Laporan Tahunan
Annual Report

2024

PT PERTA LIFE INSURANCE

PERTALIFE INSURANCE

ENHANCING ADAPTABILITY TOWARDS EXCELLENCE

ENHANCING ADAPTABILITY TOWARDS EXCELLENCE

Di tengah tekanan perubahan regulasi dan dinamika bisnis yang semakin menantang, perusahaan terus berusaha melakukan adaptasi untuk tumbuh menjadi perusahaan asuransi jiwa yang memberikan pelayanan terbaik bagi masyarakat.

Tema "Enhancing Adaptability Towards Excellence" mencerminkan komitmen PertaLife Insurance untuk terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi, baik di dalam industri asuransi maupun dalam dinamika pasar global yang lebih luas. Tema ini menggambarkan bagaimana perusahaan berusaha meningkatkan kemampuan adaptasi agar dapat menghadapi tantangan dan perubahan yang cepat, sekaligus menjaga standar tinggi dalam kualitas layanan dan operasional perusahaan.

Di era VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity dan Ambiguity), kemampuan untuk beradaptasi menjadi salah satu kunci utama kesuksesan. PertaLife Insurance menyadari bahwa perubahan–baik dari sisi teknologi, regulasi, maupun kebutuhan nasabah–adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari. Oleh karena itu, perusahaan terus mengembangkan kapabilitas internal untuk lebih cepat merespons perubahan, baik dengan meningkatkan keterampilan SDM, mengadopsi teknologi baru, maupun melakukan penyesuaian pada produk dan layanan yang ditawarkan. Hal ini bertujuan untuk memastikan perusahaan tetap relevan dan dapat memenuhi kebutuhan nasabah di tengah kondisi yang terus berubah.

Amidst the pressure of regulatory changes and increasingly challenging business dynamics, the company continues to strive to adapt in order to grow into a life insurance company that provides the best service to the community.

The theme "Enhancing Adaptability Towards Excellence" reflects PertaLife Insurance's commitment to continue innovating and adapting to changes, both within the insurance industry and in the broader global market dynamics. This theme illustrates how the company strives to improve its adaptability in order to face rapid challenges and changes, while maintaining high standards in service quality and company operations.

In this era of VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, and Ambiguity), the ability to adapt is one of the keys to success. PertaLife Insurance realizes that change–whether in technology, regulations, or customer needs–is inevitable. Therefore, the company continues to develop its internal capabilities to respond more quickly to change, whether by improving human resource skills, adopting new technologies, or making adjustments to the products and services offered. This is aimed at ensuring that the company remains relevant and able to meet customer needs amid ever-changing conditions.

Kemampuan PertaLife Insurance untuk beradaptasi di tengah tantangan bisnis yang semakin dinamis tersebut bermuara pada satu tujuan, yaitu menjadi perusahaan asuransi yang unggul. Keunggulan adalah tujuan utama dalam setiap langkah yang diambil oleh PertaLife Insurance.

PertaLife Insurance konsisten untuk terus beradaptasi dengan tetap mempertahankan standar excellence dalam setiap aspek operasional perusahaan, yang mencakup kualitas layanan, kepuasan nasabah, efektivitas pengelolaan risiko, serta pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan mengedepankan prinsip ini, PertaLife Insurance berkomitmen untuk memberikan pelayanan optimal bagi semua pemangku kepentingan, termasuk pemegang saham, nasabah, dan karyawan.

Pada tahun ini, tema yang diambil menggambarkan pendekatan proaktif PertaLife Insurance dalam menghadapi perubahan yang cepat dengan kemampuan adaptabilitas yang tinggi terus menjaga dan meningkatkan standar keunggulan di seluruh lini perusahaan.

Tema Enhancing Adaptability Towards Excellence menjadi barometer bahwa PertaLife Insurance tidak hanya fokus pada bertahan dalam ketidakpastian, tetapi juga berupaya untuk mencapai prestasi yang lebih tinggi, baik dalam kualitas produk, kepuasan pelanggan, maupun hasil finansial yang memadai.

PertaLife Insurance's ability to adapt amid increasingly dynamic business challenges boils down to one goal: to become a leading insurance company. Excellence is the main goal in every step taken by PertaLife Insurance.

PertaLife Insurance is committed to continuing to adapt while maintaining standards of excellence in every aspect of the company's operations, including service quality, customer satisfaction, risk management effectiveness, and sustainable growth. By prioritizing these principles, PertaLife Insurance is committed to providing optimal service to all stakeholders, including shareholders, customers, and employees.

This year's theme reflects PertaLife Insurance's proactive approach in facing rapid changes with high adaptability, continuing to maintain and improve standards of excellence across all lines of the company.

The theme “Enhancing Adaptability Towards Excellence” serves as a benchmark that PertaLife Insurance is not only focused on surviving in uncertainty but also striving to achieve higher achievements, both in product quality, customer satisfaction, and adequate financial results.

DAFTAR ISI

TABLE OF CONTENTS

Penjelasan Tema
Explanation of Theme 2

Daftar Isi
Table of Contents 4

Sambutan Direksi
Directors' Welcome 6

Sejarah dan Perkembangan Perusahaan
History and Development of the Company 12

BAB 1 : LAPORAN MANAJEMEN
CHAPTER 1 : MANAGEMENT REPORT 18

Ikhtisar Kinerja Perusahaan
Overview of Company Performance 20

Laporan Direksi
Directors' Report 36

Laporan Dewan Komisaris
Board of Commissioners' Report 118

Pernyataan Dewan Komisaris dan Direksi
Statement of the Board of Commissioners and Directors 174

BAB 2 : PROFIL PERUSAHAAN
CHAPTER 2 : COMPANY PROFILE 176

Identitas Perusahaan
Company Identity 179

Visi dan Misi Perusahaan
Company Vision and Mission 179

Tata Nilai Perusahaan
Company Values 180

Struktur Organisasi
Organizational Structure 182

Profil Dewan Komisaris
Profile of the Board of Commissioners 184

Profil Direksi
Profile of the Board of Directors 190

Logo dan Tagline Perusahaan
Company Logo and Tagline

Peristiwa Penting
Significant Event 223

Penghargaan
Awards 232

BAB 3 : ANALISIS PEMBAHASAN MANAJEMEN
CHAPTER 3 : MANAGEMENT DISCUSSION AND ANALYSIS 234

Tinjauan Industri Asuransi Jiwa
Review of the Life Insurance Industry 236

Tinjauan Kinerja Operasional
Review of Operational Performance 238

Tinjauan Sektor Pemasaran
Review of the Marketing Sector 242

Tinjauan Sektor Teknik/Aktuaria
Review of the Technical/Actuarial Sector 250

Produk-Produk PertaLife Insurance
PertaLife Insurance Products 266

Tinjauan Sektor Keuangan
Review of the Financial Sector 276

Pengelolaan Aset Dan Liabilitas
Asset And Liability Management 281

Strategi Mitigasi Risiko
Risk Mitigation Strategy 282

BAB 4 : TATA KELOLA PERUSAHAAN
CHAPTER 4: CORPORATE GOVERNANCE 284

Pedoman Penerapan Tata Kelola Perusahaan
Guidelines for the Implementation of Corporate Governance 286

BAB 5 : TANGGUNG JAWAB PERUSAHAAN
CHAPTER 5 : CORPORATE RESPONSIBILITY 324

Tanggung jawab Sosial Dan Lingkungan Perusahaan
Corporate Sosial And Environment Responsibilities 326

BAB 6 : LAPORAN KEUANGAN
CHAPTER 6 : FINANCIAL STATEMENTS 350

Laporan Laba Rugi dan Penghasilan 361

SAMBUTAN DIREKSI

MESSAGE FROM THE DIRECTOR

“Tahun 2024 menjadi salah satu tonggak penting dalam perjalanan bisnis PertaLife Insurance karena berhasil melewati tantangan yang semakin dinamis. Dengan optimisme tinggi bahwa di balik tantangan selalu terdapat peluang, PertaLife Insurance memanfaatkan peluang menjadi pencapaian dengan adaptabilitas.

The year 2024 marked a key milestone in PertaLife Insurance’s journey, as we successfully navigated an increasingly dynamic business landscape. With a strong belief that every challenge presents an opportunity, PertaLife Insurance embraced those opportunities and turned them into achievements through adaptability.

Hanindio W. Hadi
Direktur Utama
President Director

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, izinkan kami mewakili Direksi PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) untuk menyampaikan Laporan Tahunan tahun buku 2024 sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada para Pemegang Saham dan seluruh Pemangku Kepentingan lainnya.

Tahun ini menjadi tonggak penting dalam perjalanan bisnis kami, seiring dengan tema besar yang kami usung: ***Enhancing Adaptability Towards Excellence***, memperkuat kemampuan beradaptasi untuk meraih keunggulan di tengah dinamika yang terus berubah.

Tahun 2024 membawa tantangan yang tidak sedikit: mulai dari fluktuasi ekonomi global, percepatan digitalisasi, hingga ekspektasi pasar yang kian tinggi. Namun, kami meyakini bahwa di balik tantangan selalu terdapat peluang. Dan kunci untuk mengubah peluang menjadi pencapaian adalah adaptabilitas.

Oleh karena itu, sebagai Direksi PertaLife Insurance, kami merasa sangat optimistis dan bangga melihat kinerja perusahaan di tahun 2024. Meskipun tantangan yang kami hadapi cukup besar, baik dari aspek internal maupun eksternal, kami yakin bahwa komitmen dan strategi yang telah diterapkan mampu membawa perusahaan ke arah yang lebih baik dan berkelanjutan.

Tahun 2024 menjadi tahun yang penuh dengan inovasi dan transformasi, baik dalam hal produk maupun layanan. Kami telah berhasil memperkenalkan beberapa produk asuransi baru yang tidak hanya memenuhi kebutuhan nasabah, tetapi juga mendukung prinsip keberlanjutan yang menjadi fokus utama perusahaan. Keberhasilan ini tidak terlepas dari kerja keras dan sinergi antara seluruh lini di PertaLife Insurance, mulai dari manajemen, tim operasional, hingga tim pemasaran yang berperan penting dalam memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah.

Selain itu, kami juga merasa sangat bangga dengan pencapaian perusahaan dalam hal pengelolaan risiko dan penguatan daya saing di pasar asuransi. Pendekatan kami yang lebih proaktif terhadap kebutuhan pasar dan adaptasi terhadap perubahan teknologi telah memberikan dampak positif, meningkatkan kepuasan nasabah, dan tentunya mendukung pertumbuhan bisnis kami.

With gratitude to God Almighty, allow us, on behalf of the Board of Directors of PT Perta Life Insurance, to present the 2024 Annual Report as a form of accountability to our Shareholders and all other Stakeholders.

This year stands as a pivotal moment in our business journey, in line with the main theme we have adopted: Enhancing Adaptability Towards Excellence, strengthening our ability to adapt in pursuit of excellence amid ever-evolving dynamics.

The year 2024 presented no shortage of challenges: from global economic fluctuations and the rapid pace of digital transformation to increasingly demanding market expectations. However, we firmly believe that behind every challenge lies an opportunity. The key to turning these opportunities into tangible achievements is adaptability.

Therefore, as the Board of Directors of PertaLife Insurance, we are proud and deeply optimistic about the company's performance in 2024. Despite the significant challenges we faced both internally and externally, we are confident that the strategies and commitments we have implemented have successfully steered the company toward a stronger and more sustainable future.

The year 2024 was marked by innovation and transformation across both products and services. We successfully introduced several new insurance products that not only address the evolving needs of our customers but also align with the company's core commitment to sustainability. This achievement would not have been possible without the dedication and synergy of all divisions within PertaLife Insurance from management and operations to the marketing team, all of whom played a critical role in delivering exceptional service to our clients.

In addition, we take great pride in the company's achievements in risk management and in strengthening its competitiveness within the insurance industry. Our more proactive approach to understanding market needs and adapting to technological advancements has had a positive impact, boosting customer satisfaction and contributing significantly to our business growth.

CAPAIAN KINERJA TAHUN BERJALAN

Hal tersebut kami buktikan dengan memberikan catatan positif pada kinerja Perseroan. Salah satunya, kami mencatatkan peningkatan laba setelah pajak pada tahun buku 2024 sebesar Rp97,18 miliar, tumbuh 1,09% dibandingkan laba setelah pajak 2023 sebesar Rp96,14 miliar.

Pendapatan investasi turut menunjukkan pertumbuhan positif dengan capaian Rp142,50 miliar, meningkat 13,69% dari target RKAP 2024 sebesar Rp125,34 miliar.

Dari sisi tingkat solvabilitas, PertaLife Insurance berhasil meningkatkan Risk Based Capital (RBC) menjadi 359,66%, jauh di atas ketentuan minimum yang disyaratkan regulator, yaitu 120%. Hal ini mencerminkan kondisi keuangan yang sehat serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya.

Kinerja positif PertaLife Insurance juga didukung oleh efisiensi operasional yang semakin baik. Rasio biaya terhadap Premi Bruto yang berhasil ditekan menjadi 12,19% pada tahun 2024, menunjukkan peningkatan efisiensi dibandingkan RKAP 2024 sebesar 13,57%. Pencapaian ini mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam mengelola biaya operasional secara efektif, sekaligus mempertahankan kualitas layanan yang optimal bagi nasabah.

Kinerja 2024 tersebut menjadi salah satu bukti peningkatan kepercayaan yang berkelanjutan sebagai hasil dari upaya perbaikan sejak pelaksanaan The Real Transformation 2020. Hal ini didukung oleh komitmen ekosistem Pertamina Group serta nasabah lainnya dalam efek domino yang dihasilkan.

Tentu saja, kami juga mengakui bahwa masih ada ruang untuk perbaikan dan inovasi lebih lanjut. Di tahun 2024, kami akan terus berfokus pada penguatan produk yang dapat memberikan nilai tambah jangka panjang bagi para nasabah kami. Kami juga akan meningkatkan efisiensi operasional dan memastikan bahwa perusahaan terus beradaptasi dengan tren global, baik dalam hal digitalisasi maupun keberlanjutan yang menjadi semakin penting di masa depan.

PERFORMANCE HIGHLIGHTS FOR THE YEAR

These efforts are reflected in the company's strong performance indicators. Notably, we recorded an increase in net profit after tax for the 2024 fiscal year, reaching IDR 97,18 billion, a growth of 1,09% compared to IDR 96,14 billion in 2023.

Investment income also showed positive growth, reaching IDR 142,50 billion, an increase of 13,69% from the 2024 Corporate Work Plan and Budget (RKAP) target of IDR 125,34 billion.

From a solvency perspective, PertaLife Insurance successfully increased its Risk Based Capital (RBC) to 359,66%, far exceeding the regulatory minimum requirement of 120%. This reflects a strong financial position and the company's robust ability to meet its long-term obligations.

PertaLife Insurance's positive performance was further supported by improved operational efficiency. The expense to gross premium ratio was successfully reduced to 12,34% in 2024, marking an improvement over the RKAP target of 13,57%. This achievement demonstrates the company's effective cost management while maintaining optimal service quality for our policyholders.

The strong performance in 2024 stands as clear evidence of the growing and sustained trust we have earned, trust that has been cultivated through continuous improvement efforts since the implementation of The Real Transformation 2020. This progress has been further reinforced by the commitment of the Pertamina Group ecosystem and other clients, creating a positive domino effect across the organization.

Naturally, we also recognize that there is still room for further improvement and innovation. In 2024 and beyond, we remain committed to strengthening our product offerings to deliver long-term value for our customers. We will also continue to enhance operational efficiency and ensure that the company remains agile in responding to global trends, particularly in the areas of digital transformation and sustainability, which are becoming increasingly vital.

Secara keseluruhan, kinerja PertaLife Insurance di tahun 2024 menunjukkan hasil yang sangat menggembirakan. Kami optimistis bahwa dengan menjaga komitmen terhadap kualitas, inovasi, dan keberlanjutan, perusahaan akan terus berkembang dan semakin memperkuat posisinya sebagai pemimpin di industri asuransi.

MELANGKAH MAJU BERSAMA MENUJU KEUNGGULAN

Sebagai Direksi PertaLife Insurance, kami ingin menyampaikan pesan yang penuh harapan dan komitmen kepada seluruh pemegang saham, karyawan, dan pemangku kepentingan lainnya, terkait dengan visi dan arah perusahaan yang kami jalankan.

Kepada pemegang saham,
Kami ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya atas kepercayaan dan dukungan yang terus diberikan. Kami memahami bahwa keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada dukungan Anda, dan kami berkomitmen untuk menjaga dan meningkatkan nilai investasi Anda.

PertaLife Insurance akan terus berfokus pada pertumbuhan yang berkelanjutan dan inovasi produk yang dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi nasabah dan pemegang saham.

Kami berjanji untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam setiap langkah yang kami ambil, serta mengutamakan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan perusahaan.

Overall, PertaLife Insurance's 2024 performance reflects highly encouraging results. We are confident that by maintaining our commitment to quality, innovation, and sustainability, the company will continue to grow and solidify its position as a leader in the insurance industry.

MOVING FORWARD TOGETHER TOWARDS EXCELLENCE

As the Board of Directors of PertaLife Insurance, we would like to extend a message of hope and commitment to all shareholders, employees, and stakeholders regarding the company's vision and strategic direction.

To our shareholders,
We express our deepest gratitude for your continued trust and support. We understand that the company's success is deeply intertwined with your confidence, and we are committed to safeguarding and enhancing the value of your investment.

PertaLife Insurance will maintain its focus on sustainable growth and innovative product development that delivers lasting benefits to both customers and shareholders.

We pledge to uphold transparency and accountability in every step we take, while prioritizing prudence in the financial management of the company.

Kepada Perwira PertaLife Insurance,
Kami ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam atas dedikasi dan kerja keras yang telah diberikan oleh setiap individu di PertaLife Insurance. Tanpa Anda semua, pencapaian yang telah diraih tidak akan mungkin terwujud.

Kami percaya bahwa karyawan adalah aset terbesar kami, dan kami berkomitmen untuk terus memberikan ruang bagi pengembangan diri, peningkatan keterampilan, serta menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan produktif. Bersama-sama, kita akan terus beradaptasi dengan perubahan, mengembangkan solusi inovatif, dan memberikan layanan terbaik kepada nasabah.

Kepada pemangku kepentingan lainnya,
Kami juga ingin mengungkapkan terima kasih kepada seluruh mitra, regulator, dan pihak-pihak yang turut mendukung perjalanan perusahaan ini. PertaLife Insurance tidak bisa berjalan sendiri. Kesuksesan kami tidak lepas dari hubungan yang baik dan kolaborasi dengan berbagai pihak.

Kami terus menjaga integritas dan memastikan bahwa semua keputusan yang diambil mengedepankan kepentingan bersama, serta memenuhi standar etika dan regulasi yang berlaku.

To the Employees of PertaLife Insurance,
We would like to express our deepest appreciation for the dedication and hard work shown by every individual within the company. Without your unwavering commitment, the achievements we have reached would not have been possible.

We firmly believe that our people are our greatest asset. We are committed to continuously providing opportunities for personal growth, skill development, and fostering a healthy and productive work environment. Together, we will continue to adapt to change, develop innovative solutions, and deliver the best service to our customers.

To our stakeholders,
We also extend our sincere gratitude to all partners, regulators, and parties who have supported the company's journey. PertaLife Insurance does not stand alone. Our success is in large part due to strong relationships and meaningful collaboration with various stakeholders.

We are committed to maintaining integrity and ensuring that all decisions are made with the collective good in mind, while adhering to the highest ethical standards and regulatory requirements.

Secara keseluruhan, kami ingin menegaskan bahwa PertaLife Insurance tetap berkomitmen untuk terus berkembang dengan prinsip keberlanjutan yang kuat, menjaga kualitas produk dan layanan, serta meningkatkan kepuasan nasabah. Kami akan terus berinovasi untuk memastikan bahwa perusahaan ini tidak hanya menjadi pilihan utama bagi nasabah, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat dan industri asuransi secara keseluruhan. Bersama-sama, kita akan menghadapi tantangan dan meraih peluang, sehingga PertaLife Insurance dapat terus tumbuh dan sukses di masa depan.

In conclusion, we reaffirm that PertaLife Insurance remains fully committed to sustainable growth, maintaining the quality of its products and services, and continuously enhancing customer satisfaction. We will continue to innovate to ensure that PertaLife Insurance not only remains a preferred choice for our customers, but also creates a positive impact on society and the insurance industry as a whole. Together, we will face challenges and seize opportunities, enabling PertaLife Insurance to continue growing and succeeding well into the future.

Seluruh pencapaian ini akan menjadi dasar bagi PertaLife Insurance untuk dapat mengoptimalkan potensi Perseroan serta meraih kinerja terbaik. Kami berharap kerja sama dan sinergi yang telah kita capai akan terus berkesinambungan dan mampu menciptakan masa depan yang lebih baik.

All of these achievements serve as a strong foundation for PertaLife Insurance to further optimize its potential and attain even greater performance. We sincerely hope that the collaboration and synergy we have built will continue sustainably and lead us toward a brighter future.

Semoga kita semua selalu diberikan kesehatan, keberkahan, dan kekuatan untuk terus bekerja dengan semangat, serta mewujudkan visi dan misi perusahaan untuk masa depan yang lebih cerah.

May we all be granted good health, blessings, and the strength to continue working with passion as we strive to realize the company's vision and mission for a better tomorrow.

Jakarta, April 2025

Direksi PT Perta Life Insurance

The Board of Directors of PT Perta Life Insurance

Hanindio W. Hadi

SEJARAH DAN PERKEMBANGAN PERUSAHAAN

PertaLife Insurance telah melalui beberapa momen penting dan tonggak sejarah yang menunjukkan perkembangan dan kesuksesan perusahaan dalam memberikan layanan asuransi yang inovatif serta berkomitmen terhadap keberlanjutan.

1985

TUGU MANDIRI
Life, Pension & Health Insurance

Perusahaan didirikan pada tanggal 28 juni 1985 dengan nama PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM)
The establishment of the company occurred on June 28, 1985, under the designation PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (AJTM)

1993

TUGU MANDIRI
Life, Pension & Health Insurance

16 Agustus 1993 Pendirian DPLK Tugu Mandiri
On August 16, 1993, DPLK Tugu Mandiri was established.

2020
TRANSFORMATION

Proses Transformasi dimulai pada TW IV 2020 dengan 3 fokus utama yaitu People & Organization, Business Process & ERP, dan Product, yang berdampak pada kinerja keuangan perusahaan.
The Transformation Process commenced in the fourth quarter of 2020, concentrating on three primary areas: People & Organization, Business Process & ERP, and Product, all of which influenced the Company's financial performance.

2021

PERTALIFE INSURANCE

TRANSFORMATION TOWARDS SUSTAINABILITY GROWTH

28 Desember 2021, AJTM rebranding nama dan logo perusahaan menjadi **PT pertaLife insurace** (PertaLife Insurace) dengan 3 motivasi besar yakni **"Care, Commite, Agile"**
On December 28, 2021, AJTM undertook a rebranding initiative, changing the Company's name and logo to PT Perta Life Insurance (Pertalife Insurance) driven by three primary motivations: "Care, Commit, Agile."

2022

GROWING TOWARDS EXCELLENCE

- 6 Penghargaan atas kinerja Perusahhaan Diantarannya :
- " The Best of The Best Life Insurance Company 2022" (Urutan Ke 1 dari 110 Perusahaan Asuransi Jiwa), Infobank
- " The Best Performance Life Insurance 2022" (Gross Premium Rp 250 Miliar s.d. Rp Triliunan), Infobank
- 23rd Infobank Insurace Award 2022 Predikat "Sangat Bagus", Infobank
- "Best Life Insurance "Kategori ekuitas di bawah Rp 500 Miliar", Media Asuransi
- Penyelesian Temuan audit dari Internal Audit, SPI Pertamina, KAP, dan OJK
- 6 awards for the Company's performance, including:
- "The Best of The Best life Insurance Company 2022 (ranked 1st out of 110 Life Insurance Companies), Infobank
- 'The Best Performance life Insurance 2022" (Gross Premium IDR 250 Billion to IDR 1 Trillion) Infobank
- 23rd Infobank Insurance Award 2022 Predicate "Very Good", Infobank
- "Best life Insurance" equity category below IDR 500 billion", Media Insurance
- Resolution of audit findings from Internal Audit, SPI Pertamina, KAP, and OJK

2025

OPTIMIZING MARKETS, INNOVATING, AND BUILDING SUSTAINABKLE GROWTH

2023

SERVICE EXCELLENCE

- 7 Penghargaan atas kinerja Perusahaan
- 4 Penghargaan atas kegiataan CSR
- Mencapai Kinerja Kuangan tertinggi
- **1 September 2023**, DPLK Tugu Mandiri rebranding menjadi **DPLK PertaLife** dengan tagline ***"Dana aman, Pensiun Tenang".***
- 7 awards for Company performance
- 4 awards for CSR activities
- Achieving the highest financial performance
- September 1, 2023, DPLK Tugu Mandiri rebranding
- to DPLK Pertalife with the toggle "Safe Funds,
- Peaceful Retirement"

2024

ENCHANING ADAPTABILITY TOWARDS EXCELLENCE

- 3 Penghargaan atas pelaksanaan CSR
- 3 Penghargaan atas Kinerja perusahaan
- 3 Penghhargaan TOP GRC Award
- 3 awards for CSR implementation
- 3 awards for company performance
- 3 TOP GRC Awards

PertaLife Insurance telah melalui beberapa momen penting dan tonggak sejarah yang menunjukkan perkembangan dan kesuksesan perusahaan dalam memberikan layanan asuransi yang inovatif serta berkomitmen terhadap keberlanjutan.

Momen Penting yang telah dicapai oleh PertaLife Insurance

1. Pendirian PT Perta Life Insurance
   PT Perta Life Insurance telah berdiri sejak 28 Juni 1985 dengan nama PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri.
2. Pendirian DPLK PertaLife
   DPLK PertaLife yang dahulu bernama DPLK Tugu Mandiri berdiri sejak tahun 1993, dan sudah menjadi pioner Program Dana pensiun yang memiliki reputasi serta komitmen pelayanan terbaik di Indonesia.
3. Rebranding PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi PT Perta Life Insurance
   PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri berganti nama menjadi PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) dengan 3 motivasi besar yaitu: Care, Commit, Agile.
4. Rebranding Dana Pensiun Lembaga Keuangan Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance
   Dana Pensiun Lembaga Keuangan Asuransi Jiwa Tugu Mandiri berganti nama menjadi Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance (DPLK PertaLife Insurance) dengan tagline: Dana Aman, Pensiun Tenang.
5. Pendapatan Premi tertinggi sepanjang perusahaan berdiri pada tahun 2023 dan 2024
   PertaLife Insurance berhasil meraih pendapatan premi tertinggi sepanjang sejarah perusahaan berdiri pada tahun 2023 dan prestasi itu kembali di raih di tahun 2024 dengan pendapatan premi yang lebih tinggi dari tahun 2023.

Bisnis PT Perta Life Insurance, yang sebelumnya dikenal sebagai PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, berkembang dengan sangat baik setelah melakukan transformasi berkelanjutan dalam lima tahun terakhir yang berfokus pada peningkatan kinerja keuangan, inovasi dan memasarkan profitable products untuk meningkatkan pendapatan peningkatan kapasitas SDM, bisnis proses yang efisien yang diperoleh dari bisnis yang sehat dan berkelanjutan.

Pencapaian Keuangan

Tahun 2024, PertaLIfe Insurance mencatat laba bersih mencapai Rp97,18 miliar, naik 1,09% dibandingkan tahun 2023.

Pada tahun 2024, perusahaan berhasil membukukan pendapatan premi bruto sebesar Rp1,25 triliun, juga tertinggi dalam 40 tahun operasionalnya.

PertaLife Insurance has experienced numerous significant events and milestones that showcase the company's growth and achievements in delivering innovative insurance services while maintaining a commitment to sustainability.

Significant milestones accomplished by PertaLife Insurance

1. Establishment of PT Perta Life Insurance
   PT Perta Life Insurance has been established since June 28, 1985 under the name PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri.
2. Establishment of DPLK PertaLife
   DPLK PertaLife, formerly known as DPLK Tugu Mandiri, was established in 1993 and has become a pioneer of pension fund programs with a reputation and commitment to the best service in Indonesia.
3. Rebranding of PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri to become PT Perta Life Insurance
   PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri changed its name to PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) with 3 major motivations, namely: Care, Commit, Agile.
4. Rebranding of the Tugu Mandiri Life Insurance Financial Institution Pension Fund to the Perta Life Insurance Financial Institution Pension Fund
   The Tugu Mandiri Life Insurance Financial Institution Pension Fund changed its name to the Financial Institution Pension Fund. Perta Life Insurance (DPLK PertaLife Insurance) with the tagline: Safe Funds, Peaceful Retirement.
5. The highest premium income since the company was founded in 2023 and 2024
   PertaLife Insurance successfully attained the highest premium income in its history in 2023, and this accomplishment was once more realized in 2024, with premium income surpassing that of 2023.

The operations of PT Perta Life Insurance, formerly recognized as PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri, have progressed significantly following a series of ongoing transformations over the past five years. These transformations have concentrated on enhancing financial performance, augmenting human resource capabilities, and streamlining business processes, all of which are derived from a robust and sustainable business model.

Financial Achievements

In the year 2024, PertaLIfe Insurance achieved a net profit of IDR 97.18 billion, reflecting an increase of 1.09% in comparison to 2023.

In the year 2024, the company successfully achieved a gross premium income of IDR 1.25 trillion, marking the highest figure in its 40 years of operation.

Strategi Bisnis

PertaLife fokus pada optimalisasi pendapatan melalui berbagai inovasi produk yang menyasar captive market Pertamina grup untuk meningkatkan market share di lingkungan Pertamina. Perusahaan juga tengah menjalankan berbagai regulasi dan implementasi Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 117, yang diharapkan meningkatkan transparansi dan relevansi informasi keuangan di industri asuransi Indonesia.

Inovasi dan Tranformasi

PertaLife Insurance telah melakukan beberapa inovasi dan transformasi signifikan dalam beberapa tahun terakhir untuk mengoptimalkan kinerja bisnis dan tetap relevan dalam industri asuransi. Berikut adalah beberapa langkah penting yang diambil oleh PertaLife:

1. Rebranding dan Transformasi
   Pada tahun 2021, PertaLife melakukan rebranding dari Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi PertaLife Insurance. Langkah ini bertujuan untuk memperkuat identitas perusahaan, yang lebih modern dan relevan dengan visi dan misi jangka panjang perusahaan. Rebranding ini mencerminkan komitmen perusahaan untuk terus berinovasi dan berkembang, memberikan pelayanan yang lebih baik, serta memperluas pangsa pasar.

2. Fokus pada Inovasi Produk Asuransi Kumpulan dan Digitalisasi
   PertaLife mengembangkan produk asuransi kumpulan, baik dari jenis produk asuransi jiwa, kesehatan dan juga dana pensiun, yang ditujukan untuk segmen pasar korporasi, terutama bagi karyawan di Pertamina Group.

   Dalam beberapa tahun terakhir, PertaLife mendorong inovasi produk yang relevan dengan captive market sehingga berdampak pada pencapaian premi yang didukung dengan pengelolaan biaya operasional yang efisien dalam rangka keberlanjutan bisnis perusahaan. Selain itu, PertaLife juga fokus pada digitalisasi proses bisnis untuk meningkatkan layanan pelanggan, mempercepat klaim, dan memperbaiki pengalaman pelanggan.

3. Kepatuhan terhadap Regulasi
   Sebagai bentuk komitmen kepatuhan terhadap standar akuntansi terkini, PertaLife Insurance saat ini sudah menerapkan PSAK 117, yang bertujuan untuk meningkatkan transparansi laporan keuangan.

4. Perencanaan Keuangan dan Peningkatan Modal
   Perusahaan berencana untuk meningkatkan modal menjadi Rp1 triliun pada tahun 2028, seiring dengan

Business Strategy

PertaLife focuses on optimizing revenue through various product innovations targeting the Pertamina group's captive market to increase market share in Pertamina's environment. The company is also implementing various regulations and implementing Financial Accounting Standards Statement (PSAK) 117, which is expected to increase transparency and relevance of financial information in the Indonesian insurance industry.

Innovation and Transformation

PertaLife Insurance has implemented numerous notable innovations and changes in recent years to enhance business performance and maintain its relevance in the insurance sector. Below are some key measures undertaken by PertaLife:

1. Rebranding and Transformation
   In 2021, PertaLife rebranded from Asuransi Jiwa Tugu Mandiri to PertaLife Insurance. This step aims to strengthen the company's identity, which is more modern and relevant to the company's long-term vision and mission. This rebranding reflects the company's commitment to continue to innovate and develop, provide better services, and expand market share.

2. Focus on Group Insurance Product Innovation and Digitalization
   PertaLife develops group insurance products, both in terms of life insurance, health insurance and pension funds, which are aimed at the corporate market segment, especially for employees at the Pertamina Group.

In recent years, PertaLife has spearheaded product innovations pertinent to the captive market, thereby influencing premium attainment backed by effective operational cost management for the sustainability of the company's operations. Furthermore, PertaLife is also dedicated to the digitalization of business processes to enhance customer service, expedite claims, and elevate the overall customer experience.

3. Compliance with Regulations
   As a form of commitment to compliance with the latest accounting standards, PertaLife Insurance has currently implemented PSAK 117, which aims to increase the transparency of financial reports.

4. Financial Planning and Capital Increase
   The organization intends to raise its capital to IDR1 trillion by the year 2028, in accordance with POJK No.

POJK No 23 Tahun 2023. Keharusan peningkatan modal ini akan memperkuat posisi keuangan dan mendukung ekspansi lebih lanjut dalam pasar asuransi jiwa Indonesia.

5. Integrasi Teknologi dan Inovasi Produk
PertaLife juga berinvestasi dalam teknologi dan platform digital untuk memperluas saluran distribusi, memungkinkan pelanggan untuk mengakses produk dan layanan mereka dengan lebih mudah dan efisien. Hal ini mencakup kemudahan dalam pembelian polis secara online, serta penggunaan aplikasi untuk mempermudah klaim dan interaksi dengan pelanggan.

Transformasi yang dilakukan oleh PertaLife Insurance mencerminkan adaptasi terhadap perkembangan industri asuransi yang semakin digital dan teregulasi. Fokus PertaLife Insurance pada inovasi produk, peningkatan modal, dan pemanfaatan teknologi digital menunjukkan bahwa perusahaan berusaha untuk tetap bersaing dalam industri yang kompetitif.

23 of 2023. This requirement for capital enhancement will fortify its financial standing and facilitate additional growth in the Indonesian life insurance sector.

5. Technology Integration and Product Innovation
PertaLife additionally allocates resources towards technology and digital platforms to broaden distribution channels, enabling customers to more easily and efficiently access their products and services. This encompasses the convenience of acquiring policies online, along with the utilization of applications to streamline claims and customer interactions.

The transformation undertaken by PertaLife Insurance demonstrate its adaptation to the evolving landscape of the insurance sector, which is becoming more digital and regulated. The company's emphasis on product innovation, capital enhancement, and the application of digital technology indicates its efforts to maintain competitiveness in a challenging industry.

01

LAPORAN MANAJEMEN

LAPORAN MANJEMEN

TAMU HARAP LAPOR
PERTALIFE
INSURANCE

IKHTISAR KINERJA PERUSAHAAN

COMPANY PERFORMANCE OVERVIEW

Tabel Ikhtisar Keuangan

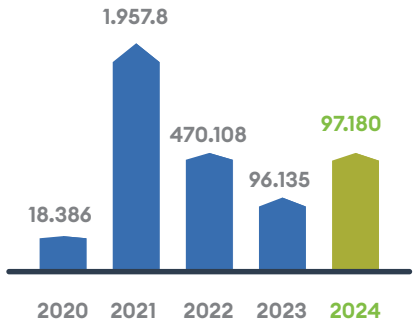
Financial Overview Table

(Dalam Jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain) | (In Millions of Rupiah, unless otherwise stated)

Keterangan	Audited 2023	Audited 2024	Growth YoY
Pendapatan premi bruto	902.721,22	1.252.342,43	38.73%
Hasil Underwriting	51.462,17	76.565,68	48,78%
Pendapatan Investasi	153.814,66	142.498,40	-7,36%
Imbalan Jasa DPLK	22.392,62	24.924,88	11,31%
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	92.116,85	103.156,42	11,98%
Laba (Rugi) Setelah Pajak	96.135,05	97.180,73	1,09%
Laba (Rugi) Komprehensif	93.499,96	90.540,62	-3,17%
Jumlah Investasi	2.499.517,26	2.782.434,66	11,32%
Total Aset	2.877.856,78	3.111.702,18	8,13%
Jumlah Cadangan Teknis	2.210.707,63	2.377.381,38	7,54%
Jumlah Ekuitas	515.776,81	606.064,63	17,51%
Kas Bersih dari Aktivitas Operasi	374.500,26	152.380,15	-59.31%
RBC	303,12%	359,66%	18,65%
RKI	114,63%	118,11%	3,48%
ROI	7,45%	5,78%	-1,67%
ROA	3,68%	3,25%	0,43%
ROE	16,72%	16,90%	0.18%

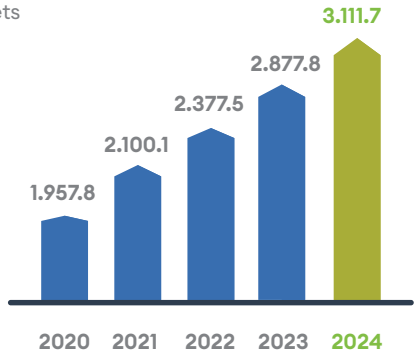
Laba (Rugi) Setelah Pajak

Profit (Loss) After Tax



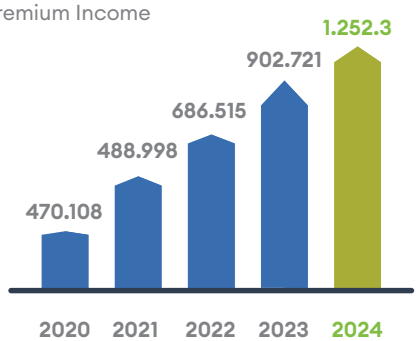
Total Aset

Total Assets



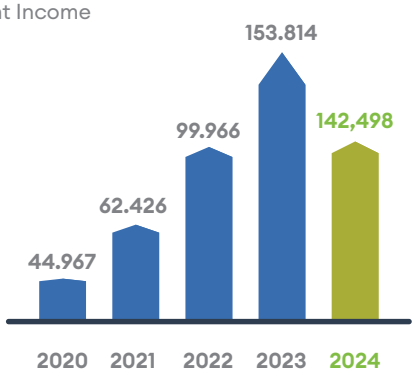
Pendapatan Premi Bruto

Gross Premium Income



Pendapatan Investasi

Investment Income



PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) mencatat pertumbuhan yang solid sepanjang tahun 2024, didukung oleh peningkatan pendapatan premi, pengelolaan investasi yang terkendali, serta penguatan fundamental keuangan. Pendapatan premi bruto mencapai Rp1,25 triliun, meningkat 38,73% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini didorong oleh optimalisasi kanal distribusi dan strategi pemasaran yang lebih efektif, terutama pada Vari (Annuity), BPJ Ambulance (Whole Life), dan Executive Severance yang terus menunjukkan daya tarik di segmen pasar utama.

Sementara itu, pendapatan investasi tercatat sebesar 142.498,40 miliar. Meski mengalami sedikit koreksi dibandingkan tahun sebelumnya, strategi pengelolaan investasi tetap diarahkan pada keseimbangan risiko dan imbal hasil. Perusahaan mempertahankan pendekatan yang lebih konservatif dengan meningkatkan alokasi pada instrumen yang lebih stabil untuk menghadapi volatilitas pasar.

Di tengah pertumbuhan pendapatan, perusahaan tetap menghadapi tantangan dalam pengelolaan beban klaim. Total klaim yang dibayarkan meningkat secara signifikan menjadi Rp963,74 miliar, atau naik 172,50% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan ini terutama disebabkan oleh lonjakan klaim surrender pada produk Vari, yang mencerminkan kebutuhan likuiditas yang lebih besar di kalangan nasabah.

Untuk menjaga keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan efisiensi operasional, perusahaan terus melakukan pengendalian biaya. Rasio beban usaha terhadap premi bruto berhasil ditekan menjadi 12,19%, lebih rendah dari target RKAP sebesar 13,57%. Pengelolaan biaya pemasaran dan administrasi yang lebih terukur menjadi faktor utama dalam menjaga efektivitas operasional di tengah meningkatnya beban klaim.

Fundamental keuangan perusahaan juga menunjukkan penguatan dengan total aset mencapai Rp3,11 triliun, meningkat 8,13% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan ekuitas sebesar 17,51% menjadi Rp606,06 miliar menegaskan soliditas permodalan perusahaan. Kesiapan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang tetap terjaga dengan rasio Risk-Based Capital (RBC) yang mencapai 359,66%, jauh di atas ketentuan regulator.

Dari sisi profitabilitas, Return on Equity (ROE) mengalami kenaikan 0,18% dari tahun sebelumnya

Sejalan dengan upaya transformasi, PertaLife Insurance terus memperkuat kapabilitas digital guna meningkatkan efisiensi layanan dan memperluas akses bagi nasabah. Implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) telah dioptimalkan untuk meningkatkan keandalan operasional, sementara pengembangan platform digital

PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) recorded solid growth throughout 2024, supported by increased premium income, controlled investment management, and strengthened financial fundamentals. Gross premium income reached Rp1.25 trillion, marking a 38.73% increase compared to the previous year. This growth was driven by the optimization of distribution channels and more effective marketing strategies, particularly for Vari (Annuity), BPJ Ambulance (Whole Life), and Executive Severance, which continue to demonstrate strong appeal in key market segments.

Meanwhile, investment income was recorded at 142.498,40 billion. Although experiencing a slight correction compared to the previous year, the investment management strategy remained focused on balancing risk and returns. The company maintained a more conservative approach by increasing allocations to more stable instruments to mitigate market volatility.

Amid revenue growth, the company continues to face challenges in managing claim expenses. Total claims paid increased significantly to Rp963.74 billion, rising by 172,50% compared to the previous year. This increase was primarily driven by a surge in surrender claims for Vari products, reflecting a greater liquidity demand among policyholders.

The company continues to implement cost control measures to maintain a balance between business growth and operational efficiency. The operating expense ratio to gross premium was successfully reduced to 12,19%, lower than the RKAP target of 13,57%. More measured marketing and administrative cost management has been a key factor in maintaining operational effectiveness amid rising claim expenses.

The company's financial fundamentals also show strengthening, with total assets reaching Rp3,11 trillion, an increase of 8,13% compared to the previous year. Equity growth of 17,51% reaching Rp606,06 billion reinforces the company's solid capital structure. The company's readiness to meet long-term obligations remains strong, with a Risk-Based Capital (RBC) ratio reaching 359,66%, far exceeding regulatory requirements.

From a profitability perspective, Return on Equity (ROE) increased by 0.18% compared to the previous year.

PertaLife Insurance continues strengthening its digital capabilities to enhance service efficiency and expand customer access in line with its transformation efforts. Implementing the Integrated Policy Administration System (Core System) has been optimized to improve operational reliability, while the development of digital platforms has

semakin diperkuat untuk mendukung strategi distribusi yang lebih modern. Penyelesaian implementasi PSAK 117 juga menjadi langkah penting dalam memastikan kepatuhan terhadap standar akuntansi terbaru serta meningkatkan transparansi dalam pelaporan keuangan.

Pencapaian yang diraih sepanjang tahun 2024 mendapat apresiasi dari industri, dengan PertaLife Insurance memperoleh predikat "Sangat Bagus" dari Infobank Insurance Award 2024 serta penghargaan "The Excellent Performance Life Insurance Company 2024" dalam kategori Asuransi Jiwa Konvensional dengan premi bruto Rp250 miliar hingga kurang dari Rp1 triliun.

Dengan strategi yang terus beradaptasi terhadap tantangan industri, perusahaan tetap berkomitmen untuk menjaga pertumbuhan yang sehat dan berkelanjutan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat ketahanan finansial guna menghadapi dinamika pasar di masa mendatang.

Inovasi Produk dan Layanan

Pada tahun 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) meluncurkan berbagai inovasi produk dan layanan untuk meningkatkan kepuasan nasabah dan daya saing perusahaan. Beberapa inisiatif utama yang diambil, seperti mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan. Transformasi ini mencakup pengembangan sistem prosedur end-to-end yang lebih akuntabel, efektif, dan efisien. Selain itu, PertaLife Insurance melakukan rebranding sebagai komitmen untuk meningkatkan kualitas layanan dan inovasi produk sesuai kebutuhan nasabah.

Langkah ini melibatkan implementasi budaya kerja yang produktif, optimalisasi portofolio produk melalui restrukturisasi, dan perbaikan tata kelola dengan mengadopsi sistem teknologi informasi yang lebih baik. Perusahaan fokus pada pengembangan produk inovatif dan diversifikasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berorientasi pada digital platform.

Kepuasan dan Retensi Nasabah

Tingkat kepuasan nasabah dan retensi di tahun 2024 menunjukkan hasil yang lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. PertaLife Insurance berhasil memperkuat hubungan dengan nasabah melalui pelayanan yang lebih cepat, responsif, dan berfokus pada solusi. Program-program loyalty dan edukasi asuransi yang diselenggarakan perusahaan juga berhasil membangun kepercayaan nasabah dan meningkatkan loyalitas mereka.

been further reinforced to support a more modern distribution strategy. Completing PSAK 117 implementation is also essential in ensuring compliance with the latest accounting standards and enhancing transparency in financial reporting.

The achievements throughout 2024 have been recognized by the industry, with PertaLife Insurance receiving the "Excellent" rating from the Infobank Insurance Award 2024, as well as the "The Excellent Performance Life Insurance company 2024" award in the Conventional Life Insurance category for companies with gross premiums ranging from Rp250 billion to under Rp1 trillion.

With a strategy that continues to adapt to industry challenges, the company remains committed to maintaining healthy and sustainable growth, improving operational efficiency, and strengthening financial resilience to navigate future market dynamics.

Product and Service Innovations

In 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) launched various product and service innovations to enhance customer satisfaction and the company's competitiveness. Key initiatives included adopting digital technology to improve operational efficiency and service quality. This transformation involved the development of a more accountable, effective, and efficient end-to-end procedural system. Additionally, PertaLife Insurance rebrand-ed as part of its commitment to enhancing service quality and product innovation in response to customer needs.

This initiative involves implementing a productive work culture, optimizing the product portfolio through restructuring, and improving governance by adopting more advanced information technology systems. The company focuses on developing innovative products and diversification to meet market needs that are increasingly oriented toward digital platforms.

Customer Satisfaction and Retention

Customer satisfaction and retention levels in 2024 showed better results compared to the previous year. PertaLife Insurance successfully strengthened relationships with its customers through faster, more responsive, and solution-oriented services. The company's loyalty programs and insurance education initiatives have also effectively built customer trust and enhanced their loyalty.

Pengelolaan Risiko

Manajemen risiko menjadi fokus utama perusahaan di tahun 2024. Dengan tantangan yang datang dari berbagai sisi, termasuk kondisi pasar yang fluktuatif dan ketidakpastian global, PertaLife Insurance berhasil mengelola risiko dengan lebih baik. Strategi diversifikasi investasi yang lebih hati-hati dan penguatan sistem manajemen risiko di seluruh lini bisnis menjadi kunci untuk memastikan kestabilan dan keberlanjutan operasional perusahaan.

Tanggung Jawab Sosial dan Keberlanjutan

PertaLife Insurance terus menunjukkan komitmennya terhadap tanggung jawab sosial dan keberlanjutan, dengan berfokus pada program-program yang mendukung kesejahteraan masyarakat, seperti santunan anak yatim dan program pemberdayaan masyarakat. Fokus perusahaan pada keberlanjutan juga tercermin dalam produk-produk yang mengedepankan prinsip keberlanjutan baik dari sisi finansial maupun sosial.

Secara keseluruhan, performa PertaLife Insurance di tahun 2024 menunjukkan hasil yang sangat positif jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pencapaian-pencapaian ini merupakan hasil dari strategi yang tepat, inovasi berkelanjutan, dan pengelolaan sumber daya yang efektif. Perusahaan berhasil menghadapi tantangan dengan sikap yang adaptif dan terus meningkatkan kualitas produk serta layanan. Dengan pertumbuhan yang berkelanjutan, PertaLife Insurance siap untuk terus berinovasi dan memberikan kontribusi lebih besar di masa depan.

PENCAPAIAN UTAMA

Tahun 2024 merupakan periode di mana PertaLife Insurance terus memperkuat posisinya di industri asuransi jiwa dan kesehatan melalui pencapaian strategis yang mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Berbagai inisiatif yang dijalankan berhasil meningkatkan kinerja keuangan, mempercepat transformasi digital, serta memperkuat kapabilitas manajemen risiko dan layanan nasabah.

Pertumbuhan Keuangan yang Signifikan

PertaLife Insurance mencatat pendapatan premi bruto sebesar **Rp1,25 triliun**, meningkat **38,73%** dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini didukung oleh strategi optimalisasi kanal distribusi serta peningkatan permintaan terhadap produk Vari (Annuity) dan Executive Severance. Meskipun total klaim meningkat menjadi **Rp963,74 miliar**, yang sebagian besar disebabkan oleh lonjakan klaim surrender pada produk Vari, perusahaan tetap menjaga stabilitas keuangan dengan pengelolaan risiko yang lebih

Risk Management

Risk management remained a primary focus for the company in 2024. Faced with various challenges, including fluctuating market conditions and global uncertainty, PertaLife Insurance successfully enhanced its risk management strategies. A more cautious investment diversification approach and the reinforcement of risk management systems across all business lines were key in ensuring the stability and sustainability of the company's operations.

Social Responsibility and Sustainability

PertaLife Insurance continues demonstrating its commitment to social responsibility and sustainability by focusing on programs supporting community welfare, such as orphan assistance and community empowerment initiatives. The company's focus on sustainability is also reflected in its products, which prioritize financial and social sustainability principles.

Overall, PertaLife Insurance's performance in 2024 showed highly positive results compared to the previous year. These achievements stem from the right strategies, continuous innovation, and effective resource management. The company has successfully navigated challenges with an adaptive approach while continuously improving the quality of its products and services. With sustainable growth, PertaLife Insurance is ready to keep innovating and make an even greater contribution in the future.

KEY ACHIEVEMENTS

The year 2024 marked a period in which PertaLife Insurance strengthened its position in the life and health insurance industry through strategic accomplishments supporting sustainable business growth. Various initiatives successfully improved financial performance, accelerated digital transformation, and enhanced risk management capabilities and customer service.

Significant Financial Growth

PertaLife Insurance recorded a gross premium income of Rp1,25 trillion, reflecting a 38,73% ncrease compared to the previous year. This growth was supported by optimizing distribution channels and increased demand for Vari (Annuity) and Executive Severance products. Although total claims rose to Rp963,74 billion, primarily driven by a surge in surrender claims for Vari products, the company maintained financial stability through more stringent risk management. Total assets grew by 10.87% to Rp3.19 trillion, while equity increased by,

ketat. **Total aset meningkat 10,87%** menjadi **Rp3,19 triliun**, sementara **ekuitas tumbuh 10,80% menjadi Rp91,27 miliar**, mencerminkan fundamental keuangan yang semakin solid.

Transformasi Digital dan Efisiensi Operasional

Sebagai bagian dari strategi jangka panjang, PertaLife Insurance terus mengakselerasi transformasi digital guna meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman nasabah. **Implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System)** telah disempurnakan untuk meningkatkan akurasi dan efisiensi dalam pengelolaan polis. Selain itu, penguatan **platform digital** memungkinkan nasabah untuk mengakses layanan secara lebih fleksibel dan responsif. Upaya ini berkontribusi pada peningkatan efisiensi biaya, di mana **rasio beban usaha terhadap premi bruto berhasil ditekan menjadi 12,19%**, lebih baik dibandingkan target RKAP sebesar 13,57%.

Penguatan Manajemen Risiko dan Kepatuhan Regulasi

Dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berkembang, perusahaan memperkuat sistem manajemen risiko dengan memastikan keseimbangan portofolio investasi serta peningkatan mitigasi risiko klaim. Risk-Based **Capital (RBC) meningkat menjadi 359,66%**, jauh di atas batas minimum yang ditetapkan regulator, menegaskan kesiapan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang. Penyelesaian implementasi **PSAK 117** juga menjadi langkah strategis dalam meningkatkan transparansi dan kepatuhan terhadap standar akuntansi terbaru.

Pengakuan dan Penghargaan Industri

Atas kinerja yang dicapai, PertaLife Insurance mendapatkan predikat **"Sangat Bagus" dari Infobank Insurance Award 2024** serta penghargaan **"The Excellent Performance Life Insurance Company 2024"** dalam kategori Asuransi Jiwa Konvensional dengan premi bruto Rp250 miliar hingga kurang dari Rp1 triliun. Penghargaan ini mencerminkan kepercayaan industri terhadap pertumbuhan dan strategi bisnis yang dijalankan oleh perusahaan.

Tahun 2024 merupakan tahun yang penuh tantangan sekaligus penuh pencapaian bagi PertaLife Insurance. Berbagai inisiatif strategis yang kami jalankan memberikan hasil yang signifikan, memperkuat posisi kami di industri asuransi dan meningkatkan kepercayaan dari nasabah serta pemangku kepentingan lainnya.

while equity increased by 10.80% to Rp91.27 billion, reinforcing the company's strong financial fundamentals.

Digital Transformation and Operational Efficiency

PertaLife Insurance continues accelerating digital transformation to enhance operational efficiency and customer experience as part of its long-term strategy. The implementation of the Integrated Policy Administration System (Core System) has been refined to improve accuracy and efficiency in policy management. Additionally, strengthening digital platforms enables customers to access services more flexibly and responsively. These efforts have contributed to cost efficiency improvements, with the operating expense ratio to gross premium successfully reduced to 12.19%, outperforming the RKAP target of 13.57%.

Strengthening Risk Management and Regulatory Compliance

As market dynamics continue to evolve, the company has reinforced its risk management system by ensuring portfolio investment balance and enhancing claim risk mitigation. The Risk-Based Capital (RBC) ratio increased to 359,66%, well above the regulatory minimum, affirming the company's readiness to meet long-term obligations. Completing PSAK 117 implementation also marks a strategic step in enhancing transparency and compliance with the latest accounting standards.

Industry Recognition and Awards

For its outstanding performance, PertaLife Insurance was awarded the "Excellent" rating by the Infobank Insurance Award 2024 and received the "The Excellent Performance Life Insurance Company 2024" recognition in the Conventional Life Insurance category for companies with gross premiums ranging from Rp250 billion to under Rp1 trillion. These awards reflect the industry's trust in the company's growth and business strategy.

The year 2024 was both challenging and full of achievements for PertaLife Insurance. Various strategic initiatives we implemented delivered significant results, strengthening our position in the insurance industry and increasing trust among customers and other stakeholders.

PERBANDINGAN TARGET AWAL TAHUN DAN KINERJA 2024

Pada tahun 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) berhasil mencapai dan melampaui sebagian besar target yang telah ditetapkan dalam Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP). Pendapatan premi bruto tercatat sebesar Rp1.252,34 miliar atau 115,16% dari target yang ditetapkan. Produk Vari (Annuity) mencatat realisasi Rp566,19 miliar atau 628,38% dari target, sementara Executive Severance mencapai Rp136,07 miliar atau 138,22% dari target. Di sisi lain, produk Kesehatan dan Severance mengalami penyesuaian dengan realisasi masing-masing -47,85% dan -66,13% dari target.

Pendapatan investasi juga menunjukkan pertumbuhan positif dengan realisasi Rp142,498 miliar atau 113,69% dari target awal sebesar Rp125,34 miliar. Kinerja positif ini didukung oleh beberapa instrumen utama, seperti Deposito Berjangka yang mencapai 197,49% dari target, Saham sebesar 234,09%, dan Surat Berharga Negara (SBN) sebesar 155,72%. Sementara itu, efisiensi operasional terus ditingkatkan, dengan rasio biaya terhadap premi bruto tercatat sebesar 12,19, lebih rendah dibandingkan target RKAP sebesar 13,57%.

Total klaim yang dibayarkan pada tahun ini mencapai Rp991,23 miliar atau 207,80% dari target. Sebagian besar klaim berasal dari surrender pada produk Vari, seiring dengan meningkatnya kebutuhan likuiditas nasabah. Meskipun terdapat kenaikan pada beban klaim, laba setelah pajak tetap terealisasi sebesar Rp97,18 miliar atau 127,68% dari target yang telah ditetapkan. Tingkat solvabilitas tetap kuat, dengan Risk-Based Capital (RBC) mencapai 359,66%, jauh di atas batas minimum regulasi sebesar 120%.

Sepanjang tahun, PertaLife Insurance juga terus mengembangkan produk baru dan melakukan penyesuaian terhadap portofolio yang ada. Salah satu langkah strategis yang telah diselesaikan adalah pengembangan dan perizinan produk P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG) sebagai bagian dari ekspansi segmen anuitas. Di sisi digitalisasi, implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) terus ditingkatkan guna mendukung efisiensi operasional dan kualitas layanan. Penguatan platform digital juga menjadi bagian dari inisiatif perusahaan dalam meningkatkan aksesibilitas layanan serta optimalisasi sistem klaim dan administrasi polis.

Komitmen terhadap tanggung jawab sosial juga terus diperkuat dengan berbagai program yang memberikan manfaat bagi masyarakat, termasuk santunan anak yatim dan program edukasi keuangan. Inisiatif ini tidak hanya sejalan dengan tujuan keberlanjutan perusahaan, tetapi juga berkontribusi dalam membangun hubungan yang lebih erat dengan komunitas dan pemangku kepentingan lainnya.

COMPARISON OF INITIAL YEAR TARGETS AND 2024 PERFORMANCE

In 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) successfully met and exceeded most of the targets set in the company's Work Plan and Budget (RKAP). Gross premium income was recorded at Rp1,252.34 billion, achieving 115.16% of the target. The Vari (Annuity) product recorded a realization of Rp566.19 billion, reaching 628.38% of the target, while Executive Severance achieved Rp136.07 billion or 138.22% of the target. Meanwhile, the Health and Severance products underwent adjustments, with realizations of -47.85% and -66.13% of the targets, respectively.

Investment income also showed positive growth, with a realization of Rp142,498 billion, achieving 113,98% of the initial target of Rp125,34 billion. Key instruments such as Time Deposits supported this strong performance, which reached 197,49% of the target, Stocks at 234.09%, and Government Securities (SBN) at 155.72%. Meanwhile, operational efficiency continued to improve, with the cost-to-gross premium ratio recorded at 12,34%, 12,19% lower than the RKAP target of13,57%.

This year's Total claims amounted to Rp991.23 billion or reaching 208,51% 207,80% of the target. Most claims stemmed from surrender transactions for Vari products, driven by an increased liquidity demand among policyholders. Despite the rise in claim expenses, after-tax profit was still realized at Rp82,85 Rp97,18 billion or achieving 108,85% 127,68% of the established target. Solvency levels remained strong, with the Risk-Based Capital (RBC) ratio reaching 347,90% 359,66%, well above the regulatory minimum of 120%.

Throughout the year, PertaLife Insurance has continued developing new products and adjusting its existing portfolio. One of the strategic initiatives successfully completed was the development and licensing of the P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG) product as part of its annuity segment expansion. On the digitalization front, implementing the Integrated Policy Administration System (Core System) has continuously improved operational efficiency and service quality. Strengthening digital platforms has also been a key initiative in increasing service accessibility and optimizing the claims and policy administration systems.

The commitment of PertaLife Insurance to social responsibility continues to strengthen through various programs that benefit the community, including financial assistance for orphans and financial education initiatives. These efforts are aligned with the company's sustainability goals and contribute to fostering closer relationships with the community and other stakeholders.

Dengan pencapaian ini, PertaLife Insurance telah menunjukkan hasil yang positif dalam pencapaian target RKAP 2024. Ke depan, perusahaan akan terus memperkuat strategi bisnis melalui inovasi produk, peningkatan efisiensi operasional, serta pengelolaan risiko yang lebih terarah untuk menjaga pertumbuhan berkelanjutan dan daya saing di industri asuransi.

With these achievements, PertaLife Insurance has demonstrated positive results in meeting its 2024 RKAP targets. The company will continue to strengthen its business strategy through product innovation, enhanced operational efficiency, and more focused risk management to ensure sustainable growth and competitiveness in the insurance industry.

Pada tahun 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) menunjukkan kinerja keuangan yang melampaui target yang telah ditetapkan dalam Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).

In 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) achieved financial performance that exceeded the targets set in the company's Work Plan and Budget (RKAP).

PENCAPAIAN KINERJA 2024 vs TARGET RKAP

Performance Achievement 2024 vs RKAP Target

Premi Bruto

Target: Rp1,087 triliun

Realisasi: Rp1,252 triliun

Melampaui target sebesar 15,16%

Laba Setelah Pajak

Target: Rp76,11 miliar

Realisasi: Rp97,18 triliun

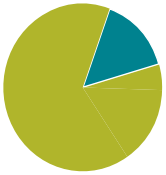
↑ Naik 27,68% dari Target

Pendapatan Investasi

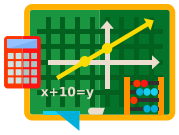
Target: Rp125,34 miliar

Realisasi: Rp142,50 triliun

↑ Naik 13,69% dari target



Tingkat Solvabilitass (RBC)



Minimum Regulator; 120%

Realisasi: 359.66%

Menunjukan Kondisi Keuangan sangat sehat

Efisiensi Operasional

Rasio Biaya terhadap Premi Bruto: 13,57%

Rasio Biaya terhadap Premi Bruto: 12,19%

Efisiensi Meningkat

ini mencerminkan keberhasilan PertaLife Insurance dalam mengelola operasional dan strategi bisnisnya, sehingga mampu melampaui target yang telah ditetapkan di awal tahun.

These achievements reflect PertaLife Insurance's success in managing its operations and business strategy, enabling it to exceed the targets set at the beginning of the year.

Target Pengembangan Produk

Rencana pengembangan produk dan pemasaran produk untuk 1 tahun ke depan adalah sebagai berikut:

Product Development Targets

The product development and marketing plan for the next year is as follows:

No	Nama Produk Baru New Product Name	Lini Usaha / Cabang Asuransi Business Line/Insurance Branch	Saluran Pemaaran Marketing Channel	Rencana Penerbitan / Pelaksanaan Issuance/ Implementation Plan
1	**Pfit1**	Mediacare Medicare	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025
2	**Pfit2**	Managed care Managed Care	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025
3	**PLife1**	Kematian Eka Warsa Eka Warsa Death	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025
4	**PLife2**	Kecelakan Diri Personal Accident	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025
5	**Plife3**	Dwiguna Kombinasi Endowment Combination	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025
6	**P-infinite**	Anuitas Annuity	Secara Langsung (Direct Marketing), Agen Asuransi, Bancassurance, dan Badan Usaha Selain Bank, Co-Inscurance Direct Marketing, Insurance Agents, Bancassurance, and Non-Bank Enterprises, Co-Insurance	2025

a. Alasan dan Pertimbangan

Produk-produk yang akan dikembangkan/direvamp dan didaftarkan ini untuk meningkatkan branding, growth, dan profit agar target yang telah ditetapkan dapat tercapai.

b. Strategi

1. Menentukan produk yang dapat memenuhi target yang ditetapkan;
2. Menyusun lini usaha;
3. Membuat prioritas produk yang mendapat perizinan atau dijual terlebih dahulu;
4. Finalisasi benefit, penentuan target pasar, kanal distribusi dan proyeksi premi.

a. Rationale and Considerations

The developed, revamped, and registered products are intended to enhance branding, growth, and profitability to achieve the predetermined targets..

b. Strategy

1. Identifying products that align with the established targets;
2. Structuring the business lines;
3. Prioritizing products that obtain licensing or are launched first;
4. Finalizing benefits, determining target markets, distribution channels, and premium projections.

Target Digitalisasi dan Layanan Pelanggan

Pada awal tahun, kami juga menargetkan untuk memperkuat aspek digitalisasi dan meningkatkan kepuasan nasabah melalui layanan pelanggan yang lebih responsif. Kami berhasil melebihi target ini dengan meluncurkan platform digital yang lebih canggih dan user-friendly, yang memungkinkan nasabah untuk mengakses layanan kami dengan lebih mudah.

Digitalization and Customer Service Targets

At the beginning of the year, we also set a target to strengthen digitalization efforts and enhance customer satisfaction through more responsive customer service. We successfully exceeded this target by launching a more advanced and user-friendly digital platform, allowing customers to access our services more easily.

Selain itu, program-program edukasi dan dukungan pelanggan yang lebih terstruktur juga berkontribusi pada peningkatan kepuasan nasabah. Tingkat retensi nasabah yang lebih tinggi dari yang diperkirakan menunjukkan bahwa kami berhasil memenuhi atau bahkan melampaui target kepuasan pelanggan.

Additionally, structured customer education and support programs have improved customer satisfaction. The higher-than-expected customer retention rate indicates that we have successfully met or exceeded our customer satisfaction targets.

Target Pengelolaan Risiko

Kami juga menetapkan target untuk meningkatkan pengelolaan risiko perusahaan, dengan fokus pada diversifikasi investasi dan pengawasan terhadap eksposur risiko. Di area ini, kami berhasil mencapai hasil yang melebihi harapan dengan lebih memperkuat portofolio investasi dan memperkenalkan langkah-langkah mitigasi risiko yang lebih efektif. Hal ini memungkinkan kami untuk menghadapi fluktuasi pasar dengan lebih baik, menjaga kestabilan finansial perusahaan, dan memenuhi target keamanan dan keberlanjutan finansial.

Risk Management Targets

We have also set targets to enhance the company's risk management, focusing on investment diversification and risk exposure monitoring. In this area, we successfully achieved results exceeding expectations by further strengthening the investment portfolio and introducing more effective risk mitigation measures. These efforts have enabled us to better navigate market fluctuations, maintain financial stability, and meet financial security and sustainability targets.

