion among the Indonesian society.

Allianz Life Indonesia has taken concrete measures to support, and encourages the public to adopt a healthy lifestyle by actively promoting regular physical exercise for all Jakarta citizens in the Allianz Ecopark, a green public space boasting a nature sport edutainment concept located within Taman Impian Jaya Ancol, North Jakarta.

Allianz Ecopark

Inaugurated in July 2017, the Allianz Ecopark is the latest addition to the public areas and stadiums with the globally recognized Allianz brand, adding to the Allianz Arena in Munich, Allianz Stadium in Sydney, Allianz Park in London, Allianz Riviera in Nice, Allianz Parque in Sao Paulo, Allianz Stadion in Vienna, and Allianz Stadium in Turin.

Allianz Ecopark's strategic location in the heart of Ancol increases the opportunities for all Jakarta citizens to spend more of their free time doing various healthy activities in its green public space. Allianz Life Indonesia also continued to organize Allianz Sweat Challenge program and other health and fitness activities to help foster a healthier and better quality of life for society, in keeping with the Allianz's brand spirit and image as the pioneer for healthy lifestyles.



Allianz Sweat Challenge memfasilitasi masyarakat yang ingin rutin berolahraga, sekaligus bersosialisasi dan berekreasi di Allianz Ecopark. Dimulai sejak 25 November 2017, kegiatan yang menawarkan berbagai program olah raga yang dikemas dalam sesi yang menyenangkan dan dipandu instruktur profesional ini diadakan secara dwimingguan hingga akhir 2018.

Informasi dan jadwal lengkap mengenai kegiatan Allianz Sweat Challenge dapat diperoleh di www.allianz.co.id/sweatchallenge.

Allianz Sweat Challenge facilitates people who want to exercise regularly while socializing and spending their leisure time at the Allianz Ecopark. Starting on 25 November 2017, activities offered encompassed a series of different sports programs presented in exciting and fun sessions, led by professional instructors, and will be held every two weeks until end of 2018.

Further information and complete schedule of Allianz Sweat Challenge can be obtained on www.allianz.co.id/sweatchallenge.



Dare To

Di tahun 2017, Perusahaan terus melanjutkan kampanye “Dare To” yang telah diluncurkan Allianz Group sejak tahun 2015 di beberapa negara di kawasan Asia. Dengan kampanye ini, Perusahaan mengajak masyarakat Indonesia untuk berani melangkah keluar, tanpa harus merasa takut dengan tantangan yang ada dalam kehidupan, karena semua tantangan ini dapat ditaklukkan. Perusahaan juga ingin menekankan, melalui kampanye “Dare To” ini, bahwa kepemilikan produk asuransi yang solid dan cakupannya komprehensif akan dapat membantu setiap orang untuk lebih berani dalam mengambil keputusan, menghadapi risiko, dan mengatasi tantangan. Bersama Allianz Life Indonesia, semua nasabah dapat mewujudkan mimpi-mimpi mereka dalam hidupnya.

Allianz Junior Football Camp 2017

Mewujudkan dukungannya untuk memajukan dunia sepakbola di Indonesia, pada tahun 2017 digelar Allianz Junior Football Camp (AJFC), yang melibatkan 4.000 anak dari seluruh Indonesia yang kemudian dipilih untuk belajar sepakbola bersama pelatih FC Bayern München di Munich, Jerman. Selain itu, Allianz untuk pertama kalinya memberikan penghargaan bagi pelatih, tim *official* pertandingan, serta guru olahraga yang telah mendedikasikan diri untuk kemajuan dan pembinaan sepakbola di Indonesia. Program yang dinamakan Pahlawan Sepakbola ini meraih 326 peserta yang pemenangnya didapuk menjadi asisten pelatih Giovane Elber dalam Asia Camp di Bali.

Allianz World Run 2017

Untuk membina suasana kebersamaan dan meningkatkan keterlibatan karyawan Allianz di seluruh dunia dalam kolaborasi globalnya, di tahun 2017 diselenggarakan Allianz World Run 2017. Kegiatan lari yang menggunakan aplikasi GPS tracking MapMyRun ini diikuti oleh dua ribu orang dari seluruh Indonesia, dan tercatat sebanyak 266.196 kilometer dapat terkumpul di 2017, yang kemudian dikonversi menjadi dana untuk didonasikan untuk pemberdayaan kaum penyandang disabilitas melalui program CSR Yayasan Allianz Peduli, yakni EMPOWERED.

Untuk *Allianz World Run 2018*, lihat www.allianz.co.id/awr2018. Untuk informasi lebih lanjut mengenai EMPOWERED, lihat bab Tanggung Jawab Sosial Perusahaan.

Dare To

In 2017 the Company continued its “Dare To” campaign, which was launched by the Allianz Group in 2015 in several Asian countries. Through this campaign, the Company encourages Indonesians to dare to step outside and take risks without fearing the challenges in life, as all these challenges can indeed be overcome. The Company also wants to emphasize, through this “Dare To” campaign, that having a solid and comprehensive insurance coverage will help everyone build their courage, so that they dare to make decisions, face the risks, and surmount the challenges. Together with Allianz Life Indonesia, customers can realize their dreams in life.

Allianz Junior Football Camp 2017

In 2017, to demonstrate its support for football development in Indonesia, the Company held Allianz Junior Football Camp (AJFC), involving 4,000 kids and teenagers from different parts of Indonesia, with some selected to participate in a football camp under the supervision of FC Bayern München coach, in Munich, Germany. For the first time, Allianz also gave awards to coaches, match officials, and sports teachers who have dedicated their careers to the betterment and development of football in Indonesia. This program, titled “Football Heroes”, garnered 326 participants, with the winner set to become Giovane Elber’s assistant coach at the Asia Camp, to be held in Bali.

Allianz World Run 2017

In 2017, to foster a sense of kinship and to improve the engagement of Allianz employees worldwide in its global collaborations, the Allianz World Run 2017 was held. This communal running activity, using the MapMyRun GPS tracking application, recorded more than two thousand participants from all over Indonesia, who managed to record a total of 266,196 kilometers in 2017. This total was then converted into funds and donated for the empowerment of people with disabilities, through Yayasan Allianz Peduli’s EMPOWERED program.

For further information on Allianz World Run 2018, see www.allianz.co.id/awr2018. For further information on EMPOWERED, see the Corporate Social Responsibility chapter in this report.



Maybank Bali Marathon

Sekaligus menutup rangkaian kegiatan Allianz World Run 2017, Allianz kembali berpartisipasi dalam Maybank Bali Marathon (MBM). Sebagai salah satu acara lari marathon ternama di Indonesia, kegiatan lari yang diselenggarakan oleh Maybank di Bali merupakan kesempatan Allianz untuk bekerja sama mengkampanyekan gaya hidup sehat. Sebagai bank *partner*, Maybank dan Allianz 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. Tidak kurang dari 10.000 pelari yang mengikuti MBM dilindungi oleh beragam manfaat mulai dari santunan meninggal dunia, cacat tetap total, hingga biaya rawat inap dan rawat jalan.

Allianz Platinum

Allianz Platinum meluncurkan kartu baru khusus bagi nasabah Platinum di tahun 2017, yang dilengkapi dengan fasilitas *birthday gift card* dan penukaran hadiah yang fleksibel.

Allianz Platinum terus memberikan pelayanan khusus bagi nasabah terpilih, dengan memberikan kenyamanan *Call Centre* khusus, *Platinum Lounge*, pemeriksaan kesehatan setiap 2 tahun sekali, hingga undangan ke berbagai acara Allianz Platinum.

Nonton Bareng Allianz Smart Point

Sebagai wujud apresiasinya terhadap loyalitas para nasabahnya, Allianz Life Indonesia di tahun 2017 menyelenggarakan acara Nonton Bareng dengan para nasabahnya di 10 kota yang tersebar di seluruh Indonesia, dari Medan hingga Balikpapan.

Nasabah dapat melakukan penukaran poin di aplikasi Allianz Smart Point untuk bisa menikmati manfaat ini.

Maybank Bali Marathon

In accordance with a wrap-up of the Allianz World Run 2017, Allianz again participated in Maybank Bali Marathon (MBM). As one of the famous marathon events in Indonesia, the running event organized by Maybank in Bali saw an opportunity for Allianz to work together promoting its healthy lifestyle campaign. As a bank partner, Maybank and Allianz share the same vision of promoting a healthy lifestyle campaign through running. It also strengthened Allianz's business relationship with Maybank as a business partner. No less than 10,000 MBM runners were protected with benefits including death benefit, permanent disability, to inpatient and outpatient benefits.

Allianz Platinum

Allianz Platinum in 2017 launched a card specifically for its Platinum customers, which came with a birthday gift card facility and flexible gift exchange options.

Allianz Platinum continued to provide an exceptional quality of service to select customers, through convenient designated Call Centres, Platinum Lounges, biannual medical check ups, as well as invitations to Allianz Platinum events.

Allianz Smart Point Movie Gatherings

To appreciate the loyalty of its customers, in 2017 Allianz Life Indonesia organized Movie Gatherings with its customers in 10 cities spread across Indonesia, from Medan to Balikpapan.

Customers could redeem points using the Allianz Smart Point application to enjoy this benefit.

PELAYANAN

SERVICES



Layanan Bagi Nasabah

Beberapa bentuk layanan yang Perusahaan berikan bagi para nasabahnya disampaikan melalui beberapa mekanisme layanan, seperti Allianz Care, Allianz Platinum Lounge, dan Allianz Center. Selain itu, Perusahaan juga terus meningkatkan proses digitalisasi di setiap proses dan aspek layanan, dan hingga akhir 2017 telah menjalankan banyak fitur demi kepuasan nasabahnya, antara lain aplikasi eAZy Claim dan eAZy Connect (customer online portal).

Services To Customers

The Company offers services to its customers via a number of mechanisms including, Allianz Care, Allianz Platinum Lounge, and Allianz Center. In addition, the Company continues to improve its automation and digitization processes across all aspects of service, and by end of 2017 had launched a range of features to ensure customer satisfaction including the eAZy Claim application and eAZy Connect (customer online portal).

Allianz Care merupakan 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 siap memberikan solusi atas kebutuhan nasabah platinum, dengan kecepatan tinggi dan layanan yang komprehensif.

Allianz Center memberikan 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 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.

Customer Online Portal 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.

Di tahun 2017, Perusahaan telah memperluas jalur-jalur pembayaran polis bagi nasabahnya, antara lain melalui kemitraan dengan Indomaret dan Bank Mandiri, sehingga kini nasabah dapat melakukan pembayaran polis di seluruh kasir Indomaret dan jalur *host-to-host* Bank Mandiri, di seluruh Indonesia. Semakin lengkapnya layanan yang telah didigitalisasi oleh Perusahaan juga memberikan akses yang lebih luas dan mudah bagi nasabah untuk mengetahui berbagai informasi yang mereka butuhkan terkait polis asuransi mereka.

Allianz Care is the main contact center for Allianz Life Indonesia's customers, where highly trained personnel are ready to answer customers' 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 every day at 1500-136 (for conventional products) and 1500-139 (for sharia products).

Allianz Platinum Lounge is ready to provide solutions for the needs of platinum customers, faster and more comprehensively.

Allianz Center is a one-stop solution center for all customers and sales force, 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 customers can submit their claim and receive approval for their claim in less than 30 minutes.

eAZy Claim Application facilitates the claims process through a mobile application, accessible from customers' smartphones (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 process digitization initiative.

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

In 2017 the Company established new methods by which customers can pay their insurance policies, including partnerships with Indomaret and Bank Mandiri, where customers can make their policy payments with Indomaret cashiers, and via Bank Mandiri's host-to-host channel, all over Indonesia. The wide range of services that the Company has digitized enables customers to obtain greater and easier access to any information they need regarding their insurance policies.

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 pemasarannya di tahun 2017 menjalani tahapan yang signifikan, dengan diluncurkannya **Expert Underwriting System (EUS)**. EUS merupakan sistem yang mengotomasi proses-proses *underwriting* dan pengambilan keputusan penerimaan aplikasi calon nasabah, yang sebelumnya harus dilakukan oleh para agen dan tenaga pemasaran Perusahaan secara manual.

Dengan dukungan EUS, semua proses ini dapat dilakukan secara *online* dan *real-time*, sehingga prosesnya berlangsung lebih cepat (hingga tiga hari lebih cepat), dan tenaga pemasaran Perusahaan dapat memberikan kepuasan ekstra bagi nasabah dengan melampaui ekspektasi mereka. EUS menawarkan pengalaman berasuransi yang positif bagi semua calon nasabah, dengan kecepatan, akurasi, konsistensi, dan transparansi yang tinggi.

Dukungan EUS ini telah diintegrasikan ke dalam ASN Toolbox Expert Underwriting, dan Allianz Life Indonesia mendorong penggunaannya oleh tenaga pemasarannya. Per akhir 2017, sebanyak 8.744 agen telah melakukan *login* dan 4.991 agen telah berhasil melakukan pendaftaran nasabah baru melalui ASN Toolbox Expert Underwriting. Jumlah ini diharapkan dapat terus meningkat, dan diikuti oleh peningkatan produktivitas agen dan tenaga pemasaran di tahun-tahun mendatang.

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, called Allianz Sales Illustration System (ASIS), can be run on the iPad.

ASN Toolbox is 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 on the iPad both in offline and online mode.

Expert Underwriting System

2017 saw significant improvements by the Company in terms of sales force tool development, with the launch of the Expert Underwriting System (EUS). EUS is a system that automates the underwriting and decision-making processes related to potential customers' application forms. Previously, these processes had to be performed manually by the Company's agents and sales force.

By using EUS, these activities now can be conducted online and in real time, so the complete process is three days faster than before, enabling the Company's sales force to provide an optimum service that exceeds customers' expectations. 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 Expert Underwriting, and Allianz Life Indonesia is encouraging its use by all of its sales force. By end of 2017, 8,744 agents had logged into the system, with 4,991 agents successfully registering new customers through the ASN Toolbox Expert Underwriting. The Company expects these numbers to increase in the future, resulting in increased productivity levels among agents and sales force in the coming years.

Layanan Informasi Publik

Allianz Life Indonesia mengelola situs web korporasinya, 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, dan **@allianzindonesia** di Instagram.

Selain itu, Allianz Life Indonesia juga telah meluncurkan beberapa *microsite*, antara lain:

1. **Jurnal Allianz** di jurnal.allianz.co.id, yang bertujuan mengedukasi masyarakat umum tentang konsep-konsep dasar asuransi, dengan penyajian secara interaktif dan atraktif.
2. **Allianz Investment** di investment.allianz.co.id, yang membantu dalam perencanaan keuangan melalui berbagai perangkat (*tool*), antara lain kalkulator untuk menentukan besarnya premi asuransi, pensiun, biaya pendidikan, dan nilai jangka panjang investasi. Di sini tersaji pula kinerja dana produk-produk investasi Allianz Life Indonesia dan berbagai artikel perencanaan keuangan.

Public Information Service

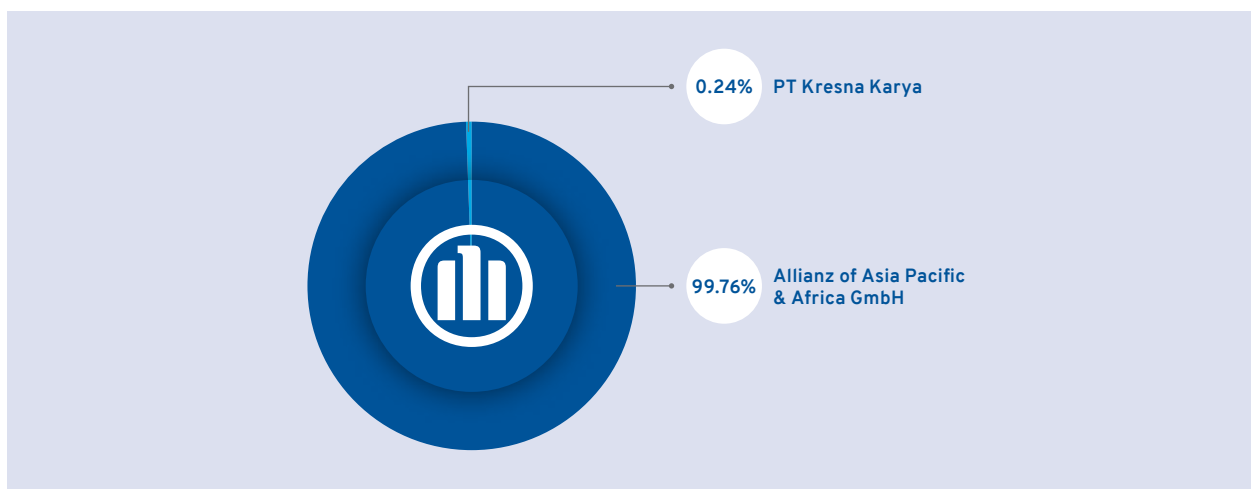
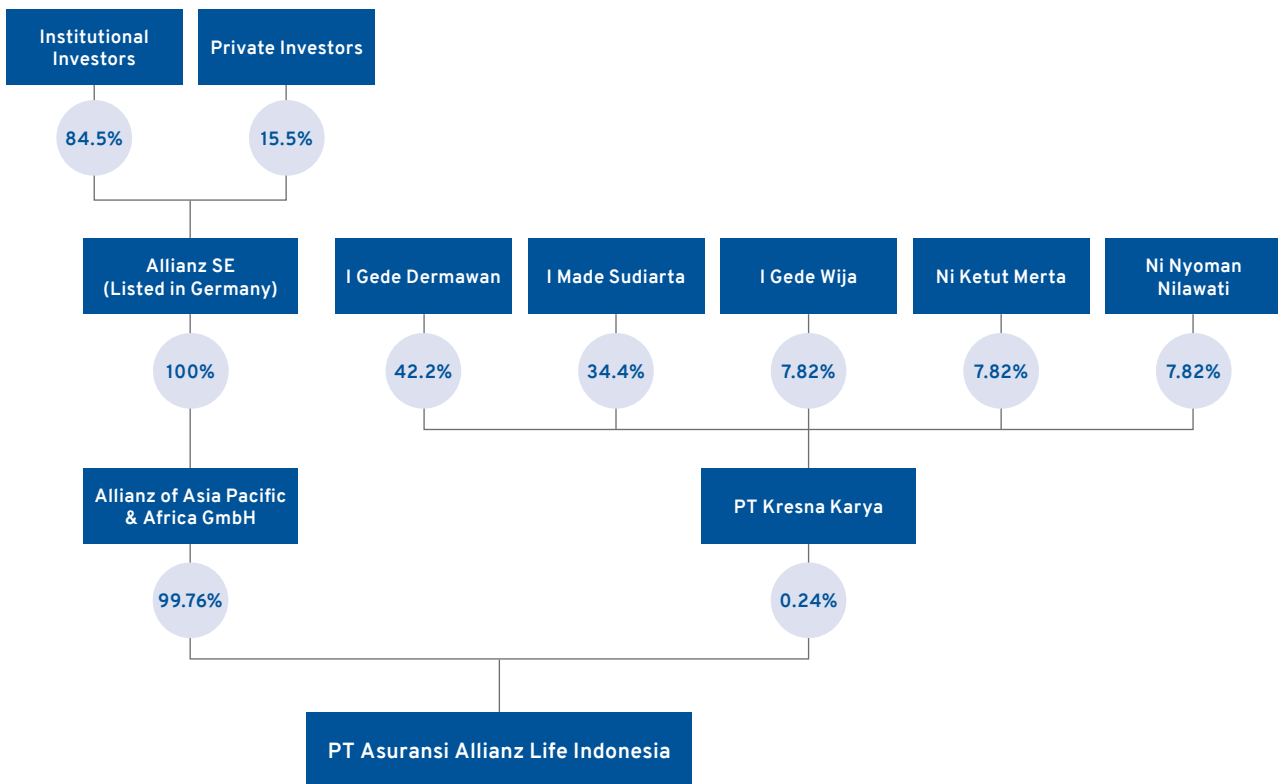
*Allianz Life Indonesia manages a corporate website on www.allianz.co.id, which contains complete but concise information regarding the Company's insurance and financial products, together with other information relevant to all stakeholders. The Company also reaches out to all of its customers on social media, via the **Allianz Indonesia** account on Facebook, **@AllianzID** on Twitter, and **@allianzindonesia** on Instagram.*

Allianz Life Indonesia has also launched a number of microsites including:

1. **Allianz Journal** at jurnal.allianz.co.id, aimed at educating the general public on the basic concepts of insurance through interactive and attractive presentations.
2. **Allianz Investment** at investment.allianz.co.id, which assists in financial planning using various tools, such as calculators for insurance premiums, pension funds, education expenses, and long-term investment values. This microsite also presents the fund performance for Allianz Life Indonesia's investment products, and numerous articles on financial planning.

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. HR Rasuna Said
Kawasan Kuningan Persada
Super Blok 2
Jakarta 12980
Corporate No. : +62 21 2926 8888
Allianz Care : +62 21 1500 136
Allianz Care Sharia : +62 21 1500 139
Fax : +62 21 2926 8080
e-Mail : contactus@allianz.co.id

Allianz Center

Jakarta
Allianz Tower
Jl. HR 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
Allianz Center
JEFF Building, Lt. 1
Jl. Raya Puputan No. 488 Renon
Denpasar 80226
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
Telp. 031 5357997
Fax. 031 5474848

Customer Care Center & Task Force

Bali

Jl. By Pass Dharmagiri No. 88
Gianyar, Denpasar
Telp. 0361 2162201 (CS)
0361 8958319 (Agency)
Fax. 0361 8958216 (CS)
0361 8958219 (Agency)

Jl. Jenderal Sudirman No. 43
Banyuwangi (sebelah barat patung Bima)
Singaraja
Telp. 0362 24667 (CS & Agency)
Fax. 0362 24667

Balikpapan

Grand Sudirman Lt. 12
Jl. Jend. Sudirman
Balikpapan
Kalimantan Timur 76113

Batam

Ruko Palem Regency Blok A1 No. 3-4
Batam Center
Batam 29432
Telp. 0778 5138331 (CS)
0778 472566 (Agency)
Fax. 0778 4725667 (Agency)

Bogor

Ruko Hansen
Jl. Jend. Sudirman No. 158
Bogor
Telp. 0251 8574515

Jayapura

Kompleks Ruko Pasifik Permai
Dok II Blok H-9
Jayapura 99112
Telp. 0967 523888 (CS & Agency)
Fax. 0967 524360 (Agency)

Jember

Jl. KH Ahmad Sidiq No. 83-85
Jember
Telp. 0331 481940
Fax. 0331 5460036

Kupang

Jl. Veteran No. 15
(depan Dinas Peternakan)
Kupang
Telp. 0380 828892 (CS)
0380 828891 (Agency)
Fax. 0380 828342 (CS)

Lampung

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

Malang

Jl. S. Priyo Sudarmo No. 60
Malang 65122
Telp. 0341 470236 (CS)
0341 476108 (Agency)
Fax. 0341 487046 (CS)

Makassar

Jl. Sungai Saddang Lama No. 23 B
(Depan RS Elim)
Makassar
Telp. 0411 3639386 (CS)
0411 3612462 (Agency)
Fax. 0411 3639387 (CS)

Manado

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

Mataram

Jl. Selaparang No. 67 BC
Cakranegara
Mataram 83235
Telp. 0370 624137 (CS)
0370 627095 (Agency)
Fax. 0370 625233 (CS)

Padang

Jl. Batang Anai No. 2A
Kompleks GOR H. Agus Salim
Padang 25114
Telp. 0751 4488752
Fax. 0751 7054029

Palembang

Jl. Kapten A. Rivai No. 47/25
Palembang
Telp. 0711 366647

Pekanbaru

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

Pontianak

Komp. Ruko A. Yani
Mega Mall Blok G No. 18
Jl. A Yani 1
Pontianak, Kalimantan Barat 78121
Telp. 0561 767087

Samarinda

Ruko Pondok Alam Indah
Jl. AW Syahrani RT 02 No. 47
Kel. Sempaja Barat
Kec. Samarinda Utara
Samarinda 75119
Telp. 0541 743 129

Semarang

Mal Ciputra Ruko 12A
Semarang 50134
Telp. 024 8450294 (CS)
024 8415639 (Agency)
Fax. 024 8415637 (CS)

Solo

Jl. Honggowongso No. 99 B
Solo 57141
Telp. 0271 724949

Yogyakarta

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

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

Allianz Tower
Jl. HR Rasuna Said
Kawasan Kuningan Persada
Super Blok 2 Jakarta
Telp. 021 29079651
Fax. 021 29079650

Allianz Tower Lt. 18 A, B
Fax. 021 29079717

Allianz Tower Lt. 18 C
Telp. 021 29079800
Fax. 021 29079801

Allianz Tower Lt. 18 D
Telp. 021 29079651
Fax. 021 29079650

Allianz Tower Lt. 19 A
Telp. 021 29079711
Fax. 021 29079711

Allianz Tower Lt. 19C
Telp. 0828 17091538
Fax. 021 29079616

Allianz Tower Lt. 20 A
Telp. 021 29079737
Fax. 021 29079617

Allianz Tower Lt. 20 B
Telp. 0828 1709 0449
Fax. 021 29079618

Allianz Tower Lt. 20 C
Telp. 021 56189886, 56189887
Fax. 021 29079620

Allianz Tower Lt. 20 D
Telp. 0828 17090431
Fax. 021 29079619

Allianz Tower Lt. 21 A
Telp. 0828 17090246
Fax. 021 29079625

Allianz Tower Lt. 21 C
Telp. 021 29069988
Fax. 021 29079623

Allianz Tower Lt. 23 A, B
Telp. 021 29079727
Fax. 021 29079639

Allianz Tower Lt. 23 C
Telp. 021 29079727
Fax. 021 29079639

Allianz Tower Lt. 23 D
Telp. 021 29079726
Fax. 021 29079728

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

Apt. Tower Podomoro City
Agung Podomoro Land
Tower Low Zone OT/II/T1
Jl. Letjen S. Parman Kav. 28 Jakarta
Telp. 021 29339473

Menara Kuningan Lt. 11 C-D
Jl. HR. 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

Jl. Pantai Indah Selatan Ruko ELB
Blok C. No. 50 & 51, RT 003/RW 003
Kel. Kamal Muara, Kec. Penjarangan
Jakarta Utara 14470
Telp. 021 29678050-51

Ambon

Jl. Anthony Rhebook No. 17
Ambon
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
(samping Bank Artha Graha)
Denpasar
Telp. 0361 238777, 238781, 239964
Fax. 0361 238777

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

Balikpapan

Gedung Grand Sudirman Lt. 12
Jl. Jend. Sudirman No. 07
Balikpapan 76113

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

Bandung

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

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

Bangka

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

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

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 16153
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

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

Karawang

Ruko Arcadia Blok D No. 10
Jl. Galuh Mas Raya, Karawang

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

Malang

Jl. Jaks 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

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

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

Jl. Sriwijaya No. 22
Pematang Siantar, Sumatera Utara
Telp. 062 221390

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

Merauke

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

Padang

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

Palangkaraya

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

Pangkalanbun

Jalan Utama Pasir Panjang
Ruko Depan Hypermart No.10
Kec. Arut Selatan, Pangkalanbun
Kalimantan Tengah 74117
Telp. 0532 2074997

Pekanbaru

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

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

Sampit

Jl. DI Panjaitan No. 66
MB Hulu MB Ketapang
Kotawaringin Timur 74323

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
(depan Stadion Aji Imbut)
Kec. Tenggarong Seberang Tenggarong
Samarinda 75515
Telp. 0541 662481
Fax. 0541 662481

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

Sanggata

Jl. Yos Sudarso II
Thomas Square Blok C No. 3
Kutai Timur, Sanggata 75611
Telp. 0813 5005 9840

Sidoarjo

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

Singaraja

Jl. Jend. Sudirman No. 43
Singaraja 81113
Telp. 0362 24667
Fax. 0362 24667

Solo

Jl. Slamet Riyadi No. 341, Solo 57141
Telp. 0271 725336
Fax. 0271 724577

Jl. DR. Rajiman 531B
Kel. Laweyan, Kec. Laweyan, Solo 57148
Telp. 0271 713759, Fax. 0271 713759

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 60261
Telp. 031 99245888, 99246677

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. DI 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

STRUKTUR GRUP

GROUP STRUCTURE

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

Allianz Life Indonesia is not 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



24 Januari / January

Peluncuran Allianz Hospital Assistant, suatu layanan asisten pribadi untuk nasabah asuransi kesehatan individu yang dirawat di rumah sakit.

