

POTRET

PERTALIFE E-MAGAZINE
EDISI 51 | Februari 2026

CELEBRATE LIFE 2026 - SUSTAINING THE MOMENTUM

Mengubah semangat awal tahun menjadi langkah konsisten, kolaborasi yang terjaga, dan dampak nyata di PertaLife Insurance.



5 1 0 0 2 0 2 0 2 6

Daftar Isi

2	Dari Redaksi	9	Pojok Aktuari	24	Galeri Foto Perwira
3	BOD Message	11	Pojok Asuransi	29	Tips Inspirasi
4	Topik Utama	13	Info DPLK	30	Rekomendasi
6	Leadership Insight	15	Berita Pilihan		
8	Work-Life Harmony	23	Profil Perwira		

Susunan Redaksi

Pembina

Hanindio W. Hadi

Pemimpin Redaksi

Ridky Johannes Sitorus

Redaktur Pelaksana

Dian Herlina

Sekretaris Redaksi

Dian Herlina, Riyan Giffari Zola

Reporter

Dian Herlina, Nasrullah, Riyan Giffari Zola,
Bayu Wicaksono, Adrian

Foto

Bayu Wicaksono, Nashrullah, Karina Nurmalika

Editor Layout Design

Nashrullah, Bayu Wicaksono, Karina Nurmalika

Kolaborator

Semua Satuan Kerja yang terlibat dalam setiap edisi

Alamat

Tamansari Parama Boutique Office Lantai 11 & 12,
Jl. K.H. Wahid Hasyim No.84-88, Jakarta Pusat
10340

Telepon/Fax

021-2788-6700

Website

www.pertalife.com

Visi

Menjadi perusahaan asuransi jiwa, kesehatan dan dana pensiun yang terpercaya dan menjadi pilihan masyarakat

Misi

- Menyediakan produk-produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun yang inovatif dan kompetitif
- Mengelola dana nasabah secara transparan, akurat, dan akuntabel
- Memberikan kepuasan pelayanan kepada nasabah secara maksimal dan terpercaya yang dilakukan dengan profesional
- Memberikan nilai tambah berkelanjutan kepada para pemangku kepentingan
- Menyelenggarakan usaha berdasarkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan manajemen risiko.

Tata Nilai Perusahaan

Service Excellence

Mengutamakan Kepuasan Nasabah

Professional

Bekerja dengan etika dan standar kerja yang tinggi

Integrity

Menerapkan kejujuran dan keterbukaan dalam melakukan pekerjaan

Responsibility & Trustworthy

Bertanggung jawab dan dapat dipercaya

Innovative

Berusaha mencari ide-ide baru yang dapat memberikan nilai tambah bagi Perusahaan

Teamwork

Mengutamakan kerja sama untuk mencapai tujuan bersama



SETELAH SEMANGAT, TIBA GILIRAN KONSISTENSI

Januari kerap terasa seperti lembar baru: kalender masih rapi, *planner* penuh warna, dan semangat “**Tahun Baru, Semangat Baru**” masih terasa kuat. Banyak dari kita memulai 2026 dengan niat untuk hidup lebih sehat, lebih teratur dalam keuangan, dan lebih hadir bagi orang-orang terdekat.

Di bulan pertama, semangat itu muncul dengan mudah. Namun memasuki Februari, justru tantangan sesungguhnya dimulai. Apakah resolusi itu akan memudar menjadi sekadar catatan di awal buku agenda? Atau sudah mulai berubah menjadi langkah kecil yang dijalankan setiap hari? Di fase ini, yang penting bukan lagi seberapa cepat berlari, tetapi seberapa lama kita mampu menjaga langkah.

Bagi PertaLife Insurance, 2026 adalah tentang merawat momentum transformasi: memperkuat kerja sama internal, memberikan layanan yang semakin relevan, dan membangun dasar bisnis yang sehat serta berkelanjutan. Semua ini tidak dicapai dengan sprint sebulan dua bulan, tetapi melalui ritme kerja yang stabil dan konsisten dari seluruh lini kantor pusat, cabang, hingga garda terdepan yang melayani nasabah setiap hari.

Karena itu, edisi Februari ini hadir sebagai teman untuk menjaga ritme. Di dalamnya, kita diajak kembali memahami pentingnya menjaga konsistensi, merawat kesehatan, mengelola keuangan dengan bijak, dan mempererat hubungan dengan keluarga maupun rekan kerja. Semoga cerita dan wawasan di edisi ini mengingatkan kita bahwa semangat mungkin lahir di Januari, tetapi masa depan dibangun oleh ketekunan di bulan-bulan berikutnya.

Selamat membaca dan mari terus menjaga momentum pelan, pasti, bersama-sama.