Target Tanggung Jawab Sosial

Kami memiliki komitmen untuk terus memperkuat program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR). Meskipun target kami di area ini sudah cukup ambisius, kami berhasil melebihi harapan dengan melaksanakan berbagai program sosial yang memberikan dampak positif bagi masyarakat, seperti santunan anak yatim dan program pendidikan masyarakat. Program-program ini tidak hanya memperkuat reputasi perusahaan, tetapi juga membangun hubungan yang lebih erat dengan komunitas.

Social Responsibility Targets

We remain committed to strengthening our corporate social responsibility (CSR) programs. Although our targets in this area were already ambitious, we successfully exceeded expectations by implementing various social programs that positively impact communities, such as financial assistance for orphans and community education initiatives. These programs enhance the company's reputation and foster stronger relationships with the community.

Secara keseluruhan, PertaLife Insurance berhasil mencapai dan bahkan melampaui sebagian besar target yang telah ditetapkan di awal tahun 2024. Kami berhasil mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi di berbagai sektor, baik dalam hal keuangan, produk, digitalisasi, layanan pelanggan, maupun tanggung jawab sosial. Pencapaian ini merupakan bukti bahwa strategi yang kami jalankan telah efektif, dan dengan komitmen yang kuat terhadap kualitas dan inovasi, kami siap menghadapi tantangan dan meraih kesuksesan lebih besar di masa mendatang.

Overall, PertaLife Insurance has successfully achieved and even exceeded most of the targets set at the beginning of 2024. We recorded higher growth across multiple sectors, including finance, products, digitalization, customer service, and social responsibility. These achievements serve as evidence that our strategies have been effective, and with a strong commitment to quality and innovation, we are ready to face future challenges and achieve even greater success..

Kami akan terus menjaga momentum ini dengan lebih fokus pada perbaikan berkelanjutan dan pengembangan yang lebih agresif, untuk memastikan bahwa PertaLife Insurance tetap berada di jalur yang tepat dalam memberikan nilai tambah kepada nasabah dan pemangku kepentingan lainnya.

We will continue to maintain this momentum by focusing more on continuous improvement and a more aggressive development approach to ensure that PertaLife Insurance remains on the right track in delivering added value to customers and other stakeholders.

Faktor Utama yang Mempengaruhi Kinerja 2024

Kinerja PertaLife Insurance pada tahun 2024 juga dipengaruhi oleh berbagai faktor utama, baik dari aspek internal maupun eksternal, yang memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan dan perubahan kinerja perusahaan sepanjang tahun.

Key Factors Influencing 2024 Performance

The performance of PertaLife Insurance in 2024 was influenced by various key factors, both internal and external, which had a significant impact on the company's growth and operational changes throughout the year.

Dari sisi internal, optimalisasi strategi pemasaran dan distribusi berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan premi bruto yang mencapai Rp1.252,34 miliar atau 115,16% dari target. Produk Vari (Annuity) dan Executive Severance mencatat pertumbuhan signifikan, masing-masing mencapai 628,38% dan 138,22% dari target, seiring dengan meningkatnya kebutuhan pasar terhadap produk yang memberikan manfaat jangka panjang.

Internally, optimizing marketing and distribution strategies increased gross premium income, reaching Rp1,252.34 billion or 115.16% of the target. The Vari (Annuity) and Executive Severance products recorded significant growth, achieving 628.38% and 138.22% of their respective targets, driven by rising market demand for products offering long-term benefits.

Di sisi lain, **penyesuaian strategi dalam portofolio produk** juga berdampak pada realisasi yang lebih rendah dari target pada segmen produk Kesehatan dan Severance, yang mengalami penurunan masing-masing sebesar -47,85% dan -66,13% .

On the other hand, strategic adjustments in the product portfolio resulted in lower-than-target realizations for the Health and Severance product segments, which declined by -47.85% and -66.13%, respectively.

Pengelolaan investasi menjadi faktor krusial lainnya yang turut mendorong pertumbuhan kinerja perusahaan. Pendapatan investasi terealisasi sebesar Rp142,50 miliar atau 113,69% dari target, dengan kontribusi terbesar berasal dari Deposito Berjangka yang mencapai 197,49% dari target, Saham sebesar 234,09%, dan Surat Berharga Negara (SBN) sebesar 155,72%. Strategi investasi yang fokus pada instrumen dengan imbal hasil tinggi dan risiko terkendali memungkinkan perusahaan untuk menjaga kinerja investasi meskipun menghadapi volatilitas pasar .

Investment management was another crucial factor driving the company's performance growth. Investment income was realized at Rp142,50 billion, achieving 113,69% of the target. The largest contributions came from Time Deposits, which reached 197,49% of the target, Stocks at 234,09%, and Government Securities (SBN) at 155.72%. An investment strategy focused on high-yield instruments with controlled risk allowed the company to sustain its investment performance despite market volatility.

Di sisi operasional, efisiensi biaya menjadi salah satu faktor kunci dalam menjaga profitabilitas. Rasio biaya terhadap premi bruto berhasil ditekan menjadi 12,19%%, lebih rendah dibandingkan target RKAP sebesar 13,57%, mencerminkan efektivitas dalam pengelolaan biaya operasional dan pemasaran. Namun, beban klaim yang meningkat tajam hingga Rp991,23 miliar atau 207,80% dari target, terutama akibat tingginya jumlah surrender pada produk Vari, menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan dalam menjaga profitabilitas.

From an operational perspective, cost efficiency has been a key factor in maintaining profitability. The cost-to-gross premium ratio was successfully reduced to 12,19%, lower than the RKAP target of 13.57%, reflecting effective operational and marketing cost management. However, the sharp increase in claim expenses, reaching Rp991.23 billion or 207,80% of the target, primarily due to the high surrender rate of Vari products, posed a significant challenge for the company in sustaining profitability.

Dari faktor eksternal, stabilitas makroekonomi dan kebijakan moneter turut memberikan dampak terhadap strategi bisnis dan investasi perusahaan. Kenaikan suku bunga yang terjadi sepanjang tahun dimanfaatkan melalui penempatan dana pada instrumen likuid berisiko rendah, seperti Deposito Berjangka dan SBN, guna memastikan keseimbangan antara imbal hasil dan risiko investasi.
Di sisi lain, **meningkatnya ketidakpastian global dan fluktuasi pasar keuangan** mendorong perusahaan untuk lebih berhati-hati dalam mengalokasikan portofolio investasinya, dengan mengurangi eksposur pada instrumen dengan volatilitas tinggi, seperti Obligasi Korporasi dan Reksa Dana, yang masing-masing hanya mencapai 63,42% dan 60,04% dari target .

Externally, macroeconomic stability and monetary policy have also influenced the company's business and investment strategies. Interest rate increases throughout the year were leveraged through fund allocations to low-risk liquid instruments, such as Time Deposits and Government Securities (SBN), to ensure a balance between returns and investment risks.
On the other hand, rising global uncertainty and financial market fluctuations have prompted the company to exercise greater caution in allocating its investment portfolio by reducing exposure to high-volatility instruments such as Corporate Bonds and Mutual Funds, which only reached 63.42% and 60.04% of the target, respectively

Transformasi digital juga memainkan peran penting dalam peningkatan efisiensi dan pengalaman nasabah. Implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) serta penguatan platform digital mendukung kelancaran operasional dan mempercepat proses

Digital transformation has also played a crucial role in improving efficiency and customer experience. The implementation of the Integrated Policy Administration System (Core System) and the strengthening of digital platforms have enhanced operational smoothness and

administrasi klaim serta layanan polis. Langkah ini selaras dengan strategi perusahaan dalam meningkatkan daya saing melalui optimalisasi teknologi dan inovasi digital.

Dengan mempertimbangkan berbagai faktor tersebut, kinerja PertaLife Insurance pada tahun 2024 mencerminkan keseimbangan antara pertumbuhan bisnis, optimalisasi investasi, serta efisiensi operasional di tengah tantangan pasar. Ke depan, perusahaan akan terus memperkuat strategi yang berorientasi pada inovasi dan manajemen risiko yang lebih adaptif guna menjaga keberlanjutan pertumbuhan dan daya saing di industri asuransi jiwa dan kesehatan.

Beberapa faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan dan perubahan kinerja perusahaan tahun ini meliputi:

1. **Strategi yang Efektif:** PertaLife Insurance menerapkan strategi bisnis yang berfokus pada penguatan layanan kepada nasabah, diversifikasi produk, dan optimalisasi saluran distribusi. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk menjangkau lebih banyak nasabah dan memenuhi berbagai kebutuhan asuransi mereka.

2. **Peningkatan Kepercayaan Nasabah:** Kepercayaan yang semakin meningkat dari para pemegang polis menjadi faktor utama dalam pencapaian ini, menunjukkan bahwa produk-produk PertaLife Insurance semakin relevan dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat.
3. **Efisiensi Operasional:** Perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi operasional dengan menekan rasio biaya terhadap premi bruto menjadi 12,19%, lebih rendah dari target RKAP sebesar 13,57%. Hal ini mencerminkan pengelolaan biaya yang efektif tanpa mengorbankan kualitas layanan.

4. **Diversifikasi Portofolio Investasi:** PertaLife Insurance melakukan diversifikasi portofolio investasi ke instrumen seperti obligasi pemerintah dan pasar uang, yang tidak hanya memperkuat margin profitabilitas tetapi juga menambah daya tarik perusahaan di mata investor.

5. **Transformasi Digital:** Adopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan, termasuk pengembangan sistem prosedur end-to-end yang lebih akuntabel, efektif, dan efisien, berkontribusi pada peningkatan kinerja perusahaan.

Dengan kombinasi faktor-faktor tersebut, PertaLife Insurance berhasil mencapai pertumbuhan yang signifikan dan kinerja yang solid sepanjang tahun 2024. Selain dari kondisi internal, beberapa faktor eksternal menyebabkan pertumbuhan bisnis terhadap pencapaian kinerja tahun 2024.

expedited claims administration and policy services. This initiative aligns with the company's strategy to enhance competitiveness through technology optimization and digital innovation.

Considering these various factors, PertaLife Insurance's performance in 2024 reflects a balance between business growth, investment optimization, and operational efficiency amid market challenges. Moving forward, the company will continue strengthening strategies focused on innovation and more adaptive risk management to maintain sustainable growth and competitiveness in the life and health insurance industry.

Several key factors influencing the Company's growth and performance changes this year include:

1. Effective Strategy: PertaLife Insurance has implemented a business strategy focused on strengthening customer service, diversifying products, and optimizing distribution channels. This approach has enabled the company to reach a larger customer base and meet various insurance needs.

2. Increasing Customer Trust: The growing confidence of policyholders has been a key factor in these achievements, demonstrating that PertaLife Insurance's products are becoming increasingly relevant and aligned with market needs.

3. Operational Efficiency: The company successfully improved operational efficiency by reducing the cost-to-gross premium ratio to 12,34% 12,19%, lower than the RKAP target of 13.57%. This reflects effective cost management without compromising service quality.

4. Investment Portfolio Diversification: PertaLife Insurance diversified its investment portfolio into instruments such as government bonds and money market funds, which not only strengthened profitability margins but also enhanced the company's attractiveness to investors.

5. Digital Transformation: Adopting digital technology to enhance operational efficiency and service quality, including developing more accountable, effective, and efficient end-to-end procedural systems, contributed to the company's performance improvement.

With the combination of these factors, PertaLife Insurance successfully achieved significant growth and solid performance throughout 2024. In addition to internal conditions, several external factors also contributed to business growth and the company's performance achievements in 2024.

Faktor eksternal yang paling berpengaruh terhadap pencapaian kinerja 2024 sebagai berikut.

1. **Kondisi Ekonomi Global dan Domestik.** Kondisi ekonomi makro, baik global maupun domestik, memiliki dampak signifikan pada industri asuransi. Meskipun pasar Indonesia menunjukkan tanda-tanda pemulihan setelah pandemi, kondisi inflasi, fluktuasi suku bunga, dan stabilitas ekonomi secara keseluruhan tetap memberikan tantangan dan peluang. Ekonomi yang stabil memberikan kesempatan bagi perusahaan asuransi untuk menjangkau lebih banyak nasabah yang membutuhkan perlindungan finansial, sementara ketidakpastian ekonomi dapat mempengaruhi keputusan investasi dan pengeluaran masyarakat untuk produk asuransi.

2. **Perkembangan Teknologi dan Digitalisasi.** Transformasi digital telah menjadi salah satu pendorong utama kinerja PertaLife Insurance di tahun 2024. Penggunaan teknologi memungkinkan peningkatan efisiensi operasional, pengalaman nasabah yang lebih baik, dan pengembangan produk yang lebih inovatif. Kami berfokus pada digitalisasi layanan dan platform digital yang memungkinkan nasabah mengakses informasi polis, melakukan klaim, atau membeli produk asuransi secara online. Hal ini tidak hanya mempermudah proses bagi nasabah tetapi juga memperluas jangkauan pasar secara lebih efisien.

3. **Inovasi Produk dan Diversifikasi Portofolio.** Keberhasilan dalam mengembangkan dan meluncurkan produk baru yang relevan dengan kebutuhan pasar berperan penting dalam kinerja perusahaan. Pada tahun 2024, kami terus menghadirkan produk-produk asuransi yang lebih fleksibel dan terhubung dengan prinsip keberlanjutan. Produk yang mendukung investasi berkelanjutan atau yang lebih ramah lingkungan semakin diminati, seiring dengan kesadaran konsumen yang meningkat terhadap pentingnya keberlanjutan. Diversifikasi produk juga memberikan perusahaan lebih banyak saluran pendapatan dan menarik berbagai segmen nasabah.

4. **Pengelolaan Risiko yang Efektif**. Manajemen risiko yang baik sangat penting dalam menjaga kestabilan keuangan perusahaan asuransi. Di tahun 2024, PertaLife Insurance menekankan pengelolaan risiko yang hati-hati melalui diversifikasi investasi dan penerapan prosedur manajemen risiko yang lebih ketat. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat memitigasi potensi kerugian yang timbul dari volatilitas pasar atau faktor eksternal yang tidak terduga, seperti bencana alam atau krisis ekonomi.

The most influential external factors affecting the company's performance in 2024 are as follows.

1. Global and Domestic Economic Conditions. Macroeconomic conditions, both global and domestic, have had a significant impact on the insurance industry. While Indonesia's market has shown signs of recovery following the pandemic, inflation, interest rate fluctuations, and overall economic stability continue to present both challenges and opportunities. A stable economy allows insurance companies to reach more customers in need of financial protection, whereas economic uncertainty can influence investment decisions and consumer spending on insurance products.

2. Technological and Digitalization Advancements. Digital transformation has been one of the key drivers of PertaLife Insurance's performance in 2024. Technology has increased operational efficiency, improved customer experience, and developed more innovative products. We have focused on digitalizing services and enhancing digital platforms that allow customers to access policy information, submit claims, or purchase insurance products online. This not only simplifies processes for customers but also expands market reach more efficiently.

3. Product Innovation and Portfolio Diversification. The ability to develop and launch new products relevant to market needs has played a crucial role in the company's performance. In 2024, we continued to introduce more flexible insurance products aligned with sustainability principles. Products that support sustainable investments or are environmentally friendly have gained popularity as consumer awareness of sustainability grows. Product diversification also gives the company more revenue streams and attracts a broader range of customers.

4. Effective Risk Management. Strong risk management is essential for maintaining financial stability in the insurance sector. In 2024, PertaLife Insurance emphasized prudent risk management through investment diversification and more stringent risk management procedures. This approach enables the company to mitigate potential losses arising from market volatility or unexpected external factors, such as natural disasters or economic crises.

5. **Perubahan Regulasi dan Kebijakan Pemerintah.** Regulasi yang diberlakukan oleh pemerintah atau badan pengawas seperti OJK (Otoritas Jasa Keuangan) dapat memiliki dampak langsung terhadap operasional dan produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi. Pada tahun 2024, kebijakan yang mendukung pengembangan digitalisasi, transparansi, serta pengelolaan dana pensiun yang lebih efisien membuka peluang bagi perusahaan untuk berinovasi dan beroperasi dengan lebih efektif. Penerapan kebijakan yang lebih ramah terhadap sektor asuransi juga meningkatkan kepercayaan masyarakat dan investasi di industri ini.

5. Regulatory Changes and Government Policies. Government regulations and policies issued by supervisory bodies such as the Financial Services Authority (OJK) can directly impact insurance companies' operations and products. In 2024, policies supporting digitalization, transparency, and more efficient pension fund management created opportunities for companies to innovate and operate more effectively. Implementing policies that are more favorable to the insurance sector also increases public trust and investment in the industry.

6. **Persaingan Industri Asuransi.** Persaingan yang ketat dalam industri asuransi mendorong PertaLife Insurance untuk terus berinovasi, baik dalam hal produk, layanan, maupun cara pemasaran. Kompetisi yang semakin intensif di pasar asuransi memotivasi perusahaan untuk meningkatkan kualitas layanan pelanggan, mengoptimalkan saluran distribusi, dan memperkenalkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen. Keberhasilan perusahaan dalam membedakan diri dari pesaing memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan pangsa pasar dan kepercayaan nasabah.

6. Competition in the Insurance Industry. Intense competition in the insurance industry has driven PertaLife Insurance to continuously innovate regarding products, services, and marketing strategies. The increasingly competitive insurance market has motivated the company to enhance customer service quality, optimize distribution channels, and introduce products that better meet consumer needs. The company's success in differentiating itself from competitors has positively impacted market share growth and customer trust.

7. **Perubahan Preferensi dan Perilaku Konsumen**
Konsumen yang semakin sadar akan pentingnya perlindungan jangka panjang dan keberlanjutan menjadi salah satu faktor pendorong kinerja perusahaan. Tumbuhnya kesadaran akan pentingnya perencanaan pensiun, perlindungan kesehatan, dan investasi yang berkelanjutan meningkatkan permintaan untuk produk-produk asuransi yang sesuai. Perilaku konsumen yang lebih memilih transaksi digital juga mempercepat adopsi teknologi dan memberikan kemudahan akses bagi nasabah.

7. Changes in Consumer Preferences and Behaviour
Consumers are becoming increasingly aware of the importance of long-term protection and sustainability, which has become a key driver of the company's performance. The growing awareness of retirement planning, health protection, and sustainable investments has increased demand for relevant insurance products. Additionally, consumer behavior favoring digital transactions has accelerated technology adoption, providing greater accessibility and convenience for policyholders.

8. **Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) dan Keberlanjutan**
Komitmen PertaLife Insurance terhadap tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dan keberlanjutan turut meningkatkan citra perusahaan di mata publik dan nasabah. Program-program yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat, edukasi, dan dukungan terhadap keberlanjutan sosial semakin mendapat perhatian dan apresiasi dari para pemangku kepentingan. Tanggung jawab sosial ini juga meningkatkan loyalitas nasabah, karena mereka semakin memilih perusahaan yang memiliki nilai sosial dan etika yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan.

8. Corporate Social Responsibility (CSR) and Sustainability
PertaLife Insurance's commitment to corporate social responsibility (CSR) and sustainability has further enhanced its public and customer perception. Programs focusing on community empowerment, education, and social sustainability have gained increased attention and appreciation from stakeholders. This social responsibility effort also strengthens customer loyalty, as more individuals choose companies that align with ethical values and sustainability principles.

9. **Kolaborasi dengan Pemangku Kepentingan**
Kemitraan yang baik dengan berbagai pihak, termasuk pemegang saham, mitra distribusi, dan pihak lain, berkontribusi pada keberhasilan perusahaan.

9. Stakeholder Collaboration
Strong partnerships with various parties, including shareholders, distribution partners, and other stakeholders, have contributed to the company's

PertaLife Insurance terus memperkuat sinergi dengan mitra strategis, baik dalam hal distribusi produk maupun pengembangan layanan, untuk meningkatkan jangkauan pasar dan menciptakan nilai lebih bagi nasabah.

success. PertaLife Insurance continues to strengthen synergies with strategic partners in product distribution and service development to expand market reach and create added value for customers.

Pertumbuhan dan perubahan kinerja PertaLife Insurance di tahun 2024 dipengaruhi oleh berbagai faktor yang melibatkan kondisi ekonomi, inovasi teknologi, pengelolaan risiko yang baik, serta respons terhadap tren konsumen dan regulasi yang terus berkembang. Kami percaya bahwa dengan menjaga fokus pada inovasi, keberlanjutan, dan kualitas layanan, kami akan terus tumbuh dan beradaptasi dengan dinamika pasar untuk mencapai hasil yang lebih baik di masa depan.

Various factors influenced PertaLife Insurance's growth and performance shifts in 2024, including economic conditions, technological innovation, effective risk management, and responsiveness to evolving consumer trends and regulations. We believe that by maintaining our focus on innovation, sustainability, and service quality, we will continue to grow and adapt to market dynamics to achieve even better results in the future.

Menghadapi kondisi ekonomi nasional dan global yang mempengaruhi industri asuransi, PertaLife Insurance terus mengadaptasi strategi bisnisnya dalam merespons dinamika ekonomi nasional dan global yang mempengaruhi industri asuransi. Sepanjang tahun 2024, perusahaan menghadapi berbagai tantangan eksternal, termasuk kebijakan moneter yang lebih ketat, volatilitas pasar keuangan, serta perubahan preferensi nasabah dalam memilih produk asuransi. Untuk memastikan ketahanan bisnis serta menjaga pertumbuhan yang berkelanjutan, perusahaan menerapkan pendekatan yang lebih fleksibel, berorientasi pada manajemen risiko yang ketat, dan memperkuat fundamental keuangan.

National and global economic conditions are affecting the insurance industry, and PertaLife Insurance continues to adapt its business strategies to respond to evolving economic dynamics. Throughout 2024, the company encountered various external challenges, including tighter monetary policies, financial market volatility, and shifting customer preferences in selecting insurance products. The company has implemented a more flexible approach to ensure business resilience and sustain growth, focusing on stringent risk management and strengthening financial fundamentals.

Dalam menghadapi kondisi ekonomi yang terus berkembang, perusahaan mengoptimalkan strategi investasi dengan menerapkan prinsip **Asset and Liability Management (ALM)** guna memastikan keseimbangan antara imbal hasil dan risiko. Portofolio investasi disesuaikan dengan perkembangan suku bunga serta tren pasar, dengan alokasi yang lebih selektif pada instrumen yang memiliki tingkat stabilitas lebih tinggi, seperti **Deposito Berjangka dan Surat Berharga Negara (SBN).**

In response to the evolving economic landscape, the company has optimized its investment strategy by applying the principles of Asset and Liability Management (ALM) to balance returns and risk. The investment portfolio has been adjusted based on interest rate movements and market trends, with more selective allocations to instruments with higher stability, such as Time Deposits and Government Securities (SBN).

Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk tetap menjaga kinerja investasi di tengah fluktuasi ekonomi global. Sementara itu, eksposur terhadap aset yang lebih volatil, seperti **Obligasi Korporasi dan Reksa Dana**, dikelola dengan lebih hati-hati guna mengurangi risiko pasar yang berpotensi mempengaruhi kestabilan kinerja investasi.

This approach enables the company to maintain investment performance amidst global economic fluctuations. Meanwhile, exposure to more volatile assets, such as Corporate Bonds and Mutual Funds, is managed with greater caution to mitigate market risks that could potentially affect investment stability.

Sejalan dengan upaya adaptasi terhadap dinamika ekonomi, PertaLife Insurance juga memperkuat fondasi operasionalnya dengan menanamkan nilai inti **CARE, COMMIT, dan AGILE** dalam setiap aspek bisnis. Nilai CARE diwujudkan melalui fokus pada kebutuhan dan pengalaman nasabah, **COMMIT** menggarisbawahi komitmen perusahaan dalam menjaga integritas bisnis serta keberlanjutan keuangan, sementara **AGILE** menjadi landasan dalam memastikan perusahaan tetap tanggap dan adaptif terhadap perubahan pasar.

In line with its efforts to adapt to economic dynamics, PertaLife Insurance has also strengthened its operational foundation by embedding the core values of CARE, COMMIT, and AGILE into every aspect of its business. CARE is embodied through a focus on customer needs and experience. COMMIT underscores the company's commitment to maintaining business integrity and financial sustainability. Meanwhile, AGILE is the foundation for ensuring the company remains responsive and adaptive to market changes.

Transformasi digital menjadi salah satu inisiatif utama dalam menjaga daya saing di tengah perubahan preferensi nasabah yang semakin mengarah pada layanan berbasis teknologi. Implementasi **Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System)** dan penguatan ekosistem digital terus dilakukan guna meningkatkan efisiensi operasional serta memberikan layanan yang lebih cepat dan mudah diakses bagi nasabah. Peningkatan kapabilitas teknologi ini tidak hanya memperkuat efektivitas operasional, tetapi juga memberikan fondasi yang lebih solid dalam mendukung pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Digital transformation has become a key initiative in maintaining competitiveness amid shifting customer preferences toward technology-based services. Implementing the Integrated Policy Administration System (Core System) and strengthening the digital ecosystem continue to enhance operational efficiency and provide faster, more accessible services for customers. This technological capability improvement reinforces operational effectiveness and establishes a stronger foundation for long-term business growth.

Selain menjaga stabilitas operasional dan keuangan, perusahaan juga berperan aktif dalam mendukung inklusi keuangan melalui program literasi asuransi. Kolaborasi dengan regulator dan pemangku kepentingan lainnya dalam inisiatif edukasi asuransi menjadi bagian dari komitmen perusahaan dalam meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya proteksi keuangan. Upaya ini diharapkan dapat memperluas akses masyarakat terhadap produk asuransi dan mendorong pertumbuhan industri secara lebih luas.

In addition to maintaining operational and financial stability, the company actively supports financial inclusion through insurance literacy programs. Collaboration with regulators and other stakeholders in insurance education initiatives is part of the company's commitment to raising public awareness of the importance of financial protection. These efforts are expected to expand public access to insurance products and drive broader industry growth.

Melalui strategi investasi yang lebih fleksibel, optimalisasi efisiensi operasional, transformasi digital, dan komitmen terhadap inklusi keuangan, PertaLife Insurance memastikan setiap langkah yang diambil tetap selaras dengan kondisi ekonomi yang terus berkembang. Dengan landasan bisnis yang semakin kokoh, perusahaan siap menghadapi tantangan serta memanfaatkan peluang pertumbuhan yang ada guna memperkuat daya saingnya di industri asuransi jiwa dan kesehatan.

Through more flexible investment strategies, operational efficiency optimization, digital transformation, and a commitment to financial inclusion, PertaLife Insurance ensures that every step taken remains aligned with the evolving economic landscape. With an increasingly solid business foundation, the company is prepared to face challenges and seize growth opportunities to strengthen its life and health insurance industry competitiveness.

PertaLife Insurance pun mengadopsi berbagai strategi untuk merespons kondisi ekonomi nasional dan global yang mempengaruhi industri asuransi. Berikut adalah langkah-langkah yang diambil perusahaan:

PertaLife Insurance has also adopted various strategies to respond to national and global economic conditions affecting the insurance industry. The following are the steps taken by the Company:

1. **Penerapan Standar Akuntansi Baru:** PertaLife Insurance menunjukkan komitmennya dalam mendukung implementasi Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 117, yang bertujuan meningkatkan transparansi dan relevansi laporan keuangan di industri asuransi Indonesia

1. Implementation of New Accounting Standards: PertaLife Insurance demonstrates its commitment to supporting the implementation of the Indonesian Financial Accounting Standards Statement (PSAK) 117, which aims to enhance transparency and the relevance of financial reports in the Indonesian insurance industry.

2. **Penguatan Nilai Inti Perusahaan:** Dalam menghadapi perubahan ekonomi global dan ekspektasi nasabah yang terus meningkat, PertaLife Insurance menekankan tiga nilai inti perusahaan: Trengginas, Tepat, dan Berintegritas. Nilai-nilai ini menjadi pedoman operasional yang membentuk arah strategis perusahaan, memungkinkan respons yang cepat dan adaptif terhadap perubahan, pengambilan keputusan berbasis data yang akurat, dan menjaga integritas dalam setiap aspek bisnis.

2. Strengthening Company's Core Values: In response to global economic changes and rising customer expectations, PertaLife Insurance emphasizes three core corporate values: Trengginas (Agility), Tepat (Precision), and Berintegritas (Integrity). These values serve as operational guidelines shaping the company's strategic direction, enabling swift and adaptive responses to change, data-driven decision-making, and maintaining integrity in all business aspects.

3. **Peningkatan Literasi dan Inklusi Asuransi:** Menyadari bahwa tingkat literasi dan inklusi asuransi di Indonesia masih rendah, PertaLife Insurance berpartisipasi dalam program edukasi asuransi untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pentingnya asuransi sebagai instrumen pengelola risiko. Koordinasi erat antara industri dan regulator dalam menjalankan program edukasi asuransi diharapkan dapat mendongkrak inklusi asuransi ke tingkat yang lebih tinggi.

4. **Strategi Investasi yang Fleksibel:** Menghadapi tantangan global, termasuk ekspektasi penurunan suku bunga, PertaLife Insurance menyiapkan strategi investasi yang bersifat agile. Pendekatan ini menekankan keseimbangan portofolio investasi sesuai dengan prinsip Asset and Liability Management (ALM) serta memanfaatkan peluang pertumbuhan di tengah dinamika pasar. Strategi alokasi aset disesuaikan dengan indikator-indikator ekonomi dan pasar yang telah ditentukan, dikategorikan berdasarkan kondisi konservatif, moderat, dan optimis.

Melalui langkah-langkah tersebut, PertaLife Insurance berupaya menjaga stabilitas dan pertumbuhan perusahaan di tengah kondisi ekonomi yang dinamis, sekaligus memenuhi kebutuhan dan ekspektasi nasabah secara optimal.

3. Enhancing Insurance Literacy and Inclusion: Recognizing that insurance literacy and inclusion in Indonesia remain low, PertaLife Insurance actively participates in insurance education programs to increase public awareness of insurance as a financial risk management instrument. Close coordination between the industry and regulators in executing insurance education initiatives is expected to elevate insurance inclusion to a higher level.

4. Flexible Investment Strategy: Facing global challenges, including expectations of interest rate reductions, PertaLife Insurance has prepared an agile investment strategy. This approach emphasizes portfolio balance using Asset and Liability Management (ALM) principles while leveraging growth opportunities amid market dynamics. Asset allocation strategies are adjusted based on predefined economic and market indicators, categorized under conservative, moderate, and optimistic conditions.

Through these measures, PertaLife Insurance aims to maintain the company's stability and growth in a dynamic economic environment while optimally meeting customer needs and expectations.

LAPORAN DIREKSI
BOARD OF DIRECTORS' REPORT

Para Pemegang Saham, Dewan Komisaris, dan segenap Pemangku Kepentingan yang terhormat,

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, izinkan kami mewakili Direksi PT Perta Life Insurance ("PertaLife Insurance" atau "Perusahaan") untuk menyampaikan Laporan Tahunan tahun buku 2024 sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada para Pemegang Saham dan seluruh Pemangku Kepentingan lainnya.

Pencapaian kinerja operasional dan bisnis PertaLife Insurance pada tahun 2024, seperti yang tertuang dalam Laporan Tahunan ini, merupakan gambaran dari berbagai upaya strategis yang telah dilakukan Manajemen dan menunjukkan besarnya komitmen karyawan untuk dapat menumbuhkembangkan bisnis Perusahaan.

Kami berharap pencapaian ini mampu memberikan dampak yang positif dan nilai tambah terhadap kinerja PertaLife Insurance secara berkelanjutan. Selanjutnya, perkenankanlah kami selaku Direksi PertaLife Insurance untuk menyampaikan pengelolaan Perusahaan pada tahun buku 2024.

A. Gambaran Umum Kinerja Perusahaan

PertaLife Insurance mencatat pertumbuhan yang solid sepanjang tahun 2024, di tengah dinamika industri asuransi yang terus berkembang. Direksi menilai bahwa pencapaian ini merupakan hasil dari strategi yang adaptif, penguatan fundamental keuangan, serta efektivitas dalam pengelolaan risiko dan efisiensi operasional.

Perusahaan berhasil meningkatkan pendapatan premi, didukung oleh optimalisasi strategi pemasaran dan distribusi, serta penguatan produk di segmen anuitas dan purna jabatan. Pengembangan portofolio produk terus menjadi prioritas, dengan diperkenalkannya P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG) sebagai bagian dari upaya ekspansi di segmen anuitas. Perusahaan juga terus menyesuaikan portofolio produk agar lebih selaras dengan kebutuhan pasar dan strategi pertumbuhan jangka panjang.

Dalam menghadapi tantangan industri, perusahaan tetap fokus pada pengelolaan klaim yang semakin kompleks. Peningkatan klaim surrender pada produk tertentu menjadi perhatian utama, dan langkah-langkah mitigasi telah diterapkan, termasuk pengelolaan likuiditas yang lebih ketat serta penyesuaian strategi investasi guna menjaga stabilitas keuangan. Pendekatan yang lebih selektif dalam pengelolaan aset dan alokasi dana telah

To the Esteemed Shareholders, Board of Commissioners, and All Stakeholders,

With gratitude and praise to God Almighty, we, on behalf of the Board of Directors of PT Perta Life Insurance ("PertaLife Insurance" or the "Company"), hereby present the Annual Report for the fiscal year 2024 as an accountability measure to the Shareholders and all other Stakeholders.

The operational and business performance achievements of PertaLife Insurance in 2024, as outlined in this Annual Report, reflect the various strategic efforts undertaken by Management and demonstrate the strong commitment of employees to fostering and expanding the Company's business.

We hope that these achievements will generate a positive impact and add sustainable value to PertaLife Insurance's overall performance. Furthermore, allow us, as the Board of Directors of PertaLife Insurance, to present the Company's management for the fiscal year 2024.

A. Overview of the Company's Performance

PertaLife Insurance recorded solid growth throughout 2024, despite the evolving dynamics of the insurance industry. The Board of Directors views this achievement as a result of adaptive strategies, strengthened financial fundamentals, and effective risk management and operational efficiency.

The company successfully increased premium revenue, supported by the optimization of marketing and distribution strategies, as well as the enhancement of products in the annuity and retirement segments. Product portfolio development remains a priority, with the introduction of P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG) as part of the expansion efforts in the annuity segment. The company also continuously adjusts its product portfolio to better align with market demands and long-term growth strategies.

In addressing industry challenges, the company remains focused on managing increasingly complex claims. The rise in surrender claims for certain products has become a key concern, and mitigation measures have been implemented, including stricter liquidity management and adjustments to investment strategies to maintain financial stability. A more selective approach to asset management and fund allocation has helped the company sustain

membantu perusahaan dalam menjaga kinerja investasi, meskipun menghadapi volatilitas pasar.

Efisiensi operasional terus ditingkatkan dengan pengelolaan biaya yang lebih optimal serta implementasi sistem yang mendukung efektivitas proses bisnis. Penyempurnaan Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) menjadi salah satu langkah strategis dalam mempercepat layanan kepada nasabah serta meningkatkan akurasi dalam pengelolaan polis. Selain itu, penerapan standar akuntansi terbaru juga telah diselesaikan guna memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku serta meningkatkan transparansi dalam pelaporan keuangan.

Manajemen risiko tetap menjadi prioritas dalam menjaga keberlanjutan bisnis. Pengelolaan eksposur risiko dilakukan secara lebih terukur dengan memastikan strategi investasi, likuiditas, dan operasional tetap selaras dengan kondisi pasar serta kebutuhan jangka panjang. Ketahanan keuangan tetap terjaga dengan rasio solvabilitas yang kuat, yang memastikan perusahaan berada dalam posisi yang aman untuk memenuhi kewajiban jangka panjang kepada pemegang polis.

Selain aspek finansial dan operasional, perusahaan terus memperkuat kapabilitas sumber daya manusia guna memastikan kesiapan organisasi dalam mendukung pertumbuhan jangka panjang. Program pelatihan dan pengembangan SDM difokuskan pada peningkatan kompetensi di bidang manajemen risiko, layanan pelanggan, dan strategi pemasaran. Budaya kerja berbasis CARE, COMMIT, dan AGILE terus diterapkan guna meningkatkan produktivitas dan efektivitas di seluruh lini bisnis.

Direksi menilai bahwa strategi yang telah diterapkan sepanjang tahun 2024 telah menghasilkan kinerja yang positif dan selaras dengan tujuan jangka panjang perusahaan. Ke depan, perusahaan akan terus memperkuat strategi bisnis melalui pengelolaan risiko yang lebih terukur, optimalisasi efisiensi operasional, serta inovasi berkelanjutan guna memastikan pertumbuhan yang stabil dan memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

Sebagai gambaran umum, evaluasi Direksi terhadap kinerja keseluruhan PertaLife Insurance pada tahun 2024 akan mencakup beberapa aspek penting, baik yang terkait dengan pertumbuhan keuangan, operasional, produk dan layanan, maupun tanggung jawab sosial perusahaan.

Beberapa elemen yang menjadi bagian dari evaluasi Direksi terhadap kinerja perusahaan:

1. **Pertumbuhan Keuangan dan Profitabilitas**
   Evaluasi Direksi akan fokus pada kinerja keuangan perusahaan, termasuk pendapatan

investment performance despite market volatility.

Operational efficiency continues to be enhanced through more optimal cost management and the implementation of systems that support the effectiveness of business processes. The refinement of the Integrated Policy Administration System (Core System) is one of the strategic initiatives aimed at accelerating customer service and improving accuracy in policy management. Additionally, the adoption of the latest accounting standards has been completed to ensure compliance with applicable regulations and enhance transparency in financial reporting.

Risk management remains a priority in maintaining business sustainability. Exposure risk is more measured by ensuring that investment, liquidity, and operational strategies remain aligned with market conditions and long-term needs. Financial resilience is upheld with a strong solvency ratio, ensuring the company remains secure to fulfill its long-term obligations to policyholders.

In addition to financial and operational aspects, the company continues to strengthen human resource capabilities to ensure organizational readiness in supporting long-term growth. Human resource training and development programs are focused on enhancing competencies in risk management, customer service, and marketing strategy. The corporate culture based on CARE, COMMIT, and AGILE continues to be implemented to improve productivity and effectiveness across all business lines.

The Board of Directors assesses that the strategies implemented throughout 2024 have resulted in positive performance and are aligned with the company's long-term objectives. Moving forward, the company will continue to strengthen its business strategies through more measured risk management, optimization of operational efficiency, and continuous innovation to ensure stable growth and generate added value for all stakeholders.

As a general overview, the Board of Directors' evaluation of PertaLife Insurance's overall performance in 2024 will cover several key aspects, including financial growth, operations, products and services, as well as corporate social responsibility.

Key Elements of the Board of Directors' Evaluation of the Company's Performance:

1. **Financial Growth and Profitability**
   The Board of Directors' evaluation will focus on the company's financial performance, including premium

premi, pendapatan investasi, dan keuntungan yang diperoleh sepanjang tahun. Direksi akan mengevaluasi apakah PertaLife Insurance telah berhasil mencapai target pertumbuhan pendapatan yang telah ditetapkan di awal tahun, serta menjaga profitabilitas di tengah tantangan ekonomi. Kinerja laba yang stabil atau meningkat, meskipun dalam kondisi pasar yang dinamis, akan menjadi indikator penting dari keberhasilan strategi keuangan perusahaan.

2. **Manajemen Klaim dan Efisiensi Operasional**
Direksi juga akan menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola klaim, apakah jumlah klaim yang dibayarkan sesuai prosedur dan yang dipertanggungkan dalam polis, tetap berada dalam batas yang dapat diterima dan sesuai ketentuan. Rasio klaim yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan mampu menjaga kualitas portofolio dan risiko dengan baik. Di sisi lain, efisiensi operasional menjadi fokus utama, dengan evaluasi terhadap pengurangan biaya operasional, termasuk pengelolaan biaya akuisisi, biaya administrasi, dan investasi pada teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi.

3. **Inovasi Produk dan Pengembangan Layanan**
PertaLife Insurance akan mengevaluasi produk-produk baru yang diluncurkan pada tahun 2024 mendapat sambutan positif dari pasar. Sebagai perusahaan yang berorientasi pada nasabah, Direksi akan menilai seberapa baik produk-produk asuransi seperti asuransi jiwa, kesehatan, pensiun, serta produk berbasis teknologi dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Keberhasilan dalam meluncurkan produk yang inovatif dan relevan, serta kemudahan akses melalui platform digital, akan menjadi bagian dari evaluasi positif terhadap kinerja perusahaan.

4. **Pencapaian Target dan Ekspansi Pasar**
Direksi akan menilai sejauh mana target ekspansi pasar dan penetrasi produk tercapai di tahun 2024. Jika perusahaan berhasil meningkatkan jangkauan pasar baik di pasar domestik maupun melalui kemitraan internasional atau dengan meluncurkan produk yang lebih inklusif, ini akan menjadi indikator positif terhadap strategi pertumbuhan perusahaan. Misalnya, keberhasilan dalam menjangkau segmen pasar baru atau memperkuat kehadiran digital perusahaan akan menjadi salah satu capaian yang dinilai.

5. **Pengelolaan Risiko dan Ketahanan Finansial**
Direksi akan mengevaluasi bagaimana perusahaan mengelola risiko yang berpotensi mengancam stabilitas keuangan. Faktor-faktor eksternal seperti

revenue, investment income, and profits generated throughout the year. The Board of Directors will assess whether PertaLife Insurance has successfully achieved the revenue growth targets set at the beginning of the year while maintaining profitability amid economic challenges. Stable or increasing profit performance, despite dynamic market conditions, will serve as a key indicator of the success of the company's financial strategy.

2. **Claims Management and Operational Efficiency**
The Board of Directors will also assess the company's ability to manage claims, ensuring that the number of claims paid remains within acceptable limits and does not exceed projections. A low claims ratio indicates that the company has successfully maintained the quality of its portfolio and risk management. On the other hand, operational efficiency remains a key focus, with evaluations on reducing operational costs, including the management of acquisition costs, administrative expenses, and investments in digital technology to enhance efficiency.

3. **Product Innovation and Service Development**
PertaLife Insurance will likely evaluate whether the new products launched in 2024 received a positive response from the market. As a customer-oriented company, the Board of Directors will assess how well insurance products such as life, health, pension, and technology-based offerings meet customer needs. The successful introduction of innovative and relevant products, along with ease of access through digital platforms, will be a key factor in the positive evaluation of the company's performance.

4. **Achievement of Targets and Market Expansion**
The Board of Directors will assess the extent to which market expansion and product penetration targets were achieved in 2024. If the company successfully expanded its market reach, whether in the domestic market, through international partnerships, or by launching more inclusive products, this will serve as a positive indicator of the company's growth strategy. For instance, success in entering new market segments or strengthening the company's digital presence will be among the achievements evaluated.

5. **Risk Management and Financial Resilience**
The Board of Directors will evaluate how the company manages risks that could potentially threaten financial stability. External factors such as market

fluktuasi pasar dan ketidakpastian ekonomi global dapat memengaruhi portofolio investasi dan operasional perusahaan. Evaluasi terhadap pengelolaan risiko dan bagaimana perusahaan memitigasi potensi kerugian menjadi penting, terutama dalam menghadapi kondisi pasar yang tidak stabil.

6. **Pencapaian CSR dan Keberlanjutan**
   PertaLife Insurance juga menilai keberhasilan dalam menjalankan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dan program keberlanjutan. Jika perusahaan berhasil menjalankan program-program sosial yang memberikan dampak positif kepada masyarakat dan lingkungan, serta mendukung keberlanjutan dalam operasional dan investasi, ini akan menjadi bagian dari evaluasi positif. Keberhasilan dalam menjalankan program pengembangan sosial, serta berkomitmen pada praktik bisnis berkelanjutan, akan menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya fokus pada profit, tetapi juga pada tanggung jawab sosial.

7. **Tantangan Eksternal dan Respons Terhadap Krisis**
   Direksi juga akan mengevaluasi bagaimana perusahaan merespons berbagai tantangan eksternal yang mungkin timbul, seperti krisis ekonomi, fluktuasi pasar keuangan, atau perubahan regulasi yang memengaruhi sektor asuransi. Keberhasilan dalam menanggapi tantangan eksternal ini, dengan menyesuaikan strategi bisnis atau mengoptimalkan strategi manajerial, menjadi faktor yang dipertimbangkan dalam penilaian keseluruhan kinerja perusahaan.

8. **Pengembangan Sumber Daya Manusia**
   Evaluasi terhadap kinerja SDM juga sangat penting. Direksi selalu menilai sejauh mana perusahaan berhasil mengembangkan karyawan, baik dari segi pelatihan, pengembangan kompetensi, kepuasan dan retensi karyawan, serta kepemilikan sertifikasi keahlian karyawan yang dipersyaratkan di industri asuransi. Dalam industri asuransi, keberhasilan dalam pengelolaan SDM dapat berdampak besar pada kinerja operasional dan kepuasan nasabah.

Secara keseluruhan, evaluasi Direksi terhadap kinerja PertaLife Insurance pada tahun 2024 mencakup banyak aspek, dengan fokus pada pertumbuhan keuangan, inovasi produk, manajemen klaim, pengelolaan risiko, dan pencapaian dalam tanggung jawab sosial serta keberlanjutan. Keberhasilan perusahaan dalam menghadapi tantangan pasar dan merespons perubahan kebutuhan nasabah menjadi indikator utama dalam penilaian terhadap kinerja perusahaan. Jika perusahaan berhasil mencapainya, maka ini menunjukkan bahwa PertaLife Insurance berada di jalur yang tepat untuk mencapai tujuan jangka panjang dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

fluctuations and global economic uncertainty can impact the investment portfolio and company operations. An assessment of risk management and how the company mitigates potential losses is crucial, particularly in navigating unstable market conditions.

6. **CSR Achievements and Sustainability**
   PertaLife Insurance also evaluates the success of its corporate social responsibility (CSR) initiatives and sustainability programs. Suppose the company effectively implements social programs that positively impact society and the environment while supporting sustainability in operations and investments. In that case, this will be regarded as a positive evaluation factor. Success in executing social development programs and maintaining a commitment to sustainable business practices demonstrates that the company not only prioritizes profitability but also embraces social responsibility.

7. **External Challenges and Crisis Response**
   The Board of Directors will also evaluate how the company responds to various external challenges that may arise, such as economic crises, financial market fluctuations, or regulatory changes affecting the insurance sector. The ability to successfully address these external challenges by adjusting business strategies or optimizing managerial approaches will be an important factor in the overall assessment of the company's performance.

8. **Human Resource Development**
   The evaluation of human resource performance is also a crucial aspect. The Board of Directors will assess the extent to which the company has successfully developed employees, both in terms of training and competency enhancement, as well as employee satisfaction and retention. In the insurance industry, effective human resource management can significantly impact operational performance and customer satisfaction.

Overall, the Board of Directors' evaluation of PertaLife Insurance's performance in 2024 will encompass various key aspects, focusing on financial growth, product innovation, claims management, risk management, and achievements in corporate social responsibility and sustainability. The company's ability to navigate market challenges and respond to evolving customer needs will serve as a primary indicator of its performance. If the company successfully meets these objectives, it will demonstrate that PertaLife Insurance is on the right path to achieving long-term goals and sustainable growth.

Pada tahun 2024, PertaLife Insurance mencatat berbagai pencapaian strategis yang memperkuat posisi perusahaan di industri asuransi jiwa dan kesehatan. Keberhasilan ini tidak hanya mencerminkan pertumbuhan keuangan yang solid, tetapi juga peningkatan efisiensi operasional, penguatan tata kelola risiko, serta inovasi dalam produk dan layanan.

1. **Peluncuran Produk Baru dan Optimalisasi Portofolio.** PertaLife Insurance berhasil menyelesaikan pengembangan dan memperoleh perizinan untuk P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG), sebuah produk anuitas yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan proteksi finansial jangka panjang. Selain itu, perusahaan terus mengoptimalkan pemasaran produk yang telah ada, terutama di segmen asuransi kesehatan dan severance, guna menjaga pertumbuhan bisnis dan meningkatkan daya saing.

2. **Pertumbuhan Pendapatan dan Stabilitas Keuangan.** Pendapatan premi bruto mencatat peningkatan yang signifikan, didukung oleh strategi pemasaran yang lebih efektif dan optimalisasi kanal distribusi. Sementara itu, strategi investasi yang lebih selektif memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan hasil investasi yang stabil di tengah volatilitas pasar. Meskipun beban klaim mengalami kenaikan, perusahaan tetap menjaga keseimbangan finansial melalui manajemen risiko yang lebih ketat dan alokasi aset yang lebih optimal.

3. **Penguatan Efisiensi Operasional dan Digitalisasi.** Sebagai bagian dari upaya meningkatkan efektivitas bisnis, perusahaan terus melakukan optimalisasi proses operasional. Implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) telah disempurnakan guna meningkatkan keandalan sistem pengelolaan polis dan mempercepat layanan kepada nasabah. Digitalisasi juga diperkuat dengan pengembangan platform berbasis teknologi yang lebih modern, mendukung peningkatan layanan serta aksesibilitas bagi nasabah.

4. **Peningkatan Kapabilitas Manajemen Risiko.** Manajemen risiko menjadi salah satu fokus utama perusahaan dalam menghadapi perubahan pasar. Penguatan sistem monitoring klaim, optimalisasi strategi likuiditas, serta diversifikasi investasi telah membantu perusahaan menjaga ketahanan bisnis di tengah tantangan ekonomi global. Penyelesaian implementasi PSAK 117 juga menjadi langkah penting dalam meningkatkan transparansi keuangan serta kepatuhan terhadap standar akuntansi terbaru.

5. **Pengakuan dan Penghargaan Industri.** Sebagai bentuk apresiasi terhadap kinerja dan inovasi yang dilakukan, PertaLife Insurance mendapatkan predikat

In 2024, PertaLife Insurance recorded various strategic achievements that reinforced its position in the life and health insurance industry. These successes not only reflect solid financial growth but also improvements in operational efficiency, strengthened risk governance, and innovations in products and services.

1. **New Product Launch and Portfolio Optimization.** PertaLife Insurance successfully completed the development and obtained regulatory approval for P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG), an annuity product designed to meet long-term financial protection needs. Additionally, the company continues to optimize the marketing of existing products, particularly in the health insurance and severance segments, to sustain business growth and enhance competitiveness.

2. **Revenue Growth and Financial Stability. Gross** premium income recorded a significant increase, supported by more effective marketing strategies and optimization of distribution channels. Meanwhile, a more selective investment strategy has enabled the company to maintain stable investment returns despite market volatility. Although claim expenses have risen, the company continues to uphold financial balance through stricter risk management and more optimal asset allocation.

3. **Strengthening Operational Efficiency and Digitalization**. As part of efforts to enhance business effectiveness, the company continues to optimize operational processes. The implementation of the Integrated Policy Administration System (Core System) has been refined to improve the reliability of policy management systems and accelerate customer service. Digitalization has also been reinforced through the development of more advanced technology-based platforms, supporting service enhancements and increasing accessibility for customers

4. **Enhancing Risk Management Capabilities.** Risk management remains one of the company's primary focuses in responding to market changes. Strengthening claim monitoring systems, optimizing liquidity strategies, and diversifying investments have helped the company maintain business resilience amid global economic challenges. The completion of PSAK 117 implementation is also a significant step in improving financial transparency and ensuring compliance with the latest accounting standards.

5. **Industry Recognition and Awards.** As an acknowledgment of its performance and innovations, PertaLife Insurance received the "Excellent" rating

"Sangat Bagus" dari Infobank Insurance Award 2024, serta penghargaan "The Excellent Performance Life Insurance Company 2024" dalam kategori Asuransi Jiwa Konvensional dengan premi bruto tertentu. Penghargaan ini mencerminkan kepercayaan industri terhadap strategi bisnis yang dijalankan perusahaan.

6. **Komitmen terhadap Pengembangan Sumber Daya Manusia**. PertaLife Insurance terus memperkuat pengembangan sumber daya manusia sebagai bagian dari strategi pertumbuhan jangka panjang. Program pelatihan dan peningkatan kompetensi telah diterapkan, dengan fokus pada bidang manajemen risiko, layanan pelanggan, dan strategi pemasaran. Selain itu, budaya kerja berbasis CARE, COMMIT, dan AGILE terus diterapkan untuk memastikan produktivitas dan efektivitas organisasi tetap optimal.

Pencapaian utama yang paling menonjol dari sisi kinerja PertaLife Insurance pada tahun 2024 dapat mencakup beberapa aspek berikut, berdasarkan prioritas dan tren dalam industri asuransi:

1. **Pertumbuhan Premi dan Peningkatan Pendapatan**. Salah satu pencapaian paling menonjol bagi perusahaan asuransi adalah pertumbuhan premi bruto. Jika PertaLife Insurance berhasil mencatatkan peningkatan premi yang signifikan pada tahun 2024, ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu memperluas pangsa pasarnya dan mendapatkan kepercayaan yang lebih besar dari nasabah. Hal ini dapat mencakup penjualan produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun, serta akuisisi nasabah baru yang didorong oleh produk-produk inovatif.

2. **Digitalisasi Layanan dan Pengalaman Nasabah**. Pencapaian besar dalam transformasi digital menjadi aspek yang paling menonjol di tahun 2024. Jika PertaLife Insurance berhasil mengimplementasikan platform digital yang memudahkan nasabah dalam melakukan klaim, pembelian polis, dan mengakses layanan lainnya secara online, ini akan menjadi pencapaian yang sangat penting. Penggunaan teknologi big data, AI, dan automatisasi untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional bisa memberikan dampak positif yang signifikan.

3. **Pengelolaan Investasi yang Sukses**. Keberhasilan dalam portofolio investasi juga menjadi salah satu pencapaian utama. Jika PertaLife Insurance berhasil mengelola dana investasi dengan baik dan menghasilkan keuntungan yang signifikan, terutama dalam situasi pasar yang penuh ketidakpastian, ini dapat berdampak positif pada profitabilitas perusahaan. Keberhasilan dalam berinvestasi di

from the Infobank Insurance Award 2024, as well as the "The Excellent Performance Life Insurance company 2024" award in the Conventional Life Insurance category for a specific gross premium range. These accolades reflect the industry's trust in the business strategies implemented by the company.

6. **Commitment to Human Resource Development.** PertaLife Insurance continues strengthening human resource development as part of its long-term growth strategy. Training and competency enhancement programs have been implemented, focusing on risk management, customer service, and marketing strategy. Additionally, the corporate culture based on CARE, COMMIT, and AGILE continues to be applied to ensure optimal productivity and organizational effectiveness.

The key achievements that stand out in PertaLife Insurance's performance in 2024 may encompass the following aspects based on industry priorities and trends:

1. **Premium Growth and Revenue Increase.** One of the most significant achievements for an insurance company is the growth of gross premium revenue. If PertaLife Insurance successfully recorded a substantial premium increase in 2024, it indicates that the company has expanded its market share and gained greater trust from policyholders. This growth may include sales of life insurance, health insurance, and pension fund products, as well as the acquisition of new customers driven by innovative product offerings.

2. **Digitalization of Services and Customer Experience.** A major achievement in digital transformation stands out as one of the most significant aspects of 2024. If PertaLife Insurance successfully implements a digital platform that facilitates customers in filing claims, purchasing policies, and accessing other services online, it will be a highly impactful milestone. The utilization of big data, AI, and automation to enhance customer experience and operational efficiency could generate significant positive outcomes.

3. **Successful Investment Management.** The success of the investment portfolio is also one of the company's key achievements. If PertaLife Insurance effectively manages investment funds and generates significant returns, especially amidst uncertain market conditions, this will positively impact the company's profitability. Success in investing in lower-risk instruments or focusing on sustainable investments (such as green

instrumen yang berisiko lebih rendah atau berfokus pada investasi yang berkelanjutan (misalnya, green bonds atau sustainable investments) bisa menjadi highlight bagi perusahaan.

4. **Inovasi Produk dan Layanan**. Peluncuran produk baru yang inovatif yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, seperti asuransi kesehatan berbasis digital atau produk asuransi yang mendukung keberlanjutan dan keuangan hijau, dapat menjadi pencapaian penting. Misalnya, produk asuransi yang lebih terjangkau dan inklusif bagi segmen pasar yang sebelumnya kurang terlayani. Jika PertaLife Insurance berhasil memperkenalkan produk-produk seperti ini dengan respons positif dari pasar, itu akan menjadi pencapaian besar.

5. **Pencapaian Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) dan Keberlanjutan**. Keberhasilan dalam program CSR dan inisiatif keberlanjutan bisa menjadi sorotan utama. Jika PertaLife Insurance berhasil menjalankan program yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat, dukungan terhadap pendidikan, atau penanggulangan perubahan iklim, ini akan memperkuat citra perusahaan sebagai perusahaan yang bertanggung jawab sosial dan berkelanjutan. Program-program ini juga bisa memperkuat loyalitas nasabah dan menarik perhatian pemangku kepentingan.

6. **Peningkatan Efisiensi Operasional dan Pengurangan Biaya**. Jika perusahaan berhasil meningkatkan efisiensi operasional dengan cara mengoptimalkan proses klaim, memperkenalkan automasi, atau memperbaiki pengelolaan biaya, hal ini bisa berkontribusi pada peningkatan margin keuntungan. Pencapaian dalam mengurangi biaya operasional tanpa mengorbankan kualitas layanan adalah indikator keberhasilan dari sisi operasional perusahaan.

7. **Stabilitas Keuangan dan Manajemen Risiko**. Di tengah kondisi pasar yang penuh tantangan, keberhasilan dalam mengelola risiko dan menjaga stabilitas keuangan adalah pencapaian yang sangat penting. Jika PertaLife Insurance dapat tetap mempertahankan cadangan yang memadai, mengelola portofolio asuransi dan investasi dengan baik, serta menghadapi tantangan eksternal seperti inflasi atau fluktuasi pasar tanpa mengorbankan profitabilitas, maka ini akan menjadi pencapaian yang sangat berarti.

8. **Peningkatan Kepuasan Nasabah dan Retensi**. Jika perusahaan berhasil meningkatkan tingkat kepuasan nasabah melalui layanan pelanggan yang unggul, kemudahan dalam klaim, atau keberhasilan

bonds or sustainable funds) could be a highlight for the company.

4. **Product and Service Innovation.** The launch of innovative new products that better align with market needs,csuch as digital-based health insurance or insurance products that support sustainability and green finance, can be a significant achievement. For example, more affordable and inclusive insurance products aimed at previously underserved market segments. If PertaLife Insurance successfully introduces such products with a positive market response, it will be a major accomplishment.

5. **Corporate Social Responsibility (CSR) and Sustainability Achievements.** Success in CSR programs and sustainability initiatives could be a major highlight. If PertaLife Insurance effectively implements programs focused on community empowerment, education support, or climate change mitigation, it will strengthen its reputation as a socially responsible and sustainable company. These initiatives can also enhance customer loyalty and attract stakeholder attention.

6. **Operational Efficiency Improvement and Cost Reduction.** If the company successfully enhances operational efficiency by optimizing claims processing, introducing automation, or improving cost management, this could contribute to increased profit margins. Achievements in reducing operational costs without compromising service quality serve as a key indicator of the company's operational success.

7. **Financial Stability and Risk Management.** Amid challenging market conditions, effectively managing risks and maintaining financial stability is a crucial achievement. If PertaLife Insurance can sustain adequate reserves, manage its insurance and investment portfolio effectively, and navigate external challenges such as inflation or market fluctuations without sacrificing profitability, this will be a highly significant accomplishment.

8. **Improvement in Customer Satisfaction and Retention.** If the company successfully enhances customer satisfaction through excellent service, ease of claims processing, or effective policy management,

dalam pengelolaan polis, maka ini akan menjadi pencapaian penting. Peningkatan tingkat retensi nasabah dan rekomendasi positif akan memperkuat posisi PertaLife Insurance di pasar dan menciptakan loyalitas jangka panjang.

this will be a significant achievement. Higher customer retention rates and positive recommendations will strengthen PertaLife Insurance's market position and foster long-term loyalty.

Pencapaian paling menonjol bagi PertaLife Insurance pada tahun 2024 akan sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam berinovasi, meningkatkan efisiensi, mengelola risiko dengan baik, dan memenuhi kebutuhan nasabah dengan produk yang relevan dan layanan yang unggul. Dengan fokus pada pertumbuhan yang berkelanjutan, baik dari segi keuangan, produk, maupun tanggung jawab sosial, PertaLife Insurance dapat terus memperkuat posisinya di pasar dan mencatatkan pencapaian yang signifikan di tahun 2024.

PertaLife Insurance's most notable achievements in 2024 will largely depend on the company's ability to innovate, enhance efficiency, manage risks effectively, and meet customer needs with relevant products and superior services. By maintaining a strong focus on sustainable growth financially, in product development, and through corporate social responsibility, PertaLife Insurance can continue to strengthen its market position and achieve significant milestones throughout the year.

Perbandingan Kinerja Tahun Ini Dengan Tahun Sebelumnya

PertaLife Insurance membandingkan kinerja tahun 2024 dengan tahun sebelumnya melalui analisis menyeluruh terhadap aspek keuangan, operasional, serta manajemen risiko. Evaluasi ini dilakukan secara sistematis untuk memastikan bahwa strategi yang diterapkan telah berjalan sesuai dengan target dan memberikan dasar perbaikan bagi kebijakan bisnis di masa mendatang.

1. **Analisis Kinerja Keuangan dan Profitabilitas.** Perusahaan melakukan evaluasi terhadap pertumbuhan pendapatan premi, laba bersih, serta hasil investasi dengan membandingkan capaian tahun ini dengan tahun sebelumnya. Beberapa rasio utama, seperti Return on Equity (ROE) dan Return on Assets (ROA), digunakan untuk mengukur efisiensi dalam mengelola modal dan aset. Selain itu, rasio biaya operasional terhadap pendapatan dibandingkan dari tahun ke tahun untuk menilai efektivitas dalam mengelola beban usaha.

2. **Evaluasi Tren Klaim dan Solvabilitas.** Perbandingan kinerja tahunan juga dilakukan dengan meninjau pola klaim, khususnya dalam produk yang mengalami peningkatan surrender. Perusahaan membandingkan total klaim dan cadangan teknis dari tahun sebelumnya guna memahami dinamika perubahan dalam kewajiban jangka panjang serta dampaknya terhadap solvabilitas. Rasio solvabilitas (Risk-Based Capital/RBC) juga dibandingkan dari tahun ke tahun untuk memastikan ketahanan finansial perusahaan tetap terjaga.

3. **Pengukuran Efisiensi Operasional.** Efisiensi operasional dibandingkan melalui rasio biaya operasional terhadap pendapatan, yang mencerminkan efektivitas dalam pengelolaan biaya. Perusahaan juga mengevaluasi dampak dari inisiatif

Comparison of This Year's Performance with the Previous Year

PertaLife Insurance compares its 2024 performance with the previous year through a comprehensive analysis of financial, operational, and risk management aspects. This evaluation is conducted systematically to ensure that the implemented strategies align with the established targets and provide a foundation for future business policy improvements.

1. **Financial Performance and Profitability Analysis.** The company conducts an evaluation of premium income growth, net profit, and investment returns by comparing this year's results with the previous year. Key financial ratios, such as Return on Equity (ROE) and Return on Assets (ROA), are utilized to measure efficiency in managing capital and assets. Additionally, the ratio of operating expenses to revenue is compared year over year to assess the effectiveness of business expense management.

2. **Claims Trend Evaluation and Solvency.** Annual performance comparisons also involve reviewing claim patterns, particularly for products experiencing increased surrender rates. The company analyzes total claims and technical reserves from the previous year to understand shifts in long-term liabilities and their impact on solvency. The solvency ratio (Risk-Based Capital/RBC) is also compared year over year to ensure the company's financial resilience remains intact.

3. **Measurement of Operational Efficiency.** Operational efficiency is compared using the ratio of operating expenses to revenue, reflecting cost management's effectiveness. The company also evaluates the impact of digital transformation initiatives, such

transformasi digital, seperti implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System), dalam meningkatkan produktivitas dan kualitas layanan kepada nasabah.

4. **Evaluasi Strategi Investasi dan Likuiditas.** Dalam menghadapi dinamika pasar, perusahaan membandingkan hasil investasi dengan tahun sebelumnya untuk menilai efektivitas strategi alokasi aset. Rasio likuiditas dan tingkat perputaran aset juga dianalisis guna memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang.

Pendekatan ini memastikan bahwa perbandingan kinerja tidak hanya dilakukan secara kuantitatif, tetapi juga mempertimbangkan faktor strategis yang berpengaruh terhadap keberlanjutan bisnis. Hasil evaluasi ini menjadi dasar dalam penyusunan kebijakan ke depan guna meningkatkan pertumbuhan bisnis, efisiensi operasional, serta pengelolaan risiko yang lebih terukur.

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja PertaLife Insurance pada tahun 2024 dibandingkan dengan tahun sebelumnya, berikut beberapa aspek utama yang biasanya diperhatikan dalam analisis tersebut.

- **Pendapatan dan Premi**
  PertaLife Insurance akan membandingkan total premi yang dikumpulkan pada tahun 2024 dengan tahun sebelumnya. Hal ini mencakup kenaikan atau penurunan jumlah premi bruto dan bagaimana pencapaian tersebut sejalan dengan target yang telah ditetapkan.

- **Profitabilitas**
  Perbandingan laba bersih atau margin keuntungan antara tahun 2024 dan tahun 2023. Jika ada peningkatan dalam efisiensi operasional atau pengelolaan biaya yang lebih baik, ini akan mencerminkan hasil yang positif dalam hal profitabilitas.

- **Pengembangan Produk dan Inovasi**
  PertaLife Insurance akan mengukur sejauh mana inovasi produk atau perbaikan layanan yang dilakukan pada tahun 2024 telah meningkatkan daya saing perusahaan. Inovasi dalam produk asuransi, seperti yang mendukung keberlanjutan atau menawarkan manfaat baru bagi pelanggan, biasanya akan dievaluasi.

- **Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial**
  Jika pada tahun 2024 ada peningkatan dalam program keberlanjutan atau kontribusi sosial perusahaan, seperti melibatkan produk yang lebih ramah lingkungan atau program tanggung

as the implementation of the Integrated Policy Administration System (Core System), in improving productivity and service quality for customers.

4. **Evaluation of Investment Strategy and Liquidity.** In response to market dynamics, the company compares investment returns with the previous year to assess the effectiveness of its asset allocation strategy. Liquidity ratios and asset turnover rates are also analyzed to ensure sufficient funds are available to meet short-term and long-term obligations.