Launching of Allianz Hospital Assistant, a personal assistant service for individual health insurance policy holders treated in hospital.



1 Maret / March

Peluncuran Allianz Care pada nomor 1500 136 (konvensional) dan 1500 139 (syariah), dengan jam kerja 08.00–20.00 untuk memberikan pelayanan terbaik yang melampaui ekspektasi nasabah.

Launch of Allianz Care on 1500 136 (conventional) and 1500 139 (sharia) from 08.00–20.00 as a means for the Company to provide the best service that exceeds customers' expectations.



2 Maret / March

Bekerja sama dengan Bank Standard Chartered dan Artajasa, kini pembayaran premi asuransi jiwa individu dapat dilakukan melalui kasir Indomaret di seluruh Indonesia.

In partnership with Standard Chartered Bank and Artajasa, customers can now make payments for their individual life premium at any Indomaret cashier across Indonesia.



13 April / April

Pembentukan Learning Academy and People Development (LAPD) untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas tenaga kerja terbaik Perusahaan.

Establishment of Learning Academy and People Development (LAPD) to improve and enhance the quality and capacity of the Company's top talents.

27 April / April

Penyelenggaraan *Global Money Week Festival* yang menghadirkan berbagai *talk show* bagi pelajar dan mahasiswa.

Global Money Week Festival was held, featuring *talk shows* for school and university students.



10 Mei / May

Bekerja sama dengan Bank Mandiri, pembayaran pembaruan premi asuransi jiwa individu kini dapat dibayarkan secara *host-to-host*.

Launching of host-to-host payment method for individual life insurance renewal premiums, in partnership with Bank Mandiri.



21 Mei / May

Penyelenggaraan *Allianz World Run 2017* yang diikuti oleh karyawan Perusahaan dan masyarakat luas, dengan tujuan memberikan donasi untuk pemberdayaan para pengusaha difabel melalui program *Economic Empowerment for Entrepreneurs with Disability (EMPOWERED)*.

The Allianz World Run 2017 was held and participated in by the Company's employees and the public, with the aim of gathering donations for the *Economic Empowerment for Entrepreneurs with Disability (EMPOWERED)* program.



21 Mei / May

Penyelenggaraan *Allianz Platinum Golf Tournament 2017* di *Royale Jakarta Golf Club*, dengan 159 peserta dari nasabah, mitra bisnis, broker, agen, dan perwakilan manajemen Perusahaan.

Allianz Platinum Golf Tournament 2017 was held at the *Royale Jakarta Golf Club*, with 159 participants from customers, business partners, brokers, agents, and representatives of the Company's management.





8 Juli / July

Pengumuman pemenang terpilih dalam seleksi *Allianz Junior Football Camp 2017* sebagai bentuk perhatian Perusahaan terhadap pengembangan talenta sepakbola remaja Indonesia.

Announcement of the selected winners for Allianz Junior Football Camp 2017, demonstrating the Company's concern for developing the most promising potential footballers among Indonesian youths.



23 Juli / July

Peresmian Allianz Ecopark, bekerja sama dengan Taman Impian Jaya Ancol. Ini merupakan bentuk komitmen Allianz terhadap peningkatan kualitas hidup masyarakat Indonesia dalam aspek kesehatan.

Inauguration of Allianz Ecopark, in collaboration with Taman Impian Jaya Ancol, as a form of the Company's commitment to improving the quality of life of Indonesians, especially in terms of health.



4 September / September

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

Commemoration of National Customer Day with various special promotions and programs to treat customers, and also encourage them to activate e-statements.



4 September / September

Peluncuran *Expert Underwriting System (EUS)* untuk melakukan proses *underwriting* secara *online* dan *real-time*, sehingga semuanya berlangsung lebih efisien, efektif, dan transparan.

Launch of Expert Underwriting System (EUS) that automates online and real-time underwriting processes, thus enhancing efficiency, efficacy, and transparency.

22 September / September

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

The Company sponsored the Maybank Bali Marathon as a commitment to supporting healthy lifestyle campaigns.



30 November / November

Penyelenggaraan tahap final dari EMPOWERED Competition tingkat nasional, yang diikuti oleh masyarakat umum yang memiliki perhatian khusus terhadap pengembangan usaha mikro kaum penyandang disabilitas.

Final stage of the EMPOWERED Competition at the national level, participated in by the general public with special attention to the development of microbusinesses owned by people with disabilities.



30 November / November

Penyelenggaraan Allianz Inspiring Talks 2017 untuk tahun ketiga, menghadirkan para pembicara yang inspiratif dan positif.

Allianz Inspiring Talks 2017 was held for the third year in a row, featuring inspiring and positive-minded key speakers.



PENGHARGAAN

AWARDS



01

02

03



07



08



09



04



05



06



10



11

01

INDONESIA PRESTIGE BRAND AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Merek Asuransi Jiwa Terpopuler /
Indonesia Prestige Brand Award 2017
For Brand Used Most Often in the category of Life Insurance

Tanggal / Date : 27 Januari / January 2017

05

PIAGAM PENGHARGAAN PENGEMBANGAN ASURANSI MIKRO INDONESIA

dari / from : OJK

Jumlah Peserta Asuransi Mikro Terbanyak dari 2014 hingga Maret 2017 /
The Most Number of Participants of Micro Insurance from 2014 to March 2017

Tanggal / Date : 10 Juli / July 2017

09

INDONESIA INSURANCE CONSUMER CHOICE AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Perusahaan Asuransi Jiwa Paling Sukses Selama 4 Tahun Berturut-Turut /
Most Successful Life Insurance Company for 4 Years in a Row

Tanggal / Date : 27 September / September 2017

02

INDONESIA MOST ADMIRED COMPANIES AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Perusahaan Asuransi Paling Disegani /
Indonesia Most Admired Company in the category of Insurance

Tanggal / Date : 19 Mei / May 2017

06

SERVICE QUALITY AWARD 2017

dari / from : Service Excellence & Carre-CCSL

Kategori Asuransi (Jiwa dan Kesehatan), berdasarkan hasil Survei Persepsi Pelanggan SQIndex 2017 /
Service Quality Award 2017 for the Insurance (Life and Health) category, based on Customer Perception Survey SQIndex 2017

Tanggal / Date : 3 Agustus / August 2017

10

INDONESIA INSURANCE CONSUMER CHOICE AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Perusahaan Asuransi Jiwa Berkinerja Keuangan Terbaik untuk kategori Aset antara Rp10 – Rp27 Triliun /
Best Financial Performance Life Insurance Company in the category of Assets between Rp10 – Rp27 Trillion

Tanggal / Date : 27 September / September 2017

03

KARIM AWARD 2017

dari / from : Karim Consulting

Asuransi Jiwa Unit Syariah Terbaik dengan Aset Rp700 miliar – Rp5 triliun /
The Best Islamic Life Insurance for Sharia Unit with Asset Rp700 billion – Rp5 trillion

Tanggal / Date : 12 Juni / June 2017

07

BEST SYARIAH 2017

dari / from : Majalah Investor

Hadiah Khusus untuk Keunggulan Distribusi melalui Jaringan Komunitas /
Special Award for Distribution Excellence through Community Network

Tanggal / Date : 22 Agustus / August 2017

11

INDONESIA PR EXCELLENCE AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Perusahaan Asuransi Jiwa Terpopuler /
Most Popular Company for Life Insurance category

Tanggal / Date : 29 September / September 2017

04

INDONESIA DIGITAL INNOVATION FOR FINANCIAL INDUSTRY 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Kategori Perusahaan Asuransi Jiwa dengan Aset di Atas Rp10 triliun /
Indonesia Digital Innovation Award 2017, in the category of Life Insurance Company Assets above Rp10 trillion

Tanggal / Date : 16 Juni / June 2017

08

INDONESIA INSURANCE CONSUMER CHOICE AWARD 2017

dari / from : Warta Ekonomi

Lima Besar Perusahaan Asuransi Jiwa dengan Pelayanan Pelanggan Terbaik /
Top 5 Life Insurance Company with the Best Customer Service

Tanggal / Date : 27 September / September 2017

02

LAPORAN KEPADA PEMANGKU KEPENTINGAN

REPORT TO STAKEHOLDERS

42	Laporan Direksi <i>Board of Directors' Report</i>
50	Profil Direksi <i>Board of Directors' Profile</i>
52	Sambutan Dewan Komisaris <i>Message from the Board of Commissioners</i>
56	Profil Dewan Komisaris <i>Board of Commissioners' Profile</i>
57	Struktur Organisasi <i>Organizational Structure</i>
58	Manajemen Allianz Life Indonesia <i>Allianz Life Indonesia Management</i>
60	Ikhtisar Keuangan <i>Financial Highlights</i>
62	Pembahasan dan Analisis Manajemen <i>Management Discussion and Analysis</i>
78	Produk <i>Products</i>



Penyempurnaan Berkelanjutan *Continuous Improvement*

Dengan semangat mewujudkan kesempurnaan,
kami terus membangun sistem dan proses kami.

*With the spirit of perfection, we strive to continuously enhance
our systems and processes.*



LAPORAN DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS' REPORT

JAN-JORIS LOUWERIER

Direktur Utama
President Director

"Keberhasilan kami dalam meraih prestasi yang memuaskan di semua jalur dilandasi oleh sebuah prinsip utama, bahwa pertumbuhan usaha Allianz Life Indonesia harus seiring dengan kualitas pelayanan."

"The excellent performance in all channels is based on a key principle, that Allianz Life Indonesia's business growth must be aligned with service quality."

"Posisi keuangan kami yang kuat tercermin dari nilai Rasio Tingkat Solvabilitas sebesar 379%, di atas batas minimum yang ditentukan oleh regulator sebesar 120%."

"Our strong financial position is reflected in our Risk-Based Capital (RBC) of 379%. This is above the minimum regulatory requirement threshold of 120%."

Pemangku kepentingan yang terhormat,

Saya mewakili Direksi PT Asuransi Allianz Life Indonesia ("Allianz Life Indonesia"), menyampaikan laporan ini sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kinerja Perusahaan sepanjang 2017. Di tahun 2017, berkat dukungan dan kerja sama yang kuat dari banyak pihak, Allianz Life Indonesia berhasil mencatatkan kinerja yang sangat menggemblirakan. Prestasi yang sangat baik ini sekaligus menjadi bukti bahwa Perusahaan berhasil mempertahankan kualitas pelayanan yang terbaik bagi seluruh nasabahnya.

Di tahun 2017, Indonesia mencatat tingkat pertumbuhan ekonominya pada 5,07%. Kendati hasil tersebut di bawah target dan perkiraan awal banyak pihak, pertumbuhan ekonomi pada tahun 2017 merupakan yang tertinggi sejak 2014. Pertumbuhan PDB diikuti oleh perkembangan pasar modal, yang kinerjanya menggemblirakan. Sepanjang tahun 2017, Indeks Harga

Dear Valued Stakeholders,

On behalf of the Board of Directors of PT Asuransi Allianz Life Indonesia ("Allianz Life Indonesia"), I would like to submit this report as a form of accountability for the Company's performance throughout 2017. In 2017, thanks to the strong support and cooperation of many, Allianz Life Indonesia recorded an outstanding performance. This excellent achievement demonstrates that the Company has continued to maintain the best quality of service for all its customers.

In 2017, Indonesia's economy grew 5.07%, which although below the initial target and estimates, was the highest achieved since 2014. In line with this GDP growth, the capital market's performance was encouraging. In 2017, the Jakarta Composite Index (JCI) rose 19.99% to 6,355.65 with the market capitalization of the Indonesia Stock Exchange (IDX) growing by 22.52% to Rp7,052



Saham Gabungan (IHSG) naik 19,99% ke level 6.355,65 dengan nilai kapitalisasi pasar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tumbuh 22,52% menjadi Rp7.052 triliun. Harga-harga juga tetap terjaga, dengan laju inflasi yang terkendali di kisaran 3%, nilai tukar rupiah yang fluktuasinya masih dalam batas wajar, dan kenaikan upah minimum yang terjadi di Indonesia.

STRATEGI & KINERJA BISNIS 2017

Pertumbuhan ekonomi dan pasar modal yang sangat baik pada tahun 2017 berdampak positif terhadap bisnis Allianz Life Indonesia. Kami berhasil mencatatkan pertumbuhan di semua jalur distribusi. Jalur agensi, yang menjadi ujung tombak utama kami, berhasil mencatatkan pertumbuhan sebesar 15,03%. Jalur *bancassurance* berhasil tumbuh 9,76% berkat kuatnya kerja sama dengan berbagai mitra perbankan. Sementara itu, dari jalur *group business*, Allianz Life Indonesia terus berinovasi dengan menghadirkan berbagai produk dan layanan yang menjawab kebutuhan akan asuransi kesehatan di sejumlah segmen usaha.

Keberhasilan kami dalam meraih prestasi yang memuaskan di semua jalur tersebut dilandasi oleh sebuah prinsip utama, bahwa pertumbuhan usaha Allianz Life Indonesia harus seiring dengan kualitas pelayanan. Bahkan lebih dari itu, kami harus dapat memberikan lebih dari sekedar kepuasan, melebihi ekspektasi para nasabah melalui pengalaman layanan yang Allianz tawarkan.

Masih rendahnya penetrasi industri asuransi dan kesadaran masyarakat akan pentingnya produk asuransi masih merupakan tantangan utama bagi kami untuk memberikan perlindungan yang lebih luas bagi masyarakat Indonesia. Sebagai upaya untuk mengatasi tantangan tersebut, kami senantiasa menerapkan budaya yang *customer-centric* dalam setiap aktivitas kami, dalam diri para karyawan dan juga mitra bisnis kami.

Rangkaian produk yang lengkap dan kompetitif di pasar terbukti berhasil menjadikan Allianz Life Indonesia pilihan nasabah. Produk *Unit Link* yang menjadi produk unggulan kami telah memberikan imbal hasil yang sangat baik dan konsisten bagi nasabahnya. Kami juga berinovasi dengan menghadirkan berbagai jenis perlindungan tambahan (*rider*) baru yang memberikan perlindungan untuk berbagai macam penyakit.

Upaya kami dalam memberikan pelayanan yang memuaskan tergolong sukses, hal ini ditunjukkan melalui hasil *Net Promoter Score* (NPS) sebesar 28%, yang menjadikan Allianz sebagai *loyalty leader* di industri asuransi pada tahun 2017. Di samping itu, melalui *Loyalty Program*, kami memberikan apresiasi bagi para nasabah yang telah setia dan mempercayakan perlindungan atas diri mereka kepada Allianz. Beberapa program yang sebelumnya telah kami luncurkan sebagai bentuk penghargaan bagi para nasabah setia kami adalah *Allianz Smart Point* dan beberapa program khusus bagi nasabah Platinum. Program ini bertujuan untuk memberikan manfaat lebih banyak dari perlindungan yang telah mereka miliki.

trillion. Prices were also maintained, with inflation controlled within the 3% range, the rupiah exchange rate fluctuating within reasonable limits, and minimum wages increased across the country.

2017 BUSINESS STRATEGY & PERFORMANCE

The excellent economic and capital market growth in 2017 had a positive impact on Allianz Life Indonesia's business. We recorded growth across all distribution channels, with the agency channel, our major driving force for business, growing by 15.03%. The bancassurance channel grew by 9.76% thanks to our solid cooperation with our banking partners. Meanwhile, in the group business channel, Allianz Life Indonesia continued to innovate by offering products and services to answer the needs for health insurance in a number of business segments.

The excellent performance in all channels is based on a key principle, that Allianz Life Indonesia's business growth must be aligned with service quality. However, we must provide more than just customer satisfaction, we must exceed our customers' expectations, through the service experiences that Allianz has to offer.

The low penetration by the insurance industry, and the public awareness regarding the importance of insurance products, are still major challenges as we endeavor to provide broader protection to more Indonesians. In an effort to overcome this, through our employees and business partners, we continue to apply our customer-centric culture in all of our activities.

A comprehensive and competitive range of products in the market have proven successful in making Allianz Life Indonesia the customers' top choice. Our flagship product, Unit Link, has provided excellent and consistent returns for our customers. We also innovated ourselves by presenting new types of insurance riders that provide protection for different types of diseases.

Our efforts to provide satisfactory services has been successful, as shown by our Net Promoter Score (NPS) of 28% in 2017, making Allianz the leader in the insurance industry with regard to customer loyalty. Also, with our Loyalty Program, we show our appreciation to loyal customers who continued to entrust their protection to Allianz. Some of the programs we have launched reflect our appreciation for our loyal customers and include Allianz Smart Point, and Platinum customer Programs. These programs provide more benefits for the customers in addition to their ongoing protection.

DIGITALISASI PROSES BISNIS

Transformasi digital yang terjadi di industri asuransi menawarkan kesempatan berharga. Peningkatan penetrasi pengguna internet di Indonesia yang semakin tinggi, mencapai lebih dari 132 juta jiwa atau 52% dari total penduduk Indonesia di tahun 2017, mengharuskan kami untuk dapat menghadirkan layanan yang semakin lincah dan mudah diakses oleh para nasabah yang membutuhkan asuransi.

Allianz Life Indonesia menyadari pentingnya hal ini dan telah melakukan investasi yang substansial untuk meningkatkan kualitas layanannya. Selain melakukan proses digitalisasi pada berbagai proses bisnis untuk memperkuat fungsi dan meningkatkan efisiensinya, kami menyediakan *platform digital* yang kini mempermudah para nasabah dalam mengakses berbagai layanan kami. Ini meliputi *Expert Underwriting System (EUS)* yang memberikan layanan yang lebih baik dan lebih cepat bagi nasabah selama proses penjualan. EUS mengotomasi pemrosesan *underwriting* menjadi lebih nyaman, akurat dan transparan bagi nasabah kami.

Di samping itu, kami menjalin kerja sama dengan berbagai mitra berbasis digital, seperti GO-JEK dan Halodoc, dalam rangka memberikan kelengkapan manfaat bagi para nasabah sekaligus memperluas jaringan distribusi. Pencapaian kami dalam kemitraan-kemitraan strategis kami pandang cukup efektif dalam mengembangkan bisnis dan mendorong pertumbuhan Perusahaan.

KINERJA KEUANGAN 2017

Berbagai inisiatif dalam pengembangan produk, penyempurnaan proses bisnis, dan peningkatan kualitas layanan bagi nasabah yang dilakukan di 2017 membuahkan hasil yang memuaskan dalam wujud posisi keuangan kami yang lebih kuat.

Di tahun 2017, Allianz Life Indonesia berhasil mencatatkan kenaikan Pendapatan Premi Bruto (PPB) sebesar Rp10,03 triliun, atau 10,25% lebih tinggi dibandingkan hasil tahun 2016. Allianz Life Indonesia juga mampu meningkatkan Total Dana Kelolaan menjadi Rp32,38 triliun, naik 14,51% dibandingkan tahun sebelumnya.

Dari keseluruhan PPB yang didapatkan Perusahaan, jalur *Bancassurance* menjadi penyumbang terbesar dengan kontribusi 50,33%, disusul oleh agen profesional kami sebesar 41,47%.

Penurunan laba bersih Allianz dibanding tahun sebelumnya, dipengaruhi oleh strategi investasi yang dilakukan Allianz guna meningkatkan pertumbuhan bisnis serta layanan kepada nasabah, misalnya investasi di bidang digital, sumber daya manusia, serta kanal distribusi.

Posisi keuangan kami yang kuat tercermin dari nilai Rasio Tingkat Solvabilitas sebesar 379%, di atas batas minimum yang ditentukan oleh regulator sebesar 120%.

BUSINESS PROCESS DIGITALIZATION

The digital transformation taking place in the insurance industry, offers tremendous opportunities. The technology penetration rate in Indonesia has reached more than 132 million internet users people, or 52% of Indonesia's total population in 2017, compelling us to deliver easily accessible and competent services to customers in need of insurance.

Understanding this development, Allianz Life Indonesia made substantial investments to improve the quality of our services. In addition to digitizing our business processes to strengthen functionality and enhance efficiency, we provide a number of digital platforms to make it easier for our customers to access our services. These include the Expert Underwriting System (EUS), which provides a faster and better service to our customers during the sales process. EUS automates the underwriting processes in a more convenient, accurate and transparent way for our customers.

Also, we have collaborated with a number of digital-based partners, such as Go-Jek and Halodoc, to provide supplementary benefits to our customers as well as to expand our distribution network. We believe that fostering these strategic partnerships has been effective in developing our business and driving the Company's growth.

2017 FINANCIAL PERFORMANCE

The product development initiatives, business process improvements, and customer service developments implemented in 2017 helped deliver satisfactory results as seen in our stronger financial position.

In 2017, Allianz Life Indonesia increased its Gross Written Premiums (GWP) to Rp10.03 trillion, up 10.25% compared to 2016. Allianz Life Indonesia also increased its Assets Under Management to Rp32.38 trillion, up 14.51% compared to the previous year.

The Bancassurance channel was the largest GWP contributor, accounting for 50.33% of the total, followed by our professional Agency with 41.47%.

Allianz's decline in net income compared to the previous year was influenced by our investment strategy to promote business growth and customer service, which involved investments in digitalization, human resources, and distribution channels.

Our strong financial position was reflected in our Risk-Based Capital (RBC) of 379%. This is significantly above the minimum regulatory requirement threshold of 120%.

TATA KELOLA PERUSAHAAN

Dalam menjalankan aktivitas bisnis, Allianz Life Indonesia senantiasa menjunjung tinggi nilai-nilai dan etika bisnis, dan mematuhi berbagai regulasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan regulator terkait lainnya. Perusahaan telah menerapkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik di semua lapisan organisasi dan di seluruh aktivitas bisnisnya.

Ini mencakup penerapan manajemen risiko dan sistem pengendalian internal secara disiplin dan terstruktur, untuk memastikan semua risiko yang dihadapi Perusahaan dalam menjalankan bisnisnya senantiasa terkendali dan dapat dimitigasi secara optimal. Kinerja tata kelola perusahaan yang baik akan terus kami jaga, seiring komitmen kami untuk menjadi yang terdepan di tengah industri yang modal utamanya tak lain adalah kepercayaan.

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Sejalan dengan aktivitas bisnis utamanya sebagai badan usaha yang bergerak di bidang jasa keuangan, Perseroan memfokuskan program *corporate social responsibility* (CSR) yang dikelolanya salah satunya mempromosikan program literasi keuangan. Ini terlaksana khususnya dengan mendukung program-program edukasi keuangan Pemerintah untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat. Kami percaya melalui pengenalan produk-produk keuangan serta perencanaan dan pengelolaan keuangan yang lebih baik, kualitas hidup masyarakat Indonesia akan dapat meningkat. Allianz Life Indonesia mendirikan Yayasan Allianz Peduli untuk menjalankan program-program CSR Allianz. Pada tahun 2017, Yayasan Allianz Peduli telah melaksanakan lebih dari sembilan program CSR. Beberapa yang kami anggap cukup berhasil adalah program *EMPOWERED*, *Trust Network Finance*, dan pengelolaan sampah di daerah Guntur, Jakarta Selatan.