Salam hangat,
Redaksi POTRET
Corporate Communication



SUSTAINING THE MOMENTUM KONSISTENSI UNTUK MEWUJUDKAN STRATEGI 2026

Rekan Perwira PertaLife Insurance yang saya hormati,

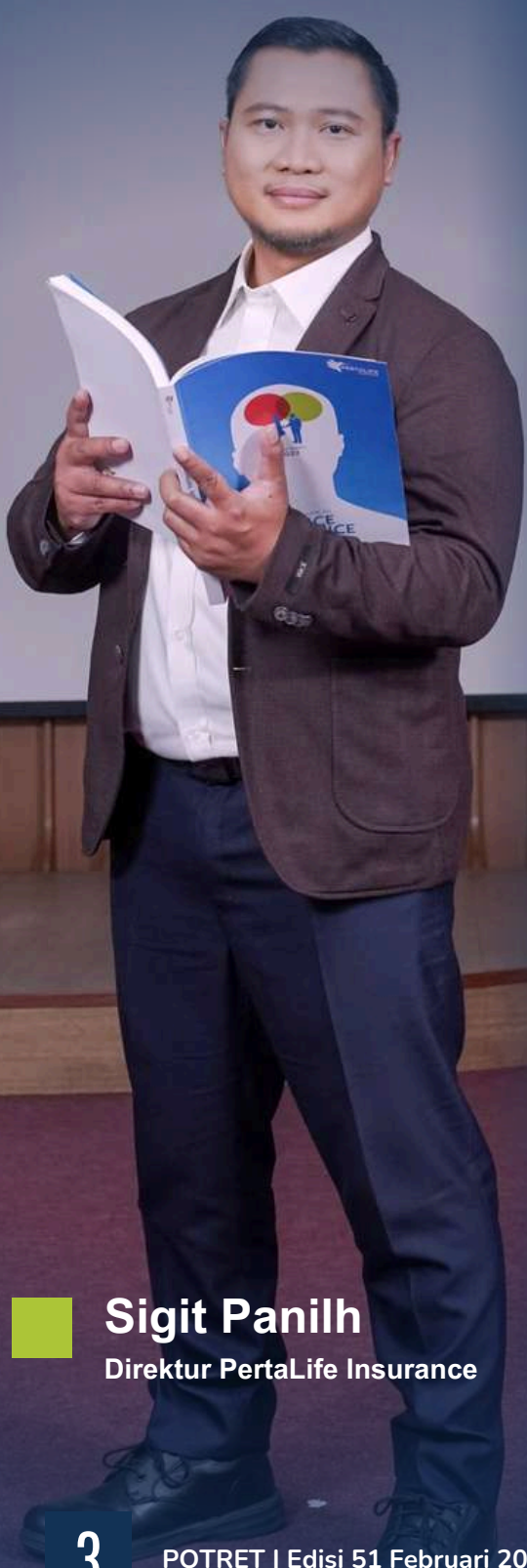
Kami mengapresiasi seluruh upaya yang telah dilakukan sepanjang Januari. *Kick-off*, program yang direncanakan, serta inisiatif yang berjalan menjadi gambaran nyata bahwa Perwira PertaLife siap menyambut perjalanan menuju 2026. Energi awal tahun ini menjadi kekuatan besar, dan kami di Direksi melihat komitmen itu hadir dalam keseharian kerja seluruh Perwira, baik di pusat maupun di jaringan layanan.

Saat memasuki Februari, fokus utama kita adalah **menjaga dan menguatkan momentum**. Arah besar PertaLife Insurance menuju 2026 penguatan digital, layanan yang semakin baik, tata kelola risiko yang sehat, dan pertumbuhan berkelanjutan baru dapat tercapai bila dijalankan dengan langkah yang konsisten. Strategi tanpa pelaksanaan yang disiplin tidak akan menghasilkan perubahan.

Ada tiga pesan penting yang kami tekankan. Pertama, kuatkan pelaksanaan: pastikan setiap rencana dan **inisiatif diwujudkan menjadi aksi nyata**. Kedua, jaga mutu layanan: setiap sentuhan layanan kepada nasabah dan mitra adalah wajah PertaLife Insurance. Layanan unggul menjadi faktor yang membedakan kita di tengah persaingan industri. Ketiga, perkuat kolaborasi dengan Pertamina Group dan seluruh mitra: kita adalah bagian dari ekosistem besar yang saling menguatkan.

Untuk seluruh Perwira, kami berharap setiap individu terus mengembangkan kemampuan, menjaga integritas, dan mengambil langkah proaktif untuk berkontribusi. Di tingkat tim, kerja sama dan saling dukung menjadi dasar dalam mencapai target bersama. Mari terus merawat budaya **“menjaga momentum”** saling mendukung dan menginspirasi agar semangat tetap hidup hingga strategi 2026 terwujud.

Mari jadikan Februari sebagai bulan untuk menjaga konsistensi. *Sustaining the Momentum* berarti terus memperkuat ritme kerja, memperdalam kolaborasi, dan memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Bersama, kita wujudkan pertumbuhan berkelanjutan hingga 2026 dan seterusnya.



Sigit Panilh

Direktur PertaLife Insurance

BUILDING A CULTURE OF TRUST

Kepercayaan mungkin terdengar sederhana, tapi dalam keseharian kerja, *trust* adalah “mata uang” yang menentukan apakah sebuah tim bisa bergerak cepat, saling mendukung, dan menjaga momentum perubahan. Tanpa kepercayaan, kolaborasi menjadi formalitas: orang hadir di rapat tapi enggan berbagi ide, target tercapai tapi dengan rasa lelah dan curiga. Dengan kepercayaan, energi tim terasa berbeda: komunikasi lebih jujur, dukungan terasa nyata, dan setiap orang berani mengambil tanggung jawab lebih.

Dari perspektif **Human Capital**, membangun budaya kerja yang sehat di PertaLife Insurance tidak bisa lagi hanya mengandalkan SOP atau sistem. Fokusnya bergeser ke bagaimana kita bekerja bersama: bagaimana atasan memberi ruang dialog, bagaimana rekan kerja saling menghargai perbedaan, dan bagaimana setiap individu merasa aman untuk bertanya, mengakui kesalahan, atau menyampaikan pandangan yang berbeda. Melalui berbagai inisiatif mulai dari forum dialog dengan karyawan, penguatan peran pemimpin sebagai coach, hingga pengembangan sistem performa yang lebih terbuka, PertaLife Insurance terus mendorong budaya kerja yang lebih kolaboratif dan berorientasi pada pertumbuhan.

Trust sendiri tidak tumbuh dalam satu hari, ia dibangun dari pola yang berulang. Saat janji-janji kecil ditepati, saat informasi disampaikan dengan jelas dan tidak ditutup-tutupi, saat masukan disampaikan dengan cara yang membangun, perlahan muncul rasa “aku bisa mengandalkan kamu, dan kamu bisa mengandalkan aku”. Di sinilah momentum kolaborasi terbentuk: proyek lintas divisi menjadi lebih mudah, koordinasi berjalan lebih cepat, dan solusi kreatif lahir karena orang merasa aman untuk bereksperimen.



Dalam praktik sehari-hari, ada beberapa perilaku sederhana yang bisa menjadi “alat” membangun budaya kepercayaan di PertaLife Insurance:



Transparan dalam komunikasi – menyampaikan informasi dengan jelas, tidak bertele-tele, serta berani mengatakan “belum tahu, tapi akan saya cari tahu”



Tepat janji dan konsisten – mengerjakan apa yang sudah disepakati, atau jika ada perubahan, menginformasikan lebih awal dan jujur mengenai alasannya.