This approach ensures that performance comparisons are not only conducted quantitatively but also take into account strategic factors that influence business sustainability. The evaluation results are the foundation for future policy formulation to enhance business growth, operational efficiency, and more measured risk management.

To provide a clear overview of PertaLife Insurance's performance in 2024 compared to the previous year, the following key aspects are typically considered in such analyses.

- **Revenue and Premiums**
  PertaLife Insurance will compare the total premiums collected in 2024 with the previous year. This includes analyzing the increase or decrease in gross premiums and how these achievements align with the established targets.

- **Profitability**
  A comparison of net profit or profit margins between 2024 and 2023. If there is an improvement in operational efficiency or better cost management, this will reflect positive profitability results.

- **Product Development and Innovation**
  PertaLife Insurance will assess how product innovations or service improvements implemented in 2024 have enhanced the company's competitiveness. Insurance product innovations, such as those supporting sustainability or offering new benefits to customers, are typically evaluated.

- **Sustainability and Corporate Social Responsibility**
  Suppose there is an improvement in sustainability programs or corporate social contributions in 2024, such as the inclusion of more environmentally friendly products or enhanced corporate social

jawab sosial perusahaan (CSR), hal ini akan dibandingkan dengan tahun sebelumnya untuk menilai dampak dan perbaikan yang dilakukan.

- **Kepuasan Pelanggan**
  Indeks kepuasan pelanggan dan tingkat retensi nasabah dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Jika PertaLife Insurance berhasil meningkatkan kualitas layanan atau responsivitas terhadap kebutuhan pelanggan, hal ini akan menjadi indikator kinerja yang lebih baik.

- **Tantangan Eksternal**
  Analisis kinerja juga akan mempertimbangkan tantangan eksternal seperti perubahan ekonomi, kebijakan pemerintah, atau pergeseran dalam industri asuransi yang mempengaruhi hasil perusahaan. Tahun 2024 mungkin menghadapi tantangan yang berbeda dari tahun sebelumnya, dan PertaLife Insurance akan mengevaluasi bagaimana strategi perusahaan beradaptasi dengan perubahan tersebut.

PertaLife Insurance mengevaluasi keberhasilan dan tantangan yang dihadapi sepanjang tahun 2024 dengan menggunakan pendekatan berbasis data dan analisis strategis. Faktor-faktor ini dikaji melalui berbagai indikator keuangan, operasional, serta manajemen risiko untuk memahami aspek yang mendukung pertumbuhan maupun tantangan yang perlu dikelola.

Faktor yang Berkontribusi terhadap Keberhasilan

Perusahaan mengidentifikasi beberapa faktor utama yang berkontribusi terhadap pencapaian positif, yang dievaluasi melalui pertumbuhan pendapatan, efisiensi operasional, stabilitas keuangan, serta penguatan strategi bisnis.

- *Analisis Kinerja Pendapatan dan Portofolio Produk*. Keberhasilan dalam meningkatkan pendapatan dibandingkan tahun sebelumnya dianalisis berdasarkan pertumbuhan segmen produk unggulan, efektivitas strategi pemasaran, serta optimalisasi kanal distribusi. Perusahaan meninjau dampak dari ekspansi portofolio, termasuk pengenalan produk baru, dalam meningkatkan daya saing di pasar.

- *Evaluasi Efisiensi Operasional*. Efektivitas dalam mengelola biaya dibandingkan tahun sebelumnya menjadi salah satu faktor keberhasilan yang diukur melalui rasio biaya operasional terhadap pendapatan. Peningkatan efisiensi dianalisis dari berbagai inisiatif, termasuk implementasi teknologi digital serta optimalisasi proses bisnis.

responsibility (CSR) initiatives. In that case, this will be compared with the previous year to assess the impact and improvements made.

- **Customer Satisfaction**
  Customer satisfaction index and policyholder retention rates are compared with the previous year. If PertaLife Insurance successfully enhances service quality or responsiveness to customer needs, this will serve as a strong performance indicator.

- **External Challenges**
  Performance analysis will also consider external challenges, such as economic shifts, government policies, or industry changes impacting the company's results. The year 2024 may present different challenges compared to the previous year, and PertaLife Insurance will evaluate how its strategies adapt to these evolving conditions.

PertaLife Insurance assesses the successes and challenges encountered throughout 2024 using a data-driven approach and strategic analysis. These factors are examined through various financial, operational, and risk management indicators to understand aspects that support growth as well as challenges that need to be managed.

Factors Contributing to Success

The company identifies several key factors that have contributed to positive achievements, evaluated through revenue growth, operational efficiency, financial stability, and the strengthening of business strategies.

- Revenue Performance Analysis and Product Portfolio. The success in increasing revenue compared to the previous year is analyzed based on the growth of key product segments, the effectiveness of marketing strategies, and the optimization of distribution channels. The company reviews the impact of portfolio expansion, including the introduction of new products, in enhancing market competitiveness.

- Evaluation of Operational Efficiency. The effectiveness of cost management compared to the previous year is one of the key success factors measured by the ratio of operating expenses to revenue. Efficiency improvements are analyzed through various initiatives, including the implementation of digital technology and the optimization of business processes.

- *Penguatan Likuiditas dan Solvabilitas.* Perusahaan membandingkan rasio solvabilitas dan likuiditas dari tahun ke tahun untuk memastikan kemampuan dalam memenuhi kewajiban jangka panjang tetap terjaga. Evaluasi ini mencakup manajemen arus kas, optimalisasi investasi, serta pengelolaan risiko klaim.

- *Transformasi Digital dan Peningkatan Layanan Nasabah.* Dampak dari inisiatif digitalisasi diukur dengan melihat perbaikan dalam kualitas layanan dan efektivitas operasional. Perusahaan membandingkan kinerja layanan berbasis digital dibandingkan tahun sebelumnya guna memastikan adanya peningkatan aksesibilitas dan efisiensi.

- Strengthening Liquidity and Solvency. The company compares solvency and liquidity ratios year over year to ensure its ability to meet long-term obligations remains intact. This evaluation includes cash flow management, investment optimization, and claim risk management

- Digital Transformation and Customer Service Enhancement. The impact of digitalization initiatives is measured by improvements in service quality and operational efficiency. The company compares the performance of digital-based services with the previous year to ensure increased accessibility and efficiency.

Faktor yang Menjadi Tantangan

Tantangan yang dihadapi dievaluasi dengan meninjau peningkatan beban klaim, dinamika pasar, serta perubahan dalam perilaku nasabah dan kompetisi industri.

- *Lonjakan Klaim dan Pengelolaan Risiko.* Perusahaan melakukan analisis terhadap tren klaim dibandingkan tahun sebelumnya untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan peningkatan. Evaluasi dilakukan terhadap pola surrender, pertumbuhan cadangan teknis, serta dampak terhadap profitabilitas.

- *Penyesuaian Portofolio Produk.* Perusahaan mengidentifikasi segmen produk yang mengalami pertumbuhan lebih rendah dibandingkan ekspektasi, dengan membandingkan realisasi pertumbuhan tiap kategori produk dari tahun sebelumnya. Hasil evaluasi digunakan untuk merancang strategi penyempurnaan produk dan optimalisasi distribusi.

- *Fluktuasi Ekonomi dan Dampaknya terhadap Investasi.* Volatilitas pasar dibandingkan dengan kondisi tahun sebelumnya untuk memahami pengaruhnya terhadap strategi investasi. Perusahaan menyesuaikan portofolio berdasarkan pergerakan suku bunga, stabilitas pasar keuangan, serta kebijakan ekonomi yang berdampak pada sektor asuransi.

- *Tantangan dalam Efisiensi Biaya Operasional.* Perbandingan biaya operasional dibandingkan tahun sebelumnya dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan peningkatan pengeluaran. Evaluasi ini mencakup pengaruh dari investasi dalam teknologi, pengembangan SDM, serta peningkatan biaya akuisisi dan administrasi.

Factors Posing Challenges

The challenges faced are evaluated by reviewing increased claim burdens, market dynamics, as well as shifts in customer behaviours and industry competition.

- Surge in Claims and Risk Management. The company analyzes claim trends compared to the previous year to identify factors contributing to the increase. The evaluation covers surrender patterns, technical reserve growth, and their impact on profitability.

- Product Portfolio Adjustments. The company identifies product segments with lower-than-expected growth by comparing actual growth across product categories from the previous year. The evaluation results are used to design product refinement strategies and optimize distribution.

- Economic Fluctuations and Their Impact on Investments. Market volatility is compared with the conditions of the previous year to assess its influence on investment strategies. The company adjusts its portfolio based on interest rate movements, financial market stability, and economic policies affecting the insurance sector.

- Challenges in Operational Cost Efficiency. A comparison of operating costs with the previous year is conducted to identify factors contributing to increased expenditures. This evaluation includes the impact of technology investments, human resource development, and rising acquisition and administrative costs.

Melalui pendekatan ini, PertaLife Insurance memastikan bahwa keberhasilan dan tantangan yang dihadapi tidak hanya diidentifikasi dari hasil akhir, tetapi juga berdasarkan evaluasi menyeluruh terhadap tren dan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan secara berkelanjutan.

Beberapa faktor yang paling berkontribusi terhadap keberhasilan dan tantangan yang dihadapi oleh PertaLife Insurance dari sisi kinerja perusahaan dapat mencakup faktor internal dan eksternal.

Faktor yang Berkontribusi terhadap Keberhasilan

- Inovasi Produk dan Layanan:
  Pengembangan produk yang relevan dan inovatif sangat penting dalam menjaga daya saing. PertaLife Insurance yang meluncurkan produk baru atau memperkenalkan fitur asuransi yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar, seperti produk yang mendukung keberlanjutan atau solusi berbasis teknologi, akan memperoleh keuntungan dalam hal akuisisi pelanggan dan memperkuat posisi di pasar.

- Digitalisasi dan Teknologi:
  Transformasi digital menjadi salah satu pendorong utama keberhasilan. PertaLife Insurance yang berhasil mengimplementasikan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memberikan kemudahan akses bagi pelanggan melalui platform digital, serta menawarkan solusi layanan pelanggan yang lebih cepat dan efisien akan memiliki keunggulan kompetitif.

- Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR):
  Kepedulian terhadap keberlanjutan dan tanggung jawab sosial dapat menarik lebih banyak pelanggan yang peduli dengan dampak lingkungan dan sosial. Jika PertaLife Insurance mampu mengintegrasikan aspek keberlanjutan dalam produk dan layanan mereka, serta berpartisipasi dalam inisiatif CSR yang memiliki dampak positif, hal ini akan memperkuat reputasi dan menarik pasar yang lebih luas.

- Kepuasan dan Retensi Pelanggan:
  Kualitas layanan pelanggan dan tingkat retensi nasabah yang tinggi mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Program loyalitas, komunikasi yang efektif, serta perhatian terhadap umpan balik pelanggan akan memperkuat hubungan jangka panjang.

Through this approach, PertaLife Insurance ensures that its successes and challenges are identified based on final outcomes and through a comprehensive evaluation of trends and factors influencing the company's performance sustainably.

Several factors that most contribute to the successes and challenges faced by PertaLife Insurance in terms of company performance may include both internal and external factors.

Factors Contributing to Success

- Product and Service Innovation:
  The development of relevant and innovative products is essential for maintaining competitiveness. PertaLife Insurance will gain advantages in customer acquisition and strengthen its market position by launching new products or introducing insurance features that better align with market needs, such as sustainability-focused products or technology-driven solutions

- Digitalization and Technology:
  Digital transformation is one of the key drivers of success. PertaLife Insurance, through the successful implementation of technology to enhance operational efficiency, provide easy customer access via digital platforms, and offer faster and more efficient customer service solutions, will secure a competitive edge.

- Sustainability and Corporate Social Responsibility (CSR):
  Commitment to sustainability and social responsibility can attract more customers mindful of environmental and social impacts. Suppose PertaLife Insurance successfully integrates sustainability aspects into its products and services while actively participating in CSR initiatives with positive contributions. In that case, this will strengthen its reputation and appeal to a broader market.

- Customer Satisfaction and Retention:
  High-quality customer service and strong policyholder retention reflect the company's success in meeting customer needs. Loyalty programs, effective communication, and responsiveness to customer feedback will enhance long-term relationships.

- Kebijakan dan Manajemen Risiko yang Efektif:
  PertaLife Insurance yang memiliki kebijakan manajemen risiko yang baik, serta mengelola cadangan yang memadai dan mencegah klaim yang tidak terkendali, akan lebih mampu bertahan dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi dan bencana yang tidak terduga.

- Effective Policy and Risk Management:
  PertaLife Insurance, with strong risk management policies, adequate reserve management, and measures to prevent uncontrolled claims, will be better positioned to withstand economic uncertainties and unexpected disasters.

Faktor yang Menjadi Tantangan

- Tantangan Ekonomi dan Regulasi:
  Perubahan kebijakan pemerintah atau regulasi yang mengatur industri asuransi bisa menjadi tantangan. Misalnya, peraturan baru tentang persyaratan modal atau pajak yang lebih tinggi dapat meningkatkan biaya operasional atau mempengaruhi profitabilitas. Selain itu, fluktuasi ekonomi global atau lokal yang memengaruhi daya beli masyarakat dapat berdampak pada penurunan penjualan polis asuransi.

- Persaingan yang Ketat:
  Industri asuransi yang sangat kompetitif memaksa PertaLife Insurance untuk terus berinovasi dalam produk dan layanan untuk mempertahankan pangsa pasar. Kehadiran perusahaan asuransi besar atau pendatang baru yang menawarkan harga lebih rendah atau produk lebih menarik bisa menjadi tantangan.

- Perubahan Perilaku Konsumen:
  Perubahan preferensi konsumen, terutama di kalangan generasi muda, yang semakin mengutamakan kemudahan digital, keberlanjutan, atau nilai tambah yang lebih dari sekadar produk asuransi tradisional. Perusahaan harus beradaptasi dengan tren ini untuk tetap relevan dan dapat memenuhi harapan konsumen.

- Manajemen dan Pengelolaan Sumber Daya Manusia:
  Kualitas sumber daya manusia yang dimiliki perusahaan juga menjadi faktor kunci dalam keberhasilan. Kekurangan tenaga kerja yang terampil, pelatihan yang tidak memadai, atau turnover karyawan yang tinggi dapat menghambat keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

- Isu Keamanan dan Kepatuhan Data:
  Dengan semakin banyaknya transaksi digital dan data yang dikelola, keamanan data dan kepatuhan terhadap regulasi perlindungan data pribadi menjadi tantangan besar. Pelanggaran data atau ketidakpatuhan terhadap regulasi dapat merusak reputasi perusahaan dan memengaruhi kepercayaan pelanggan.

Factors Posing Challenges

- Economic and Regulatory Challenges:
  Changes in government policies or regulations governing the insurance industry can present challenges. For instance, new capital requirements or higher tax rates may increase operational costs or affect profitability. Additionally, fluctuations in global or local economies that impact consumer purchasing power could lead to a decline in insurance policy sales.

- Intense Competition:
  The highly competitive insurance industry requires PertaLife Insurance to continuously innovate its products and services to maintain market share. The presence of large insurance companies or new entrants offering lower prices or more attractive products could pose a challenge.

- Changes in Consumer Behaviours:
  Shifts in consumer preferences, particularly among younger generations, emphasize digital convenience, sustainability, and added value beyond traditional insurance products. The company must adapt to these trends to remain relevant and meet consumer expectations.

- Human Resource Management and Development:
  The quality of the company's human resources is a key factor in its success. A shortage of skilled labor, inadequate training, or high employee turnover can hinder the company's ability to achieve its goals.

- Data Security and Compliance Issues:
  With the increasing volume of digital transactions and managed data, data security and compliance with personal data protection regulations pose significant challenges. Data breaches or non-compliance with regulations can damage the company's reputation and affect customer trust.

PertaLife Insurance harus mengelola dengan baik tantangan-tantangan eksternal seperti persaingan, regulasi, dan perubahan perilaku konsumen sambil memanfaatkan kekuatan internal seperti inovasi produk, digitalisasi, dan manajemen risiko untuk mencapai keberhasilan jangka panjang. Sebagai perusahaan yang berkomitmen terhadap keberlanjutan dan kepuasan pelanggan, perusahaan harus tetap fleksibel dalam merespons perubahan pasar dan terus meningkatkan efisiensi operasional serta kualitas layanan.

PertaLife Insurance must effectively manage external challenges such as competition, regulations, and shifts in consumer behavior while leveraging internal strengths like product innovation, digitalization, and risk management to achieve long-term success. As a company committed to sustainability and customer satisfaction, it must remain flexible in responding to market changes and continuously enhance operational efficiency and service quality..

Kondisi Pasar Asuransi dan Dampaknya Terhadap Pertalife Insurance

Industri asuransi sepanjang tahun 2024 menghadapi dinamika yang cukup signifikan, baik dari sisi pertumbuhan maupun tantangan yang muncul akibat faktor ekonomi dan regulasi.

Beberapa tren utama yang mempengaruhi industri adalah:

1. *Ketidakpastian Ekonomi Global dan Nasional.* Fluktuasi suku bunga serta ketidakpastian ekonomi global berpengaruh terhadap strategi investasi dan permintaan produk asuransi. Kebijakan moneter yang ketat di beberapa negara serta perlambatan pertumbuhan ekonomi domestik menyebabkan kehati-hatian dalam belanja masyarakat, termasuk dalam keputusan untuk membeli atau mempertahankan polis asuransi.

2. *Perubahan Preferensi Konsumen.* Masyarakat semakin mengarah pada produk yang fleksibel, memiliki manfaat jangka panjang, serta terintegrasi dengan perencanaan keuangan yang lebih luas. Produk anuitas dan perlindungan jangka panjang mengalami peningkatan permintaan, sementara produk dengan nilai tunai tinggi mengalami tingkat surrender yang lebih besar.

3. *Regulasi yang Semakin Ketat.* Implementasi standar akuntansi baru (PSAK 117) dan kebijakan solvabilitas dari regulator meningkatkan tuntutan terhadap industri dalam pengelolaan cadangan teknis dan transparansi keuangan. Hal ini memaksa perusahaan asuransi untuk menyesuaikan model bisnis mereka agar tetap kompetitif dan patuh terhadap regulasi yang berkembang.

4. *Persaingan yang Semakin Ketat.* Pasar asuransi semakin kompetitif dengan banyaknya pemain yang memperluas penetrasi ke berbagai segmen pasar. Inovasi dalam model distribusi, terutama melalui digitalisasi, menjadi faktor utama dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar.

Insurance Market Conditions and Their Impact on PertaLife Insurance

Throughout 2024, the insurance industry faced significant dynamics, both in terms of growth and challenges arising from economic and regulatory factors.

Some key trends influencing the industry include:

1. Global and National Economic Uncertainty. Interest rate fluctuations and global economic uncertainty affect investment strategies and demand for insurance products. Tight monetary policies in several countries and a slowdown in domestic economic growth have led to cautious consumer spending, including decisions to purchase or retain insurance policies.

2. Changes in Consumer Preferences. Consumers increasingly seek flexible products that offer long-term benefits and integrate with broader financial planning. Annuity products and long-term protection policies have seen rising demand, while products with high cash value have experienced higher surrender rates.

3. Stricter Regulations. The implementation of new accounting standards (PSAK 117) and solvency policies from regulators has heightened industry requirements for managing technical reserves and financial transparency. This compels insurance companies to adjust their business models to remain competitive and compliant with evolving regulations.

4. Intensifying Competition. The insurance market is becoming increasingly competitive, with many players expanding their reach into various market segments. Innovation in distribution models, particularly through digitalization, has become a key factor in maintaining and growing market share.

Dampak terhadap PertaLife Insurance

1. Strategi Investasi yang Lebih Selektif. Dengan meningkatnya volatilitas pasar, PertaLife Insurance menyesuaikan portofolio investasinya dengan fokus pada instrumen berisiko rendah seperti Deposito Berjangka dan Surat Berharga Negara (SBN). Pendekatan ini bertujuan untuk menjaga stabilitas hasil investasi sambil menghindari eksposur terhadap aset yang lebih fluktuatif.

2. Penyesuaian Portofolio Produk. Perusahaan mengoptimalkan strategi penjualan dengan memperkuat produk yang memiliki permintaan tinggi, seperti Vari (Annuity) dan Executive Severance, sambil mengevaluasi kembali produk dengan kinerja yang lebih rendah. Langkah ini dilakukan untuk mengimbangi peningkatan surrender dan memastikan keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan stabilitas keuangan.

3. Penguatan Manajemen Risiko dan Likuiditas. Dengan peningkatan klaim dan tuntutan pencairan polis, PertaLife Insurance memperkuat strategi likuiditasnya guna memastikan ketersediaan dana untuk memenuhi kewajiban kepada nasabah. Pengelolaan cadangan teknis menjadi perhatian utama dalam menghadapi peningkatan kebutuhan likuiditas.

4. Digitalisasi dan Efisiensi Operasional. Seiring dengan meningkatnya adopsi layanan digital dalam industri asuransi, PertaLife Insurance terus memperkuat infrastruktur teknologinya dengan implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System). Digitalisasi ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses administrasi klaim, serta memperbaiki pengalaman pelanggan.

5. Penyesuaian terhadap Perubahan Regulasi. Implementasi PSAK 117 menjadi salah satu fokus utama perusahaan dalam memastikan kepatuhan terhadap standar pelaporan keuangan terbaru. PertaLife Insurance telah melakukan berbagai persiapan, termasuk pembaruan sistem teknologi informasi dan penyesuaian kebijakan manajemen risiko, untuk memastikan kelancaran transisi ke standar akuntansi baru ini.

B. Strategi Bisnis dan Pertumbuhan

Untuk menghadapi dinamika industri dan memperkuat daya saing, PertaLife Insurance menerapkan berbagai strategi yang berfokus pada pengembangan produk, efisiensi operasional, optimalisasi investasi, serta penguatan hubungan dengan nasabah. Strategi ini dirancang untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis,

Impact on PertaLife Insurance

1. With increasing market volatility, PertaLife Insurance adjusts its investment portfolio by focusing on low-risk instruments such as Time Deposits and Government Securities (SBN). This approach aims to maintain stable investment returns while avoiding exposure to more volatile assets.

2. Product Portfolio Adjustments. The company optimizes its sales strategy by strengthening high-demand products, such as Vari (Annuity) and Executive Severance, while reassessing lower-performing products. This step is taken to offset rising surrender rates and ensure a balance between business growth and financial stability.

3. Strengthening Risk and Liquidity Management. With rising claims and policy redemption demands, PertaLife Insurance reinforces its liquidity strategy to ensure sufficient funds are available to meet obligations to policyholders. Technical reserve management remains a primary focus in addressing increased liquidity needs.

4. Digitalization and Operational Efficiency. As the adoption of digital services continues to grow in the insurance industry, PertaLife Insurance is strengthening its technological infrastructure through the implementation of the Integrated Policy Administration System (Core System). This digitalization initiative aims to improve operational efficiency, accelerate claims administration processes, and enhance the customer experience.

5. Adaptation to Regulatory Changes. The implementation of PSAK 117 has become one of the company's primary focuses in ensuring compliance with the latest financial reporting standards. PertaLife Insurance has undertaken various preparations, including upgrading its information technology systems and adjusting risk management policies, to ensure a smooth transition to the new accounting standards.

B. Business Strategy and Growth

PertaLife Insurance implements various strategies focused on product development, operational efficiency, investment optimization, and enhancing customer relationships to navigate industry dynamics and strengthen competitiveness. These strategies are designed to drive business growth, maintain financial stability, and ensure

menjaga stabilitas keuangan, dan memastikan kepuasan nasabah di tengah persaingan yang semakin ketat.

1. Optimalisasi Portofolio Produk
Perusahaan secara aktif mengevaluasi dan mengembangkan portofolio produk guna menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Pada tahun 2024, PertaLife Insurance memperkenalkan P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG) sebagai bagian dari strategi ekspansi di segmen anuitas. Selain itu, perusahaan terus mengoptimalkan pemasaran produk eksisting, khususnya di segmen asuransi kesehatan dan severance, untuk meningkatkan daya saing dan memperluas penetrasi pasar.

2. Penguatan Strategi Investasi
Dalam menghadapi volatilitas pasar, perusahaan menerapkan strategi investasi yang lebih selektif dengan fokus pada instrumen berimbal hasil stabil. Portofolio investasi difokuskan pada Deposito Berjangka, Saham, dan Surat Berharga Negara (SBN), yang telah memberikan kontribusi positif terhadap hasil investasi. Evaluasi berkala terhadap alokasi aset dilakukan untuk memastikan investasi tetap adaptif terhadap perubahan kondisi pasar dan tetap selaras dengan kebijakan pengelolaan risiko.

3. Peningkatan Efisiensi Operasional
Untuk meningkatkan daya saing, perusahaan terus mengoptimalkan biaya operasional dengan menjaga rasio biaya operasional terhadap pendapatan pada tingkat yang lebih efisien. Transformasi digital menjadi salah satu faktor utama dalam peningkatan efisiensi, termasuk melalui implementasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) guna mempercepat proses administrasi polis, meningkatkan akurasi pengelolaan data, serta mengoptimalkan layanan bagi nasabah.

4. Pengelolaan Klaim yang Lebih Proaktif
Perusahaan terus memperkuat sistem monitoring klaim dengan pendekatan analisis data berbasis tren historis guna mengantisipasi pola klaim di masa depan. Evaluasi lebih mendalam terhadap pencadangan dan pengelolaan risiko dilakukan untuk memastikan keseimbangan antara pemenuhan kewajiban kepada nasabah dan stabilitas keuangan perusahaan.

5. Ekspansi dan Penguatan Jaringan Distribusi
Dalam upaya meningkatkan pangsa pasar, PertaLife Insurance terus memperkuat kanal distribusi melalui kerja sama strategis dengan mitra bisnis serta pengembangan inisiatif pemasaran yang lebih terarah. Perusahaan juga melakukan optimalisasi jaringan distribusi di lingkungan pemegang saham guna memperluas jangkauan layanan.

customer satisfaction amid increasing competition.

1. Product Portfolio Optimization
The company actively evaluates and develops its product portfolio to align with market demands. In 2024, PertaLife Insurance introduced P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG) as part of its expansion strategy in the annuity segment. Additionally, the company continues to optimize the marketing of existing products, particularly in the health insurance and severance segments, to enhance competitiveness and expand market penetration.

2. Strengthening Investment Strategy
The company adopts a more selective investment strategy to navigate market volatility, focusing on stable-yield instruments. The investment portfolio is concentrated on Time Deposits, Stocks, and Government Securities (SBN), which have contributed positively to investment returns. Periodic evaluations of asset allocation are conducted to ensure investments remain adaptive to market conditions and aligned with risk management policies.

3. Enhancing Operational Efficiency
To improve competitiveness, the company continues to optimize operational costs by maintaining the operating expense ratio at a more efficient level. Digital transformation is key to efficiency improvements, including implementing the Integrated Policy Administration System (Core System) to accelerate policy administration processes, enhance data accuracy, and optimize customer service.

4. More Proactive Claims Management
The company continues to strengthen its claims monitoring system using historical data trend analysis to anticipate future claims patterns. A deeper evaluation of reserves and risk management is conducted to ensure a balance between fulfilling obligations to policyholders and maintaining financial stability.

5. Expansion and Strengthening of Distribution Networks
To increase market share, PertaLife Insurance continues to enhance distribution channels through strategic partnerships with business associates and the development of more targeted marketing initiatives. The company also optimizes its distribution network within its shareholder environment to expand service reach.

6. Peningkatan Hubungan dengan Nasabah dan Literasi Asuransi

Sebagai bagian dari strategi jangka panjang, perusahaan berupaya meningkatkan hubungan dengan nasabah melalui layanan yang lebih personal, responsif, dan berbasis digital. Selain itu, berbagai program edukasi asuransi terus diperkuat guna meningkatkan literasi masyarakat terhadap pentingnya perlindungan asuransi, yang diharapkan dapat meningkatkan tingkat penetrasi asuransi di Indonesia.

Dengan menerapkan strategi ini, PertaLife Insurance terus memperkuat posisi di industri asuransi dengan pendekatan yang lebih inovatif, efisien, dan berorientasi pada kebutuhan pasar serta pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Untuk meningkatkan daya saingnya di industri asuransi yang semakin kompetitif, PertaLife Insurance telah menerapkan berbagai strategi. Strategi-strategi ini berfokus pada pemanfaatan teknologi, peningkatan layanan pelanggan, keberlanjutan, serta pengelolaan risiko yang efektif.

1. Transformasi Digital dan Teknologi

Adopsi Teknologi Canggih: PertaLife Insurance terus berinovasi dengan mengintegrasikan teknologi big data, artificial intelligence (AI), dan blockchain dalam operasionalnya. Teknologi ini digunakan untuk meningkatkan proses underwriting, mempercepat klaim, dan memperbaiki pengalaman pelanggan.

Platform Digital: Perusahaan mengembangkan aplikasi dan platform digital untuk memudahkan pelanggan dalam membeli produk, mengelola polis, serta melacak status klaim secara real-time. Hal ini tidak hanya meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan tetapi juga mengurangi biaya operasional.

2. Peningkatan Layanan Pelanggan

Customer Centricity: Fokus utama PertaLife Insurance adalah pada kepuasan pelanggan dengan menyediakan produk yang mudah dipahami dan fleksibel. Perusahaan berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang cepat dan responsif melalui berbagai kanal komunikasi seperti call center, live chat, dan media sosial.

Pendekatan Personal: PertaLife Insurance mengembangkan hubungan lebih personal dengan pelanggan, dengan menawarkan layanan yang lebih tersegmentasi dan menyesuaikan produk dengan kebutuhan individu. Ini termasuk pengembangan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang disesuaikan dengan profil risiko pelanggan.

6. Strengthening Customer Relations and Insurance Literacy

As part of its long-term strategy, the company strives to enhance customer relationships through more personalized, responsive, and digital-based services. Additionally, various insurance education programs continue to be reinforced to improve public literacy on the importance of insurance protection, which is expected to increase insurance penetration rates in Indonesia.

By implementing these strategies, PertaLife Insurance continues to strengthen its position in the insurance industry with a more innovative, efficient, and market-oriented approach, ensuring sustainable business growth.

To enhance its competitiveness in the increasingly dynamic insurance industry, PertaLife Insurance has implemented various strategies. These strategies focus on leveraging technology, improving customer service, sustainability, and effective risk management.

1. Digital Transformation and Technology

PertaLife Insurance continues to innovate by integrating big data, artificial intelligence (AI), and blockchain technology into its operations. These technologies are utilized to enhance underwriting processes, accelerate claims handling, and improve customer experience.

Digital Platfrom: The company develops applications and digital platforms to facilitate customers in purchasing products, managing policies, and tracking claim statuses in real-time. This not only enhances customer convenience but also reduces operational costs.

2. Enhancing Customer Service

Customer Centricity: PertaLife Insurance prioritizes customer satisfaction by offering products that are easy to understand and flexible. The company is committed to providing fast and responsive service through various communication channels, including call centers, live chat, and social media.

Personalized Approach: PertaLife Insurance fosters a more personal relationship with customers by offering more segmented services and tailoring products to individual needs. This includes the development of life and health insurance products customized to customer risk profiles.

3. Keberlanjutan dan Corporate Social Responsibility (CSR)

Produk yang Mendukung Keberlanjutan: PertaLife Insurance semakin fokus pada penyediaan produk yang mendukung keberlanjutan dan memperhatikan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR). Produk asuransi yang berfokus pada keberlanjutan, seperti asuransi jiwa atau kesehatan dengan kebijakan yang ramah lingkungan, dipromosikan untuk menarik pelanggan yang peduli dengan isu-isu sosial dan lingkungan.

Kampanye Edukasi Keberlanjutan: Untuk memperkuat posisi sebagai pemimpin di sektor yang peduli terhadap keberlanjutan, perusahaan menjalankan berbagai program edukasi kepada pelanggan mengenai pentingnya pelestarian lingkungan dan manfaat dari produk yang ramah lingkungan.

4. Diversifikasi Produk dan Layanan

Inovasi Produk: PertaLife Insurance secara terus-menerus mengembangkan produk baru untuk memenuhi berbagai kebutuhan pasar yang beragam, termasuk produk yang lebih terjangkau dan mudah diakses oleh segmen pasar yang lebih muda, seperti generasi Z. Misalnya, pengembangan asuransi mikro dan asuransi digital untuk memberikan solusi bagi individu dengan anggaran terbatas.

Layanan Purnajual: Selain produk asuransi, PertaLife Insurance memberikan berbagai layanan purnajual, seperti layanan klaim yang cepat dan transparan, untuk meningkatkan loyalitas pelanggan.

5. Kepatuhan terhadap Regulasi dan Manajemen Risiko

Pengelolaan Risiko yang Efektif: PertaLife Insurance fokus pada pengelolaan risiko yang solid, dengan memastikan bahwa perusahaan tetap stabil dan mampu mengelola fluktuasi pasar serta risiko terkait dengan klaim besar atau bencana alam.

Kepatuhan pada Regulasi: Perusahaan secara aktif memperbarui dan memastikan kepatuhannya terhadap regulasi industri asuransi yang terus berubah, baik di tingkat nasional maupun internasional. Ini termasuk mengikuti regulasi mengenai transparansi produk, perlindungan konsumen, dan pengelolaan dana asuransi.

6. Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Budaya Perusahaan

Peningkatan Kualitas SDM: PertaLife Insurance menginvestasikan sumber daya untuk pengembangan keterampilan karyawan melalui pelatihan dan pengembangan karir. Meningkatkan kualitas tenaga kerja adalah salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja layanan dan menjaga kepuasan pelanggan.

3. Sustainability and Corporate Social Responsibility (CSR)

Sustainability-Focused Products: PertaLife Insurance is increasingly committed to providing products that support sustainability and uphold corporate social responsibility (CSR). Insurance products with a sustainability focus, such as life or health insurance with environmentally friendly policies, are promoted to attract customers concerned with social and environmental issues.

Sustainability Education Campaigns: To strengthen its position as a leader in the sustainability-conscious sector, the company implements various educational programs for customers on the importance of environmental preservation and the benefits of eco-friendly products.

4. Product and Service Diversification

Product Innovation: PertaLife Insurance continuously develops new products to meet diverse market needs, including more affordable and accessible options for younger segments such as Generation Z. Examples include the development of microinsurance and digital insurance solutions tailored for individuals with limited budgets.

Post-Sale Services: Beyond insurance products, PertaLife Insurance provides various post-sale services, such as fast and transparent claims processing, to enhance customer loyalty.

5. Regulatory Compliance and Risk Management

Effective Risk Management: PertaLife Insurance prioritizes solid risk management, ensuring the company remains stable and capable of handling market fluctuations and risks associated with large claims or natural disasters.

Regulatory Compliance: The company actively updates and ensures compliance with the constantly evolving insurance industry regulations nationally and internationally. This includes adherence to regulations on product transparency, consumer protection, and insurance fund management.

6. Human Resource Development and Corporate Culture

Enhancing Workforce Quality: PertaLife Insurance invests resources in employee skill development through training and career advancement programs. Improving workforce quality is key to enhancing service performance and maintaining customer satisfaction.

Kultur Perusahaan yang Inovatif: Perusahaan mendorong terciptanya budaya kerja yang inovatif dan responsif terhadap perubahan. Ini memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi lebih cepat dengan perubahan pasar dan terus memberikan solusi terbaik bagi pelanggan.

7. Strategi Pemasaran dan Brand Awareness

Pemasaran Digital dan Media Sosial: PertaLife Insurance memperkuat kampanye pemasaran melalui media digital dan sosial untuk meningkatkan brand awareness dan menarik pelanggan muda. Pemasaran melalui influencer, promosi berbasis keberlanjutan, serta konten edukasi yang relevan sangat diperhatikan untuk membangun hubungan yang lebih erat dengan konsumen.

Kemitraan Strategis: Perusahaan juga menjalin kemitraan dengan berbagai entitas untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan penjualan, misalnya bekerja sama dengan perusahaan fintech untuk menyediakan layanan asuransi yang lebih mudah diakses secara digital.

PertaLife Insurance mengadopsi berbagai strategi untuk meningkatkan daya saingnya di pasar asuransi, mulai dari transformasi digital, inovasi produk, hingga fokus pada keberlanjutan dan CSR. Dengan pemanfaatan teknologi terkini, peningkatan layanan pelanggan, serta pengelolaan risiko yang matang, perusahaan ini terus memperkuat posisinya sebagai pemimpin di industri asuransi, serta memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance terus mempertahankan pertumbuhan bisnisnya dengan berfokus pada asuransi jiwa, kesehatan, dan produk lainnya yang memberikan perlindungan finansial bagi individu dan korporasi. Dengan adanya perubahan regulasi dan dinamika industri, perusahaan terus beradaptasi melalui strategi optimalisasi portofolio produk, digitalisasi layanan, serta ekspansi distribusi guna meningkatkan daya saing dan mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

1. Pertumbuhan Bisnis Asuransi Jiwa

Sebagai lini bisnis utama, asuransi jiwa tetap menjadi kontributor terbesar bagi pendapatan perusahaan. Permintaan terhadap perlindungan finansial jangka panjang meningkat, didorong oleh kebutuhan masyarakat dan korporasi untuk solusi proteksi yang lebih stabil. Perusahaan terus mengoptimalkan pemasaran dan distribusi produk untuk menjangkau segmen yang lebih luas, baik dalam ekosistem captive maupun di luar pasar utama perusahaan.

Selain itu, implementasi IFRS 17 (PSAK 117 di Indonesia) membawa perubahan signifikan dalam cara pencatatan pendapatan dan pelaporan keuangan di industri asuransi. PertaLife Insurance telah beradaptasi dengan standar ini untuk memastikan transparansi serta kepatuhan terhadap

Innovative Corporate Culture: The company fosters an innovative and adaptable work culture, enabling it to quickly respond to market changes and continuously deliver the best solutions for customers.

7. Marketing Strategy and Brand Awareness

Digital Marketing and Social Media: PertaLife Insurance strengthens its marketing campaigns through digital and social media channels to boost brand awareness and attract younger customers. Marketing through influencers, sustainability-driven promotions, and relevant educational content are key focus areas for building stronger consumer relationships.

Strategic Partnerships: The company also collaborates with various entities to expand its reach and increase sales, including partnerships with fintech companies to provide more accessible digital insurance services.

PertaLife Insurance has adopted various strategies to enhance its competitiveness in the insurance market, from digital transformation and product innovation to a strong focus on sustainability and corporate social responsibility (CSR). By leveraging cutting-edge technology, improving customer service, and implementing robust risk management, the company continues to strengthen its position as a leader in the insurance industry while ensuring sustainable growth.

Throughout 2024, PertaLife Insurance has maintained its business growth by focusing on life insurance, health insurance, and other products that provide financial protection for individuals and corporations. In response to regulatory changes and industry dynamics, the company continues to adapt through product portfolio optimization, digitalization of services, and distribution expansion to enhance competitiveness and sustain growth.

1. Growth of the Life Insurance Business

As the company's primary business line, life insurance remains the most significant contributor to revenue. Demand for long-term financial protection has increased, driven by individuals and corporations seeking more stable protection solutions. The company continues optimizing product marketing and distribution to reach a broader segment within its captive ecosystem and beyond its core market.

Additionally, the implementation of IFRS 17 (PSAK 117 in Indonesia) has brought significant changes to revenue recognition and financial reporting in the insurance industry. PertaLife Insurance has adapted to this standard

ketentuan yang berlaku tanpa mengganggu stabilitas keuangan atau operasional bisnis.

to ensure transparency and compliance with applicable regulations without disrupting financial stability or business operations.

2. Pengembangan dan Optimalisasi Portofolio Produk

Sejalan dengan perubahan regulasi dan tren pasar, perusahaan terus melakukan penyempurnaan terhadap produk-produk yang ditawarkan guna meningkatkan relevansi dan daya saing. Beberapa langkah strategis yang dilakukan adalah:

- Peluncuran produk baru, seperti P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG), yang dikembangkan untuk memperkuat segmen perencanaan keuangan jangka panjang.
- Optimalisasi pemasaran produk eksisting, khususnya asuransi kesehatan dan severance, yang terus mengalami pertumbuhan permintaan di pasar korporasi dan individu.
- Penyesuaian terhadap regulasi terbaru, terutama dalam produk asuransi jiwa kredit (AJK), anuitas, dan asuransi kesehatan, guna memastikan bahwa produk yang ditawarkan tetap sesuai dengan ketentuan yang berlaku serta kebutuhan nasabah.

2. Product Development and Portfolio Optimization

In line with regulatory changes and market trends, the company continues to refine its product offerings to enhance relevance and competitiveness. Several strategic steps undertaken include:

- Launching new products, such as P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG), designed to strengthen the long-term financial planning segment.
- Optimizing marketing for existing products, particularly health insurance and severance coverage, which continue to experience growing demand in corporate and individual markets.
- Adjusting to the latest regulations, especially in credit life insurance (AJK), annuities, and health insurance, to ensure product compliance with prevailing regulations while addressing customer needs.

3. Digitalisasi dan Peningkatan Layanan Nasabah

PertaLife Insurance terus memperkuat transformasi digital guna meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman nasabah. Peluncuran aplikasi P-Life menjadi bagian dari inisiatif strategis perusahaan dalam menghadirkan layanan yang lebih mudah diakses, cepat, dan transparan. Digitalisasi ini memungkinkan:

- Proses administrasi polis dan klaim menjadi lebih cepat dan efisien.
- Nasabah memperoleh akses yang lebih fleksibel terhadap layanan dan informasi produk.
- Perusahaan memperkuat strategi pemasaran berbasis digital untuk menjangkau segmen yang lebih luas.

3. Digitalization and Customer Service Enhancement

PertaLife Insurance continues strengthening its digital transformation to enhance operational efficiency and customer experience. Launching the P-Life application is part of the company's strategic initiative to provide more accessible, fast, and transparent services. This digitalization enables:

- Faster and more efficient policy and claims administration processes.
- Customers to gain more flexible access to services and product information.
- The company must reinforce its digital marketing strategy to reach a broader segment.

4. Ekspansi Saluran Distribusi dan Penguatan Literasi Asuransi

Untuk memperluas penetrasi pasar, PertaLife Insurance terus memperkuat kanal distribusi melalui berbagai jalur, termasuk Captive, Corporate, Agency, dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK). Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk perusahaan dapat menjangkau segmen yang lebih luas, baik melalui kemitraan strategis maupun optimalisasi distribusi internal.

Selain itu, perusahaan juga terus aktif dalam program literasi asuransi, guna meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap manfaat proteksi keuangan serta mendorong peningkatan kesadaran terhadap pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang.

4. Expansion of Distribution Channels and Strengthening Insurance Literacy

To expand market penetration, PertaLife Insurance continues strengthening distribution channels through various avenues, including Captive, Corporate, Agency, and Financial Institution Pension Funds (DPLK). This initiative aims to ensure that the company's products reach a broader segment through strategic partnerships and internal distribution optimization.

Additionally, the company remains actively engaged in insurance literacy programs to enhance public understanding of the benefits of financial protection and to encourage greater awareness of the importance of long-term financial planning.

5. Dampak terhadap Kinerja Perusahaan

Secara keseluruhan, bisnis asuransi jiwa dan produk lain yang ditawarkan oleh PertaLife Insurance mengalami pertumbuhan yang stabil, didukung oleh permintaan pasar yang kuat serta strategi bisnis yang lebih adaptif terhadap regulasi dan tren industri.

Beberapa faktor utama yang mendorong perkembangan bisnis perusahaan meliputi:

- Peningkatan permintaan terhadap solusi perlindungan finansial yang lebih berkelanjutan.
- Optimalisasi strategi pemasaran dan ekspansi distribusi untuk menjangkau lebih banyak segmen nasabah.
- Penguatan operasional dan layanan berbasis digital yang meningkatkan efisiensi dan kenyamanan pelanggan.
- Adaptasi terhadap regulasi IFRS 17, yang memastikan pelaporan keuangan yang lebih transparan dan akuntabel.

Dengan berbagai inisiatif ini, PertaLife Insurance terus berupaya mempertahankan pertumbuhan yang sehat dan berkelanjutan, serta memastikan bahwa setiap inovasi yang diterapkan memberikan manfaat bagi nasabah dan pemangku kepentingan.

PertaLife Insurance menghadapi dinamika industri asuransi dengan menyesuaikan strategi bisnis, meningkatkan kesiapan internal, serta mengoptimalkan teknologi dan distribusi. Perubahan regulasi dan tren industri memerlukan pendekatan yang fleksibel dan berbasis mitigasi risiko agar perusahaan tetap kompetitif dan berkelanjutan.

Dalam menghadapi implementasi IFRS 17 (PSAK 117), perusahaan tidak hanya melakukan persiapan teknis, tetapi juga menyesuaikan kebijakan pencatatan keuangan agar selaras dengan standar baru. Perusahaan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan bagi tim keuangan dan aktuaria serta memastikan bahwa sistem teknologi informasi dapat mendukung pelaporan yang lebih transparan dan akurat. Dengan langkah ini, perusahaan mengurangi potensi gangguan operasional yang mungkin timbul saat IFRS 17 mulai diterapkan secara penuh.

Regulasi terkait produk asuransi juga menjadi perhatian, terutama perubahan aturan pada anuitas yang membatasi surrender dalam jangka pendek serta penyesuaian dalam skema asuransi kesehatan. Meskipun kebijakan ini belum sepenuhnya berlaku, perusahaan telah melakukan kajian awal terhadap dampaknya serta menyiapkan strategi komunikasi untuk memastikan nasabah memahami manfaat dan batasan produk yang mereka pilih. Langkah ini bertujuan untuk menjaga loyalitas nasabah sekaligus memastikan kepatuhan terhadap ketentuan terbaru tanpa mengganggu stabilitas bisnis.

5. Impact on Company Performance

Overall, PertaLife Insurance's life insurance business and other product offerings have experienced stable growth, supported by strong market demand and a more adaptive business strategy in response to regulatory changes and industry trends.

Several key factors driving the company's business growth include:

- Increased demand for more sustainable financial protection solutions.
- Optimization of marketing strategies and distribution expansion to reach a broader customer segment.
- Strengthen operations and digital-based services to improve efficiency and customer convenience.
- Adaptation to IFRS 17 regulations, ensuring more transparent and accountable financial reporting.

With these various initiatives, PertaLife Insurance strives for healthy and sustainable growth while ensuring that each innovation implemented benefits customers and stakeholders.

PertaLife Insurance navigates the dynamics of the insurance industry by adjusting business strategies, strengthening internal readiness, and optimizing technology and distribution. Regulatory changes and industry trends require a flexible, risk-mitigation-based approach to ensure the company remains competitive and sustainable.

In preparation for implementing IFRS 17 (PSAK 117), the company has undertaken technical preparations and adjusted its financial reporting policies to align with the new standards. The company enhances human resource capacity through training for finance and actuarial teams and ensures that its information technology systems can support more transparent and accurate reporting. The company mitigates potential operational disruptions arising when IFRS 17 is fully implemented through these measures.

Regulatory concerns related to insurance products remain a key focus, particularly changes in annuity regulations that limit short-term surrender options and adjustments in health insurance schemes. Although these policies have yet to be fully implemented, the company has conducted preliminary assessments of their impact and developed communication strategies to ensure that customers understand the benefits and limitations of the products they choose. This initiative aims to maintain customer loyalty while ensuring compliance with the latest regulations without disrupting business stability.

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan layanan berbasis digital, PertaLife Insurance mempercepat digitalisasi operasional dan layanan pelanggan dengan mengoptimalkan aplikasi P-Life serta meningkatkan efisiensi dalam administrasi polis dan klaim. Perusahaan juga menyesuaikan strategi investasi dengan lebih selektif dalam memilih instrumen yang memberikan stabilitas, seperti Surat Berharga Negara (SBN) dan deposito berjangka, guna mengelola risiko pasar dengan lebih baik.

As demand for digital services continues to grow, PertaLife Insurance accelerates operational and customer service digitalization by optimizing the P-Life application and improving policy and claims administration efficiency. The company also adjusts its investment strategy by being more selective in choosing stable instruments, such as Government Securities (SBN) and time deposits, to better manage market risks.

Dari sisi distribusi, perusahaan mengoptimalkan jalur pemasaran Corporate dan Captive untuk mempertahankan pangsa pasar, sekaligus mengevaluasi efektivitas strategi pemasaran agar tetap sesuai dengan perkembangan industri. Dengan kombinasi pendekatan ini, PertaLife Insurance memastikan bahwa operasional tetap adaptif terhadap perubahan regulasi dan tren industri, sekaligus menjaga pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

From a distribution perspective, the company optimizes Corporate and Captive marketing channels to maintain market share while evaluating the effectiveness of its marketing strategies to align with industry developments. Through this combined approach, PertaLife Insurance ensures that its operations remain adaptive to regulatory changes and industry trends while sustaining long-term business growth.

PertaLife Insurance beradaptasi dengan perubahan regulasi dan tren industri melalui beberapa langkah strategis yang memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif, inovatif, dan mematuhi aturan yang berlaku.

PertaLife Insurance adapts to regulatory changes and industry trends through several strategic measures that enable the company to remain competitive, innovative, and compliant with applicable regulations.

1. Kepatuhan terhadap Regulasi Industri Asuransi

Pemantauan dan Penyesuaian Terhadap Kebijakan Regulasi: PertaLife selalu memantau perubahan regulasi yang dikeluarkan oleh otoritas seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan kementerian terkait, dan memastikan bahwa setiap produk dan layanan yang ditawarkan mematuhi ketentuan yang berlaku. Ini termasuk memperbarui kebijakan internal, memperbaiki prosedur operasional, dan mengadaptasi produk asuransi sesuai dengan peraturan baru.

1. Compliance with Insurance Industry Regulations

Regulatory Monitoring and Policy Adjustments: PertaLife consistently monitors regulatory changes issued by authorities such as the Financial Services Authority (OJK) and relevant ministries, ensuring that all products and services comply with applicable provisions. This includes updating internal policies, refining operational procedures, and adapting insurance products to align with new regulations.

Penyusunan Laporan dan Audit: PertaLife juga memastikan bahwa mereka memenuhi semua kewajiban pelaporan regulasi, termasuk laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi dan peraturan yang berlaku, serta audit internal dan eksternal yang dilakukan untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan.

Reporting and Auditing: PertaLife also ensures full compliance with regulatory reporting obligations, including financial statements that adhere to accounting standards and applicable regulations. Internal and external audits are also conducted to verify adherence to regulatory requirements.

2. Inovasi Produk dan Layanan

Mengikuti Tren Digitalisasi dan Insurtech: Salah satu tren besar dalam industri asuransi adalah digitalisasi dan pengembangan teknologi baru (insurtech). PertaLife Insurance beradaptasi dengan menerapkan teknologi untuk menawarkan produk dan layanan berbasis aplikasi mobile, seperti pembelian polis secara online, pengajuan klaim secara digital, dan layanan pelanggan berbasis chatbot atau AI.

2. Product and Service Innovation

Adapting to Digitalization Trends and Insurtech: One of the major trends in the insurance industry is digitalization and the development of new technologies (insurtech). PertaLife Insurance adopt technology to offer mobile-based products and services, such as online policy purchases, digital claims submissions, and AI- or chatbot-based customer service.

Pengembangan Produk Ramah Lingkungan dan Keberlanjutan: Mengingat semakin pentingnya aspek keberlanjutan, PertaLife bisa mengembangkan produk yang lebih ramah lingkungan dan sesuai dengan tren

Development of Eco-Friendly and Sustainable Products: Given the increasing importance of sustainability, PertaLife could develop more environmentally friendly products that are aligned with sustainability trends. These products may

keberlanjutan. Produk-produk ini bisa mencakup asuransi yang memfasilitasi pelestarian lingkungan atau produk yang mendorong gaya hidup berkelanjutan.

include insurance solutions that support environmental conservation or encourage sustainable lifestyles.

3. Meningkatkan Pengalaman Pelanggan melalui Teknologi

Transformasi Digital dalam Layanan Pelanggan: PertaLife kemungkinan besar meningkatkan layanan pelanggan melalui platform digital. Dengan memanfaatkan aplikasi dan portal online, pelanggan dapat lebih mudah mengakses informasi tentang polis mereka, melakukan klaim, dan mendapatkan bantuan dari layanan pelanggan.

Analitik Data untuk Personalisasi: Penggunaan big data dan analitik untuk mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi pelanggan memungkinkan PertaLife untuk menawarkan produk yang lebih personalisasi dan relevan. Hal ini tidak hanya membantu perusahaan untuk meningkatkan pengalaman pelanggan, tetapi juga untuk meningkatkan akurasi underwriting dan prediksi risiko.

3. Enhancing Customer Experience Through Technology

Digital Transformation in Customer Service: PertaLife is likely enhancing customer service through digital platforms. By utilizing applications and online portals, customers can more easily access information about their policies, submit claims, and receive assistance from customer service.

Data Analytics for Personalization: Using big data and analytics to identify customer needs and preferences enables PertaLife to offer more personalized and relevant products. This helps the company enhance customer experience and improves underwriting accuracy and risk prediction.

4. Diversifikasi Produk dan Layanan

Asuransi Berbasis Kesehatan: Tren yang terus berkembang di industri asuransi adalah meningkatnya permintaan untuk produk asuransi kesehatan, terutama setelah pandemi COVID-19. PertaLife kemungkinan telah meluncurkan produk asuransi kesehatan yang lebih fleksibel dan lengkap, yang menawarkan perlindungan lebih besar bagi nasabah, termasuk asuransi kesehatan digital atau telemedicine.

Produk Asuransi Berkelanjutan: Menanggapi meningkatnya kesadaran terhadap keberlanjutan, PertaLife Insurance menawarkan produk-produk yang mendukung keberlanjutan.

4. Product and Service Diversification

Health-Based Insurance: The increasing demand for health insurance products is a growing trend in the insurance industry, particularly during the COVID-19 pandemic. PertaLife has likely introduced more flexible and comprehensive health insurance offerings, providing greater protection for customers, including digital health insurance or telemedicine services.

Sustainable Insurance Products: In response to rising sustainability awareness, PertaLife Insurance offer insurance products that support environmental responsibility.

5. Pendidikan dan Literasi Keuangan

Edukasi Konsumen: Untuk mengatasi perubahan perilaku konsumen yang semakin melek teknologi dan informasi, PertaLife Insurance meningkatkan upaya edukasi keuangan dengan memberikan informasi tentang pentingnya asuransi dan pengelolaan risiko. Ini bisa dilakukan melalui seminar online, kampanye media sosial, dan penyediaan konten edukatif untuk meningkatkan kesadaran tentang produk asuransi.

Mengadaptasi Pendekatan Pemasaran: PertaLife beradaptasi dengan perubahan tren pemasaran digital dengan memanfaatkan media sosial dan pemasaran konten untuk menjangkau generasi muda, seperti generasi Z dan milenial, yang semakin mengandalkan internet untuk mencari produk dan layanan.

5. Financial Education and Literacy

Consumer Education: PertaLife Insurance enhance financial education efforts by providing information on the importance of insurance and risk management to address changing consumer behavior that is increasingly tech-savvy and information-driven. This can be achieved through online seminars, social media campaigns, and educational content to raise awareness about insurance products.

Adapting Marketing Approaches: PertaLife adapts to evolving digital marketing trends by leveraging social media and content marketing to reach younger generations, such as Generation Z and millennials, who increasingly rely on the internet to search for products and services.

6. Pengelolaan Risiko yang Lebih Baik

Peningkatan Pemantauan dan Analisis Risiko: Menghadapi risiko yang semakin kompleks di pasar, PertaLife Insurance menggunakan alat analitik yang lebih maju untuk menilai

6. Enhanced Risk Management

Improved Risk Monitoring and Analysis: In response to increasingly complex market risks, PertaLife Insurance utilize advanced analytical tools to assess and manage

dan mengelola risiko secara lebih efisien. Ini termasuk pengembangan model prediksi untuk memahami dan mengantisipasi potensi risiko, baik dari sisi pasar, risiko operasional, atau risiko terkait dengan perubahan iklim.

risks more efficiently. This includes developing predictive models to understand and anticipate potential risks, whether related to market dynamics, operational challenges, or climate change impacts.

Reasuransi dan Kerja Sama dengan Penyedia Lain: Untuk meningkatkan kapasitas risiko dan menyediakan perlindungan yang lebih baik, PertaLife dapat berkolaborasi dengan perusahaan reasuransi untuk membagi risiko yang lebih besar dan memastikan ketahanan finansial di masa depan.

Reinsurance and Collaboration with Other Providers: To enhance risk capacity and provide better protection, PertaLife may collaborate with reinsurance companies to share larger risks and ensure long-term financial resilience.

7. Fokus pada Pelayanan dan Kepuasan Pelanggan

Meningkatkan Pelayanan Pelanggan: PertaLife mengadopsi pendekatan yang lebih customer-centric dalam setiap aspek operasional mereka, mulai dari pengajuan klaim yang lebih cepat dan transparan, hingga pemberian solusi yang lebih fleksibel untuk nasabah yang memiliki kebutuhan khusus atau situasi darurat.

7. Focus on Customer Service and Satisfaction

Enhancing Customer Service: PertaLife adopts a more customer-centric approach in every operational aspect, from faster and more transparent claims processing to offering flexible solutions for customers with special needs or emergencies.

Penawaran Pengalaman Layanan yang Lebih Baik: Untuk mempertahankan loyalitas pelanggan, PertaLife beradaptasi dengan menawarkan pengalaman yang lebih personal dan interaktif melalui platform berbasis aplikasi dan situs web yang memungkinkan komunikasi langsung dengan pelanggan.

Providing an Improved Service Experience: To maintain customer loyalty, PertaLife adapts by offering a more personalized and interactive experience through application-based platforms and websites that facilitate direct customer communication.

8. Peningkatan Infrastruktur dan Sistem Keamanan Data

Peningkatan Keamanan Siber: Dalam rangka menjaga integritas data dan privasi pelanggan, PertaLife menerapkan sistem keamanan siber yang lebih kuat untuk melindungi data pribadi dan informasi sensitif pelanggan. Ini sangat penting di tengah meningkatnya ancaman cyber dan kewajiban untuk memenuhi regulasi perlindungan data pribadi.

8. Infrastructure Enhancement and Data Security Systems

Cybersecurity Strengthening: To maintain data integrity and customer privacy, PertaLife implements robust cybersecurity measures to protect personal data and sensitive customer information. This is particularly crucial amid increasing cyber threats and regulatory obligations related to personal data protection.

Peningkatan Infrastruktur TI: PertaLife juga menginvestasikan dalam infrastruktur TI yang lebih canggih untuk mendukung operasi yang lebih efisien dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

IT Infrastructure Improvement: PertaLife also invests in more advanced IT infrastructure to support more efficient operations and responsiveness to market needs.

PertaLife Insurance beradaptasi dengan perubahan regulasi dan tren industri melalui inovasi produk, penggunaan teknologi digital, kemitraan strategis, serta peningkatan pengalaman pelanggan. Mereka juga berfokus pada keberlanjutan, pengelolaan risiko yang lebih baik, dan kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku untuk memastikan kelangsungan operasional dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

PertaLife Insurance adapts to regulatory changes and industry trends through product innovation, digital technology utilization, strategic partnerships, and enhanced customer experiences. The company also focuses on sustainability, improved risk management, and regulatory compliance to ensure operational continuity and competitiveness in an increasingly dynamic market.

PertaLife Insurance terus berinovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang semakin berkembang dan meningkatkan daya saing di industri asuransi. Beberapa inovasi utama yang diperkenalkan dalam layanan dan produk asuransi PertaLife Insurance di antaranya meliputi:

PertaLife Insurance continues to innovate to meet the evolving market demands and enhance competitiveness in the insurance industry. Some of the key innovations introduced in PertaLife Insurance's services and products include:

1. Digitalisasi Layanan dan Pengalaman Pelanggan

Aplikasi Mobile dan Platform Digital: PertaLife Insurance telah mengembangkan aplikasi mobile yang memungkinkan nasabah untuk mengakses layanan secara lebih mudah dan cepat. Melalui aplikasi ini, nasabah dapat membeli polis asuransi, melakukan klaim, memantau status polis, dan mengakses informasi lainnya.

Proses Klaim Digital: Untuk meningkatkan kenyamanan dan efisiensi, PertaLife telah memperkenalkan proses klaim digital yang memungkinkan nasabah untuk mengajukan klaim secara online tanpa harus mengunjungi kantor cabang. Proses ini cepat, transparan, dan dapat dilakukan kapan saja.

Layanan Chatbot dan AI: Menggunakan kecerdasan buatan (AI), PertaLife mengimplementasikan chatbot yang dapat membantu nasabah dalam menjawab pertanyaan, memberikan informasi produk, serta memandu nasabah dalam proses klaim.

2. Produk Asuransi Berbasis Keberlanjutan

Asuransi Kesehatan Berkelanjutan: PertaLife Insurance mengembangkan produk asuransi kesehatan yang tidak hanya memberikan perlindungan kesehatan, tetapi juga mencakup elemen keberlanjutan, seperti promosi gaya hidup sehat dan akses ke fasilitas medis yang berfokus pada keberlanjutan dan ramah lingkungan.

3. Personalisasi dan Produk Asuransi Fleksibel

Asuransi Personalisasi: Dengan memanfaatkan data dan analitik, PertaLife dapat menawarkan produk asuransi yang lebih personalisasi sesuai dengan kebutuhan spesifik nasabah, seperti asuransi jiwa yang dapat disesuaikan dengan pilihan risiko dan manfaat tambahan yang diinginkan oleh pelanggan.

Pilihan Pembayaran Fleksibel: PertaLife memungkinkan nasabah untuk memilih metode pembayaran yang lebih fleksibel, termasuk pembayaran bulanan, kuartalan, atau tahunan, serta menawarkan opsi pembayaran otomatis agar lebih mudah dan nyaman bagi pelanggan.

4. Layanan Keberlanjutan dan CSR (Corporate Social Responsibility)

Program Edukasi Keuangan: PertaLife Insurance mungkin mengadakan seminar, webinar, atau pelatihan untuk meningkatkan literasi keuangan di masyarakat, terutama terkait dengan pentingnya asuransi sebagai bagian dari perencanaan keuangan jangka panjang.

Inisiatif Sosial dan Lingkungan: Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), PertaLife mengadakan berbagai program yang mendukung keberlanjutan, seperti menggalakkan pelestarian lingkungan melalui program pengurangan jejak karbon atau mendukung upaya sosial yang berfokus pada pendidikan dan kesejahteraan masyarakat.

1. Digitalization of Services and Customer Experience

Mobile Application and Digital Platforms: PertaLife Insurance has developed a mobile application that enables customers to access services more easily and efficiently. This application allows customers to purchase insurance policies, submit claims, monitor policy status, and access other relevant information.

Digital Claims Process: To enhance convenience and efficiency, PertaLife has introduced a digital claims process that allows customers to submit claims online without visiting a branch office. This process is fast, transparent, and available at any time.

Chatbot and AI Services: By leveraging artificial intelligence (AI), PertaLife has implemented a chatbot to assist customers in answering inquiries, providing product information, and guiding them through the claims process.

2. Sustainability-Based Insurance Products

Sustainable Health Insurance: PertaLife Insurance develops health insurance products that provide medical coverage and incorporate sustainability elements, such as promoting a healthy lifestyle and offering access to medical facilities focused on sustainable and eco-friendly practices.

3. Personalization and Flexible Insurance Products

Personalized Insurance: By leveraging data and analytics, PertaLife can offer more personalized insurance products tailored to customers' specific needs, such as life insurance that can be adjusted based on selected risk preferences and additional benefits the policyholder desires.

Flexible Payment Options: PertaLife enables customers to choose more flexible payment methods, including monthly, quarterly, or annual payments, while also providing automatic payment options to enhance convenience and ease for policyholders.

4. Sustainability Services and Corporate Social Responsibility (CSR)

Financial Education Programs: PertaLife Insurance organize seminars, webinars, or training sessions to improve financial literacy in the community, particularly emphasizing the importance of insurance as part of long-term financial planning.

Social and Environmental Initiatives: As part of its corporate social responsibility (CSR), PertaLife conducts various programs that support sustainability, such as promoting environmental preservation through carbon footprint reduction initiatives or supporting social efforts focused on education and community welfare.

5. Kemitraan Strategis dan Kolaborasi

Kerja Sama dengan Perusahaan Teknologi (Insurtech): PertaLife Insurance terus berkolaborasi dengan perusahaan teknologi untuk memanfaatkan insurtech dalam mengoptimalkan produk dan layanan mereka. Ini mencakup penggunaan blockchain untuk meningkatkan transparansi dalam klaim atau menggunakan teknologi big data untuk underwriting yang lebih efisien.

Kemitraan dengan Platform E-Commerce dan Fintech: PertaLife Insurance juga melakukan kemitraan dengan platform e-commerce atau fintech untuk menyediakan produk asuransi yang lebih mudah diakses oleh masyarakat yang menggunakan layanan digital untuk transaksi sehari-hari.

6. Program Loyalitas dan Insentif untuk Pelanggan

Program Loyalitas: PertaLife Insurance mengembangkan program loyalitas yang memberikan penghargaan bagi nasabah yang tetap setia menggunakan produk mereka, seperti diskon untuk premi berikutnya, manfaat tambahan, atau voucher yang dapat digunakan untuk produk lainnya.

Insentif Kesehatan: Dalam produk asuransi kesehatan, PertaLife Insurance dapat menawarkan insentif bagi nasabah yang rutin menjalani gaya hidup sehat, seperti diskon premi atau akses ke program kesehatan eksklusif, untuk mendorong gaya hidup yang lebih baik dan mengurangi klaim.

7. Asuransi Jiwa untuk Segmen Karyawan Perusahaan

Corporate Life Insurance: PertaLife Insurance juga memperkenalkan produk asuransi jiwa untuk karyawan yang memberikan perlindungan bagi pekerja di perusahaan, yang dapat mencakup berbagai manfaat tambahan, termasuk asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan, dan dukungan untuk keluarga.

Inovasi-inovasi yang diperkenalkan oleh PertaLife Insurance menunjukkan komitmen mereka untuk tidak hanya mengikuti perkembangan teknologi, tetapi juga beradaptasi dengan kebutuhan nasabah yang semakin berubah dan berfokus pada keberlanjutan. Melalui produk dan layanan yang lebih digital, personalisasi, dan ramah lingkungan, PertaLife Insurance terus berusaha meningkatkan kualitas layanan dan memberikan nilai lebih bagi pelanggan mereka.