PERUBAHAN KOMPOSISI DIREKSI

Pada tahun 2017, terjadi perubahan komposisi anggota Direksi dengan pengunduran diri Joachim Wessling dari jabatannya sebagai Direktur Utama. Sebagai penggantinya, pemegang saham Perusahaan telah menunjuk saya, Jan-Joris Louwerier, sebagai Country Manager dan Direktur Utama yang baru terhitung mulai November 2017, dan Handojo Gunawan Kusuma sebagai Wakil Direktur Utama di Juli 2017.

RENCANA & PROSPEK BISNIS 2018

Industri asuransi di Indonesia memiliki prospek yang sangat baik di tahun-tahun mendatang. Tingkat penetrasi asuransi yang masih rendah, serta meningkatnya standar hidup masyarakat, menjanjikan potensi bisnis yang luar biasa. Kendati demikian, kendala utama yang harus kami hadapi adalah rendahnya kesadaran di masyarakat akan pentingnya produk asuransi maupun perencanaan keuangan.

CORPORATE GOVERNANCE

When conducting our business, Allianz Life Indonesia always upholds business values and ethics, and complies with regulations from Otoritas Jasa Keuangan (OJK) and other relevant regulators. The Company has applied the principles of good corporate governance at all organization levels and in all business activities.

This includes operating risk management and internal control framework in a disciplined and structured manner, to ensure that all risks faced by the Company in the course of running the business are controlled and can be optimally mitigated at all times. We will continue to maintain a good corporate governance performance, as our commitment to being at the forefront of an industry whose core capital is trust.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

In line with our core business activity as a financial services company, the Company through its corporate social responsibility (CSR) program promotes financial literacy. We support the Indonesian Government's financial education programs to improve the public's financial literacy. We believe through the introduction of financial products, as well as better financial planning and management, the quality of life for all Indonesians will increase. Allianz Life established Yayasan Allianz Peduli to support Allianz's CSR programs, and in 2017, they implemented more than nine CSR programs. Some of the highlights were EMPOWERED, Trust Network Finance, and Waste Management in Guntur Village, South Jakarta.

CHANGES IN THE BOARD OF DIRECTORS' COMPOSITION

In 2017, there were changes to the Board of Directors' membership composition following the resignation of Joachim Wessling as President Director. The Company's shareholders appointed me, Jan-Joris Louwerier, as the new Country Manager and President Director in November 2017, and Handojo Gunawan Kusuma as Vice President Director in July 2017.

BUSINESS PLANS & PROSPECTS IN 2018

The prospects for Indonesia's insurance industry in the coming years are remarkably bright. The relatively low insurance penetration rate, as well as increasing living standards, promises tremendous business opportunities. However, the main obstacles we face are the low public awareness of the importance of insurance products and financial planning.

Untuk mengatasi tantangan ini, kami akan fokus memperkuat agen-agen profesional kami, mengingat pelayanan bersifat personal yang diberikan oleh para konsultan asuransi ini merupakan aspek yang terpenting dalam industri asuransi. Kami juga akan merekrut lebih banyak agen asuransi dari generasi *millennial*, yang merupakan segmen dengan potensi ekonomi luar biasa pada saat ini.

Kami juga akan semakin memperluas inisiatif digitalisasi dalam berbagai proses bisnis, untuk menunjang peningkatan kualitas pelayanan kami bagi nasabah. Perusahaan telah melengkapi para agen dengan berbagai *digital tools* yang akan semakin memperlancar proses pelayanan mereka ke para nasabah. Selain itu, kami juga menyediakan beragam layanan digital bagi para nasabah kami, seperti telekonsultasi yang bekerja sama dengan aplikasi Halodoc. Kami juga berencana untuk menggandeng lebih banyak mitra perbankan, sehingga kami dapat memperluas layanan perlindungan kami ke basis nasabah yang lebih luas.

APRESIASI

Akhir kata, kami segenap Direksi memberikan apresiasi yang tertinggi kepada seluruh karyawan, dan mitra usaha yang telah bekerja keras dan menyumbangkan upaya dan hasil terbaik mereka bagi Allianz Life Indonesia. Kami berterima kasih kepada seluruh nasabah, yang telah mempercayai dan mendukung kami sehingga kami agar terus memberikan solusi dan layanan terbaik.

To address these challenges, we will focus on strengthening our professional agency channel, as a personalized service provided by the insurance advisors still remains very important in the insurance industry. We will focus on recruiting insurance agents from the millennial generation, a segment that possesses tremendous economic potential.

We will further expand our digitalization initiatives in our business processes, to enhance the service quality for our customers. The Company has provided its agents with a wealth of digital tools to further streamline and improve their service to customers. We will also provide a variety of digital services for our customers, such as teleconsultation using the Halodoc application. We also plan to engage more banking partners, so that we can reach and provide protection to a wider range of customer.

APPRECIATION

In closing, the Board of Directors gives its highest appreciation to all our employees and business partners who have worked hard and contributed their best efforts and results to Allianz Life Indonesia. We would like to thank all of our customers, who have trusted and supported us in providing 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

PROFIL DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS' PROFILE



Jan-Joris Louwerier

Direktur Utama / *President Director*

Warga Negara Belanda, lahir 13 Juni 1974 (usia 43 tahun). 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, born on 13 June 1974 (aged 43). 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.



Handojo Gunawan Kusuma

Wakil Direktur Utama / *Vice President Director*

Warga Negara Indonesia, lahir 13 September 1963 (usia 54 tahun). Menjabat Wakil Direktur Utama Perusahaan sejak tahun 2017. Sempat bekerja antara lain di Asuransi Cigna dan Zurich Life Insurance sebelum bergabung dengan Allianz Group pada 2000. Jabatan terakhirnya sebelum bergabung dengan Perusahaan adalah Regional Chief Agency Officer di Allianz SE, Regional Office, Singapura. Beliau lulus dengan gelar *Master of Business Administration* dari Western Michigan University, AS, dan Associate Customer Service (ACS) dan Associate Insurance Agency Administration (AIAA) dari Life Office Management Association, AS.

Indonesian citizen, born on 13 September 1963 (aged 54). Has served as the Company Vice President Director since 2017. Prior to joining Allianz Group in 2000, he worked at Asuransi Cigna and Zurich Life Insurance, with his last position as Regional Chief Agency Officer at Allianz SE, Regional Office, Singapore. He holds a Master of Business Administration degree from Western Michigan University, USA, and has an Associate Customer Service (ACS) and an Associate Insurance Agency Administration (AIAA) from the Life Office Management Association, USA.



Todd Robert Swihart

Direktur / Director

Warga negara Amerika Serikat, lahir 27 April 1969 (usia 48 tahun). 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, born on 27 April 1969 (aged 48). 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.



Meylindawati Tjoa

Direktur / Director

Warga negara Indonesia, lahir 7 Agustus 1972 (usia 45 tahun). 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, born on 7 August 1972 (aged 45). 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.

SAMBUTAN DEWAN KOMISARIS

MESSAGE FROM THE BOARD OF COMMISSIONERS

"Kami menyediakan solusi untuk kebutuhan masyarakat Indonesia yang semakin lama semakin menyadari pentingnya memiliki produk asuransi unggulan untuk melindungi jiwa dan kesehatan mereka."

"We are providing solutions to the needs of the Indonesian people who are becoming increasingly more aware of having excellent insurance products to protect their lives and health."

Yang terhormat pemegang saham dan pemangku kepentingan,

Kami dengan senang hati melaporkan pencapaian gemilang Perusahaan di 2017, tahun di mana pemulihan ekonomi terjadi di banyak negara di dunia, termasuk Indonesia, yang mencatat pertumbuhan stabil pada 5,1% (yoy).

Allianz Life Indonesia, yang merupakan bagian dari Allianz Asia-Pasifik, adalah salah satu mesin pendorong pertumbuhan yang utama di kawasan ini. Allianz Asia-Pasifik sendiri terus memperkuat posisinya dan berkontribusi semakin banyak terhadap pertumbuhan Allianz Grup global. Ini merupakan hasil dari komitmen yang kuat untuk menyediakan solusi asuransi dan keuangan yang tak hanya menjawab kebutuhan nasabah, tetapi juga praktis dan nyaman bagi mereka.

Dear shareholders and stakeholders,

It is with pleasure that we report our resounding accomplishments in 2017, a year that saw renewed recovery in many of the world's economies, including Indonesia, where a stable year-on-year (yoy) growth of 5.1% was recorded.

As part of Allianz Asia-Pacific, Allianz Life Indonesia is one of the key drivers of growth for the region, and continues to strengthen and is fast becoming an important contributor to the Allianz Group. This has been driven by a strong commitment to provide insurance and financial solutions that not only meet our customers' needs, but also provide them with greater comfort and convenience.



HEINZ WALTER DOLLBERG
Komisaris Utama
President Commissioner

"Bagi kami, kepercayaan adalah sesuatu yang harus diperjuangkan, dan khususnya di Allianz Life Indonesia kami bekerja maksimal untuk menjaga kepercayaan nasabah."

"We believe trust must be earned, and at Allianz Life Indonesia we are making sure that we work hard to maintain the trust given by our customers."

Melalui dukungan yang kuat dari Allianz Grup yang reputasinya mendunia, kami menyediakan solusi untuk kebutuhan masyarakat Indonesia yang semakin lama semakin menyadari pentingnya memiliki produk asuransi unggulan untuk melindungi jiwa dan kesehatan mereka. Kami berfokus lebih dari sekadar memberikan cakupan produk yang maksimal dan komprehensif; kami juga berupaya memberikan pengalaman terbaik bagi nasabah.

Per akhir 2017, kami telah memperoleh kepercayaan dari total 7.987.844 tertanggung. Kepercayaan merupakan hal yang akan selalu kami jaga. Bagi kami, kepercayaan adalah sesuatu yang harus diperjuangkan, dan khususnya di Allianz Life Indonesia kami bekerja maksimal untuk menjaga kepercayaan nasabah.

Komitmen tersebut dilengkapi dengan keahlian teknis dan pengalaman kami yang luas dalam bisnis asuransi, sehingga kami dapat mempertahankan kepercayaan nasabah dan menarik banyak nasabah baru. Di 2017, GWP kami bertumbuh 10,25%, dengan laba bersih Rp313,77 miliar serta aset dan ekuitas masing-masing mencapai Rp35,75 triliun dan Rp6,03 triliun.

Kinerja tersebut sangat baik, mengingat banyaknya tantangan dan peluang di industri ini. Oleh karena itu, Dewan Komisaris menyampaikan apresiasi atas upaya para karyawan beserta mitra distribusi atas pencapaian istimewa ini.

Dewan Komisaris menyadari bahwa bisnis hanya dapat meraih keberhasilan dalam jangka panjang apabila memiliki landasan yang kuat. Seluruh upaya bisnis di Allianz Life Indonesia didukung oleh praktik manajemen risiko yang cermat dan komprehensif serta praktik tata kelola perusahaan yang terbaik dan konsisten—kedua hal ini senantiasa kami awasi, sebagaimana telah terlaksana sepenuhnya di 2017. Bagi kami, kemajuan Perusahaan selalu berjalan beriringan dengan kepatuhan terhadap semua peraturan.

With the Allianz Group's strong support and worldwide reputation, we are providing solutions to the Indonesian people who are becoming increasingly more aware about having excellent insurance products that protect their lives and health. Our focus is not just about providing a total and comprehensive coverage; we also strive to give our customers the best possible experience.

By end of 2017, we had gained the trust of 7,987,844 insured. Trust is something that we at the Allianz Group do not take for granted. We believe trust must be earned, and at Allianz Life Indonesia we are making sure that we work hard to maintain the trust given by our customers.

This commitment, combined with our technical expertise and extensive experience in the insurance business, has allowed us to retain the trust of our customers while acquiring many new ones. In 2017, our business grew by 10.25% in terms of GWP, net income amounted to Rp313.77 billion and our assets and equity reached Rp35.75 trillion and Rp6.03 trillion, respectively.

This was a strong performance considering the many challenges and opportunities faced by the industry. Therefore the Board of Commissioners expresses its appreciation for the efforts of our employees in collaboration with our distribution partners for this excellent achievement.

The Board of Commissioners recognizes that businesses can only succeed in the long term if it has strong foundations. All of Allianz Life Indonesia's business endeavors are supported by thorough and comprehensive risk management practices, and consistent implementation of the best corporate governance practices, both of which are under our constant supervision, and have been fully implemented in 2017. For in our view, progress goes hand in hand with compliance.

Sesuai dengan mandat yang diberikan kepada kami oleh pemegang saham, Dewan Komisaris telah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya terkait fungsi pengawasan pengelolaan Perusahaan sepanjang 2017. Kami terus berkoordinasi dengan Direksi. Direksi memberikan laporan secara berkala kepada Dewan Komisaris yang dibahas dalam rapat gabungan yang diadakan 12 kali pada 2017. Kami juga telah memastikan sistem pengendalian internal dilaksanakan dengan baik dan sesuai peraturan dan standar pengendalian yang berlaku.

Secara khusus, Komisaris Independen telah menjalankan perannya secara independen melalui jabatannya sebagai Ketua Komite Audit dan Komite Pemantau Risiko. Kedua komite ini telah dibentuk untuk membantu Dewan Komisaris menjalankan fungsi pengawasan yang baik terhadap kinerja keuangan, sistem pengendalian internal, dan pemeriksaan oleh auditor, serta kinerja dan kebijakan manajemen risiko yang ditetapkan oleh Direksi.

Kami memberikan penghargaan kepada Direksi atas kedisiplinannya dalam mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku di Indonesia sambil mengupayakan pertumbuhan yang optimal bagi Perusahaan, serta menciptakan nilai melalui interaksi dengan para pemangku kepentingan secara seimbang. Strategi pengembangan bisnis Perusahaan—sebagaimana dirancang dan diterapkan oleh manajemen—selalu diinspirasi oleh inovasi dan kemampuan beradaptasi, serta tekad dan keahlian.

Karena itulah, kami yakin bahwa Allianz Life Indonesia dapat terus berkecimpung dalam industri asuransi, di tengah derasnya tantangan zaman, dengan memahami ekspektasi nasabah, menjawab kebutuhan mereka, serta memberikan pelayanan dengan kualitas yang unggul. Kami berharap, seiring langkah kami ke depan, segala pencapaian kami sejauh ini dapat terus ditingkatkan.

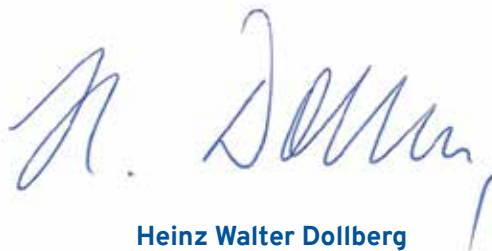
In accordance with the mandate given to us by our shareholders, the Board of Commissioners performed its supervisory duties and responsibilities related to the Company's management throughout 2017. We coordinated with the Board of Directors through joint board meetings, which were held 12 times in 2017, where we received and discussed the Board of Directors' reports. Furthermore, we also ensured that the internal control systems were running correctly, in accordance with the prevailing regulations and auditing standards.

Specifically, the Independent Commissioners have conducted their roles independently as the Chair of the Audit Committee and Risk Monitoring Committee. These two committees were formed to assist us in performing sound supervision on the Company's financial performance, internal control systems, and audits by internal and external auditors, as well as the risk management policies and performance as set by the Board of Directors.

We commend the Board of Directors for their disciplined approach in complying with the prevailing laws and regulations in Indonesia while pursuing optimum growth for the Company as well as creating value through their interactions with the stakeholders. The Company's business development strategies, as devised and executed by the management, have been inspired by innovation and adaptability, and determination and proficiency.

Therefore, we are confident that Allianz Life Indonesia will continue to engage in the insurance industry, regardless of the challenges of the times: by understanding its customers' expectations, catering to their needs, and serving them with unparalleled quality. We hope that as we go forward, what we have attained so far will only be enhanced.

Atas nama Dewan Komisaris PT Asuransi Allianz Life Indonesia,
On behalf of the Board of Commissioners of PT Asuransi Allianz Life Indonesia,



Heinz Walter Dollberg
Komisaris Utama
President Commissioner

PROFIL DEWAN KOMISARIS

BOARD OF COMMISSIONERS' PROFILES

Heinz Walter Dollberg

Komisaris Utama /
President Commissioner

Warga negara Jerman, lahir 29 Januari 1949 (usia 68 tahun). Diangkat sebagai Komisaris Utama Perusahaan pada 26 Oktober 2007. Sempat bekerja antara lain di Allianz Group di München dan Hong Kong. Saat ini juga menjabat sebagai Senior Advisor untuk Board of Allianz SE in Asia, Middle East & North Africa Divisions. Beliau lulus dari University of Freiburg, Jerman, pada tahun 1977.

German citizen, born on 29 January 1949 (aged 68). Appointed as the Company President Commissioner on 26 October 2007. Previously he was employed at the Allianz Group in Munich and Hong Kong. Currently also serves as Senior Advisor to the Board of Allianz SE in the Asia, Middle East & North Africa Divisions. He graduated from the University of Freiburg, Germany, in 1977.

Arit Firman

Komisaris Independen /
Independent Commissioner

Warga negara Indonesia, lahir 10 Maret 1944 (usia 73 tahun). Diangkat pertama kali sebagai Komisaris Independen Perusahaan pada 1 November 2007. Sempat bekerja antara lain di Asuransi Central Asia, Maskapai Reasuransi Indonesia, Asuransi Wuwungan, dan Allianz Utama Indonesia. Posisi terakhirnya sebelum diangkat sebagai Komisaris Independen Perusahaan adalah Direktur di Asuransi Central Asia. Beliau lulus dari Fachhochschule Köln, Jerman, pada tahun 1977.

Indonesian citizen, born on 10 March 1944 (aged 73). Appointed as a Company Independent Commissioner for the first time on 1 November 2007. Previously he was employed at Central Asia, Maskapai Reasuransi Indonesia, Asuransi Wuwungan, and Allianz Utama Indonesia. His final position prior to his appointment was as Director of Asuransi Central Asia. He graduated from Fachhochschule Köln, Germany, in 1977.

Ahmad Junaedy Ganie

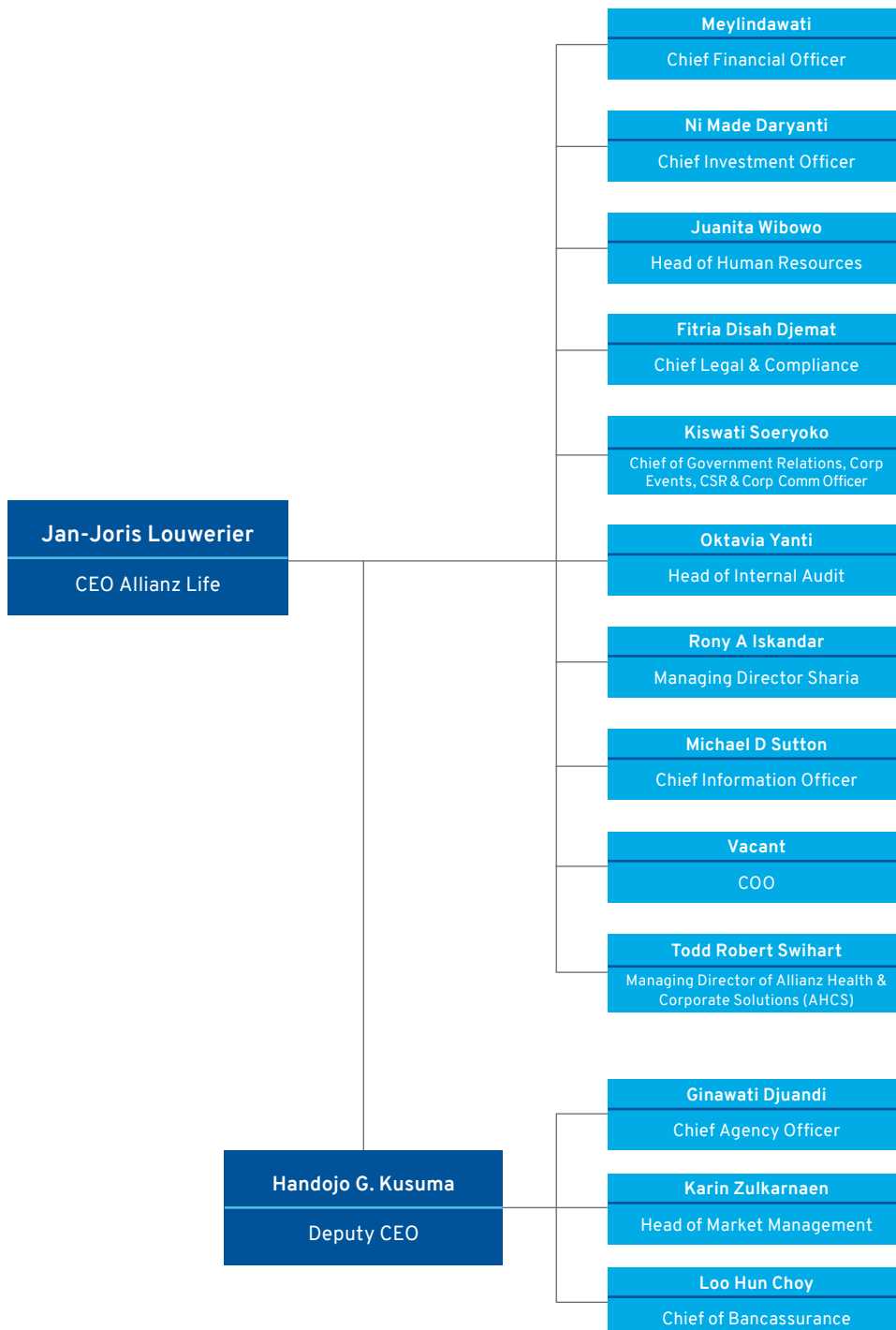
Komisaris Independen /
Independent Commissioner

Warga negara Indonesia, lahir 28 Desember 1956 (usia 61 tahun). Diangkat sebagai Komisaris Independen Perusahaan pada 15 April 2015. Sempat bekerja antara lain di Asuransi AIG Indonesia, Asuransi Cigna, dan AON Indonesia. Saat ini juga menjabat sebagai Komisaris Independen di Asuransi Allianz Utama Indonesia. Posisi terakhirnya sebelum diangkat sebagai Komisaris Independen Perusahaan adalah Direktur di BNI Life Insurance. Beliau lulus dari Universitas Padjajaran di bidang Hukum Bisnis dengan gelar Magister dan Doktor masing-masing pada tahun 2006 dan 2009.

Indonesian citizen, born on 28 December 1956 (aged 61). Appointed as a Company Independent Commissioner on 15 April 2015. Previously he was employed at Asuransi AIG Indonesia, Asuransi Cigna, and AON Indonesia. Currently also serves as Independent Commissioner at Asuransi Allianz Utama Indonesia. His final position prior to his appointment was as Director of BNI Life Insurance. He graduated with a Master's degree and Doctorate in Business Law from Universitas Padjajaran, in 2006 and 2009, respectively.