Memberi dan menerima *feedback* dengan sehat – fokus pada perilaku dan dampaknya, bukan menyerang pribadi; di sisi lain, membuka diri saat mendapat masukan tanpa langsung defensif.



Menghargai peran satu sama lain – menyadari bahwa setiap fungsi, sekecil apa pun, ikut menyumbang pada keberhasilan perusahaan dan layak diapresiasi.

Pada akhirnya, *building a culture of trust* bukan hanya agenda HC, tetapi perjalanan bersama seluruh Perwira PertaLife. Setiap percakapan, setiap *email* yang dikirim, setiap komitmen yang ditepati atau dilanggar, semuanya membentuk pengalaman kerja yang dirasakan rekan-rekan di sekitar kita. Jika setiap hari kita memilih satu langkah kecil yang lebih transparan, lebih tepat janji, dan lebih terbuka pada *feedback*, maka sedikit demi sedikit, PertaLife Insurance akan dikenal bukan hanya sebagai perusahaan yang kuat secara bisnis, tetapi juga sebagai rumah kerja yang sehat di mana kepercayaan menjadi fondasi utama untuk berlari bersama menuju masa depan.

Menjaga Ritme Layanan PertaLife Insurance

Di balik berbagai angka seperti *Service Level Agreement* (SLA), *Turn Around Time* (TAT) klaim, dan *dashboard* operasional, ada satu hal yang tidak boleh terputus: ritme layanan. Ritme inilah yang menjaga agar layanan tetap berjalan konsisten, adil, dan dapat diandalkan, terutama saat volume klaim naik dan tekanan operasional meningkat.

Sebagai VP Operation & Claim, peran utamanya adalah mengelola seluruh proses layanan pasca-penjualan, mulai dari klaim asuransi jiwa dan kesehatan hingga pengelolaan hubungan dengan provider. Tantangannya terletak pada menjaga kecepatan pembayaran klaim tanpa mengorbankan kepatuhan terhadap polis, akurasi data, dan pengendalian risiko fraud.

Ritme layanan bukan semata soal kecepatan, tetapi soal konsistensi eksekusi dan monitoring berkelanjutan. Standar kerja yang jelas berbasis SOP dan polis menjadi fondasi utama. Pola kerja harian yang terstruktur mulai dari klaim siap bayar, klaim pending, hingga klaim yang ditolak membantu tim menjaga kejelasan prioritas. SLA dan TAT menjadi indikator utama untuk memastikan layanan berjalan sesuai kesepakatan.

Ketika tempo mulai melambat, respons cepat menjadi kunci. Sumber daya terbaik ditempatkan di titik hambatan agar layanan tidak kehilangan momentum. Di tengah tekanan nasabah, keterbatasan waktu, dan tuntutan akurasi, penetapan prioritas yang tegas serta pengambilan keputusan yang cepat membantu tim tetap tenang sekaligus gesit.



Luh Ayu Santi Utamidewi
VP Operation & Claim PertaLife Insurance

Konsistensi eksekusi dijaga melalui koreksi harian, standar kerja yang tidak bergantung pada individu, rotasi pekerjaan jika diperlukan, serta apresiasi atas kinerja tim. Prinsip *walk the talk* diwujudkan dengan keberanian mengambil keputusan di area abu-abu, menghadapi potensi konflik lintas pihak, dan bertanggung jawab penuh atas risiko yang ada.

Momentum kerja juga ditopang oleh kebiasaan-kebiasaan kecil seperti *review* singkat atas pekerjaan tertunda, *double checking* sebelum penyelesaian, serta pengurangan ketergantungan pada satu orang. Kolaborasi lintas unit dengan Marketing, Aktuaria, dan IT termasuk simplifikasi proses dan dukungan sistem digital, membantu ritme layanan tetap sinkron dan efisien



Operation & Claim akan semakin berperan besar dalam menjaga laju pertumbuhan PertaLife Insurance. Kepercayaan nasabah hadir dari klaim yang diproses dengan adil, cepat, dan konsisten. Walau kerap tak terlihat, area inilah yang memastikan janji perusahaan terpenuhi dan bisnis tetap kuat.



STRONGER CONNECTIONS, STRONGER YOU

Bulan Februari = bulan relasi. Jaga momentum hubungan dengan diri sendiri, keluarga, dan rekan kerja.



Dengan Diri Sendiri

- “Luangkan 10–15 menit sehari untuk ‘check-in’ dengan diri sendiri.”
- “Berani bilang ‘cukup’ saat tubuh dan pikiran butuh istirahat.”



Dengan Keluarga

- “Jadikan 1 waktu tanpa gadget sebagai ‘ritual wajib’ bareng keluarga.”
- “Rayakan hal kecil: cerita hari ini, bukan hanya pencapaian besar.”



Dengan Rekan Kerja

- “Sapa dulu, tugas kemudian: bangun koneksi sebelum bicara target.”
- “Berlatih mendengar sampai tuntas sebelum memberi solusi.”