C. Kinerja Keuangan

Evaluasi Direksi PertaLife Insurance terhadap kondisi keuangan perusahaan tahun 2024 mencakup berbagai aspek penting yang mencerminkan kinerja dan stabilitas finansial perusahaan.

Beberapa poin evaluasi utama yang mungkin disampaikan oleh Direksi PertaLife Insurance adalah sebagai berikut:

5. Strategic Partnerships and Collaborations

Collaboration with Technology Companies (Insurtech): PertaLife Insurance continues collaborating with technology companies to leverage insurtech to optimize its products and services. This includes utilizing blockchain to enhance transparency in claims processing and employing big data analytics for more efficient underwriting.

Partnerships with E-Commerce and Fintech Platforms: PertaLife Insurance also establish partnerships with e-commerce or fintech platforms to provide insurance products that are more accessible to consumers who rely on digital services for everyday transactions.

6. Loyalty Programs and Customer Incentives

Loyalty Program: PertaLife Insurance develops loyalty programs that reward customers who consistently use its products, such as discounts on future premiums, additional benefits, or vouchers that can be redeemed for other products.

Health Incentives: Within its health insurance offerings, PertaLife Insurance incentivize customers who maintain a healthy lifestyle, such as premium discounts or access to exclusive wellness programs, encouraging better habits while reducing claims.

7. Life Insurance for Corporate Employees

Corporate Life Insurance: PertaLife Insurance has also introduced life insurance products for employees, providing protection for workers within companies. These policies may include various additional benefits, such as health insurance, accident insurance, and family support

The innovations introduced by PertaLife Insurance reflect its commitment to keeping pace with technological advancements and adapting to customers' evolving needs with a focus on sustainability. Through more digital, personalized, and eco-friendly products and services, PertaLife Insurance continues to enhance service quality and deliver greater value to its customers.

C. Financial Performance

The Board of Directors' assessment of PertaLife Insurance's financial condition in 2024 covers various key aspects that reflect the company's performance and financial stability.

Some key evaluation points that PertaLife Insurance's Board of Directors may present include:

1. Pencapaian Target Keuangan

Pencapaian Pendapatan dan Premi Bruto: Direksi akan mengevaluasi apakah perusahaan berhasil mencapai target pendapatan dan premi bruto yang ditetapkan pada awal tahun 2024. Jika target tersebut tercapai atau bahkan melampaui, ini menunjukkan adanya pertumbuhan yang signifikan dan keberhasilan dalam strategi pemasaran dan distribusi produk.

Kenaikan Profitabilitas: Evaluasi mengenai peningkatan laba bersih dan margin profitabilitas juga akan menjadi fokus utama. PertaLife Insurance akan mengungkapkan bagaimana mereka berhasil menjaga atau meningkatkan profitabilitas meskipun ada tantangan eksternal atau internal.

2. Pengelolaan Biaya dan Efisiensi Operasional

Pengelolaan Beban Operasional: Direksi kemungkinan akan menilai efektivitas pengelolaan biaya operasional dan apakah ada peningkatan efisiensi melalui digitalisasi, otomatisasi proses, atau pengurangan biaya lainnya.

Strategi Pengendalian Biaya: Evaluasi terhadap kebijakan pengendalian biaya yang berhasil diterapkan dalam operasional harian, serta dampaknya terhadap profitabilitas dan daya saing perusahaan.

3. Diversifikasi Sumber Pendapatan

Kinerja Produk Baru: Jika ada peluncuran produk baru atau layanan tambahan yang diperkenalkan pada tahun 2024, evaluasi akan melihat kontribusinya terhadap pendapatan perusahaan. Direksi kemungkinan akan mencatat seberapa baik produk-produk ini diterima oleh pasar dan apakah mereka memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

Segmentasi Pasar: Penilaian apakah strategi untuk mengembangkan produk yang lebih beragam dan menjangkau segmen pasar baru (seperti asuransi mikro atau digital) telah berhasil menambah pendapatan perusahaan.

4. Manajemen Risiko Keuangan

Pengelolaan Aset dan Liabilitas: Direksi akan memeriksa bagaimana perusahaan mengelola portofolio investasinya untuk memastikan pertumbuhan aset yang berkelanjutan, serta bagaimana mereka menjaga likuiditas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan panjang.

Mitigasi Risiko Eksternal: Dalam konteks tantangan ekonomi global dan perubahan regulasi, evaluasi akan fokus pada bagaimana perusahaan mengelola risiko-risiko eksternal, seperti fluktuasi pasar keuangan, inflasi, dan dampak dari kebijakan pemerintah terkait industri asuransi.

1. Financial Target Achievement

Revenue and Gross Premium Performance: The Board of Directors will evaluate whether the company has successfully achieved the revenue and gross premium targets set at the beginning of 2024. If these targets are met or even exceeded, it indicates significant growth and success in marketing and product distribution strategies.

Profitability Increase: The assessment will also focus on improvements in net profit and profitability margins. PertaLife Insurance disclose how it has managed to sustain or enhance profitability despite external or internal challenges.

2. Cost Management and Operational Efficiency

Operational Expense Management: The Board of Directors is expected to assess the effectiveness of operational cost management and whether efficiency improvements have been achieved through digitalization, process automation, or other cost reduction measures.

Cost Control Strategy: An evaluation of cost control policies successfully implemented in daily operations and their impact on profitability and the company's competitiveness.

3. Revenue Diversification

New Product Performance: If new products or additional services were introduced in 2024, the evaluation will assess their contribution to the company's revenue. The Board of Directors is expected to review how well the market has received these products and whether they provide added value to customers.

Market Segmentation: Assess whether the company's strategy to develop more diverse products and reach new market segments (such as microinsurance or digital insurance) has successfully increased its revenue.

4. Financial Risk Management

Asset and Liability Management: The Board of Directors will assess how the company manages its investment portfolio to ensure sustainable asset growth and how it maintains liquidity to meet both short-term and long-term obligations.

External Risk Mitigation: The evaluation will focus on how the company mitigates external risks, such as financial market volatility, inflation, and the impact of government policies related to the insurance industry, in the context of global economic challenges and regulatory changes.

5. Kondisi Modal dan Solvabilitas

Kesehatan Modal: Direksi akan mengevaluasi apakah perusahaan memiliki posisi modal yang cukup kuat untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang dan memenuhi persyaratan solvabilitas yang ditetapkan oleh otoritas pengawas asuransi.

Kebijakan Dividen dan Pembayaran Klaim: Evaluasi terhadap kebijakan pembayaran dividen dan keberlanjutan dana yang digunakan untuk membayar klaim pelanggan. Direksi akan menilai seberapa baik perusahaan menjaga keseimbangan antara memberi manfaat kepada pemegang saham dan memenuhi komitmen kepada pemegang polis.

6. Adaptasi Terhadap Perubahan Regulasi

Pemenuhan Kepatuhan Regulator: Direksi kemungkinan akan menyoroti bagaimana perusahaan mematuhi regulasi yang semakin ketat di sektor asuransi, serta dampaknya terhadap kondisi keuangan. Mereka mungkin akan menggarisbawahi upaya untuk tetap berada di jalur yang benar dengan kebijakan pemerintah dan peraturan baru yang memengaruhi industri asuransi.

7. Keberlanjutan dan Inisiatif Sosial

Inisiatif Keberlanjutan: Evaluasi terhadap dampak kebijakan keberlanjutan terhadap kondisi keuangan perusahaan. PertaLife Insurance akan menunjukkan seberapa besar keberhasilan inisiatif keberlanjutan (seperti produk ramah lingkungan dan investasi sosial) dalam menarik pelanggan dan meningkatkan citra perusahaan.

Tanggung Jawab Sosial: Direksi mungkin juga menilai bagaimana keberhasilan program CSR perusahaan dalam meningkatkan reputasi dan memperkuat posisi pasar perusahaan di mata masyarakat dan investor.

8. Perbandingan dengan Industri

Benchmarking dengan Kompetitor: Direksi akan membandingkan kinerja keuangan PertaLife Insurance dengan perusahaan asuransi lainnya di industri, untuk memastikan perusahaan tetap kompetitif. Hal ini bisa melibatkan analisis pangsa pasar, pertumbuhan premi, dan posisi keuangan relatif terhadap pesaing utama.

Tanggapan Terhadap Tren Industri: Evaluasi mengenai bagaimana PertaLife Insurance mengadopsi tren industri seperti digitalisasi, keberlanjutan, dan inovasi produk, serta dampaknya terhadap kinerja keuangan perusahaan.

9. Proyeksi Masa Depan

Proyeksi Keuangan untuk Tahun 2025 dan Setiap Tahun Berikutnya: Berdasarkan kinerja keuangan tahun 2024, Direksi PertaLife Insurance memberikan pandangan tentang arah keuangan perusahaan untuk tahun-tahun mendatang, termasuk target pertumbuhan, strategi investasi, dan inisiatif untuk meningkatkan profitabilitas dan daya saing.

5. Capital Condition and Solvency

Capital Health: The Board of Directors will assess whether the company maintains a sufficiently strong capital position to support long-term growth and meet the solvency requirements set by insurance regulatory authorities.

Dividend Policy and Claim Payments: An evaluation of the company's dividend payment policy and the sustainability of funds used to settle customer claims. The Board of Directors will review how well the company balances shareholder benefits with its commitments to policyholders.

6. Adaptation to Regulatory Changes

Regulatory Compliance: The Board of Directors is expected to highlight how the company complies with increasingly stringent regulations in the insurance sector and their impact on financial conditions. They may also emphasize efforts to remain aligned with government policies and new regulations affecting the insurance industry.

7. Sustainability and Social Initiatives

Sustainability Initiatives: An evaluation of the impact of sustainability policies on the company's financial condition. PertaLife Insurance demonstrate the success of its sustainability initiatives, such as environmentally friendly products and social investments, in attracting customers and enhancing the company's public image.

Corporate Social Responsibility: The Board of Directors may also assess the success of the company's CSR programs in improving its reputation and strengthening its market position among the public and investors.

8. Industry Comparison

Competitor Benchmarking: The Board of Directors will compare PertaLife Insurance financial performance with other insurance companies in the industry to ensure the company remains competitive. This may involve analyzing market share, premium growth, and financial positioning relative to key competitors.

Response to Industry Trends:cAn evaluation of how PertaLife Insurance adopts industry trends such as digitalization, sustainability, and product innovation, as well as their impact on the company's financial performance.

9. Future Projections

Financial Projections for 2025 and Beyond: Based on PertaLife Insurance financial performance in 2024, the Board of Directors may provide insights into the company's financial direction for the coming years, including growth targets, investment strategies, and initiatives to enhance profitability and competitiveness.

Secara keseluruhan, evaluasi Direksi terhadap kondisi keuangan PertaLife Insurance di tahun 2024 akan melibatkan penilaian yang komprehensif terhadap pencapaian target finansial, efisiensi operasional, manajemen risiko, dan respons terhadap perubahan pasar dan regulasi. Dengan kinerja yang baik dalam menghadapi tantangan dan penerapan strategi yang efektif, PertaLife Insurance diharapkan dapat terus tumbuh dan memperkuat posisinya dalam industri asuransi jiwa dan kesehatan di Indonesia.

Overall, the Board of Directors' evaluation of PertaLife Insurance's financial condition in 2024 will involve a comprehensive assessment of financial target achievements, operational efficiency, risk management, and responses to market and regulatory changes. With strong performance in overcoming challenges and implementing effective strategies, PertaLife Insurance is expected to continue growing and strengthening its position in Indonesia's life and health insurance industry.

D. Tata Kelola Perusahaan dan Kepatuhan Regulasi

Direksi PertaLife Insurance menilai efektivitas tata kelola perusahaan sepanjang tahun 2024 dengan mempertimbangkan beberapa faktor penting yang mencakup kebijakan manajerial, transparansi, kepatuhan terhadap regulasi, serta respons perusahaan terhadap tantangan yang dihadapi dalam periode tersebut.

1. Peningkatan Transparansi dan Akuntabilitas

Laporan Keuangan yang Jelas: Direksi menilai bahwa transparansi dalam pelaporan keuangan menjadi salah satu pilar utama tata kelola yang baik. PertaLife Insurance berkomitmen untuk menyajikan laporan keuangan yang jelas, tepat waktu, dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Hal ini memudahkan pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya untuk memantau kinerja perusahaan secara akurat.

Proses Pengawasan yang Ketat: Pengawasan yang ketat terhadap keputusan-keputusan strategis dan operasional perusahaan menjadi faktor penting dalam menjaga akuntabilitas. Direksi memastikan bahwa semua keputusan yang diambil melalui proses yang transparan dan dapat dipertanggungjawabkan.

2. Kepatuhan terhadap Regulasi dan Standar Industri

Pemenuhan Regulasi Industri: Direksi menilai bahwa kepatuhan terhadap regulasi yang dikeluarkan oleh OJK dan lembaga pengawas lainnya adalah prioritas utama. PertaLife Insurance berhasil mematuhi standar dan regulasi yang berlaku, baik dalam hal pengelolaan dana, pengelolaan risiko, maupun perlindungan konsumen.

Peningkatan Sistem Manajemen Risiko: Dalam menghadapi tantangan eksternal dan internal, PertaLife Insurance telah memperkuat sistem manajemen risiko untuk memastikan bahwa perusahaan mampu mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola potensi risiko dengan baik, yang merupakan bagian dari tata kelola yang sehat.

3. Implementasi Kebijakan Keberlanjutan

Tata Kelola Berkelanjutan: Direksi PertaLife Insurance memandang pentingnya implementasi kebijakan keberlanjutan dalam tata kelola perusahaan. PertaLife

C. Corporate Governance and Regulatory Compliance

The Board of Directors of PertaLife Insurance assesses the effectiveness of corporate governance throughout 2024 by considering several key factors, including managerial policies, transparency, regulatory compliance, and the company's response to challenges faced during the period.

1. Enhancing Transparency and Accountability

Clear Financial Reporting: The Board of Directors considers transparency in financial reporting as a key pillar of sound corporate governance. PertaLife Insurance is committed to presenting precise, timely, and compliant financial reports according to applicable accounting standards. This ensures that shareholders and other stakeholders can accurately monitor the company's performance.

Strict Oversight Process: Rigorous oversight of strategic and operational decisions is crucial to maintaining accountability. The Board of Directors ensures that all decisions are made through transparent and accountable processes.

2. Compliance with Regulations and Industry Standards

Adherence to Industry Regulations: The Board of Directors considers compliance with regulations issued by the Financial Services Authority (OJK) and other supervisory institutions a top priority. PertaLife Insurance has successfully adhered to applicable standards and regulations in fund management, risk management, and consumer protection.

Enhancing Risk Management Systems In response to external and internal challenges, PertaLife Insurance has strengthened its risk management system to ensure that the company can effectively identify, measure, and manage potential risks, an essential component of sound corporate governance.

3. Implementation of Sustainability Policies

Sustainable Governance: The Board of Directors of PertaLife Insurance recognizes the importance of implementing sustainability policies in corporate

Insurance telah mulai mengintegrasikan aspek keberlanjutan dalam keputusan investasi dan pengelolaan operasional perusahaan. Ini termasuk pengelolaan aset yang ramah lingkungan dan partisipasi dalam inisiatif sosial yang mendukung keberlanjutan masyarakat.

Edukasi dan Kesadaran Keberlanjutan: Selain itu, Direksi juga menilai keberhasilan dalam mengedukasi karyawan dan pelanggan tentang pentingnya keberlanjutan sebagai bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan.

4. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Pengembangan Karyawan: Direksi menilai bahwa pengelolaan SDM juga menjadi bagian dari tata kelola yang efektif. Perusahaan telah berinvestasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan untuk memastikan bahwa mereka memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk mendukung visi dan misi perusahaan, serta untuk beradaptasi dengan dinamika industri asuransi yang terus berkembang.

Keterlibatan Karyawan dalam Proses Pengambilan Keputusan: Direksi juga mendorong keterlibatan karyawan dalam pengambilan keputusan penting yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Ini untuk memastikan adanya pemahaman yang lebih baik dan komitmen yang lebih kuat terhadap pencapaian tujuan perusahaan.

5. Kepemimpinan dan Pengambilan Keputusan Strategis

Kepemimpinan yang Tegas dan Responsif: Direksi PertaLife Insurance menilai bahwa pengambilan keputusan yang cepat dan tepat dalam merespons perubahan pasar dan kondisi ekonomi global menjadi faktor kunci dalam kesuksesan perusahaan. Kepemimpinan yang adaptif dan responsif terhadap perubahan membantu PertaLife Insurance untuk tetap kompetitif di pasar asuransi.

Strategi Diversifikasi: Sebagai bagian dari tata kelola yang efektif, Direksi terus memantau dan menyesuaikan strategi perusahaan, seperti diversifikasi produk dan saluran distribusi, untuk memastikan perusahaan dapat terus berkembang meskipun menghadapi tantangan.

6. Penanganan Krisis dan Ketahanan Perusahaan

Manajemen Krisis yang Efektif: PertaLife Insurance menunjukkan ketahanan dalam menghadapi ketidakpastian yang disebabkan oleh kondisi ekonomi yang tidak stabil dan tantangan dari pesaing. Direksi berhasil memimpin perusahaan melalui masa-masa sulit dengan merespons dengan kebijakan yang berfokus pada pengurangan biaya, efisiensi operasional, dan pengelolaan likuiditas yang hati-hati.

Ketahanan terhadap Dampak Pandemi dan Krisis Ekonomi: Meskipun pandemi global dan krisis ekonomi dapat mempengaruhi banyak sektor, Direksi berhasil menjaga

governance. PertaLife Insurance has begun integrating sustainability considerations into investment decisions and operational management. This includes environmentally friendly asset management and participation in social initiatives that support community sustainability.

Sustainability Education and Awareness: Additionally, the Board of Directors evaluates the success of educating employees and customers about the importance of sustainability as part of corporate social responsibility.

4. Enhancing Human Resource (HR) Quality

Employee Development: The Board of Directors considers human resource management an integral part of effective corporate governance. The company has invested in employee training and development to ensure the employees possess the necessary skills to support the company's vision and mission while adapting to the evolving dynamics of the insurance industry.

Employee Involvement in Decision-Making: The Board of Directors also encourages employee participation in key decision-making processes related to company operations. This approach aims to foster a deeper understanding and stronger commitment to achieving the company's objectives.

5. Leadership and Strategic Decision-Making

Decisive and Responsive Leadership: The Board of Directors of PertaLife Insurance assesses that swift and accurate decision-making in response to market changes and global economic conditions is a key factor in the company's success. Adaptive and responsive leadership helps PertaLife Insurance remain competitive in the insurance market.

Diversification Strategy: As part of effective governance, the Board of Directors continuously monitors and adjusts the company's strategy, such as product diversification and distribution channels, to ensure sustained growth despite challenges.

6. Crisis Management and Corporate Resilience

Effective Crisis Management: PertaLife Insurance has demonstrated resilience in navigating uncertainties caused by economic instability and competitive challenges. The Board of Directors successfully guided the company through difficult periods by implementing policies focused on cost reduction, operational efficiency, and prudent liquidity management.

Resilience Against Pandemic and Economic Crises: Despite the impact of the global pandemic and economic downturns across various sectors, the Board of Directors

stabilitas keuangan perusahaan dan memastikan bahwa pelanggan tetap mendapatkan layanan yang mereka butuhkan.

7. Peningkatan Layanan Pelanggan dan Pengalaman Pengguna

Fokus pada Pelayanan Pelanggan: Direksi menilai bahwa salah satu pencapaian penting dalam tata kelola adalah peningkatan pengalaman pelanggan. PertaLife Insurance telah memodernisasi layanan pelanggan dengan mengadopsi teknologi digital untuk mempermudah akses polis, klaim, dan interaksi dengan pelanggan.

Kepuasan Pelanggan: Selain itu, Direksi juga memperhatikan umpan balik pelanggan untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan.

Secara keseluruhan, Direksi PertaLife Insurance merasa bahwa tata kelola perusahaan pada tahun 2024 telah berjalan dengan efektif dan sesuai dengan prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan yang tinggi terhadap regulasi. PertaLife Insurance juga berhasil mempertahankan ketahanan dan keberlanjutan bisnis meskipun menghadapi tantangan eksternal yang signifikan, seperti ketidakpastian ekonomi global dan persaingan yang semakin ketat. Dengan adanya kebijakan dan strategi yang adaptif, perusahaan dipandang mampu mengelola risiko dengan baik dan memberikan nilai yang maksimal bagi pemangku kepentingan.

Pada tahun 2024, PertaLife Insurance melakukan beberapa perubahan dalam struktur organisasi dan kebijakan manajemen risiko untuk menyesuaikan diri dengan dinamika pasar yang berubah dan memastikan keberlanjutan serta efisiensi operasional perusahaan.

1. Perubahan dalam Struktur Organisasi

Penataan Ulang Tim Eksekutif: PertaLife Insurance melakukan penataan ulang dalam struktur manajerial dengan memperkenalkan posisi baru yang fokus pada digitalisasi dan keberlanjutan. Tim yang mengelola inovasi teknologi dan keberlanjutan bisnis diperkuat untuk memastikan bahwa perusahaan dapat bersaing di era transformasi digital dan menghadapi tantangan perubahan iklim.

Peningkatan Unit Digital dan Teknologi: Sebagai bagian dari strategi transformasi digital, PertaLife Insurance mengembangkan unit khusus yang bertanggung jawab atas pengembangan dan integrasi teknologi baru dalam operasional perusahaan, termasuk aplikasi digital untuk kemudahan akses pelanggan dan proses klaim online yang lebih efisien.

Fokus pada Pengembangan Produk dan Layanan: Beberapa perubahan dalam struktur organisasi juga terkait

effectively maintained the company's financial stability while ensuring that customers continued to receive the services they needed.

7. Enhancing Customer Service and User Experience

Focus on Customer Service: The Board of Directors considers customer experience improvement as one of the key achievements in corporate governance. PertaLife Insurance has modernized customer service by adopting digital technology to facilitate policy access, claims processing, and customer interactions.

Customer Satisfaction: Additionally, the Board of Directors pays close attention to customer feedback to continuously enhance the quality of products and services offered.

Overall, the Board of Directors of PertaLife Insurance considers the company's corporate governance in 2024 to have been effective and in accordance with the principles of transparency, accountability, and strong regulatory compliance. PertaLife Insurance has also successfully maintained business resilience and sustainability despite facing significant external challenges, such as global economic uncertainty and increasing competition. With adaptive policies and strategies in place, the company is seen as capable of managing risks effectively and delivering maximum value to stakeholders.

In 2024, PertaLife Insurance implemented several changes to its organizational structure and risk management policies to adapt to shifting market dynamics while ensuring business sustainability and operational efficiency.

1. Organizational Structure Changes

PertaLife Insurance reorganized its managerial structure by introducing new positions focused on digitalization and sustainability. The teams managing technological innovation and business sustainability have been strengthened to ensure the company remains competitive in the digital transformation era and effectively addresses climate change challenges.

Enhancement of Digital and Technology Unit: As part of its digital transformation strategy, PertaLife Insurance has developed a specialized unit responsible for the advancement and integration of new technologies into its operations, including digital applications for improved customer access and more efficient online claims processing.

Focus on Product and Service Development: Several organizational structure changes have also strengthened

dengan penguatan divisi yang fokus pada pengembangan produk dan layanan baru. Hal ini bertujuan untuk lebih responsif terhadap kebutuhan pelanggan dan tren pasar yang cepat berubah, seperti produk asuransi berbasis keberlanjutan dan perlindungan terhadap perubahan iklim.

2. Pembaruan Kebijakan Manajemen Risiko

Peningkatan Kebijakan Pengelolaan Risiko Keuangan: PertaLife Insurance menyesuaikan kebijakan manajemen risiko untuk meningkatkan ketahanan keuangan perusahaan di tengah ketidakpastian ekonomi global. Ini termasuk memperketat pengelolaan risiko likuiditas dan memperbarui kebijakan investasi untuk mengurangi potensi kerugian yang diakibatkan oleh volatilitas pasar.

Implementasi Sistem Manajemen Risiko Berbasis Teknologi: Perusahaan mulai mengintegrasikan sistem manajemen risiko berbasis teknologi yang lebih canggih, termasuk perangkat lunak untuk memantau dan menganalisis risiko secara real-time. Ini memungkinkan pengelolaan risiko yang lebih responsif dan berbasis data yang lebih akurat.

Manajemen Risiko Keberlanjutan: Sebagai bagian dari komitmen terhadap keberlanjutan, PertaLife Insurance juga memperkenalkan kebijakan manajemen risiko yang memperhitungkan dampak sosial dan lingkungan dari operasional perusahaan. Kebijakan ini bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan tidak hanya mengelola risiko finansial, tetapi juga risiko yang berhubungan dengan isu-isu keberlanjutan seperti perubahan iklim, regulasi lingkungan, dan tanggung jawab sosial perusahaan.

Peningkatan Pengelolaan Risiko Operasional: PertaLife Insurance juga berfokus pada risiko operasional dengan memperkenalkan prosedur pengendalian yang lebih ketat dalam hal keamanan data dan perlindungan informasi pelanggan. Dalam era digitalisasi yang semakin pesat, perlindungan terhadap data pribadi dan informasi sensitif menjadi sangat penting.

3. Adaptasi Terhadap Regulasi yang Berkembang

Penyesuaian dengan Peraturan Industri: Perubahan regulasi yang berlaku, baik di tingkat nasional maupun internasional, mempengaruhi kebijakan manajemen risiko. PertaLife Insurance terus memperbarui kebijakan dan proses internalnya agar sesuai dengan peraturan yang terus berkembang, termasuk regulasi yang berfokus pada perlindungan data pribadi (seperti GDPR) dan perlindungan konsumen.

Pemantauan dan Pengelolaan Risiko Kepatuhan: Seiring dengan semakin ketatnya peraturan di industri asuransi, PertaLife Insurance memperkuat divisi kepatuhan yang bertugas untuk memantau dan memastikan bahwa seluruh operasional perusahaan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

divisions dedicated to product and service development. This initiative aims to enhance responsiveness to customer needs and rapidly evolving market trends, including sustainability-focused insurance products and protection against climate change risks.

2. Risk Management Policy Updates

Enhancing Financial Risk Management Policies: PertaLife Insurance has adjusted its risk management policies to strengthen the company's financial resilience amid global economic uncertainty. These updates include tightening liquidity risk management and revising investment policies to mitigate potential losses caused by market volatility.

Implementation of Technology-Based Risk Management System: The company has begun integrating a more advanced technology-based risk management system, including software for real-time risk monitoring and analysis. This enables more responsive risk management with more accurate data-driven decision-making.

Sustainability Risk Management: As part of its commitment to sustainability, PertaLife Insurance has introduced risk management policies that consider the social and environmental impact of its operations. These policies aim to ensure that the company not only manages financial risks but also addresses sustainability-related risks such as climate change, environmental regulations, and corporate social responsibility.

Enhancement of Operational Risk Management: PertaLife Insurance also prioritizes operational risk management by implementing stricter control procedures for data security and customer information protection. In an era of rapid digitalization, safeguarding personal data and sensitive information has become increasingly essential.

3. Adaptation to Evolving Regulations

Alignment with Industry Regulations: Regulatory changes at both national and international levels impact risk management policies. PertaLife Insurance continuously updates its policies and internal processes to comply with evolving regulations, including those focusing on personal data protection (such as GDPR) and consumer protection.

Compliance Risk Monitoring and Management: As regulations in the insurance industry become more stringent, PertaLife Insurance has strengthened its compliance division to monitor and ensure that all company operations align with applicable regulations.

4. Peran Dewan Pengawas dan Komite Manajemen Risiko

Peningkatan Fungsi Dewan Pengawas: Dewan pengawas dan komite manajemen risiko diperkuat untuk lebih aktif dalam melakukan pemantauan dan evaluasi terhadap risiko-risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dewan ini memiliki peran lebih besar dalam memberikan masukan strategis terkait pengelolaan risiko dan ketahanan perusahaan.

Pelatihan dan Pengembangan dalam Manajemen Risiko: PertaLife Insurance juga meningkatkan program pelatihan bagi seluruh karyawan terkait dengan manajemen risiko. Ini bertujuan agar semua pihak di perusahaan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang risiko yang mungkin dihadapi dan bagaimana cara untuk mengelolanya.

Secara keseluruhan, PertaLife Insurance telah melakukan penyesuaian dalam struktur organisasi dan kebijakan manajemen risiko untuk meningkatkan ketahanan perusahaan, menghadapi tantangan di industri asuransi yang dinamis, dan memenuhi standar keberlanjutan yang semakin penting. Perubahan ini bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan dapat tetap kompetitif, meminimalkan potensi risiko, dan beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kondisi pasar dan regulasi.

Untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi keberlanjutan yang ditetapkan oleh OJK, PertaLife Insurance melakukan beberapa langkah dan praktik yang dirancang sesuai dengan peraturan yang berlaku, serta mendukung tujuan keberlanjutan dalam industri asuransi.

Pertama, menetapkan rencana kerja berkelanjutan sesuai visi misi perusahaan. PertaLife Insurance dalam upaya melakukan kepatuhan terhadap regulasi keberlanjutan dimulai dengan menetapkan rencana kerja yang sesuai dengan visi, misi dan nilai-nilai perusahaan sebagai dasar untuk menjalankan proses bisnis yang sesuai dengan prinsip keuangan berkelanjutan. Strategi dalam mewujudkan visi dan misi keberlanjutannya adalah dengan penerapan program-program internal yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan. Upaya ini dilakukan dengan tujuan menjadi perusahaan asuransi jiwa yang turut serta mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan di Indonesia.

Rencana kerja disusun oleh seluruh fungsi di perusahaan yang berporos pada visi misi perusahaan yang kemudian disahkan oleh Pemegang Saham dengan mekanisme Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan, dan kemudian diawasi oleh Dewan Komisaris beserta Komite-Komite pengawas di bawahnya. Rencana kerja perusahaan yang disusun akan diintegrasikan dengan proses manajemen risiko yang baik sehingga atas setiap kemungkinan kegagalan dan hambatan-hambatannya dapat segera diantisipasi oleh manajemen.

4. Role of the Supervisory Board and Risk Management Committee

Enhancing the Function of the Supervisory Board: The Supervisory Board and Risk Management Committee have been strengthened to take a more active role in monitoring and evaluating the risks faced by the company. This board now plays a greater role in providing strategic input regarding risk management and corporate resilience.

Training and Development in Risk Management: PertaLife Insurance has also enhanced its training programs for all employees on risk management. This initiative aims to ensure that all personnel within the company gain a better understanding of potential risks and how to manage them effectively.

Overall, PertaLife Insurance has made adjustments to its organizational structure and risk management policies to strengthen corporate resilience, address challenges in the dynamic insurance industry, and meet increasingly important sustainability standards. These changes are designed to ensure that the company remains competitive, minimizes potential risks, and adapts quickly to shifting market conditions and regulations.

To ensure compliance with sustainability regulations established by the Financial Services Authority (OJK), PertaLife Insurance implements several measures and practices designed by applicable regulations while supporting sustainability objectives within the insurance industry.

First, a sustainable work plan that is aligned with the corporate vision and mission should be established. As part of its commitment to regulatory compliance in sustainability, PertaLife Insurance begins by formulating a work plan that aligns with its vision, mission, and core values, serving as the foundation for conducting business under sustainable financial principles. The strategy to realize its sustainability vision and mission is implemented through internal programs that adhere to sustainability principles. This effort aims to position PertaLife Insurance as a life insurance company that actively contributes to achieving sustainable development goals in Indonesia.

The work plan is prepared by all corporate functions, centered around the company's vision and mission, and subsequently ratified by the Shareholders through the Annual General Meeting of Shareholders. It is then overseen by the Board of Commissioners and its supervisory committees. The corporate work plan is integrated with effective risk management processes to ensure that management promptly anticipates potential failures and obstacles.

Kedua, menyusun kebijakan keberlanjutan internal. PertaLife Insurance mengembangkan kebijakan keberlanjutan internal yang sejalan dengan peraturan yang ditetapkan oleh OJK dan regulasi terkait lainnya. Kebijakan ini mencakup integrasi prinsip lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) dalam setiap aspek operasional perusahaan.

Beberapa elemen utama yang diatur dalam kebijakan tersebut meliputi:

- Pengelolaan risiko ESG dalam investasi dan portofolio asuransi.
- Kebijakan pengelolaan sumber daya yang ramah lingkungan (misalnya, pengurangan jejak karbon dan pengelolaan energi).
- Kepatuhan terhadap standar tata kelola perusahaan yang baik (*Good Corporate Governance/GCG*).

Kebijakan ini tidak hanya berfokus pada kepatuhan terhadap regulasi, tetapi juga mencerminkan komitmen PertaLife Insurance terhadap tujuan keberlanjutan yang lebih luas.

1. Pembentukan Tim Kepatuhan
   PertaLife Insurance membentuk tim kepatuhan atau divisi khusus yang bertanggung jawab untuk memantau dan memastikan bahwa seluruh kegiatan perusahaan mematuhi POJK serta regulasi keberlanjutan lainnya. Tim ini melakukan tugas-tugas berikut:
   - Memantau perubahan regulasi yang berkaitan dengan keberlanjutan dan memastikan perusahaan menyesuaikan kebijakan dan operasional sesuai dengan peraturan terbaru.
   - Melakukan analisa gap assessment secara rutin untuk menilai sejauh mana perusahaan mematuhi regulasi keberlanjutan yang ada.
   - Menyusun laporan tahunan atau laporan keberlanjutan yang mencakup pencapaian perusahaan dalam hal keberlanjutan dan kepatuhan terhadap peraturan.
   - Melakukan pemantaun terhadap tingkat kepatuhan perusahaan.
   - Melakukan pemantauan terhapap penyelesaian laporan-laporan perusahaan kepada regulator
   - Menetapkan kebijakan-kebijakan kepatuhan yang mendukung implementasi tata kelola perusahaan yang baik.
   - Melakukan update dan pemuktahiran terhadap pedoman dan SOP kerja yang berlaku di perusahaan

2. Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas Karyawan
   Untuk memastikan seluruh karyawan memahami dan mematuhi regulasi terkait keberlanjutan, PertaLife Insurance menyelenggarakan pelatihan dan program edukasi internal. Pelatihan ini berfokus pada:

Second, formulating internal sustainability policies. PertaLife Insurance develops internal sustainability policies that align with the Financial Services Authority (OJK) regulations and other relevant regulatory frameworks. These policies incorporate environmental, social, and governance (ESG) principles into all aspects of the company's operations.

Key Elements Regulated in These Policies Include:

- ESG risk management in insurance investment and portfolio management.
- Environmentally friendly resource management policies (e.g., carbon footprint reduction and energy management)
- Compliance with Good Corporate Governance (GCG) standards.

These policies focus on regulatory compliance and reflect PertaLife Insurance's commitment to broader sustainability objectives.

1. Establishment of a Compliance Team
PertaLife Insurance has established a compliance team or dedicated division responsible for monitoring and ensuring all company activities comply with POJK regulations and other sustainability-related regulatory requirements. This team performs the following tasks:

- Monitoring regulatory changes related to sustainability and ensuring that the Company adjusts its policies and operations under the latest regulations.
- Conducting regular gap assessments to evaluate the extent to which the Company complies with existing sustainability regulations.
- Preparing annual or sustainability reports outlining the company's achievements in sustainability and regulatory compliance.
- Monitoring the level of corporate compliance.
- Overseeing the completion of company reports submitted to regulators.
- Establishing compliance policies that support the implementation of good corporate governance practices.
- Performing updates and enhancements to the work guidelines and standard operating procedures (SOPs) within the company.

2. Employee Training and Capacity Building
To ensure that all employees understand and comply with sustainability-related regulations, PertaLife Insurance organizes internal training and education programs. These training sessions focus on:

- Penyuluhan mengenai regulasi OJK yang berkaitan dengan keberlanjutan, seperti POJK tentang penerapan keuangan berkelanjutan.
- Pemahaman tentang pengelolaan risiko ESG dan dampaknya terhadap operasional perusahaan.
- Teknik pengelolaan portofolio investasi yang sesuai dengan prinsip keberlanjutan, serta pemahaman tentang produk asuransi ramah lingkungan dan inklusif.
- Program pelatihan ini membantu karyawan di semua tingkat untuk lebih sadar akan pentingnya keberlanjutan dan bagaimana mereka dapat berkontribusi dalam menjaga kepatuhan terhadap regulasi OJK.

- Awareness-building on OJK regulations related to sustainability, such as POJK on sustainable finance implementation.
- Understanding ESG risk management and its impact on the company's operations.
- Techniques for managing investment portfolios in accordance with sustainability principles, as well as understanding environmentally friendly and inclusive insurance products.
- These training programs help employees at all levels become more aware of the importance of sustainability and how they can contribute to maintaining compliance with OJK regulations.

3. Penyusunan dan Pelaporan Laporan Keberlanjutan
Sebagai bagian dari kepatuhan terhadap POJK, PertaLife Insurance menyusun laporan keberlanjutan yang mendetail setiap tahunnya. Laporan ini mencakup informasi tentang:
   - Langkah-langkah yang telah diambil perusahaan untuk mengelola dampak lingkungan, sosial, dan tata kelola.
   - Pengelolaan portofolio investasi berkelanjutan yang sesuai dengan regulasi OJK, termasuk produk ramah lingkungan atau yang mendukung proyek-proyek berkelanjutan.
   - Penilaian terhadap kinerja perusahaan dalam hal pengelolaan risiko ESG dan dampak sosial serta lingkungan dari produk asuransi yang ditawarkan.
   - Laporan keberlanjutan ini biasanya dipublikasikan secara terbuka dan diaudit oleh pihak ketiga untuk memastikan transparansi dan akurasi dalam pelaporan.

3. Preparation and Reporting of Sustainability Reports
As part of compliance with POJK regulations, PertaLife Insurance prepares a detailed sustainability report annually. This report includes information on:
   - Measures taken by the company to manage environmental, social, and governance impacts.
   - Management of a sustainable investment portfolio in accordance with OJK regulations, including environmentally friendly products or investments supporting sustainable projects.
   - Assessment of the company's performance in ESG risk management and the social and environmental impact of the insurance products offered.
   - The sustainability report is typically published openly and audited by third parties to ensure transparency and accuracy in reporting.

4. Pengelolaan Risiko ESG dalam Investasi dan Operasional
PertaLife Insurance memastikan bahwa semua keputusan investasi yang dilakukan oleh perusahaan mempertimbangkan faktor ESG yang relevan, sesuai dengan peraturan OJK yang mengatur tentang pengelolaan investasi berkelanjutan. Ini mencakup:
   - Penilaian terhadap risiko lingkungan, sosial, dan tata kelola dalam portofolio investasi perusahaan.
   - Pengalokasian dana pada instrumen investasi yang mendukung proyek-proyek yang ramah lingkungan, seperti Green Bonds atau investasi yang mendukung energi terbarukan dan infrastruktur hijau.
   - Menyusun kebijakan yang mengharuskan pemilihan investasi yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan, mengurangi risiko lingkungan, serta mendukung pembangunan sosial yang lebih inklusif.

4. ESG Risk Management in Investment and Operations
PertaLife Insurance ensures that all investment decisions the company makes consider relevant ESG factors in accordance with OJK regulations governing sustainable investment management, including:
   - Assessment of environmental, social, and governance risks within the company's investment portfolio.
   - Allocation of funds to investment instruments that support environmentally friendly projects, such as Green Bonds or investments in renewable energy and green infrastructure.
   - Formulating policies requiring investment selection aligned with sustainability principles, reducing environmental risks, and promoting more inclusive social development.

Dalam hal operasional, perusahaan juga fokus pada

In terms of operations, the company also focuses on

pengelolaan sumber daya yang efisien (seperti penggunaan energi dan pengurangan emisi karbon), serta pengelolaan risiko terkait perubahan iklim.

5. Audit dan Pemantauan Secara Berkala
   PertaLife Insurance melakukan audit internal secara berkala untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi OJK yang terkait dengan keberlanjutan. Audit ini dilakukan untuk:
   - Mengevaluasi apakah kebijakan keberlanjutan yang diterapkan telah efektif dalam memenuhi ketentuan regulasi OJK.
   - Memeriksa apakah perusahaan mematuhi peraturan yang berkaitan dengan laporan keberlanjutan, serta apakah perusahaan sudah melakukan investasi yang sesuai dengan prinsip keberlanjutan.
   - Mengidentifikasi potensi risiko terkait dengan keberlanjutan dan menyarankan perbaikan jika diperlukan.

Selain audit internal, PertaLife Insurance juga dapat melibatkan auditor eksternal untuk melakukan audit keberlanjutan dan memberikan penilaian independen tentang kepatuhan perusahaan terhadap regulasi dan standar yang berlaku.

6. Kolaborasi dengan Regulator dan Pihak Ketiga
   PertaLife Insurance berkolaborasi dengan regulator seperti OJK dan lembaga lain yang terkait dengan keberlanjutan untuk memastikan bahwa kebijakan dan praktik mereka selaras dengan standar yang ditetapkan. Selain itu, perusahaan juga bekerja sama dengan lembaga-lembaga independen untuk mendapatkan panduan dan umpan balik mengenai penerapan keberlanjutan yang lebih baik.

7. Sistem Pelaporan dan Komunikasi yang Transparan
   PertaLife Insurance mengimplementasikan sistem pelaporan yang transparan untuk memastikan bahwa kepatuhan terhadap regulasi keberlanjutan dapat dipantau oleh regulator dan masyarakat. Dengan adanya sistem pelaporan yang jelas dan terbuka, perusahaan dapat menunjukkan komitmennya terhadap keberlanjutan dan memastikan bahwa mereka memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh OJK serta lembaga pengawas lainnya.

PertaLife Insurance memastikan kepatuhan terhadap regulasi keberlanjutan yang ditetapkan oleh OJK dengan melibatkan berbagai inisiatif seperti penyusunan kebijakan internal, pembentukan tim kepatuhan, pelatihan bagi karyawan, penyusunan laporan keberlanjutan, pengelolaan investasi yang berkelanjutan, serta audit internal dan eksternal secara berkala. Dengan cara ini, perusahaan dapat memastikan bahwa operasional mereka tetap sejalan dengan regulasi yang berlaku dan mendukung tujuan keberlanjutan jangka panjang.

efficient resource management (such as energy usage and carbon emission reduction) and risk management related to climate change.

5. Periodic Audits and Monitoring
PertaLife Insurance conducts regular internal audits to ensure compliance with OJK regulations related to sustainability. These audits are performed to:

- Evaluating whether the implemented sustainability policies have effectively met OJK regulatory requirements.
- Assessing the company's compliance with regulations concerning sustainability reporting and whether its investments align with sustainability principles.
- Identifying potential sustainability-related risks and recommend improvements if necessary.

In addition to internal audits, PertaLife Insurance may also engage external auditors to conduct sustainability audits and provide independent assessments of the company's compliance with applicable regulations and standards.

6. Collaboration with Regulators and Third Parties
PertaLife Insurance collaborates with regulators such as the Financial Services Authority (OJK) and other sustainability-related institutions to ensure its policies and practices align with established standards. Additionally, the company works with independent organizations to obtain guidance and feedback on improving sustainability implementation.

7. Transparent Reporting and Communication System
PertaLife Insurance implements a transparent reporting system to ensure that regulators and the public monitor compliance with sustainability regulations. Through a clear and open reporting mechanism, the company demonstrates its commitment to sustainability and ensures adherence to the requirements set by OJK and other supervisory authorities.

PertaLife Insurance ensures compliance with sustainability regulations established by OJK through various initiatives, including formulating internal policies, establishing a compliance team, employee training programs, sustainability report preparation, sustainable investment management, and periodic internal and external audits. These efforts allow the company to maintain operations in alignment with applicable regulations while supporting long-term sustainability objectives.

PertaLife Insurance, seperti banyak perusahaan lainnya, juga menghadapi tantangan dalam memenuhi regulasi keberlanjutan yang ditetapkan oleh OJK dan lembaga terkait. Beberapa tantangan yang muncul dalam mematuhi regulasi keberlanjutan serta solusi yang ditempuh PertaLIfe Insurance untuk menghadapi tantangan tersebut sebagai berikut.

Pertama, kesulitan dalam mengintegrasikan esg ke dalam proses investasi. Salah satu tantangan utama adalah mengintegrasikan faktor-faktor lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG) ke dalam keputusan investasi yang ada. Pengelolaan portofolio yang berkelanjutan memerlukan pemahaman mendalam tentang risiko ESG dan evaluasi yang lebih kompleks terhadap potensi investasi, yang terkadang memerlukan alat analitik khusus atau data yang sulit diperoleh.

Solusi yang diambil PertaLife Insurance adalah :

- Mengadopsi Teknologi dan Alat Analitik ESG: Menggunakan platform atau perangkat lunak yang dapat membantu dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko ESG dalam investasi, serta melakukan pemantauan yang lebih terperinci terhadap kinerja lingkungan dan sosial portofolio mereka.
- Melibatkan Konsultan atau Ahli ESG: Mempekerjakan atau bekerja sama dengan konsultan yang memiliki keahlian dalam analisis ESG dan investasi berkelanjutan untuk membantu perusahaan lebih memahami dan mengintegrasikan faktor-faktor tersebut dalam strategi investasi mereka.

Kedua, penyusunan laporan keberlanjutan yang komprehensif. Menyusun laporan keberlanjutan yang komprehensif dan sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh OJK dan lembaga pengawas lainnya bisa menjadi tantangan, terutama dalam hal pengumpulan data yang tepat, akurat, dan terperinci tentang dampak sosial dan lingkungan perusahaan.

Untuk mengatasi tantangan ini, PertaLife Insurance melakukan :

- Meningkatkan Sistem Pengumpulan Data: Meningkatkan infrastruktur untuk pengumpulan data yang lebih terorganisir dan dapat diakses terkait dampak sosial, lingkungan, dan tata kelola perusahaan. Ini termasuk melibatkan berbagai departemen dalam perusahaan untuk mengidentifikasi dan melaporkan data yang relevan.
- Menggunakan Standar Pelaporan Internasional: Mengadopsi standar pelaporan internasional yang diakui, seperti Global Reporting Initiative (GRI) atau Sustainability Accounting Standards Board (SASB), untuk menyusun laporan yang tidak hanya sesuai dengan peraturan OJK, tetapi juga memiliki kredibilitas internasional.

Like many other companies, PertaLife Insurance also faces challenges in meeting sustainability regulations set by OJK and related institutions. Below are some of the challenges in complying with sustainability regulations and the solutions implemented by PertaLife Insurance to address these challenges.

First, challenges in integrating ESG into investment processes. One of the main challenges is integrating environmental, social, and governance (ESG) factors into existing investment decisions. Sustainable portfolio management requires a deep understanding of ESG risks and a more complex evaluation of investment potential, sometimes necessitating specialized analytical tools or difficult-to-obtain data.

Solutions Implemented by PertaLife Insurance:

- Adopting ESG Technology and Analytical Tools: Utilizing platforms or software that assist in identifying and assessing ESG risks in investments while providing more detailed monitoring of environmental and social portfolio performance.
- Engaging ESG Consultants or Experts: Hiring or collaborating with consultants specialized in ESG analysis and sustainable investments to help the company better understand and integrate these factors into its investment strategy.

Second, preparation of a comprehensive sustainability report. Preparing a comprehensive sustainability report that meets the standards set by OJK and other supervisory bodies can be challenging, particularly in collecting precise, accurate, and detailed data on the company's social and environmental impact.

To address this challenge, PertaLife Insurance implements the following measures:

- Enhancing Data Collection Systems: Improving infrastructure to enable more organized and accessible data collection related to the company's social, environmental, and governance impact. It includes engaging various departments within the company to identify and report relevant data.
- Using International Reporting Standards: Adopting internationally recognized reporting standards such as the Global Reporting Initiative (GRI) or the Sustainability Accounting Standards Board (SASB) to prepare reports that not only comply with OJK regulations but also maintain international credibility.

Ketiga, adaptasi terhadap perubahan regulasi. Regulasi keberlanjutan dapat berubah seiring waktu, dan perusahaan asuransi perlu selalu menyesuaikan kebijakan mereka agar tetap sesuai dengan perubahan tersebut. Perubahan dalam regulasi OJK atau kebijakan nasional mengenai keberlanjutan dapat menciptakan ketidakpastian bagi perusahaan yang perlu menyesuaikan operasional dan kebijakan mereka dengan cepat.

PertaLife Insurance mengatasi tantangan ini dengan:
- Memiliki Tim Kepatuhan yang Responsif: Tim kepatuhan yang secara aktif mengikuti perkembangan regulasi baru dan memiliki kemampuan untuk segera menyesuaikan kebijakan dan prosedur internal agar sesuai dengan perubahan regulasi.
- Berkoordinasi dengan Regulator dan Stakeholder: Melakukan dialog proaktif dengan OJK dan lembaga pengatur lainnya untuk memahami perubahan peraturan dengan lebih jelas, serta mendapatkan panduan dalam implementasi yang tepat.

Keempat, pengelolaan risiko lingkungan dan sosial. Mengelola risiko lingkungan dan sosial yang timbul akibat operasional dan portofolio investasi perusahaan bisa menjadi tantangan yang kompleks. Misalnya, perusahaan mungkin menghadapi risiko reputasi atau finansial jika mereka tidak memitigasi dampak negatif yang terkait dengan perubahan iklim atau masalah sosial.

Untuk mengatasi tantangan ini, PertaLife Insurance :
- Menerapkan Kebijakan Risiko ESG yang Kuat: Mengembangkan kebijakan dan prosedur internal yang dapat secara efektif menilai dan mengelola risiko ESG dalam portofolio mereka. Ini termasuk identifikasi dan mitigasi risiko perubahan iklim, serta pengelolaan dampak sosial dari produk yang ditawarkan.
- Melakukan Due Diligence ESG dalam Investasi: Melakukan evaluasi mendalam terhadap proyek atau perusahaan yang diinvestasikan untuk memastikan bahwa mereka mematuhi standar keberlanjutan dan tidak membawa dampak negatif terhadap masyarakat atau lingkungan.

Kelima, pengembangan produk asuransi berkelanjutan. Mengembangkan produk asuransi yang sejalan dengan prinsip keberlanjutan dan mendukung tujuan sosial atau lingkungan bisa menjadi tantangan karena memerlukan penelitian, inovasi, dan pemahaman tentang kebutuhan pasar yang terus berubah.

Solusi yang diambil PertaLife Insurance dalam menghadapi tantangan tersebut:
- Melibatkan Stakeholder dalam Pengembangan Produk: Melakukan riset pasar yang melibatkan pelanggan, masyarakat, dan pakar keberlanjutan untuk memahami kebutuhan mereka dan menciptakan produk asuransi yang relevan dengan prinsip keberlanjutan.

Third, adaptation to regulatory changes. Sustainability regulations may evolve, requiring insurance companies to continuously adjust their policies to remain compliant. Changes in OJK regulations or national sustainability policies can create uncertainty for companies that must swiftly align their operations and policies with new requirements.

PertaLife Insurance addresses this challenge by:
- Maintaining a Responsive Compliance Team: A compliance team that actively monitors regulatory developments and can promptly adjust internal policies and procedures to align with regulatory changes.
- Coordinating with Regulators and Stakeholders: Engaging in proactive dialogue with OJK and other regulatory bodies to better understand regulatory changes and obtain guidance for proper implementation.

Fourth, environmental and social risk management. Managing environmental and social risks from corporate operations and investment portfolios can be a complex challenge. For instance, a company may face reputational or financial risks if it fails to mitigate negative impacts associated with climate change or social issues.

To overcome these challenges, PertaLife Insurance :
- Implementing Robust ESG Risk Policies: Developing internal policies and procedures that effectively assess and manage ESG risks within the company's portfolio. This includes identifying and mitigating climate change risks and managing the social impact of the products offered..
- Conducting ESG Due Diligence in Investments: Performing in-depth evaluations of projects or companies in which investments are made to ensure they comply with sustainability standards and do not pose negative impacts on society or the environment.

Fifth, the development of sustainable insurance products. Developing insurance products that align with sustainability principles and support social or environmental objectives can be challenging, as it requires research, innovation, and an understanding of evolving market demands.

Solutions Implemented by PertaLife Insurance:
- Engaging Stakeholders in Product Development: Conducting market research involving customers, communities, and sustainability experts to understand their needs and create insurance products relevant to sustainability principles.

- Berfokus pada Asuransi yang Mendukung Keberlanjutan: Mengembangkan produk asuransi yang mendukung inisiatif keberlanjutan, seperti asuransi untuk proyek energi terbarukan atau untuk sektor yang ramah lingkungan. Produk asuransi ini dapat mendukung pelanggan yang ingin berinvestasi pada gaya hidup yang lebih berkelanjutan.

Keenam, peningkatan kesadaran dan pendidikan internal. Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya keberlanjutan di seluruh organisasi dan di antara karyawan bisa menjadi tantangan, terutama jika perusahaan tidak memiliki budaya yang terintegrasi dengan prinsip-prinsip keberlanjutan.

PertaLife Insurance mengatasi tantangan ini dengan:
- Menyelenggarakan Program Pendidikan dan Pelatihan: Mengadakan pelatihan internal secara berkala yang fokus pada pemahaman keberlanjutan, serta peran karyawan dalam menerapkan prinsip ESG di tempat kerja.
- Membangun Budaya Keberlanjutan: Mendorong setiap departemen untuk berkontribusi pada pencapaian tujuan keberlanjutan perusahaan dan menjadikan keberlanjutan sebagai bagian dari budaya kerja sehari-hari.

E. Kinerja Keberlanjutan (Sustainability)

PertaLife Insurance menerapkan berbagai langkah strategis guna memastikan keberlanjutan bisnis di tengah perubahan regulasi, persaingan industri, serta dinamika ekonomi. Fokus utama perusahaan adalah memperkuat fondasi keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengoptimalkan layanan dan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Untuk memperkuat aspek keuangan, perusahaan memastikan bahwa manajemen risiko berjalan secara disiplin, dengan menjaga likuiditas yang sehat serta memastikan Rasio Kecukupan Modal (Risk-Based Capital/RBC) tetap berada di atas batas minimum yang ditetapkan regulator. Perusahaan juga menyesuaikan strategi investasi dengan pendekatan yang lebih berhati-hati, guna mengurangi dampak volatilitas pasar terhadap kinerja keuangan jangka panjang.

Dari sisi efisiensi operasional, PertaLife Insurance mengoptimalkan proses bisnis dengan digitalisasi layanan, seperti peningkatan kapabilitas Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) dan pengembangan aplikasi P-Life guna memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengakses layanan serta melakukan transaksi. Langkah ini tidak hanya meningkatkan efisiensi internal tetapi juga meningkatkan pengalaman nasabah.

- Focusing on Insurance That Supports Sustainability: Developing insurance products that promote sustainability initiatives, such as coverage for renewable energy projects or environmentally friendly sectors. These products can assist customers looking to invest in a more sustainable lifestyle.

Sixth, Raising Awareness and Internal Education. Increasing awareness of the importance of sustainability across the organization and among employees can be challenging, especially if the company lacks a culture that integrates sustainability principles.

PertaLife Insurance addresses this challenge by:
- Organizing Education and Training Programs: Conducting regular internal training sessions focused on understanding sustainability and employees' roles in applying ESG principles in the workplace..
- Building a Sustainability Culture: Encouraging each department to contribute to achieving the company's sustainability goals and embedding sustainability as a fundamental part of daily work culture.

E. Sustainability Performance

PertaLife Insurance implements various strategic measures to ensure business sustainability amidst regulatory changes, industry competition, and economic dynamics. The company's primary focus is strengthening financial foundations, enhancing operational efficiency, and optimizing services and products to meet market needs.

The company ensures disciplined risk management by maintaining healthy liquidity and keeping the Risk-Based Capital (RBC) ratio above the minimum regulatory threshold to reinforce financial aspects. The company also adjusts its investment strategy with a more prudent approach to mitigate the impact of market volatility on long-term financial performance.

Regarding operational efficiency, PertaLife Insurance optimizes business processes through service digitalization, including enhancing the Integrated Policy Administration System (Core System) capabilities and developing the P-Life application. These initiatives provide greater convenience for customers in accessing services and conducting transactions. This approach not only improves internal efficiency but also enhances the customer experience.

Perusahaan juga terus melakukan evaluasi terhadap portofolio produk guna memastikan bahwa produk yang ditawarkan tetap relevan dengan kebutuhan nasabah dan selaras dengan regulasi terbaru. Beberapa penyesuaian dilakukan, termasuk penyesuaian manfaat dan skema pada produk asuransi kesehatan serta anuitas, guna mengakomodasi perubahan kebijakan yang berlaku.

Selain itu, perusahaan juga meningkatkan efektivitas pemasaran dan distribusi dengan lebih fokus pada jalur Corporate dan Captive, guna memperkuat penetrasi di segmen yang sudah terbangun serta mengoptimalkan potensi bisnis yang ada.

Dengan pendekatan ini, PertaLife Insurance memastikan bahwa strategi bisnis yang diterapkan tidak hanya berorientasi pada pertumbuhan jangka pendek, tetapi juga mampu menjaga keberlanjutan bisnis secara jangka panjang di tengah perubahan industri yang dinamis.

PertaLife Insurance telah mengimplementasikan berbagai langkah strategis untuk meningkatkan keberlanjutan bisnisnya, yang mencakup aspek sosial, lingkungan, dan ekonomi.

Beberapa langkah utama yang diambil perusahaan untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis:

1. **Pengembangan Produk Asuransi yang memberikan premi sehat dan berkualitas serta berkelanjutan**. PertaLife Insurance mengembangkan produk asuransi yang memperhatikan prinsip keberlanjutan, seperti produk asuransi yang mendukung penerapan IFRS 17 dan regulasi yang baru seperti GTL, PA, kesehatan, dan asuransi jangka panjang seperti whole life.

2. **Pengelolaan Investasi yang Berkelanjutan**. PertaLife Insurance mengadopsi kebijakan investasi yang memperhatikan prinsip-prinsip keberlanjutan. Ini mencakup investasi dalam perusahaan yang memiliki kebijakan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang kuat, serta menghindari investasi dalam sektor-sektor yang merusak lingkungan atau yang terlibat dalam praktik-praktik yang tidak etis. Contohnya, investasi dalam proyek-proyek energi terbarukan atau perusahaan yang memiliki komitmen terhadap pengurangan jejak karbon dan keberlanjutan lingkungan.

3. **Menerapkan Praktik Bisnis yang Ramah Lingkungan**. Sebagai bagian dari tanggung jawab sosialnya, PertaLife Insurance menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan di seluruh operasionalnya. Ini termasuk pengelolaan limbah yang lebih baik,

The company continuously evaluates its product portfolio to ensure that the insurance products offered remain relevant to customer needs and comply with the latest regulations. Several adjustments have been made, including modifications to benefits and schemes in health insurance and annuity products, to accommodate regulatory changes.

Additionally, PertaLife Insurance strengthens marketing and distribution effectiveness by focusing more on Corporate and Captive channels, reinforcing penetration in established segments, and optimizing existing business potential.

With this approach, PertaLife Insurance ensures that its business strategy is not only oriented toward short-term growth but also capable of maintaining long-term business sustainability amid dynamic industry changes.

PertaLife Insurance has implemented various strategic measures to enhance its business sustainability, encompassing social, environmental, and economic aspects.

Key initiatives implemented by the company to enhance business sustainability:

1. **Development of Insurance Products that offer healthy, high-quality, and sustainable premiums.** PertaLife Insurance develops insurance products that ensure healthy, high-quality, and sustainable premiums. These products adhere to sustainability principles, including those supporting the implementation of IFRS 17 and new regulations such as Group Term Life (GTL), Personal Accident (PA), health insurance, and long-term insurance such as whole life insurance.

2. **Sustainable Investment Management.** PertaLife Insurance adopts an investment policy that integrates sustainability principles. It includes investing in companies with strong corporate social responsibility (CSR) policies and avoiding investments in sectors that harm the environment or engage in unethical practices. Examples include investments in renewable energy projects or companies committed to reducing their carbon footprint and promoting environmental sustainability.

3. **Implementing Environmentally Friendly Business Practices.** As part of its social responsibility, PertaLife Insurance implements environmentally friendly business practices across all its operations. These include improved waste management, using

penggunaan energi terbarukan, dan pengurangan konsumsi energi di kantor dan fasilitas lainnya. Contohnya, penggunaan teknologi hemat energi, pengurangan penggunaan kertas dengan mengoptimalkan sistem digital, serta daur ulang limbah yang dihasilkan oleh operasional perusahaan.

4. **Pemberdayaan Masyarakat dan Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan.** PertaLife Insurance mengimplementasikan berbagai program CSR yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat, pendidikan, dan kesehatan. Program-program ini dirancang untuk memberikan dampak sosial positif, yang mendukung keberlanjutan dalam jangka panjang. Contohnya, ertaLife Insurance meluncurkan program pendidikan karakter bagi anak-anak dan program kesehatan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah-daerah yang membutuhkan.

5. **Peningkatan Kesadaran Keberlanjutan di Kalangan Karyawan dan Pemangku Kepentingan.** PertaLife Insurance berkomitmen untuk meningkatkan kesadaran dan keterlibatan karyawan dalam inisiatif keberlanjutan. Perusahaan sering mengadakan pelatihan dan kampanye internal untuk mendidik karyawan tentang pentingnya keberlanjutan dan bagaimana mereka dapat berkontribusi dalam mencapainya. Contoh: Program pelatihan keberlanjutan bagi karyawan dan penyusunan kebijakan internal yang mendukung keberlanjutan dalam operasional sehari-hari.

6. **Inovasi Teknologi untuk Mendukung Keberlanjutan.** PertaLife Insurance berinvestasi dalam teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi dampak lingkungan, dan memberikan solusi yang lebih berkelanjutan bagi pelanggan. Teknologi ini dapat digunakan untuk menyediakan layanan yang lebih efisien, mengurangi penggunaan kertas, serta memungkinkan pelanggan untuk mengakses layanan melalui platform digital. Contoh: Pengembangan aplikasi mobile atau platform digital yang memungkinkan pelanggan untuk mengelola polis mereka secara online, mengurangi ketergantungan pada dokumen fisik, serta meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan.

7. **Mendorong Pengurangan Jejak Karbon.** PertaLife Insurance terus berupaya untuk mengurangi jejak karbonnya dengan berbagai kebijakan dan inisiatif, termasuk pengelolaan energi yang lebih efisien, penggunaan transportasi ramah lingkungan, dan pengurangan emisi karbon di seluruh operasi perusahaan. Contoh: Penyediaan fasilitas kerja yang lebih ramah lingkungan, seperti penggunaan kendaraan listrik untuk operasional perusahaan atau

renewable energy, and reducing energy consumption in offices and other facilities. Examples include using energy-efficient technology, minimizing paper usage by optimizing digital systems, and recycling waste generated by corporate operations.

4. **Community Empowerment and Corporate Social Responsibility Programs.** PertaLife Insurance implements various CSR programs focused on community empowerment, education, and healthcare. These programs are designed to create positive social impacts that support long-term sustainability. For example, PertaLife Insurance launch Character education program for children and healthcare programs to improve the well-being of needy communities.

5. **Increasing Sustainability Awareness Among Employees and Stakeholders.** PertaLife Insurance is committed to enhancing employee awareness and engagement in sustainability initiatives. The company frequently organizes internal training sessions and campaigns to educate employees on the importance of sustainability and how they can contribute to achieving it. Examples include employee sustainability training programs and the development of internal policies that support sustainability in daily operations.

6. **Technological Innovation to Support Sustainability.** PertaLife Insurance invests in technology to enhance operational efficiency, reduce environmental impact, and provide more sustainable solutions for customers. These technologies improve service efficiency, minimize paper usage, and enable customers to access services through digital platforms. Examples include the development of mobile applications or digital platforms that allow customers to manage their policies online, reducing reliance on physical documents while enhancing convenience.

7. **Promoting Carbon Footprint Reduction.** PertaLife Insurance continues its efforts to reduce its carbon footprint through various policies and initiatives, including more efficient energy management, environmentally friendly transportation, and reducing carbon emissions across corporate operations. Examples include providing more eco-friendly workplace facilities, such as using electric vehicles for corporate operations or facilitating remote work

memfasilitasi karyawan dengan fasilitas kerja jarak jauh untuk mengurangi perjalanan.

8. **Pengembangan Kemitraan Strategis untuk Keberlanjutan.** PertaLife Insurance bekerja sama dengan berbagai pihak untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis, termasuk bermitra dengan organisasi non-profit, lembaga pendidikan, dan perusahaan lain yang memiliki komitmen terhadap keberlanjutan. Kemitraan ini memungkinkan perusahaan untuk berbagi pengetahuan, sumber daya, dan menciptakan inisiatif keberlanjutan yang lebih luas. Contoh: Kerja sama dengan lembaga atau organisasi yang mempromosikan inisiatif keberlanjutan atau pengelolaan risiko yang lebih baik di industri asuransi.

9. **Transparansi dalam Pelaporan Keberlanjutan.** PertaLife Insurance berkomitmen untuk memberikan laporan yang transparan mengenai dampak sosial, ekonomi, dan lingkungan dari aktivitas perusahaan. Laporan keberlanjutan ini bertujuan untuk memberikan informasi yang jelas kepada pemangku kepentingan mengenai upaya yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan keberlanjutan. Contoh: Penerbitan laporan tahunan yang mencakup informasi terkait dengan kinerja keberlanjutan perusahaan, termasuk inisiatif lingkungan, program CSR, serta pencapaian yang telah diperoleh dalam hal pengurangan emisi atau efisiensi energi.

10. **Peningkatan Layanan untuk Segmen Pasar yang Peduli Keberlanjutan.** PertaLife Insurance juga berfokus untuk menarik segmen pasar yang peduli dengan keberlanjutan. Perusahaan menawarkan produk asuransi yang sesuai dengan nilai-nilai keberlanjutan, sehingga dapat memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin mengutamakan tanggung jawab sosial dan lingkungan dalam keputusan mereka. Contoh: PertaLife Insurance dapat memperkenalkan produk asuransi yang memberikan manfaat atau penghargaan bagi nasabah yang berinvestasi dalam proyek-proyek yang mendukung keberlanjutan.