STRUKTUR ORGANISASI

ORGANIZATIONAL STRUCTURE



MANAJEMEN ALLIANZ LIFE INDONESIA

ALLIANZ LIFE INDONESIA MANAGEMENT



► *Ni Made Daryanti*

Chief Investment Officer
Chief Investment Officer



Juanita Wibowo ◀

Head of Human Resources
Head of Human Resources



► *Fitria Disah Djemat*

Chief Legal and Compliance
Chief Legal and Compliance



Kiswati Soeryoko ◀

Chief of Government Relations, Corp. Events, CSR & Corp. Comm. Officer
Chief of Government Relations, Corp. Events, CSR & Corp. Comm. Officer



► *Oktavia Yanti*

Head of Internal Audit
Head of Internal Audit



► ***Rony A Iskandar***

Managing Director Sharia
Managing Director Sharia



Mike Sutton ◀

Chief Information Officer
Chief Information Officer



► ***Ginawati Djuandi***

Chief Agency Officer
Chief Agency Officer



Karin Zulkarnaen ◀

Head of Market Management
Head of Market Management



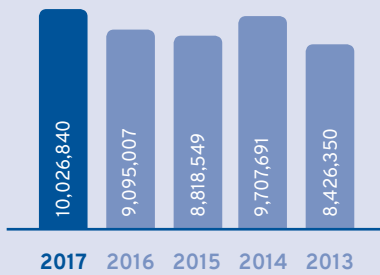
► ***Loo Hun Choy***

Chief of Bancassurance
Chief of Bancassurance

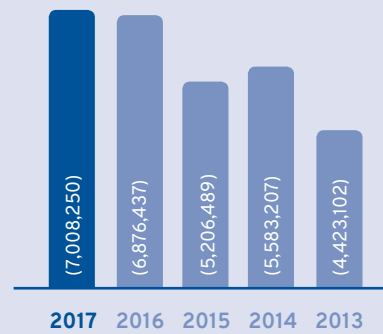
IKHTISAR KEUANGAN

FINANCIAL HIGHLIGHTS

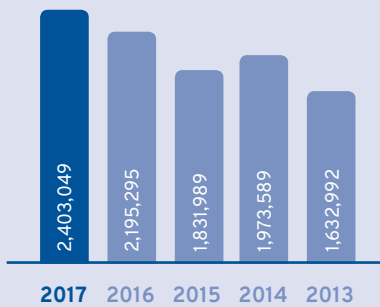
Premi Bruto
Gross Written Premium
dalam juta Rp / in Rp million



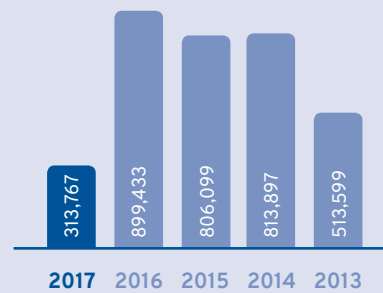
Pembayaran Klaim dan Manfaat
Claims & Benefit Payments
dalam juta Rp / in Rp million



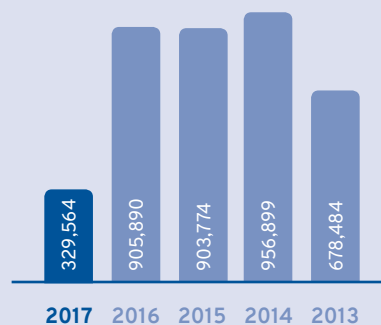
Premi yang disetahunkan
Annualized Net Premiums
dalam juta Rp / in Rp million



Laba Bersih
Net Income
dalam juta Rp / in Rp million



Laba sebelum Pajak
Profit Before Tax
dalam juta Rp / in Rp million



Ikhtisar Keuangan 2013-2017

Financial Highlights 2013-2017

(Dinyatakan dalam juta Rp, kecuali dinyatakan lain)

(Expressed in Rp million, unless stated otherwise)

	2017	2016	2015	2014	2013	
Pendapatan Premi Bruto	10,026,840	9,095,007	8,818,549	9,707,691	8,426,350	Gross Written Premium
Premi yang Disetahunkan	2,403,049	2,195,295	1,831,989	1,973,589	1,632,992	Annualized Net Premium
Beban Klaim	(7,008,250)	(6,876,437)	(5,206,489)	(5,583,207)	(4,423,102)	Claims Expenses
Pendapatan Investasi Bruto	3,717,209	2,815,166	273,654	3,063,809	353,664	Gross Investment Income
Beban Usaha	(3,150,442)	(2,880,097)	(2,590,687)	(2,452,960)	(2,002,512)	Operational Expenses
Laba Sebelum Pajak	329,564	905,890	903,774	956,899	678,484	Profit Before Tax
Laba Bersih	313,767	899,433	806,099	813,897	513,599	Net Income
Jumlah Aset	35,751,863	31,636,173	28,740,119	26,768,322	21,604,171	Total Assets
Jumlah Investasi	32,382,231	28,278,091	26,311,875	24,559,818	19,977,768	Total Investments
Jumlah Kewajiban dan Cadangan Teknis	27,527,468	24,436,046	22,909,265	22,756,023	18,809,711	Total Liabilities and Technical Reserve
Ekuitas	6,030,989	5,381,290	4,355,995	3,743,575	2,604,159	Equity
Dana Tabarru	548,309	477,453	369,858	268,724	190,301	Tabarru Fund
Risk-Based Capital (RBC)	379%	374%	391%	455%	539%	Risk-Based Capital (RBC)

PEMBAHASAN DAN ANALISIS MANAJEMEN

*MANAGEMENT DISCUSSION
AND ANALYSIS*



Kinerja Bursa Efek Indonesia yang tumbuh 20% di 2017 sangat mendukung kinerja bisnis investasi Allianz Life, seiring Perusahaan berupaya terus meningkatkan kualitas layanannya agar melampaui ekspektasi nasabah. Ditingkatkannya peringkat utang luar negeri Indonesia ke tingkat layak investasi oleh Standard & Poor's di 2017 yang disertai dengan membaiknya sejumlah indikator ekonomi makro di Indonesia dan angkat ekspor yang lebih tinggi mendorong keyakinan investor asing untuk menanamkan modalnya di Indonesia. Sebagai buktinya, tercatat nilai pembelian bersih oleh asing di pasar surat utang Indonesia sebesar Rp170,3 triliun di 2017.

The Indonesia Stock Exchange's 20% growth in 2017 significantly boosted Allianz Life's investment business performance, as the Company continued to improve its service quality to exceed customer satisfaction. Indonesia's sovereign rating upgrade to investment grade by Standard & Poor's in 2017, coupled with an improvement in a number of macroeconomic indicators in Indonesia, as well as higher export figures in 2017 boosted foreign investors confidence regarding investing in Indonesia. A testament to this was the foreign net buy of Rp170.3 trillion in Indonesia's bond market in 2017.

TINJAUAN KEUANGAN

FINANCIAL REVIEW

Pertumbuhan bisnis Allianz Life Indonesia dari tahun ke tahun tercermin dari peningkatan jumlah premi bruto (*gross written premium*—GWP) sebesar 10,25% di tahun 2017, menjadi Rp10,03 triliun, dari Rp9,10 triliun di tahun 2016.

Allianz Life Indonesia's business growth year on year is reflected by the total gross written premium (GWP) that increased 10.25% in 2017 to Rp10.03 trillion, from Rp9.10 trillion in 2016.

Sebesar sekitar 70,27% dari total GWP tahun 2017 berasal dari produk asuransi individu *Unit Link*. Dari sisi jalur distribusi, *bancassurance* dan agensi (Allianz Star Network—ASN) masing-masing mengontribusikan 50,33% dan 41,47% terhadap total GWP.

Around 70.27% of the total GWP in 2017 came from individual unit link insurance products. In terms of distribution channels, bancassurance and agency (Allianz Star Network—ASN) contributed 50.33% and 41.47% respectively.

Perusahaan membayarkan beban klaim total sebesar Rp7,01 triliun di tahun 2017 (naik hanya 1,92% dari nilainya di 2016), sehingga pendapatan investasi bruto tahun 2017 mencapai Rp3,72 triliun, naik 32,04% dibandingkan Rp2,82 triliun di 2016. Setelah dikurangi beban usaha dan pajak penghasilan, laba bersih Perusahaan di tahun 2017 mencapai Rp313,77 miliar.

In 2017, the Company disbursed total claims expenses amounting to Rp7.01 trillion, a slight increase of 1.92% from 2016, resulting in gross investment income in 2017 reaching Rp3.72 trillion, a 32.04% increase from Rp2.82 trillion in 2016. After deducting operating expenses and income tax, the Company recorded net income of Rp313.77 billion in 2017.

Total dana kelolaan (AUM) di 2017 meningkat sebesar 14,51%, dari Rp28,28 triliun di 2016 menjadi Rp32,38 triliun. Tiga alokasi dana kelolaan yang terbesar di 2017 adalah pada produk-produk ekuitas (40,40%), reksa dana (28,35%), dan deposito berjangka (18,57%).

In 2017, total assets under management (AUM) amounted to Rp32.38 trillion, an increase of 14.51% from Rp28.28 trillion in 2016. In 2017, the three largest AUM groups were equity products (40.40%), mutual funds (28.35%), and time deposits (18.57%).

Posisi aset Perusahaan per 31 Desember 2017 mencapai Rp35,75 triliun, naik 13,01% dari Rp31,64 triliun di 2016, sementara ekuitas meningkat 12,07% dari Rp5,38 triliun di 2016 menjadi Rp6,03 triliun. Dana *Tabarru* mengalami kenaikan 14,84%, dari Rp477,45 miliar per akhir 2016 menjadi Rp548,31 miliar per akhir 2017, sementara dana investasi peserta naik 22,64% menjadi Rp1,65 triliun.

The Company's total assets as of 31 December 2017 stood at Rp35.75 trillion, an increase of 13.01% from Rp31.64 trillion at the end of 2016, while equity rose 12.07% from Rp5.38 trillion at the end of 2016 to Rp6.03 trillion. Tabarru Funds also grew by 14.84%, from Rp477.45 billion at the end of 2016 to Rp548.31 billion at the end of 2017, while participants' investment funds rose 22.64% to reach Rp1.65 trillion.



LINDA CHANDRA ADI

Agen Asuransi Allianz Life Indonesia
Allianz Life Indonesia's Insurance Agent

Selama belasan tahun, saya telah bekerja di Allianz Life Indonesia dengan dilandaskan komitmen saya untuk mengubah kehidupan banyak orang. Caranya adalah dengan membantu setiap nasabah menjalani kehidupan mereka dengan lebih aman dan terproteksi. Saya pernah mengalami kondisi kesulitan finansial dan bangkit dari persoalan tersebut, itu sebabnya saya tidak pernah kenal kata menyerah dalam bekerja. Bersama dengan tim di Allianz yang telah menjadi seperti keluarga bagi saya, kami saling membangun kompetensi satu sama lain agar dapat meraih prestasi lebih tinggi lagi. Allianz Life Indonesia adalah tempat yang tepat bagi kami untuk saling berbagi strategi dan pengetahuan yang relevan di bidang asuransi, sambil terus belajar hal baru dan berinovasi. Saya yakin, untuk dapat meraih kesuksesan, kita harus senantiasa penuh dengan inspirasi dan jangan sampai kehilangan inisiatif untuk berupaya.

For more than ten years I have been working at Allianz Life Indonesia, powered by a single commitment, that is, to be an agent of change for people's lives. I do that by assisting each of my customers to have a more secure and protected life. I have personally been through many financial difficulties in life, and I have always been able to rise each time. That's why the word 'surrender' is not in my dictionary. Together with my team at Allianz, who have become like a family to me, we have built our competence together as we aim for higher achievements. Allianz Life Indonesia is the perfect place for us to share among ourselves strategies and knowledge relevant to the insurance industry, as we continue to learn new and innovative things. I strongly believe that to achieve success, we must always be full of inspiration and never give up the initiative to do things.

TINJAUAN BISNIS

BUSINESS REVIEW

Allianz Star Network

Kinerja Bisnis 2017

Kinerja pemasaran produk Allianz Life Indonesia telah lama didukung oleh Allianz Star Network (ASN), yang mengelola bisnis agensi dan berkontribusi 41,47% terhadap total pendapatan premi bruto di 2017.

Pendapatan premi bruto di 2017 dari ASN mencapai Rp4,16 triliun, meningkat 15,03% dari nilainya di tahun 2016, dan kontribusinya terhadap total juga sedikit lebih tinggi di 2017 dibandingkan 39,74% di 2016.

Kenaikan kontribusi ASN terhadap total pendapatan premi bruto di 2017 ini turut disokong oleh adopsi ASN Toolbox yang fitur-fiturnya semakin disempurnakan di tahun 2017.

Allianz Star Network

2017 Business Performance

Allianz Life Indonesia's marketing performance was strongly bolstered by the Allianz Star Network (ASN), which manages its agency business and contributed 41.47% to the total GWP in 2017.

Total GWP in 2017 from ASN rose by 15.03% to Rp4.16 trillion, compared to 2016. Its contribution to the total GWP was also higher in 2017, compared to 39.74% in 2016.

The increase in ASN's contribution to total GWP in 2017 was partially due to the adoption of ASN Toolbox, whose features continued to be improved in 2017.

Strategi Pengembangan Bisnis 2017

Allianz Life Indonesia terus memperkuat kompetensi dan profesionalisme para agennya yang tergabung dalam ASN dan tersebar di berbagai lokasi di Indonesia. Berbagai alat dan pelatihan diberikan untuk memfasilitasi para agen dalam mendorong produktivitas mereka, terutama melalui otomatisasi berbagai proses bisnis yang kini membuat aktivitas penjualan dan pemasaran mereka semakin efektif dan efisien. Semua ini dilakukan untuk memastikan bahwa nasabah mendapatkan pengalaman yang lebih baik dan memuaskan saat berinteraksi dengan perwakilan Perusahaan, dibandingkan ekspektasi awal mereka.

Berbagai pelatihan bagi agen ASN ditingkatkan baik dari jumlah kelas maupun pesertanya di tahun 2017, dibandingkan di 2016. Tercatat di tahun 2017 diselenggarakan total 986 kelas pelatihan—terdiri dari 139 kelas *Basic Training*, 48 kelas *Fast Track to Management*, dan 799 kelas *Continuous Professional Development*—dengan total 32.681 peserta. Jumlah ini mengalami kenaikan 261% dibandingkan jumlah peserta tahun 2016 sebanyak 9.053 orang. Jumlah kelas pelatihan di 2017 juga meningkat sebanyak 182% dari 350 kelas di 2016.

Prospek & Rencana Bisnis 2018

Perusahaan akan terus mengintegrasikan fitur *Expert Underwriting System* (EUS), yang diluncurkan tahun 2017 dan telah terbukti berperan besar dalam meningkatkan kinerja ASN. Jumlah aplikasi untuk polis asuransi jiwa dan kesehatan yang didaftarkan oleh agen-agen ASN melalui EUS diharapkan akan terus meningkat di tahun-tahun mendatang, seiring Perusahaan mendorong penggunaan EUS oleh seluruh agen ASN dalam melakukan pemasaran.

Allianz Health and Corporate Solutions

Kinerja Bisnis 2017

Fokus berkelanjutan pada kepuasan nasabah yang didukung dengan produk komprehensif dan layanan yang memberi nilai tambah menjadi pendorong pertumbuhan Allianz Health and Corporate Solutions (AHCS). Kepuasan nasabah merupakan landasan untuk pertumbuhan.

Di 2017, secara keseluruhan AHCS mencatat GWP sebesar Rp1,7 triliun. Sementara itu, total dana kelolaan dalam bentuk dana pensiun tumbuh 29% dibanding tahun sebelumnya hingga mencapai Rp 5,5 triliun.

Dilihat dari pangsa pasar, Allianz Life Indonesia berada di posisi ke 3 untuk *Employee Benefits* dan menempati posisi ke 5 untuk DPLK.

Strategi Pengembangan Bisnis 2017

Perusahaan terus berkembang berdasarkan strategi inti yakni menyediakan solusi perlindungan kesehatan yang dirancang sesuai kebutuhan pasar Indonesia dan ditawarkan melalui jalur distribusi yang beragam.

2017 Business Development Strategy

Allianz Life Indonesia continued to enhance the competencies and professionalism of its ASN's agents, spread across various locations in Indonesia. Many tools and training sessions were provided to the agents, to facilitate them and boost their productivity. This was achieved primarily through the automation of business processes to make their sales and marketing efforts more effective and efficient. This ensured that at any time when they were interacting with the Company's representatives, the customers would always have a more satisfying experience than they expected.

In 2017, training for ASN agents was intensified, in terms of both the number of classes and participants, compared to 2016. A total of 986 training classes were conducted in 2017 comprising 139 Basic Training classes, 48 Fast Track to Management classes, and 799 Continuous Professional Development classes, involving a total of 32,681 participants. This was a 261% increase from the 9,053 participants recorded in 2016, and the number of training classes in 2017 also saw an increase of 182%, from 350 classes in 2016.

2018 Outlook & Business Plans

Following its launch in 2017, the Company will continue to integrate its Expert Underwriting System (EUS), as it has so far proven to be one of the major drivers in boosting ASN's performance. The Company is encouraging the use of EUS for submitting life and health (medical) insurance policy applications by ASN's agents. As EUS becomes more widely adopted by all ASN agents, the number of policy submissions is expected to increase.

Allianz Health and Corporate Solutions

2017 Business Performance

The continued focus on customer satisfaction supported by comprehensive products and value added services enabled continued growth by Allianz Health and Corporate Solutions (AHCS). Customer satisfaction is seen as the foundation for growth.

In 2017, AHCS recorded GWP of Rp1.7 trillion. Meanwhile, the Assets Under Management (AUM) of pension funds grew by 29% from the previous year, to reach Rp5.5 Trillion IDR.

In terms of market share this placed Allianz Life Indonesia in the 3rd position for Employee Benefits and the number 5th position for DPLK.

2017 Business Development Strategy

The company continued to build on the core strategies of building health protection solutions that are tailored to the needs of the Indonesian market and offered through multiple distribution channels.

Peningkatan kerja sama adalah kunci untuk menjangkau segmen nasabah baru dan memperluas ekosistem layanan. Sejak tahun 2016, AHCS telah menyediakan perlindungan berupa produk asuransi kesehatan terjangkau dengan berbagai manfaat yang komprehensif bagi pengemudi GO-JEK dan anggota keluarga mereka. Program ini dirancang sesuai gaya hidup digital dan mobilitas tinggi dari pengemudi GO-JEK, dengan memadukan pelayanan digital dan tradisional.

Kecepatan dan ketepatan dalam pemrosesan klaim amat berpengaruh terhadap pengalaman nasabah. Untuk menjamin kepuasan nasabah, AHCS terus memastikan kemudahan dan kenyamanan semua nasabahnya tak hanya dalam hal mengajukan klaim menggunakan aplikasi digital eAZy Claim, tetapi juga dalam memperoleh pelayanan kesehatan yang dapat diandalkan, mulai dari opini dokter hingga resep obat dari para penyedia layanan yang telah menjadi mitra AHCS.

Layanan klaim didukung oleh akses nontunai ke layanan medis dan juga aplikasi *mobile* untuk membuat pengajuan klaim mudah dan sederhana. Selain itu, Perusahaan juga terus mempertahankan jaminan layanan (*service guarantee*) untuk menyelesaikan klaim nasabah dalam waktu 7 hari kerja. Allianz telah membayarkan 854 voucher (20% dari total kasus klaim) kepada nasabah sebagai wujud komitmen terhadap *service guarantee*. Inisiatif ini menghasilkan penilaian *Net Promoter Score* (NPS) sebesar 47% untuk kategori layanan klaim kesehatan.

Leveraging partnerships is key to reaching new customers segments and expanding our service eco-system. Since 2016, AHCS has provided affordable health insurance with a comprehensive range of benefits for GO-JEK Drivers and their family members. The program is design to adapt with GO-JEK Driver mobile and digital lifestyle, blending both digital and traditional service delivery.

Claims speed and accuracy is critical to the customer experience. To ensure customer satisfaction, AHCS continues to maintain convenience and comfort for all of its customers, not only when submitting claims through the eAZy Claim app, but also by offering reliable health service, from doctor's opinion to prescription from medical provider that are AHCS partners.

Claims service is supported by cashless access to medical care and a mobile application to make claims submission simple and easy. In addition, the company maintained its service guarantee of settling customers' claims within seven business days. Allianz paid 854 vouchers (2% from total claim cases) to our customers as part of Service Guarantee. This resulted in a 47% rate in Net Promoter Score (NPS) in health claims service.



MONICA OUDANG

Chief Human Resources Officer GO-JEK

GO-JEK merasa yakin dalam menjadikan Allianz Life Indonesia sebagai mitra bisnisnya karena *global brand* Allianz dan stabilitasnya yang telah terbukti melalui keberadaannya selama lebih dari 127 tahun—ini kualitas yang kami cari dari perusahaan asuransi. Allianz Life Indonesia juga memiliki pemikiran yang terbuka dan non-tradisional, serta juga sangat mendukung penggunaan teknologi dalam bisnisnya—ini sejalan dengan prinsip dan nilai-nilai yang dianut oleh GO-JEK sebagai perusahaan di bidang teknologi informasi. Sampai saat ini, kami merasa sangat puas dengan kinerja dan kerja sama Allianz Life Indonesia, yang kami pandang memiliki keinginan yang sangat kuat untuk berinovasi dan memanfaatkan teknologi. Allianz Life Indonesia telah membantu GO-JEK dalam memberikan perlindungan asuransi tak hanya bagi para mitra pengemudi GO-JEK tetapi juga karyawan, dan dengan demikian menciptakan nilai dalam tiga pilar yang ada di GO-JEK, yaitu inovasi, teknologi, dan *social impact*. Semoga ke depan GO-JEK dan Allianz Life Indonesia dapat bersama-sama meningkatkan literasi keuangan di masyarakat Indonesia secara luas, dan menghadirkan kesejahteraan bagi semua.

GO-JEK is firmly committed to collaborating with Allianz Life Indonesia as its business partner, owing to the Allianz's global brand and its stability, as proven by its existence in the industry for more than 127 years. This is a quality that we seek from an insurance company to partner with. Allianz Life Indonesia is also open-minded and possesses a non-traditional approach to doing business; it is highly supportive of the use of technology in business, in keeping with the principles and values we uphold at GO-JEK, as an information technology firm. We are very satisfied so far with Allianz Life Indonesia's performance and collaboration, as we see it's strong desire for innovation and increasing use of technology. Allianz Life Indonesia has assisted GO-JEK by providing insurance coverage not only for GO-JEK's drivers but also for our employees, thereby creating value for GO-JEK's three pillars of innovation, technology, and social impact. We hope that going forward GO-JEK and Allianz Life Indonesia can together empower the Indonesian society by improving their financial literacy, and in so doing bring greater welfare for all.



Akses yang luas bagi nasabah terhadap penyedia jasa layanan medis juga merupakan kunci kepuasan nasabah. Kemitraan baru dengan penyedia jasa kesehatan memperluas jaringan layanan sebesar 38% pada 2017 sehingga terdapat lebih dari 1.000 penyedia jasa kesehatan di seluruh Indonesia dan Asia Tenggara.

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

Prospek & Rencana Bisnis 2018

Pada tahun 2018, AHCS berharap untuk terus tumbuh. Tujuan ini dapat dicapai dengan menyediakan produk inovatif dan solusi 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 platform digital lainnya.

Providing our customers access to a broad range of medical providers is also key to customer satisfaction. New partnerships with healthcare providers expanded the provider network by 38% in 2017, reaching more than 1,000 medical providers across Indonesia and SE Asia.

Growth of the company's products and services are distributed by a broad network of insurance sales professionals leveraging the full capabilities of Allianz Life Indonesia.

2018 Outlook & Business Plans

In 2018, AHCS expects continued growth. This will be achieved by offering innovative products and service solutions that make it easier for our customers to access healthcare and simplify the customer experience.

Besides growth through our traditional channels, partnerships, such as those with GO-JEK, HaloDoc and other digital platforms, will continue to play a key role reaching new customer segments through digital distribution channels.

Allianz Life Bancassurance

Kinerja Bisnis 2017

Dengan berlanjutnya kerja sama yang telah berlangsung selama satu tahun dengan Maybank Indonesia, dan dengan kerja sama yang saling menguntungkan dengan mitra perbankan lainnya—antara lain HSBC, BTPN, dan Danamon—segmen *Bancassurance* Allianz Life Indonesia mencatatkan pertumbuhan pada *Gross Written Premium* (GWP) yang signifikan, yakni sebesar 9,76% dari Rp4,60 triliun menjadi Rp5,05 triliun. Dengan demikian, segmen ini menjadi kontributor terbesar terhadap GWP total di 2017.

Secara keseluruhan, per akhir 2017 terdapat 9 jenis produk asuransi Individual yang ditawarkan melalui mitra perbankan Perusahaan. Produk-produk ini mencakup Single Premium Unit Linked, Regular Premium Unit Linked, sekaligus Traditional Regular Premium Endowment Plans, yakni College Care dan Future Care, yang ditawarkan melalui HSBC. Melalui Maybank Perusahaan mendistribusikan produk syariah yakni My Protection Bijak, dengan manfaat unik berupa alokasi 100% premium untuk investasi dari sejak awal.

Strategi Pengembangan Bisnis 2017

Strategi utama dalam bisnis *Bancassurance* di 2017 berfokus pada tiga area utama berikut ini:

- 1) **Pertumbuhan**
Dengan penggabungan usaha HSBC Indonesia dan PT Bank Ekonomi Raharja, Perusahaan memandang perlunya melakukan penetrasi ke jaringan PT Bank HSBC Indonesia yang kini lebih luas. Ini menjadi salah satu fokus utama untuk menumbuhkan bisnis di tahun 2017. Selain itu, Perusahaan juga mengembangkan produk-produk yang cocok untuk ditawarkan ke segmen nasabah Maybank, sehingga menunjang pertumbuhan.
- 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 Induksi selama 19 hari di *Bancassurance Sales Academy* sebelum ditempatkan di bank-bank mitra.
- 3) **Pengalaman**
Inisiatif yang berorientasi kepada tenaga pemasaran disertai dengan penyempurnaan *platform* digital secara berkelanjutan dalam rangka memperlancar proses penjualan ke nasabah. *Platform* semacam ini meningkatkan keterlibatan dan pengalaman para nasabah selama proses penjualan. *Platform* tersebut juga sangat menghemat waktu untuk Allianz Life Indonesia dalam menerbitkan

Allianz Life Bancassurance

2017 Business Performance

Continuing the successful first year of our partnership with Maybank Indonesia, and with mutually-beneficial cooperation with other banking partners including HSBC, BTPN, and Danamon, Allianz Life Indonesia's Bancassurance segment recorded a significant growth in Gross Written Premium (GWP) that increased by 9.76%, from Rp4.60 trillion to Rp5.05 trillion, making this segment the largest contributor to Allianz Life's total GWP in 2017.

By end of 2017 there were 9 Individual insurance product types offered through our banking partners, including Single Premium Unit Linked, Regular Premium Unit Linked as well as Traditional Regular Premium Endowment Plans, i.e. College Care & Future Care offered via HSBC. Through Maybank, the Company also distributed a sharia-compliant product called My Protection Bijak, with the unique benefit of having 100% of the premium allocated to the investment at the start.

2017 Business Development Strategy

The key Bancassurance business strategies for 2017 revolved around 3 main areas of focus:

- 1) **Growth**
Following the merger of HSBC Indonesia and PT Bank Ekonomi Raharja, the Company saw the need to penetrate the enlarged PT Bank HSBC Indonesia network as one of the key focuses for growing the business during the year. In addition, the Company developed suitable products to offer to Maybank's customer segments, to form the backbone for growth with Maybank.
- 2) **Quality**
Bancassurance unit intensified its market penetration to its partnering banks' customers, by improving its insurance specialists productivity and competencies through various training programs, equipping them with useful marketing tools (such as interactive, ready-to-use digital applications), and recruited new insurance specialists to be stationed at the partnering banks. All new insurance specialists underwent a 19-day Induction Program conducted by the Bancassurance Sales Academy before they were deployed at the banks' premises.
- 3) **Experience**
The sales force-oriented initiative, coupled with our ongoing enhancements to the digital platforms, streamlined the sales process with the customers. These platforms enhanced the customers' engagement and experience during the sales process. The digital platforms also greatly shortened the turnaround time required by Allianz Life Indonesia to issue policies. Allianz Life Indonesia has several applications as

polis melalui platform digital ini. Dengan adanya platform digital ini, Perusahaan juga memiliki sejumlah aplikasi, seperti eAZy Connect, Allianz Smart Point, dan eAZy Claim, yang mempermudah nasabah dalam mengelola polis mereka di Perusahaan.