Aktuaris: Penjaga Keseimbangan Asuransi

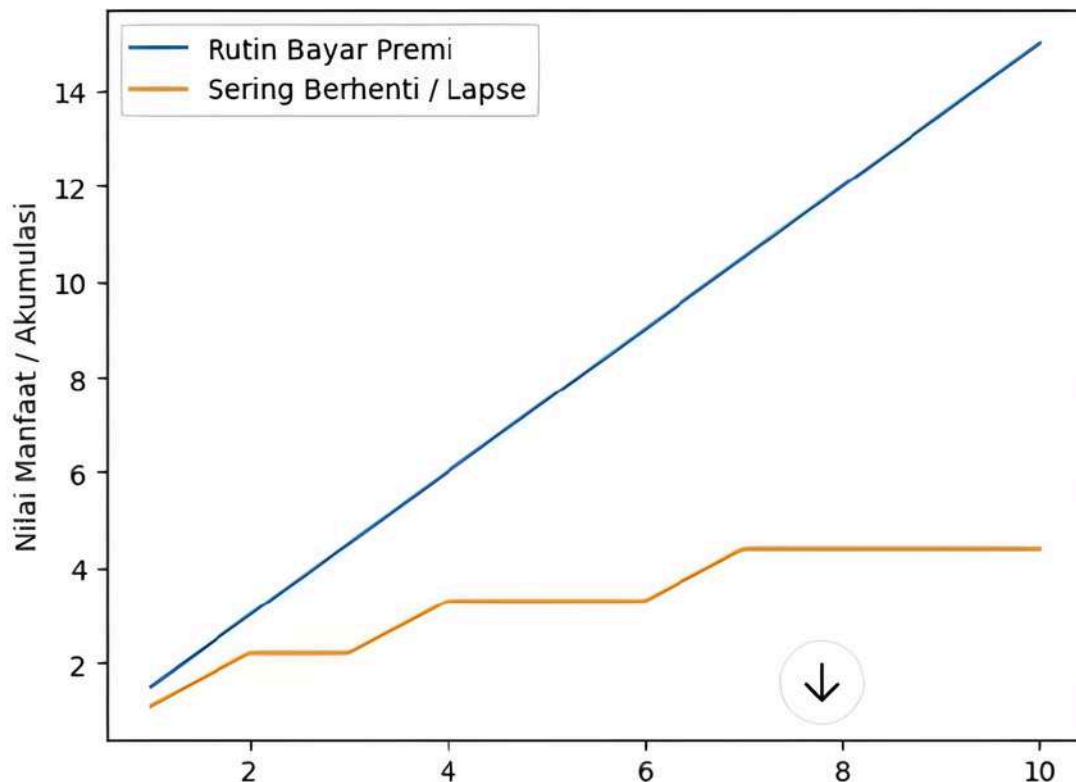
Di balik setiap janji perlindungan asuransi, ada peran aktuaris yang bekerja memastikan manfaat tersebut dapat dibayarkan di masa depan. Dengan memadukan ilmu angka, keuangan, dan pemahaman bisnis, aktuaris mengelola risiko agar perusahaan tetap sehat dan berkelanjutan.

Peran utama aktuaris mencakup penentuan premi yang adil dan mencukupi, perhitungan kewajiban dan cadangan klaim, perancangan produk asuransi, serta menjaga tingkat **solvabilitas** perusahaan. Aktuaris menjaga keseimbangan antara kepentingan nasabah dan keberlangsungan perusahaan, karena asuransi adalah komitmen jangka panjang, bukan sekadar janji hari ini.

Dalam menentukan premi, manfaat, dan cadangan, aktuaris mengolah data historis menjadi asumsi yang realistis dan relevan dengan kondisi terkini serta proyeksi masa depan. Semua keputusan dibuat dengan mempertimbangkan risiko dan keberlanjutan perusahaan.

Salah satu faktor terpenting dalam sistem asuransi adalah konsistensi pembayaran premi. Premi yang dibayarkan rutin dan tepat waktu menjaga arus kas tetap stabil sehingga perusahaan mampu membayar klaim meskipun risiko terjadi secara tidak terduga. Sebaliknya, pembayaran yang putus-nyambung atau berhenti di tengah jalan mengganggu keseimbangan antara premi, klaim, cadangan, dan modal perusahaan.





Pola pembayaran premi sangat memengaruhi persistensi, rasio klaim, stabilitas arus kas, hingga kekuatan modal perusahaan. Di tengah kondisi ekonomi yang menantang, perubahan perilaku pembayaran yang tidak stabil menjadi tantangan utama karena meningkatkan ketidakpastian dan tekanan terhadap keuangan perusahaan.

Secara sederhana, nasabah yang membayar premi secara konsisten akan memperoleh nilai dan perlindungan yang tumbuh stabil. Pola tidak konsisten menghasilkan nilai akhir yang lebih rendah karena manfaat pengembangan dana tidak optimal. Selisih ini akan semakin besar seiring waktu.

Data aktuarial menunjukkan bahwa premi yang tidak merata dan arus kas yang volatil menjadi sumber risiko utama. Dari data ini, tim aktuaris melakukan perbaikan desain produk, penyesuaian pricing, dan strategi edukasi yang lebih tepat sasaran.

Pada akhirnya, asuransi adalah sistem bersama. Keputusan kecil yang konsisten seperti tidak melewatkan premi atau menggunakan auto-debet, jika dilakukan oleh banyak nasabah, akan memperkuat sistem secara keseluruhan. Pesan paling sederhana dari sudut pandang angka adalah: perlindungan yang bertahan lama tidak ditentukan oleh besarnya premi, melainkan konsistensinya. Komitmen aktuaris dan perusahaan adalah menjaga agar setiap manfaat yang dijanjikan dapat dibayarkan penuh, tepat waktu, dan berkelanjutan.



Menjaga Relevansi Proteksi di Tengah Perubahan Hidup

Awal tahun sering menjadi momen untuk mengevaluasi hidup dan membuat rencana baru. Pada saat yang sama, perhatian terhadap kondisi keuangan dan perlindungan biasanya ikut muncul. Pengalaman tahun sebelumnya membuat semakin banyak orang menyadari pentingnya perencanaan yang lebih matang. Kebiasaan mengecek perlindungan di awal tahun sangat baik, namun idealnya dilakukan lebih sering, terutama ketika ada perubahan besar dalam kehidupan ataupun keuangan.

Jika peninjauan perlindungan dilakukan sekali lalu diabaikan selama bertahun-tahun, risikonya cukup besar. Kebutuhan keluarga bisa meningkat, jumlah tanggungan bertambah, dan biaya hidup terus naik, sementara nilai perlindungan tetap. Ketika risiko benar-benar terjadi, manfaat yang diterima bisa tidak lagi memadai untuk menjaga kestabilan keuangan keluarga. Dalam beberapa tahun terakhir, biaya hidup, pendidikan, dan kesehatan meningkat cukup tinggi. Kebutuhan pokok makin mahal, biaya sekolah naik setiap jenjang, dan biaya medis rumah sakit tumbuh jauh lebih cepat dari inflasi. Tanpa perlindungan yang cukup, biaya perawatan dapat menjadi beban berat.