Langkah-langkah ini menunjukkan bahwa PertaLife Insurance memiliki komitmen kuat untuk memastikan keberlanjutan bisnisnya, tidak hanya dari sisi profitabilitas, tetapi juga dari sisi dampak sosial dan lingkungan. Dengan memprioritaskan keberlanjutan dalam berbagai aspek operasional dan produk yang ditawarkan, PertaLife Insurance tidak hanya berkontribusi pada pengembangan industri asuransi yang lebih bertanggung jawab, tetapi juga mendukung tujuan keberlanjutan yang lebih luas.

PertaLife Insurance menempatkan keberlanjutan sebagai pilar strategis dalam roadmap bisnis dan

options for employees to reduce commuting.

8. **Development of Strategic Partnerships for Sustainability.** PertaLife Insurance collaborates with various stakeholders to enhance business sustainability, including partnerships with non-profit organizations, educational institutions, and other companies committed to sustainability. These partnerships allow the company to share knowledge, resources and create broader sustainability initiatives. Examples include collaborations with institutions or organizations that promote sustainability initiatives or improved risk management in the insurance industry.

9. **Transparency in Sustainability Reporting.** PertaLife Insurance is committed to providing transparent reports on its social, economic, and environmental impact of its corporate activities. The sustainability report aims to offer stakeholders clear information regarding the company's efforts to achieve sustainability goals. Example: Publishing an annual report that includes details on corporate sustainability performance, environmental initiatives, CSR programs, and achievements in emission reduction or energy efficiency.

10. **Enhancing Services for Sustainability-Conscious Market Segments.** PertaLife Insurance also focuses on attracting market segments that prioritize sustainability. The company offers insurance products aligned with sustainability values, ensuring they meet customers' needs, who increasingly consider social and environmental responsibility in their decisions. Example: PertaLife Insurance may introduce insurance products that provide benefits or rewards for customers who invest in projects that support sustainability.

These measures demonstrate PertaLife Insurance's strong commitment to ensuring business sustainability, not only in terms of profitability but also regarding social and environmental impact. PertaLife Insurance contributes to developing a more responsible insurance industry while supporting broader sustainability objectives by prioritizing sustainability across various operational aspects and offered products.

PertaLife Insurance positions sustainability as a strategic pillar within its business roadmap and performance

pengukuran kinerja perusahaan. Pendekatan ini tidak hanya mendukung pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang, tetapi juga mempersiapkan perusahaan untuk menghadapi dinamika pasar serta perubahan regulasi di masa depan. Untuk mewujudkan hal tersebut, perusahaan mengintegrasikan tiga aspek utama, Lingkungan (Environmental), Sosial (Social), dan Tata Kelola (Governance), ke dalam setiap inisiatif operasional serta pengambilan keputusan strategis guna menciptakan dampak positif bagi pemangku kepentingan.

measurement framework. This approach supports long-term growth and profitability and prepares the company to navigate market dynamics and future regulatory changes. To achieve this, the company integrates three key aspects, Environmental, Social, and Governance (ESG), into every operational initiative and strategic decision-making process, creating a positive impact for stakeholders.

Lingkungan (Environmental): Digitalisasi dan Efisiensi Operasional

Sebagai bagian dari upaya untuk mengurangi dampak lingkungan, PertaLife Insurance mengadopsi digitalisasi dalam proses administrasi dan klaim guna mengurangi ketergantungan pada penggunaan kertas. Meskipun masih dalam tahap pengembangan menuju otomatisasi penuh, langkah ini merupakan strategi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional sekaligus menekan dampak lingkungan.

Environmental: Digitalization and Operational Efficiency

As part of its efforts to reduce environmental impact, PertaLife Insurance adopts digitalization in administrative and claims processes to minimize reliance on paper usage. Although still in the development phase toward full automation, this initiative is the company's strategy to enhance operational efficiency while reducing environmental impact.

Selain itu, perusahaan juga menerapkan inisiatif green office, seperti pengurangan penggunaan plastik dan optimalisasi penggunaan energi di kantor, untuk mendukung efisiensi sumber daya dan menekan jejak karbon. Dalam pengelolaan portofolio investasi, perusahaan mulai mempertimbangkan instrumen keuangan yang mendukung proyek-proyek berkelanjutan, dengan tujuan tidak hanya mengelola risiko lingkungan tetapi juga meningkatkan stabilitas finansial jangka panjang.

Additionally, the company implements green office initiatives, such as reducing plastic usage and optimizing energy consumption in office spaces, to support resource efficiency and lower its carbon footprint. In managing its investment portfolio, the company has begun considering financial instruments that support sustainable projects, aiming to mitigate environmental risks and enhance long-term financial stability.

Sosial (Social): Pemberdayaan Karyawan dan Edukasi Keuangan

Pada aspek sosial, PertaLife Insurance berkomitmen untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan melalui program edukasi keuangan yang bertujuan memperluas pemahaman masyarakat tentang pentingnya perencanaan keuangan dan perlindungan asuransi. Langkah ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi nasabah tetapi juga memperkuat hubungan perusahaan dengan komunitas dan pemangku kepentingan.

Social: Employee Empowerment and Financial Education

In the social aspect, PertaLife Insurance is committed to enhancing financial literacy and inclusion through financial education programs to broaden public understanding of the importance of financial planning and insurance protection. This initiative provides direct customer benefits and strengthens the company's relationship with communities and stakeholders.

Di sisi internal, perusahaan menempatkan pengembangan sumber daya manusia sebagai faktor utama dalam mendukung keberlanjutan bisnis. Hal ini dilakukan melalui investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan secara berkelanjutan, guna meningkatkan produktivitas dan membangun budaya kerja yang inovatif. Selain itu, kebijakan keseimbangan kerja-hidup diterapkan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan dan menciptakan lingkungan kerja yang lebih sehat serta produktif.

Internally, the company prioritizes human resource development as a key factor in supporting business sustainability. It is achieved through continuous employee training and development investment to enhance productivity and foster an innovative work culture. Additionally, work-life balance policies are implemented to improve employee well-being and create a healthier, more productive work environment.

Tata Kelola (Governance): Transparansi dan Akuntabilitas dalam Pengambilan Keputusan

Governance: Transparency and Accountability in Decision-Making

PertaLife Insurance menerapkan sistem pelaporan dan pengendalian internal yang transparan, guna memastikan bahwa setiap keputusan strategis didasarkan pada prinsip akuntabilitas dan etika bisnis yang kuat. Nilai-nilai ESG diintegrasikan ke dalam seluruh proses pengambilan keputusan, menciptakan budaya kerja yang responsif terhadap perubahan regulasi serta dinamika pasar.

PertaLife Insurance implements a transparent reporting and internal control system to ensure that every strategic decision is based on strong principles of accountability and business ethics. ESG values are integrated into all decision-making processes, fostering a work culture that is responsive to regulatory changes and market dynamics.

Selain itu, perusahaan terus mengembangkan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dalam jangka panjang. Proses pengembangan ini didukung oleh riset pasar yang mendalam dan penyesuaian terhadap tren industri, guna memastikan bahwa portofolio produk yang ditawarkan tetap relevan dan kompetitif.

Furthermore, the company continues to develop insurance products that meet customers' long-term needs. This product development process is supported by in-depth market research and industry trend adjustments to ensure that the offered product portfolio remains relevant and competitive.

PertaLife Insurance juga berinovasi dalam pengembangan produk yang tidak hanya menguntungkan dari sisi finansial, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan. Sebagai contoh, perusahaan dapat meluncurkan produk asuransi yang memberikan insentif bagi pelanggan yang berpartisipasi dalam program-program keberlanjutan, seperti diskon untuk pemegang polis yang mengurangi jejak karbon mereka.

PertaLife Insurance also innovates in product development that is financially beneficial and contributes to sustainability. For example, the company may launch insurance products that offer incentives for customers participating in sustainability programs, such as discounts for policyholders who reduce their carbon footprint.

Selain itu, PertaLife Insurance melakukan digitalisasi layanan. Dengan memperkenalkan layanan digital yang efisien dan mudah diakses, PertaLife Insurance membantu mengurangi penggunaan sumber daya fisik dan mempermudah akses pelanggan ke produk dan informasi asuransi secara lebih transparan dan cepat.

Additionally, PertaLife Insurance is digitizing its services. By introducing efficient and accessible digital services, the company helps reduce the use of physical resources. It also facilitates customer access to insurance products and information more transparently and timely.

PertaLife Insurance melakukan upaya berkelanjutan untuk mendidik pelanggan, karyawan, dan mitra tentang pentingnya ESG dalam kehidupan sehari-hari dan bisnis mereka. Ini mencakup seminar, pelatihan, dan program komunikasi yang meningkatkan kesadaran akan tantangan keberlanjutan dan bagaimana prinsip ESG dapat diterapkan dalam pengambilan keputusan.

PertaLife Insurance continuously strives to educate customers, employees, and partners about the importance of ESG in daily life and business operations. These efforts include seminars, training sessions, and communication programs that raise awareness of sustainability challenges and demonstrate how ESG principles can be integrated into decision-making.

Dampak Program Corporate Social Responsibility

Impact of Corporate Social Responsibility Programs

Sebagai bagian dari komitmen terhadap tanggung jawab sosial dan keberlanjutan, PertaLife Insurance menjalankan berbagai program Corporate Social Responsibility (CSR) yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat dan dukungan sosial. Program ini dirancang untuk memberikan manfaat nyata bagi komunitas serta memperkuat peran perusahaan dalam meningkatkan kesejahteraan sosial.

PertaLife Insurance implements various Corporate Social Responsibility (CSR) programs focused on community empowerment and social support as part of its commitment to social responsibility and sustainability. These programs are designed to deliver tangible benefits to communities while reinforcing the company's role in improving social well-being.

1. Pemberdayaan Masyarakat dan Dukungan Sosial

PertaLife Insurance melaksanakan program pemberdayaan masyarakat di Banjar Kulibul Kangin, Desa Tibubeneng, Kuta Utara, Badung, Bali, yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial komunitas lokal. Program ini mendapatkan apresiasi dari pemerintah daerah, yang mengakui dampak positifnya terhadap masyarakat .

1. Community Empowerment and Social Support

PertaLife Insurance implements a community empowerment program in Banjar Kulibul Kangin, Tibubeneng Village, North Kuta, Badung, Bali, aimed at improving the social welfare of the local community. The local government has recognized this program, acknowledging its positive impact on society.

Dampak dari program ini:

- Memberikan manfaat langsung bagi komunitas lokal melalui berbagai inisiatif sosial dan pemberdayaan.
- Membangun hubungan yang lebih erat antara perusahaan dan masyarakat setempat.
- Memperkuat reputasi perusahaan sebagai entitas yang bertanggung jawab sosial.

2. Bantuan Sosial dan Kegiatan Kemanusiaan

Selain program pemberdayaan masyarakat, PertaLife Insurance juga aktif dalam program bantuan sosial, termasuk santunan kepada anak yatim dan dukungan kepada komunitas yang membutuhkan. Program ini bertujuan untuk membantu kelompok yang kurang beruntung dan memberikan kontribusi nyata bagi kesejahteraan sosial .

Dampak dari program ini:

- Memberikan bantuan langsung kepada masyarakat yang membutuhkan.
- Memperkuat kepedulian sosial perusahaan melalui keterlibatan aktif dalam kegiatan kemanusiaan.
- Meningkatkan hubungan baik dengan komunitas dan memperluas dampak sosial perusahaan.

3. Program Edukasi Keuangan dan Asuransi

PertaLife Insurance meningkatkan literasi keuangan dan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi untuk keamanan finansial, terutama di kalangan komunitas yang kurang terjangkau, dengan mengadakan seminar, workshop, dan pelatihan di berbagai daerah untuk mengedukasi masyarakat mengenai produk asuransi, manfaat jangka panjang, dan cara mengelola keuangan secara bijak. Program ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang asuransi, yang membantu memperluas pasar asuransi dan memberikan perlindungan finansial lebih kepada mereka yang sebelumnya tidak terjangkau.

4. Program Konservasi Lingkungan

PertaLife Insurance mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan melalui berbagai inisiatif keberlanjutan dengan melaksanakan program penghijauan dengan menanam pohon, kampanye pengurangan penggunaan plastik, serta mendukung proyek-proyek yang bertujuan mengurangi jejak karbon. Inisiatif ini berkontribusi pada pelestarian lingkungan, mengurangi polusi, dan meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjaga kelestarian alam.

5. Program Kesejahteraan Karyawan dan Keluarga

PertaLife Insurance juga meningkatkan kualitas hidup karyawan dan keluarganya melalui program kesejahteraan internal dengan menyediakan fasilitas kesehatan, program kesejahteraan keluarga, dan kegiatan sosial bagi

Impact of this program:

- Providing direct benefits to the local community through various social initiatives and empowerment efforts.
- Strengthening relationships between the company and the local community.
- Enhancing the company's reputation as a socially responsible entity.

2. Social Assistance and Humanitarian Activities

In addition to community empowerment programs, PertaLife Insurance is actively involved in social assistance initiatives, including financial aid for orphans and support for underprivileged communities. These programs aim to assist disadvantaged groups and make a tangible contribution to social welfare.

Impact of these programs:

- Providing direct assistance to communities in need.
- Strengthening corporate social responsibility through active engagement in humanitarian efforts.
- Enhancing relationships with communities and expanding the company's social impact.

3. Financial and Insurance Education Program

PertaLife Insurance enhances financial literacy and raises public awareness about the importance of insurance for financial security, particularly among underserved communities. It is achieved through seminars, workshops, and training sessions in various regions to educate the public on insurance products, long-term benefits, and prudent financial management. This program is expected to improve public understanding of insurance, help expand the insurance market, and provide greater financial protection to those who previously lacked access.

4. Environmental Conservation Program

PertaLife Insurance mitigates environmental impact through various sustainability initiatives, including reforestation programs by planting trees, campaigns to reduce plastic usage, and supporting projects to lower carbon footprints. These initiatives contribute to environmental preservation, pollution reduction, and heightened public awareness of protecting natural resources.

5. Employee and Family Welfare Program

PertaLife Insurance enhances the quality of life for employees and their families through internal welfare programs, including healthcare facilities, family well-being initiatives, and social activities. These efforts aim

karyawan untuk meningkatkan keseimbangan kerja-hidup dan memberikan dukungan saat terjadi keadaan darurat keluarga. Program ini diharapkan dapat meningkatkan kepuasan karyawan, loyalitas, serta menciptakan lingkungan kerja yang sehat dan produktif.

6. Partisipasi dalam Proyek Kolaboratif
PertaLife Insurance bekerja sama dengan berbagai pihak, termasuk lembaga pemerintah, LSM, dan sektor swasta, dalam mendukung program-program keberlanjutan dan kesejahteraan sosial. Kolaborasi ini memungkinkan perusahaan untuk mencapai dampak yang lebih luas dan lebih efektif.

Dampak Umum dari Program CSR PertaLife Insurance:
- Peningkatan Citra Perusahaan: Program CSR yang efektif meningkatkan citra perusahaan di mata masyarakat dan pemangku kepentingan, karena menunjukkan komitmen perusahaan terhadap tanggung jawab sosial dan lingkungan.
- Peningkatan Keterlibatan Masyarakat: Melalui berbagai program yang melibatkan masyarakat langsung, PertaLife Insurance mampu membangun hubungan yang lebih kuat dengan komunitas, memperkuat loyalitas masyarakat, dan memperluas jaringan bisnis.
- Dampak Sosial yang Berkelanjutan: Dengan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pendidikan, kesehatan, dan pelatihan keterampilan, PertaLife Insurance berkontribusi pada pemberdayaan sosial yang berkelanjutan.
- Keberlanjutan Lingkungan: Program lingkungan yang dijalankan perusahaan berkontribusi pada pengurangan jejak karbon dan pelestarian alam, yang tidak hanya berdampak positif bagi ekosistem tetapi juga memberikan dampak positif jangka panjang bagi masyarakat dan bisnis.

Dengan berbagai inisiatif CSR ini, PertaLife Insurance tidak hanya berfokus pada pencapaian finansial semata, tetapi juga berkomitmen untuk memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi masyarakat dan lingkungan sekitar. Program-program ini mencerminkan tanggung jawab sosial perusahaan yang sangat dihargai oleh pemangku kepentingan.

PertaLife Insurance juga mengintegrasikan prinsip ESG dalam strategi bisnis. Hal ini mencakup:
- Environmental Responsibility (Lingkungan): Melalui pengurangan jejak karbon dan inisiatif penghijauan, PertaLife Insurance berkontribusi pada kelestarian lingkungan.
- Social Responsibility (Sosial): Dengan berbagai program pemberdayaan sosial, pendidikan, dan kesehatan, perusahaan memperhatikan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh.
- Governance (Tata Kelola): PertaLife Insurance

to improve work-life balance and provide support during family emergencies. The program is expected to boost employee satisfaction, loyalty, and create a healthy and productive work environment.

6. Participation in Collaborative Projects
PertaLife Insurance collaborates with various stakeholders, including government institutions, NGOs, and the private sector, to support sustainability and social welfare programs. These partnerships allow the company to achieve a broader and more effective impact.

General Impact of PertaLife Insurance's CSR Programs:
- Enhancing Corporate Image: Effective CSR programs improve the company's reputation among the public and stakeholders, demonstrating its commitment to social and environmental responsibility.
- Increasing Community Engagement: Through various initiatives involving direct community participation, PertaLife Insurance strengthens relationships with local communities, reinforces public loyalty, and expands business networks.
- Sustained Social Impact: By supporting community welfare through education, healthcare, and skills training, PertaLife Insurance contributes to long-term social empowerment.
- Environmental Sustainability: Corporate environmental programs help reduce carbon footprints and promote ecological conservation, benefiting both ecosystems and providing long-term positive impacts for society and business.

Through these various CSR initiatives, PertaLife Insurance focuses on financial achievements and is committed to delivering a lasting positive impact on society and the surrounding environment. These programs reflect the company's strong sense of social responsibility, which stakeholders highly value.

PertaLife Insurance also integrates ESG principles into its business strategy, which includes:
- Environmental Responsibility: Through carbon footprint reduction and reforestation initiatives, PertaLife Insurance contributes to environmental preservation.
- Social Responsibility: The company actively supports community well-being through various programs focused on social empowerment, education, and healthcare.
- Governance: PertaLife Insurance ensures

memastikan adanya transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan perusahaan, yang berkontribusi pada kepercayaan masyarakat dan pemangku kepentingan.

transparency and accountability in corporate management, reinforcing public and stakeholder trust.

Secara keseluruhan, PertaLife Insurance tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial tetapi juga berperan aktif dalam menciptakan dampak positif bagi lingkungan dan masyarakat, yang sejalan dengan komitmennya untuk menjadi perusahaan yang berkelanjutan dan bertanggung jawab secara sosial.

Overall, PertaLife Insurance not only focuses on financial profitability but also actively plays a role in creating a positive impact on the environment and society, aligning with its commitment to being a sustainable and socially responsible company.

F. Tantangan dan Risiko yang Dihadapi

F. Challenges and Risks Faced

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance menghadapi beberapa tantangan utama yang mempengaruhi kinerja operasional dan keuangan perusahaan. Perubahan regulasi, dinamika pasar, serta tantangan dalam pengelolaan risiko menjadi faktor yang perlu diantisipasi untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang tetap berkelanjutan.

Throughout 2024, PertaLife Insurance encountered several key challenges affecting its operational and financial performance. Regulatory changes, market dynamics, and risk management difficulties must be anticipated to ensure sustainable business growth.

Salah satu tantangan utama adalah lonjakan beban klaim yang signifikan, terutama pada klaim surrender produk tertentu. Peningkatan ini dipengaruhi oleh meningkatnya kebutuhan likuiditas nasabah, yang berdampak pada peningkatan kewajiban perusahaan. Tantangan ini memerlukan strategi pengelolaan risiko yang lebih ketat serta optimalisasi arus kas untuk menjaga stabilitas keuangan.

One of the major challenges was the significant increase in claims burden, particularly from policy surrenders in certain products. This surge was driven by rising customer liquidity needs, which impacted the company's financial obligations. Addressing this challenge required stricter risk management strategies and cash flow optimization to maintain financial stability.

Selain itu, perusahaan juga dihadapkan pada perubahan regulasi, termasuk implementasi IFRS 17 (PSAK 117), yang mengubah standar pencatatan pendapatan dan kewajiban asuransi. Implementasi ini memerlukan penyesuaian sistem pelaporan keuangan serta penyempurnaan proses operasional untuk memastikan kepatuhan terhadap standar yang berlaku.

Additionally, the company faced regulatory changes, including implementing IFRS 17 (PSAK 117), which altered revenue recognition standards and insurance liabilities. This implementation required adjustments to financial reporting systems and refinements in operational processes to ensure compliance with applicable regulations.

Kondisi ekonomi yang tidak menentu serta fluktuasi pasar investasi turut menjadi tantangan dalam menjaga stabilitas portofolio investasi. Perubahan suku bunga dan volatilitas pasar modal menuntut strategi pengelolaan investasi yang lebih fleksibel agar tetap dapat menghasilkan imbal hasil yang optimal di tengah ketidakpastian ekonomi.

Uncertain economic conditions and investment market fluctuations have posed challenges in maintaining portfolio stability. Interest rate changes and capital market volatility demand a more flexible investment management strategy to ensure optimal returns amid economic uncertainty.

Di sisi lain, peningkatan beban operasional menjadi tantangan dalam upaya menjaga efisiensi dan profitabilitas. Biaya administrasi dan pengembangan sistem mengalami kenaikan, sehingga diperlukan optimalisasi dalam alokasi sumber daya guna mempertahankan daya saing tanpa mengorbankan kualitas layanan.

On the other hand, the rise in operational costs presents difficulties in maintaining efficiency and profitability. Administrative expenses and system development costs have increased, requiring resource allocation optimization to sustain competitiveness without compromising service quality.

Dengan menghadapi berbagai tantangan ini, PertaLife Insurance terus beradaptasi dengan strategi yang lebih terarah, baik dalam pengelolaan risiko, penyesuaian terhadap regulasi, maupun peningkatan efisiensi

By addressing these various challenges, PertaLife Insurance continues to adapt with more targeted strategies in risk management, regulatory compliance, and operational efficiency improvements to ensure business sustainability

operasional untuk menjaga keberlanjutan bisnis di tengah dinamika industri.

Tantangan terbesar yang dihadapi PertaLife Insurance pada tahun 2024 dapat mencakup beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan, di antaranya:

1. Ketidakpastian Ekonomi Global dan Nasional
Dampak Inflasi dan Kenaikan Suku Bunga: Ketidakpastian ekonomi yang disebabkan oleh inflasi yang tinggi dan kebijakan suku bunga yang lebih tinggi dapat memengaruhi daya beli nasabah dan membuat mereka lebih berhati-hati dalam memilih produk asuransi. PertaLife Insurance perlu menghadapi tantangan dalam menjaga daya tarik produk asuransi di tengah kondisi ekonomi yang sulit.

Perubahan Pasar dan Konsumen: Terjadinya fluktuasi dalam pasar saham dan ekonomi yang dapat memengaruhi daya tarik investasi terkait produk asuransi berbasis investasi. Perusahaan harus menyesuaikan produk dan layanan agar tetap relevan dengan kebutuhan konsumen yang berubah.

2. Persaingan yang Semakin Ketat
Kompetisi yang Meningkat: Dengan semakin banyaknya pemain baru dan inovasi yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi lain, PertaLife Insurance harus beradaptasi dengan cepat untuk menjaga posisi kompetitif. Persaingan yang semakin ketat dalam produk asuransi jiwa dan produk lainnya menuntut PertaLife Insurance untuk meningkatkan keunggulan produk, layanan pelanggan, dan diferensiasi.

Teknologi dan Digitalisasi: Perusahaan harus terus berinovasi dalam hal digitalisasi, baik itu dalam layanan pelanggan, pemasaran, maupun pengelolaan klaim. Adaptasi terhadap teknologi baru dan pemanfaatan data besar (big data) menjadi kunci dalam memenangkan persaingan di industri yang semakin digital ini.

3. Perubahan Regulasi dan Kepatuhan
Kepatuhan terhadap Regulasi yang Ketat: Perubahan regulasi dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau badan pengawas lainnya dapat mempengaruhi operasional dan strategi bisnis PertaLife Insurance. Perusahaan perlu memastikan bahwa setiap aspek operasionalnya sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh regulator, terutama dalam hal perlindungan konsumen dan tata kelola perusahaan yang baik.

Pengelolaan Risiko Keuangan: PertaLife Insurance perlu beradaptasi dengan perubahan regulasi terkait manajemen risiko dan kepatuhan yang lebih ketat. Menjaga stabilitas finansial sambil mematuhi regulasi yang terus berkembang menjadi tantangan yang harus dihadapi perusahaan.

amid industry dynamics.

The biggest challenges faced by PertaLife Insurance in 2024 may include several factors affecting the company's overall performance, including:

1. Global and National Economic Uncertainty
Impact of Inflation and Interest Rate Increases: Economic uncertainty caused by high inflation and tighter interest rate policies can affect customer purchasing power, making them more cautious in selecting insurance products. PertaLife Insurance must address the challenge of maintaining the appeal of its insurance products amid difficult economic conditions.

Market and Consumer Changes: Fluctuations in the stock market and economic conditions may impact the attractiveness of investment-linked insurance products. The company must adjust its products and services to remain relevant to consumers' evolving needs.

2. Intensifying Competition
Increasing Competition: With the growing number of new market entrants and innovations introduced by other insurance companies, PertaLife Insurance must swiftly adapt to maintain its competitive position. The increasing rivalry in life insurance and other product segments requires the company to enhance product advantages, customer service, and differentiation.

Technology and Digitalization: The company must continue innovating in digitalization across customer service, marketing, and claims management. Adapting to new technologies and leveraging big data is key to succeeding in an increasingly digitalized industry.

3. Regulatory Changes and Compliance
Compliance with Stringent Regulations: Regulatory changes from the Financial Services Authority (OJK) or other supervisory bodies may impact PertaLife Insurance's operations and business strategy. The company must ensure that every operational aspect aligns with regulatory standards, particularly consumer protection and corporate governance.

Financial Risk Management: PertaLife Insurance must adapt to evolving regulations related to risk management and stricter compliance requirements. Maintaining financial stability while adhering to continuously changing regulatory frameworks remains a key challenge for the company.

4. Pergeseran Perilaku Konsumen

Kesadaran Tentang Keberlanjutan: Konsumen, khususnya Generasi Z dan milenial, semakin memperhatikan faktor keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan dalam keputusan mereka. PertaLife Insurance perlu berinovasi dalam menyesuaikan produk dan kebijakan yang mendukung keberlanjutan dan tanggung jawab sosial guna memenuhi harapan konsumen yang lebih sadar lingkungan.

Preferensi Konsumen yang Berubah: Generasi muda cenderung lebih memilih produk yang lebih fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan pribadi mereka. Untuk tetap relevan, PertaLife Insurance harus terus beradaptasi dengan tren yang berkembang dan memastikan bahwa produk mereka sesuai dengan preferensi konsumen yang semakin beragam.

5. Manajemen Risiko yang Lebih Kompleks

Risiko Terhadap Kesehatan dan Pandemi: Meskipun dunia mulai pulih dari pandemi, sektor asuransi masih menghadapi tantangan dalam menyesuaikan model bisnis mereka dengan potensi risiko kesehatan yang mungkin terjadi di masa depan. PertaLife Insurance perlu mengelola produk asuransi kesehatan dan jiwa dengan hati-hati, memperhitungkan risiko baru yang mungkin muncul.

Pengelolaan Klaim yang Efisien: Pengelolaan klaim yang lebih efisien, terutama di tengah peningkatan kasus kesehatan dan kecelakaan, juga menjadi tantangan. PertaLife Insurance harus memastikan bahwa proses klaim tetap cepat dan transparan, serta menghindari potensi klaim palsu atau penipuan yang dapat merugikan perusahaan.

6. Ketergantungan pada Teknologi dan Keamanan Data

Ancaman Keamanan Siber: Peningkatan ketergantungan pada teknologi membawa tantangan terkait dengan ancaman serangan siber dan perlindungan data pribadi nasabah. PertaLife Insurance harus terus meningkatkan infrastruktur keamanan siber untuk melindungi data nasabah dan perusahaan dari potensi ancaman dunia maya.

Inovasi Teknologi: Teknologi dan digitalisasi menjadi faktor kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan pengalaman pelanggan. PertaLife Insurance perlu terus berinvestasi dalam teknologi untuk menyediakan layanan yang lebih cepat dan lebih personal, sementara juga memastikan bahwa investasi tersebut memberikan pengembalian yang optimal.

7. Aspirasi Pemegang Saham dan Investor

Kepuasan Pemegang Saham: PertaLife Insurance harus menjaga kepuasan pemegang saham dengan

4. Shifts in Consumer Behavior

Awareness of Sustainability: Consumers, especially Generation Z and millennials, increasingly consider sustainability and corporate social responsibility in their decision-making. PertaLife Insurance must innovate and align its products and policies with sustainability and social responsibility principles to meet the expectations of environmentally conscious consumers.

Changing Consumer Preferences: Younger generations tend to favor more flexible products tailored to their needs. To remain relevant, PertaLife Insurance must continuously adapt to evolving trends and ensure that its products align with the diverse preferences of modern consumers.

5. More Complex Risk Management

Health Risks and Pandemics: Although the world is gradually recovering from the pandemic, the insurance sector faces challenges in adapting business models to potential future health risks. PertaLife Insurance must carefully manage health and life insurance products, accounting for emerging risks that may arise.

Efficient Claims Management: Ensuring more efficient claims processing remains a significant challenge, particularly amid rising health issues and accidents. PertaLife Insurance must maintain swift and transparent claim procedures while preventing fraudulent claims or potential scams that could harm the company.

6. Dependence on Technology and Data Security

Cybersecurity Threats: Increasing reliance on technology presents challenges related to cyber threats and protecting customers' data. PertaLife Insurance must continue strengthening its cybersecurity infrastructure to safeguard customer and corporate data from potential cyber risks.

Technological Innovation: Technology and digitalization are key factors in enhancing operational efficiency and customer experience. PertaLife Insurance must continuously invest in technology to provide faster and more personalized services while ensuring that such investments yield optimal returns.

7. Shareholder and Investor Aspirations

Shareholder Satisfaction: PertaLife Insurance must maintain shareholder satisfaction by ensuring sustainable

memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan profitabilitas. Tuntutan dari pemegang saham terkait dengan peningkatan kinerja keuangan yang lebih cepat dan pengembalian yang lebih tinggi menjadi tantangan tersendiri bagi Direksi perusahaan.

8. Tantangan dalam Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)

Keterbatasan Keterampilan dan Talenta: Mengingat kebutuhan akan tenaga ahli di sektor asuransi dan teknologi, PertaLife Insurance perlu bersaing dalam memperoleh dan mempertahankan talenta terbaik. Tantangan dalam pengembangan SDM ini termasuk meningkatkan keterampilan karyawan dalam mengadopsi teknologi baru, serta memperkuat kemampuan dalam hal layanan pelanggan yang semakin penting di era digital.

Secara keseluruhan, PertaLife Insurance perlu mengatasi berbagai tantangan ini dengan kebijakan yang tepat, inovasi berkelanjutan, dan adaptasi terhadap perubahan eksternal serta internal, guna mempertahankan posisi kompetitif dan memastikan keberlanjutan jangka panjang perusahaan.

Kondisi ekonomi global dan dinamika geopolitik sepanjang tahun 2024 memberikan tantangan tersendiri bagi industri asuransi, termasuk PertaLife Insurance. Beberapa faktor utama yang mempengaruhi kinerja bisnis meliputi kebijakan moneter, volatilitas pasar keuangan, serta perubahan regulasi yang berdampak pada strategi pengelolaan keuangan dan operasional perusahaan.

1. Ketidakpastian Ekonomi Global dan Domestik.

Perubahan kebijakan moneter di berbagai negara, terutama penyesuaian suku bunga oleh bank sentral global, turut berdampak pada pasar keuangan di Indonesia. Kenaikan suku bunga berkontribusi pada penurunan daya beli masyarakat, yang berdampak pada pertumbuhan premi asuransi jiwa. Selain itu, fluktuasi nilai tukar serta perlambatan pertumbuhan ekonomi di beberapa negara turut menekan sentimen investasi di sektor keuangan .

Di sisi domestik, tekanan inflasi serta perlambatan pertumbuhan ekonomi turut berdampak pada tingkat konsumsi masyarakat terhadap produk keuangan, termasuk asuransi. Perusahaan harus menyesuaikan strategi pemasaran dan pengelolaan produk agar tetap relevan dengan kebutuhan pasar.

2. Dampak Volatilitas Pasar Keuangan terhadap Kinerja Investasi.

Fluktuasi di pasar modal dan perubahan kebijakan suku bunga mempengaruhi kinerja portofolio investasi perusahaan. PertaLife Insurance melakukan penyesuaian strategi investasi dengan memperkuat alokasi pada

growth and profitability. Shareholders' expectations for faster financial performance improvements and higher returns present a unique challenge for the company's Board of Directors.

8. Challenges in Human Resource Development (HRD)

Skills and Talent Limitations: Given the demand for skilled professionals in the insurance and technology sectors, PertaLife Insurance must compete to attract and retain top talent. Challenges in HR development include enhancing employee skills in adopting new technologies and strengthening capabilities in customer service, which has become increasingly vital in the digital era.

Overall, PertaLife Insurance must address these various challenges through appropriate policies, continuous innovation, and adaptation to both external and internal changes to maintain its competitive position and ensure the company's long-term sustainability.

Global economic conditions and geopolitical dynamics throughout 2024 present unique challenges for the insurance industry, including PertaLife Insurance. Key factors affecting business performance include monetary policies, financial market volatility, and regulatory changes impacting the company's financial and operational management strategies.

1. Global and Domestic Economic Uncertainty.

Monetary policy changes in various countries, particularly interest rate adjustments by global central banks, have impacted Indonesia's financial markets. Rising interest rates contribute to declining consumer purchasing power, affecting the growth of life insurance premiums. Additionally, exchange rate fluctuations and slowing economic growth in certain countries have pressured investment sentiment in the financial sector.

Domestically, inflationary pressures and economic slowdown have also affected consumer spending on financial products, including insurance. The company must adjust its marketing strategies and product management to remain relevant to market needs.

2. Impact of Financial Market Volatility on Investment Performance.

Capital market fluctuations and interest rate policy changes influence the performance of the company's investment portfolio. To maintain investment return stability, PertaLife Insurance has adjusted its investment

instrumen dengan risiko lebih rendah, seperti Surat Berharga Negara (SBN) dan deposito berjangka, guna menjaga stabilitas imbal hasil investasi.

Di sisi lain, peningkatan risiko kredit serta volatilitas harga saham menyebabkan perusahaan mengurangi eksposur pada obligasi korporasi dan reksa dana. Keputusan ini diambil untuk mengurangi dampak ketidakpastian ekonomi terhadap stabilitas portofolio investasi jangka panjang.

3. Perubahan Regulasi dan Implementasi IFRS 17.
Implementasi IFRS 17 (PSAK 117) yang masih dalam tahap akhir turut memberikan tantangan dalam penyesuaian sistem pelaporan keuangan dan tata kelola bisnis perusahaan. Perusahaan perlu memastikan bahwa kebijakan akuntansi, pengelolaan risiko, serta pencatatan premi dan klaim telah disesuaikan dengan standar baru, guna memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

4. Ketegangan Geopolitik dan Dampaknya terhadap Stabilitas Keuangan.
Ketegangan geopolitik di beberapa kawasan, termasuk konflik di Eropa Timur dan ketidakstabilan di Timur Tengah, memberikan dampak pada harga energi serta rantai pasok global. Kondisi ini berpengaruh terhadap stabilitas ekonomi global dan berpotensi meningkatkan ketidakpastian pasar keuangan.

Sebagai respons terhadap ketidakpastian ini, PertaLife Insurance terus mengadaptasi strategi bisnisnya dengan memperkuat manajemen risiko dan melakukan evaluasi berkala terhadap kondisi ekonomi serta regulasi yang berkembang. Fokus utama perusahaan adalah menjaga keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan pengelolaan risiko keuangan guna memastikan keberlanjutan bisnis di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

Kondisi ekonomi dan geopolitik dapat memberikan dampak signifikan terhadap bisnis PertaLife Insurance, baik dari sisi kinerja operasional maupun strategi jangka panjang. Berikut beberapa dampak yang terjadi.

1. Kondisi Ekonomi Nasional dan Global
Fluktuasi Ekonomi dan Daya Beli Konsumen: Jika terjadi penurunan ekonomi global atau nasional, daya beli konsumen akan terpengaruh. Hal ini dapat mempengaruhi permintaan untuk produk asuransi, terutama produk asuransi jiwa dan investasi. PertaLife Insurance mungkin menghadapi tantangan dalam menarik pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan harus mampu menawarkan produk yang fleksibel dan terjangkau, serta menyesuaikan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran dan kebutuhan akan asuransi.

strategy by strengthening allocations to lower-risk instruments, such as Government Securities (SBN) and term deposits.

On the other hand, increased credit risk and stock price volatility have led the company to reduce exposure to corporate bonds and mutual funds. This decision was made to mitigate the impact of economic uncertainty on the stability of the long-term investment portfolio.

3. Regulatory Changes and IFRS 17 Implementation.
The final phase of IFRS 17 (PSAK 117) implementation presents challenges in adjusting financial reporting systems and corporate governance. The company must ensure that its accounting policies, risk management framework, and premium and claim recording align with the new standards to ensure compliance with prevailing regulations.

4. Geopolitical Tensions and Their Impact on Financial Stability.
Geopolitical tensions in several regions, including conflicts in Eastern Europe and instability in the Middle East, have affected energy prices and global supply chains. These conditions influence global economic stability and may heighten financial market uncertainty.

In response to these uncertainties, PertaLife Insurance continues to adapt its business strategy by strengthening risk management and regularly evaluating evolving economic conditions and regulations. The company's primary focus is balancing business growth and financial risk management to ensure long-term sustainability amid an ever-changing market landscape.

Economic and geopolitical conditions can significantly impact PertaLife Insurance's business in terms of operational performance and long-term strategy.
Below are some of the key impacts observed:

1. National and Global Economic Conditions
Economic Fluctuations and Consumer Purchasing Power: In the event of a global or national economic downturn, consumer purchasing power will be affected. It may impact the demand for insurance products, particularly life and investment-based insurance. PertaLife Insurance may face challenges in attracting new customers or retaining existing ones. To address this, the company must offer flexible and affordable products while adjusting its marketing strategy to enhance awareness and emphasize the necessity of insurance.

Inflasi dan Suku Bunga: Ketika inflasi tinggi dan suku bunga naik, konsumen cenderung mengurangi pengeluaran mereka untuk barang dan jasa non-esensial, termasuk produk asuransi. Selain itu, biaya klaim dan biaya operasional yang tinggi dapat meningkatkan tekanan pada margin profitabilitas PertaLife Insurance. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan perlu memperkuat efisiensi operasional dan meningkatkan pengelolaan risiko untuk mengurangi dampak negatifnya terhadap laba.

Kinerja Pasar Investasi: Banyak produk asuransi jiwa, terutama yang berbasis investasi (seperti unit-linked insurance), tergantung pada kinerja pasar saham dan instrumen investasi lainnya. Ketika pasar investasi mengalami fluktuasi atau krisis finansial, hal ini dapat mempengaruhi kinerja produk-produk tersebut dan pada akhirnya dapat mengurangi kepercayaan konsumen terhadap produk asuransi yang ditawarkan. PertaLife Insurance perlu mengelola portofolio investasi dengan hati-hati dan memastikan bahwa produk-produk yang ditawarkan sesuai dengan profil risiko konsumen.

2. Geopolitik dan Ketidakpastian Global

Geopolitik dan Ketegangan Internasional: Ketegangan geopolitik, seperti konflik internasional atau ketidakstabilan politik di berbagai negara, dapat menciptakan ketidakpastian yang dapat mempengaruhi pasar keuangan dan investasi global. Hal ini berpotensi memengaruhi hasil investasi perusahaan asuransi, termasuk PertaLife Insurance. Selain itu, ketegangan politik juga dapat memengaruhi kepercayaan konsumen terhadap sektor asuransi secara umum, yang berpotensi memengaruhi permintaan untuk produk asuransi.

Risiko Perubahan Kebijakan dan Regulasi: Ketidakpastian politik dapat menyebabkan perubahan kebijakan pemerintah atau regulasi yang berpotensi berdampak langsung pada operasional perusahaan asuransi. Misalnya, perubahan dalam regulasi pajak, pengaturan investasi, atau kebijakan terkait dengan sektor keuangan dapat memengaruhi kinerja PertaLife Insurance. Perusahaan perlu memastikan bahwa mereka tetap adaptif dan mematuhi semua perubahan regulasi yang diterapkan oleh pemerintah dan otoritas terkait, seperti OJK.

Pengaruh Pandemi dan Krisis Kesehatan: Krisis kesehatan global, seperti pandemi COVID-19, memiliki dampak jangka panjang terhadap sektor asuransi. Meskipun pandemi memicu peningkatan permintaan untuk asuransi kesehatan dan jiwa, namun hal itu juga menciptakan tantangan dalam pengelolaan klaim dan peningkatan risiko kesehatan. PertaLife Insurance harus lebih berhati-hati dalam memperhitungkan risiko terkait dengan kesehatan masyarakat, serta menyesuaikan produk asuransi mereka dengan kebutuhan yang berkembang

Inflation and Interest Rates: When inflation is high and interest rates rise, consumers tend to reduce spending on non-essential goods and services, including insurance products. Higher claims costs and operational expenses can also pressure PertaLife Insurance's profitability margins. In such conditions, the company must strengthen operational efficiency and improve risk management to mitigate negative impacts on earnings.

Investment Market Performance: Many life insurance products, especially investment-linked insurance (such as unit-linked insurance), depend on stock market performance and other investment instruments. When financial markets experience fluctuations or crises, this can affect the performance of these products and ultimately reduce consumer confidence in the insurance offerings. PertaLife Insurance must carefully manage its investment portfolio and ensure its products align with consumers' risk profiles.

2. Geopolitics and Global Uncertainty

Geopolitical Tensions and International Instability: Geopolitical tensions, such as international conflicts or political instability in various countries, create uncertainty that can impact global financial markets and investment. This could affect the investment returns of insurance companies, including PertaLife Insurance. Additionally, political instability can influence consumer confidence in the insurance sector, potentially affecting demand for insurance products.

Risks of Policy and Regulatory Changes: Political uncertainty may lead to shifts in government policies or regulations, directly impacting insurance operations. For instance, changes in tax regulations, investment policies, or financial sector laws could affect PertaLife Insurance's performance. The company must remain adaptable and fully comply with evolving rules imposed by the government and relevant authorities, such as the Financial Services Authority (OJK).

Impact of Pandemics and Health Crises: Global health crises, such as the COVID-19 pandemic, have long-term effects on the insurance sector. While the pandemic has driven increased demand for health and life insurance, it has also posed challenges in claims management and heightened health-related risks. PertaLife Insurance must exercise caution in assessing public health risks and adapt its insurance products to align with evolving consumer needs during and after the pandemic.

selama dan setelah pandemi.

3. Kebijakan Fiskal dan Moneter Pemerintah

Stimulus Ekonomi dan Kebijakan Fiskal: Pemerintah sering kali mengeluarkan kebijakan stimulus untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, termasuk sektor asuransi. Stimulus ini dapat meningkatkan permintaan untuk produk-produk asuransi, seperti asuransi jiwa dan produk pensiun. PertaLife Insurance dapat memanfaatkan kebijakan ini untuk memperkenalkan produk baru atau memperluas cakupan pasar. Namun, jika stimulus berakhir atau tidak efektif, permintaan dapat kembali menurun.

Perubahan Pajak dan Insentif Keuangan: Jika pemerintah mengubah kebijakan pajak atau memberikan insentif kepada sektor-sektor tertentu, hal ini dapat mempengaruhi daya tarik produk asuransi bagi konsumen. Misalnya, insentif pajak untuk produk asuransi tertentu dapat mendorong pembelian asuransi, sementara pengurangan insentif pajak dapat menurunkan permintaan. PertaLife Insurance perlu terus memonitor perubahan kebijakan fiskal untuk menyesuaikan produk dan strategi pemasaran.

4. Fluktuasi Nilai Tukar dan Dampaknya Terhadap Investasi

Perubahan Nilai Tukar Mata Uang: Jika perusahaan memiliki portofolio investasi internasional atau beroperasi di pasar global, fluktuasi nilai tukar mata uang dapat memengaruhi kinerja keuangan dan investasi. Perubahan nilai tukar dapat mempengaruhi hasil investasi, serta biaya operasional dan klaim internasional. PertaLife Insurance perlu memiliki kebijakan pengelolaan risiko mata uang yang efektif untuk meminimalkan dampak negatif dari fluktuasi nilai tukar.

5. Tantangan dalam Pengelolaan Risiko Asuransi dan Reasuransi

Risiko Asuransi dan Reasuransi Global: Ketidakpastian geopolitik dan kondisi ekonomi global dapat memengaruhi biaya reasuransi, yang merupakan elemen penting dalam manajemen risiko perusahaan asuransi. PertaLife Insurance perlu memastikan bahwa perusahaan memiliki strategi reasuransi yang efisien dan dapat beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar global.

Secara keseluruhan, dampak kondisi ekonomi dan geopolitik terhadap PertaLife Insurance membutuhkan manajemen risiko yang efektif dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan eksternal. Perusahaan harus tetap fleksibel dan proaktif dalam menghadapi tantangan ini, baik dengan mengembangkan produk yang sesuai, berinovasi dalam pemasaran, maupun mengelola portofolio investasi dan klaim secara bijaksana.

Dalam menghadapi tantangan bisnis sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance telah menerapkan berbagai strategi mitigasi risiko untuk menjaga stabilitas

3. Government Fiscal and Monetary Policies

Economic Stimulus and Fiscal Policies: Governments often implement stimulus policies to promote economic growth, including within the insurance sector. Such measures can increase demand for insurance products like life insurance and pension plans. PertaLife Insurance can leverage these policies to introduce new products or expand market coverage. However, if the stimulus ends or proves ineffective, demand may decline again.

Tax Changes and Financial Incentives: If the government modifies tax policies or provides incentives for specific sectors, it can impact the attractiveness of insurance products for consumers. For instance, tax incentives for certain insurance products may encourage purchases, whereas reduced tax benefits could lead to lower demand. PertaLife Insurance must continuously monitor fiscal policy changes to adjust its product offerings and marketing strategies accordingly.

4. Exchange Rate Fluctuations and Their Impact on Investments

Currency Exchange Rate Changes: If the company holds an international investment portfolio or operates in global markets, currency exchange rate fluctuations can affect financial and investment performance. These variations may impact investment returns, operational costs, and international claims. PertaLife Insurance must implement an effective currency risk management policy to minimize the negative effects of exchange rate fluctuations.

5. Challenges in Insurance and Reinsurance Risk Management

Global Insurance and Reinsurance Risks: Geopolitical uncertainty and international economic conditions can influence reinsurance costs, a critical component of insurance risk management. PertaLife Insurance must ensure that it adopts an efficient reinsurance strategy that can adapt to changes in global market conditions.

Overall, the economic and geopolitical conditions impacting PertaLife Insurance require effective risk management and adapting to external changes. The company must remain flexible and proactive in addressing these challenges, whether through developing appropriate products, innovation in marketing strategies, or prudent management of investment portfolios and claims.

In navigating business challenges throughout 2024, PertaLife Insurance has implemented various risk mitigation strategies to maintain operational and financial

operasional, keuangan, dan kepatuhan terhadap regulasi. Langkah-langkah ini mencakup aspek pengelolaan investasi, pengendalian klaim, optimalisasi biaya, serta penguatan sistem dan kepatuhan regulasi.

1. **Pengelolaan Risiko Investasi dan Keuangan**
   - Perusahaan mengadopsi strategi alokasi investasi yang lebih konservatif, dengan memperbesar porsi pada instrumen yang lebih stabil, seperti Surat Berharga Negara (SBN) dan Deposito Berjangka. Hal ini bertujuan untuk mengurangi eksposur terhadap volatilitas pasar dan memastikan likuiditas tetap terjaga.
   - Evaluasi berkala terhadap portofolio investasi dilakukan untuk menyesuaikan strategi dengan kondisi pasar yang dinamis dan kebijakan moneter yang berkembang.

2. **Pengendalian Klaim dan Manajemen Risiko Asuransi**
   - Dalam menghadapi lonjakan klaim, terutama akibat surrender polis, perusahaan menerapkan sistem monitoring klaim berbasis data untuk mengidentifikasi pola klaim yang meningkat dan mengantisipasi dampaknya terhadap arus kas.
   - Perusahaan juga mengoptimalkan strategi reasuransi untuk menyeimbangkan risiko klaim jangka panjang dan memastikan kecukupan likuiditas.

3. **Efisiensi Operasional dan Optimalisasi Biaya**
   - Untuk menjaga profitabilitas, perusahaan meningkatkan efisiensi biaya operasional dengan menekan rasio biaya terhadap pendapatan melalui pengelolaan anggaran yang lebih ketat serta peningkatan efektivitas pemasaran.
   - Pemanfaatan teknologi digital dalam administrasi polis dan layanan nasabah terus dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi serta menekan biaya operasional.

4. **Kepatuhan terhadap Regulasi dan Implementasi IFRS 17**
   - Perusahaan tengah dalam tahap akhir implementasi IFRS 17 (PSAK 117) untuk memastikan kepatuhan terhadap standar akuntansi baru. Hal ini mencakup penyesuaian sistem pelaporan keuangan serta integrasi data dalam pengelolaan risiko.
   - Peningkatan sistem pengendalian internal dan audit keuangan dilakukan untuk memastikan tata kelola yang lebih transparan dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

Melalui penerapan langkah-langkah mitigasi risiko ini, PertaLife Insurance berupaya menjaga ketahanan bisnis di tengah tantangan ekonomi dan regulasi, serta memastikan keberlanjutan pertumbuhan di masa mendatang.

stability while ensuring regulatory compliance. These measures include investment management, claim control, cost optimization, strengthening systems, and regulatory adherence.

1. **Investment and Financial Risk Management**
   - The company adopts a more conservative investment allocation strategy by increasing the proportion of stable instruments, such as Government Securities (SBN) and Term Deposits. This approach aims to reduce exposure to market volatility and maintain liquidity.
   - Regular evaluations of the investment portfolio are conducted to adjust strategies in line with dynamic market conditions and evolving monetary policies.

2. **Claims Control and Insurance Risk Management**
   - In response to the surge in claims, particularly due to policy surrenders, the company implements a data-driven claims monitoring system to identify emerging claim trends and anticipate their impact on cash flow.
   - The company also optimizes its reinsurance strategy to balance long-term claim risks and ensure sufficient liquidity.

3. **Operational Efficiency and Cost Optimization**
   - To maintain profitability, the company enhances operational cost efficiency by reducing the expense-to-revenue ratio through stricter budget management and improved marketing effectiveness.
   - The utilization of digital technology in policy administration and customer service continues to be optimized to enhance efficiency and reduce operational costs.

4. **Regulatory Compliance and IFRS 17 Implementation**
   - The company is in the final stage of implementing IFRS 17 (PSAK 117) to ensure compliance with the new accounting standards. This process includes adjustments to financial reporting systems and data integration into risk management.
   - Enhancements to internal control systems and financial audits are being performed to ensure more transparent governance and full compliance with prevailing regulations.

By implementing these risk mitigation measures, PertaLife Insurance aims to maintain business resilience amid economic and regulatory challenges while ensuring sustainable growth in the future.

Untuk mengatasi tantangan yang dihadapi akibat kondisi ekonomi dan geopolitik, serta untuk memitigasi risiko yang dapat memengaruhi operasional dan kinerja PertaLife Insurance, perusahaan dapat mengambil berbagai langkah mitigasi risiko yang komprehensif.

1. Pengelolaan Risiko Investasi yang Lebih Prudent

Diversifikasi Portofolio Investasi: PertaLife Insurance dapat mengurangi ketergantungan pada satu jenis investasi dengan memperluas portofolio yang mencakup berbagai sektor, instrumen, dan wilayah. Ini membantu mengurangi risiko yang timbul dari fluktuasi pasar atau ketidakstabilan geopolitik.

Pemilihan Instrumen Investasi Berisiko Rendah: Perusahaan juga dapat memilih instrumen investasi yang lebih aman selama ketidakpastian ekonomi, seperti obligasi pemerintah atau investasi berisiko rendah lainnya yang lebih stabil dalam menghadapi ketegangan pasar.

2. Penguatan Manajemen Risiko

Peningkatan Penilaian Risiko: PertaLife Insurance dapat memperkuat proses penilaian risiko dalam pengembangan produk asuransi baru, serta dalam mengevaluasi klaim yang masuk. Proses ini memastikan bahwa risiko yang diambil oleh perusahaan lebih terkontrol dan didukung oleh data yang kuat.

Reasuransi yang Lebih Kuat: Mengamankan perjanjian reasuransi yang lebih solid dengan mitra yang terpercaya membantu memitigasi potensi kerugian besar akibat klaim yang tidak terduga. Reasuransi membantu perusahaan dalam mengelola eksposur risiko, khususnya dalam produk-produk besar seperti asuransi jiwa dan kesehatan.

Pemantauan Kinerja Klaim: Secara proaktif memantau dan menganalisis pola klaim dapat membantu perusahaan lebih cepat merespons perubahan dalam tren klaim yang disebabkan oleh kondisi pasar atau krisis global.

3. Adaptasi terhadap Perubahan Regulasi dan Kebijakan

Kepatuhan Terhadap Regulasi: PertaLife Insurance dapat memastikan kepatuhan yang ketat terhadap peraturan yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan badan regulasi lainnya. Ini termasuk adaptasi terhadap perubahan peraturan pajak, peraturan produk, dan persyaratan lainnya yang dapat memengaruhi industri asuransi.

Keterlibatan dalam Kebijakan dan Advokasi Industri: Aktif dalam asosiasi industri asuransi untuk memahami potensi perubahan kebijakan yang dapat memengaruhi sektor ini, serta terlibat dalam diskusi kebijakan untuk memastikan bahwa kebijakan yang diterapkan tidak merugikan industri.

The company can adopt various comprehensive risk mitigation strategies to address the challenges posed by economic and geopolitical conditions and mitigate risks that may impact PertaLife Insurance's operations and performance.

1. More Prudent Investment Risk Management

Investment Portfolio Diversification: PertaLife Insurance can reduce reliance on a single type of investment by expanding its portfolio across various sectors, instruments, and regions. This approach helps mitigate risks arising from market fluctuations or geopolitical instability

Selection of Low-Risk Investment Instruments: During periods of economic uncertainty, the company can opt for safer investment instruments, such as government bonds or other low-risk investments that offer greater stability amid market volatility.

2. Strengthening Risk Management

Enhancing Risk Assessment: PertaLife Insurance can reinforce its risk assessment processes by developing new insurance products and evaluating incoming claims. This ensures that the company's risks remain controlled and supported by robust data.

Stronger Reinsurance Agreements: Securing solid reinsurance agreements with trusted partners helps mitigate potential large-scale losses from unexpected claims. Reinsurance assists the company in managing risk exposure, particularly for major products such as life and health insurance.

Claims Performance Monitoring: Proactively monitoring and analyzing claim patterns enables the company to respond swiftly to shifts in claim trends triggered by market conditions or global crises.

3. Adaptation to Regulatory and Policy Changes

Regulatory Compliance: PertaLife Insurance must strictly adhere to regulations set by the Financial Services Authority (OJK) and other regulatory bodies. It includes adapting to changes in tax regulations, product regulations, and other requirements that may impact the insurance industry.

Industry Policy Engagement and Advocacy: Active participation in insurance industry associations helps the company understand potential policy changes that may affect the sector. Additionally, involvement in policy discussions ensures that implemented regulations do not negatively impact the industry.

4. Strategi Pengelolaan Likuiditas yang Efektif

Pengelolaan Arus Kas yang Ketat: Dalam situasi ketidakpastian ekonomi, sangat penting bagi PertaLife Insurance untuk menjaga arus kas yang sehat dengan memastikan likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban klaim dan operasional. Pengelolaan likuiditas yang hati-hati membantu perusahaan menghindari kesulitan keuangan dalam menghadapi krisis ekonomi atau penurunan pasar.

Penyisihan Cadangan yang Cukup: PertaLife Insurance dapat meningkatkan cadangan yang disisihkan untuk menghadapi kemungkinan lonjakan klaim atau kejadian yang tidak terduga, baik dari segi kerugian besar akibat bencana atau fluktuasi pasar yang memengaruhi klaim kesehatan atau jiwa.

5. Inovasi Produk dan Penyesuaian dengan Tren Pasar

Produk Asuransi Berkelanjutan: Mengingat peningkatan kesadaran terhadap isu lingkungan, sosial, dan tata kelola (ESG), PertaLife Insurance dapat meluncurkan produk yang berbasis keberlanjutan atau ramah lingkungan, seperti asuransi untuk usaha kecil yang berfokus pada keberlanjutan atau produk asuransi jiwa dengan komponen investasi yang mendukung keberlanjutan.

Penyesuaian Harga dan Fitur Produk: Menyesuaikan harga produk agar lebih sesuai dengan daya beli konsumen selama periode ketidakpastian ekonomi, serta menawarkan fleksibilitas dalam pembayaran premi atau manfaat, dapat membantu menjaga loyalitas pelanggan di tengah tekanan ekonomi.

6. Peningkatan Keterlibatan Pelanggan dan Penggunaan Teknologi

Peningkatan Layanan Digital: PertaLife Insurance dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan, seperti menggunakan aplikasi seluler untuk mengakses polis, klaim, dan layanan pelanggan secara online. Ini juga dapat mempermudah proses klaim yang lebih cepat dan transparan.

Pemasaran Digital dan Sosial: Menyasar generasi muda yang lebih terhubung dengan teknologi dan media sosial, serta memperkenalkan produk dengan cara yang lebih menarik dan relevan bagi mereka. Melalui pemasaran digital, perusahaan dapat menanggapi tren dan minat yang berkembang dalam industri asuransi.

7. Peningkatan Pendidikan Keuangan bagi Konsumen

Edukasi Konsumen: PertaLife Insurance dapat meluncurkan kampanye edukasi untuk meningkatkan pemahaman pelanggan tentang pentingnya asuransi dan bagaimana produk-produk mereka dapat membantu memenuhi kebutuhan jangka panjang. Edukasi yang baik dapat mendorong konsumen untuk tetap memilih

4. Effective Liquidity Management Strategies

Strict Cash Flow Management: In times of economic uncertainty, PertaLife Insurance must maintain healthy cash flow by ensuring sufficient liquidity to meet claims and operational obligations. Careful liquidity management helps the company avoid financial difficulties when facing economic crises or market downturns.

Adequate Reserve Allocation: PertaLife Insurance can enhance its reserve allocation to address potential surges in claims or unforeseen events, including significant losses due to disasters or market fluctuations affecting health and life insurance claims.

5. Product Innovation and Market Trend Adaptation

Sustainable Insurance Products: Given the growing awareness of environmental, social, and governance (ESG) issues, PertaLife Insurance can introduce sustainability-focused or eco-friendly insurance products. These could include insurance for small businesses emphasizing sustainability or life insurance with investment components that support ESG initiatives.

Pricing and Product Feature Adjustments: Adjusting product pricing to better align with consumer purchasing power during economic uncertainty and offering flexibility in premium payments or benefits can help maintain customer loyalty amid financial pressures.

6. Enhancing Customer Engagement and Technology Utilization

Improving Digital Services: PertaLife Insurance can leverage technology to enhance operational efficiency and provide a better customer experience. For example, it can utilize mobile applications to access policies, claims, and customer services online. It also facilitates a faster and more transparent claims process.

Digital and Social Media Marketing: Target younger generations who are more connected to technology and social media while introducing more engaging and relevant products. Through digital marketing, the company can respond to evolving trends and interests within the insurance industry.

7. Enhancing Financial Education for Consumers

Consumer Education: PertaLife Insurance can launch educational campaigns to improve customers' understanding of the importance of insurance and how its products can support long-term financial needs. Effective education encourages consumers to choose insurance products even in challenging economic conditions.

produk asuransi meskipun dalam kondisi ekonomi yang menantang.

Penyuluhan tentang Manfaat Keberlanjutan: Selain itu, perusahaan bisa memfokuskan kampanye edukasi terkait dengan manfaat keberlanjutan yang ada dalam produk-produk asuransi mereka, menarik minat pelanggan yang semakin peduli dengan isu sosial dan lingkungan.

Awareness of Sustainability Benefits: Additionally, the company can focus educational campaigns on the sustainability benefits embedded in its insurance products, attracting customers who are increasingly concerned with social and environmental issues.

8. Pengelolaan Rencana Kesinambungan Bisnis

Tim Tanggap Krisis: Memiliki tim yang bertugas untuk merespons kejadian tak terduga yang berpotensi mengganggu jalannya operasional perusahaan. Tim ini dapat melakukan evaluasi dan penyesuaian strategi perusahaan dengan cepat, serta memberi panduan kepada seluruh departemen dalam menghadapi situasi darurat.

8. Business Continuity Management

Crisis Response Team: Establishing a dedicated team to respond to unexpected events that may disrupt the company's operations. This team can swiftly assess and adjust corporate strategies while guiding all departments in handling emergencies.

Komunikasi dengan Pemangku Kepentingan: PertaLife Insurance juga dapat meningkatkan komunikasi dengan pemegang saham, karyawan, dan pelanggan untuk memastikan semua pihak mendapatkan informasi yang jelas dan tepat waktu, khususnya jika ada perubahan yang besar atau situasi yang tidak terduga.

Stakeholder Communication: PertaLife Insurance can enhance communication with shareholders, employees, and customers to ensure all parties receive clear and timely information, particularly during significant changes or unforeseen circumstances.

Dengan langkah-langkah mitigasi risiko yang efektif ini, PertaLife Insurance dapat menghadapi tantangan yang ada dan terus beradaptasi dalam menghadapi dinamika industri asuransi yang berubah, serta menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

With these effective risk mitigation measures, PertaLife Insurance can navigate existing challenges, continuously adapt to the evolving insurance industry landscape, and sustain long-term business growth and stability.

Dalam menghadapi perubahan perilaku pelanggan serta meningkatnya tren digitalisasi, PertaLife Insurance telah menerapkan berbagai langkah strategis untuk meningkatkan pengalaman nasabah, mempercepat layanan, dan memperkuat daya saing di industri asuransi. Fokus utama transformasi ini adalah peningkatan infrastruktur teknologi, efisiensi operasional, serta optimalisasi layanan berbasis digital.

In response to changes in customer behavior and the growing digitalization trend, PertaLife Insurance has implemented various strategic measures to enhance customer experience, accelerate services, and strengthen its competitiveness in the insurance industry. This transformation's key focus is improving technological infrastructure, operational efficiency, and optimizing digital-based services.

1. Penguatan Infrastruktur Digital dan Automasi Layanan

- Optimalisasi Sistem Administrasi Polis Terpadu (Core System) untuk meningkatkan efisiensi operasional serta mempermudah pengelolaan polis dan klaim nasabah. Sistem ini memungkinkan otomatisasi proses administratif, yang berdampak pada percepatan layanan serta peningkatan akurasi dalam pengelolaan data pelanggan.
- Peningkatan sistem keamanan data berbasis ISO 27001 serta implementasi Security Information & Event Management (SIEM) guna memperkuat perlindungan terhadap data pelanggan dan transaksi digital.

1. Strengthening Digital Infrastructure and Service Automation

- Optimize the Integrated Policy Administration System (Core System) to enhance operational efficiency and simplify customer policy and claims management. This system enables the automation of administrative processes, leading to faster service delivery and improved accuracy in customer data management.
- Enhance data security systems based on ISO 27001 and implement Security Information and Event Management (SIEM) to strengthen the protection of customer data and digital transactions.

2. Penyederhanaan Akses terhadap Produk dan Layanan

- Perusahaan terus berupaya meningkatkan aksesibilitas layanan dengan mengembangkan platform digital penjualan untuk mempermudah nasabah dalam memperoleh informasi dan membeli produk asuransi.
- Digitalisasi proses pembayaran premi juga terus dioptimalkan untuk memberikan kemudahan bagi nasabah dalam mengelola polis mereka secara lebih fleksibel.

Melalui strategi ini, PertaLife Insurance terus beradaptasi dengan tren digitalisasi dan perubahan perilaku pelanggan, memastikan layanan yang lebih cepat, aman, dan efisien guna mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

PertaLife Insurance telah melakukan berbagai upaya untuk menyesuaikan diri dengan perubahan perilaku pelanggan dan tren digitalisasi yang semakin berkembang.

1. Penyediaan Layanan Digital yang Lebih Aksesibel

Aplikasi Mobile dan Platform Digital: PertaLife Insurance dapat mengembangkan aplikasi mobile dan platform online yang memungkinkan pelanggan untuk mengakses produk asuransi, memantau polis, mengajukan klaim, serta melakukan pembayaran premi dengan lebih mudah. Aplikasi ini memberi kenyamanan kepada pelanggan dalam mengelola polis mereka kapan saja dan di mana saja.

Layanan Self-Service: PertaLife Insurance dapat memperkenalkan fitur self-service dalam aplikasi atau website, seperti pembaruan informasi polis, perubahan alamat, atau klaim asuransi secara langsung. Hal ini meningkatkan efisiensi dan pengalaman pelanggan, terutama di kalangan generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi.

2. Penggunaan Big Data dan Kecerdasan Buatan (AI)

Personalisasi Layanan: PertaLife Insurance dapat menggunakan analisis big data untuk memahami kebutuhan dan preferensi individu pelanggan. Dengan menggunakan AI, perusahaan dapat menawarkan produk asuransi yang lebih sesuai dengan profil risiko dan kebutuhan pelanggan, memberikan pengalaman yang lebih personal dan relevan.

Chatbot dan Asisten Virtual: PertaLife Insurance dapat mengintegrasikan chatbot dan asisten virtual berbasis AI di situs web dan aplikasi mobile untuk memberikan layanan pelanggan 24/7. Ini akan membantu pelanggan mendapatkan jawaban cepat atas pertanyaan mereka, mengurangi waktu tunggu, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

2. Simplification of Access to Products and Services

- The company continues to enhance service accessibility by developing a digital sales platform, making it easier for customers to obtain information and purchase insurance products.
- The digitalization of premium payment processes is continuously optimized to provide customers with greater flexibility in managing their policies

Through these strategies, PertaLife Insurance continues to adapt to digitalization trends and evolving customer behavior, ensuring faster, safer, and more efficient services to support sustainable business growth.