Prospek & Rencana Bisnis 2018

Perusahaan senantiasa mengupayakan perangkat-perangkat digital baru untuk mendorong produktivitas dan menyederhanakan proses-proses di sepanjang rantai nilainya, mulai dari pendekatan ke nasabah hingga penjualan. Oleh karena itu, Perusahaan telah melakukan investasi yang signifikan nilainya dalam teknologi untuk menghadirkan fitur-fitur terancang untuk memastikan pengalaman yang nyaman dan lancar bagi nasabah dalam bertransaksi dengan Perusahaan.

Terlebih lagi, Perusahaan bertekad untuk melanjutkan strateginya yang berlapis dua, yakni diversifikasi portofolio—dengan cara meluncurkan produk dan *fund* baru di seluruh jalur *Bancassurance*—dan pemberdayaan spesialis asuransi dan tenaga penjualan terkait lainnya. Perusahaan mengikutsertakan mereka dalam program-program pelatihan di *Bancassurance Sales Academy* agar mereka dapat menjadi tolok ukur di industri. Hal ini tentunya akan memperkuat kinerja Perusahaan dalam bisnis *Bancassurance*, dan memastikan Perusahaan dapat tumbuh dengan meyakinkan di tahun 2018.

Emerging Consumers

Kinerja Bisnis 2017

Allianz Life terus memperkuat posisinya di segmen pasar *emerging consumers* melalui berbagai inisiatif strategis. Pada tahun 2017 Perusahaan melaksanakan sejumlah *pilot projects* dalam upaya memecah kebuntuan distribusi produk asuransi mikro dengan cara memecah edukasi mengenai pentingnya perlindungan asuransi dalam bentuk media atau kegiatan yang sekaligus berfungsi sebagai penyedia akses terhadap produk asuransi itu sendiri. Sejauh ini, kegiatan tersebut telah menjangkau lebih dari 3.500 audiens di beberapa tempat seperti Kabupaten Tangerang, Kotamadya Tangerang Selatan, Jakarta Barat dan Kabupaten Pekalongan.

Pada tahun 2017, bisnis *emerging consumers* Perusahaan berhasil membukukan kenaikan 19,6% dalam pendapatan premi, menjadi Rp46,9 miliar. Kenaikan ini sebagian besar dikontribusikan secara organik melalui perluasan jaringan kemitraan Perusahaan. Per akhir tahun 2017, Perusahaan telah bermitra dengan 69 lembaga keuangan mikro di seluruh Indonesia.

Produk terdepan yang di 2017 berkontribusi paling banyak terhadap kenaikan premi adalah Payung Keluarga, yaitu asuransi jiwa kredit yang khusus dirancang untuk melindungi para peminjam kredit mikro. Total jumlah tertanggung produk Payung Keluarga per akhir 2017 tercatat sebanyak 6,3 juta individu.

part of this digital platform, including eAZy Connect, Allianz Smart Point and eAZy Claim, making it easier for customers to manage their policies with the Company.

2018 Outlook & Business Plans

The Company is always looking for new digital tools to boost productivity and streamline processes along the entire value chain, from approaching customers to closing sales. Therefore, the Company is making a considerable investment in technology to bring about state-of-the-art advancements to ensure a smooth and convenient experience for customers when doing business with the Company.

Also, the Company is committed to continuing its two-pronged strategy of portfolio diversification, by launching new funds and products across all Bancassurance channels, and by empowering insurance specialists and other sales forces. Enrolling them in the relevant training programs, conducted by the Bancassurance Sales Academy, will be the Company's way of making them the benchmark in the industry. This will strengthen the Company's performance in the Bancassurance business, where the Company is striving to achieve a convincing growth in 2018.

Emerging Consumers

2017 Business Performance

Allianz Life reinforced its position in the emerging consumers market through a range of strategic initiatives. In 2017 the Company carried out pilot projects in an effort to break the microinsurance product distribution deadlock, by educating the public on the importance of insurance protection through the media as well as through activities, where access to insurance products was provided. To date, these activities have reached out to more than 3,500 people in several locations, including Tangerang District, South Tangerang Municipality, West Jakarta, and Pekalongan District.

The Company's emerging consumers business recorded a 19.6% growth in premium income in 2017, to reach Rp46.9 billion. Most of this growth had been obtained organically, in keeping with the Company's network expansion efforts. As at end of 2017, the Company had developed partnerships with a total of 69 microfinance institutions across Indonesia.

The leading product in 2017, contributing the most to the premium income increase, was Payung Keluarga, a credit life insurance specifically designed to protect micro credit borrowers. The total number of insured parties under the Payung Keluarga product as at end of 2017 stood at 6.3 million individuals.

Di samping Payung Keluarga yang merupakan produk *compulsory* (produk asuransi ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari produk pinjaman), Perusahaan juga mendorong penjualan produk Sekoci yang diluncurkan di November 2016. Sekoci adalah asuransi jiwa mikro individual yang bersifat *voluntary* dan menjadi andalan inovasi Perusahaan untuk menjawab tantangan seputar distribusi asuransi mikro. Hingga akhir 2017, Sekoci telah terjual sekitar 2.000 polis.

Strategi Pengembangan Usaha 2017

Pengembangan usaha di bidang *emerging consumers* didukung oleh pelaksanaan *Global Awareness Campaign*—program yang digagas oleh Allianz Group untuk mengintensifikasi kegiatan-kegiatan edukasi masyarakat umum tentang produk asuransi sekaligus untuk memperkuat *brand positioning* Allianz dan mendorong penjualan produk-produk asuransi mikronya. Tujuan utamanya adalah agar produk asuransi mikro tersebut dapat dibeli langsung oleh konsumen tanpa melibatkan peran intensif agen namun cukup melalui petugas lapangan dari mitra Perusahaan. Dengan demikian, skala penjualan dapat ditingkatkan secara signifikan melalui biaya distribusi yang relatif rendah.

Proyeksi & Rencana Bisnis 2018

Allianz Life Indonesia berencana untuk terus mematangkan produk-produk asuransi mikronya agar dapat memperkuat penetrasinya di segmen bisnis ini. Diperkuat oleh digitalisasi berbagai proses dan layanan, yang bertujuan meningkatkan kualitas dan pengalaman dari sisi konsumen, Perusahaan akan senantiasa memperhatikan apa yang menjadi kebutuhan yang paling utama di segmen mikro. Dengan demikian, Perusahaan dapat cepat menanggapi kebutuhan tersebut dan mempertahankan posisinya di tengah persaingan di segmen bisnis ini.

Dana Investasi

Kinerja Bisnis 2017

Kinerja Bursa Efek Indonesia yang tumbuh 20% di 2017 sangat mendukung kinerja bisnis investasi Allianz Life, seiring Perusahaan berupaya terus meningkatkan kualitas layanannya agar melampaui ekspektasi nasabah. Ditingkatkannya peringkat utang luar negeri Indonesia ke tingkat layak investasi oleh Standard & Poor's di 2017 yang disertai dengan membaiknya sejumlah indikator ekonomi makro di Indonesia dan angkat ekspor yang lebih tinggi mendorong keyakinan investor asing untuk menanamkan modalnya di Indonesia. Sebagai buktinya, tercatat nilai pembelian bersih oleh asing di pasar surat utang Indonesia sebesar Rp170,3 triliun di 2017.

Sejalan dengan perkembangan di pasar, bisnis *Unit Link* Perusahaan mencatat pertumbuhan yang sangat baik. Dengan total 59 *fund* yang dikelola—yang menjadikan portofolio Perusahaan sebagai yang paling komprehensif di industri—total dana kelolaan (AUM) Allianz Life per akhir 2017 mencapai Rp32,38 triliun, naik 14,51% dari posisinya pada akhir 2016.

In addition to Payung Keluarga, which is a compulsory product (i.e. the insurance product is an integral part of the loan facility), the Company also increased the sales of its Sekoci product, launched in November 2016. Sekoci is a voluntary individual micro life insurance product that spearheads the Company's innovation to address the microinsurance product distribution challenges. By end of 2017, around 2,000 Sekoci policies had been issued.

2017 Business Development Strategy

The business development initiatives in the emerging consumers segment was supported by the Allianz Group-initiated Global Awareness Campaign to intensify activities intended to educate the general public on insurance products, while strengthening Allianz's brand positioning and boosting sales of its microinsurance products. Its main aim is to encourage the direct purchase of microinsurance products by consumers without intensively involving agents, but instead by engaging the field officers from the Company's business partners. In this respect, the scope and scale of sales could be significantly increased while distribution costs could be maintained at a low level.

2018 Outlook & Business Plans

Allianz Life plans to enrich its microinsurance product features to deepen its market penetration specifically in the microbusiness segment. Reinforced by the digitization of numerous processes and services aimed at enhancing the quality and improving the customer experience, the Company will continue to pay attention to what are the most important requirements in this micro segment. By so doing, they can quickly develop solutions to address these requirements, and thus maintain its standing amidst the competition in the business.

Investment Fund

2017 Business Performance

The Indonesia Stock Exchange's nearly 20% growth in 2017 significantly boosted the performance of Allianz Life's investment business, as the Company continued to improve its service quality to exceed customer satisfaction. Indonesia's sovereign rating upgrade to investment grade by Standard & Poor's in 2017, coupled with an improvement in various macroeconomic indicators in Indonesia as well as greater export figures in 2017 brought a renewed confidence among foreign investors regarding investing in Indonesia. A testament to this was the foreign net buy to the tune of Rp170.3 trillion recorded in Indonesia's bonds market in 2017.

In line with market developments, the Company's unit link business recorded an excellent growth. Managing a total of 59 funds, making the Company's portfolio among the most comprehensive in the industry, Allianz Life's total assets under management (AUM) at the end of 2017 reached Rp32.38 trillion, an increase of 14.51% from 2016.

Melayani berbagai kelompok investor dengan karakteristik dan tingkat toleransi risiko yang berbeda-beda, mulai dari yang konservatif hingga yang agresif, spektrum *fund Unit Link* Allianz Life Indonesia mencakup produk *fund* pasar uang, pendapatan tetap dan campuran, hingga *fund* internasional dan *fund* dengan sistem *risk on/risk off*. Di tahun 2017, seluruh *fund* ini mencatatkan kinerja positif, dengan tiga yang istimewa adalah:

- SmartLink Rupiah Equity Fund (AUM Rp9,8 triliun, naik 15,3% yoy);
- SmartLink Rupiah Balanced Fund (AUM Rp2,5 triliun, naik 3,0% yoy); dan
- SmartLink Rupiah Fixed Income Fund (AUM Rp1,1 triliun, naik 12,1% yoy).

Strategi Pengembangan Bisnis 2017

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. Di sepanjang 2017, keunggulan dalam menerapkan strategi investasi yang tepat ini juga disertai dengan kampanye pemasaran yang aktif oleh agen-agen dan bank-bank mitra Perusahaan. Selain itu, berbagai pembaruan juga diterapkan terhadap Investment Microsite Allianz (<http://investment.allianz.co.id>) sehingga nasabah dapat memperoleh informasi terkini mengenai kinerja *fund* dan kondisi ekonomi.

Dengan menerapkan bauran inisiatif pemasaran yang tepat, Perusahaan berhasil meningkatkan jumlah nasabahnya sebanyak 5,37%, menjadi 573.990 orang per akhir 2017, sementara jumlah pihak tertanggung naik 10,4% menjadi 7.987.844 pihak per akhir tahun. Perusahaan memelihara kepercayaan nasabah dengan memastikan tiga hal utama: pemahaman tentang risiko, pelayanan yang sangat baik dan melampaui ekspektasi nasabah, dan imbal hasil investasi yang optimal.

Proyeksi & Rencana Bisnis 2018

Tren pemulihan pasar di tahun 2017 akan terus terjaga di 2018, dengan didorong antara lain oleh sentimen positif dari ekspektasi kenaikan pasar saham dan stabilitas ekonomi makro Indonesia. Akan tetapi, dengan jadwal pemilihan umum kepala daerah yang akan berlangsung secara bersamaan di berbagai wilayah di Indonesia di tahun 2018 dan pemilihan umum di 2019, Perusahaan sangat memantau perkembangan politik di Indonesia yang berpotensi berdampak terhadap prospek pertumbuhan ekonomi di masa depan. Berbagai proyek infrastruktur utama Pemerintah juga akan menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia di 2018, yang akan dibarengi dengan kenaikan suku bunga di sejumlah negara maju, khususnya di AS, dan berbagai ketegangan geopolitik secara global.

Menghadapi tantangan ini, 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.

Serving different investor groups with different characteristics and risk tolerance levels, from conservative to aggressive, Allianz Life's unit link funds extends from money market, fixed income and balanced funds, to international funds and one risk on/risk off fund. In 2017, all of these funds recorded positive returns, with the top three highlights as follows:

- *SmartLink Rupiah Equity Fund (total AUM of Rp9.8 trillion, up by 15.3% yoy);*
- *SmartLink Rupiah Balanced Fund (AUM of Rp2.5 trillion, up by 3.0% yoy); and*
- *SmartLink Rupiah Fixed Income Fund (AUM of Rp1.1 trillion, up by 12.1% yoy).*

2017 Business Development Strategy

Allianz Life has always focused on quickly and tactfully responding to the dynamics in the market. The Company's best investment strategies have been underpinned by the principle of prudence as well as an appetite for optimal return. Throughout 2017, this excellence in implementing the right investment strategies was coupled by a vigorous marketing campaign run by its agents and partnering banks. In addition, further improvements were made to the Allianz Investment Microsite (<http://investment.allianz.co.id>), which customers can access to obtain the latest information on funds' performance and economic outlook.

By applying the right mix of marketing initiatives, the Company managed to increase its number of customers by 5.37%, reaching a total of 573,990 customers by end of 2017, with a 10.4% increase in the number of insured, which reached 7,987,844 by year-end. The Company continued to maintain the trust of its customers by ensuring three things: understanding of risk, impeccable service that exceeds customers' expectations, and optimal return of investment.

2018 Outlook & Business Plans

The market's upward trend in 2017 will hold in 2018, buoyed by a positive bullish sentiment in the stock market and Indonesia's macroeconomic stability. However, given the regional elections that will take place simultaneously in 2018, and the planned general election in 2019, the Company is closely monitoring the political developments in Indonesia that could potentially impact future economic growth. The Government's push for completion of major infrastructure projects will also be a driving factor for Indonesia's economic growth in 2018, together with increasing interest rates in developed countries, most importantly in the US, and any prolonged geopolitical tension.

Allianz Life is approaching these challenges with an equal share of caution and optimism. As a trusted global financial institution, Allianz Life has the necessary experience and robust financial fundamentals to harness the market developments, and will continue along a path of optimum return for its customers.

Allianz Life Sharia

Kinerja Bisnis 2017

Pertumbuhan industri asuransi syariah di Indonesia yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, mencapai 21,9 % di 2017, membawa dampak yang sangat positif terhadap pertumbuhan kinerja unit bisnis Allianz Life Sharia.

Terjadi peningkatan bisnis baru yang signifikan sebesar 15,9% berdasarkan jumlah polis, sementara total pendapatan premi bruto meningkat 20,02% dari Rp845,44 miliar di 2016 menjadi Rp1,01 triliun per akhir 2017. Sejalan dengan pertumbuhan tersebut, Dana Tabarru mengalami kenaikan 14,92% menjadi Rp548,31 miliar, dari Rp477,12 miliar per akhir 2016.

Pertumbuhan yang sangat sehat di industri asuransi syariah dan unit bisnis syariah Perusahaan didorong oleh sejumlah faktor, antara lain terus meningkatnya kesadaran masyarakat untuk memiliki produk perlindungan keuangan berbasis syariah, yang disikapi oleh Perusahaan dengan menambahkan tenaga pemasaran untuk produk-produk syariah.

Bagaimanapun juga, 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.

Strategi Pengembangan Bisnis 2017

Untuk mendukung pertumbuhan bisnisnya di segmen syariah, Perusahaan secara berkelanjutan mengembangkan sumber daya di bidang syariah, antara lain dengan meningkatkan jumlah agen yang memegang lisensi syariah. Selama tahun 2017 terdapat 4.717 agen baru yang memiliki lisensi syariah. Per akhir 2017, total agen yang menjual asuransi syariah Allianz tumbuh 9% menjadi 5.939 agen.

Mendukung program regulator untuk memperluas literasi keuangan khususnya mengenai produk-produk syariah kepada masyarakat Indonesia, unit bisnis syariah Allianz Life Indonesia terus melaksanakan sosialisasi dan pelatihan secara berkala bagi tenaga pemasaran Allianz di seluruh Indonesia.

Sebagaimana di tahun-tahun sebelumnya, Allianz Life Indonesia memberikan motivasi bagi para agen penjual melalui Seminar Motivasi Syariah, yang diikuti oleh lebih dari 1.200 agen di tahun 2017. 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.

Allianz Life Sharia

2017 Business Performance

The sharia insurance industry in Indonesia that has been on the rise year on year, grew 21.9% in 2017. This brought a markedly positive impact on the performance growth of Allianz Life's Sharia business unit.

There was a significant increase of 15,9% in new business, based on the number of policies issued, while total gross premium income rose by 20.2% from Rp845.44 billion in 2016 to Rp1.01 trillion as at end of 2017. In line with this growth, Tabarru Funds increased by 14.92% to Rp548.31 billion, from Rp477.12 billion in 2016.

The sound growth in the sharia insurance industry and in the Company's sharia business unit was driven by a number of factors including, the increasing awareness of people to hold sharia- based financial protection products, which the Company addressed by increasing the number of sales people dedicated to sharia products.

The penetration of sharia industry market in Indonesia remains relatively low, meaning sharia products still have an immense potential to grow further in the future, along with the more intensive socialization by the sharia financial industry together with the government.

2017 Business Development Strategy

To support its sharia segment's business growth, the Company continued to develop its resources by expanding the number of agents with sharia licenses. In 2017, there were 4,717 new sharia-certified agents. By the end of 2017, the total number of agents selling Allianz's sharia insurance products grew by 9%, to 5,939.

Supporting the regulator's programs to foster financial literacy, especially for sharia products, among Indonesian people, Allianz Life's sharia business unit continued to conduct regular information disseminations and training sessions for all Allianz marketing personnel in the country.

As in previous years, Allianz strengthened the sales agents' motivation through Sharia Motivation Seminars, which were participated in by more than 1,200 agents in 2017. With stronger competencies and more diverse expertise, as well as higher confidence levels, they were able to support the Company's sales of sharia insurance products to the public.



Sementara itu, 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 2017 untuk bidang syariah meliputi perencanaan keuangan Islam, pelatihan dasar asuransi syariah, dan pemasaran produk syariah.

Prospek & Rencana Bisnis 2018

Industri keuangan syariah termasuk asuransi syariah di Indonesia diprediksi akan terus meningkat di tahun 2018 dan selanjutnya, didukung oleh pemahaman masyarakat yang diharapkan semakin kuat tentang produk-produk syariah, seiring meluasnya upaya sosialisasi dan edukasi dari berbagai pihak yang terlibat.

Menyikapi peluang pertumbuhan tersebut, Allianz Life Sharia di tahun 2018 berencana untuk memperkuat jalur distribusinya terutama bancassurance dan keagenan. Selain itu, Allianz Life Sharia juga berencana mengembangkan semakin banyak ragam produk syariah yang dapat menjawab kebutuhan nasabah di pasar. Langkah ini diharapkan dapat mendukung upaya Perusahaan menjangkau lebih banyak konsumen baru di segmen ini di tahun-tahun selanjutnya.

Meanwhile, the staff's competencies related to sharia, including all sales people, were enhanced by enrolling them in Islamic finance-themed training programs, with a particular emphasis on sharia insurance. The sharia training conducted in 2017 included Islamic financial planning, basic sharia insurance training, and sharia product marketing.

2018 Outlook & Business Plans

The Islamic finance industry, including sharia insurance, in Indonesia is projected to continue expanding in 2018 and beyond, supported by a stronger public understanding of sharia products, as socialization and education efforts from all parties involved are intensified.

In response to these growth opportunities, in 2018 Allianz Life Sharia aims to strengthen its distribution channels, especially in bancassurance and agency. Allianz Life Sharia also plans to develop a greater range of sharia products to address the customers' needs in the market. These measures are expected to attract new customers in this segment in greater numbers over the following years.



Pengelolaan Nasabah

Allianz Life Indonesia mengelola program pengelolaan nasabah yang terdigitalisasi dan terintegrasi, melalui Allianz Care, yang mampu menyimpan seluruh interaksi antara Perusahaan dengan nasabah agar dapat meningkatkan kualitas dan efektivitas layanan Tim Customer Management terhadap kebutuhan nasabah yang disampaikan melalui telepon, e-mail, dan kunjungan langsung ke kantor cabang. Selain itu, program ini juga membantu menyeragamkan standar pelayanan terhadap nasabah di semua lokasi cabang Perusahaan di seluruh Indonesia.

Allianz Care dapat diakses oleh semua nasabah melalui nomor kontak tersentralisasi, yaitu 1500 136 (untuk produk asuransi konvensional) dan 1500 139 (untuk syariah), dengan jam operasional yang telah diperpanjang di tahun 2017, menjadi

Customer Management

Allianz Life Indonesia runs an integrated and digitized customer management program called Allianz Care. It records all interactions between the Company and its customers, and helps in improving the quality and efficacy of the Customer Management Team's service to customers requiring assistance via the phone, e-mail, or direct visits to the branch offices. In addition, this program also helps to standardize customer service across all the Company's branches in Indonesia.

Allianz Care is accessible to all customers via centralized contact points, 1500 136 (for conventional insurance products) and 1500 139 (for sharia products), and with its extended operational hours in 2017, it now serves customers from 8 in the morning to 8 in the

mulai dari pukul 8 pagi hingga 8 malam. Inisiatif perpanjangan waktu operasional Allianz Care ini bermanfaat bagi nasabah yang baru dapat menghubungi Perusahaan selepas mereka pulang dari kantor, dan turut berkontribusi terhadap peningkatan *Net Promoter Score* (NPS) Allianz sebanyak 26 poin di 2017.

Selain itu, inisiatif Contact Center 8-8 ini juga bermanfaat dari segi *Business Partner Relationship Management* (BPRM), dengan membantu agen dan jalur distribusi lainnya untuk mempercepat akuisisi nasabah baru dan melayani nasabah terkait penyediaan informasi polis.

Upaya ini turut didukung oleh perbaikan berkelanjutan yang Perusahaan jalankan di semua cabang-cabangnya, antara lain dalam penyeragaman kondisi fisik gedung dan ketersediaan tenaga kerja yang tepat dan memadai di setiap cabang, disesuaikan dengan kebutuhan bisnis hari ke hari di cabang tersebut. Digitalisasi dan penambahan infrastruktur di cabang untuk membuat nasabah semakin nyaman dalam berinteraksi dengan Perusahaan juga terus dilakukan. Perusahaan memantau dan mengevaluasi aspek-aspek ini secara berkala sepanjang 2017.

Digitalisasi merupakan tema besar yang diusung oleh Allianz Life Indonesia sebagai bagian dari lima inisiatif strategis Allianz Grup secara global. Melalui digitalisasi, Perusahaan tak hanya mengotomasi proses-proses yang sebelumnya dilakukan secara manual, tetapi juga melakukan simplifikasi sehingga proses bisnisnya lebih efektif dan efisien. Salah satu upaya digitalisasi yang diterapkan di 2017 adalah penyediaan informasi umum terkait produk dan layanan dalam suatu lokasi terpusat di intranet, yang dapat diakses semua pihak yang berkepentingan, khususnya tim *Contact Center* (yang berhadapan langsung dengan nasabah) secara cepat. Di 2018, upaya ini akan dilanjutkan dengan pembentukan portal Allianz eAZyConnect khusus bagi nasabah untuk mengakses status, riwayat, dan informasi lainnya terkait polis mereka langsung dari telepon seluler mereka.

Untuk terus memotivasi peningkatan kualitas layanan seluruh karyawannya, Perusahaan menjalankan inisiatif *WOW Service Awards*. Melalui inisiatif ini, karyawan-karyawan dengan kinerja layanan yang terbaik berbagi pengalaman dan pengetahuan dengan karyawan lainnya, yang juga diberi kesempatan berpartisipasi dalam berbagai pelatihan untuk mengasah kompetensi layanan mereka. Inisiatif ini juga merupakan salah satu cara Perusahaan untuk meningkatkan NPS dari setiap aspek yang menjadi tanggung jawab Tim *Customer Management* dalam melayani kebutuhan nasabah.

evening. This initiative has proved to be beneficial to customers that normally find it difficult to contact the Company at work, and thus can only do so after they return home. This was reflected by the increase in Allianz's Net Promoter Score (NPS) by 26 points in 2017.

The Contact Center 8-8 initiative has improved Business Partner Relationship Management (BPRM) by assisting agents and other distribution channels to speed up the process of acquiring new customers and serving existing customers' needs related to their insurance policies.