Kenaikan biaya hidup membuat Uang Pertanggungan semakin berkurang nilainya. Asuransi jiwa berperan sebagai penopang ekonomi keluarga, namun tanpa penyesuaian berkala, manfaatnya bisa jauh dari cukup. Sepuluh tahun lalu, Uang Pertanggungan Rp500 juta mungkin terasa besar. Kini, dengan biaya sekolah, cicilan rumah, dan kebutuhan harian yang jauh meningkat, jumlah itu dapat habis dalam waktu lebih singkat. Inilah yang disebut *protection gap*.

Protection gap atau *underinsured* terjadi ketika nilai perlindungan tidak lagi memadai untuk menutup kebutuhan keluarga jika risiko muncul. Secara administratif seseorang memiliki polis, tetapi secara fungsi perlingkungannya belum optimal. Tanda-tandanya antara lain Uang Pertanggungan tidak pernah diperbarui, jumlah tanggungan bertambah, dan biaya hidup terus naik. Banyak yang mengira memiliki polis berarti sudah aman, padahal yang terpenting adalah kecukupan manfaatnya.

Idealnya, *review* proteksi dilakukan secara rutin minimal setahun sekali atau setiap dua hingga tiga tahun jika kondisi relatif stabil. Namun, setiap perubahan besar dalam hidup seharusnya menjadi alarm untuk segera meninjau kembali polis. Momen seperti menikah, memiliki anak, menambah cicilan, pindah pekerjaan, kenaikan penghasilan, hingga saat orang tua mulai bergantung secara finansial akan mengubah struktur kebutuhan dan tanggungan. Asuransi jiwa perlu mengikuti dinamika hidup, bukan berhenti pada kondisi masa lalu.

Dalam proses *review*, beberapa hal penting perlu diperhatikan, seperti kecukupan Uang Pertanggungan, kesesuaian manfaat utama dan rider, masa pertanggungan dan pembayaran, kemampuan bayar premi saat ini, serta pengecualian polis. Data administrasi juga tidak kalah penting. Masih banyak polis yang belum memperbarui penerima manfaat, alamat, atau nomor kontak, yang berisiko menghambat proses klaim dan memicu konflik keluarga.

Untuk memudahkan proses ini, PertaLife Insurance menyediakan layanan digital yang memungkinkan nasabah melihat ringkasan dan manfaat polis secara praktis. Layanan ini membantu menyederhanakan informasi yang sering dianggap teknis, sehingga *review* dapat dilakukan lebih cepat dan mudah. Cukup dengan meluangkan 5–15 menit untuk *login*, mengecek ringkasan manfaat, memastikan penerima manfaat sesuai, dan memperbarui data kontak bila diperlukan.

Ajakan paling sederhana yang bisa dilakukan adalah meluangkan sekitar 10 menit untuk mengecek ringkasan polis, mulai dari besaran manfaat, penerima manfaat, hingga hal-hal yang tidak dijamin dalam polis. *Review* proteksi bukan tentang menakut-nakuti, melainkan menjaga ritme hidup keluarga agar tetap berjalan sesuai rencana, apa pun yang terjadi.

Pesan penting adalah bahwa proteksi bukan hanya memiliki polis, tetapi juga memastikan perlindungan asuransi sesuai dengan kebutuhan hidup saat ini.





Sustaining Your Retirement Momentum

Persiapan pensiun lebih menyerupai lari maraton daripada *sprint*. Prosesnya panjang, berlangsung puluhan tahun, dan menuntut ritme yang stabil. Yang menentukan bukan seberapa cepat atau besar dana dikumpulkan di awal, melainkan konsistensi dalam menjaga perencanaan dan kebiasaan menabung. Dengan pendekatan yang berkelanjutan, kualitas hidup hingga masa pensiun dapat tetap terjaga.

Di tengah gaya hidup serba instan, menabung pensiun justru semakin relevan. Dunia yang cepat sering membuat kita lupa pada kebutuhan diri di masa depan. Menyisihkan dana sejak dini bukan berarti mengorbankan kebahagiaan hari ini, melainkan menyiapkan kebebasan di kemudian hari. Jumlahnya tidak harus besar; yang terpenting adalah komitmen untuk menyisihkan secara rutin.

Menunda persiapan hingga usia 50-an membawa risiko tekanan finansial yang besar. Waktu yang tersisa menjadi sangat terbatas, porsi iuran terasa berat, dan ruang bagi dana untuk bertumbuh semakin sempit. Akibatnya, fleksibilitas keuangan menurun dan standar hidup di masa pensiun berpotensi tidak sesuai harapan.

Dalam praktiknya, banyak peserta DPLK semangat di awal namun kesulitan menjaga konsistensi. Hal ini sering terjadi karena iuran dipersepsikan sebagai beban tambahan, bukan sebagai “gaji” untuk diri sendiri di masa depan. Tanpa integrasi dengan pengelolaan keuangan harian, setoran rutin mudah terabaikan, padahal konsistensi adalah kunci utama pembentukan dana pensiun.

Ketika iuran sering terhenti, dampaknya bukan hanya pada saldo yang lebih kecil, tetapi juga hilangnya potensi pertumbuhan jangka panjang. Efek pengembangan dana tidak bekerja optimal, sehingga selisih hasil akhir bisa sangat signifikan dan memaksa penyesuaian ulang rencana pensiun.

Menjadikan iuran DPLK sebagai prioritas berarti menempatkannya sebagai kebutuhan dasar jangka panjang. Nominal yang realistis membantu menjaga keberlanjutan, dan penyesuaian dapat dilakukan tanpa harus menghentikan setoran. Pendekatan ini menjaga momentum sekaligus memberi ruang fleksibilitas menghadapi dinamika hidup.

DPLK hadir sebagai solusi yang sederhana dan terjangkau di tengah rendahnya literasi dana pensiun. Skema iuran yang fleksibel, proses yang mudah, dan pengelolaan yang terstruktur memungkinkan siapa pun memulai persiapan pensiun secara bertahap. Nominal kecil yang disetor secara konsisten justru memberikan hasil yang lebih terjaga dibandingkan setoran besar yang hanya dilakukan sesekali.