PertaLife Insurance has undertaken various initiatives to align itself with changing customer behavior and the increasing digitalization trends.

1. Provision of More Accessible Digital Services

Mobile Applications and Digital Platforms: PertaLife Insurance can develop mobile applications and online platforms that enable customers to access insurance products, monitor policies, submit claims, and make premium payments more easily. These applications provide convenience, allowing customers to manage their policies anytime and anywhere.

Self-Service Features: PertaLife Insurance can introduce self-service features within its applications or websites, such as policy information updates, address changes, or direct insurance claims processing. These features enhance efficiency and customer experience, especially for younger generations who are more familiar with digital technology.

2. Utilization of Big Data and Artificial Intelligence (AI)

Service Personalization: PertaLife Insurance can leverage big data analytics to understand customer needs and preferences. By utilizing AI, the company can offer insurance products that better align with customer risk profiles and requirements, providing a more personalized and relevant experience.

Chatbots and Virtual Assistants: PertaLife Insurance can integrate AI-powered chatbots and virtual assistants into its website and mobile applications to provide 24/7 customer service. These will help customers receive quick responses to their inquiries, reduce waiting times, and enhance overall customer satisfaction.

3. Pemasaran Digital yang Lebih Terarah

Pemasaran Melalui Media Sosial dan Influencer: Untuk menjangkau audiens yang lebih muda (Generasi Z dan Milenial), PertaLife Insurance dapat memanfaatkan platform media sosial seperti Instagram, TikTok, dan YouTube. Kolaborasi dengan influencer atau selebritas yang memiliki pengaruh di kalangan audiens ini bisa menjadi strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan produk dan mengedukasi mereka tentang pentingnya asuransi.

Iklan yang Disesuaikan dengan Data: Penggunaan data pelanggan memungkinkan PertaLife Insurance untuk menjalankan kampanye iklan yang lebih terpersonalisasi, menargetkan pelanggan berdasarkan preferensi dan perilaku mereka. Kampanye digital yang lebih efektif dapat meningkatkan awareness dan meningkatkan tingkat konversi.

4. Edukasi Digital tentang Keuangan dan Asuransi

Edukasi Online: PertaLife Insurance dapat mengembangkan materi edukasi dalam bentuk artikel, webinar, dan video tutorial untuk membantu pelanggan memahami produk asuransi dan manfaatnya. Hal ini sangat penting, mengingat semakin banyak orang yang mencari informasi secara online sebelum membuat keputusan pembelian.

Simulasi Asuransi Online: Platform atau alat digital yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan simulasi perhitungan premi asuransi secara online dapat membantu mereka lebih mudah memahami berapa biaya yang dibutuhkan dan manfaat yang akan diperoleh dari polis asuransi mereka.

5. Fleksibilitas dalam Pembayaran Premi

Pembayaran Digital dan Metode Pembayaran yang Variatif: PertaLife Insurance dapat menawarkan berbagai opsi pembayaran yang lebih fleksibel dan mudah diakses oleh pelanggan, seperti pembayaran melalui dompet digital, kartu kredit, transfer bank online, atau aplikasi pembayaran lainnya. Ini akan memberi kenyamanan lebih kepada pelanggan yang lebih memilih transaksi digital.

Opsi Pembayaran Berkala atau Langsung: Menyediakan pilihan bagi pelanggan untuk membayar premi secara bulanan, kuartalan, atau tahunan dengan fleksibilitas lebih dalam proses pembayaran.

6. 6. Meningkatkan Keamanan dan Privasi Data

Keamanan Data yang Ditingkatkan: Dengan semakin banyaknya transaksi dan pengelolaan data pelanggan secara online, PertaLife Insurance harus memastikan bahwa platform digital mereka dilengkapi dengan sistem keamanan yang kuat untuk melindungi data pelanggan. Ini mencakup enkripsi data dan perlindungan terhadap

3. More Targeted Digital Marketing

Social Media and Influencer Marketing: To reach younger audiences (Generation Z and Millennials), PertaLife Insurance can leverage social media platforms such as Instagram, TikTok, and YouTube. Collaborating with influencers or celebrities who strongly influence these demographics can be an effective marketing strategy to introduce products and educate them on the importance of insurance.

Data-Driven Advertising: Leveraging customer data allows PertaLife Insurance to execute more personalized advertising campaigns, targeting customers based on their preferences and behaviors. More effective digital campaigns can enhance brand awareness and increase conversion rates.

4. Digital Education on Finance and Insurance

Online Education: PertaLife Insurance can develop educational materials, such as articles, webinars, and video tutorials, to help customers understand insurance products and their benefits. These are crucial, as more people seek information online before purchasing.

Online Insurance Simulations: A digital platform or tool that allows customers to simulate insurance premium calculations online can help them easily understand the required costs and the benefits they will receive from their insurance policies.

5. Flexibility in Premium Payments

Digital Payments and Diverse Payment Methods: PertaLife Insurance can offer various payment options that are more flexible and easily accessible to customers, such as payments via digital wallets, credit cards, online bank transfers, or other payment applications. These enhance convenience for customers who prefer digital transactions.

Periodic or Lump-Sum Payment Options: Offering customers the flexibility to pay premiums monthly, quarterly, or annually ensures a more adaptable payment process.

6. Enhancing Data Security and Privacy

Enhanced Data Security: With increasing online transactions and customer data management, PertaLife Insurance must ensure its digital platforms have robust security systems to protect customer data. The security systems include data encryption and safeguards against personal information leaks.

kebocoran informasi pribadi.

Kepatuhan terhadap Regulasi Privasi: Perusahaan juga harus memastikan bahwa mereka mematuhi regulasi privasi data yang berlaku, seperti GDPR di Eropa atau undang-undang perlindungan data pribadi di Indonesia, untuk memberikan rasa aman kepada pelanggan.

Compliance with Privacy Regulations: To provide customers with security, the company must also ensure compliance with applicable data privacy regulations, such as GDPR in Europe and Indonesia's personal data protection laws.

7. Pengenalan Produk Baru yang Inovatif

Produk Asuransi Berbasis Digital: PertaLife Insurance bisa memperkenalkan produk-produk asuransi berbasis digital yang lebih mudah diakses oleh pelanggan, misalnya asuransi mikro yang dapat dibeli langsung melalui aplikasi dengan premi yang lebih terjangkau. Produk asuransi ini lebih cocok untuk generasi muda yang mungkin tidak tertarik pada produk asuransi tradisional dengan premi tinggi.

7. Introduction of Innovative New Products

Digital-Based Insurance Products: PertaLife Insurance can introduce digital-based insurance products that are more accessible to customers, such as microinsurance, which can be purchased directly through an application at a more affordable premium. These insurance products are better suited for younger generations who may not be interested in traditional high-premium insurance plans.

Asuransi Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan: Mengingat semakin tingginya minat terhadap keberlanjutan, PertaLife Insurance dapat menawarkan produk asuransi yang berfokus pada pelestarian lingkungan, seperti produk investasi yang mendukung usaha-usaha yang berkelanjutan.

Sustainable and Eco-Friendly Insurance: Given the growing interest in sustainability, PertaLife Insurance can offer insurance products focused on environmental preservation, such as investment products that support sustainable enterprises.

Layanan Pelanggan 24/7: Dengan penggunaan chatbot dan teknologi kecerdasan buatan (AI), PertaLife Insurance dapat menyediakan layanan pelanggan yang responsif dan cepat sepanjang waktu, yang memungkinkan pelanggan untuk mendapatkan informasi atau menyelesaikan masalah mereka tanpa harus menunggu lama.

24/7 Customer Service: Using chatbots and artificial intelligence (AI) technology, PertaLife Insurance can always provide responsive and fast customer service, enabling customers to obtain information or resolve issues without long wait times.

Layanan Virtual: Selain itu, perusahaan dapat menyediakan konsultasi secara virtual dengan agen atau perwakilan perusahaan untuk membantu pelanggan memahami lebih lanjut produk dan layanan yang tersedia.

Virtual Services: Additionally, the company can offer virtual consultations with agents or corporate representatives to help customers better understand available products and services.

8. Memanfaatkan Data untuk Analisis Tren Pasar

Analisis Tren dan Perilaku Pelanggan: Menggunakan data untuk menganalisis perubahan dalam tren dan perilaku pelanggan yang semakin dipengaruhi oleh faktor digital. Ini memungkinkan PertaLife Insurance untuk membuat keputusan yang lebih berbasis data dalam hal pengembangan produk dan penawaran layanan.

8. Leveraging Data for Market Trend Analysis

Trend and Customer Behavior Analysis: Utilizing data to analyze trends and customer behavior shifts, which are increasingly influenced by digital factors. It allows PertaLife Insurance to make more data-driven decisions regarding product development and service offerings.

Dengan langkah-langkah ini, PertaLife Insurance dapat beradaptasi dengan perubahan perilaku pelanggan yang semakin bergantung pada teknologi digital, meningkatkan daya saing di pasar asuransi, dan memberikan pengalaman yang lebih baik dan relevan bagi pelanggan di era digital.

With these measures, PertaLife Insurance can adapt to changing customer behavior that increasingly relies on digital technology, enhance its competitive edge in the insurance market, and provide a more relevant and improved customer experience in the digital era.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri asuransi jiwa, PertaLife Insurance menerapkan beberapa strategi utama yang berfokus pada optimalisasi

In response to the growing competition in the life insurance industry, PertaLife Insurance implements several key strategies focused on product optimization,

produk, efisiensi operasional, penguatan layanan nasabah, dan strategi investasi yang adaptif.

1. **Optimalisasi Portofolio Produk**
   - Perusahaan terus memperkuat penetrasi pasar untuk produk-produk yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, dengan menyesuaikan manfaat, premi, dan fitur produk agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar.
   - Penguatan saluran distribusi menjadi salah satu prioritas, terutama dengan mengoptimalkan kanal pemasaran dan meningkatkan sinergi dalam ekosistem grup pemegang saham.

2. **Efisiensi Operasional dan Pengendalian Biaya**
   - Perusahaan berfokus pada pengendalian rasio biaya operasional terhadap pendapatan guna memastikan struktur biaya tetap efisien seiring dengan pertumbuhan bisnis.
   - Pemanfaatan teknologi digital dalam administrasi dan layanan nasabah terus dikembangkan untuk meningkatkan efisiensi serta menekan beban operasional.

3. **Pengelolaan Klaim yang Proaktif**
   - PertaLife Insurance memperkuat sistem monitoring klaim secara real-time untuk mengantisipasi potensi lonjakan klaim dan memastikan likuiditas tetap terjaga.
   - Evaluasi berkala dilakukan terhadap tren klaim untuk memastikan kebijakan underwriting dan mitigasi risiko tetap efektif.

4. **Peningkatan Layanan Nasabah**
   - Fokus pada peningkatan layanan pelanggan yang lebih proaktif untuk membangun loyalitas nasabah dan meningkatkan retensi polis.
   - Program edukasi pasar dilakukan untuk meningkatkan pemahaman nasabah terhadap manfaat dan mekanisme produk yang ditawarkan.
5. **Penguatan Strategi Investasi**
   - Perusahaan menerapkan strategi investasi yang lebih berhati-hati, dengan mempertahankan eksposur terhadap instrumen yang lebih stabil, seperti Surat Berharga Negara (SBN) dan Deposito Berjangka.
   - Evaluasi berkala dilakukan untuk menyesuaikan alokasi investasi dengan perubahan kondisi ekonomi dan pasar modal.

Melalui strategi-strategi ini, PertaLife Insurance memastikan daya saing tetap kuat di tengah dinamika industri asuransi jiwa yang terus berkembang, serta menjaga keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

operational efficiency, customer service enhancement, and adaptive investment strategies.

1. **Product Portfolio Optimization**
   - The company continues strengthening market penetration for high-growth potential products by adjusting benefits, premiums, and product features to better align with market needs.
   - Strengthening distribution channels remains a priority, particularly by optimizing marketing channels and enhancing synergy within the shareholder group ecosystem.

2. **Operational Efficiency and Cost Control**
   - The company focuses on managing the operational cost-to-revenue ratio to ensure an efficient cost structure while supporting business growth.
   - Digital technology is continuously being developed to improve efficiency and reduce operational expenses in administration and customer service.

3. **Proactive Claims Management**
   - PertaLife Insurance strengthens its real-time claims monitoring system to anticipate potential claim surges and ensure stable liquidity.
   - Regular evaluations are conducted on claim trends to ensure underwriting policies and risk mitigation strategies remain effective.

4. **4. Enhancing Customer Service**
   - Focus on improving proactive customer service to build customer loyalty and increase policy retention.
   - Market education programs are conducted to enhance customer understanding of the benefits and mechanisms of the offered products.

5. **Strengthening Investment Strategy**
   - The company adopts a more cautious investment strategy by maintaining exposure to more stable instruments, such as Government Securities (SBN) and Term Deposits.
   - Regular evaluations are conducted to adjust investment allocations in response to economic and capital market conditions.

Through these strategies, PertaLife Insurance ensures its competitiveness remains strong amid the evolving dynamics of the life insurance industry while maintaining long-term business sustainability.

PertaLife Insurance has implemented several key strategies focusing on product innovation, customer service enhancement, and strengthening its market

inovasi produk, peningkatan layanan pelanggan, serta penguatan positioning bisnis di pasar.

1. Inovasi Produk sesuai Profil Risiko Calon Pemegang Polis

PertaLife Insurance mengembangkan produk asuransi jiwa yang lebih customized sesuai kebutuhan profil risiko dari calon pemegang polis seperti asuransi jiwa digital, asuransi kesehatan, dan DPLK.

2. Transformasi Digital untuk Kemudahan Akses

Pengembangan Platform Digital: PertaLife Insurance mengembangkan aplikasi mobile dan platform digital yang memungkinkan pelanggan untuk mengakses berbagai produk asuransi jiwa, membeli polis, mengajukan klaim, serta memonitor status polis mereka secara real-time dan mudah.

Layanan Pelanggan Online: Dengan memperkenalkan chatbots atau layanan pelanggan berbasis AI, PertaLife Insurance memberikan pengalaman interaktif bagi pelanggan untuk menjawab pertanyaan mereka atau menyelesaikan masalah dengan cepat melalui aplikasi atau situs web.

3. Penguatan Layanan Pelanggan

Konsultasi dan Edukasi: PertaLife Insurance mengedukasi pelanggan tentang pentingnya asuransi jiwa dan bagaimana memilih produk yang tepat melalui seminar, webinar, artikel, dan media sosial. Hal ini penting untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Layanan Pelanggan 24/7: Memberikan layanan pelanggan yang responsif dan tersedia 24 jam dengan berbagai saluran komunikasi (telepon, email, chat, media sosial) sehingga pelanggan merasa lebih mudah untuk mengakses informasi atau bantuan kapan saja.

4. Pemasaran Berbasis Digital dan Pengaruh Media Sosial

Kampanye Digital dan Influencer Marketing: Menggunakan media sosial dan influencer sebagai bagian dari strategi pemasaran, PertaLife Insurance menjangkau audiens yang lebih muda dan lebih tech-savvy. Melalui kampanye pemasaran berbasis digital yang relevan, perusahaan dapat membangun brand awareness dan meningkatkan konversi.

Personalisasi Pemasaran: Memanfaatkan data pelanggan untuk membuat kampanye pemasaran yang lebih personal dan terarah, dengan menggunakan platform digital untuk menyampaikan pesan yang lebih relevan kepada target market yang tepat.

5. Peningkatan Keberlanjutan dan CSR

Produk Asuransi yang Mendukung Keberlanjutan: PertaLife Insurance juga menawarkan produk yang lebih

positioning to address the increasingly intense competition in the life insurance industry.

1. Product Innovation Aligned with Policyholder Risk Profiles

PertaLife Insurance develops more customized life insurance products tailored to the risk profiles of prospective policyholders, including digital life insurance, health insurance, and pension fund products (DPLK).

2. Digital Transformation for Ease of Access

Digital Platform Development: PertaLife Insurance is developing mobile applications and digital platforms that enable customers to easily access various life insurance products, purchase policies, submit claims, and monitor their policy status in real-time.

Online Customer Service: By introducing chatbots or AI-based customer service solutions, PertaLife Insurance provides an interactive experience for customers, allowing them to quickly receive answers to their inquiries or resolve issues through the application or website.

3. Strengthening Customer Service

Consultation and Education: PertaLife Insurance educates customers on the importance of life insurance and how to choose the right products through seminars, webinars, articles, and social media. It is essential for building long-term customer relationships. 24/7 Customer Service: Providing responsive, round-the-clock customer service across multiple communication channels (phone, email, chat, social media) ensures customers can easily access information or assistance anytime.

4. Digital Marketing and Social Media Influence

Digital Campaigns and Influencer Marketing: As part of its marketing strategy, PertaLife Insurance leverages social media and influencer partnerships to reach younger, tech-savvy audiences. Relevant digital marketing campaigns can enhance brand awareness and boost conversion rates.

Personalized Marketing: Leveraging customer data to create more targeted and customized marketing campaigns, using digital platforms to deliver relevant messages to the appropriate target market.

5. Enhancing Sustainability and CSR

Sustainability-Oriented Insurance Products: PertaLife Insurance also offers environmentally friendly and

ramah lingkungan dan berkelanjutan, seperti asuransi yang berfokus pada proyek-proyek yang memiliki dampak sosial dan lingkungan positif. Ini dapat menarik perhatian pelanggan yang lebih peduli dengan keberlanjutan.

Program Corporate Social Responsibility (CSR): PertaLife Insurance aktif menjalankan program CSR yang berfokus pada kesejahteraan sosial, seperti bantuan untuk pendidikan, kesehatan, dan program pelestarian lingkungan. Program ini dapat memperkuat reputasi perusahaan di mata publik dan meningkatkan hubungan dengan pelanggan.

6. Diversifikasi Saluran Distribusi

Kemitraan dengan Bank (Bancassurance): PertaLife Insurance memperluas saluran distribusinya melalui kemitraan bancassurance dengan bank-bank besar, memungkinkan mereka menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan penetrasi produk asuransi jiwa.

Distribusi Digital: Mengingat tren digital yang berkembang, PertaLife Insurance juga meningkatkan kehadiran produk mereka di platform online, memungkinkan pelanggan untuk membeli asuransi secara langsung tanpa harus mengunjungi agen fisik.

7. Optimalisasi Pengelolaan Risiko dan Investasi

Manajemen Risiko yang Efektif: PertaLife Insurance menerapkan sistem manajemen risiko yang baik untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan, memastikan ketahanan terhadap fluktuasi pasar, serta memastikan klaim dapat dibayar tanpa mengganggu operasional perusahaan.

Investasi Cerdas: PertaLife Insurance berfokus pada investasi jangka panjang yang cerdas untuk meningkatkan portofolio keuangan perusahaan dan memberikan manfaat lebih bagi nasabah, seperti manfaat investasi pada produk asuransi.

8. Fokus pada Keamanan dan Privasi Data

Keamanan Data Pelanggan: PertaLife Insurance memastikan bahwa data pelanggan terlindungi dengan menggunakan teknologi terbaru dalam sistem keamanan untuk mencegah kebocoran data. Ini juga meningkatkan kepercayaan pelanggan dalam menggunakan produk dan layanan perusahaan.

Kepatuhan terhadap Regulasi: PertaLife Insurance senantiasa mematuhi regulasi yang berlaku di industri asuransi, seperti peraturan dari OJK dan standar internasional untuk memastikan transparansi dan tata kelola yang baik.

9. Pelayanan Pasca-Penjualan yang Berkualitas

Layanan Pasca-Penjualan: PertaLife Insurance memberikan perhatian lebih pada layanan pasca-

sustainable insurance products, such as insurance focused on projects with positive social and environmental impact. It can attract customers who are more concerned with sustainability.

Corporate Social Responsibility (CSR) Program: PertaLife Insurance actively implements CSR programs focused on social welfare, including support for education, healthcare, and environmental conservation initiatives. These programs help strengthen the company's public reputation and enhance customer relationships.

6. Diversification of Distribution Channels

Partnerships with Banks (Bancassurance): PertaLife Insurance expands its distribution channels through bancassurance partnerships with major banks, allowing it to reach a broader market segment and increase life insurance product penetration.

Digital Distribution: Considering the growing digital trends, PertaLife Insurance is also enhancing the presence of its products on online platforms, enabling customers to purchase insurance directly without visiting a physical agent.

7. Optimization of Risk Management and Investment

Effective Risk Management: PertaLife Insurance implements a robust risk management system to maintain the company's financial stability, ensure resilience against market fluctuations, and guarantee that claims can be paid without disrupting operations.

Smart Investments: PertaLife Insurance focuses on intelligent long-term investments, such as investment-linked insurance products, to enhance the company's financial portfolio and provide greater benefits for policyholders.

8. Focus on Data Security and Privacy

Customer Data Security: PertaLife Insurance ensures customer data protection by leveraging the latest security technologies to prevent data breaches. It also strengthens customer trust in the company's products and services.

Regulatory Compliance: PertaLife Insurance consistently adheres to insurance industry regulations, including provisions set by the Financial Services Authority (OJK) and international standards, to ensure transparency and sound corporate governance.

9. High-Quality Post-Sales Service

Post-Sales Service: PertaLife Insurance emphasizes post-sales service, including streamlined claims processing,

penjualan, termasuk kemudahan dalam proses klaim, pemantauan kondisi polis, dan pelayanan yang cepat dan responsif kepada pelanggan setelah mereka membeli produk asuransi.

10. Mengembangkan Brand Image yang Kuat
Branding yang Kuat dan Reputasi: PertaLife Insurance terus membangun dan memperkuat brand image yang mengedepankan nilai-nilai kepercayaan, profesionalisme, serta keberlanjutan dalam operasional mereka. Pengembangan brand ini dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan membedakan perusahaan di pasar yang sangat kompetitif.

Dengan mengimplementasikan berbagai strategi ini, PertaLife Insurance bertujuan untuk tetap menjadi pemain utama di industri asuransi jiwa, menjawab kebutuhan pelanggan yang terus berkembang, dan meningkatkan posisi mereka di pasar yang semakin kompetitif.

G. Inovasi dan Transformasi Digital

PertaLife Insurance sudah memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan layanan pelanggan dan efisiensi operasional melalui berbagai inisiatif digital dan inovasi.

1. Platform Digital untuk Kemudahan Akses
PertaLife meluncurkan aplikasi P-Life, sebuah platform digital penjualan berbasis Android, IoS dan Web Based yang memudahkan pembelian produk asuransi jiwa perorangan. Melalui aplikasi ini, calon nasabah dapat mengakses dan melakukan proses pembelian berbagai produk asuransi, seperti Tugu Eka Warsa (asuransi jiwa), MediCard (asuransi kecelakaan), Health Guard (asuransi kesehatan), dan Smart Gift (asuransi pendidikan).

Saat ini PertaLife melakukan penyempurnaan aplikasi dengan penambahan fitur terbaru untuk menambah pengalaman pengguna, mempercepat proses transaksi, serta memperluas integrasi dengan sistem pembayaran digital dan platform mitra.

Pertalife memiliki sejumlah Portal customer sesuai dengan jenis produk seperti produk Jiwa melalui Web Access Customer, Produk Kesehatan melalui Pertalife Care, dan DPLK melalui SiPerdana. Portal Customer memiliki fitur informasi pemegang polis dan tertanggung, history tagihan dan pembayaran premi serta history klaim dan tracking klaim. Saat ini Pertalife sedang mengembangkan Super App Portal Customer yang mengintegrasikan system penjualan asuransi digital dan layanan digital. Sehingga nasabah/calon nasabah dapat mengakses seluruh informasi produk asuransi dan DPLK Pertalife melalui Portal Customer.
Melalui portal mandiri, pelanggan dapat mengelola polis mereka secara efisien, memperbarui data pribadi, dan melacak status klaim atau permintaan layanan lainnya.

policy monitoring, and responsive customer support after an insurance product is purchased.

10. Developing a Strong Brand Image
Strong Branding and Reputation: PertaLife Insurance continues to build and strengthen its brand image by emphasizing trust, professionalism, and sustainability in its operations. This brand development fosters customer loyalty and differentiates the company in an increasingly competitive market.

By implementing these various strategies, PertaLife Insurance aims to remain a leading player in the life insurance industry, address customers' evolving needs, and strengthen its position in an increasingly competitive market.

G. Innovation and Digital Transformation

Through various digital initiatives and innovations, PertaLife Insurance has already leveraged technology to enhance customer service and operational efficiency.

1. Digital Platform for Ease of Access
PertaLife has launched the P-Life application, a digital sales platform available on Android, iOS, and web-based systems, facilitating the purchase of individual life insurance products. Through this application, prospective customers can access and complete the purchasing process for various insurance products, including Tugu Eka Warsa (life insurance), MediCard (accident insurance), Health Guard (health insurance), and Smart Gift (education insurance).

PertaLife is currently enhancing its application by adding new features to improve user experience, accelerate transaction processes, and expand integration with digital payment systems and partner platforms.

PertaLife provides several customer portals tailored to different product types, such as life insurance through the Web Access Customer platform, health insurance via PertaLife Care, and pension fund products (DPLK) through SiPerdana. These customer portals offer features such as policyholder and insured party information, billing and premium payment history, claims history, and claim tracking. PertaLife is currently developing a Super App Customer Portal that integrates the digital insurance sales system with digital services. It will enable policyholders and prospective customers to access all information about PertaLife's insurance products and pension fund offerings through a single Customer Portal.
Through the self-service portal, customers can efficiently manage their policies, update personal data, and track claim status or other service requests. This reduces

Ini mengurangi ketergantungan pada saluran layanan pelanggan tradisional dan mempercepat respons.

2. Automasi dan Sistem Klaim Digital

Proses Klaim yang Dipercepat: PertaLife telah mengimplementasikan aplikasi pengajuan klaim secara online melalui Web dan Mobile. Aplikasi ini memungkinkan pengajuan klaim, pemantauan klaim, dan menampilkan informasi terkait nasabah. Saat ini sedang dikembangkan integrasi sistem dengan pihak ketiga agar nasabah dapat memperoleh informasi/data secara lebih cepat, akurat dan akuntabel.

Verifikasi dan Validasi Otomatis: Teknologi otomatisasi ini telah membantu memverifikasi dan memvalidasi klaim tanpa memerlukan intervensi manual yang intensif, mengurangi kemungkinan kesalahan manusia dan mempercepat proses penyelesaian klaim.

3. Automasi Proses Bisnis (BPM)

Optimisasi Proses Bisnis: Dengan implementasi sistem manajemen proses bisnis (Business Process Management/ BPM), PertaLife Insurance dapat mengotomatisasi banyak aspek operasional, termasuk pengolahan data, pendaftaran polis, dan pemrosesan klaim. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan menghindari kesalahan manusia.

Efisiensi Administrasi: Automasi membantu meminimalkan pekerjaan manual, mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk memproses aplikasi atau klaim, dan mempercepat penyelesaian layanan administratif.

4. Pengalaman Pelanggan yang Ditingkatkan dengan Teknologi

Interaksi Multisaluran (Omnichannel):
Pertalife Insurance telah mengimplementasikan chatbot omnichannel melalui whatsapp business dan media sosial lainnya sejak tahun 2022. Saat ini sedang dikembangkan chatbot menggunakan teknologi AI. Sehingga diharapkan layanan pelanggan menjadi lebih cepat dan efisien. Pelanggan dapat mendapatkan jawaban atas pertanyaan mereka secara instan, mengurangi kebutuhan untuk berbicara dengan agen atau staf secara langsung. Ini meningkatkan pengalaman pelanggan dan memungkinkan perusahaan untuk melayani lebih banyak nasabah.

5. Edukasi dan Kampanye Pemasaran Digital

Konten Edukasi Digital: PertaLife Insurance juga memanfaatkan teknologi untuk melakukan kampanye edukasi melalui platform digital, seperti webinar, artikel blog, dan media sosial, untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya asuransi dan keberlanjutan.
PertaLife Insurance telah memanfaatkan berbagai platform digital untuk menyediakan program edukasi yang mendalam dan bermanfaat terkait keberlanjutan

dependence on traditional customer service channels and accelerates response times.

2. Automation and Digital Claims System

Accelerated Claims Process: PertaLife has implemented an online claims submission application via web and mobile platforms. This application enables customers to submit claims, monitor claims progress, and access relevant customer information. The system is currently integrated with third-party platforms to allow customers to obtain information and data more quickly, accurately, and reliably.

Automated Verification and Validation: Automation technology has streamlined the verification and validation of claims, reducing the need for intensive manual intervention, minimizing human errors, and accelerating the claims resolution process.

3. 3. Business Process Automation (BPM)

Business Process Optimization: By implementing a Business Process Management (BPM) system, PertaLife Insurance can automate various operational aspects, including data processing, policy registration, and claims handling. It enables the company to enhance operational efficiency, reduce costs, and minimize human errors.

Administrative Efficiency: Automation helps minimize manual work, reduces the time required to process applications or claims, and accelerates the completion of administrative services.

4. Enhanced Customer Experience through Technology

Omnichannel Interaction: Since 2022, PertaLife Insurance has implemented an omnichannel chatbot through WhatsApp Business and various social media platforms. Currently, the company is developing an AI-powered chatbot to further improve customer service efficiency and responsiveness. Customers can receive instant answers to their inquiries, reducing the need for direct interactions with agents or staff. This chatbot enhances the customer experience and enables the company to serve many policyholders.

5. Digital Education and Marketing Campaigns

Digital Educational Content: PertaLife Insurance also leverages technology to conduct educational campaigns through digital platforms such as webinars, blog articles, and social media to raise public awareness about the importance of insurance and sustainability.
PertaLife Insurance has utilized various digital platforms to provide in-depth and valuable sustainability and financial literacy educational programs. By integrating

dan literasi keuangan. Dengan menggabungkan webinar, kursus online, konten media sosial, aplikasi interaktif, dan chatbot berbasis AI, PertaLife Insurance berupaya meningkatkan pengetahuan pelanggan mereka dan memotivasi mereka untuk membuat keputusan yang lebih berkelanjutan, baik dalam konteks asuransi maupun kehidupan sehari-hari. Inisiatif edukasi digital ini juga membantu membangun kepercayaan pelanggan, memperkuat hubungan, dan meningkatkan kepuasan pelanggan terhadap perusahaan.

webinars, online courses, social media content, interactive applications, and AI-powered chatbots, PertaLife Insurance aims to enhance customer knowledge and encourage more sustainable decision-making in the context of insurance and daily life. These digital education initiatives also help build customer trust, strengthen relationships, and improve customer satisfaction with the company.

6. Pemantauan dan Pengelolaan Kinerja Secara Real-Time

Dashboard dan Reporting Digital: Teknologi memungkinkan PertaLife Insurance untuk memantau dan mengelola kinerja operasional dan keuangan secara real-time melalui dasbor. Hal ini memungkinkan manajemen untuk mengambil keputusan yang cepat dan tepat berdasarkan data yang akurat.

6. Real-Time Performance Monitoring and Management

Digital Dashboard and Reporting: Technology enables PertaLife Insurance to monitor and manage operational and financial performance in real-time through dashboards. It allows management to make swift and accurate decisions based on precise data.

7. Peningkatan Infrastruktur TI

Cloud Computing: PertaLife Insurance berinvestasi dalam infrastruktur TI berbasis cloud untuk meningkatkan kapasitas penyimpanan data, skalabilitas, dan efisiensi operasional. Penggunaan cloud computing juga memungkinkan perusahaan untuk lebih fleksibel dalam menyesuaikan sumber daya TI sesuai kebutuhan operasional.

7. IT Infrastructure Enhancement

Cloud Computing: PertaLife Insurance invests in cloud-based IT infrastructure to enhance data storage capacity, scalability, and operational efficiency. Adopting cloud computing also enables the company to adjust IT resources flexibly according to operational needs.

Dengan memanfaatkan teknologi di berbagai aspek operasional dan layanan, PertaLife Insurance dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi biaya, serta memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Teknologi juga memungkinkan perusahaan untuk lebih cepat beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren digitalisasi di industri asuransi, sekaligus tetap menjaga daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

By leveraging technology across various operational and service aspects, PertaLife Insurance can improve efficiency, reduce costs, and provide a better customer experience. Technology also allows the company to adapt more quickly to market changes and digitalization trends in the insurance industry while maintaining competitiveness in an increasingly challenging market.

PertaLife Insurance telah memperkenalkan berbagai inovasi digital untuk meningkatkan produk dan layanan asuransi mereka, dengan tujuan untuk memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan dan meningkatkan efisiensi operasional.

PertaLife Insurance has introduced various digital innovations to enhance its products and services, aiming to deliver a superior customer experience and improve operational efficiency.

Berikut adalah beberapa inovasi digital utama yang diperkenalkan.

Key Digital Innovations Introduced

1. Aplikasi Mobile untuk Kemudahan Akses Layanan

PertaLife meluncurkan aplikasi P-Life, sebuah platform digital penjualan berbasis Android, IoS dan Web Based yang memudahkan pembelian produk asuransi jiwa perorangan. Melalui aplikasi ini, calon nasabah dapat mengakses dan melakukan proses pembelian berbagai produk asuransi, seperti Tugu Eka Warsa (asuransi jiwa), MediCard (asuransi kecelakaan), Health Guard (asuransi kesehatan), dan Smart Gift (asuransi pendidikan).

1. Mobile Application for Easy Service Access

PertaLife has launched the P-Life application, a digital sales platform available on Android, iOS, and web-based systems, facilitating the purchase of individual life insurance products. Through this application, prospective customers can access and complete the purchasing process for various insurance products, including Tugu Eka Warsa (life insurance), MediCard (accident insurance), Health Guard (health insurance), and Smart Gift (education insurance).

Saat ini PertaLife melakukan penyempurnaan aplikasi dengan penambahan fitur terbaru untuk menambah pengalaman pengguna, mempercepat proses transaksi, serta memperluas integrasi dengan sistem pembayaran digital dan platform mitra.

Pertalife memiliki sejumlah Portal customer sesuai dengan jenis produk seperti produk Jiwa melalui Web Access Customer, Produk Kesehatan melalui Pertalife Care, dan DPLK melalui SiPerdana. Portal Customer memiliki fitur informasi pemegang polis dan tertanggung, history tagihan dan pembayaran premi serta history klaim dan tracking klaim. Saat ini Pertalife sedang mengembangkan Super App Portal Customer yang mengintegrasikan system penjualan asuransi digital dan layanan digital. Sehingga nasabah/calon nasabah dapat mengakses seluruh informasi produk asuransi dan DPLK Pertalife melalui Portal Customer.

2. Platform Self-Service Online

PertaLife Insurance menyediakan platform self-service Web Access Customer yang memungkinkan pelanggan untuk mengelola polis mereka secara mandiri. Melalui platform ini, pelanggan dapat melakukan pembaruan data pribadi, mengganti jenis produk, memeriksa status klaim, dan mengakses berbagai fitur lainnya tanpa harus menghubungi customer service. Hal ini meningkatkan kenyamanan dan efisiensi bagi pelanggan yang menginginkan pengelolaan yang lebih fleksibel.

3. Chatbot dan Layanan Pelanggan Berbasis Kecerdasan Buatan (AI)

Pertalife telah mengimplementasikan Omni Channel sebagai salah satu jalur komunikasi resmi Perusahaan dengan nasabah. Omni Channel terdiri atas WhatsApp Business dan Social Media lainnya dengan memanfaatkan fitur ChatBot Static. Nasabah/calon nasabah dapat mengakses informasi produk, polis dan layanan lainnya secara interaktif melalui chat direct ke nomor WhatsApp Business dan Omni Channel. Saat ini Pertalife sedang mengembangkan teknologi AI untuk merespon chat yang dikirim oleh nasabah. Sehingga diharapkan nasabah mendapatkan informasi atau layanan yang dibutuhkan kapan saja dan dimana saja, mendapatkan respon instan, mendapatkan layanan yang dipersonalisasi, mendapatkan aksesibilitas yang lebih baik.

4. Proses Klaim Digital dan Otomatisasi

PertaLife telah mengimplementasikan aplikasi pengajuan klaim secara online melalui Web dan Mobile. Aplikasi ini memungkinkan pengajuan klaim, pemantauan klaim, dan menampilkan informasi terkait nasabah. Saat ini sedang dikembangkan integrasi sistem dengan pihak ketiga agar nasabah dapat memperoleh informasi/data secara lebih cepat, akurat dan akuntabel.

PertaLife is currently enhancing the application by adding new features to improve user experience, accelerate transaction processes, and expand integration with digital payment systems and partner platforms.

PertaLife provides several customer portals tailored to different product types, including life insurance through the Web Access Customer platform, health insurance via PertaLife Care, and pension fund products (DPLK) through SiPerdana. These customer portals feature policyholder and insured party information, billing and premium payment history, claims history, and claim tracking. PertaLife is currently developing a Super App Customer Portal that integrates the digital insurance sales system with digital services. This platform will enable policyholders and prospective customers to access comprehensive information on PertaLife's insurance products and DPLK offerings through a unified Customer Portal.

2. Online Self-Service Platform

PertaLife Insurance provides the Web Access Customer self-service platform, enabling customers to manage their policies independently. This platform lets customers update personal data, switch product types, check claim status, and access various other features without contacting customer service. This platform enhances convenience and efficiency for customers who prefer a more flexible management approach.

3. AI-Based Chatbot and Customer Service

PertaLife has implemented Omni Channel as one of the company's official communication channels with customers. Omni Channel comprises WhatsApp Business and various social media platforms utilizing Static ChatBot features. Policyholders and prospective customers can interactively access product information, policy details, and other services by directly messaging the company's WhatsApp Business number or Omni Channel platforms. Currently, PertaLife is developing AI-powered chatbot technology to respond to customer inquiries. This advancement aims to provide customers instant responses, personalized services, and improved accessibility, allowing them to obtain information or assistance anytime and anywhere.

4. Digital Claims Process and Automation

PertaLife has implemented an online claims submission application that is available via web and mobile platforms. This application allows customers to submit claims, monitor claim progress, and access relevant customer information. Currently, the company is developing system integrations with third-party platforms to enable policyholders to obtain information and data more quickly, accurately, and reliably.

5. Integrasi Pembayaran Digital dan Kemudahan Pembayaran Premi

PertaLife Insurance mempermudah proses pembayaran premi dengan mengintegrasikan berbagai metode pembayaran digital dalam platform mereka. Pelanggan kini dapat melakukan pembayaran melalui kartu kredit, transfer bank, atau dompet digital (Doku). Ini memberikan fleksibilitas kepada pelanggan dan meminimalkan ketergantungan pada metode pembayaran tradisional.

6. Pemasaran Digital yang Ditingkatkan dengan AI

PertaLife Insurance juga menerapkan pemasaran berbasis AI untuk lebih memahami pola perilaku pelanggan dan merancang kampanye pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dengan menggunakan analitik dan pemrosesan data besar, perusahaan dapat mengirimkan penawaran produk yang lebih relevan kepada pelanggan melalui saluran digital seperti email, media sosial, dan aplikasi mobile.

7. Layanan Edukasi dan Kesadaran Keuangan Digital

PertaLife Insurance menyediakan konten edukasi digital melalui platform mereka untuk meningkatkan kesadaran finansial masyarakat, khususnya dalam hal perencanaan keuangan dan pentingnya perlindungan asuransi. Melalui webinar, artikel, dan video edukatif, perusahaan membantu pelanggan memahami produk mereka dan pentingnya asuransi sebagai bagian dari perencanaan keuangan.

Dengan memanfaatkan berbagai inovasi digital ini, PertaLife Insurance berupaya untuk memperkuat posisinya di pasar asuransi yang kompetitif dan meningkatkan pengalaman pelanggan melalui layanan yang lebih efisien, mudah diakses, dan lebih personal. Teknologi juga memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan pelanggan dan tren industri asuransi yang semakin mengarah ke digitalisasi.

Selama tahun 2024, PertaLife Insurance terus memperkuat transformasi digital sebagai bagian dari komitmen untuk menghadirkan layanan yang unggul, relevan, dan adaptif terhadap kebutuhan nasabah. Adopsi teknologi baru telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pengalaman pelanggan, terutama dalam hal kemudahan akses layanan, kecepatan proses, dan peningkatan kepercayaan.

Melalui platform digital dan aplikasi mobile, nasabah kini dapat mengakses berbagai layanan asuransi kapan saja dan di mana saja, termasuk melakukan pembayaran premi, pembelian polis, serta pengajuan klaim secara langsung. Digitalisasi ini tidak hanya mengurangi ketergantungan terhadap proses manual, tetapi juga meningkatkan efisiensi waktu dan kenyamanan nasabah.

5. Digital Payment Integration and Simplified Premium Payments

PertaLife Insurance facilitates premium payment processes by integrating various digital payment methods into its platform. Customers can now make payments via credit cards, bank transfers, or digital wallets (Doku). This digital payment provides greater customer flexibility and minimizes reliance on traditional payment methods.

6. AI-Enhanced Digital Marketing

PertaLife Insurance also implements AI-driven marketing strategies to better understand customer behavior patterns and design more targeted marketing campaigns. By leveraging analytics and big data processing, the company can deliver more relevant product offerings to customers through digital channels such as email, social media, and mobile applications.

7. Digital Education and Financial Awareness Services

PertaLife Insurance provides digital educational content through its platform to enhance public awareness of financial planning and the importance of insurance protection. Through webinars, articles, and educational videos, the company helps customers understand its products and recognize the significance of insurance as an integral part of financial planning.

By leveraging these various digital innovations, PertaLife Insurance aims to strengthen its position in the competitive insurance market and enhance customer experience through more efficient, accessible, and personalized services. Technology also enables the company to adapt to evolving customer needs and the increasing digitalization trends in the insurance industry.

Throughout 2024, PertaLife Insurance has strengthened its digital transformation as part of its commitment to providing superior, relevant, and adaptive services that meet customer needs. Adopting new technologies has significantly impacted customer experience, particularly in terms of service accessibility, process efficiency, and trust enhancement.

Through digital platforms and mobile applications, policyholders can access various insurance services anytime and anywhere, including premium payments, policy purchases, and direct claims submissions. This digitalization reduces reliance on manual processes and improves time efficiency and customer convenience.

Salah satu inovasi yang menonjol adalah implementasi sistem klaim otomatis berbasis cloud computing dan kecerdasan buatan (AI), yang memungkinkan proses klaim berlangsung lebih cepat, transparan, dan efisien. Pelanggan dapat memantau status klaim secara real-time, sehingga memperkuat rasa percaya dan kepuasan mereka terhadap layanan perusahaan. Selain itu, dengan diterapkannya cloud-based call center, PertaLife Insurance kini mampu memberikan layanan pelanggan 24/7 dari berbagai lokasi, meningkatkan fleksibilitas operasional sekaligus memperluas jangkauan layanan kepada nasabah.

One of the standout innovations is the implementation of an automated claims system based on cloud computing and artificial intelligence (AI). This system enables faster, more transparent, and more efficient claim processing. Customers can monitor claim statuses in real time, reinforcing trust and satisfaction with the company's services. Additionally, with the adoption of a cloud-based call center, PertaLife Insurance can now provide 24/7 customer service from various locations, increasing operational flexibility while expanding service coverage for policyholders.

Kemudahan dalam pembayaran digital juga menjadi sorotan penting, dengan tersedianya beragam pilihan seperti kartu kredit, transfer bank, dan dompet digital, yang semakin memudahkan pelanggan dalam memenuhi kewajiban finansialnya secara cepat dan aman.

Digital payment convenience has become a key focus, with various options available, including credit cards, bank transfers, and digital wallets, that enable customers to fulfill their financial obligations quickly and securely.

Keamanan informasi menjadi prioritas utama dalam proses transformasi ini. PertaLife Insurance memastikan bahwa seluruh platform digital telah dilengkapi dengan sistem enkripsi mutakhir, seperti protokol HTTPS dan TLS/SSL, serta kontrol akses berbasis perangkat untuk menjaga integritas data nasabah dari ancaman digital. Selain itu, perusahaan juga aktif menyediakan edukasi digital melalui webinar, artikel online, dan konten interaktif lainnya untuk membantu nasabah memahami manfaat produk asuransi serta pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang. Inisiatif ini turut mendukung upaya perusahaan dalam membangun literasi keuangan masyarakat secara lebih luas.

Information security remains a top priority in this digital transformation process. PertaLife Insurance ensures that all digital platforms are equipped with advanced encryption systems, such as HTTPS and TLS/SSL protocols and device-based access control, to safeguard customer data integrity from digital threats. Additionally, the company actively provides digital education through webinars, online articles, and interactive content to help customers understand the benefits of insurance products and the importance of long-term financial planning. These initiatives support PertaLife Insurance's efforts to promote broader financial literacy among the public.

Di sisi lain, transformasi digital juga berdampak positif terhadap keberlanjutan lingkungan. Digitalisasi proses, seperti pengajuan polis dan klaim secara online, telah mengurangi kebutuhan akan dokumen fisik dan konsumsi kertas secara signifikan. Hal ini sejalan dengan komitmen perusahaan dalam menerapkan praktik bisnis yang ramah lingkungan dan bertanggung jawab secara sosial. PertaLife Insurance juga memperkuat interaksi dengan nasabah melalui pendekatan omnichannel, yang memungkinkan komunikasi berjalan secara konsisten dan fleksibel melalui berbagai kanal, termasuk aplikasi mobile, website, email, chatbot, dan media sosial.

On the other hand, digital transformation has also positively impacted environmental sustainability. Digitalizing processes, such as online policy applications and claims submissions, has significantly reduced the need for physical documents and paper consumption. It aligns with the company's commitment to environmentally friendly and socially responsible business practices. PertaLife Insurance has also strengthened customer interactions through an omnichannel approach, ensuring consistent and flexible communication across various channels, including mobile applications, websites, emails, chatbots, and social media.

Melihat hasil yang dicapai, PertaLife Insurance telah menyusun strategi transformasi digital untuk tahun 2025 yang lebih komprehensif, dengan fokus pada peningkatan efisiensi operasional, peningkatan pengalaman pelanggan, dan adaptasi terhadap dinamika teknologi. Strategi ini meliputi pengembangan aplikasi yang lebih intuitif, pemanfaatan big data dan analitik untuk memberikan layanan yang lebih personal, serta penerapan Robotic Process Automation (RPA) guna mempercepat proses internal dan mengurangi kesalahan manual. Selain itu, perusahaan akan terus memperkuat infrastruktur keamanan digital melalui otentikasi multi-faktor dan sistem

Given the achievements so far, PertaLife Insurance has developed a more comprehensive digital transformation strategy for 2025, focusing on operational efficiency, enhancing customer experience, and adapting to technological dynamics. This strategy includes developing a more intuitive application, utilizing big data and analytics to provide more personalized services, and implementing Robotic Process Automation (RPA) to accelerate internal processes and reduce human errors. Additionally, the company will continue to strengthen digital security infrastructure through multi-factor authentication and cyber threat monitoring systems.

pemantauan ancaman siber.

Untuk mendukung adopsi teknologi oleh seluruh lapisan nasabah, PertaLife Insurance juga akan meluncurkan program edukasi dan literasi digital secara lebih intensif. Dalam waktu dekat, integrasi teknologi kesehatan seperti telemedicine dan perangkat wearable akan mulai dijajaki guna menciptakan penawaran asuransi berbasis data kesehatan real-time.

Perusahaan juga akan meluncurkan produk asuransi digital yang sepenuhnya berbasis daring, mulai dari pembelian polis hingga klaim otomatis, serta menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan fintech dan insurtech untuk memperluas jangkauan layanan. Di sisi manajemen risiko, teknologi AI dan machine learning akan digunakan untuk meningkatkan akurasi dalam underwriting dan deteksi potensi fraud.

Keseluruhan inisiatif transformasi digital ini bertujuan untuk menciptakan sistem layanan asuransi yang lebih modern, responsif, dan terintegrasi, serta membuka peluang baru di pasar yang semakin kompetitif. Dengan mengedepankan inovasi teknologi, PertaLife Insurance optimistis dapat menghadirkan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan dan memperkuat posisinya sebagai penyedia layanan asuransi jiwa yang adaptif dan terpercaya di era digital.

H. Rencana dan Prospek Masa Depan

PertaLife Insurance menetapkan strategi pertumbuhan yang berfokus pada penguatan fundamental bisnis, optimalisasi operasional, serta peningkatan daya saing di industri asuransi jiwa dan dana pensiun. Langkah ini disusun untuk menjawab dinamika industri, perubahan regulasi, serta kebutuhan nasabah yang terus berkembang.

Visi Perusahaan
PertaLife Insurance memiliki visi untuk menjadi penyedia layanan asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun yang terpercaya serta menjadi pilihan utama masyarakat. Dengan mengedepankan nilai inti Care, Commit, dan Agile, perusahaan berkomitmen untuk memberikan solusi perlindungan keuangan yang inovatif, berkelanjutan, dan sesuai dengan kebutuhan pemangku kepentingan.

Rencana Strategis Tahun 2025 dan Seterusnya

Strategi bisnis PertaLife Insurance untuk tahun 2025 berlandaskan tema "Optimizing Markets, Innovating, and Building Resilient Growth", yang difokuskan pada tiga area utama:

1. **Penguatan Kinerja Bisnis**
   - Ekspansi pasar captive dan non-captive, dengan tetap mengoptimalkan potensi di lingkungan grup usaha serta memperkuat akses ke segmen korporasi dan institusi.

PertaLife Insurance will also launch more intensive digital education and literacy programs to support technology adoption across all customer segments. Shortly, health technology integration, such as telemedicine and wearable devices, will be explored to develop insurance offerings based on real-time health data.

The company will also launch fully online-based digital insurance products, covering everything from policy purchases to automated claims processing, while establishing strategic partnerships with fintech and insurtech firms to expand its service reach. In risk management, AI and machine learning technologies will enhance accuracy in underwriting and fraud detection, improving efficiency and reliability.

Overall, these digital transformation initiatives aim to create a more modern, responsive, and integrated insurance service system while unlocking new opportunities in an increasingly competitive market. By prioritizing technological innovation, PertaLife Insurance remains confident in delivering added value to all stakeholders and strengthening its position as an adaptive and trusted life insurance provider in the digital era.

H. Future Plans and Prospects

PertaLife Insurance has established a growth strategy focused on strengthening business fundamentals, optimizing operations, and enhancing competitiveness in the life insurance and pension fund industry. These strategic steps are designed to address industry dynamics, regulatory changes, and evolving customer needs.

Company Vision
PertaLife Insurance envisions becoming a trusted provider of life insurance, health insurance, and pension fund services, establishing itself as the community's preferred choice. By embracing its core values of Care, Commitment, and Agility, the company is committed to delivering innovative, sustainable, and stakeholder-centric financial protection solutions.

Strategic Plans for 2025 and Beyond

PertaLife Insurance's 2025 business strategy is built upon the theme "Optimizing Markets, Innovating, and Building Resilient Growth," with a primary focus on three key areas:

1. **Strengthening Business Performance**
   - Expanding captive and non-captive markets while optimizing potential within the corporate group and strengthening access to corporate and institutional segments.

- Pengembangan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang lebih fleksibel serta sesuai dengan perubahan regulasi dan tren pasar.
- • Peningkatan efektivitas pemasaran, baik melalui optimalisasi saluran distribusi maupun peningkatan kapabilitas tenaga pemasar .

2. Efisiensi Operasional dan Peningkatan Layanan

- Peningkatan efisiensi biaya operasional dengan pengelolaan anggaran yang lebih ketat guna mempertahankan profitabilitas yang sehat.
- Transformasi digital, dengan mengimplementasikan sistem operasional yang lebih terintegrasi guna meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan administrasi polis, layanan klaim, serta interaksi dengan nasabah.
- Penguatan sistem manajemen klaim untuk memastikan keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan stabilitas keuangan perusahaan.

3. Strategi Investasi dan Kepatuhan Regulasi

- Penyusunan strategi investasi yang lebih adaptif, dengan menjaga keseimbangan portofolio guna mengurangi eksposur terhadap volatilitas pasar.
- Penguatan manajemen risiko investasi, termasuk evaluasi berkala terhadap alokasi aset agar tetap selaras dengan kebijakan makroekonomi dan dinamika pasar keuangan.
- Penyelesaian implementasi PSAK 117, untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas laporan keuangan sesuai standar regulasi terbaru.

PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus memperkuat posisinya di industri asuransi melalui inovasi yang berkelanjutan, efisiensi operasional, serta strategi bisnis yang adaptif. Dengan sinergi antara pertumbuhan pendapatan, stabilitas operasional, serta pengelolaan risiko yang lebih baik, perusahaan siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di industri asuransi jiwa dan dana pensiun.

Visi dan rencana strategis Direksi PertaLife Insurance untuk tahun 2025 dan seterusnya berfokus pada penguatan posisi perusahaan di pasar asuransi Indonesia dengan mengutamakan inovasi, peningkatan layanan pelanggan, serta pemanfaatan teknologi digital.

Beberapa elemen utama yang menjadi bagian dari visi dan rencana strategis PertaLife Insurance ke depan:

1. Menjadi Perusahaan Asuransi Terdepan dalam Layanan Digital

PertaLife Insurance akan berfokus untuk memperkuat kapabilitas digital mereka dalam melayani pelanggan. Hal ini termasuk pengembangan platform online yang lebih user-friendly, peningkatan aplikasi mobile, dan pengintegrasian teknologi baru seperti AI, big data, dan blockchain untuk memberikan layanan yang lebih efisien

- Developing more flexible life and health insurance products aligned with regulatory changes and market trends.
- Enhance marketing effectiveness through distribution channel optimization and improved sales force capabilities.

2. Operational Efficiency and Service Improvement

- Increasing operational cost efficiency with stricter budget management to maintain healthy profitability.
- Digital transformation, implementing more integrated operational systems to improve policy administration, claims services, and customer interaction efficiency.

- Strengthening the claims management system to balance business growth and financial stability.

3. Investment Strategy and Regulatory Compliance

- Developing a more adaptive investment strategy by maintaining portfolio balance to minimize exposure to market volatility.
- Strengthening investment risk management, including regular asset allocation evaluations to ensure alignment with macroeconomic policies and financial market dynamics.
- Completing the PSAK 117 implementation to improve financial reporting transparency and accountability by the latest regulatory standards.

PertaLife Insurance remains committed to strengthening its position in the insurance industry through continuous innovation, operational efficiency, and adaptive business strategies. By synergizing revenue growth, operational stability, and enhanced risk management, the company is well-positioned to navigate challenges and seize opportunities in the life insurance and pension fund industry.

The vision and strategic plans of the PertaLife Insurance Board of Directors for 2025 and beyond focus on strengthening its position in the Indonesian insurance market by prioritizing innovation, customer service enhancement, and digital technology adoption.

Key elements of PertaLife Insurance's vision and strategic plans include:

1. Becoming a Leading Digital Insurance Provider

PertaLife Insurance will focus on strengthening its digital capabilities to better serve customers. It includes developing a more user-friendly online platform, enhancing mobile applications, and integrating new technologies such as AI, big data, and blockchain to provide more efficient and transparent services.

dan transparan.

Rencana Strategis:
- Meluncurkan produk dan layanan asuransi berbasis digital yang dapat diakses dengan mudah melalui perangkat mobile.
- Mengembangkan sistem klaim otomatis dan transparansi produk untuk meningkatkan kepuasan nasabah.
- Meningkatkan interaksi dengan nasabah melalui platform digital seperti chatbots dan layanan pelanggan berbasis AI.

2. Meningkatkan Penetrasi Pasar Asuransi di Indonesia

Dengan populasi yang besar dan beragam, pasar asuransi Indonesia masih memiliki potensi pertumbuhan yang besar. PertaLife Insurance mungkin akan berfokus pada peningkatan penetrasi pasar, terutama di segmen-segmen yang kurang terjangkau oleh produk asuransi konvensional.

Rencana Strategis:
- Meningkatkan kesadaran dan literasi asuransi di kalangan masyarakat, terutama di wilayah yang lebih terpencil.
- Meluncurkan produk asuransi mikro atau produk yang lebih terjangkau untuk masyarakat dengan pendapatan menengah ke bawah.
- Memperluas jangkauan distribusi melalui kemitraan dengan fintech, e-commerce, dan platform digital lainnya.

3. Pengembangan Produk Asuransi yang Lebih Inovatif dan Personal

PertaLife Insurance akan memperkenalkan lebih banyak produk asuransi yang disesuaikan dengan kebutuhan individu atau segmen pasar tertentu. Misalnya, asuransi berbasis gaya hidup, asuransi kesehatan dengan integrasi teknologi kesehatan, dan produk yang lebih fleksibel.

Rencana Strategis:
- Mengembangkan produk asuransi yang mengintegrasikan layanan kesehatan seperti telemedicine dan perangkat wearable untuk memantau kesehatan nasabah.
- Menawarkan solusi asuransi yang lebih fleksibel, dengan opsi premi yang dapat disesuaikan dan klaim yang lebih sederhana.
- Meningkatkan personalisasi produk menggunakan data dan analitik untuk memberikan solusi yang lebih tepat bagi setiap nasabah.

4. Fokus pada Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Dalam era yang semakin mengutamakan keberlanjutan,

Strategic Plans:
- Launching digital-based insurance products and services that can be easily accessed via mobile devices.
- Developing an automated claims system and product transparency measures to enhance customer satisfaction.
- Strengthening customer interactions through digital platforms such as chatbots and AI-driven customer service.

2. Expanding Insurance Market Penetration in Indonesia

With its large and diverse population, Indonesia's insurance market still holds significant growth potential. PertaLife Insurance may focus on increasing market penetration, particularly in segments that remain underserved by conventional insurance products.

Strategic Plans:
- Raising insurance awareness and literacy among the public, particularly in remote areas.
- Launching micro-insurance products or more affordable insurance options for middle- to lower-income groups.
- Expanding distribution channels through partnerships with fintech, e-commerce, and other digital platforms.

3. Development of More Innovative and Personalized Insurance Products

PertaLife Insurance aims to introduce a broader range of insurance products tailored to individual needs or specific market segments. It includes lifestyle-based insurance, health insurance with integrated health technology, and more flexible insurance offerings.

Strategic Plan:
- Developing insurance products integrated with health services, such as telemedicine and wearable devices, to monitor policyholders' health.
- Offering more flexible insurance solutions, with adjustable premium options and simplified claims processes.
- Enhancing product personalization by leveraging data and analytics to provide more precise solutions for each customer.

4. Focus on Sustainability and Corporate Social Responsibility

PertaLife Insurance will strengthen its commitment to

PertaLife Insurance akan memperkuat komitmennya terhadap tanggung jawab sosial perusahaan dan keberlanjutan. Perusahaan ini mungkin akan lebih fokus pada solusi yang mendukung keberlanjutan lingkungan dan kesejahteraan sosial.

Rencana Strategis:
- Mengembangkan produk asuransi yang mendukung inisiatif keberlanjutan, seperti asuransi untuk proyek-proyek ramah lingkungan.
- Berkomitmen pada inisiatif CSR yang mendukung pendidikan, kesehatan, dan kesejahteraan masyarakat.
- Menjalin kemitraan dengan organisasi lingkungan dan sosial untuk mendukung tujuan keberlanjutan.

5. Memperkuat Kapabilitas Keamanan dan Kepercayaan Digital

Seiring dengan meningkatnya transaksi digital, PertaLife Insurance akan terus memperkuat sistem keamanan dan perlindungan data nasabah. Fokus pada keamanan siber akan menjadi prioritas utama untuk memastikan kepercayaan nasabah tetap terjaga.

Rencana Strategis:
- Investasi dalam teknologi keamanan siber untuk melindungi data nasabah dan transaksi online.
- Menyediakan edukasi bagi nasabah tentang pentingnya keamanan digital dalam transaksi asuransi.

6. Memperluas Kemitraan dan Kolaborasi

PertaLife Insurance akan memperluas jaringan kerjasama dengan berbagai pihak, baik itu dengan perusahaan fintech, bank, atau lembaga kesehatan untuk memperkuat distribusi produk asuransi dan memperluas akses bagi nasabah.

Rencana Strategis:
- Membangun kemitraan dengan bank dan lembaga keuangan untuk menyediakan produk asuransi yang lebih mudah diakses oleh pelanggan bank.
- Menjalin kerjasama dengan perusahaan teknologi (insurtech) untuk menciptakan solusi inovatif yang lebih cepat dan terjangkau.
- Meningkatkan kolaborasi dengan lembaga kesehatan dan rumah sakit untuk pengembangan produk asuransi kesehatan berbasis teknologi.

7. Fokus pada Pengalaman Pelanggan yang Lebih Baik

PertaLife Insurance akan terus berupaya untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dengan memberikan layanan yang cepat, efisien, dan mudah diakses. Hal ini termasuk optimasi kanal komunikasi dengan nasabah dan meningkatkan proses klaim.

corporate social responsibility (CSR) and sustainability in an era that increasingly prioritises sustainability. The company may focus more on solutions that support environmental sustainability and social well-being.

Strategic Plans:
- Developing insurance products that support sustainability initiatives, such as insurance for environmentally friendly projects.
- Committing to CSR initiatives that promote education, health, and community well-being.
- Establishing partnerships with environmental and social organizations to support sustainability goals.

5. Strengthening Digital Security and Trust

With the increasing volume of digital transactions, PertaLife Insurance will continue to enhance its security systems and customer data protection. Cybersecurity will be a top priority to ensure customer trust remains intact.

Strategic Plans:
- Investing in cybersecurity technology to protect customer data and online transactions.
- Providing customer education on the importance of digital security in insurance transactions.

6. Expanding Partnerships and Collaborations

PertaLife Insurance will broaden its network of collaborations with various entities, including fintech companies, banks, and healthcare institutions, to strengthen insurance product distribution and expand customer access.

Strategic Plans:
- Establishing partnerships with banks and financial institutions to provide insurance products that are more accessible to banking customers.
- Collaborating with technology companies (insurtech) to create innovative, faster, and more affordable solutions.
- Strengthening collaborations with healthcare institutions and hospitals to develop health insurance products integrated with advanced health technology.

7. Focus on Enhancing Customer Experience

PertaLife Insurance remains committed to improving customer experience by providing fast, efficient, and easily accessible services. It includes optimizing customer communication channels and enhancing the claims process.

Rencana Strategis:

- Menyediakan layanan pelanggan yang lebih responsif melalui saluran digital seperti aplikasi mobile, chatbots, dan pusat layanan online.
- Mempercepat proses klaim dengan sistem otomatis dan mengurangi waktu tunggu.
- Memberikan pengalaman yang mulus dan terintegrasi di seluruh touchpoint pelanggan.

Visi dan rencana strategis PertaLife Insurance untuk tahun 2025 dan seterusnya akan sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar yang terus berkembang. Dengan fokus pada digitalisasi, peningkatan layanan pelanggan, pengembangan produk inovatif, dan komitmen terhadap keberlanjutan, perusahaan ini berharap dapat memperkuat posisinya di pasar asuransi Indonesia dan memberikan solusi yang lebih baik dan relevan bagi nasabah di masa depan.

TARGET UTAMA

Target utama yang ingin dicapai oleh PertaLife Insurance dalam jangka pendek dan jangka panjang berfokus pada pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, peningkatan layanan pelanggan, dan digitalisasi produk serta operasional. Berikut adalah pemaparan mengenai target yang mungkin ingin dicapai oleh PertaLife Insurance:

Jangka Pendek (1-3 Tahun)

***Pertama,* Peningkatan Penetrasi Pasar dan Akuisisi Nasabah Baru.** Di jangka pendek, PertaLife Insurance akan fokus pada peningkatan penetrasi pasar, terutama dengan menarik lebih banyak nasabah baru, baik individu maupun kelompok. Hal ini bisa dicapai melalui pengembangan produk yang lebih terjangkau, pemasaran yang lebih agresif, dan ekspansi distribusi.

Target:

- Meningkatkan jumlah nasabah yang bergabung melalui saluran digital dan mitra distribusi seperti bank, fintech, dan e-commerce.
- Menawarkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang lebih luas, termasuk asuransi mikro dan produk berbasis digital.

***Kedua,* Peningkatan Digitalisasi Layanan.** Mempercepat transformasi digital akan menjadi fokus utama jangka pendek, dengan tujuan untuk membuat layanan lebih cepat, transparan, dan mudah diakses oleh nasabah melalui aplikasi mobile, website, dan saluran digital lainnya.

Target:

- Meningkatkan penggunaan platform digital untuk pembelian polis, klaim, dan manajemen

Strategic Plans:

- Delivering more responsive customer service through digital channels, such as mobile applications, chatbots, and online service centers.
- Accelerating claims processing with automated systems, reducing waiting time.
- Providing a seamless and integrated experience across all customer touchpoints.

Technological advancements and evolving market demands will significantly influence the vision and srategic plans of PertaLife Insurance for 2025 and beyond. With a strong focus on digitalization, customer service enhancement, innovative product development, and commitment to sustainability, the company aims to strengthen its position in the Indonesian insurance market and deliver more relevant and effective solutions for customers in the future.

KEY TARGETS

The primary targets PertaLife Insurance aims to achieve in the short-term and long-term are sustainable business growth, customer service improvements, and digitalization of products and operations. The following outlines the key objectives PertaLife Insurance may seek to accomplish:

Short-Term (1–3 Years)

First, Market Penetration Growth and Customer Acquisition. In the short term, PertaLife Insurance will focus on increasing market penetration, particularly by attracting more individual and group customers. This will be achieved by developing more affordable products, aggressive marketing strategies, and expanding distribution.

Target:

- Increasing the number of customers acquired through digital channels and distribution partners such as banks, fintech companies, and e-commerce platforms.
- Offering products tailored to a broader market segment, including micro-insurance and digital-based products.

Second, Advancing Digitalization of Services. Accelerating digital transformation will be a key short-term priority to make services faster, more transparent, and easily accessible to customers via mobile applications, websites, and other digital platforms.

Target:

- Enhancing the use of digital platforms for policy purchases, claims processing, and online policy

polis secara online.
- Menyediakan solusi layanan pelanggan berbasis teknologi seperti chatbot dan live chat untuk meningkatkan responsivitas.

***Ketiga,* Penguatan Keamanan dan Infrastruktur Teknologi.** Keamanan data dan perlindungan informasi pelanggan akan menjadi prioritas, dengan memastikan bahwa sistem yang digunakan untuk transaksi digital dan penyimpanan data sudah dilengkapi dengan proteksi yang kuat.