This initiative has also been supported by the continuous improvements taking place across all Company branches, in terms of standardization of the office buildings' physical conditions, and the availability and adequacy of a competent workforce at every branch in keeping with the branches' day-to-day business needs. The Company has been rolling out the new digitization initiatives and infrastructure improvements at the branches to enhance the customers' level of convenience when dealing with the Company. These aspects were monitored and evaluated regularly throughout 2017.

Digitization has been one of the major undertakings of Allianz Life Indonesia as part of the Allianz Group's five global strategic initiatives. Through digitization, the Company not only automates processes that were previously performed manually, but also simplifies and streamlines these processes to make them more effective and efficient. One of the digitization initiatives in 2017 was the placement of general information regarding products and services in one centralized source, the intranet, accessible to all concerned parties, in particular the Contact Center team that has to deal directly with customers quickly. In 2018, this will be further augmented with the establishment of the Allianz eAZyConnect portal, which will allow customers to directly access the status, history, and other information related to their policies, using their mobile phones.

To further motivate the service quality of all its employees, the Company runs a WOW Service Awards initiative. Through this initiative, employees that have demonstrated the best performance, share their experience and knowledge with their colleagues, and are also allowed to participate in various training programs to enhance their service competence. This is also part of the Company's efforts to increase NPS with regard to all aspects of the Customer Management Team, as they continue to address customers' needs.

TINJAUAN OPERASIONAL

OPERATIONAL REVIEW

Digitalisasi tetap merupakan inti utama dari berbagai upaya Allianz Life Indonesia untuk meningkatkan efisiensi operasionalnya, yang diyakini akan dapat meningkatkan pengalaman bagi nasabah sekaligus menurunkan biaya karena proses-proses bisnisnya lebih ramping. Di 2017, sejumlah inisiatif digitalisasi dilakukan di berbagai aspek operasi, dan hasil-hasilnya sejauh ini sangatlah menjanjikan.

Perampingan proses penting di 2017 salah satunya adalah penerapan *Expert Underwriting System* (EUS), yang mengurangi ketergantungan Perusahaan terhadap para *underwriter*-nya, karena fungsi mereka kini tergantikan oleh kemampuan *underwriting* EUS yang terotomasi. Sejak diluncurkan di pertengahan 2017, Perusahaan telah mendorong penggunaan EUS oleh para agen, dan telah cukup banyak agen yang melakukan *log in* ke sistem ini dan mengirimkan aplikasi baru melalui modul *Expert Underwriting* dari *ASN Toolbox* di 2017. Pekerjaan agen yang terkait dengan hal ini—sebagai *underwriter* di lapangan—telah dioptimalkan oleh EUS mengingat responsnya yang jauh lebih cepat. Selain itu, proses *Quality Checking* memastikan akurasi data nasabah yang dimasukkan melalui EUS.

Implementasi EUS telah diterima dengan baik, oleh agen dan juga nasabah. Karena agen dapat melakukan pendaftaran aplikasi secara lebih cepat, mereka memiliki waktu yang lebih banyak untuk melayani kebutuhan nasabah dan mencari solusi yang tepat bagi mereka, sehingga dapat memenuhi ekspektasi nasabah dan meningkatkan pengalaman mereka dalam berinteraksi dengan Allianz Life Indonesia. Agar dapat terus meningkatkan transparansi dan mempercepat proses, ke depannya, Departemen Underwriting akan terus mengotomasi fitur-fitur lainnya melalui EUS dan sistem terkait lainnya, sehingga pengalaman nasabah akan menjadi lebih nyaman.

Perusahaan terus melanjutkan upaya untuk mengajak seluruh nasabahnya untuk bermigrasi ke layanan *e-statement* di 2017. Layanan ini tak hanya dapat nasabah akses dengan mudah melalui *smartphone*, tetapi juga lebih aman dari segi penyampaian datanya dan lebih mudah pengarsipannya. Inisiatif ini juga dilakukan untuk mengurangi penggunaan kertas dan produksi limbah kertas, sehingga lebih ramah lingkungan.

Digitization remains at the heart of Allianz Life Indonesia's efforts to improve its operational efficiency, which in turn will improve the customer experience, as well as reduce costs owing to a more streamlined set of processes. In 2017, a number of digitization initiatives were undertaken across various operations aspects, and the results to date have been encouraging.

Streamlining processes was undertaken in 2017, one being the Expert Underwriting System (EUS), which reduced the Company's dependence on its underwriters, as their functions were replaced by the EUS's automated underwriting capabilities. Since it was rolled out in mid-2017, the Company has been promoting its use among its agents, and in 2017 there was a sizeable number of agents successfully logging into and submitting applications via the ASN Toolbox's Expert Underwriting module. The agents' associated duties, as field underwriters, have been optimized by the EUS owing to much faster responses. In addition, the Quality Checking process ensures the accuracy of customer data submitted through EUS.

EUS implementation has been well received by both agents and customers alike. As agents require less time for application submission, they have more time to cater to their customers' needs and formulate the right solutions for them, so as to correctly address the customers' expectations and improve their overall experience in dealing with Allianz Life Indonesia. To improve transparency and speed up processes more, the Underwriting Department plans to introduce more extensive automation in the EUS as well as other related systems, therefore ensuring a more convenient experience for customers.

In 2017 the Company continued to encourage all of its customers to migrate to the e-statement service, which is not only more readily accessible to them (directly on their smartphones), but is also more secure with respect to data delivery, and easier archiving. This initiative also aims to reduce paper use and its associated paper waste, thus is more environmentally friendly.



Terkait penyelesaian klaim, di tahun 2017 Perusahaan menerima 4.783 klaim, dan 3.796 di antaranya telah diselesaikan. Total pembayaran klaim di 2017 mencapai Rp643,6 miliar dan USD 462.666. Di tahun 2017 pula Perusahaan memperkuat mitigasi risiko *fraud* terkait klaim, dengan menerapkan prosedur verifikasi dokumen klaim yang lebih terinci. Rasio klaim dapat diturunkan dengan menganalisis klaim secara cermat, sementara pembayaran klaim kepada nasabah juga dapat dilakukan secara lebih cepat.

Ke depannya, Perusahaan akan menerapkan sistem pelaporan otomatis untuk pengelolaan klaimnya, dan juga akan menerapkan mekanisme pengingat otomatis untuk lebih mempercepat proses investigasi klaimnya.

In 2017, the Company received 4,783 claim settlements, with 3,796 being settled. Total claims payments in 2017 amounted to Rp643.6 billion and USD462,666. In 2017, the Company strengthened its fraud risk mitigation for claims, by enforcing a thorough claims document verification procedure. By carrying out meticulous analyses of the , the claims ratio was lowered, and at the same time claims settlements to customers were quicker.

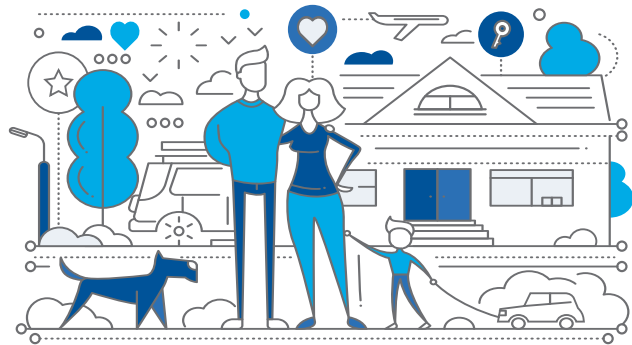
Going forward, the Company plans to introduce an automated reporting system for its claims management, and will also implement an auto-reminder follow up mechanism to speed up the claims investigation process.

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.

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.

The Company's life insurance products are marketed via the Allianz Star Network (ASN), whose members 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 protection benefits with positive allocation beginning from the first year, and provides additional benefit options covering 100 critical illnesses, death or accidental disability, total disability due to illness or accident, premium exemption, as well as daily benefits should the participant be hospitalized and undergo surgery at a hospital. The sharia version of this product is available as Allisya Protection Plus.

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

SmartLink Maxi Fund Plus is a unit link product with single premium payment that provides maximum investment benefits coupled with life protection for the policyholder. The sharia version of this product is available as Allisya Maxi Plus Fund.

TASBIH is the first sharia term life saving insurance product in Indonesia for hajj fund planning. It offers assurance in funding according to the set policy age, to support customers in preparing their hajj plans, together with a medical evacuation benefit.

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 ditekankan 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.

Manfaat Tambahan (Rider)

Accidental Death & Disablement Benefit

Perlindungan terhadap risiko meninggal dunia, cacat tetap total dan cacat tetap sebagian sebagai akibat dari kecelakaan.

Term Life

Perlindungan terhadap risiko kematian dengan penambahan jumlah jiwa tertanggung pada jumlah dasar tertanggung.

Critical Illness 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.

Allianz Life Bancassurance

Through its cooperation with domestic and foreign banks, namely HSBC, Maybank Indonesia, and BTPN. Allianz Life Indonesia offers insurance products that are tailored to the needs of the customers of these bank partners. These products include unit link, endowment/traditional insurance product, and credit life insurance.

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

Endowment/Traditional Insurance Product covers life insurance product with 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 large outstanding debt amounts, and equipped with a number of benefits, including death benefit.

Riders

Accidental Death & Disablement Benefit

Provides protection against the risk of death, total permanent disability, and partial disability resulting from accidents.

Term Life

Provides protection against the risk of death with additional life sum assured on top of basic sum assured.

Critical Illness Plus/CI Accelerated

Provides protection against 49 types of critical illnesses with two options, suited to the customer's needs. The benefits will be paid without deducting the basic insurance benefit for CI Plus. CI Accelerated has various optional protection period, i.e. up to 85 years of age.

CI 100

Manfaat tambahan yang memberikan perlindungan terlengkap 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 pertanggungansian CI.

Total Permanent Disability/TPD Accelerated

Perlindungan terhadap Cacat Tetap Total akibat penyakit ataupun kecelakaan, dengan dua pilihan sesuai kebutuhan nasabah. Manfaat dapat dibayarkan tanpa atau dengan mengurangi Manfaat Asuransi Dasar.

Payor Protection/Spouse Payor Protection

Manfaat yang menawarkan pembebasan premi dan Allianz akan melanjutkan premi tersebut sampai seolah-olah berusia 65 tahun, jika pemegang polis/pasangan pemegang polis meninggal dunia.

Payor Benefit/Spouse Payor Benefit

Manfaat yang menawarkan pembebasan premi dan Allianz akan melanjutkan premi tersebut sampai dengan usia 65 tahun, jika pemegang polis/pasangan pemegang polis terdiagnosis salah satu dari 49 penyakit kritis atau mengalami cacat tetap total.

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 and Surgical Care Plus

Perlindungan terhadap kesehatan berbentuk manfaat rawat inap dan manfaat tindakan bedah, serta manfaat tambahan lainnya seperti perawatan kanker, fisioterapi, dan cuci darah. Untuk kenyamanan, produk ini menyediakan fasilitas tanpa biaya tunai (*cashless*) di jaringan rekanan dan cara penggantian (*reimbursement*) untuk non-rekanan.

CI 100

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 even to the most critical conditions (catastrophic stage). The insured will be protected until the age of 100 years, and has three additional benefits (diabetic complications, angioplasty & catastrophic) that will be paid as additional bonuses for the CI sum insured.

Total Permanent Disability/TPD Accelerated

Provides protection against Total Permanent Disability due to illness or accident, with two options that suit the customer's needs. The benefits will be paid with or without reduction to the Basic Insurance Benefits.

Payor Protection/Spouse Payor Protection

Provides benefits that offer premium exemption, and Allianz will continue the premium payments until the age of 65, should the policyholder or the spouse of the policyholder pass away.

Payor Benefit/Spouse Payor Benefit

Provides benefits that offer premium exemption, and Allianz will continue the premium payments until the age of 65, should the policyholder or the spouse of the policyholder be diagnosed with one of the 49 critical illness, or should any of them result in total permanent disability.

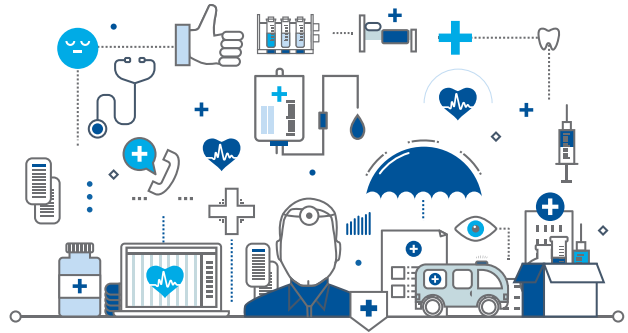
Flexicare Family

Provides protection against health risks for the customers and their families covering inpatient care and accident risk. The cash payment benefits will be paid through a reimbursement scheme during hospitalization.

Hospital and Surgical Care Plus

Comprehensive health protection in the form of inpatient and surgical benefits, as well as additional benefits such as cancer treatment, physiotherapy, and hemodialysis. For greater convenience, the product provides cashless facilities within network providers and reimbursements for non-network providers.

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, *AlliSya 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 (if they are included in the policy) with competitive premiums and benefits, ranging from inpatient, outpatient, dental and maternity benefits. Cashless facilities are available for inpatient and maternity treatment, and a co-share option is available for outpatient and dental benefits. This product is also available in sharia, as AlliSya Care.

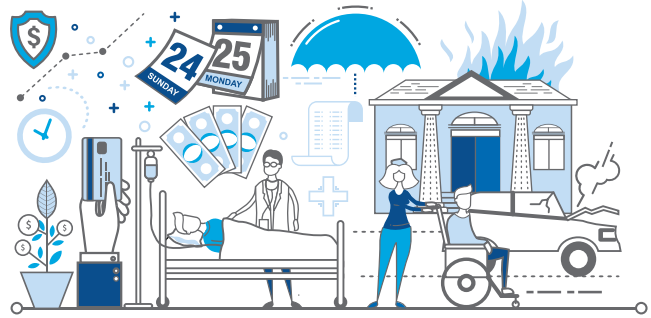
SmartMed Premier is a comprehensive health insurance with a worldwide coverage, providing a choice of outpatient benefits as well as maternity, and dental benefits. Protection includes lump sum benefits for chemotherapy, hemodialysis, funeral expenses, emergency evacuation and repatriation, and other benefits.

Group Health Insurance

SmartHealth Group is a health insurance program for group participants that not only provides benefits should the employee or their family become ill, but also provides benefits that includes inpatient, outpatient, maternity, dental and spectacles benefits. Available in three choices tailored to the participating company's health services requirements and budget for its employee health care: SmartHealth Classic Premier, SmartHealth Blue Sapphire, and SmartHealth Light Titanium.

SmartSavings Advanced is a saving product that provides protection benefits for pension preparation.

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 should the insured party die due to an illness or accident during the credit period. If the insured party (debtor) dies, then the remaining loan will be paid off by Allianz Life Indonesia. The advantage of this product is that the benefits received by the heirs will be twice the loan amount in addition to the amount paid.

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

Payung KesehatanKu provides daily cash benefits should the insured party is 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 56 *fund* bagi nasabahnya. Sebanyak 17 di antaranya merupakan *fund Unit Link* yang dipasarkan oleh agensi dan *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 56 alternative funds for customers, 17 of which are unit link funds, marketed via agents and bancassurance. Customers can select any fund that has a risk profile that suits their investment characteristics with the prevailing market conditions. The Company regularly reports its funds' performance directly to its customers, helping them monitor their investments' performance.



FARIZ MAHENDRA

Nasabah Allianz
Allianz Customer

“Salah satu keuntungan menjadi nasabah Allianz adalah adanya Allianz Smart Point yang saya dapatkan jika membayar premi. Smart point ini memberikan pengalaman baru bagi saya karena saya bisa menukarkan point dari setiap pembayaran premi dengan berbagai macam penawaran menarik dari *merchant-merchant*. Hanya dengan menunjukkan poin di aplikasi, saya bisa mendapatkan keuntungan-keuntungan menarik. Salah satunya, saya bisa nonton gratis dengan menukarkan poin yang saya miliki. Allianz sungguh memberikan pengalaman lebih dan menarik!”

“One of the advantages of being an Allianz customer is the Allianz Smart Point that you get for every premium payment. These Smart Point have given me a new experience as I can redeem the premium payment points for a variety of attractive offers from many merchants. Just by showing the points through the application, I can get many great benefits. One being that I can watch movies for free, just by redeeming my points. Allianz truly goes the extra mile in giving a thoroughly satisfying experience!”



Strategi untuk Pertumbuhan *Growth-Driven Strategies*

Strategi pertumbuhan jangka panjang kami membuat bisnis kami ramping dan kuat untuk berkembang di masa depan.

Our long-term growth strategy streamlines our business, making it stronger to thrive in the future.

TINJAUAN FUNGSIONAL

FUNCTIONAL OVERVIEW

SUMBER DAYA MANUSIA: PEMBERDAYAAN YANG BERKELANJUTAN

HUMAN RESOURCES: ONGOING EMPOWERMENT

Allianz Life Indonesia merupakan Perusahaan yang mengutamakan kualitas sumber daya manusia serta pengembangannya yang berkelanjutan. Dalam rangka mencapai misinya, Allianz Life Indonesia menerapkan etos kerja yang berlandaskan pada nilai-nilai yang mendukung efisiensi dan produktivitas, sehingga tercipta “Budaya Kinerja Tinggi” yang telah dikenal selama ini. Budaya ini telah diterapkan di semua tingkat organisasi, dari karyawan pada level terbawah hingga level pucuk pimpinan.

Pengembangan sumber daya manusia yang berkelanjutan diterapkan di Allianz Life Indonesia mulai dari tahap penerimaan karyawan. Rekrutmen di Perusahaan dilakukan sejalan dengan inisiatif strategis “*Inclusive Meritocracy*” dari Allianz Grup. Proses rekrutmen dilakukan dengan berbagai cara dan melalui berbagai jalur, untuk menciptakan keberagaman tenaga kerja. Proses rekrutmen telah distandardisasi sejak 2016, dan untuk posisi dan level tertentu, dilakukan pemeriksaan latar belakang untuk calon karyawan yang kualifikasinya dan tingkat integritasnya tertinggi sebelum bergabung dengan Perusahaan.

Allianz Life is a company that places great emphasis on the quality of its human resources, and their continuous development. To accomplish its mission, the Company has implemented a work ethos that is founded upon a set of values that promotes efficiency and productivity, resulting in its well-known “High Performance Culture”. This culture is applied across all organization levels, from employees on the lowest rung to those in positions of leadership.

The continuous development of the human resources at Allianz Life starts during the recruitment phase. Recruitment in the Company follows the Allianz Group’s “Inclusive Meritocracy” strategic initiative. Recruitment uses various channels, to support diversity in the workforce. The recruitment processes have been standardized since 2016, and for specific positions and levels, background checks are performed to hire the most qualified personnel with the highest level of integrity to work at the Company.



Di 2017, Perusahaan mulai menggunakan Formulir Panduan Wawancara yang disesuaikan dengan nilai-nilai dan kebutuhan Allianz. Untuk tahun 2018, Perusahaan berencana meluncurkan Program Magang 90 Hari untuk memfasilitasi karyawan magang yang ingin melanjutkan pekerjaan mereka di Perusahaan setelah lulus dari universitas. Sementara itu, dalam rangka menciptakan para pemimpin Allianz, Departemen Sumber Daya Manusia bekerja sama dengan Departemen Learning Academy and People Development (LAPD) dalam menjalankan Program *Management Associate* (MA) yang merekrut lulusan terbaik dari lima universitas teratas di Jakarta.

Allianz Life Indonesia memberikan perhatian khusus dalam memastikan pengembangan kompetensi dan kemajuan karier seluruh karyawannya. Hal tersebut telah dilakukan, antara lain, melalui promosi para karyawan unggulan dan pemberian pengakuan atas masa jabatan karyawan. Perusahaan melakukan peninjauan kinerja tahunan yang terstandarisasi dalam rangka pengembangan jalur karier masing-masing karyawan. Hal tersebut juga dijadikan dasar pengambilan keputusan manajemen dalam menentukan promosi bagi seluruh karyawan.

In 2017, the Company began using the Interview Guideline Form tailored to Allianz's values and needs. For 2018, the Company is planning to roll out a 90 Day Internship Program to facilitate interns wanting to work at the Company after they have graduated from University. Meanwhile, to create Allianz Leaders, the Human Resources Department is working with the Learning Academy and People Development (LAPD) Department to run a Management Associate (MA) Program to recruit the best fresh graduates from the top five universities in Jakarta.

Allianz Life pays special attention to the competency development and career progression of all its employees. This is achieved by promoting its excellent employees, and recognition through employees' terms of employment. The Company conducts standardized annual performance reviews to develop each employee's specific career path. This also serves as a basis for management's decision-making regarding promotions for all employees.

Berbagai program pengembangan kompetensi telah berlangsung pada 2017, mulai dari Program Pengembangan Eksekutif (dijalankan melalui kemitraan dengan IPMI International Business School); *Millennial, Top 30*, dan *Fin Leap* (program Allianz Asia Pasifik, yang masing-masing diikuti oleh 1 karyawan Perusahaan); serta program peningkatan keahlian kepemimpinan. Sebanyak 763 karyawan Allianz Life Indonesia, dari tingkat 2 hingga 10, berpartisipasi dalam 347 program pelatihan yang diadakan selama 2017. Total durasi pelatihan adalah 4.609 hari kerja, atau setara dengan 6 jam pelatihan per karyawan.

Kami menjaga keunggulan karyawan kami dengan menjaga skema remunerasi yang lebih menarik secara komprehensif dibandingkan dengan para pesaing kami di industri asuransi. Untuk mempertahankan talenta terbaik di industri, kami senantiasa memastikan bahwa kompensasi yang kami berikan setara secara internal dan kompetitif secara eksternal. Seluruh karyawan kami menerima gaji yang lebih tinggi dibandingkan upah minimum yang ditetapkan oleh regulator. Selain itu, kami menyediakan berbagai tunjangan dan manfaat di luar bonus kinerja pertengahan dan akhir tahun.

Per akhir 2017, jumlah karyawan kami mencapai 1.032 orang, sedikit lebih tinggi dibandingkan 1.026 orang di 2016. Tabel berikut memberikan gambaran keragaman demografis dari tenaga kerja Perusahaan pada 2017 dan 2016.

A full range of competency development programs took place in 2017, ranging from the Executive Development Program (carried out in partnership with IPMI International Business School); Millennial, Top 30, and Fin Leap (Allianz Asia Pacific's programs, each followed by at least 1 employee of the Company); as well as leadership skills enhancement programs. A total of 763 Allianz Life employees, from grades 2 to 10, participated in 347 training programs held in 2017, resulting in 4,609 man-days of training, or 6 hours training per employee.

We maintain our workforce's excellence by keeping our remuneration scheme comprehensively more attractive compared with that of our peers in the insurance industry. To retain the best talents in the industry, we have continuously ensured that our compensation is equitable internally and competitive externally. All of our employees receive higher salaries than the minimum wage set by the authorities, and furthermore, we provide a variety of allowances and benefits, in addition to mid- and end-of-year performance bonuses.

By end of 2017 the total number of employees had reached 1,032, slightly higher than 1,026 as at end of 2016. The following tables show the workforce's demographic diversity in 2017 and 2016.

Keterangan	2017	2016	Description
Jumlah Karyawan	1,032	1,026	Total Employees

Berdasarkan Jenjang Jabatan	By Position Level		
CEO	1	1	CEO
EVP	1		EVP
SVP	7	9	SVP
VP	23	20	VP
General Manager	81	81	General Manager
Manager	141	133	Manager
Assistant Manager	204	180	Assistant Manager
Supervisor	203	201	Supervisor
Staff	351	386	Staff
Intern	20	15	Intern

Berdasarkan Gender	By Gender		
Laki-laki	519	514	Male
Perempuan	513	512	Female

Berdasarkan Tingkat Pendidikan	By Level of Education		
Magister	77	71	Master's

Keterangan	2017	2016	Description
Sarjana	708	695	Bachelor's
Diploma	201	197	Diploma
SMA atau Di Bawahnya	46	63	Senior High or Below

Berdasarkan Kelompok Usia		By Age Group	
< 20	4	0	< 20
20-24	44	49	20-24
25-29	217	254	25-29
30-34	256	246	30-34
35-39	204	189	35-39
40-44	151	146	40-44
45-49	101	88	45-49
50-54	52	52	50-54
> 55	3	2	> 55

Berdasarkan Lama Bekerja		By Length of Employment	
< 5	558	620	< 5
5-9	237	197	5-9
10-14	85	74	10-14
15-19	119	112	15-19
20-25	18	6	20-25
> 25	15	17	> 25

04

TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

GOOD CORPORATE GOVERNANCE



Pola Pikir Pemenang *Winning Attitude*

Dengan memiliki pola pikir pemenang sejak awal,
kami menjalankan digitalisasi seiring kami menyempurnakan diri
agar menjadi yang terdepan di industri.

*Instilled with a winning attitude from the outset, we are embracing
digitization as we evolve our brand into the most reputable in the industry.*

TATA KELOLA PERUSAHAAN

CORPORATE GOVERNANCE



Sebagai institusi keuangan yang hanya dapat 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 will only grow and develop by prioritizing trust and integrity when interacting with all stakeholders, Allianz Life Indonesia follows the principles of good corporate governance in all of its business aspects in a disciplined and consistent manner. The implementation of such principles has been manifested by the existence of a complete set of governance bodies; charters, procedures, and policies for all functions and processes in the Company; and its compliance with the laws and regulations that govern its business activities.

DEWAN KOMISARIS

BOARD OF COMMISSIONERS

Fungsi & Tanggung Jawab

Dewan Komisaris dibentuk untuk 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.

Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2017, 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 2017 tidak terjadi perubahan terhadap susunan Dewan Komisaris.