Ketika setoran berhenti dalam waktu lama, saldo memang tetap ada, namun pertumbuhannya melambat. Dampak terbesarnya baru terasa di akhir, saat selisih dengan peserta yang konsisten menjadi nyata dan tujuan pensiun perlu disesuaikan kembali.

Meski aset industri dana pensiun terus tumbuh, kepesertaan dan literasi masih tertinggal. Banyak pekerja memandang pensiun sebagai isu yang jauh, sehingga belum merasa perlu merencanakannya sejak dini. Di sinilah peran DPLK menjadi penting, terutama bagi pekerja muda dan informal, melalui fleksibilitas, kemudahan akses, dan pendekatan yang dekat dengan keseharian.

Menjaga momentum pensiun membutuhkan sistem yang berjalan otomatis dan terpantau. Auto-debet membantu konsistensi, peningkatan iuran bertahap menjaga relevansi terhadap inflasi, dan evaluasi berkala memastikan perjalanan tetap berada di jalur yang tepat. Pengelola DPLK berperan sebagai mitra edukasi dengan menyediakan transparansi, simulasi, dan komunikasi berkelanjutan agar peserta tetap disiplin menjalani maraton menuju masa pensiun yang lebih tenang.





KICK OFF RKAP 2026: PERTALIFE INSURANCE MENGAWALI TAHUN BARU DENGAN SEMANGAT DAN OPTIMISME TINGGI

Jakarta - Mengawali tahun dengan langkah strategis dan semangat kekeluargaan, PertaLife Insurance menggelar *Kick Off* Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) Tahun 2026. *Kick Off* awal tahun ini menjadi momentum penting dalam memperkuat visi dan komitmen seluruh Perwira PertaLife dalam perjalanan penuh peluang dan tantangan. Kegiatan ini dihadiri oleh seluruh Jajaran Direksi, Vice President, serta Department Head dari seluruh fungsi di PertaLife Insurance, acara tersebut terselenggara pada 15 Januari 2026 di Menteng, Jakarta.

Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi, mengatakan bahwa penetapan target dan strategi perusahaan menjadi fondasi utama dalam mendorong peningkatan kinerja PertaLife Insurance secara berkelanjutan. "Melalui penguatan inisiatif strategis, perusahaan berupaya menciptakan langkah-langkah yang lebih terarah. Inovasi terus diperkuat sebagai pendorong utama untuk menghadirkan solusi dan layanan yang relevan dengan kebutuhan nasabah. Sinergi yang kuat dan kolaborasi antar satuan kerja organisasi menjadi kunci dalam mengoptimalkan potensi internal serta mempercepat pencapaian sasaran perusahaan. *Let's make 2026 a remarkable year!*" kata Hanindio.



Direktur Operasional PertaLife Insurance, Alfa Niasari Utami, menyebutkan bahwa kondisi perubahan pengakuan pendapatan, menuntut kita untuk menyikapi secara cermat dan lebih strategis. "Situasi ini menegaskan pentingnya dua fokus utama, yaitu meningkatkan pendapatan melalui premi yang berkelanjutan dan jangka panjang, serta mengendalikan biaya dan klaim agar tetap efisien dan terkendali. Pemahaman ini perlu dimiliki oleh seluruh Vice President dan Department Head agar setiap keputusan operasional selaras dengan tujuan peningkatan kinerja perusahaan. Ke depan, penyederhanaan produk dan penguatan budaya efisiensi menjadi kunci agar perusahaan tetap tumbuh secara sehat di tengah berbagai tantangan industri asuransi," kata Nia.

Direktur Keuangan dan Investasi, Sigit Panilih, menjelaskan bahwa kekompakan dan kolaborasi menjadi tonggak penting agar tim internal di PertaLife Insurance dapat bergerak selaras dalam mencapai tujuan besar perusahaan. "Direksi berkomitmen untuk menciptakan ruang komunikasi yang terbuka dan inklusif. Berbagai ide, gagasan, dan masukan dari seluruh level organisasi dapat disampaikan secara bebas dan konstruktif melalui berbagai forum, salah satunya yang biasa kita lakukan yaitu Rapat. Dengan tujuan yang telah ditetapkan dan arah yang jelas, seluruh Perwira PertaLife diharapkan fokus melangkah ke depan dengan keyakinan yang sama, memanfaatkan peta jalan yang telah disepakati, serta berkontribusi aktif demi kemajuan perusahaan," kata Sigit.

Direktur Pemasaran, Martino Faishal Saudi, menyampaikan bahwa dalam menjalankan bisnis, Perusahaan tidak boleh bersikap pasif dengan menunggu respons, melainkan harus proaktif menjemput peluang dan aktif dalam melakukan tindak lanjut. "Setiap detik memiliki nilai bisnis, kita tidak boleh menunggu, justru kita harus bergerak lebih cepat dengan berbagai inovasi produk dan melakukan pendekatan yang terbaik. Kita harus lebih berani dalam strategi penawaran, termasuk penyusunan beberapa alternatif harga yang fleksibel dan kompetitif, serta pendekatan yang terbuka dan komunikatif dengan mitra strategis seperti Pertamina Group," kata Martino.



Sejalan dengan hal yang disampaikan pada Kick Off RKAP 2026, PJs VP Corporate Secretary PertaLife Insurance, Ridky J. Sitorus, berharap kegiatan ini menjadi kunci pembuka berbagai peluang pertumbuhan sekaligus memperkuat daya saing perusahaan. "Dengan semangat kolaboratif dan komitmen bersama, PertaLife Insurance terus berupaya memberikan nilai tambah yang optimal bagi nasabah dan seluruh pemangku kepentingan," kata Ridky.

Kick Off RKAP 2026 menjadi simbol kesiapan PertaLife Insurance untuk melangkah lebih jauh dengan optimisme dan semangat kebersamaan. Dengan kerja keras, inovasi, dan sinergi yang solid, PertaLife Insurance optimistis dapat mewujudkan berbagai pencapaian positif dan menjadikan tahun 2026 sebagai tahun yang *remarkable*.