Target:
- Meningkatkan sistem keamanan data dan transaksi, termasuk enkripsi data, autentikasi multi-faktor, dan perlindungan dari ancaman siber.
- Memastikan sistem back-end yang mendukung pertumbuhan digital dapat berfungsi dengan efisien.

***Keempat,* Peningkatan Pengalaman Pelanggan (Customer Experience).** PertaLife Insurance akan berusaha meningkatkan pengalaman pelanggan melalui layanan yang lebih responsif, proses klaim yang lebih cepat, dan kemudahan dalam mengakses informasi polis.

Target:
- Menurunkan waktu proses klaim dan meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan.
- Mengimplementasikan platform self-service yang memungkinkan pelanggan untuk mengelola polis dan klaim mereka secara mandiri.

Jangka Panjang (3-5 Tahun dan Seterusnya) adalah memenuhi modal minimum ekuitas Rp 1 triliun.

Penguatan Struktur Permodalan
- Peningkatan Laba Ditahan: Menjaga profitabilitas tinggi agar laba yang dihasilkan dapat dialokasikan untuk memperkuat ekuitas.
- Efisiensi Biaya Operasional: Optimalisasi biaya dan digitalisasi proses bisnis untuk meningkatkan margin keuntungan.

Strategi Investasi yang Agresif namun Terkelola
- Diversifikasi Portofolio Investasi: Memperkuat investasi di obligasi pemerintah, reksa dana, dan instrumen pasar uang yang memberikan imbal hasil stabil.
- Ekspansi Investasi ke Sektor Strategis: Menyesuaikan dengan kondisi pasar untuk memaksimalkan return on investment (ROI).

Peningkatan Penjualan dan Akuisisi Nasabah Baru
- Pengembangan Produk Inovatif: Menghadirkan produk asuransi yang relevan dengan tren kebutuhan masyarakat.
- Ekspansi ke Segmen Korporasi dan Ritel: Menargetkan captive market seperti BUMN

management.
- Providing technology-based customer service solutions, such as chatbots and live chat, to improve responsiveness.

Third, Strengthening Security and Technology Infrastructure. Data security and customer information protection will remain a top priority, ensuring that systems used for digital transactions and data storage are equipped with robust security protections.

Target:
- Enhancing data and transaction security systems, including data encryption, multi-factor authentication, and cybersecurity threat protection.
- Ensuring that the back-end systems supporting digital growth operate efficiently and securely.

Fourth, Enhancing Customer Experience. PertaLife Insurance aims to improve customer experience by delivering more responsive services, faster claims processing, and easier access to policy information.

Target:
- Reducing claims processing time and increasing customer satisfaction levels.
- Implementing a self-service platform that enables customers to independently manage their policies and claims.

Long-Term (3–5 Years and Beyond) is to meet the minimum equity capital requirement of Rp 1 trillion.

Strengthening Capital Structure
- Increase in Retained Earnings: Maintaining high profitability so that generated profits can be allocated to strengthen equity.
- Operational Cost Efficiency: Optimizing expenses and digitalizing business processes to improve profit margins.

Aggressive yet Managed Investment Strategy
- Diversification of Investment Portfolio: Strengthening investments in government bonds, mutual funds, and money market instruments that provide stable returns.
- Investment Expansion into Strategic Sectors: Adjusting to market conditions to maximize return on investment (ROI).

Growth in Sales and Customer Acquisition
- Development of Innovative Products: Introducing insurance products that align with market trends and consumer needs.
- Expansion into Corporate and Retail Segments: Targeting captive markets, such as state-

dan ekosistem Pertamina, serta menjangkau masyarakat umum dengan skema distribusi digital.

Secara keseluruhan, target jangka pendek PertaLife Insurance lebih berfokus pada penguatan kapasitas digital, ekspansi pasar, dan peningkatan pengalaman pelanggan. Dalam jangka panjang, mereka bertujuan untuk menjadi pemimpin pasar asuransi digital, memperkenalkan produk inovatif yang berbasis teknologi, memperluas pasar internasional, serta meningkatkan kontribusi sosial dan keberlanjutan perusahaan.

Memasuki tahun 2025, PertaLife Insurance akan terus mengeksplorasi berbagai peluang pertumbuhan bisnis yang berfokus pada inovasi, digitalisasi, dan pemanfaatan tren pasar yang berkembang. Perusahaan meyakini bahwa strategi yang adaptif dan berbasis teknologi akan menjadi kunci dalam menjawab perubahan kebutuhan nasabah serta dinamika industri asuransi yang semakin kompleks dan kompetitif.

Salah satu fokus utama adalah penguatan transformasi digital dan pengembangan layanan asuransi berbasis digital. PertaLife Insurance akan terus mendorong kemudahan akses layanan melalui penyempurnaan platform digital, termasuk peningkatan fungsi aplikasi mobile, digitalisasi proses pembelian dan klaim asuransi, serta penerapan teknologi canggih seperti chatbot, kecerdasan buatan (AI), dan analitik data besar.

Langkah ini diharapkan dapat menyederhanakan proses underwriting dan klaim, serta memungkinkan peluncuran produk asuransi digital yang lebih fleksibel dan sesuai dengan gaya hidup masyarakat modern.

Selain itu, perusahaan akan menjajaki potensi pengembangan produk asuransi mikro yang ditujukan bagi segmen masyarakat berpendapatan menengah ke bawah atau mereka yang belum memiliki akses terhadap asuransi konvensional. Dengan premi yang terjangkau dan proses digital yang sederhana, PertaLife Insurance berupaya memperluas jangkauan inklusi keuangan hingga ke daerah terpencil.

Sejalan dengan tren meningkatnya pemanfaatan teknologi kesehatan, PertaLife Insurance juga melihat peluang untuk mengembangkan produk asuransi kesehatan berbasis teknologi. Produk ini akan mengintegrasikan layanan telemedicine dan perangkat wearable yang memungkinkan pemantauan kondisi kesehatan nasabah secara real-time, serta personalisasi manfaat dan premi berdasarkan data kesehatan yang dikumpulkan secara digital.
Dalam memperluas distribusi produk, perusahaan membuka diri terhadap kemitraan strategis dengan fintech dan platform e-commerce. Kolaborasi ini

owned enterprises (BUMN) and the Pertamina ecosystem, while reaching the general public through digital distribution schemes.

Overall, PertaLife Insurance's short-term targets primarily focus on strengthening digital capabilities, expanding market reach, and enhancing customer experience. In the long term, the company aims to become a leading digital insurance provider, introduce innovative technology-based insurance products, expand into international markets, and increase its social contributions and sustainability efforts.

Entering 2025, PertaLife Insurance will continue to explore various business growth opportunities, focusing on innovation, digitalization, and leveraging emerging market trends. The company believes that an adaptive and technology-driven strategy will be key to addressing changing customer needs and the increasing complexity and competitiveness of the insurance industry.

One of the main priorities is strengthening digital transformation and the development of digital-based insurance services. PertaLife Insurance will continue to enhance service accessibility by refining its digital platform, including upgrading mobile application functionality, digitalizing insurance purchasing and claims processes, and implementing advanced technologies such as chatbots, artificial intelligence (AI), and big data analytics.

These initiatives are expected to streamline underwriting and claims processes while enabling the launch of more flexible digital insurance products tailored to the modern lifestyle.

Additionally, the company will explore the potential development of micro-insurance products targeted at middle-to-lower-income segments or individuals who lack access to conventional insurance. By offering affordable premiums and a streamlined digital process, PertaLife Insurance seeks to expand financial inclusion, reaching remote areas.

Aligned with the growing trend of health technology adoption, PertaLife Insurance also sees an opportunity to develop technology-based health insurance products. These offerings will integrate telemedicine services and wearable devices, enabling real-time health monitoring for policyholders, as well as personalized benefits and premiums based on digitally collected health data.

The company is open to strategic partnerships with fintech and e-commerce platforms to expand product distribution. These collaborations will accelerate market penetration,

akan mempercepat penetrasi pasar, terutama dalam menjangkau segmen konsumen muda yang tech-savvy, dengan menyediakan produk asuransi yang fleksibel dan dapat diakses langsung melalui aplikasi digital atau kanal daring lainnya.

particularly by reaching tech-savvy young consumers providing flexible insurance products that can be directly accessed through digital applications or online channels.

PertaLife Insurance juga menyadari pentingnya keberlanjutan sebagai bagian dari pertumbuhan jangka panjang. Oleh karena itu, perusahaan akan mengembangkan produk asuransi berkelanjutan yang mendukung inisiatif ramah lingkungan, seperti perlindungan terhadap proyek energi terbarukan, kendaraan listrik, dan usaha mikro yang berfokus pada keberlanjutan. Produk ini dirancang untuk mendorong gaya hidup dan praktik bisnis yang lebih hijau, serta memberikan nilai tambah bagi nasabah yang peduli terhadap dampak lingkungan.

PertaLife Insurance also recognizes the importance of sustainability as part of its long-term growth strategy. Therefore, the company will develop sustainable insurance products that support environmentally friendly initiatives, such as protection for renewable energy projects, electric vehicles, and sustainability-focused micro-enterprises. These products promote greener lifestyles and business practices while offering added value to customers concerned about environmental impact.

Untuk menjawab potensi pasar generasi muda, perusahaan juga akan mengembangkan produk asuransi jiwa dan kesehatan yang dirancang khusus bagi Gen Z dan Milenial. Produk ini akan menawarkan fleksibilitas dalam pembayaran, harga yang kompetitif, dan integrasi digital yang kuat guna memenuhi kebutuhan gaya hidup mereka yang dinamis dan serba cepat.

To tap into the potential of the younger market, the company will develop life and health insurance products specifically designed for Gen Z and Millennials. These products will offer flexible payment options, competitive pricing, and strong digital integration to meet these consumer segments' fast-paced and dynamic lifestyles.

Di sisi lain, inovasi juga akan diarahkan pada penguatan sistem pengelolaan risiko melalui pemanfaatan AI dan big data. Teknologi ini akan meningkatkan akurasi dalam proses underwriting, mendeteksi pola klaim secara lebih cermat, serta memungkinkan personalisasi produk dan premi berdasarkan profil risiko individual.

At the same time, innovation will also focus on strengthening risk management systems by utilizing AI and big data. These technologies will improve underwriting accuracy, enhance claims pattern detection, and enable product and premium personalization based on individual risk profiles.

Melalui strategi ini, PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus tumbuh secara berkelanjutan, memperluas jangkauan pasarnya baik di dalam negeri maupun kawasan ASEAN, serta memperkuat posisinya sebagai perusahaan asuransi jiwa yang inovatif, inklusif, dan relevan dengan tuntutan masa depan.

Through this strategy, PertaLife Insurance remains committed to sustainable growth, expanding its market reach domestically and across ASEAN and solidifying its position as an innovative, inclusive, and future-ready life insurance company.

Dalam rangka memperkuat posisi di industri asuransi jiwa yang semakin kompetitif, **PertaLife Insurance telah merumuskan strategi ekspansi bisnis dan penguatan merek yang terintegrasi dan berorientasi pada masa depan**. Strategi ini dirancang untuk menjawab tantangan pasar sekaligus menangkap peluang pertumbuhan melalui pendekatan inovatif, pemanfaatan teknologi digital, dan penguatan kolaborasi dengan berbagai mitra strategis.

PertaLife Insurance has formulated an integrated and future-oriented business expansion and brand enhancement strategy to strengthen its position in the increasingly competitive life insurance industry. This strategy addresses market challenges while capturing growth opportunities through innovative approaches, digital technology adoption, and strengthened collaborations with various strategic partners.

Langkah pertama yang menjadi prioritas adalah percepatan transformasi digital. Digitalisasi dipandang sebagai fondasi penting dalam menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional. Investasi akan difokuskan pada pengembangan platform digital dan aplikasi mobile, integrasi teknologi seperti chatbot, AI, blockchain, serta pemanfaatan big data untuk mendukung proses underwriting dan personalisasi

The first priority is accelerating digital transformation. Digitalization is a critical foundation for expanding market reach and enhancing operational efficiency. Investments will be directed toward developing digital platforms and mobile applications, integrating technologies such as chatbots, AI, blockchain, and leveraging big data to support underwriting processes and product personalization.

produk.

Tujuannya adalah untuk memberikan pengalaman pelanggan yang cepat, mudah, dan sesuai kebutuhan generasi digital masa kini.

- Transformasi digital untuk memperluas akses layanan dan efisiensi operasional.
- Pengembangan aplikasi dan sistem berbasis AI dan data untuk meningkatkan pelayanan.

Selanjutnya, PertaLife Insurance juga akan mengembangkan produk yang lebih inovatif dan relevan dengan kebutuhan pasar. Ini mencakup asuransi kesehatan digital yang terintegrasi dengan layanan telemedicine dan wearable devices, asuransi mikro untuk masyarakat berpendapatan menengah ke bawah, hingga produk berbasis gaya hidup yang fleksibel dan personal.

Strategi ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan menarik segmen konsumen baru yang sebelumnya belum tersentuh produk asuransi konvensional.

- Inovasi produk berbasis teknologi dan gaya hidup nasabah.
- Penetrasi pasar baru melalui produk mikro dan personalisasi.

Ekspansi pasar menjadi langkah lanjutan dalam strategi pertumbuhan perusahaan. Selain memperkuat kehadiran di pasar domestik melalui perluasan jaringan distribusi dan kemitraan dengan fintech maupun e-commerce, PertaLife Insurance juga akan menjajaki peluang ekspansi di kawasan Asia Tenggara.

Kerja sama strategis dengan mitra lokal dan internasional akan menjadi kunci dalam memperkenalkan produk ke pasar yang lebih luas.

- Perluasan distribusi melalui kolaborasi dengan fintech, e-commerce, dan perbankan
- Eksplorasi pasar regional dengan potensi penetrasi yang masih besar

Dalam aspek penguatan merek, PertaLife Insurance akan fokus membangun citra sebagai perusahaan yang modern, inovatif, dan terpercaya. Upaya ini akan dilakukan melalui kampanye pemasaran digital yang relevan, komunikasi nilai-nilai perusahaan secara konsisten, serta penguatan program tanggung jawab sosial yang berdampak nyata bagi masyarakat dan lingkungan.

- Kampanye pemasaran digital untuk memperkuat citra Perusahaan.
- CSR sebagai elemen pendukung brand image yang berkelanjutan dan peduli sosial.

Kemitraan strategis juga menjadi pilar penting dalam memperluas jangkauan bisnis dan membangun kredibilitas.

The goal is to provide fast, seamless, and tailored customer experiences that align with the expectations of today's digital-savvy generation.

- Digital transformation to expand service accessibility and optimize operational efficiency.
- Development of AI- and data-driven applications and systems to enhance service quality.

PertaLife Insurance will further develop innovative and market-relevant products, including digital health insurance integrated with telemedicine services and wearable devices, micro-insurance for middle-to-lower-income communities, and flexible, lifestyle-based insurance solutions.

This strategy aims to expand market reach and attract new consumer segments that conventional insurance products have not yet accessed.

- Technology-driven product innovation aligned with customer lifestyles.
- New market penetration through micro-insurance and personalized offerings.

Market expansion will be the next step in the company's growth strategy. In addition to strengthening its presence in the domestic market through distribution network expansion and partnerships with fintech and e-commerce, PertaLife Insurance will explore expansion opportunities in Southeast Asia.

Strategic partnerships with local and international partners will be key to introducing products to a broader market.

- Expanding distribution channels through collaborations with fintech, e-commerce, and banking institutions.
- Exploring regional markets with significant penetration potential.

In brand strengthening, PertaLife Insurance will focus on building its reputation as a modern, innovative, and trusted company. This effort will be carried out through relevant digital marketing campaigns, consistent communication of corporate values, and reinforcement of corporate social responsibility (CSR) programs that create a meaningful impact on society and the environment.

- Digital marketing campaigns to strengthen the company's brand image.
- CSR initiatives as a supporting element for a sustainable and socially responsible brand identity.

Strategic partnerships will also be a key pillar in expanding business reach and building credibility. PertaLife Insurance

PertaLife Insurance akan terus mengembangkan kerja sama dengan fintech, platform digital, serta institusi besar untuk memperluas distribusi produk asuransi dan memperkuat kehadiran merek di berbagai kanal.

- Kemitraan dengan sektor teknologi dan korporasi untuk sinergi pertumbuhan.
- Produk-produk grup dan karyawan melalui kerja sama strategis.

Akhirnya, peningkatan pengalaman pelanggan menjadi prioritas dalam menjaga loyalitas dan retensi nasabah. Perusahaan berkomitmen menyediakan layanan pelanggan yang responsif, proses klaim yang disederhanakan, serta platform digital yang ramah pengguna guna memastikan kenyamanan dan kepuasan dalam setiap interaksi.

- Optimalisasi layanan pelanggan berbasis digital dan real-time.
- Sistem klaim otomatis dan layanan cepat untuk membangun loyalitas.

Dengan strategi yang menyeluruh ini, PertaLife Insurance optimis dapat memperkuat posisinya sebagai salah satu pemimpin industri asuransi jiwa di Indonesia dan menjangkau pasar ASEAN. Perusahaan bertekad untuk terus tumbuh sebagai brand yang adaptif, inovatif, dan terpercaya di mata para pemangku kepentingan.

Sebagai bagian dari komitmennya untuk menciptakan nilai berkelanjutan, PertaLife Insurance juga terus berupaya menyeimbangkan kepentingan pemegang saham dan pelanggan melalui strategi yang berfokus pada pertumbuhan bisnis yang sehat, inovasi produk dan layanan, serta tata kelola perusahaan yang transparan dan bertanggung jawab. Dengan memadukan pendekatan bisnis yang berorientasi masa depan dan pemanfaatan teknologi, PertaLife Insurance bertekad untuk menjadi perusahaan asuransi jiwa yang adaptif, kompetitif, dan terpercaya.

Salah satu prioritas utama perusahaan adalah memastikan **pertumbuhan keuangan yang berkelanjutan**. PertaLife Insurance mengelola pendapatan dan pengeluaran secara efisien untuk mencapai profitabilitas jangka panjang, sekaligus menjaga ketahanan keuangan perusahaan. Melalui ekspansi pasar, pengembangan produk yang relevan, serta peningkatan efisiensi operasional, perusahaan bertujuan memberikan hasil yang optimal bagi pemegang saham.

Seiring dengan dinamika kebutuhan nasabah yang semakin beragam, PertaLife Insurance berkomitmen untuk **mengembangkan produk-produk inovatif** yang relevan dengan gaya hidup modern. Produk asuransi yang fleksibel, terjangkau, dan berbasis teknologi terus dikembangkan untuk memberikan solusi perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan individu dan kelompok.

will continue to develop collaborations with fintech, digital platforms, and major institutions to broaden insurance product distribution and strengthen brand presence across multiple channels.

- Partnerships with the technology and corporate sectors to drive growth synergy.
- Group and employee insurance products through strategic collaborations.

In the end, enhancing customer experience remains a priority in maintaining customer loyalty and retention. The company is committed to providing responsive customer service, streamlining claims processes, and developing a user-friendly digital platform to ensure comfort and satisfaction in every interaction.

- Optimization of real-time, digital-based customer service.
- Automated claims systems and fast-track services to strengthen customer loyalty.

With this comprehensive strategy, PertaLife Insurance is optimistic about strengthening its position as one of Indonesia's leading life insurance providers and expanding into the ASEAN market. The company is committed to continuing its growth as an adaptive, innovative, and trusted brand in the eyes of stakeholders.

As part of its commitment to creating sustainable value, PertaLife Insurance will strive to balance the interests of shareholders and customers through a strategy focused on healthy business growth, product and service innovation, and transparent, responsible corporate governance. PertaLife Insurance aims to become an adaptive, competitive, and trusted life insurance company by combining a future-oriented business approach with technology adoption.

One of the company's main priorities is **ensuring sustainable financial growth**. PertaLife Insurance manages revenue and expenditures efficiently to achieve long-term profitability while maintaining financial resilience. The company aims to deliver optimal returns to shareholders through market expansion, relevant product development, and operational efficiency improvements.

As customer needs continue to evolve, PertaLife Insurance is committed to developing innovative products that align with modern lifestyles. The company continues to create flexible, affordable, and technology-driven insurance solutions to provide protection tailored to the needs of both individuals and groups. These innovations are strengthened by ongoing market research to ensure each

Inovasi ini diperkuat dengan riset pasar yang berkelanjutan untuk memastikan setiap produk memiliki nilai guna yang tinggi bagi pelanggan.

product delivers high-value utility for customers.

Dalam mendukung pertumbuhan dan membangun loyalitas nasabah, PertaLife Insurance juga **menempatkan penguatan layanan pelanggan dan pengalaman pengguna** sebagai prioritas utama. Perusahaan terus menyempurnakan kanal digital dan layanan interaktif yang memungkinkan nasabah mendapatkan informasi, melakukan transaksi, atau mengajukan klaim dengan mudah dan cepat. Teknologi seperti chatbot, live chat, dan AI diterapkan guna meningkatkan kenyamanan dan efisiensi layanan.

In supporting growth and fostering customer loyalty, PertaLife Insurance places a strong emphasis on enhancing customer service and user experience as a top priority. The company continuously refines digital channels and interactive services, enabling customers to access information, conduct transactions, and submit claims quickly and easily. Technologies such as chatbots, live chat, and AI are implemented to improve service convenience and efficiency.

Komitmen pada **transparansi dan tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance)** juga menjadi pilar penting dalam membangun kepercayaan dari pemegang saham, pelanggan, dan regulator. PertaLife Insurance secara konsisten menyediakan laporan keuangan yang jelas dan akurat, serta menerapkan prinsip-prinsip etika dalam seluruh proses bisnis dan pengambilan keputusan.

A commitment to transparency and Good Corporate Governance (GCG) remains a key pillar in building trust among shareholders, customers, and regulators. PertaLife Insurance consistently provides clear and accurate financial reporting while applying ethical principles across all business processes and decision-making.

PertaLife Insurance turut memanfaatkan **teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan pengelolaan risiko**. Melalui integrasi sistem berbasis *big data, blockchain, dan artificial intelligence*, perusahaan mampu melakukan analisis risiko yang lebih akurat, mempercepat proses klaim, serta meningkatkan personalisasi layanan kepada nasabah. Pendekatan ini tidak hanya mendorong efisiensi biaya, tetapi juga meningkatkan kualitas layanan secara keseluruhan.

PertaLife Insurance leverages digital technology to enhance operational efficiency and risk management. By integrating big data, blockchain, and artificial intelligence (AI)-based systems, the company can conduct more accurate risk analysis, expedite claims processing, and improve service personalization for customers. This approach not only drives cost efficiency but also enhances overall service quality.

Selain itu, perusahaan menunjukkan kepedulian sosial melalui **berbagai program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR)** yang mendukung kesejahteraan masyarakat dan pelestarian lingkungan. Program-program CSR yang dijalankan mencakup bidang kesehatan, pendidikan, bantuan kebencanaan, serta inisiatif keberlanjutan lainnya, guna menciptakan dampak positif yang lebih luas.

Additionally, the company demonstrates social responsibility through various corporate social responsibility (CSR) programs that support community well-being and environmental preservation. These CSR initiatives encompass healthcare, education, disaster relief, and other sustainability-driven efforts to create a broader positive impact.

Dalam aspek pengelolaan aset, PertaLife Insurance menerapkan prinsip **investasi yang bijaksana dan berkelanjutan**. Perusahaan menjaga keseimbangan antara pertumbuhan keuntungan dan keberlanjutan dengan mengelola portofolio investasi secara hati-hati dan bertanggung jawab. Fokus pada investasi berkelanjutan juga mendukung misi perusahaan dalam menciptakan nilai jangka panjang yang stabil bagi pemegang saham.

In asset management, PertaLife Insurance applies prudent and sustainable investment principles. The company balances profit growth and sustainability by carefully and responsibly managing its investment portfolio. Focusing on sustainable investments also supports the company's mission to create stable long-term shareholder value.

Melalui kombinasi strategi-strategi tersebut, PertaLife Insurance menunjukkan komitmen yang kuat dalam memberikan nilai tambah yang seimbang bagi seluruh pemangku kepentingan. Dengan berfokus pada pertumbuhan yang berkelanjutan, inovasi berkelanjutan, dan kepuasan pelanggan, perusahaan percaya bahwa

Through the combination of these strategies, PertaLife Insurance demonstrates a strong commitment to providing balanced added value for all stakeholders. By focusing on sustainable growth, continuous innovation, and customer satisfaction, the company believes trust and growing loyalty will serve as a solid foundation for a better future.

kepercayaan dan loyalitas yang terus tumbuh akan menjadi fondasi kuat untuk masa depan yang lebih baik.

I. Apresiasi dan Ucapan Terima Kasih

Dalam laporan tahunan PertaLife Insurance, Direksi ingin menyampaikan apresiasi kepada berbagai pihak yang telah berkontribusi terhadap kesuksesan dan pencapaian perusahaan selama tahun 2024.

Kami ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para pemegang saham kami atas dukungan dan kepercayaan yang diberikan kepada PertaLife Insurance. Kami berkomitmen untuk terus bekerja keras dalam memberikan hasil yang optimal dan berkelanjutan untuk kepentingan bersama.

Apresiasi yang mendalam kami sampaikan kepada seluruh karyawan dan tim manajemen PertaLife Insurance. Tanpa dedikasi, kerja keras, dan profesionalisme yang tinggi, pencapaian kami tidak akan terwujud. Terima kasih atas semangat, kreativitas, dan komitmen yang telah diberikan.

Pelanggan adalah alasan utama keberadaan perusahaan. Kami juga ingin menyampaikan terima kasih kepada seluruh pelanggan kami yang telah memilih PertaLife Insurance sebagai mitra perlindungan mereka. Kepercayaan dan loyalitas Anda adalah sumber motivasi bagi kami untuk terus meningkatkan kepuasan Layanan dan menghadirkan produk inovatif yang sesuai dengan kebutuhan Anda.

Kepada Mitra Strategis dan Kolaborator, kami mengucapkan terima kasih atas kerja sama untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kualitas layanan kami. Kolaborasi yang solid dengan mitra bisnis telah memberikan kontribusi besar terhadap keberhasilan perusahaan.

Terima kasih juga kami haturkan kepada regulator dan pemerintah yang telah memberikan dukungan dalam membangun iklim yang kondusif untuk industri asuransi. Kami menghargai kerja sama dan bimbingan yang diberikan untuk memastikan PertaLife Insurance beroperasi dengan standar yang tinggi dan bertanggung jawab.

Dukungan masyarakat dan komunitas dalam kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) juga sangat berharga bagi kami. Kami berkomitmen untuk terus berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan sosial dan mendukung keberlanjutan lingkungan.

Akhir kata, semua pihak yang terkait telah memberikan dukungan dan kontribusi yang luar biasa, sehingga PertaLife Insurance dapat melaksanakan program kerja dengan pencapaian yang membanggakan. Seluruh

I. Appreciation and Gratitude

In PertaLife Insurance's annual report, the Board of Directors would like to express appreciation to all parties who contributed to the company's success and achievements throughout 2024.

We extend our deepest gratitude to our shareholders for their support and trust in PertaLife Insurance. We remain committed to working diligently to deliver optimal and sustainable results for the collective benefit.

We extend our deepest appreciation to all employees and the management team of PertaLife Insurance. Our achievements would not have been possible without your dedication, hard work, and high professionalism. Thank you for your passion, creativity, and commitment.

Customers are the primary reason for our existence. We would also like to express our gratitude to all our customers who have chosen PertaLife Insurance as their protection partner. Your trust and loyalty serve as a source of motivation for us to continuously enhance our services and introduce innovative products that meet your needs.

To our Strategic Partners and Collaborators, we extend our gratitude for your cooperation in expanding our reach and enhancing our service quality. Strong collaboration with business partners has significantly contributed to the company's success.

We also express our appreciation to regulators and the government for their support in creating a conducive environment for the insurance industry. We value the guidance and cooperation provided to ensure that PertaLife Insurance operates with high standards and responsibility.

The support of society and communities in our corporate social responsibility (CSR) initiatives is equally invaluable. We remain committed to contributing to social welfare and supporting environmental sustainability.

In conclusion, all stakeholders' unwavering support and exceptional contributions have enabled PertaLife Insurance to successfully execute its work programs and achieve remarkable accomplishments. These

pencapaian ini akan menjadi dasar bagi PertaLife Insurance untuk dapat mengoptimalkan potensi Perusahaan serta meraih kinerja terbaik. Semoga kerja sama dan sinergi yang telah kita capai akan terus berkesinambungan dan mampu meningkatkan kesejahteraan dan menciptakan masa depan yang lebih baik bagi kita semua.

achievements will be the foundation for the company to optimize its potential and attain peak performance. We sincerely hope that the collaboration and synergy we have built will continue sustainably, creating a better future for all of us.

Jakarta, April 2025
PT Perta Life Insurance

Hanindio W. Hadi
Direktur Utama

LAPORAN DEWAN KOMISARIS

REPORT OF THE BOARD OF COMMISSIONERS

Para Pemegang Saham dan Pemangku Kepentingan yang kami hormati, Pertama-tama marilah kita memanjatkan puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga kita dapat melalui tahun 2024 dengan baik dan PT Perta Life Insurance (Perusahaan) dapat melaksanakan tugas yang diamanatkan oleh para Pemegang Saham dengan menunjukkan kinerja bisnis dan operasional yang sehat dan telah meletakan landasan yang kuat untuk berkembang di masa-masa yang akan datang.

Esteemed Shareholders and Stakeholders, First and foremost, let us offer our praise and gratitude to Almighty God for His blessings and grace, which have enabled us to successfully navigate the year 2024. PT Perta Life Insurance (the "Company") has been able to fulfill the mandate entrusted to it by the Shareholders by demonstrating sound business and operational performance and establishing a solid foundation for future growth.

Pada kesempatan ini perkenankan kami mewakili Dewan Komisaris menyampaikan laporan pelaksanaan tugas pengawasan dan pemberian nasihat Dewan Komisaris terhadap pengelolaan Perseroan yang dijalankan oleh Direksi untuk tahun buku 2024, sebagai bagian dari Laporan Tahunan, dalam rangka pertanggung jawaban pelaksanaan tugas Dewan Komisaris dan keterbukaan informasi kepada Pemegang Saham serta seluruh Pemangku Kepentingan.

On this occasion, we, representing the Board of Commissioners, hereby present the report on the performance of our supervisory and advisory duties over the management of the Company carried out by the Board of Directors for the fiscal year 2024. This report forms part of the Annual Report, prepared in order to fulfill the accountability of the Board of Commissioners and ensure transparency to the Shareholders and all Stakeholders.

A. EVALUASI KINERJA DIREKSI DAN PERUSAHAAN

Sepanjang tahun 2024, Dewan Komisaris secara seksama mengamati dan mengevaluasi kinerja Direksi dalam mengemban amanah pengelolaan perusahaan. Fokus utama penilaian meliputi delapan aspek krusial yang menjadi fondasi pertumbuhan dan stabilitas PertaLife Insurance.

***Pertama*, Pencapaian Target Keuangan.**
Dewan Komisaris mengapresiasi upaya Direksi dalam mencapai dan bahkan melampaui target keuangan yang telah ditetapkan untuk tahun 2024. Pertumbuhan pendapatan premi yang solid, pengelolaan biaya yang efisien, serta kontribusi positif dari berbagai lini bisnis asuransi menunjukkan pengelolaan keuangan yang prudent dan efektif.

Kedua, Implementasi Strategi Pertumbuhan.
Dewan Komisaris mencatat kemajuan signifikan dalam implementasi rencana ekspansi bisnis. Pengenalan produk asuransi baru yang inovatif dan responsif terhadap kebutuhan pasar, perluasan jaringan distribusi melalui kemitraan strategis, serta pemanfaatan teknologi untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas patut diapresiasi.

***Ketiga*, Pengelolaan Risiko.**
Efektivitas strategi mitigasi risiko yang diterapkan oleh Direksi menjadi perhatian utama Dewan Komisaris.

A. EVALUATION OF THE PERFORMANCE OF THE BOARD OF DIRECTORS AND THE COMPANY

Throughout 2024, the Board of Commissioners closely observed and evaluated the performance of the Board of Directors in discharging their mandate to manage the Company. The primary focus of this evaluation encompassed eight critical aspects that form the foundation of PertaLife Insurance's growth and stability.

First, Achievement of Financial Targets.
The Board of Commissioners appreciates the efforts of the Board of Directors in achieving and even surpassing the financial targets set for 2024. Solid premium income growth, efficient cost management, and positive contributions from various insurance business lines demonstrate prudent and effective financial management.

Second, Implementation of Growth Strategies.
The Board of Commissioners acknowledges the significant progress made in executing the business expansion plans. The introduction of innovative insurance products that are responsive to market needs, the expansion of distribution networks through strategic partnerships, and the use of technology to reach wider market segments are commendable.

Third, Risk Management.
The effectiveness of risk mitigation strategies implemented by the Board of Directors has been a key focus of the Board

Pengelolaan risiko klaim yang terukur, kebijakan investasi yang hati-hati, serta pemeliharaan tingkat solvabilitas yang kuat menunjukkan komitmen Direksi terhadap stabilitas dan keberlanjutan perusahaan. Kesiapan perusahaan dalam menghadapi potensi risiko eksternal juga menjadi poin penilaian positif.

***Keempat,* Kepuasan Pelanggan dan Pengalaman Pengguna.**
Dewan Komisaris mengamati adanya peningkatan yang signifikan dalam kepuasan pelanggan sebagai hasil dari inisiatif yang diterapkan oleh Direksi. Implementasi sistem yang lebih baik untuk penanganan klaim yang cepat dan tepat, kemudahan dalam proses pembelian polis, serta respons yang efektif terhadap umpan balik pelanggan menunjukkan fokus yang kuat pada pengalaman pengguna.

***Kelima,* Inovasi dan Digitalisasi.**
Langkah-langkah strategis yang diambil Direksi dalam memanfaatkan teknologi dan inovasi patut mendapatkan pengakuan. Pengembangan aplikasi mobile yang intuitif, platform digital untuk layanan klaim, serta pemanfaatan big data untuk memahami tren pasar dan perilaku pelanggan menunjukkan visi yang kuat dalam mentransformasi operasional perusahaan dan meningkatkan layanan.

***Keenam,* Kepatuhan terhadap Regulasi dan Tata Kelola Perusahaan.**
Dewan Komisaris menegaskan komitmen Direksi dalam memastikan PertaLife Insurance beroperasi sesuai dengan regulasi industri yang berlaku dan mengedepankan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik. Pengelolaan laporan keuangan yang transparan dan akuntabel, praktik pengelolaan risiko yang tepat, serta keterbukaan dalam pengambilan keputusan strategis menjadi fondasi kepercayaan stakeholder.

***Ketujuh,* Tanggung Jawab Sosial dan Keberlanjutan.**
Dewan Komisaris memberikan apresiasi atas inisiatif tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang dijalankan oleh Direksi. Program-program yang memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan, serta integrasi prinsip keberlanjutan dalam operasional perusahaan, menunjukkan komitmen PertaLife Insurance sebagai entitas yang bertanggung jawab.

***Kedelapan,* Kinerja Tim dan Kepemimpinan.**
Dewan Komisaris menilai positif kemampuan kepemimpinan Direksi dalam memotivasi tim dan menjaga budaya perusahaan yang kolaboratif dan berorientasi pada kinerja. Komunikasi yang efektif dengan seluruh stakeholder internal dan eksternal juga menjadi faktor penting dalam penilaian ini.

of Commissioners. Measured claims risk management, prudent investment policies, and the maintenance of a strong solvency level demonstrate the Board of Directors' commitment to the Company's stability and sustainability. The Company's preparedness in facing potential external risks also receives positive assessment.

Fourth, Customer Satisfaction and User Experience.

The Board of Commissioners has observed significant improvements in customer satisfaction resulting from initiatives implemented by the Board of Directors. The implementation of improved systems for prompt and accurate claims processing, the ease of policy purchase processes, and the effective responsiveness to customer feedback reflect a strong focus on user experience.

Fifth, Innovation and Digitalization.
The strategic steps taken by the Board of Directors in utilizing technology and innovation deserve recognition. The development of intuitive mobile applications, digital platforms for claims services, and the utilization of big data to understand market trends and customer behavior reflect a strong vision for transforming the Company's operations and enhancing its services.

Sixth, Regulatory Compliance and Corporate Governance.
The Board of Commissioners affirms the Board of Directors' commitment to ensuring that PertaLife Insurance operates in compliance with applicable industry regulations and upholds sound corporate governance principles. Transparent and accountable financial reporting, appropriate risk management practices, and openness in strategic decision-making form the foundation of stakeholder trust.

Seventh, Corporate Social Responsibility and Sustainability.
The Board of Commissioners appreciates the corporate social responsibility (CSR) initiatives undertaken by the Board of Directors. Programs that deliver positive impacts for society and the environment, along with the integration of sustainability principles into the Company's operations, demonstrate the commitment of PertaLife Insurance as a responsible entity.

Eighth, Team Performance and Leadership.
The Board of Commissioners positively assesses the leadership capabilities of the Board of Directors in motivating the team and maintaining a collaborative and performance-oriented corporate culture. Effective communication with all internal and external stakeholders is also an important factor in this assessment.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris memberikan penilaian yang positif terhadap kinerja Direksi PertaLife Insurance sepanjang tahun 2024. Pencapaian tujuan strategis dan operasional yang telah ditetapkan menunjukkan dedikasi, kompetensi, dan visi yang kuat dari jajaran Direksi.

Pencapaian Target dan Faktor Penghambat

Dewan Komisaris mencatat bahwa sebagian besar target dan rencana kerja yang ditetapkan di awal tahun telah berhasil dicapai oleh Direksi. Namun, terdapat beberapa area di mana tantangan eksternal dan internal mempengaruhi pencapaian target secara optimal.

- **Target Keuangan:** Meskipun secara umum target pendapatan dan laba tercapai, fluktuasi kondisi ekonomi dan peningkatan intensitas persaingan di pasar asuransi memberikan tekanan tersendiri.
- **Pertumbuhan Bisnis:** Ekspansi ke segmen pasar tertentu menghadapi kompleksitas akibat preferensi konsumen yang dinamis dan persaingan yang ketat. Keterbatasan sumber daya internal juga menjadi pertimbangan dalam implementasi rencana ekspansi yang lebih agresif.
- **Transformasi Digital:** Proses integrasi sistem yang ada dengan teknologi baru memerlukan waktu dan investasi yang lebih signifikan dari perkiraan awal. Kesiapan sumber daya manusia dalam mengadopsi teknologi baru juga menjadi faktor yang perlu terus ditingkatkan.
- **Kepuasan Pelanggan:** Meskipun terjadi peningkatan, upaya berkelanjutan diperlukan untuk mengatasi potensi kendala dalam proses klaim dan meningkatkan pemahaman pelanggan terhadap produk asuransi.
- **Faktor Eksternal dan Regulasi:** Perubahan regulasi di industri asuransi dan ketidakpastian ekonomi global memberikan tantangan yang perlu diantisipasi dan diadaptasi oleh perusahaan.

Direksi telah mengambil langkah-langkah proaktif untuk mengatasi faktor-faktor penghambat ini melalui evaluasi strategi yang berkelanjutan, investasi dalam infrastruktur digital dan pengembangan sumber daya manusia, serta peningkatan kualitas layanan pelanggan. Dewan Komisaris mendukung penuh upaya-upaya adaptif ini untuk memastikan tercapainya target perusahaan di masa depan.

Overall, the Board of Commissioners provides a positive evaluation of the performance of the Board of Directors of PertaLife Insurance throughout 2024. The achievement of the strategic and operational goals set forth reflects the dedication, competence, and strong vision of the Board of Directors.

Achievement of Targets and Inhibiting Factors

The Board of Commissioners notes that the majority of the targets and work plans established at the beginning of the year have been successfully achieved by the Board of Directors. However, there are certain areas where external and internal challenges have affected the optimal achievement of targets.

- **Financial Targets:** While revenue and profit targets were generally achieved, economic fluctuations and intensified competition in the insurance market exerted particular pressures.
- **Business Growth:** Expansion into certain market segments faced complexities due to dynamic consumer preferences and intense competition. Internal resource constraints were also a consideration in implementing more aggressive expansion plans.
- **Digital Transformation:** The process of integrating existing systems with new technologies has required more time and investment than initially anticipated. The readiness of human resources to adopt new technologies also remains a factor that needs continual improvement.
- **Customer Satisfaction:** Although improvements have been observed, sustained efforts are required to address potential bottlenecks in the claims process and to enhance customer understanding of insurance products.
- **External Factors and Regulations:** Changes in insurance industry regulations and global economic uncertainties present challenges that the Company must anticipate and adapt to accordingly.

The Board of Directors has taken proactive measures to address these inhibiting factors through continuous evaluation of strategies, investment in digital infrastructure and human resource development, and enhancement of customer service quality. The Board of Commissioners fully supports these adaptive efforts to ensure the achievement of the Company's future targets.

Pertumbuhan dan Daya Saing PertaLife Insurance

Dewan Komisaris menilai bahwa PertaLife Insurance menunjukkan pertumbuhan yang solid dan mampu mempertahankan daya saing yang kompetitif di industri asuransi. Beberapa aspek yang menonjol dalam perbandingan dengan industri lainnya meliputi:

- **Kinerja Keuangan dan Pertumbuhan Bisnis:** PertaLife Insurance mencatatkan pertumbuhan pendapatan dan laba yang sehat, sejalan dengan atau bahkan melampaui rata-rata industri. Tingkat solvabilitas perusahaan yang kuat juga memberikan keunggulan dalam menghadapi potensi risiko finansial.
- **Inovasi Produk dan Layanan:** Inisiatif PertaLife Insurance dalam mengembangkan produk asuransi digital dan meningkatkan pengalaman pelanggan melalui platform teknologi memberikan diferensiasi yang positif dibandingkan dengan beberapa pesaing.
- **Penggunaan Teknologi dan Digitalisasi:** Adopsi teknologi dalam proses bisnis, distribusi, dan layanan pelanggan menempatkan PertaLife Insurance pada jalur yang tepat untuk meningkatkan efisiensi dan menjangkau pasar yang lebih luas.
- **Kepuasan Pelanggan dan Reputasi:** Fokus yang kuat pada peningkatan kepuasan pelanggan tercermin dalam umpan balik positif dan reputasi merek yang semakin kuat di pasar.
- **Keunggulan Operasional dan Efisiensi:** Upaya berkelanjutan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan pengelolaan biaya memberikan keunggulan kompetitif bagi PertaLife Insurance.
- **Tanggung Jawab Sosial dan Keberlanjutan:** Komitmen PertaLife Insurance terhadap program CSR dan prinsip keberlanjutan semakin menjadi nilai tambah yang membedakan perusahaan di mata stakeholder.
- **Respons Terhadap Perubahan Pasar dan Regulasi:** Kemampuan PertaLife Insurance dalam beradaptasi dengan perubahan regulasi dan dinamika pasar menunjukkan ketahanan dan fleksibilitas perusahaan.

Meskipun demikian, Dewan Komisaris menyadari bahwa persaingan di industri asuransi akan terus meningkat. Oleh karena itu, upaya berkelanjutan dalam inovasi, peningkatan layanan, dan efisiensi operasional menjadi kunci untuk mempertahankan dan memperkuat posisi PertaLife Insurance di masa depan.

Growth and Competitiveness of PertaLife Insurance

The Board of Commissioners assesses that PertaLife Insurance has demonstrated solid growth and has been able to maintain competitive advantage in the insurance industry. Several standout aspects compared to others in the industry include:

- **Financial Performance and Business Growth:** PertaLife Insurance has recorded healthy revenue and profit growth, in line with or even exceeding industry averages. The Company's strong solvency level also provides an advantage in facing potential financial risks.
- **Product and Service Innovation:** PertaLife Insurance's initiatives in developing digital insurance products and enhancing customer experience through technology platforms provide positive differentiation compared to certain competitors.
- **Use of Technology and Digitalization:** The adoption of technology in business processes, distribution, and customer service places PertaLife Insurance on the right tracker to increase efficiency and reach a broader market.
- **Customer Satisfaction and Reputation:** A strong focus on enhancing customer satisfaction is reflected in positive feedback and an increasingly strong brand reputation in the market.
- **Operational Excellence and Efficiency:** Continuous efforts to improve operational efficiency and cost management provide a competitive advantage for PertaLife Insurance.
- **Social Responsibility and Sustainability:** PertaLife Insurance's commitment to CSR programs and sustainability principles continues to be a value-added differentiator from the perspective of stakeholders.
- **Response to Market Changes and Regulations:** PertaLife Insurance's ability to adapt to regulatory changes and market dynamics demonstrates the Company's resilience and flexibility.

Nevertheless, the Board of Commissioners acknowledges that competition in the insurance industry will continue to intensify. Therefore, sustained efforts in innovation, service improvement, and operational efficiency are key to maintaining and strengthening PertaLife Insurance's position in the future.

Aspek Menonjol dalam Pencapaian Tahun Ini

Beberapa aspek yang paling menonjol dalam pencapaian PertaLife Insurance tahun 2024 adalah :

- **Pertumbuhan Pendapatan Premi dan Laba Bersih yang Solid:** Menunjukkan keberhasilan strategi penjualan dan pengelolaan keuangan yang efektif.
- **Peluncuran Produk Asuransi Berbasis Teknologi dan Peningkatan Layanan Digital:** Mengindikasikan komitmen terhadap inovasi dan peningkatan aksesibilitas bagi pelanggan.
- **Peningkatan Signifikan dalam Skor Kepuasan Pelanggan:** Mencerminkan keberhasilan inisiatif peningkatan kualitas layanan dan pengalaman pengguna.
- **Pengelolaan Risiko yang Prudent dan Pemeliharaan Tingkat Solvabilitas yang Kuat:** Menjamin stabilitas dan keberlanjutan perusahaan di tengah ketidakpastian ekonomi.
- **Ekspansi Jaringan Distribusi dan Kemitraan Strategis:** Memperluas jangkauan pasar dan memperkuat posisi perusahaan.

Pencapaian-pencapaian ini merupakan hasil kerja keras dan dedikasi seluruh jajaran manajemen dan karyawan PertaLife Insurance. Dewan Komisaris memberikan apresiasi yang setinggi-tingginya atas kontribusi yang telah diberikan.

Evaluasi Efektivitas Kebijakan Direksi

Dewan Komisaris secara komprehensif mengevaluasi efektivitas kebijakan yang diterapkan oleh Direksi sepanjang tahun 2024. Berdasarkan pengamatan dan analisis, Dewan Komisaris menilai bahwa kebijakan-kebijakan yang diterapkan secara umum efektif dalam mencapai tujuan perusahaan.

Beberapa poin penting dalam evaluasi ini meliputi:

- Kebijakan Keuangan dan Pertumbuhan: Terbukti efektif dalam mendorong peningkatan pendapatan, profitabilitas, dan pertumbuhan aset perusahaan yang berkelanjutan.
- Kebijakan Transformasi Digital dan Inovasi: Menunjukkan hasil yang positif dalam meningkatkan efisiensi operasional, memodernisasi layanan, dan memperkenalkan produk yang relevan dengan kebutuhan pasar.

Key Highlights of This Year's Achievements

Several prominent aspects in PertaLife Insurance's achievements in 2024 :

- **Solid Growth in Premium Income and Net Profit:** Demonstrating the success of sales strategies and effective financial management.
- **Launch of Technology-Based Insurance Products and Enhanced Digital Services:** Indicating a commitment to innovation and improving accessibility for customers.
- **Significant Improvement in Customer Satisfaction Scores:** Reflecting the success of initiatives aimed at enhancing service quality and user experience.
- **Prudent Risk Management and Maintenance of a Strong Solvency Level:** Ensuring the Company's stability and sustainability during economic uncertainties.
- **Expansion of Distribution Networks and Strategic Partnerships:** Extending market reach and strengthening the Company's position.

These achievements are the result of the hard work and dedication of the entire management team and employees of PertaLife Insurance. The Board of Commissioners expresses its highest appreciation for their contributions.

Evaluation of the Effectiveness of the Board of Directors' Policies

The Board of Commissioners has conducted a comprehensive evaluation of the effectiveness of the policies implemented by the Board of Directors throughout 2024. Based on observations and analysis, the Board of Commissioners concludes that these policies have generally been effective in achieving the Company's objectives.

Key points of this evaluation include:

- Financial and Growth Policies: Proven effective in driving increased revenue, profitability, and sustainable asset growth for the Company.
- Digital Transformation and Innovation Policies: Demonstrating positive results in improving operational efficiency, modernizing services, and introducing products that are relevant to market needs.

- Kebijakan Pelayanan Pelanggan: Berkontribusi signifikan dalam meningkatkan kepuasan pelanggan melalui proses klaim yang lebih efisien, layanan yang responsif, dan pengalaman pengguna yang lebih baik.
- Kebijakan Manajemen Risiko dan Kepatuhan: Berhasil menjaga stabilitas keuangan perusahaan, memitigasi potensi risiko, dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.
- Kebijakan Efisiensi Operasional: Menunjukkan kemajuan dalam pengelolaan sumber daya, pengurangan biaya operasional, dan peningkatan produktivitas.
- Kebijakan Tanggung Jawab Sosial (CSR): Sejalan dengan nilai-nilai perusahaan dan memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan lingkungan.
- Kebijakan Sumber Daya Manusia (SDM): Berkontribusi dalam menarik, mengembangkan, dan mempertahankan talenta terbaik, serta meningkatkan kesejahteraan karyawan.
- Kebijakan Kolaborasi dan Kemitraan: Menghasilkan sinergi yang positif dan membuka peluang bisnis baru bagi perusahaan.

Meskipun demikian, Dewan Komisaris juga memberikan catatan dan rekomendasi untuk penyempurnaan beberapa kebijakan agar lebih adaptif terhadap perubahan pasar dan tantangan di masa depan. Evaluasi ini bersifat berkelanjutan untuk memastikan PertaLife Insurance terus bergerak menuju pertumbuhan yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi seluruh stakeholder.

B. PENILAIAN TERHADAP TATA KELOLA PERUSAHAAN

Sepanjang tahun 2024, Dewan Komisaris PertaLife Insurance secara proaktif mengevaluasi implementasi prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan (GCG) oleh Direksi dalam menjalankan operasional perusahaan. Penilaian ini berfokus pada ketaatan terhadap pilar-pilar utama GCG, yaitu transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, kemandirian, dan kewajaran.

Transparansi
Dewan Komisaris meneliti secara seksama tingkat keterbukaan informasi perusahaan dalam berbagai aspek, termasuk:

- Pelaporan Keuangan: Evaluasi mendalam dilakukan terhadap akurasi, ketepatan waktu, dan kepatuhan laporan keuangan terhadap standar akuntansi yang berlaku. Pengungkapan informasi terkait risiko signifikan dan kompensasi manajemen menjadi fokus utama untuk memastikan gambaran kinerja perusahaan yang komprehensif.

- Customer Service Policy: Significantly contributes to enhancing customer satisfaction through more efficient claims processing, responsive service, and improved user experience.
- Risk Management and Compliance Policy: Successfully maintains the company's financial stability, mitigates potential risks, and ensures compliance with applicable regulations.
- Operational Efficiency Policy: Demonstrates progress in resource management, reduction of operational costs, and increased productivity.
- Corporate Social Responsibility (CSR) Policy: Aligned with the company's values and contributing positively to society and the environment.
- Human Resources (HR) Policy: Contributes to attracting, developing, and retaining top talent, as well as improving employee welfare.
- Collaboration and Partnership Policy: Generates positive synergy and opens new business opportunities for the company.

Nevertheless, the Board of Commissioners has also provided notes and recommendations to refine several policies to make them more adaptive to market changes and future challenges. This evaluation is ongoing to ensure that PertaLife Insurance continues moving towards sustainable growth and delivers added value to all stakeholders.

B. ASSESSMENT OF CORPORATE GOVERNANCE

Throughout 2024, the Board of Commissioners of PertaLife Insurance proactively evaluated the implementation of Good Corporate Governance (GCG) principles by the Board of Directors in managing the company's operations. This assessment focused on compliance to the core pillars of GCG, namely transparency, accountability, responsibility, independence, and fairness.

Transparency
The Board of Commissioners closely examined the company's level of information disclosure in various aspects, including:

- Financial Reporting: An in-depth evaluation was conducted on the accuracy, timeliness, and compliance of financial reports with applicable accounting standards. Disclosure of information related to significant risks and management compensation was a key focus to ensure a comprehensive depiction of the company's performance.

- Pengambilan Keputusan Strategis: Dewan Komisaris mengkaji proses dan tingkat keterbukaan dalam pengumuman kebijakan serta keputusan strategis Direksi kepada seluruh pemangku kepentingan. Hal ini mencakup keputusan terkait arah bisnis, investasi, dan kemitraan yang material.

Akuntabilitas
Prinsip akuntabilitas dievaluasi melalui peninjauan struktur tanggung jawab dan wewenang dalam organisasi:

- Pembagian Wewenang: Dewan Komisaris menilai kejelasan pembagian tugas dan tanggung jawab antara Dewan Komisaris, Direksi, dan manajemen lainnya, memastikan setiap pihak menjalankan perannya secara akuntabel.
- Pengawasan dan Evaluasi Kinerja: Efektivitas mekanisme pengawasan dan evaluasi kinerja Direksi dan manajemen menjadi perhatian utama. Dewan Komisaris memantau pencapaian target kinerja keuangan dan operasional, serta kepatuhan terhadap kebijakan strategis yang telah ditetapkan.

Responsibilitas
Evaluasi responsibilitas difokuskan pada keselarasan tindakan perusahaan dengan tujuan, kepentingan pemegang saham, dan pemangku kepentingan lainnya:

- **Kepentingan Pemegang Saham dan Pemangku Kepentingan:** Dewan Komisaris meneliti apakah keputusan Direksi konsisten dengan kepentingan pemegang saham, termasuk kebijakan dividen, reinvestasi laba, dan inisiatif keberlanjutan jangka panjang.
- **Kepatuhan terhadap Peraturan dan Etika:** Dewan Komisaris memastikan Direksi bertindak sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku dan menjunjung tinggi standar etika industri asuransi, termasuk pengelolaan risiko dan potensi konflik kepentingan.

Kemandirian
Prinsip kemandirian diukur melalui evaluasi potensi pengaruh eksternal terhadap objektivitas pengambilan keputusan:

- **Kemandirian Dewan Komisaris dan Direksi:** Dewan Komisaris menilai tingkat independensi Direksi dan anggota Dewan Komisaris dalam bertindak tanpa adanya intervensi yang dapat mengkompromikan objektivitas, terutama dalam keputusan strategis yang signifikan.

- Strategic Decision-Making: The Board of Commissioners reviewed the process and degree of openness in the announcement of policies and strategic decisions by the Board of Directors to all stakeholders. This includes decisions regarding business direction, investments, and material partnerships.

Accountability
The principle of accountability was evaluated through a review of the structure of responsibilities and authorities within the organization:

- Delegation of Authority: The Board of Commissioners assessed the clarity of the division of tasks and responsibilities among the Board of Commissioners, the Board of Directors, and other management levels, ensuring each party carries out its role accountably.
- Performance Monitoring and Evaluation: The effectiveness of monitoring and evaluating the performance of the Board of Directors and management was a primary focus. The Board of Commissioners monitored the achievement of financial and operational performance targets, as well as compliance with established strategic policies.

Responsibility
The evaluation of responsibility focused on aligning the company's actions with its objectives, the interests of shareholders, and other stakeholders:

- Interests of Shareholders and Stakeholders: The Board of Commissioners examined whether the decisions of the Board of Directors were consistent with the interests of shareholders, including dividend policies, profit reinvestment, and long-term sustainability initiatives.
- **Compliance with Regulations and Ethics:** The Board of Commissioners ensured that the Board of Directors acted in accordance with applicable laws and upheld ethical standards in the insurance industry, including risk management and potential conflict of interest.

Independence
The principle of independence was measured through the evaluation of potential external influences on decision-making objectivity:

- Independence of the Board of Commissioners and the Board of Directors: The Board of Commissioners assessed the level of independence of the Board of Directors and members of the Board of Commissioners in acting without intervention influence that could compromise objectivity, particularly in significant strategic decisions.

- **Komposisi Dewan Komisaris dan Komite:** Dewan Komisaris mengevaluasi keberadaan dan peran anggota independen dalam Dewan Komisaris serta efektivitas fungsi komite-komite seperti Komite Audit dan Komite Pemantau Risiko.

Kewajaran
Prinsip kewajaran dievaluasi melalui peninjauan perlakuan adil terhadap seluruh pemangku kepentingan:

- **Kebijakan Remunerasi:** Dewan Komisaris menilai kewajaran dan kesesuaian kebijakan remunerasi Direksi dan karyawan dengan kinerja, standar industri, serta prinsip keadilan.
- **Perlakuan Adil terhadap Pemegang Saham Minoritas:** Dewan Komisaris memastikan kebijakan perusahaan melindungi hak-hak pemegang saham minoritas dan adanya mekanisme yang adil dalam pengambilan keputusan yang berdampak pada kepentingan mereka.

Penilaian terhadap Sistem Pengendalian Internal

Dewan Komisaris memberikan perhatian khusus pada efektivitas sistem pengendalian internal perusahaan:

- **Keefektifan Pengendalian Internal:** Evaluasi dilakukan untuk memastikan kebijakan dan prosedur pengendalian internal mampu memitigasi risiko, menjamin kepatuhan terhadap regulasi, serta mencegah potensi kecurangan atau penyalahgunaan wewenang.
- **Laporan dan Pemantauan Pengendalian Internal:** Dewan Komisaris meneliti transparansi pelaporan hasil audit internal dan eksternal serta tindak lanjut perbaikan yang telah dilakukan.

Penerapan Kebijakan Terkait Etika dan Tanggung Jawab Sosial

Aspek etika bisnis dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) turut menjadi fokus evaluasi:

- **Kebijakan Etika:** Dewan Komisaris menilai keberadaan dan implementasi kode etik yang mengatur perilaku dan praktik bisnis perusahaan.
- **Tanggung Jawab Sosial:** Evaluasi mencakup inisiatif dan komitmen perusahaan terhadap program CSR, keberlanjutan, dan dampak positif terhadap masyarakat.

Composition of the Board of Commissioners and Committees: The Board of Commissioners evaluated the presence and role of independent members within the Board of Commissioners, as well as the effectiveness of committee functions such as the Audit Committee and the Nomination and Remuneration Committee.

Fairness
The principle of fairness was evaluated through a review of fair treatment of all stakeholders:

- **Remuneration Policy:** The Board of Commissioners assessed the fairness and appropriateness of the remuneration policy for the Board of Directors and employees, taking into account performance, industry standards, and the principles of justice.
- **Fair Treatment of Minority Shareholders:** The Board of Commissioners ensures that the company's policies safeguard the rights of minority shareholders and establish a fair decision-making mechanism with respect to matters that may affect their interests.

Assessment of the Internal Control System

The Board of Commissioners has placed particular emphasis on the effectiveness of the company's internal control systems:

- **Effectiveness of Internal Control:** An evaluation was conducted to ensure whether the company's internal control policies and procedures are capable of mitigating risks, ensuring regulatory compliance, and preventing potential fraud or abuse of authority.
- **Internal Control Reporting and Monitoring:** The Board of Commissioners scrutinized the transparency of reporting on the results of internal and external audits as well as the follow-up corrective actions undertaken.

Implementation of Ethics and Social Responsibility Policies

The aspects of business ethics and corporate social responsibility (CSR) were also the focus of the evaluation:

- **Ethics Policy:** The Board of Commissioners assessed the existence and implementation of the code of ethics governing the conduct and business practices of the company.
- **Social Responsibility:** The evaluation encompassed the company's initiatives and commitments to CSR programs, sustainability, and its positive impact on society.

Secara keseluruhan, penilaian Dewan Komisaris terhadap penerapan GCG sepanjang tahun 2024 bertujuan untuk memastikan Direksi telah menginternalisasi dan mengaplikasikan prinsip-prinsip tersebut dalam setiap aspek operasional dan pengambilan keputusan. Penerapan GCG yang efektif diyakini akan memperkuat kinerja jangka panjang dan meningkatkan kepercayaan seluruh pemangku kepentingan terhadap PertaLife Insurance. Apabila ditemukan area yang memerlukan perbaikan, Dewan Komisaris akan menyampaikan rekomendasi konstruktif untuk mendorong peningkatan standar tata kelola perusahaan.

Overall, the Board of Commissioners' assessment of the implementation of Good Corporate Governance (GCG) throughout 2024 aims to ensure that the Board of Directors has internalized and applied these principles in every aspect of operations and decision-making. The effective implementation of GCG is believed to strengthen long-term performance and enhance stakeholder trust in PertaLife Insurance. Should areas requiring improvement be identified, the Board of Commissioners will provide constructive recommendations to encourage continuous improvement of the company's governance standards.

Menelaah Peningkatan atau Perubahan Kebijakan Tata Kelola Perusahaan Dibandingkan Tahun Sebelumnya

Dalam menelaah adanya peningkatan atau perubahan dalam kebijakan tata kelola PertaLife Insurance dibandingkan tahun sebelumnya, Dewan Komisaris mengamati beberapa area kunci yang mencerminkan komitmen perusahaan terhadap penguatan praktik GCG:

- **Peningkatan Transparansi:** Implementasi sistem pelaporan yang lebih komprehensif atau pengungkapan informasi yang lebih detail kepada pemangku kepentingan, seperti platform digital untuk akses informasi kinerja dan kebijakan perusahaan.
- **Pembaharuan Struktur Pengawasan dan Pengendalian Internal:** Penguatan fungsi audit internal dan eksternal, pembentukan komite independen baru, atau pembaruan prosedur audit untuk meningkatkan efisiensi, transparansi, dan kepatuhan terhadap regulasi.
- **Kebijakan Pengelolaan Risiko yang Lebih Kuat:** Penerapan sistem manajemen risiko berbasis teknologi yang lebih canggih atau pembaruan kebijakan terkait risiko kepatuhan dan klaim untuk mitigasi kerugian yang lebih efektif.
- **Penyempurnaan Kebijakan Remunerasi:** Penyesuaian struktur remunerasi Direksi dan manajemen yang lebih erat mengaitkan insentif dengan pencapaian kinerja jangka panjang dan kepuasan pelanggan, serta penyesuaian kebijakan remunerasi karyawan untuk keseimbangan penghargaan dan kepuasan pelanggan.
- **Peningkatan Kemandirian Dewan Komisaris dan Direksi:** Penambahan anggota independen dalam Dewan Komisaris dan penguatan peran Komite Audit dan Komite Pemantau Risiko untuk memastikan objectivitas dalam evaluasi manajemen.

Review of Improvements or Changes in Corporate Governance Policies Compared to the Previous Year

In reviewing improvements or changes in PertaLife Insurance's corporate governance policies compared to the previous year, the Board of Commissioners observed several key areas that reflect the company's commitment to strengthening GCG practices:

- **Enhanced Transparency:** Implementation of a more comprehensive reporting system or more detailed disclosure of information to stakeholders, such as the introduction of digital platforms for accessing company performance and policy information.
- **Renewal of Oversight and Internal Control Structures:** Strengthening of internal and external audit functions, establishment of new independent committees, or updates to audit procedures to enhance efficiency, transparency, and compliance with regulations.
- **Stronger Risk Management Policies:** Adoption of more advanced, technology-based risk management systems or updates to compliance and claims risk policies to achieve more effective loss mitigation.
- **Refinement of Remuneration Policies:** Adjustment of the remuneration structure for the Board of Directors and management to more closely align incentives with long-term performance and customer satisfaction, as well as adjustment of employee remuneration policies to ensure a balance between rewards and customer satisfaction.
- **Increased Independence of the Board of Commissioners and the Board of Directors:** Addition of independent members to the Board of Commissioners or strengthening the role of the Nomination and Remuneration Committee to ensure objectivity in the selection and evaluation of management.

- **Peningkatan Tanggung Jawab Sosial dan Keberlanjutan:** Pengenalan program CSR baru yang lebih terstruktur atau kebijakan keberlanjutan lingkungan dan pemberdayaan masyarakat yang lebih komprehensif.

- **Penyempurnaan Kebijakan Etika dan Kepatuhan:** Pengembangan kode etik yang lebih komprehensif atau pembaruan kebijakan terkait perlindungan data pribadi dan keamanan informasi untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi terbaru.

- **Peningkatan Proses Digitalisasi dan Teknologi:** Pengenalan kebijakan baru yang mendukung pengembangan platform digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan aksesibilitas layanan bagi pelanggan.

Setiap peningkatan atau perubahan kebijakan tata kelola ini mencerminkan upaya berkelanjutan PertaLife Insurance untuk mengadopsi praktik terbaik GCG, memperkuat fondasi perusahaan, dan merespons dinamika bisnis serta regulasi yang terus berkembang.

Peran Dewan Komisaris dalam Memastikan Transparansi dan Akuntabilitas dalam Pengelolaan Perusahaan

Dewan Komisaris PertaLife Insurance memegang peranan sentral dalam mewujudkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan perusahaan melalui serangkaian tindakan pengawasan dan evaluasi yang komprehensif.

- **Pengawasan Pelaporan Keuangan dan Informasi:** Memastikan akurasi, keandalan, dan ketepatan waktu laporan keuangan, serta mengawasi pengungkapan informasi penting kepada seluruh pemangku kepentingan melalui kerja sama dengan Komite Audit dan pemantauan laporan audit internal dan eksternal.

- **Pengawasan Kinerja Direksi:** Mengevaluasi kinerja Direksi secara berkala dalam mencapai tujuan perusahaan, termasuk aspek keuangan, operasional, dan strategis, serta memastikan Direksi bertindak sesuai dengan kebijakan dan peraturan yang berlaku.

- **Penyusunan dan Pengawasan Kebijakan:** Berperan aktif dalam memastikan perusahaan memiliki kebijakan yang mendukung transparansi dan akuntabilitas, termasuk kebijakan remunerasi yang adil dan kebijakan pengelolaan risiko yang memadai.

- **Enhanced Social Responsibility and Sustainability:** Introduction of new, more structured CSR programs or more comprehensive environmental sustainability and community empowerment policies.