Function & Responsibilities

The Board of Commissioners has been established to supervise the Company's management conducted by the Board of Directors and the management implementation in general.

The Board of Commissioners performs its duties and responsibilities independently and ensures effective, accurate, and fast decision-making, has no interests that may interfere with the members' ability to execute their duties independently and critically.

The Board of Commissioners conducts supervisory duties and provides advice to the Board of Directors, as well as supervises 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 on the effectiveness of Good Corporate Governance implementation.

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

Membership Composition

As at December 31, 2017, 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 2017 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:

No. 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 <i>Independent Commissioner</i>	Komisaris Independen / <i>Independent Commissioner</i> PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Asuransi Umum <i>General Insurance</i>
2	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>	Komisaris Independen / <i>Independent Commissioner</i> PT Asuransi Allianz Utama Indonesia	Asuransi Umum <i>General Insurance</i>

Concurrent Positions

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

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 menyuarakan 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;

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 Board of Commissioners' Charter adhere to the laws prevailing in the Republic of Indonesia.

Independent Commissioners

The Independent Commissioners' main duty when conducting the supervisory function is to represent the interests of the policyholders, insured, 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, 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) must 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) must 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) 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 2017 telah menandatangani Surat Pernyataan Independensi masing-masing, yang menyatakan bahwa mereka tidak memiliki kepemilikan saham, hubungan keuangan, dan hubungan keluarga dalam Perusahaan.

- iv) *must 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.*

Board of Commissioners, serving as at 31 December 2017, have signed their respective Statement of Independence Letters, stating that they have no shares ownership, financial relationships, and family relationship in the company.

Rapat

Dewan Komisaris menyelenggarakan 12 rapat Dewan Komisaris dan 12 rapat gabungan dengan Direksi di tahun 2017, dengan rincian sebagai berikut:

Rapat Dewan Komisaris Board of Commissioners Meetings

No. No.	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Kehadiran Total Attended		% Kehadiran Attendance %
			Fisik Physical	Telekonferensi / Media Elektronik Lainnya Via Teleconference / Other Electronic Media	
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	5	7	100%
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	6	92%
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	6	6	100%

Meetings

The Board of Commissioners held 12 internal meetings and 12 joint meetings with the Board of Directors in 2017, with the following details:

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

No. No.	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Kehadiran Total Attended		% Kehadiran Attendance %
			Fisik Physical	Telekonferensi / Media Elektronik Lainnya Via Teleconference / Other Electronic Media	
1	Heinz Walter Dollberg	Komisaris Utama President Commissioner	5	7	100%
2	Arif Firman	Komisaris Independen Independent Commissioner	5	6	92%
3	Ahmad Junaedy Ganie	Komisaris Independen Independent Commissioner	6	6	100%
4	Jan-Joris Louwerier ***	Direktur Utama President Director	2	2	33%
5	Handoyo Gunawan Kusuma ****	Wakil Direktur Utama Vice President Director	2	3	42%
6	Todd Robert Swihart	Direktur Director	6	6	100%
7	Meylindawati	Direktur Director	5	6	92%
8	Joachim Wessling**	Direktur Utama President Director	3	4	58%
9	Alan J. Tangkas Dermawan*	Direktur Director	1	-	8%

Catatan/Notes:

* Tidak lagi menjabat Direktur per 17 Februari 2017./No longer in office as Director as of 17 February 2017.

** Tidak lagi menjabat Direktur Utama per 22 September 2017./No longer in office as President Director as of 22 September 2017.

*** Menjabat Direktur Utama per 22 September 2017./In office as President Director as of 22 September 2017.

**** Menjabat Wakil Direktur Utama per 19 Juli 2017./In office as Vice President Director as of 19 July 2017.

DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS

Fungsi & Tanggung Jawab

Direksi adalah 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 2017, susunan Direksi Perusahaan adalah sebagai berikut:

Direktur Utama	:	Jan-Joris Louwerier
Wakil Direktur Utama	:	Handojo Gunawan Kusuma
Direktur	:	Todd Robert Swihart
Direktur	:	Meylindawati

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

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 parties, 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, 2017, the Company's Board of Directors members were:

<i>President Director</i>	<i>:</i>	<i>Jan-Joris Louwerier</i>
<i>Vice President Director</i>	<i>:</i>	<i>Handojo Gunawan Kusuma</i>
<i>Director</i>	<i>:</i>	<i>Todd Robert Swihart</i>
<i>Director</i>	<i>:</i>	<i>Meylindawati</i>

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

Pada tahun 2017 terjadi perubahan terhadap komposisi Direksi, yakni:

1. Pengangkatan Jan-Joris Louwerier sebagai Direktur Utama pada 22 September 2017.
2. Pemberhentian Joachim Wessling sebagai Direktur Utama pada 22 September 2017.
3. Pemberhentian Alan J. Tangkas Dermawan sebagai Direktur pada 17 Februari 2017.
4. Pengangkatan Handojo Gunawan Kusuma sebagai Wakil Direktur Utama pada 19 Juli 2017.

Rangkap Jabatan

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

No. 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

Pedoman Kerja (Piagam)

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

Rapat

Direksi menyelenggarakan 12 rapat Direksi dan 12 rapat dengan Dewan Komisaris di tahun 2017, dengan rincian sebagai berikut:

Rapat Direksi Board of Directors Meetings

No. No.	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Kehadiran Total Attended		% Kehadiran Attendance %
			Fisik Physical	Telekonferensi / Media Elektronik Lainnya Via Teleconference / Other Electronic Media	
1	Jan-Joris Louwerier***	Direktur Utama President Director	3	Nihil Nil	11%
2	Handojo Gunawan Kusuma****	Wakil Direktur Utama Vice President Director	4	1	18%
3	Todd Robert Swihart	Direktur Director	24	Nihil Nil	86%
4	Meylindawati	Direktur Director	22	Nihil Nil	79%

In 2017, the following changes to the Board of Directors' composition were made:

1. Appointment of Jan-Joris Louwerier as President Director on 22 September 2017.
2. Dismissal of Joachim Wessling as President Director on 22 September 2017.
3. Dismissal of Alan J. Tangkas Dermawan as Director on 17 February 2017.
4. Appointment of Handojo Gunawan Kusuma as Vice President Director on 19 July 2017.

Concurrent Positions

Member of the Company's Board of Directors who holds concurrent positions in other companies is as follows:

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.

Meetings

The Board of Directors conducted 12 internal meetings and 12 meetings with the Board of Commissioners in 2017, with the following details:

No. No.	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Kehadiran Total Attended		% Kehadiran Attendance %
			Fisik Physical	Telekonferensi / Media Elektronik Lainnya Via Teleconference / Other Electronic Media	
5	Joachim Wessling**	Direktur Utama President Director	12	Nihil Nil	43%
6	Alan J. Tangkas Dermawan*	Direktur Director	2	Nihil Nil	7%

Catatan/Notes:

* Tidak lagi menjabat Direktur per 17 Februari 2017./No longer in office as Director as of 17 February 2017.

** Tidak lagi menjabat Direktur Utama per 22 September 2017./No longer in office as President Director as of 22 September 2017.

*** Menjabat Direktur Utama per 22 September 2017./In office as President Director as of 22 September 2017.

**** Menjabat Wakil Direktur Utama per 19 Juli 2017./In office as Vice President Director as of 19 July 2017.

Rapat Gabungan Direksi dengan Dewan Komisaris

Board of Directors Joint Meetings with Board of Commissioners

Telah disajikan pada bagian Dewan Komisaris.
Presented in the section on the Board of Commissioners.

Kepemilikan Saham oleh Direksi & Dewan Komisaris

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

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

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 2017, Perusahaan menyelenggarakan 1 kali RUPST dan 5 kali RUPSLB, dengan rincian sebagai berikut:

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 2017, the Company held 1 AGMS and 5 EGMS, with the details as follows:

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
1	22 Maret/ March 2017 RUPSLB / EGMS	Seluruh pemegang saham All shareholders	<ol style="list-style-type: none"> Pembatalan penunjukan Lina sebagai Direktur; dan Surat dari Alan J. Tangkas Darmawan sebagai Direktur mengenai pengunduran dirinya yang berlaku efektif sejak 17 Februari 2017. <p><i>1. Revocation of the appointment of Lina as Director; and</i></p> <p><i>2. Letter from Alan J. Tangkas Darmawan as Director regarding his resignation effective from 17 February 2017.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> Menyetujui dan menerima, pembatalan penunjukan Lina sebagai Direktur; Menyetujui dan menerima, pengunduran diri Alan J. Tangkas Darmawan sebagai Direktur, efektif sejak 17 Februari 2017 serta memberikan pembebasan penuh (<i>acquit et decharge</i>) terhadap tindakan pengelolaan yang dilakukan selama masa jabatannya sejauh tindakan tersebut dinyatakan dalam laporan keuangan. <p><i>1. To approve and accept the revocation of the appointment of Lina as Director; and</i></p> <p><i>2. To approve and accept the resignation of Alan J. Tangkas Darmawan from his position as Director effective from 17 February 2017, and to provide full acquittal and discharge (acquit et decharge) to all of his actions taken during his tenure as Director, as long as these actions have been properly reflected in the financial statements.</i></p>	Langsung terlaksana pada RUPSLB Directly implemented at the EGMS

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
2	31 Mei/ May 2017	Seluruh pemegang saham All shareholders	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persetujuan atas Laporan Tahunan termasuk Laporan Keuangan Perusahaan dan Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016; 2. Penetapan penggunaan Laba Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016; 3. Penetapan gaji atau honorarium, dan tunjangan untuk tahun buku 2017 serta tantiem untuk tahun buku 2016 kepada Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan; dan 4. Penunjukan Akuntan Publik Terdaftar untuk memeriksa buku-buku Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2017 dan memberikan kuasa kepada Direksi untuk menentukan besarnya honorarium Akuntan Publik, dan syarat lainnya tentang penunjukannya. <p>1. <i>Approval of the Annual Report including the Company's Financial Statements and the Report of the Board of Commissioners' Supervisory Duties for the fiscal year ended 31 December 2016;</i></p> <p>2. <i>Determination of the use of the Company's net income for the fiscal year ended 31 December 2016;</i></p> <p>3. <i>Determination of salary or honorarium and benefits for the fiscal year of 2017 as well as the performance bonus for the fiscal year of 2016 to the Board of Directors and the Board of Commissioners of the Company; and</i></p> <p>4. <i>Appointment of a registered public accounting firm to audit the Company's books for the fiscal year ended 31 December 2017 and to grant authority to the Board of Directors to determine the amount of honorarium for the public accountant as well as to determine other terms related to their appointment.</i></p>	<p>Agenda Pertama:</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Menyetujui Laporan Tahunan, termasuk Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris, untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 yang termuat dalam Laporan Tahunan 2016; II. Mengesahkan Laporan Keuangan yang meliputi Neraca dan Perhitungan Laba Rugi Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Siddharta Widjaja & Rekan, anggota KPMG International; III. Memberikan pelunasan dan pembebasan tanggung jawab (acquit et decharge) kepada anggota Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan atas tindakan pengurusan dan pengawasan yang dilakukan masing-masing anggota Direksi dan Dewan Komisaris selama tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016, sepanjang tindakan tersebut tercatat dalam Laporan Tahunan serta Laporan Keuangan Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 serta dokumen pendukungnya. <p>First Agenda:</p> <ol style="list-style-type: none"> I. <i>To approve the Annual Report, including the Report of the Board of Commissioners' Supervisory Duties, for the fiscal year ended 31 December 2016 as stated in the 2016 Annual Report;</i> II. <i>To ratify the Financial Statements including the Balance Sheet and Profit and Loss Statement for the fiscal year ended 31 December 2016 as audited by the Public Accounting Firm of Siddharta Widjaja & Rekan, member of KPMG International;</i> III. <i>To provide full acquittal and discharge (acquit et decharge) to the members of the Board of Directors and the Board of Commissioners of the Company for the management and supervision of each members of the Board of Directors and the Board of Commissioners for the fiscal year ended 31 December 2016, as long as these actions have been properly reflected in the Annual Report and the Financial Statements of the Company for the fiscal year ended 31 December 2016 as well as their supporting documentation.</i> 	Langsung terlaksana pada RUPST Directly implemented at the AGMS

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
				<p>Agenda Kedua:</p> <p>I. Menetapkan bahwa sesuai dengan Neraca dan Perhitungan Laba Rugi Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016, yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Siddharta Widjaja & Rekan, anggota KPMG International, laba bersih Perusahaan dalam tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 adalah sebesar Rp899.432.000.000;</p> <p>II. Menetapkan sebesar Rp250.000.000.000 dibagikan sebagai dividen untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 kepada para pemegang saham yang memiliki hak untuk menerima dividen tunai;</p> <p>III. Memberikan kuasa dan wewenang penuh kepada Direksi untuk menetapkan hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan pembayaran dividen tahun buku 2016.</p> <p><i>Second Agenda:</i></p> <p><i>I. To determine that in accordance with the Balance Sheet and the Profit and Loss Statement of the Company for the fiscal year ended 31 December 2016 as audited by the Public Accounting Firm of Siddharta Widjaja & Rekan, member of KPMG International, the Company's net profit for the fiscal year ended 31 December 2016 was Rp899,432,000,000;</i></p> <p><i>II. To determine that Rp250,000,000 is to be allocated as dividend for the fiscal year ended 31 December 2016 to the shareholders with the valid rights to receive cash dividend;</i></p> <p><i>III. To grant full power and authority to the Board of Directors to determine the issues related to the payment of dividends for the fiscal year of 2016.</i></p>	

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
				<p>Agenda Ketiga:</p> <p>I. Menyetujui penetapan jumlah honorarium, tunjangan dan tantiem yang dibayarkan Perusahaan kepada anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi yang menjabat dalam dan selama tahun buku 2016;</p> <p>II. Memberikan kuasa dan wewenang penuh kepada AZAP&A, selaku pemegang saham mayoritas dalam Perusahaan, untuk menetapkan besarnya honorarium, tunjangan dan tantiem yang akan dibayar oleh Perusahaan kepada anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi yang menjabat selama tahun buku 2017.</p> <p><i>Third Agenda:</i></p> <p>I. To approve the determination of salary or honorarium, benefits and performance bonus to be paid by the Company to the Board of Directors and the Board of Commissioners of the Company who were in office in the fiscal year of 2016;</p> <p>II. To grant full power and authority to AZAP&A, as the Company's majority shareholder, to determine the salary or honorarium, benefits and performance bonus to be paid by the Company to the Board of Directors and the Board of Commissioners of the Company who were in office in the fiscal year of 2017.</p> <p>Agenda Keempat:</p> <p>I. Menyetujui penunjukan Kantor Akuntan Publik Terdaftar untuk mengaudit buku dan catatan Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2017 dan memberikan kuasa dan wewenang kepada Dewan Komisaris untuk menetapkan besarnya honorarium dan syarat lainnya tentang penunjukan Kantor Akuntan Publik Terdaftar dengan memperhatikan rekomendasi Komite Audit dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.</p> <p><i>Fourth Agenda:</i></p> <p>I. To approve the appointment of a registered public accounting firm to audit the Company's books and notes for the fiscal year ended 31 December 2017, and to grant full power and authority to the Board of Commissioners to determine the honorarium and other terms related to the appointment of the registered public accounting firm, by taking into account the recommendations of the Audit Committee and the prevailing regulations.</p>	
3	9 September / September 2017	Seluruh pemegang saham <i>All shareholders</i>	Penunjukan Handojo Gunawan Kusuma sebagai Wakil Direktur Utama Perusahaan. <i>Appointment of Handojo Gunawan Kusuma as Vice President Director of the Company.</i>	Menyetujui dan menerima penunjukan Handojo Gunawan Kusuma sebagai Wakil Direktur Utama Perusahaan dengan mengacu pada penetapan Hasil <i>fit & proper test</i> Handojo Gunawan Kusuma. <i>To approve and accept the appointment of Handojo Gunawan Kusuma as Vice President Director of the Company by referring to the result of Handojo Gunawan Kusuma's fit and proper test results.</i>	Langsung terlaksana pada RUPSLB <i>Directly implemented at the EGMS</i>

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
4	13 September / September 2017	Seluruh pemegang saham <i>All shareholders</i>	<p>1. Surat dari Perusahaan tanggal 12 September 2017 tentang berakhirnya masa kerja Joachim Wessling sebagai Direktur Utama Perusahaan; dan</p> <p>2. Penunjukan Jan-Joris Louwerier sebagai Direktur Utama Perusahaan.</p> <p><i>1. The Company's Letter dated 12 September 2017 on the ending of Joachim Wessling's tenure as the Company's President Director; and</i></p> <p><i>2. Appointment of Jan-Joris Louwerier as the Company's President Director.</i></p>	<p>1. Menyetujui dan menerima berakhirnya masa kerja Joachim Wessling sebagai Direktur Utama Perusahaan pada tanggal 22 September 2017 dan memberikan pembebasan penuh (<i>acquit et decharge</i>) terhadap tindakan pengelolaan yang dilakukannya selama dalam masa jabatannya sejauh tindakan tersebut dinyatakan dalam Laporan Keuangan Perusahaan.</p> <p>2. Menyetujui dan menerima pengangkatan Jan-Joris Louwerier sebagai Direktur Utama Perusahaan, yang berlaku efektif sejak tanggal 22 September 2017 dan dengan mengacu pada penetapan Hasil <i>fit & proper test</i> Jan-Joris Louwerier.</p> <p><i>1. To approve and accept the ending of the Joachim Wessling's tenure as the Company's President Director on 22 September 2017 and to provide full power and authority (acquit et decharge) for the management actions conducted through his tenure provided that these actions have been properly reflected in the Company's Financial Statements; and</i></p> <p><i>2. To approve and accept the appointment of Jan-Joris Louwerier as the Company's President Director, effective from 22 September 2017 and by referring to the result of Jan-Joris Louwerier's fit and proper test results.</i></p>	Langsung terlaksana pada RUPSLB <i>Directly implemented at the EGMS</i>
5	28 Oktober / October 2017	Seluruh pemegang saham <i>All shareholders</i>	<p>Persetujuan Rencana Bisnis Perseroan untuk Periode 2018 – 2020</p> <p><i>Approval of the Company's Business Plan for 2018-2020</i></p>	<p>1. Menyetujui dan Menerima, Rencana Bisnis Perseroan untuk Periode 2018 -2020.</p> <p>2. Menyatakan, memberikan hak kepada salah satu Direktur Perseoran untuk menyampaikan Rencanan Bisnis Perseroan untuk Periode 2018 – 2020 dan dokumen lainnya terkait dengan pelaporan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagaimana disyaratkan oleh ketentuan perundangan yang berlaku dan selanjutnya melakukan segala tindakan yang dianggap perlu dan berguna untuk keperluan tersebut.</p> <p><i>1. To approve and accept the Company's Business Plan for 2018-2020; and</i></p> <p><i>2. To state that a right is given to one of the Company's Directors to state the Company's Business Plan for 2018-2020 and the documents related to the reporting to the OJK as required by the prevailing regulations and to subsequently carry out all actions necessary and useful to achieve such aim.</i></p>	Langsung terlaksana pada RUPSLB <i>Directly implemented at the EGMS</i>

No. No.	Tanggal Date	Peserta Attendees	Agenda Agenda	Keputusan Resolutions	Pelaksanaan Implementation
6	29 Desember/ December 2017	Seluruh pemegang saham All shareholders	Pembatalan atas salah satu keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Perusahaan tanggal 31 Mei 2017. <i>Revocation of one of the resolutions of the Company's Annual General Meeting of Shareholders on 31 May 2017.</i>	Menyetujui dan menerima pembatalan atas salah satu keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Perusahaan tanggal 31 Mei 2017, mengenai penggunaan sebagian laba Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 yaitu sebesar Rp 250.000.000.000 sebagai dividen yang rencananya akan dibagikan di tahun 2017 kepada para pemegang saham yang memiliki hak untuk menerima dividen tunai. <i>To approve and accept the revocation of one of the resolutions of the Company's Annual General Meeting of Shareholders on 31 May 2017, regarding the partial use of the Company's net income for the fiscal year ended 31 December 2016 amounting to Rp250,000,000,000 as dividends to be distributed in 2017 to all shareholders with valid rights to receive dividends.</i>	Langsung terlaksana pada RUPSLB Directly implemented at the EGMS
7	29 Desember/ December 2017	Seluruh pemegang saham All shareholders	Penetapan penggunaan sebagian laba Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016. <i>Determination of the partial use of net income of the Company for the fiscal year ended 31 December 2016.</i>	Menyetujui dan menerima penggunaan sebagian laba Perusahaan untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 yaitu sebesar Rp 250.000.000.000 untuk pembagian dividen pada bulan Februari 2018 kepada para pemegang saham yang memiliki hak untuk menerima dividen tunai, serta memberikan kuasa dan wewenang penuh kepada Direksi Perusahaan untuk menetapkan hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan pembayaran dividen tahun buku 2016. <i>To determine and accept the partial use of net income of the Company for the fiscal year ended 31 December 2016 amounting to Rp250,000,000,000 to be distributed as dividends in February 2018 to the shareholders with valid rights to receive cash dividends, and to grant full power and authority to the Board of Directors of the Company to determine the issues related to the payment of dividends for the fiscal year of 2016.</i>	Langsung terlaksana pada RUPSLB Directly implemented at the EGMS

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 2017, susunan Dewan Pengawas Syariah Perusahaan adalah sebagai berikut:

Ketua : Drs. H. Mohamad Hidayat, MBA, MBI
Anggota : Drs. H. Rahmat Hidayat, SE, MT

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 2017 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. No.	Nama Name	Jabatan Position	Rangkap Jabatan di Perusahaan Lain Concurrent Positions in Other Companies	Bidang Usaha Perusahaan Line of Business
1	Drs. H. Mohamad Hidayat, MBA, MBI	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	Drs. H. Rahmat Hidayat, SE, MT	Anggota Member	Anggota Dewan Pengawas Syariah di/Member of Sharia Supervisory Board in Asuransi Adira Dinamika, IBF	Asuransi & Keuangan Insurance & Finance

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 2017, the Company's Sharia Supervisory Board members were:

Chairman : Drs. H. Mohamad Hidayat, MBA, MBI
Member : Drs. H. Rahmat Hidayat, SE, MT

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 2017 no changes were made to the Sharia Supervisory Board composition.

Concurrent Positions

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

Rapat

Dewan Pengawas Syariah menyelenggarakan 9 kali rapat di tahun 2017, dengan rincian sebagai berikut:

Meetings

The Sharia Supervisory Board conducted 9 meetings in 2017, with the following details:

No. No.	Nama Name	Jabatan Position	Jumlah Kehadiran Total Attended		% Kehadiran Attendance %
			Fisik Physical	Telekonferensi / Media Elektronik Lainnya Via Teleconference / Other Electronic Media	
1	Drs. H. Mohamad Hidayat, MBA, MBI	Ketua Chairman	8	-	89%
2	Drs. H. Rahmat Hidayat, SE, MT	Anggota Member	9	-	100%

KOMITE AUDIT

AUDIT COMMITTEE

Fungsi & Tanggung Jawab

Komite Audit adalah 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.

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 system 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 the financial reporting processes.

Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2017, susunan Komite Audit Perusahaan adalah sebagai berikut:

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

Membership Composition

As at 31 December 2017, the Company's Audit Committee members were:

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

Ketiganya diangkat menjadi anggota Komite Audit Perusahaan berdasarkan Keputusan Dewan Komisaris.

The three members of the Company's Audit Committee were appointed based on a Board of Commissioners' Resolution.

Di tahun 2017 terjadi perubahan terhadap keanggotaan Komite Audit, yakni pengangkatan Nyeen Soon Chin sebagai Anggota.

In 2017 there was a change to the composition of the Audit Committee, namely the appointment of Nyeen Soon Chin as a Member.

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.

Rapat

Komite Audit menyelenggarakan 12 kali rapat di tahun 2017, yang dihadiri oleh semua anggota Komite Audit.

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.

Meetings

The Audit Committee held 12 meetings in 2017, attended by all Audit Committee members.

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 2017, susunan Komite Pemantau Risiko Perusahaan adalah sebagai berikut:

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 2017, the Company's Risk Monitoring Committee members were:

110

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 2017 terjadi perubahan terhadap keanggotaan Komite Pemantau Risiko, yakni pengangkatan Nyeen Soon Chin sebagai Anggota.

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.

Rapat

Komite Pemantau Risiko menyelenggarakan 12 kali rapat di tahun 2017, yang dihadiri oleh semua anggota Komite Pemantau Risiko.

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 2017 there was a change to the composition of the Risk Monitoring Committee, namely the appointment of Nyeen Soon Chin as a Member.

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.

Meetings

The Risk Monitoring Committee held 12 meetings in 2017, attended by all Risk Monitoring Committee members.

KOMITE-KOMITE DI BAWAH DIREKSI

COMMITTEES UNDER THE BOARD OF DIRECTORS

Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya, Direksi dibantu oleh Komite Investasi dan Komite Pengembangan Produk.

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 Investasi menyelenggarakan 2 kali rapat di tahun 2017, yang dihadiri oleh semua anggota Komite Investasi.

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.

Komite Pengembangan Produk menyelenggarakan 5 kali rapat di tahun 2017, yang dihadiri oleh semua anggota Komite Pengembangan Produk.

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.

The Investment Committee held 2 meetings in 2017, attended by all Investment Committee members.

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 compatibility 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.

The Product Development Committee held 5 meetings in 2017, attended by all Product Development Committee members.

AUDIT INTERNAL

INTERNAL AUDIT

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.

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

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 the 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.

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.

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*

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.

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 Company 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 Countering Terrorism Financing (AML & CTF) program, through Board of Directors decision letter.

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.

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 controlling.

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

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.