PERTALIFE INSURANCE PERINGATI ISRA MIKRAJ NABI MUHAMMAD SAW DENGAN KAJIAN DAN SANTUNAN ANAK YATIM

Jakarta – Dalam rangka memperingati Isra Mikraj, PertaLife Insurance menyelenggarakan kegiatan kerohanian (IKRO PertaLife) yang penuh khidmat dan bermakna. Kegiatan ini diselenggarakan di Ballroom PertaLife Insurance pada Selasa, 20 Januari 2026 dan mengundang anak-anak yatim piatu dari Yayasan Panti Asuhan Yatim Daarul Rahman.

Peringatan Isra Mikraj mengangkat tema "Kemuliaan Isra Mikraj" yang menekankan pentingnya perjalanan spiritual Nabi Muhammad SAW sebagai penguat keimanan dan pengingat akan kewajiban sebagai seorang muslim. Acara diisi dengan tausiyah keagamaan bersama Ustad Asep Supriatna, yang mengajak peserta untuk memperkuat iman, menumbuhkan kepedulian, serta mempererat silaturahmi antar Perwira.



Direktur Keuangan dan Investasi PertaLife Insurance, Sigit Panilih, menyambut baik diadakannya kegiatan ini untuk mempererat tali silaturahmi sesama Perwira PertaLife dan juga berbuat kebaikan kepada anak-anak yatim. "Sebagai wujud syukur atas pencapaian yang telah diraih di tahun 2025, kami mengundang adik-adik dari Yayasan Darul Rahman untuk bersama berbagi kebahagiaan. Tentunya pencapaian tersebut tidak semata-mata berasal dari kemampuan kita semua, melainkan juga atas izin Allah SWT. Oleh karena itu, sudah sepatutnya kita bersyukur karena telah diberikan kekuatan dan kemudahan sehingga kita dapat melalui berbagai tantangan di tahun 2025 dengan baik," kata Sigit.





Koordinator Ikatan Kerohanian PertaLife (IKRO PertaLife), Pujo Riyadi, menyampaikan bahwa peringatan Isra Mikraj menjadi momen bagi Perwira PertaLife untuk memperkuat keimanan dan keyakinan serta memperkuat nilai-nilai kemanusiaan. “Melalui kajian dan juga santunan kepada anak-anak yatim, kita semua berdoa semoga PertaLife Insurance bisa terus menghadirkan kebahagiaan sekaligus menumbuhkan semangat berbagi di lingkungan perusahaan,” kata Pujo.

Pjs VP Corporate Secretary PertaLife Insurance, Ridky J. Sitorus, mengatakan bahwa PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus menghadirkan berbagai program yang tidak hanya berorientasi pada kinerja bisnis, namun juga program yang memberikan dampak sosial dan kebaikan bagi sesama. “Melalui kegiatan yang bermakna ini, semoga kita semua dapat terus memperkuat kepedulian, kebersamaan, serta semangat memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat,” kata Ridky. PLI



HUMANIZING HALAL BRANDS: STORY TELLING, PURPOSE, & TRUST

AWALI TAHUN DENGAN PENCAPAIAN, PERTALIFE INSURANCE RAIH PENGHARGAAN INDONESIA 20 BEST COMPANIES AWARDS 2026

Jakarta - Mengawali tahun 2026 dengan meraih penghargaan, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) berhasil dianugerahkan sebagai Indonesia 20 Best Companies Awards 2026 dalam kategori Asuransi Jiwa. Penghargaan ini diberikan dalam ajang Marketing & Halal Summit (Humanizing Halal Brands: Story Telling, Purpose, & Trust) yang diselenggarakan di Gedung Kementerian Pendidikan Dasar dan Menengah RI pada Kamis, 22 Januari 2026.

Indonesia 20 Best Companies Awards 2026 diberikan kepada perusahaan-perusahaan terbaik di Indonesia yang dinilai memiliki kinerja unggul, pertumbuhan bisnis yang sehat, memiliki inovasi berkelanjutan, serta penerapan prinsip Good Corporate Governance (GCG) yang konsisten. Penilaian dilakukan dan didukung dengan kajian The Iconomics Research berdasarkan berbagai indikator strategis, termasuk kinerja keuangan, kualitas manajemen, serta keberlanjutan bisnis.

Direktur Pemasaran PertaLife Insurance, Martino Faishal Saudi, menyampaikan bahwa penghargaan ini diraih atas hasil kerja keras seluruh Perwira PertaLife dan sinergi bersama para pemangku kepentingan. "Penghargaan ini menjadi motivasi bagi kami untuk terus meningkatkan kualitas layanan, memperkuat berbagai inovasi produk, serta memberikan perlindungan terbaik bagi nasabah dan pemangku kepentingan. Pencapaian ini sekaligus menjadi penanda awal yang positif dalam mengawali tahun 2026 yang penuh tantangan," kata Martino.

Founder & CEO The Iconomics, Bram S. Putro, menjelaskan bahwa penghargaan ini merupakan hasil seleksi setelah melakukan penilaian melalui berbagai indikator. "PertaLife Insurance kembali menunjukkan konsistensinya melalui transformasi layanan, inovasi produk, dan pendekatan komunikasi publik yang strategis. Penghargaan ini menjadi bukti nyata bahwa PertaLife Insurance merupakan perusahaan asuransi jiwa yang memiliki kredibilitas," kata Bram.



Pjs VP Corporate Secretary PertaLife Insurance, Ridky J. Sitorus, mengatakan bahwa melalui tata kelola perusahaan yang tepat, transformasi bisnis dapat memperkuat strategi untuk terus meningkatkan kinerja perusahaan. “PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan, memperkuat kepercayaan publik, serta berperan aktif dalam mendukung peningkatan literasi dan inklusi asuransi di Indonesia,” kata Ridky.

Penghargaan Indonesia Best Companies diberikan kepada perusahaan-perusahaan yang mampu mengarungi tahun 2025 dengan baik. Para perusahaan yang meraih penghargaan diantaranya; PT Asuransi Ciputra Indonesia, PT Asuransi Jiwa Starinvestama, PT Bank Mandiri (Persero), PT Bank Syariah Indonesia Tbk, PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, PT Chubb Life Insurance Indonesia, PT Great Eastern Life Indonesia, PT Indolife Pensiontama, dan beberapa perusahaan lainnya.