Perusahaan mengembangkan rencana strategis berdasarkan penelitian dan data yang komprehensif untuk mengurangi risiko kesalahan dan ketidaktelitian. 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

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.

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

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:

a) Risiko Kredit

Risiko kredit adalah risiko kerugian keuangan dari pihak rekanan yang tidak mampu memenuhi kewajiban kontraktual mereka.

Berikut kebijakan dan prosedur berikut diterapkan 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 dimana 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 dimana 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.

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) 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.

Oleh karena itu, Manajemen telah menetapkan bahwa dampak risiko mata uang terhadap laba sebelum pajak dan ekuitas tidak signifikan.

Therefore, the Management has determined that the impact of currency risk on profit before tax and equity is within an acceptable range.

ii) Risiko Suku Bunga

Risiko suku bunga adalah risiko dimana 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.

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 dimana 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.

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.

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.

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) Risiko Likuiditas

Risiko likuiditas adalah risiko dimana perusahaan akan mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan kontrak asuransi dan instrumen keuangan.

c) Liquidity Risk

Liquidity risk is the risk of difficulty in meeting obligations associated with its insurance contracts and financial instruments.

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

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) 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.

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.

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) 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.

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 dimana prosedur pemantauannya didokumentasikan. Rencana pengelolaan modal juga mempertimbangkan profil risiko, target pemecahan masalah (persyaratan peraturan), proyeksi, serta skenario *stress test*.

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) 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.

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.

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.

Asumsi persistensi Perusahaan merefleksikan pengalaman masa lalu yang relevan dari segi lini bisnis dan ekspektasi persistensi di masa depan.

The Company's persistency assumptions reflect recent past experience for each relevant line of business, and any expectations of future persistency.

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.

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.

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.

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.

Penerapan manajemen risiko terintegrasi dilakukan disesuaikan dengan karakteristik dan kompleksitas usaha Konglomerasi Keuangan.

The implementation of integrated risk management is adjusted to the characteristics and complexity of the Financial Conglomerate's business.

SATUAN KERJA PENGELOLAAN INVESTASI

LOCAL INVESTMENT MANAGEMENT COMMITTEE (LIMCO)

Fungsi & Tanggung Jawab

Satuan Kerja Pengelolaan Investasi bertugas untuk mendukung Manajemen PT Asuransi Allianz Life Indonesia untuk memantau dan menganalisis portfolio Investasi perusahaan.

Susunan Keanggotaan

Per 31 Desember 2017, anggota dari Satuan kerja pengelolaan investasi adalah

- CEO / Vice President Director (Chairperson)
- CIO (deputy Chairperson)
- Regional CIO / AIM Singapore Representative
- CFO
- CRO
- Head of Investment

Pedoman Kerja (Piagam)

Satuan kerja Pengelolaan Investasi menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan peraturan prosedur dari satuan kerja pengelolaan investasi PT Asuransi Allianz Life Indonesia.

Rapat

Di tahun 2017, Satuan Kerja Pengelolaan Investasi melakukan meeting sebanyak 2 kali dan dihadiri oleh seluruh anggota satuan kerja Pengelolaan Investasi

Function & Responsibilities

The Local Investment Management Committee (“LIMCo”) supports PT Asuransi Allianz Life Indonesia Management in overseeing and managing the Company’s investment portfolios.

Membership Composition

As at 31 December 2017, the Company’s Local Investment Management Committee members were;

- CEO / Vice President Director (Chairperson)
- CIO (deputy Chairperson)
- Regional CIO / AIM Singapore Representative
- CFO
- CRO
- Head of Investment

Work Guidelines (Charter)

The Company’s Local Investment Management Committee (LIMCo) conducts its duties and responsibilities by adhering to the provisions in the LIMCo Charter.

Meetings

LIMCo held 2 meetings in 2017, attended by all members of the LIMCo Committee.

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>	2017	2016	2015
Kantor Akuntan Publik <i>Public Accounting Firm</i>	Siddharta Widjaja & Rekan	Siddharta Widjaja & Rekan	Siddharta Widjaja & Rekan
Akuntan <i>Accountant</i>	Kusumaningsih Angkawijaya, CPA	Kusumaningsih Angkawijaya, CPA	Kusumaningsih Angkawijaya, 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.

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.

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.

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.

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.

Anti-Corruption Policy

This policy aims to comply with the applicable regulations, so that Allianz can avoid legal sanctions and any negative reputation resulting from illegal and criminal acts such as corruption or bribery. This policy was established 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.

Gift & Entertainment Policy

In general, employees are prohibited from offering, giving, promising or approving 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.

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

Pedoman dan prosedur ini memastikan bahwa tindakan ilegal atau tidak pantas dalam perusahaan atau atas nama suatu entitas Allianz dapat diatasi dengan tepat. Pedoman dan Prosedur ini juga untuk melindungi Allianz dan karyawan dari dampak atas tindakan ilegal atau tidak pantas tersebut.

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 Nasabah Instansi Pemerintah

Kebijakan ini adalah untuk memberikan panduan dalam berinteraksi dan berhubungan bisnis dengan Nasabah 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.

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

The guidelines and procedures ensure that illegal or improper conduct within the Company, or an entity in the name of Allianz, can be resolved appropriately. The guidelines and procedures also protect Allianz and its employees from the effects of such illegal or improper conduct.

Conflict of Interest Policy

This policy provides a guide as to what constitutes a conflict of interest. The existing processes and procedures 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 engagement process for Tied Agents and Sales Intermediaries acting on behalf of Allianz Indonesia.

Dealing with Government Agency Customers Policy

This policy is designed to provide guidance for interaction and business dealing with Government Agency Customers.

Vendor Integrity Screening Policy

This policy is designed to assist Allianz Indonesia when conducting integrity screening of vendors before engagement.

Sponsorship Policy

This policy aims to avoid any conflicts, or potential conflicts, between the interest of any party acting on behalf of Allianz with regards to their responsibilities in Allianz, its customers or business partners when providing sponsorship.



*Ketekunan dalam
Menjaga Profesionalisme
Persistent Professionalism*

Kami memimpin industri dengan mempekerjakan tenaga kerja profesional yang berkualifikasi untuk menghadirkan solusi terbaik bagi nasabah, dengan semangat dan ketekunan dalam segala hal.

We lead the industry by employing qualified professional for delivering the best solutions to customers, with passion and persistence in everything we do.

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Sebagai bagian dari keberadaannya di tengah masyarakat Indonesia, Allianz Life Indonesia tak hanya menjawab kebutuhan masyarakat akan produk-produk asuransi yang komprehensif dan berkualitas, tetapi juga mewujudkan tanggung jawabnya melalui pelaksanaan kegiatan dan inisiatif berorientasi pemberdayaan. Dengan mengusung tema Pemberdayaan, Perusahaan menjangkau dan memberikan manfaat bagi pihak-pihak di masyarakat yang diyakini dapat meraih kualitas hidup yang lebih tinggi apabila mendapatkan dukungan yang konsisten dan bermakna dari Perusahaan.

Seluruh inisiatif tanggung jawab sosial perusahaan di Allianz Life Indonesia dilaksanakan melalui Yayasan Allianz Peduli, sebuah lembaga independen yang dibentuk pada tahun 2010.

Program-program tanggung jawab sosial Perusahaan terbagi menjadi empat pilar, yakni pendidikan, kesehatan, ekonomi, serta penanggulangan bencana dan lingkungan. Program-program yang dijalankan di masing-masing pilar telah dirancang sedemikian sehingga mendukung program-program OJK, pemerintah pusat, dan pemerintah daerah dalam rangka menunjang pembangunan nasional.

As part of its presence in Indonesian society, Allianz Life Indonesia not only addresses society's needs for comprehensive and quality insurance products, but also upholds its responsibility through the implementation of empowerment-oriented activities and initiatives. With "Empowerment" as the overarching theme, the Company reaches out to, and creates benefits for, the communities to improve their quality of life by providing them with consistent and meaningful support.

All corporate social responsibility initiatives of Allianz Life Indonesia are carried out through the Yayasan Allianz Peduli, an independent organization established in 2010.

The Company's corporate social responsibility programs are grouped into four pillars, i.e. education, health, economic, including disaster relief, and environment. All programs implemented in each pillar have been designed in a way that adequately supports OJK's programs as well as central and local governments' programs with an aim to contribute to national development.



Pendidikan

My Finance Coach

My Finance Coach (MFC) merupakan program literasi keuangan untuk kalangan remaja (12-18 tahun) yang mengadopsi modul-modul dari *My Finance Coach GmbH* Jerman, antara lain Cara Pintar Berbelanja, Perencanaan Keuangan, serta Menabung dan Investasi. Diluncurkan di Indonesia tahun 2011, hingga 2017 MFC telah mengedukasi lebih dari 10 ribu siswa SMP dan SMA di 9 kota di Indonesia, dengan difasilitasi para karyawan dan tenaga pemasaran Allianz Life Indonesia.

Pada 2017, Allianz Life Indonesia melakukan penelitian literasi keuangan di Jabodetabek melibatkan 1.500 siswa SMA, SMK, dan MA berakreditasi A terpilih. Berdasarkan penelitian ini, disimpulkan bahwa korelasi antara status ekonomi responden dengan kebiasaan pengeluaran relatif kecil, sehingga terdapat banyak faktor lain yang harus ditelusuri lebih lanjut, salah satunya adalah pengetahuan dasar tentang pengelolaan keuangan yang baik.

Education

My Finance Coach

My Finance Coach (MFC) is a financial literacy program for teenagers (12-18 years old) which adopts modules from *My Finance Coach GmbH* Germany, including Smart Shopping, Financial Planning, as well as Saving and Investment. Launched in Indonesia in 2011, by 2017 MFC has educated more than 10 thousand junior and senior high school students in 9 cities in Indonesia, with the help of Allianz Life Indonesia's employees and sales forces.

In 2017, Allianz Life Indonesia conducted financial literacy research in Greater Jakarta (Jabodetabek) area, involving 1,500 students from selected senior high schools, SMKs, and MAs, all with an 'A' accreditation. Based on this research, the correlation between the economic status of participants with their spending habits was relatively weak, and therefore there are many other factors that need to be explored further, such as basic knowledge on good financial management.

Perpustakaan Keliling

Yayasan Allianz Peduli menjalankan suatu perpustakaan keliling, bekerja sama dengan Yayasan Kesejahteraan Anak Indonesia, dengan koleksi lebih dari 600 buku ensiklopedia, cerita anak, alat musik, dan film. Selain untuk mendorong kebiasaan membaca di kalangan anak-anak dan dewasa, program perpustakaan keliling ini juga turut berfokus pada peningkatan kesadaran masyarakat mengenai kekerasan terhadap anak-anak melalui kegiatan seminar dan edukasi langsung kepada orang tua murid sekolah dampingan. Data penerima manfaat kegiatan ini adalah:

Mobile Library

Yayasan Allianz Peduli runs a mobile library in collaboration with Yayasan Kesejahteraan Anak Indonesia, with a collection of more than 600 books, encyclopedia, children's books, musical instruments, and films. In addition to fostering reading habits in children and adults alike, this program also focuses on raising public awareness about violence against children, through seminars and direct education to the parents of the assisted schools' students. The details of this program's beneficiaries are as follows:

Penerima Manfaat Beneficiaries	Jumlah Total
Perpustakaan Keliling / Mobile Library	
Guru / Teachers	150 guru / teachers
Orang Tua / Parents	3.429 orang / persons
Tokoh Masyarakat (RT/RW/PKK) / Community Heads (RT/RW/PKK)	50 orang / persons
Orang Tua / Parents	117 orang / persons
Guru / Teachers	50 orang / persons
Guru / Teachers	10 orang / persons
	40 orang / persons
Anak / Children	198 orang / persons
PHBS	
Anak / Children	138 orang / persons

Global Money Week 2017

Global Money Week 2017



Global Money Week, diselenggarakan sejak 2013, merupakan kampanye literasi keuangan global yang diinisiasi Child Youth Finance International (CYFI). Allianz menjalin kerja sama dengan Youth Finance Indonesia (YFI) dan Centre for Entrepreneur Development Study (CEDS) Universitas Indonesia untuk penyelenggaraan Global Money Week 2017

Global Money Week has been held since 2013 as a global financial literacy campaign initiated by Child Youth Finance International (CYFI). Allianz cooperated with Youth Finance Indonesia (YFI) and the Centre for Entrepreneur Development Study (CEDS) at Universitas Indonesia to conduct Global Money Week 2017 at University of Indonesia on 1 April 2017. Material

di Universitas Indonesia pada 1 April 2017. Berbagai materi terkait pasar modal dan investasi, dalam bentuk seminar, *talk show* dan *bazaar*, disajikan bagi sekitar 450 hadirin yang terutama berasal dari kalangan mahasiswa. Allianz Life Indonesia juga menyelenggarakan kompetisi “*Plan Your Travel Budget*” bagi siswa SMA/SMK/MA di Jabodetabek, yang pengumuman pemenangnya dilakukan pada acara ini.

related to the capital market and investments was presented to 450 attendees, mostly students, through seminars, talk shows and bazaars. Allianz Life Indonesia also conducted a “Plan Your Travel Budget” competition for high school/SMK/ MA students in the Jabodetabek area, with the winners of this competition announced at the event.

Pemberdayaan Ekonomi

Economic Empowerment

Kompetisi EMPOWERED

EMPOWERED Competition



Kompetisi *EMPOWERED* merupakan kelanjutan program *EMPOWERED* tahun 2016—yang bertujuan memberdayakan kapabilitas ekonomi para pewirausaha penyandang disabilitas—yang telah dilakukan di tiga provinsi (Jawa Tengah, DI Yogyakarta, dan DKI Jakarta). Pada tahun 2017, Kompetisi *EMPOWERED* diawali dengan *workshop* di tiga kota (Medan, Jakarta, dan Denpasar), yang kemudian diikuti dengan penyerahan proposal oleh para peserta yang jumlahnya mencapai 71 pewirausaha. Tiga pemenang utama kemudian dipilih untuk mendapatkan pelatihan pengelolaan keuangan keluarga dan wirausaha. Ketiga pemenang utama di 2017 adalah program edukasi digital Digiabie (Tangerang), Ojek Difa (Yogyakarta), dan usaha pakan ternak organik Koperasi Mitra Sejahtera (Yogyakarta).

The EMPOWERED Competition is a continuation of the EMPOWERED program in 2016, aimed at empowering the economic capabilities of entrepreneurs with physical disabilities, which has been carried out in three provinces (Central Java, Yogyakarta, and DKI Jakarta). In 2017, the EMPOWERED Competition started with workshops in three cities (Medan, Jakarta, and Denpasar), followed by the submission of proposals by 71 participating entrepreneurs. The top three with the best submissions were then selected to receive training in domestic and entrepreneurship financial management. The winners in 2017 were Digiabie digital education program (Tangerang), Ojek Difa (Yogyakarta), and the organic livestock feed business of Koperasi Mitra Sejahtera (Yogyakarta).

Sebagai kelanjutan dari program *EMPOWERED*, Allianz Life Indonesia juga memberikan pendampingan pra dan pasca-pemberian bantuan permodalan, masing-masing senilai Rp50 juta (sebelum pajak), kepada tiga lembaga hasil seleksi tim Allianz Life Indonesia. Ketiga lembaga tersebut adalah: Komunitas Tuna Netra (KOMASTRA) di Jakarta; Persatuan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) di Sleman, Yogyakarta; dan Persatuan Penyandang Cacat Klaten (PPCK) di Jawa Tengah. Pendampingan dilakukan selama tahapan perencanaan pengembangan usaha dan arus kas, implementasi rencana, *mentoring*, hingga *monitoring* pencapaian hasil usaha.

As a continuation of the EMPOWERED program, Allianz Life Indonesia also provided pre- and post-capital assistance, each worth Rp50 million (pre-tax), for three institutions selected by the Allianz Life Indonesia team, namely: Komunitas Tuna Netra (KOMASTRA) in Jakarta; Persatuan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) in Sleman, Yogyakarta; and Persatuan Penyandang Cacat Klaten (PPCK) in Central Java. Assistance was provided during the phases of business development and cashflow planning, plan implementation, mentoring, all the way to the monitoring of business results.

Melalui kedua bagian program EMPOWERED ini, Allianz Life Indonesia telah memberikan manfaat bagi lebih dari 168 orang penyandang disabilitas beserta anggota keluarga mereka, selain juga empat lembaga pemerintahan tingkat lokal maupun nasional.

Through both parts of the EMPOWERED program, Allianz Life Indonesia has benefited more than 168 people with physical disabilities together with their family members, as well as four governmental institutions at the local and national level.

Penerima Bantuan EMPOWERED
EMPOWERED Program Beneficiaries



Nama / Name Suparwi
Lembaga / Institution KOMASTRA
Bidang Usaha / Field of Business Dagang Sembako / Retail of Basic Goods




Nama / Name Sapto
Lembaga / Institution PPCK
Bidang Usaha / Field of Business Sol Sepatu / Shoe Soles



Nama / Name Endang
Lembaga / Institution PPDI
Bidang Usaha / Field of Business Aneka Rajutan / Various Knitwears



Nama / Name Hardiyo
Lembaga / Institution Koperasi Mitra Sejahtera
Bidang Usaha / Field of Business Pakan Ternak / Livestock Feed



Nama / Name Triyono
Lembaga / Institution Ojek Difa
Bidang Usaha / Field of Business Tour & Transport / Tour & Transportation

Trust Network Finance

Untuk memberdayakan masyarakat Indonesia yang berkecimpung dalam segmen usaha berskala mikro—yang jumlahnya mencapai 104 juta dan berkontribusi terhadap sekitar 60% PDB Indonesia—Allianz Life Indonesia meluncurkan program Trust Network Finance (TNF). Trust Network Finance merupakan program pembiayaan usaha mikro (*microfinance*) yang melakukan investasi dalam, sekaligus memberikan *mentoring* kepada, usaha-usaha mikro yang memperoleh pembiayaannya melalui sistem *micro-equity*, dengan model bisnis *open source* dan platform pembayaran digital. Sejak *pilot project* diluncurkan bulan Juli 2016 hingga Desember 2017, TNF telah mencatat *recovery rate* 82% dan membiayai 4 usaha mikro berkategori *Superstar*. Pada tahun 2017, TNF masuk dalam *Top 3 Innovation of the Year* pada *21st Asia Insurance Industry Awards* di Singapura.

Trust Network Finance

To empower Indonesians who are engaged in the micro-business segment, which number around 104 million and contribute approximately 60% to Indonesia's GDP, Allianz Life Indonesia launched the Trust Network Finance (TNF) program. TNF is a microfinance program that invests in, and provides mentoring to, micro-businesses which receive financing through a micro-equity system, with an open source business model, and a digital payment platform. Since the pilot project launch in July 2016 through to December 2017, TNF had recorded an 82% recovery rate, and financed 4 micro-businesses to reach the Superstar category. In 2017, TNF was included in the Top 3 Innovations of the Year awards at the 21st Asia Insurance Industry Awards in Singapore.

Kesehatan

Donor Darah

Satu kali setiap triwulan, Allianz Life Indonesia rutin menyelenggarakan program donor darah yang bertempat di kantor pusat. Setiap aksi donor darah ini rata-rata diikuti oleh sekitar 180 karyawan sepanjang tahun 2017 di lokasi kantor pusat. Aksi ini turut mendukung inisiatif Palang Merah Indonesia untuk menjamin ketersediaan pasokan darah bagi mereka yang membutuhkan, selain juga meningkatkan kesadaran di masyarakat luas tentang pentingnya berbagi demi peningkatan kualitas kesehatan bersama, terutama di saat kritis.



Health

Blood Donations

Allianz Life Indonesia conducts blood donor programs every quarter at its head office. Approximately 180 employees participated in each of the blood donation events in 2017. These events support the Indonesian Red Cross's initiative to ensure the availability of blood for those in need, as well as to raise awareness in the wider community about the importance of sharing for the improvement of community health quality, especially at critical times.

Pemeriksaan Kesehatan

Bekerja sama dengan BTPN, Allianz Life Indonesia melakukan pemeriksaan kesehatan di Bekasi, Bogor, Depok, Serang, Pandeglang, Cianjur, Sukabumi, Cirebon, Pasuruan, dan Probolinggo pada tahun 2012–2017 yang melayani 9.433 nasabah dari 52 orang Kader Kesehatan Grand Aides dan 1.957 nasabah dari 45 orang Kader Kesehatan Daya. Selain itu, juga dilakukan kegiatan edukasi mengenai kesehatan terhadap 5.329 nasabah dari Kader Kesehatan Grand Aides dan 1.458 nasabah dari Kader Kesehatan Daya—serta kegiatan komunitas seperti senam pagi, naik sepeda ontel, dan karawitan, yang melibatkan total 1.745 nasabah.

Edukasi Kesehatan

Perusahaan berkolaborasi dengan IKK Universitas Indonesia untuk melaksanakan kegiatan edukasi di bidang kesehatan kepada lebih dari 400 remaja mengenai kesehatan reproduksi, aktivitas fisik, gizi dan NAPZA. Upaya ini mendukung salah satu sasaran *Millennium Development Goals (MDGs)* yakni kesetaraan gender melalui pemahaman tentang kesehatan reproduksi remaja. Program ini dilaksanakan dalam bentuk seminar dan *focus group discussion (FGD)* di empat sekolah, melibatkan 20 guru, lurah, dan camat di daerah Setiabudi, Jakarta Selatan.

Medical Check-Up

In collaboration with BTPN, Allianz Life Indonesia conducted medical check-up programs in Bekasi, Bogor, Depok, Serang, Pandeglang, Cianjur, Sukabumi, Cirebon, Pasuruan, and Probolinggo from 2012 to 2017, and it has so far served 9,433 customers in 52 Kader Kesehatan Grand Aides, and 1,957 customers in 45 Kader Kesehatan Daya. In addition, health education seminars were held for 5,329 Kader Kesehatan Grand Aides customers and 1,458 Kader Kesehatan Daya customers, together with community programs such as morning exercises, cycling, and karawitan, which involved a total of 1,745 customers.

Health Education

The Company collaborated with the IKK Universitas Indonesia to conduct health education activities for more than 400 teenagers, related to reproductive health, physical exercise, nutrition, and drug abuse. This program was in support of one of the Millennium Development Goals (MDGs), namely gender equality, through greater understanding of teenagers' reproductive health. This program took the form of seminars and focus group discussions (FGDs) held at four schools, involving 20 teachers, as well as village and subdistrict heads in Setiabudi, South Jakarta.

Lingkungan & Penanggulangan Bencana

Bank Sampah

Allianz Life Indonesia menggagas dan mengelola Bank Sampah Guntur Sadar Lingkungan (Gusling) di Kelurahan Guntur, Jakarta Selatan. Program bank sampah ini secara aktif melibatkan masyarakat—termasuk PKK dan Karang Taruna setempat—untuk melakukan pengelolaan sampah di wilayah mereka. Di tahun 2017, Bank Sampah Gusling melakukan 48 kali penimbangan sampah, yang melibatkan karyawan Perusahaan, dan berhasil menyerap 1.827 kg sampah rumah tangga yang kemudian dijual ke Bank Sampah Induk Jakarta Selatan. Untuk meningkatkan kapasitas, pengurus bank sampah ini juga diikutsertakan dalam kunjungan belajar ke TPST Bantar Gebang dan pelatihan daur ulang kotak susu. Kinerja Bank Sampah Gusling di 2017 mendapatkan penghargaan dari Karang Taruna Nasional dan Dinas Lingkungan Hidup Provinsi DKI Jakarta.



Disaster Relief & Environment

Waste Bank

Allianz Life Indonesia initiated and organized a waste bank called Bank Sampah Guntur Sadar Lingkungan (Gusling) in Guntur Village, South Jakarta. The waste management program actively involves communities, including the local PKK and Karang Taruna organizations, in their respective areas' waste management. In 2017, Bank Sampah Gusling conducted 48 waste weighings, involving the Company's employees, and successfully saved 1,827 kg of domestic waste in the Guntur neighborhood that was subsequently sold to the South Jakarta Main Waste Bank. To develop their capacities, operators of this waste management participated in study visits to TPST Bantar Gebang, and milk box recycling training. For its performance, Bank Sampah Gusling received awards from Karang Taruna Nasional and the Provincial Government of DKI Jakarta in 2017.



SURAT PERNYATAAN TENTANG KEBENARAN ISI LAPORAN TAHUNAN

STATEMENT ON THE ACCURACY OF THE ANNUAL REPORT

Kami, Dewan Komisaris dan Direksi PT Asuransi Allianz Life Indonesia menyatakan telah menyetujui dan bertanggung jawab atas kebenaran isi Laporan Tahunan PT Asuransi Allianz Life Indonesia Tahun 2017.

We, the Board of Commissioners and Board of Directors of PT Asuransi Allianz Life Indonesia declare our approval and responsibility for the accuracy of the contents of the 2017 Annual Report of PT Asuransi Allianz Life Indonesia.

Dewan Komisaris Board of Commissioners



Heinz Walter Dollberg
Komisaris Utama
President Commissioner



Arif Firman
Komisaris Independen
Independent Commissioner



Ahmad Junaedy Ganie
Komisaris Independen
Independent Commissioner

Direksi Board of Directors



Jan-Joris Louwerier
Direktur Utama
President Director



Handojo Gunawan Kusuma
Wakil Direktur Utama
Vice President Director



Todd Robert Swihart
Direktur
Director



Meylindawati
Direktur
Director



Head Office

JL. HR. Rasuna Said
Kawasan Kuningan Persada Super Blok 2
Jakarta 12980

Phone	:	+6221-2926 8888
Allianz Care	:	1500 136
Allianz Care Sharia	:	1500 139
Fax	:	+6221 2926 8080
Email	:	contactus@allianz.co.id