Melalui pencapaian ini, PertaLife Insurance semakin optimistis untuk dapat terus memberikan nilai tambah dan kontribusi nyata bagi industri asuransi nasional, melalui optimalisasi layanan berbasis digital, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia. Langkah-langkah tersebut dilakukan untuk menjawab tantangan industri sekaligus memenuhi kebutuhan perlindungan masyarakat yang terus berkembang. PLI



Menjaga Detak Layanan:

Cerita dari Garis Depan Customer Care PertaLife Insurance

Bekerja di **Customer Care** PertaLife Insurance membuat saya berada di garis depan interaksi dengan nasabah. Setiap hari, saya menangani panggilan telepon, pesan *WhatsApp*, dan email terkait produk, kepesertaan, premi, hingga klaim. Tugas saya bukan hanya memberi informasi, tetapi memastikan setiap penjelasan jelas, akurat, dan sesuai ketentuan polis sekaligus menjaga kepercayaan nasabah terhadap perusahaan.

Lingkungan kerja yang kolaboratif dan kesempatan untuk terus belajar membuat saya bertahan dan merasa memiliki peran yang bermakna. Kontribusi di Customer Care terasa nyata karena langsung berdampak pada pengalaman nasabah.

Hari kerja dimulai dengan mengecek *dashboard* dan menyusun *to-do list* agar prioritas jelas. Sepanjang hari, saya melayani berbagai permintaan dan berkoordinasi dengan tim terkait untuk memastikan setiap kendala tertangani dengan cepat dan tepat. Kebiasaan sederhana ini membantu saya menjaga ritme kerja tetap stabil.

Dalam menghadapi beragam karakter dan situasi, saya berusaha menjaga konsistensi layanan dengan bersikap empatik, profesional, dan berpegang pada ketentuan yang berlaku. Saat lelah atau menghadapi banyak komplain, jeda sejenak dan dukungan rekan kerja membantu saya kembali fokus.

Salah satu momen paling berkesan adalah ketika membantu nasabah menemukan alternatif rumah sakit sehingga eksekusi biaya operasi dapat ditekan. Dari situ saya belajar bahwa langkah kecil dan kerja sama tim bisa memberi dampak besar.



Akbarudin

Customer Engagement & Service

Bagi saya, *sustaining the momentum* berarti menjaga semangat dan kualitas layanan setiap hari. Dengan kolaborasi lintas tim dan ritme kerja yang terjaga, kepercayaan nasabah dapat terus dipelihara.

Di luar pekerjaan, saya mengisi ulang energi dengan beristirahat, berkumpul bersama keluarga, dan menikmati hiburan sederhana. Jika pekerjaan ini diibaratkan musik, ritmenya seperti *adult contemporary stabil*, tenang, namun tetap memberi energi untuk terus melayani dengan konsisten.



Galeri Foto Perwira



PertaLife Employee
Gathering











4 Kutipan sebagai Refleksi di Tengah Aktivitas Kerja

1

Jangan didik anak-anakmu untuk menjadi kaya, **tetapi didiklah mereka untuk menjadi bahagia.**

Sehingga ketika mereka dewasa, mereka akan **memahami nilai dari sesuatu, bukan hanya harganya.**

2

Makanlah makananmu sebagai obat, jika tidak, **suatu hari kamu akan makan obat sebagai makanan.**

3

Jika kamu ingin berjalan cepat, berjalanlah sendiri. **Tetapi jika kamu ingin berjalan jauh, berjalanlah bersama.**

4

Mereka yang mencintaimu **tidak akan pernah meninggalkanmu.** Bahkan jika ada 100 alasan untuk menyerah, **mereka akan menemukan satu alasan untuk tetap bertahan.**

Menyambut Ramadhan: Lebih Siap, Lebih Bermakna

Ramadhan selalu datang dengan suasana yang istimewa. Bukan hanya soal menahan lapar dan haus, tetapi juga momen untuk merapikan hidup—fisik, mental, finansial, dan spiritual. Menjelang bulan suci ini, ada beberapa hal sederhana namun relevan yang bisa menjadi rekomendasi agar Ramadhan terasa lebih siap dan bermakna.

Pertama, mulai dari tubuh yang sehat. Tren gaya hidup sadar kesehatan semakin kuat, termasuk saat Ramadhan. Mulailah mengatur pola tidur, mengurangi gula berlebih, dan memperbanyak air putih sejak sebelum puasa. Tubuh yang terjaga akan membuat ibadah lebih fokus dan produktivitas tetap stabil.

Kedua, rapikan keuangan sejak dini. Ramadhan identik dengan pengeluaran ekstra, mulai dari kebutuhan buka puasa, zakat, hingga persiapan Lebaran. Buat anggaran khusus Ramadhan agar keuangan tetap seimbang. Bijak mengelola pengeluaran hari ini akan memberi ketenangan di akhir bulan.

Ketiga, kurasi ulang konsumsi digital. Ramadhan era sekarang tak lepas dari gawai. Manfaatkan teknologi untuk hal positif: pengingat waktu ibadah, kajian daring, atau konten inspiratif. Batasi distraksi yang tidak perlu agar waktu lebih berkualitas.

Keempat, perbanyak berbagi dengan cara yang relevan. Berbagi kini tidak selalu harus besar. Donasi digital, dukungan untuk UMKM lokal, hingga aksi sederhana di lingkungan sekitar menjadi bentuk kepedulian yang nyata dan mudah dilakukan.

Ramadhan bukan tentang menjadi sempurna, melainkan tentang menjadi lebih baik dari sebelumnya. Dengan persiapan yang tepat, Ramadhan tahun ini bisa dijalani dengan lebih tenang, sehat, dan penuh makna.

**“ Bersama, kami menjaga
semangat awal tahun agar terus hidup
dalam langkah konsisten dan kolaborasi
yang memberi dampak nyata. — ”**