- **Improved Ethics and Compliance Policies:** Development of a more comprehensive code of ethics or updates to policies related to personal data protection and information security to ensure compliance with the latest regulations.

- **Advancement of Digitalization and Technology Processes:** Introduction of new policies to support the development of digital platforms aimed at enhancing operational efficiency and service accessibility for customers.

Each of these improvements or changes in corporate governance policies reflects PertaLife Insurance's ongoing efforts to adopt best practices in GCG, strengthen the company's foundation, and respond to evolving business dynamics and regulatory developments.

The Role of the Board of Commissioners in Ensuring Transparency and Accountability in Corporate Management

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance plays a central role in promoting transparency and accountability in corporate management through a series of comprehensive oversight and evaluation actions.

- **Oversight of Financial Reporting and Information Disclosure:** Ensuring the accuracy, reliability, and timeliness of financial reporting, and monitoring the disclosure of critical information to all stakeholders through collaboration with the Audit Committee and the monitoring of internal and external audit reports.

- **Oversight of the Performance of the Board of Directors:** Periodically evaluating the performance of the Board of Directors in achieving the company's objectives, including financial, operational, and strategic aspects, and ensuring that the Board of Directors acts in accordance with applicable policies and regulations.

- **Formulation and Oversight of Policies:** Actively ensuring that the company has policies that promote transparency and accountability, including fair remuneration policies and adequate risk management policies.

- **Menjamin Independensi Pengawasan:** Memastikan proses pengawasan berjalan objektif tanpa pengaruh eksternal melalui keberadaan anggota Dewan Komisaris yang independen dan fungsi Komite Audit yang efektif.

- **Perlindungan Kepentingan Pemegang Saham:** Memastikan kepentingan seluruh pemegang saham, terutama minoritas, dipertimbangkan dalam setiap keputusan perusahaan dan memfasilitasi proses RUPS yang informatif dan adil.

- Pengawasan Kepatuhan Regulasi: Memastikan perusahaan mematuhi seluruh peraturan perundang-undangan yang berlaku di sektor asuransi dan bidang lainnya, serta menjunjung tinggi etika bisnis.

- Penyediaan Mekanisme Pengaduan: Memastikan adanya sistem whistleblowing yang efektif dan aman bagi karyawan, pelanggan, dan pemangku kepentingan untuk melaporkan potensi pelanggaran, serta mengawasi tindak lanjut atas laporan yang diterima.

Melalui pelaksanaan peran-peran ini, Dewan Komisaris PertaLife Insurance berupaya untuk menciptakan lingkungan pengelolaan perusahaan yang transparan, akuntabel, dan dapat dipercaya oleh seluruh pemangku kepentingan.

Efektivitas Kerja Sama antara Dewan Komisaris dan Direksi dalam Pengambilan Keputusan Strategis

Efektivitas kerja sama antara Dewan Komisaris dan Direksi PertaLife Insurance dalam pengambilan keputusan strategis merupakan faktor krusial bagi kemajuan perusahaan. Sinergi yang baik antara fungsi pengawasan dan pengelolaan ini terwujud melalui:

- Pembagian Tugas dan Fungsi yang Jelas: Dewan Komisaris memberikan arahan strategis dan mengawasi Direksi, yang bertanggung jawab atas implementasi keputusan dan operasional harian.

- Komunikasi yang Terbuka dan Transparan: Pertukaran informasi yang jujur dan tepat waktu melalui rapat rutin dan laporan berkala memungkinkan Dewan Komisaris memberikan masukan yang konstruktif.

- Pengambilan Keputusan Kolaboratif: Diskusi bersama dalam penyusunan kebijakan dan keputusan strategis, menggabungkan keahlian

- **Ensuring the Independence of Oversight:** Ensuring that the supervisory process is objective and free from external influences through the presence of independent members of the Board of Commissioners and an effective Audit Committee function.

- **Protection of Shareholders' Interests:** Ensuring that the interests of all shareholders, particularly minority shareholders, are considered in every corporate decision and facilitating informative and fair General Meetings of Shareholders (GMS).

- **Oversight of Regulatory Compliance:** Ensuring that the company complies with all applicable laws and regulations in the insurance sector and other fields, and upholding high ethical standards.

- **Provision of Complaint Mechanisms:** Ensuring the existence of an effective and secure whistleblowing system for employees, customers, and stakeholders to report potential violations, as well as overseeing follow-up actions on reported matters.

Through the implementation of these roles, the Board of Commissioners of PertaLife Insurance strives to create a corporate governance environment that is transparent, accountable, and trustworthy for all stakeholders.

Effectiveness of the Cooperation between the Board of Commissioners and the Board of Directors in Strategic Decision-Making

The effectiveness of the cooperation between the Board of Commissioners and the Board of Directors of PertaLife Insurance in strategic decision-making is a crucial factor for the company's progress. Good synergy between these oversight and management functions is achieved through:

- Clear Division of Roles and Functions: The Board of Commissioners provides strategic direction and supervises the Board of Directors, which is responsible for implementing decisions and managing daily operations.

- Open and Transparent Communication: Honest and timely information exchange through regular meetings and periodic reports enables the Board of Commissioners to provide constructive input.

- Collaborative Decision-Making: Joint discussions in the formulation of policies and strategic decisions, combining diverse expertise and

dan perspektif yang berbeda, serta didukung oleh data dan analisis yang objektif.

- Pemantauan dan Evaluasi Kinerja: Dewan Komisaris secara aktif memantau pelaksanaan keputusan strategis oleh Direksi, memberikan umpan balik, dan menyarankan tindakan korektif jika diperlukan.
- Pengelolaan Konflik Kepentingan: Memastikan keputusan strategis didasarkan pada kepentingan terbaik perusahaan dan pemegang saham melalui independensi anggota Dewan Komisaris dan proses pengambilan keputusan yang adil.
- Peningkatan Kemampuan Bersama: Program pelatihan dan pengembangan bersama meningkatkan kompetensi Dewan Komisaris dan Direksi dalam pengambilan keputusan yang relevan dan efektif.
- Peran Komite yang Mendukung: Komite-komite seperti Komite Audit memberikan rekomendasi berdasarkan evaluasi yang mendalam untuk mendukung pengambilan keputusan strategis yang solid dan sesuai dengan prinsip GCG.

Kerja sama yang efektif antara Dewan Komisaris dan Direksi di PertaLife Insurance, yang didasari oleh komunikasi yang baik, kolaborasi yang kuat, dan pemahaman peran masing-masing, memastikan bahwa keputusan strategis yang diambil akan mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan secara optimal.

Langkah-Langkah Memastikan Kebijakan Perusahaan Sejalan dengan Kepentingan Pemegang Saham dan Pemangku Kepentingan Lainnya

Dewan Komisaris mengambil langkah-langkah proaktif untuk memastikan bahwa setiap kebijakan perusahaan selaras dengan kepentingan pemegang saham dan seluruh pemangku kepentingan, melalui:

- **Penguatan Struktur Tata Kelola Perusahaan (GCG):** Menerapkan prinsip GCG secara konsisten, termasuk pemisahan fungsi pengawasan dan pengelolaan, serta menjunjung tinggi transparansi dan akuntabilitas.
- **Proses Pengambilan Keputusan yang Partisipatif:** Melibatkan pemangku kepentingan utama dalam diskusi kebijakan strategis dan mendasarkan keputusan pada data serta masukan dari berbagai pihak.

perspectives, supported by objective data and analysis.

- Monitoring and Evaluation of Performance: The Board of Commissioners actively monitors the implementation of strategic decisions by the Board of Directors, provides feedback, and recommends corrective actions when necessary.
- Management of Conflicts of Interest: Ensuring that strategic decisions are based on the best interests of the company and shareholders through the independence of Board of Commissioners members and fair decision-making processes.
- Enhancement of Joint Capabilities: Joint training and development programs improve the competencies of the Board of Commissioners and the Board of Directors in making relevant and effective decisions.
- Supportive Role of Committees: Committees such as the Audit Committee provide recommendations based on thorough evaluations to support solid and strategic decision-making in alignment with GCG principles.

Effective cooperation between the Board of Commissioners and the Board of Directors at PertaLife Insurance, founded on good communication, strong collaboration, and mutual understanding of roles, ensures that strategic decisions made will optimally support the company's sustainability and growth.

Measures to Ensure Corporate Policies Align with the Interests of Shareholders and Other Stakeholders

The Board of Commissioners takes proactive measures to ensure that all corporate policies align with the interests of shareholders and all stakeholders, including:

- **Strengthening the Corporate Governance Structure (GCG):** Consistently applying GCG principles, including the separation of supervisory and management functions, and upholding transparency and accountability.
- **Participatory Decision-Making Processes:** Involving key stakeholders in discussions of strategic policies and basing decisions on data and input from various parties.

- **Transparansi Laporan Keuangan dan Kinerja:** Menyediakan laporan keuangan tahunan yang akurat dan laporan tahunan yang transparan mengenai kinerja dan strategi perusahaan.
- **Kebijakan Pengelolaan Risiko yang Komprehensif:** Melakukan identifikasi, mitigasi, dan pemantauan risiko secara rutin untuk menjaga keberlanjutan perusahaan dan melindungi kepentingan pemangku kepentingan.
- **Penerapan Kebijakan Remunerasi yang Adil dan Seimbang:** Menyusun kebijakan remunerasi berbasis kinerja yang transparan dan selaras dengan kepentingan jangka panjang perusahaan dan pemegang saham.
- **Keterlibatan Pemangku Kepentingan dalam Pengambilan Keputusan:** Memberikan kesempatan kepada pemegang saham melalui RUPS dan menjalin dialog terbuka dengan pelanggan serta mitra bisnis.
- **Fokus pada Tanggung Jawab Sosial dan Keberlanjutan:** Menjalankan program CSR yang berdampak positif dan memastikan operasional perusahaan mendukung keberlanjutan lingkungan dan sosial.
- **Pengawasan dan Evaluasi Kebijakan secara Berkala:** Melakukan audit internal dan eksternal serta mengevaluasi kebijakan berdasarkan feedback untuk memastikan efektivitas dan relevansinya terhadap kepentingan seluruh pemangku kepentingan.

Melalui implementasi langkah-langkah ini, PertaLife Insurance berkomitmen untuk menjaga keseimbangan kepentingan seluruh pemangku kepentingan, membangun kepercayaan, dan memastikan pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan.

C. PENGAWASAN TERHADAP MANAJEMEN RISIKO

Dewan Komisaris PertaLife Insurance memandang fungsi pengawasan terhadap sistem manajemen risiko sebagai pilar krusial dalam tata kelola perusahaan. Penilaian komprehensif secara berkala dilakukan untuk memastikan implementasi yang efektif dalam mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memitigasi berbagai risiko yang dihadapi perusahaan. Proses ini esensial dalam menjaga keberlanjutan operasional, melindungi kepentingan pemangku kepentingan, dan mendukung pencapaian tujuan strategis perusahaan.

- **Transparency in Financial and Performance Reporting:** Providing accurate annual financial reports and transparent annual reports on company performance and strategies.
- **Comprehensive Risk Management Policies:** Routinely identifying, mitigating, and monitoring risks to maintain company sustainability and protect stakeholders' interests.
- **Implementation of Fair and Balanced Remuneration Policies:** Developing transparent performance-based remuneration policies aligned with the company's long-term interests and the shareholders.
- **Stakeholder Engagement in Decision-Making:** Providing opportunities for shareholders through GMS and engaging in open dialogue with customers and business partners.
- **Focus on Social Responsibility and Sustainability:** Implementing impactful CSR programs and ensuring company operations support environmental and social sustainability.
- **Regular Oversight and Evaluation of Policies:** Conducting internal and external audits and evaluating policies based on feedback to ensure their effectiveness and relevance to the interests of all stakeholders.

Through the implementation of these measures, PertaLife Insurance is committed to maintaining a balance of interests among all stakeholders, building trust, and ensuring sustainable company growth.

C. OVERSIGHT OF RISK MANAGEMENT

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance views the oversight of the risk management system as a crucial pillar of corporate governance. Comprehensive periodic assessments are conducted to ensure effective implementation in identifying, evaluating, and mitigating various risks faced by the company. This process is essential in maintaining operational sustainability, protecting stakeholder interests, and supporting the achievement of the company's strategic objectives.

***Pertama,* Evaluasi Ketepatan Identifikasi Risiko**
Dewan Komisaris secara seksama mengevaluasi metodologi dan efektivitas perusahaan dalam mengidentifikasi potensi risiko. Penilaian ini mencakup:

- **Keterlibatan Lintas Departemen:** memastikan proses identifikasi risiko melibatkan seluruh unit organisasi, mencakup spektrum risiko keuangan, operasional, hukum, dan strategis.
- **Pendekatan Proaktif:** menilai kemampuan perusahaan dalam mengantisipasi risiko yang muncul, baik dari faktor internal (misalnya, disrupsi operasional, pengelolaan sumber daya manusia) maupun eksternal (misalnya, perubahan regulasi, dinamika pasar).

***Kedua,* Tinjauan Kebijakan dan Kerangka Manajemen Risiko**
Dewan Komisaris melakukan penelaahan mendalam terhadap kebijakan dan kerangka manajemen risiko yang ditetapkan oleh Direksi. Fokus utama adalah memastikan keselarasan dengan standar industri, kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, serta kemampuan kerangka kerja dalam memberikan perlindungan yang memadai bagi perusahaan.

- Keselarasan dengan Praktik Terbaik: memastikan adopsi praktik terbaik dalam industri asuransi dan pemenuhan standar regulasi.
- Sistem Pengelolaan Risiko yang Terstruktur: menilai keberadaan sistem yang terorganisir dan terintegrasi untuk pengelolaan risiko, termasuk kebijakan mitigasi, pemantauan, dan pelaporan yang efektif.

***Ketiga,* Pemantauan dan Evaluasi Risiko Berkala**
Dewan Komisaris menekankan pentingnya pemantauan dan evaluasi sistem manajemen risiko secara berkelanjutan untuk menjamin efektivitasnya.

- **Evaluasi Periodik:** memastikan pembaruan sistem manajemen risiko secara teratur untuk mengatasi risiko baru dan meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko.
- **Audit Risiko:** melalui komite audit atau komite manajemen risiko, melakukan audit untuk memverifikasi kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur, serta mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan.

***Keempat,* Pengecekan Pengelolaan Risiko Keuangan dan Operasional**
Dewan Komisaris memberikan perhatian khusus pada pengelolaan risiko dalam dua area vital: keuangan dan operasional.

First, Evaluation of the Accuracy of Risk Identification
The Board of Commissioners carefully evaluates the company's methodology and effectiveness in identifying potential risks. This assessment includes:

- **Cross-Departmental Involvement:** ensuring that the risk identification process involves all organizational units, covering a spectrum of financial, operational, legal, and strategic risks.
- **Proactive Approach:** assessing the company's ability to anticipate emerging risks, both internal (e.g., operational disruptions, human resource management) and external (e.g., regulatory changes, market dynamics).

Second, Review of Risk Management Policies and Framework
The Board of Commissioners conducts an in-depth review of the risk management policies and frameworks established by the Board of Directors. The main focus is ensuring alignment with industry standards, compliance with applicable regulations, and the framework's capacity to provide adequate protection for the company.

- Alignment with Best Practices: ensuring the adoption of industry best practices and fulfillment of regulatory standards.
- Structured Risk Management System: evaluating the existence of an organized and integrated system for risk management, including mitigation policies, monitoring, and effective reporting.

Third, Continuous Monitoring and Evaluation of Risks
The Board of Commissioners emphasizes the importance of continuous monitoring and evaluation of the risk management system to ensure its effectiveness.

- **Periodic Evaluation:** ensuring regular updates to the risk management system to address new risks and enhance risk management effectiveness.
- **Risk Audits:** through the audit committee or risk management committee, conducting audits to verify compliance with policies and procedures, and identifying areas requiring improvement.

Fourth, Oversight of Financial and Operational Risk Management
The Board of Commissioners pays particular attention to risk management in two vital areas: financial and operational.

- **Pengelolaan Risiko Keuangan:** menilai sistem pengelolaan risiko keuangan, termasuk risiko likuiditas, pasar, dan kredit, yang dapat mempengaruhi stabilitas finansial perusahaan.

- **Pengelolaan Risiko Operasional:** mengevaluasi risiko terkait operasional, seperti teknologi, sumber daya manusia, dan layanan pelanggan, serta keberadaan kebijakan untuk mengatasi gangguan operasional dan memastikan kesinambungan bisnis.

***Kelima,* Penerapan Sistem Pengendalian Internal yang Kuat**
Dewan Komisaris memastikan bahwa sistem pengendalian internal dirancang untuk mendukung efektivitas sistem manajemen risiko.

- **Definisi Tanggung Jawab yang Jelas:** memastikan pemisahan fungsi pengelolaan risiko dan operasional, dengan Direksi bertanggung jawab atas implementasi dan Dewan Komisaris atas pengawasan.

- **Pencegahan dan Deteksi Dini:** menilai kemampuan sistem pengendalian internal dalam mendeteksi potensi risiko sejak dini dan menerapkan langkah pencegahan yang tepat.

***Keenam,* Pelaporan Risiko yang Tepat Waktu dan Jelas**
Dewan Komisaris mengevaluasi kualitas dan ketepatan waktu pelaporan risiko dari manajemen.

- Pelaporan yang Akurat: memastikan laporan menyajikan data dan informasi yang akurat mengenai profil risiko perusahaan, mitigasi, dan dampaknya.

- Keterbukaan dalam Pelaporan: mendorong manajemen untuk menyampaikan laporan secara transparan dan mudah dipahami oleh Dewan Komisaris dan pemangku kepentingan lainnya.

***Ketujuh,* Penanganan Krisis dan Ketahanan Perusahaan**
Dewan Komisaris menilai kesiapan PertaLife Insurance dalam menghadapi potensi krisis.

- **Perencanaan Krisis yang Efektif:** memeriksa keberadaan rencana mitigasi krisis dan tim tanggap darurat yang siap beroperasi.

- **Peningkatan Ketahanan Perusahaan:** mengevaluasi langkah-langkah yang diambil untuk meningkatkan fleksibilitas dan ketahanan perusahaan terhadap perubahan tak terduga.

- **Financial Risk Management:** assessing the financial risk management system, including liquidity, market, and credit risks that could affect the company's financial stability.

- **Operational Risk Management:** evaluating risks related to operations, such as technology, human resources, and customer service, as well as the existence of policies to address operational disruptions and ensure business continuity.

Fifth, Implementation of a Strong Internal Control System
The Board of Commissioners ensures that the internal control system is designed to support the effectiveness of the risk management system.

- **Clear Definition of Responsibilities:** ensuring the separation of risk management and operational functions, with the Board of Directors responsible for implementation and the Board of Commissioners for oversight.

- **Prevention and Early Detection:** assessing the ability of the internal control system to detect potential risks at an early stage and implement appropriate preventive measures.

Sixth, Timely and Clear Risk Reporting
The Board of Commissioners evaluates the quality and timeliness of risk reporting from management.

- Accurate Reporting: ensuring reports present accurate data and information regarding the company's risk profile, mitigation, and impacts.

- Transparency in Reporting: encouraging management to present reports transparently and in a manner that is understandable for the Board of Commissioners and other stakeholders.

Seventh, Crisis Management and Corporate Resilience
The Board of Commissioners assesses PertaLife Insurance's readiness to face potential crises.

- **Effective Crisis Planning:** reviewing the existence of crisis mitigation plans and an emergency response team ready to operate.

- **Enhancing Corporate Resilience:** evaluating measures taken to enhance the company's flexibility and resilience against unexpected changes.

***Kedelapan,* Pelatihan dan Pengembangan Tim Manajemen Risiko**
Dewan Komisaris menekankan pentingnya pengembangan kompetensi tim manajemen risiko.

- **Pelatihan Berkelanjutan:** memastikan tim manajemen risiko mendapatkan pelatihan terkini terkait regulasi, pasar, dan tren manajemen risiko.
- **Alokasi Sumber Daya yang Memadai:** memastikan ketersediaan sumber daya yang cukup, termasuk tenaga ahli dan teknologi pendukung.

Melalui pengawasan yang komprehensif dan evaluasi berkelanjutan, Dewan Komisaris memastikan bahwa sistem manajemen risiko PertaLife Insurance mendukung keberlanjutan perusahaan, melindungi kepentingan pemegang saham, dan menjaga daya saing di masa depan.

Strategi Menghadapi Risiko Ekonomi dan Geopolitik
PertaLife Insurance menyadari pentingnya strategi yang tangguh dalam menghadapi dinamika risiko ekonomi dan geopolitik. Perusahaan menerapkan pendekatan proaktif melalui:

1. **Diversifikasi Portofolio dan Produk:**
   - Diversifikasi Geografis: memperluas jangkauan operasional untuk mengurangi ketergantungan pada satu pasar.
   - Diversifikasi Produk: menawarkan beragam produk asuransi untuk menjangkau berbagai sektor ekonomi.
2. **Kesiapsiagaan terhadap Krisis dan Ketidakpastian Geopolitik:**
   - Rencana Kontinjensi yang Komprehensif: menyusun rencana darurat untuk menghadapi berbagai skenario krisis.
   - Pemantauan Tren Geopolitik: menganalisis perkembangan geopolitik untuk mengantisipasi potensi dampak.
3. **Fleksibilitas dalam Penetapan Premi dan Ketentuan Polis:**
   - Penyesuaian Premi yang Dinamis: menyesuaikan struktur premi sesuai dengan kondisi ekonomi dan daya beli masyarakat.
   - Fleksibilitas Polis: menyediakan opsi penyesuaian polis untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam berbagai situasi.

Eighth, Training and Development of the Risk Management Team
The Board of Commissioners emphasizes the importance of developing the competencies of the risk management team.

- **Continuous Training:** ensuring the risk management team receives up-to-date training on regulations, markets, and risk management trends.
- **Adequate Resource Allocation:** ensuring sufficient availability of resources, including experts and supporting technology.

Through comprehensive oversight and continuous evaluation, the Board of Commissioners ensures that PertaLife Insurance's risk management system supports the company's sustainability, protects shareholders' interests, and maintains competitiveness in the future.

Strategy for Mitigating Economic and Geopolitical Risks
PertaLife Insurance recognizes the importance of a robust strategy in addressing the dynamics of economic and geopolitical risks. The Company adopts a proactive approach through the following measures:

1. **Portfolio and Product Diversification:**
   - Geographical Diversification: expanding operational reach to reduce dependence on a single market.
   - Product Diversification: offering a diverse range of insurance products to cover various economic sectors.
2. **Preparedness for Crises and Geopolitical Uncertainty:**
   - Comprehensive Contingency Planning: formulating emergency response plans to address various crisis scenarios.
   - Geopolitical Trends Monitoring : analyzing geopolitical developments to anticipate potential impacts.
3. **Flexibility in Premium Determination and Policy Terms:**
   - Dynamic Premium Adjustment: adjusting premium structures in accordance with economic conditions and the purchasing power of customers.
   - Policy Flexibility: providing policy adjustment options to meet customer needs under diverse circumstances.

4. **Peningkatan Analisis Risiko dan Prediksi Pasar:**
   - Pemanfaatan Big Data dan Teknologi: menggunakan data dan teknologi untuk menganalisis tren ekonomi dan geopolitik.
   - Analisis Skenario yang Mendalam: mengembangkan berbagai skenario untuk memahami potensi dampak perubahan global.

5. **Kemitraan dan Kolaborasi Strategis:**
   - Kemitraan dengan Reinsurer: berbagi risiko dengan perusahaan reasuransi untuk risiko yang signifikan.
   - Kerja Sama dengan Pemerintah dan Regulator: berkolaborasi untuk memastikan kepatuhan dan keberlanjutan operasional.

6. **Komunikasi yang Efektif dengan Pemangku Kepentingan:**
   - Transparansi dalam Komunikasi: menyampaikan langkah-langkah mitigasi risiko secara terbuka.
   - Perencanaan Komunikasi Krisis: mempersiapkan tim untuk berkomunikasi secara efektif dalam situasi krisis.

7. **Pemantauan dan Penyesuaian Kebijakan Berkelanjutan:**
   - Penyesuaian Strategi yang Adaptif: secara berkala meninjau dan menyesuaikan kebijakan sesuai dengan perkembangan global.

Dengan strategi yang komprehensif ini, PertaLife Insurance berupaya untuk meminimalkan dampak risiko ekonomi dan geopolitik, memastikan stabilitas bisnis, dan memberikan nilai yang berkelanjutan bagi nasabah dan pemegang saham.

Integrasi Aspek Risiko dalam Investasi dan Keputusan Bisnis

PertaLife Insurance memastikan bahwa setiap keputusan investasi dan bisnis didasarkan pada pertimbangan risiko yang matang melalui serangkaian proses dan mekanisme yang ketat:

1. **Proses Due Diligence yang Ketat:**
   - Analisis Keuangan Mendalam: mengevaluasi kesehatan finansial calon investasi atau mitra.
   - Analisis Pasar Komprehensif: menilai kondisi pasar dan potensi risiko persaingan.
   - Penilaian Risiko Operasional dan Hukum: mengidentifikasi potensi risiko operasional dan kepatuhan hukum.

4. **Enhanced Risk Analysis and Market Forecasting:**
   - Utilization of Big Data and Technology: employing data and technology to analyze economic and geopolitical trends.
   - In-depth Scenario Analysis: developing multiple scenarios to understand the potential impact of global changes.

5. **Strategic Partnerships and Collaborations:**
   - Partnerships with Reinsurers: sharing significant risks with reinsurance companies.
   - Cooperation with Government and Regulators: collaborating to ensure compliance and operational sustainability.

6. **Effective Communication with Stakeholders:**
   - Transparency in Communication: disclosing risk mitigation measures openly.
   - Crisis Communication Planning: preparing teams to communicate effectively during crises.

7. **Continuous Monitoring and Policy Adjustment:**
   - Adaptive Strategy Adjustments: periodically reviewing and adjusting policies in line with global developments.

Through this comprehensive strategy, PertaLife Insurance strives to minimize the impact of economic and geopolitical risks, ensure business stability, and deliver sustainable value to policyholders and shareholders.

Integration of Risk Aspects in Investment and Business Decisions

PertaLife Insurance ensures that every investment and business decision is based on thorough risk considerations through a series of rigorous processes and mechanisms:

1. **Robust Due Diligence Process:**
   - Comprehensive Financial Analysis: evaluating the financial health of potential investments or partners.
   - Comprehensive Market Analysis: assessing market conditions and potential competitive risks.
   - Operational and Legal Risk Assessment: identifying potential operational and law compliance risks.

2. **Komite Investasi dan Pengawasan Risiko:**
   - Komite Investasi: menelaah potensi keuntungan dan risiko setiap keputusan investasi.
   - Komite Manajemen Risiko: mengevaluasi dan mengidentifikasi risiko dalam keputusan bisnis secara menyeluruh.

3. **Penggunaan Alat Analisis Risiko Canggih:**
   - Model Risiko Kuantitatif: menggunakan model matematika dan statistik untuk menganalisis risiko investasi.
   - Simulasi Skenario: menilai dampak berbagai kondisi pasar terhadap keputusan investasi.
   - Stress Testing: mengukur ketahanan portofolio investasi terhadap kondisi ekonomi ekstrem.

4. **Diversifikasi Portofolio Investasi yang Terukur:**
   - Diversifikasi Aset: mengalokasikan investasi ke berbagai jenis aset untuk mengurangi risiko spesifik.
   - Diversifikasi Geografis: menyebarkan investasi ke berbagai wilayah untuk mengurangi risiko regional.

5. **Kebijakan Investasi yang Berhati-hati:**
   - Penetapan Batasan Risiko: menentukan batasan toleransi risiko untuk setiap jenis investasi.
   - Kepatuhan terhadap Regulasi: memastikan kepatuhan terhadap peraturan dan standar industri.

6. **Penerapan Prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik:**
   - Transparansi Informasi: memastikan informasi yang akurat dan terbuka dalam pengambilan keputusan.
   - Akuntabilitas yang Jelas: menetapkan tanggung jawab yang tegas dalam setiap keputusan.

7. **Penyusunan Rencana Kontinjensi yang Terstruktur:**
   - Perencanaan Krisis yang Komprehensif: menyiapkan rencana untuk menghadapi risiko tak terduga.
   - Reevaluasi dan Penyesuaian Strategi: secara berkala meninjau dan menyesuaikan keputusan investasi.

8. **Pendidikan dan Pelatihan Tim Manajemen Risiko dan Investasi:**
   - Pelatihan Berkala: memperbarui pengetahuan tim mengenai tren manajemen risiko dan investasi.
   - Pengembangan Keahlian: memastikan tim memiliki kompetensi yang memadai dalam analisis risiko.

2. **Investment and Risk Oversight Committees:**
   - Investment Committee: reviewing the potential benefits and risks of each investment decision.
   - Risk Management Committee: comprehensively evaluating and identifying risks in business decisions.

3. **Utilization of Advanced Risk Analysis Tools:**
   - Quantitative Risk Models: employing mathematical and statistical models to analyze investment risks.
   - Scenario Simulation: assessing the impact of various market conditions on investment decisions.
   - Stress Testing: measuring the resilience of the investment portfolio under extreme economic conditions.

4. **Measured Investment Portfolio Diversification:**
   - Asset Diversification: allocating investments across different asset classes to mitigate specific risks.
   - Geographical Diversification: spreading investments across various regions to reduce regional risks.

5. **Prudent Investment Policy:**
   - Establishment of Risk Limits: setting risk tolerance limits for each type of investment.
   - Regulatory Compliance: ensuring adherence to applicable laws and industry standards.

6. **Implementation of Good Corporate Governance Principles:**
   - Transparency of Information: ensuring accurate and transparent information in decision-making processes.
   - Clear Accountability: clear lines of responsibility for each decision.

7. **Structured Contingency Planning:**
   - Comprehensive Crisis Planning: preparing plans to address unforeseen risks.
   - Reevaluation and Strategy Adjustment: periodically reviewing and adjusting investment decisions.

8. **Training and Development of the Risk and Investment Management Team:**
   - Regular Training: regularly updating the team's knowledge on risk management and investment trends.
   - Skills Development: ensuring the team possesses adequate competencies in risk analysis.

9. **Peningkatan Kolaborasi dengan Pihak Eksternal:**
   - Kemitraan dengan Reinsurer: berbagi risiko investasi besar untuk mengurangi potensi kerugian.
   - Konsultasi dengan Penasihat Eksternal: mendapatkan perspektif tambahan dalam analisis risiko.

Melalui implementasi langkah-langkah ini, PertaLife Insurance memastikan bahwa setiap keputusan bisnis dan investasi didasarkan pada pemahaman dan pengelolaan risiko yang komprehensif, yang esensial untuk menjaga stabilitas dan memberikan nilai optimal bagi pemangku kepentingan.

Rekomendasi Dewan Komisaris untuk Penguatan Pengelolaan Risiko

Dewan Komisaris merekomendasikan beberapa inisiatif strategis untuk lebih memperkuat pengelolaan risiko PertaLife Insurance di masa mendatang:

1. **Penguatan Sistem Manajemen Risiko Terpadu:**
   - Integrasi Teknologi Canggih: mengadopsi big data, machine learning, dan analitik prediktif.
   - Penyempurnaan Proses Identifikasi Risiko: meningkatkan akurasi dan kecepatan identifikasi risiko.
2. **Peningkatan Kemampuan Analisis Skenario dan Stress Testing:**
   - Simulasi Krisis yang Komprehensif: melakukan simulasi untuk berbagai skenario krisis.
   - Penyempurnaan Model Stress Testing: memperluas cakupan untuk mengukur dampak perubahan pasar ekstrem.
3. **Peningkatan Keterlibatan Pemangku Kepentingan:**
   - Kolaborasi dengan Regulator: mempererat hubungan untuk memastikan kepatuhan dan mendapatkan insight risiko.
   - Keterlibatan Karyawan: memberdayakan karyawan dalam identifikasi dan pengelolaan risiko.
4. **Peningkatan Pengawasan dan Pemantauan Risiko Secara Real-Time:**
   - Pengembangan Dashboard Risiko Digital: memfasilitasi pemantauan dan pelaporan risiko yang efektif.
   - Implementasi Sistem Pemantauan Berkelanjutan: meningkatkan respons terhadap perubahan kondisi pasar.

9. **Enhanced Collaboration with External Parties:**
   - Partnerships with Reinsurers: sharing large investment risks to mitigate potential losses.
   - Consultations with External Advisors: obtaining additional perspectives in risk analysis.

Through the implementation of these measures, PertaLife Insurance ensures that every business and investment decision is based on comprehensive risk understanding and management, essential for maintaining stability and delivering optimal value to stakeholders.

Recommendations of the Board of Commissioners for Enhancing Risk Management

The Board of Commissioners recommends several strategic initiatives to further strengthen PertaLife Insurance's risk management in the future:

1. **Strengthening the Integrated Risk Management System:**
   - Integration of Advanced Technologies: adopting big data, machine learning, and predictive analytics.
   - Enhancement of Risk Identification Processes: improving the accuracy and speed of risk identification.
2. **Enhancement of Scenario Analysis and Stress Testing Capabilities:**
   - Comprehensive Crisis Simulations: conducting simulations for various crisis scenarios.
   - Refinement of Stress Testing Models: expanding the scope to measure the impact of extreme market changes.
3. **Stakeholder Engagement Enhancement:**
   - Collaboration with Regulators: Strengthen relationships to ensure compliance and obtain risk insights.
   - Employee Involvement: Empower employees in identifying and managing risks.
4. **Improving Real-Time Risk Monitoring and Oversight:**
   - Development of Digital Risk Dashboards: Facilitate effective risk monitoring and reporting.
   - Implementation of Continuous Monitoring Systems: Improve responsiveness to changing market conditions.

5. **Diversifikasi Sumber Pendapatan dan Portofolio Investasi:**
   - Diversifikasi Geografis dan Produk: mengurangi ketergantungan pada satu pasar atau produk.
   - Peningkatan Investasi di Sektor Strategis: mengidentifikasi dan berinvestasi pada sektor dengan potensi pertumbuhan dan risiko rendah.

6. **Penyusunan Rencana Kontinjensi yang Lebih Kuat:**
   - Simulasi Krisis yang Mendalam: menguji efektivitas rencana kontinjensi melalui simulasi.
   - Rencana Pemulihan Pasca-Krisis yang Jelas: menyusun prosedur untuk pemulihan cepat setelah gangguan.

7. **Peningkatan Pemahaman Risiko di Seluruh Organisasi:**
   - Program Pendidikan dan Pelatihan: meningkatkan kesadaran dan pemahaman risiko bagi seluruh karyawan.
   - Pengembangan Budaya Manajemen Risiko: menanamkan kesadaran risiko dalam setiap aspek operasional.

8. **Evaluasi dan Peningkatan Kebijakan Internal:**
   - Kaji Ulang Kebijakan Secara Berkala: memastikan kebijakan tetap relevan dengan perubahan pasar dan regulasi.
   - Penyempurnaan Kebijakan Investasi: memastikan keputusan investasi mempertimbangkan profil risiko perusahaan.

Dengan mengimplementasikan rekomendasi ini, Dewan Komisaris yakin bahwa PertaLife Insurance akan semakin memperkuat fondasi pengelolaan risikonya, sehingga mampu menghadapi tantangan di masa depan dengan lebih tangguh dan berkelanjutan.

D. KEPATUHAN TERHADAP REGULASI DAN KEBIJAKAN PERUSAHAAN

Dalam menjalankan operasionalnya sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance menempatkan kepatuhan terhadap regulasi yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan peraturan perundang-undangan terkait sebagai prioritas utama. Dewan Komisaris mengemban tanggung jawab krusial dalam memastikan implementasi dan efektivitas mekanisme pengawasan yang menjamin adherensi perusahaan terhadap standar dan regulasi yang berlaku.

Mekanisme Pengawasan Kepatuhan oleh Dewan Komisaris Guna memastikan kepatuhan PertaLife Insurance terhadap lanskap regulasi yang dinamis, Dewan Komisaris mengimplementasikan serangkaian mekanisme pengawasan dan pengendalian yang komprehensif, meliputi:

5. **5. Diversification of Revenue Streams and Investment Portfolios:**
   - Geographic and Product Diversification: Reduce dependency on a single market or product.
   - Increased Investment in Strategic Sectors: Identify and invest in sectors with growth potential and lower risk.

6. **Development of Stronger Contingency Plans:**
   - In-Depth Crisis Simulations: Test the effectiveness of contingency plans through simulations.
   - Clear Post-Crisis Recovery Plans: Develop procedures for rapid recovery after disruptions.

7. **Enhancing Risk Awareness Across the Organization:**
   - Education and Training Programs: Enhance risk awareness and understanding among all employees.
   - Development of a Risk Management Culture: Embed risk awareness into all operational aspects.

8. **Evaluation and Improvement of Internal Policies:**
   - Regular Policy Reviews: Ensure policies remain relevant amid market and regulatory changes.
   - Enhancement of Investment Policies: Ensure investment decisions consider the company's risk profile.

By implementing these recommendations, the Board of Commissioners is confident that PertaLife Insurance will further strengthen its risk management foundations, enabling it to face future challenges more resiliently and sustainably.

D. COMPLIANCE WITH REGULATIONS AND COMPANY POLICIES

Throughout 2024, PertaLife Insurance has prioritized compliance with regulations issued by the Financial Services Authority (OJK) and relevant laws and regulations as a key operational commitment. The Board of Commissioners holds a crucial responsibility in ensuring the implementation and effectiveness of supervisory mechanisms that secure the company's adherence to applicable standards and regulations.

Compliance Oversight Mechanisms by the Board of Commissioners To ensure PertaLife Insurance's compliance with the dynamic regulatory landscape, the Board of Commissioners has implemented a comprehensive array of oversight and control mechanisms, including:

- **Pemantauan Kepatuhan Regulasi Secara Berkala:** Dewan Komisaris secara proaktif melakukan pemantauan berkelanjutan terhadap implementasi seluruh regulasi yang diterbitkan oleh OJK dan otoritas terkait. Hal ini diwujudkan melalui penerimaan dan penelaahan Laporan Kepatuhan rutin dari unit kepatuhan perusahaan. Selain itu, hasil Audit Internal dan Eksternal yang dilakukan oleh pihak independen menjadi landasan evaluasi kesesuaian operasional perusahaan dengan ketentuan yang berlaku.

- **Pemberian Wewenang kepada Komite Kepatuhan:** Pembentukan Komite Kepatuhan dengan mandat spesifik untuk mengawasi pelaksanaan kebijakan dan prosedur kepatuhan serta mengidentifikasi potensi risiko pelanggaran regulasi menjadi pilar penting dalam struktur pengawasan. Komite ini bertanggung jawab dalam memantau efektivitas Kebijakan Kepatuhan perusahaan dan menginisiasi Peningkatan Program Kepatuhan melalui pelatihan yang relevan bagi seluruh karyawan.

- **Penyediaan Laporan Kepatuhan kepada Dewan Komisaris:** Alur pelaporan yang jelas dan terstruktur memastikan Dewan Komisaris menerima informasi terkini mengenai status kepatuhan perusahaan. Laporan Kepatuhan Berkala mencakup pemantauan regulasi OJK dan analisis risiko kepatuhan, sementara Laporan Pelanggaran menyajikan detail insiden pelanggaran beserta tindakan korektif dan preventif yang telah diimplementasikan.

- **Pelaksanaan Program Pendidikan dan Pelatihan Kepatuhan:** Investasi dalam sumber daya manusia diwujudkan melalui program Pelatihan untuk Karyawan dan Pelatihan untuk Manajemen yang dirancang untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran terhadap kewajiban kepatuhan perusahaan terhadap regulasi OJK dan peraturan terkait lainnya.

- **Penggunaan Sistem Kepatuhan Berbasis Teknologi:** Adopsi teknologi menjadi katalisator efisiensi dalam pemantauan kepatuhan. Implementasi Sistem Pemantauan Kepatuhan memungkinkan identifikasi potensi pelanggaran secara real-time, didukung oleh Database Regulasi yang menyediakan akses informasi terkini bagi seluruh pihak terkait.

- **Kolaborasi dengan Konsultan Hukum dan Kepatuhan:** Kemitraan strategis dengan Konsultan Hukum eksternal memberikan akses terhadap keahlian khusus dalam interpretasi regulasi yang kompleks dan memastikan adopsi praktik terbaik. Konsultan ini memberikan Saran Regulasi Terkini dan pendampingan dalam menghadapi Audit Regulasi.

- **Regular Monitoring of Regulatory Compliance:** The Board proactively conducts continuous monitoring of the implementation of all regulations issued by the OJK and relevant authorities. This includes receiving and reviewing periodic Compliance Reports from the company's compliance unit. Additionally, findings from Internal and External Audits conducted by independent parties form the basis for evaluating the company's operational alignment with applicable provisions.

- **Delegation of Authority to the Compliance Committee:** The establishment of a Compliance Committee, with a specific mandate to oversee the implementation of compliance policies and procedures and identify potential regulatory breaches, serves as a critical pillar in the oversight structure. This committee is responsible for monitoring the effectiveness of the company's Compliance Policy and initiating Compliance Program Enhancements through relevant employee training.

- **Provision of Compliance Reports to the Board of Commissioners:** A clear and structured reporting line ensures that the Board receives up-to-date information on the company's compliance status. Regular Compliance Reports cover OJK regulation monitoring and compliance risk analysis, while Violation Reports detail incidents of breaches and the corrective and preventive measures implemented.

- **Implementation of Compliance Education and Training Programs:** Investment in human resources is realized through Training for Employees and Management Training programs designed to enhance understanding and awareness of the company's compliance obligations under OJK regulations and other relevant laws.

- **Adoption of Technology-Based Compliance Systems:** Technological adoption acts as a catalyst for compliance monitoring efficiency. The implementation of a Compliance Monitoring System enables real-time identification of potential violations, supported by a Regulatory Database that provides up-to-date information access to all relevant parties.

- **Collaboration with Legal and Compliance Consultants:** Strategic partnerships with external Legal Consultants provide access to specialized expertise in interpreting complex regulations and ensure the adoption of best practices. These consultants offer up-to-date regulatory advice and assistance in addressing Regulatory Audits.

- **Penerapan Prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (GCG):** Dewan Komisaris menjunjung tinggi prinsip Kepemimpinan yang Bertanggung Jawab dan memastikan implementasi GCG sebagai landasan operasional perusahaan. Hal ini tercermin dalam Pelaporan yang Jelas dan Akurat kepada OJK dan pemangku kepentingan lainnya.

- **Audit dan Pengawasan Independen:** Keterlibatan Auditor Independen dalam melakukan Audit Kepatuhan secara objektif menjadi mekanisme validasi eksternal terhadap implementasi kebijakan kepatuhan regulasi. Temuan audit menjadi dasar implementasi Tindakan Korektif dan Preventif yang diperlukan.

Melalui implementasi mekanisme pengawasan yang berlapis dan terintegrasi ini, Dewan Komisaris berupaya memastikan PertaLife Insurance senantiasa beroperasi dalam koridor regulasi yang ditetapkan, melindungi kepentingan pemangku kepentingan, dan menjaga keberlanjutan bisnis perusahaan.

Kendala dan Tantangan dalam Memastikan Kepatuhan Regulasi Tahun 2024

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance dihadapkan pada dinamika regulasi yang menghadirkan sejumlah kendala dan tantangan dalam memastikan kepatuhan yang optimal. Beberapa tantangan signifikan yang dihadapi meliputi:

- **Perubahan Regulasi yang Cepat:** Lanskap regulasi yang terus berkembang, baik dari OJK maupun lembaga pemerintah lainnya, menuntut perusahaan untuk memiliki kemampuan adaptasi yang tinggi. Tantangan utama adalah mengakomodasi perubahan regulasi yang fundamental dan berpotensi memengaruhi model bisnis serta prosedur operasional yang telah mapan. Solusi yang diimplementasikan adalah pengembangan sistem kepatuhan yang fleksibel dan pelatihan berkelanjutan bagi karyawan untuk memastikan pemahaman dan implementasi regulasi terbaru.

- **Keterbatasan Sumber Daya dalam Pengawasan Kepatuhan:** Keterbatasan alokasi sumber daya, baik dari sisi personel kepatuhan maupun infrastruktur teknologi pendukung, berpotensi menghambat efektivitas pengawasan kepatuhan di seluruh lini operasional. Perusahaan berupaya mengatasi tantangan ini melalui penguatan tim kepatuhan dan investasi strategis dalam teknologi kepatuhan untuk meningkatkan efisiensi pemantauan.

- **Kompleksitas dan Multiplisitas Regulasi:** Industri asuransi yang sangat teregulasi menuntut

- **Application of Good Corporate Governance (GCG) Principles:** The Board of Commissioners upholds the principle of Responsible Leadership and ensures GCG implementation as the operational foundation of the company. This is reflected in Clear and Accurate Reporting to the OJK and other stakeholders.

- **Independent Audits and Oversight:** Engagement of Independent Auditors to conduct objective Compliance Audits serves as an external validation mechanism for the implementation of regulatory compliance policies. Audit findings form the basis for implementing necessary Corrective and Preventive Actions.

Through the implementation of these multi-layered and integrated supervisory mechanisms, the Board of Commissioners strives to ensure that PertaLife Insurance consistently operates within the regulatory framework, safeguarding stakeholder interests and maintaining the company's business sustainability.

Challenges in Ensuring Regulatory Compliance in 2024

Throughout 2024, PertaLife Insurance has faced a dynamic regulatory environment that presents several challenges in ensuring optimal compliance. Significant challenges include:

- Rapid Regulatory Changes: The evolving regulatory landscape, both from the OJK and other government bodies, demands high adaptability from the company. A primary challenge is accommodating fundamental regulatory changes that may impact the established business model and operational procedures. The company addresses this by developing a flexible compliance system and providing continuous training to employees to ensure understanding and implementation of the latest regulations.

- Resource Constraints in Compliance Oversight: Limited allocation of resources, both in terms of compliance personnel and supporting technology infrastructure, may hinder the effectiveness of compliance monitoring across all operational lines. The company strives to overcome this challenge by strengthening the compliance team and making strategic investments in compliance technology to improve monitoring efficiency.

- Complexity and Multiplicity of Regulations: The highly regulated insurance industry requires an

pemahaman mendalam terhadap berbagai peraturan nasional dan internasional yang terkadang kompleks dan saling terkait. PertaLife Insurance menyikapi tantangan ini dengan memperkuat kolaborasi antara tim kepatuhan dan konsultan hukum eksternal untuk mendapatkan panduan yang komprehensif dan memastikan interpretasi serta implementasi regulasi yang tepat.

- **Tantangan dalam Mengelola Risiko Kepatuhan:** Evolusi risiko bisnis, termasuk risiko fraud, pengelolaan data pelanggan, dan ancaman siber, menambah kompleksitas dalam pengelolaan risiko kepatuhan. Perusahaan merespons tantangan ini dengan melakukan evaluasi risiko kepatuhan secara berkala dan memperkuat kebijakan terkait keamanan data, transparansi, dan anti-fraud, termasuk melibatkan ahli keamanan siber dan perlindungan data.

- **Pengawasan dan Pelaporan yang Lebih Ketat:** Peningkatan ekspektasi terhadap transparansi dan akurasi pelaporan keuangan menuntut PertaLife Insurance untuk memiliki sistem yang handal dalam menghasilkan laporan yang sesuai dengan standar dan tepat waktu. Pengembangan sistem pelaporan berbasis teknologi yang terintegrasi dengan prosedur audit internal menjadi solusi untuk mengatasi tantangan ini.

- **Keterbatasan Pengetahuan dan Kesadaran Kepatuhan di Seluruh Organisasi:** Variasi tingkat pemahaman dan kesadaran akan pentingnya kepatuhan regulasi di seluruh lapisan organisasi berpotensi menimbulkan kelalaian dalam implementasi prosedur. Peningkatan intensitas dan cakupan pelatihan kepatuhan bagi seluruh karyawan menjadi fokus untuk mengatasi tantangan ini.

- **Tantangan dalam Menghadapi Krisis Eksternal:** Kondisi krisis eksternal, seperti gejolak ekonomi atau pandemi, dapat memengaruhi prioritas perusahaan dan berpotensi mengganggu pemenuhan kewajiban kepatuhan. PertaLife Insurance berupaya memitigasi risiko ini dengan menyiapkan rencana kontinjensi dan melakukan evaluasi risiko yang komprehensif.

Meskipun menghadapi berbagai kendala dan tantangan tersebut, PertaLife Insurance tetap berkomitmen untuk memperkuat sistem kepatuhan melalui investasi sumber daya, pelatihan berkelanjutan, dan adopsi teknologi yang relevan guna memastikan operasional perusahaan senantiasa selaras dengan regulasi yang berlaku.

in-depth understanding of various national and international regulations, which are often complex and interrelated. PertaLife Insurance addresses this challenge by reinforcing collaboration between the compliance team and external legal consultants to obtain comprehensive guidance and ensure accurate interpretation and implementation of regulations.

- **Challenges in Managing Compliance Risks:** The evolution of business risks, including fraud, customer data management, and cyber threats, adds complexity to compliance risk management. The company responds to these challenges by conducting regular compliance risk evaluations and strengthening policies related to data security, transparency, and anti-fraud measures, including engaging cybersecurity and data protection experts.

- **Stricter Oversight and Reporting Requirements:** Increased expectations for transparency and accuracy in financial reporting require the establishment of reliable systems capable of producing timely and compliant reports. The development of technology-based reporting systems integrated with internal audit procedures serves as a solution to address this challenge.

- **Limited Compliance Knowledge and Awareness Throughout the Organization:** Variations in understanding and awareness of the importance of regulatory compliance across organizational levels may result in negligence in procedure implementation. Enhancing the intensity and scope of compliance training for all employees is a primary focus to address this challenge.

- **Challenges in Addressing External Crises:** External crisis conditions, such as economic turmoil or pandemics, can affect company priorities and potentially disrupt compliance obligations. PertaLife Insurance mitigates this risk by preparing contingency plans and conducting comprehensive risk evaluations.

Despite facing various challenges and obstacles, PertaLife Insurance remains committed to strengthening its compliance system through resource investments, continuous training, and the adoption of relevant technology to ensure that the company's operations consistently align with prevailing regulations.

Perubahan Kebijakan atau Regulasi yang Mempengaruhi Operasional Perusahaan

Sepanjang tahun 2024, operasional PertaLife Insurance dipengaruhi oleh sejumlah perubahan kebijakan atau regulasi yang diterbitkan oleh OJK dan lembaga regulator lainnya. Perubahan-perubahan ini memiliki implikasi signifikan terhadap berbagai aspek bisnis perusahaan, termasuk strategi, prosedur operasional, dan pengelolaan risiko.

Beberapa perubahan regulasi yang berdampak meliputi:

- **Perubahan Regulasi Asuransi dan Solvabilitas:** Penerbitan regulasi baru terkait dengan tingkat solvabilitas yang wajib dipenuhi oleh perusahaan asuransi menuntut PertaLife Insurance untuk melakukan penyesuaian dalam strategi keuangan dan manajemen risiko, termasuk potensi peningkatan cadangan dana atau modal perusahaan.
- **Perubahan dalam Regulasi Perlindungan Konsumen:** Kebijakan yang memperkuat perlindungan konsumen dalam industri asuransi mengharuskan PertaLife Insurance untuk memastikan transparansi informasi produk, prosedur klaim yang efisien, serta kejelasan biaya dan premi kepada nasabah.
- **Regulasi Mengenai Pengelolaan Data dan Privasi (Perlindungan Data Pribadi):** Implementasi regulasi perlindungan data pribadi yang lebih ketat menuntut PertaLife Insurance untuk memperkuat sistem manajemen data, termasuk prosedur pencatatan, penggunaan, dan pemrosesan data pribadi nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- **Perubahan Kebijakan dan Regulasi Pajak:** Setiap perubahan dalam kebijakan perpajakan yang berlaku bagi perusahaan asuransi atau nasabah berpotensi memengaruhi struktur biaya, margin keuntungan, serta strategi penetapan tarif dan produk asuransi yang ditawarkan.
- **Regulasi Mengenai Investasi dan Manajemen Aset:** Pembatasan atau perubahan ketentuan terkait instrumen investasi yang diperbolehkan bagi perusahaan asuransi dapat memengaruhi strategi alokasi aset dan portofolio investasi PertaLife Insurance.
- **Pengetatan Peraturan Anti-Pencucian Uang (APU) dan Pendanaan Terorisme:** Peningkatan standar dalam regulasi APU dan pendanaan terorisme menuntut PertaLife Insurance untuk memperkuat prosedur verifikasi identitas nasabah (Know Your Customer/KYC) dan pelaporan transaksi mencurigakan.

Policy or Regulatory Changes Affecting Company Operations

Throughout 2024, PertaLife Insurance's operations were influenced by a number of policy or regulatory changes issued by the Financial Services Authority (OJK) and other regulatory bodies. These changes had significant implications for various aspects of the company's business, including strategy, operational procedures, and risk management.

Some of the impactful regulatory changes included:

- Changes in Insurance and Solvency Regulations: The issuance of new regulations regarding solvency levels required to be maintained by insurance companies required adjustments by PertaLife Insurance in its financial strategy and risk management, including potential increases in reserves or capital requirements.
- **Changes in Consumer Protection Regulations:** Policies strengthening consumer protection in the insurance industry required PertaLife Insurance to ensure transparency of product information, efficient claims procedures, and clarity regarding costs and premiums for policyholders.
- **Regulations on Data Management and Privacy (Personal Data Protection):** The implementation of stricter personal data protection regulations demanded that PertaLife Insurance enhance its data management systems, including recording, usage, and processing procedures of policyholders data in compliance with applicable requirements.
- **Changes in Tax Policies and Regulations:** Any changes in tax policies applicable to insurance companies or policyholders potentially impacted cost structures, profit margins, as well as premium setting strategies and insurance products offered by the company.
- **Regulations on Investment and Asset Management:** Restrictions or amendments to permissible investment instruments for insurance companies affected PertaLife Insurance's asset allocation strategies and investment portfolios.
- **Tightening of Anti-Money Laundering (AML) and Counter-Terrorism Financing (CTF) Regulations:** Enhanced standards in AML and CTF regulations required PertaLife Insurance to strengthen policyholders identity verification (Know Your Customer/KYC) procedures and suspicious transaction reporting.

- **Regulasi Terkait dengan Produk Inovatif dan Teknologi:** Kebijakan yang mengatur adopsi teknologi dalam industri asuransi (insurtech) dan produk asuransi digital yang inovatif memerlukan PertaLife Insurance untuk memastikan bahwa implementasi teknologi sejalan dengan regulasi yang berlaku.

Menghadapi dinamika perubahan regulasi ini, PertaLife Insurance berupaya untuk secara proaktif memantau perkembangan regulasi, melakukan penyesuaian kebijakan internal yang diperlukan, dan memastikan kepatuhan yang berkelanjutan demi kelancaran operasional dan perlindungan kepentingan seluruh pemangku kepentingan.

Pengawasan Kepatuhan terhadap Standar Internasional

Dewan Komisaris PertaLife Insurance menyadari pentingnya kepatuhan terhadap standar internasional yang berlaku di industri asuransi sebagai fondasi reputasi dan keberlanjutan bisnis global. Pengawasan terhadap implementasi standar yang ditetapkan oleh lembaga-lembaga seperti IAIS dan FATF menjadi bagian integral dari tanggung jawab Dewan Komisaris. Langkah-langkah pengawasan yang diterapkan meliputi:

- **Pembangunan Sistem Pengawasan Internal yang Kuat:** Dewan Komisaris memastikan keberadaan sistem pengawasan internal yang efektif dalam mendeteksi dan mengelola risiko kepatuhan terhadap standar internasional, termasuk pengelolaan risiko keuangan, penerapan GCG, dan kepatuhan terhadap regulasi AML/CFT.

- **Pengawasan Implementasi Standar Keuangan Internasional:** Kepatuhan terhadap IFRS dalam pelaporan keuangan dan audit perusahaan menjadi fokus pengawasan Dewan Komisaris, termasuk transparansi pelaporan dan penerapan prinsip manajemen risiko finansial global.

- **Evaluasi Kinerja dan Kepatuhan terhadap Regulasi Internasional:** Dewan Komisaris secara aktif mengevaluasi kepatuhan perusahaan terhadap standar internasional melalui keterlibatan pihak ketiga yang kompeten, seperti konsultan hukum internasional, dan penelaahan laporan audit kepatuhan internasional.

- **Pendidikan dan Pelatihan bagi Manajemen dan Karyawan:** Program pelatihan berkelanjutan mengenai regulasi dan standar internasional yang relevan, termasuk AML/CFT dan etika bisnis internasional, dipastikan tersedia bagi seluruh jajaran manajemen dan karyawan.

- **Regulations Related to Innovative Products and Technology:** Policies governing the adoption of technology in the insurance industry (insurtech) and innovative digital insurance products required PertaLife Insurance to ensure that technology implementation was compliant with applicable regulations.

In response to this dynamic regulatory landscape, PertaLife Insurance proactively monitors regulatory developments, makes necessary adjustments to internal policies, and ensures continuous compliance to support smooth operations and protect the interests of all stakeholders.

Compliance Oversight with International Standards

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance recognizes the importance of compliance with applicable international standards in the insurance industry as a foundation for global reputation and business sustainability. Oversight of the implementation of standards set by institutions such as the IAIS and FATF forms an integral part of the Board of Commissioners' responsibilities. The implemented oversight measures include:

- Development of a Strong Internal Monitoring System: The Board of Commissioners ensures the existence of an effective internal monitoring system to detect and manage compliance risks with international standards, including financial risk management, GCG implementation, and compliance with AML/CFT regulations.

- Monitoring the Implementation of International Financial Standards: Compliance with IFRS in financial reporting and audits is a key focus of the Board's oversight, including transparency of reporting and adherence to global financial risk management principles.

- Evaluation of Performance and Compliance with International Regulations: The Board of Commissioners actively evaluates the company's compliance with international standards through engagement of competent third parties, such as international legal consultants, and reviews of international compliance audit reports.

- Education and Training for Management and Employees: Continuous training programs on relevant international regulations and standards, including AML/CFT and international business ethics, are ensured for all levels of management and employees.

- **Mengikuti Perkembangan Standar Internasional:** PertaLife Insurance secara proaktif memantau dan menyesuaikan kebijakan internal seiring dengan perkembangan standar internasional melalui partisipasi dalam forum industri dan pemanfaatan informasi dari lembaga pengatur internasional.

- **Melakukan Penilaian dan Audit Secara Berkala:** Audit kepatuhan oleh auditor eksternal secara berkala menjadi mekanisme validasi independen terhadap kesesuaian kebijakan dan prosedur perusahaan dengan standar internasional.

- **Mengatur Penerapan Manajemen Risiko Sesuai Standar Global:** Implementasi kerangka kerja Enterprise Risk Management (ERM) yang sesuai dengan prinsip-prinsip internasional dipantau secara ketat oleh Dewan Komisaris untuk memastikan pengelolaan risiko yang efektif.

- **Pengawasan dan Kolaborasi dengan Regulator Internasional:** Dalam operasional lintas batas atau kemitraan internasional, Dewan Komisaris memastikan komunikasi aktif dan kepatuhan terhadap regulasi di negara-negara terkait.

Melalui serangkaian langkah pengawasan yang komprehensif ini, Dewan Komisaris berupaya memastikan PertaLife Insurance beroperasi dengan menjunjung tinggi prinsip transparansi, integritas, dan kepatuhan terhadap standar internasional yang diakui dalam industri asuransi global.

Audit atau Tinjauan Eksternal dan Area Perbaikan Kepatuhan

Sebagai bagian dari komitmen terhadap tata kelola yang baik dan kepatuhan yang berkelanjutan, PertaLife Insurance secara rutin menjalani berbagai audit dan tinjauan eksternal. Audit ini dilakukan oleh pihak independen yang kompeten untuk memberikan penilaian objektif terhadap berbagai aspek operasional perusahaan, termasuk kepatuhan terhadap regulasi.

Beberapa jenis audit dan tinjauan eksternal yang umumnya dilakukan meliputi:

- **Audit Keuangan Eksternal:** Auditor independen melakukan audit untuk memastikan laporan keuangan perusahaan disusun sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku (termasuk IFRS) dan memberikan rekomendasi perbaikan jika ditemukan ketidaksesuaian.

- **Audit Kepatuhan terhadap Regulasi:** Audit ini fokus pada evaluasi kepatuhan perusahaan terhadap peraturan dan kebijakan yang ditetapkan oleh OJK

- Monitoring Developments in International Standards: PertaLife Insurance proactively monitors and adapts internal policies in line with developments in international standards through participation in industry forums and utilization of information from international regulatory bodies.

- Conducting Regular Assessments and Audits: Regular compliance audits by external auditors provide independent validation of the company's policies and procedures against international standards.

- Aligning Risk Management with Global Standards: The implementation of an Enterprise Risk Management (ERM) framework aligned with international principles is closely monitored by the Board of Commissioners to ensure effective risk management.

- Oversight and Collaboration with International Regulators: In cross-border operations or international partnerships, the Board of Commissioners ensures active communication and compliance with regulations in relevant jurisdictions.

Through this series of comprehensive oversight measures, the Board of Commissioners strives to ensure that PertaLife Insurance operates with a commitment to transparency, integrity, and compliance with internationally recognized standards in the global insurance industry.

External Audits or Reviews and Areas for Compliance Improvement

As part of its commitment to good governance and sustainable compliance, PertaLife Insurance regularly undergoes various external audits and reviews. These audits are conducted by competent independent parties to provide objective assessments of various aspects of the company's operations, including regulatory compliance.

Some types of external audits and reviews commonly conducted include:

- External Financial Audits: Independent auditors conduct audits to ensure that the company's financial statements are prepared in accordance with applicable accounting standards (including IFRS) and provide recommendations for improvements if discrepancies are identified.

- Regulatory Compliance Audits: These audits focus on evaluating the company's compliance with regulations and policies established by the OJK and

dan lembaga regulasi lainnya, termasuk kepatuhan solvabilitas, pelaporan, perlindungan data pribadi, dan implementasi GCG.

- **Audit Anti-Pencucian Uang (AML) dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (CFT):** Audit eksternal juga dilakukan untuk menilai efektivitas kebijakan dan prosedur internal perusahaan terkait pencegahan pencucian uang dan pendanaan terorisme, termasuk prosedur KYC dan pelaporan transaksi mencurigakan.
- **Audit Sistem Keamanan dan Perlindungan Data:** Mengingat sensitivitas data nasabah, audit keamanan data dan perlindungan data pribadi menjadi krusial untuk memastikan perusahaan telah memenuhi standar regulasi dan menerapkan langkah-langkah keamanan yang memadai.
- **Tinjauan Internal dan Tinjauan Manajemen Risiko:** Auditor eksternal atau konsultan independen dapat melakukan tinjauan terhadap sistem manajemen risiko perusahaan untuk memastikan pendekatan yang efektif dalam mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola berbagai risiko.
- **Audit Ketaatan terhadap Peraturan Investasi:** Audit ini memastikan bahwa kegiatan investasi perusahaan dalam mengelola dana nasabah telah sesuai dengan regulasi yang berlaku terkait batasan investasi dan pengelolaan risiko investasi.

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance telah menjalani audit eksternal. Apabila dalam proses audit ditemukan area yang memerlukan perbaikan dalam aspek kepatuhan, auditor akan menyampaikan rekomendasi yang konstruktif. Dewan Komisaris dan Direksi PertaLife Insurance berkomitmen untuk menindaklanjuti setiap temuan audit dengan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan guna memperkuat kerangka kerja kepatuhan perusahaan secara keseluruhan.

Tindak lanjut ini merupakan bagian integral dari upaya berkelanjutan PertaLife Insurance untuk menjaga integritas operasional, mematuhi regulasi yang berlaku, dan meningkatkan kinerja perusahaan secara berkelanjutan.

E. KINERJA KEUANGAN DAN PERTUMBUHAN BISNIS

Dewan Komisaris PertaLife Insurance telah melakukan evaluasi menyeluruh terhadap kinerja keuangan perusahaan sepanjang tahun 2024. Penilaian ini didasarkan pada analisis mendalam terhadap laporan keuangan yang disusun oleh Direksi, serta hasil audit independen, dengan fokus pada stabilitas finansial, ekspansi bisnis, pengelolaan risiko, dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

other regulatory bodies, including compliance with solvency, reporting, personal data protection, and GCG implementation.

- Anti-Money Laundering (AML) and Counter-Terrorism Financing (CTF) Audits: External audits also assess the effectiveness of the company's internal policies and procedures related to preventing money laundering and terrorism financing, including KYC procedures and reporting of suspicious transactions.
- Information Security and Data Protection Audits: Given the sensitivity of policyholders data, audits of data security and personal data protection are crucial to ensure that the company meets regulatory standards and implements adequate security measures.
- Internal Review and Risk Management Assessment: External auditors or independent consultants may conduct reviews of the company's risk management system to ensure the implementation of effective approaches in identifying, measuring, and managing various risks.
- Investment Compliance Audit: This audit ensures that the company's investment activities in managing policyholders funds comply with prevailing regulations concerning investment limits and risk management.

Throughout 2024, PertaLife Insurance underwent external audits. Should the audit process identify areas requiring improvement in terms of compliance, the auditors will provide constructive recommendations. The Board of Commissioners and the Board of Directors of PertaLife Insurance are committed to following up on every audit finding with the necessary corrective actions to strengthen the company's overall compliance framework.

This follow-up is an integral part of PertaLife Insurance's ongoing efforts to maintain operational integrity, comply with applicable regulations, and continuously improve company performance.

E. FINANCIAL PERFORMANCE AND BUSINESS GROWTH

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance has conducted a comprehensive evaluation of the company's financial performance for 2024. This assessment is based on an in-depth analysis of the financial statements prepared by the Board of Directors, as well as the results of independent audits, focusing on financial stability, business expansion, risk management, and compliance with prevailing regulations.

Pertama, Analisis Laporan Laba Rugi dan Pertumbuhan Pendapatan
Dewan Komisaris mencatat pertumbuhan pendapatan yang positif pada tahun 2024 dibandingkan dengan periode sebelumnya. Peningkatan ini ditopang oleh kinerja yang solid dari lini bisnis utama perusahaan, termasuk:

- **Premi Asuransi:** Terjadi peningkatan signifikan dalam perolehan premi dari berbagai produk asuransi yang ditawarkan PertaLife Insurance. Dewan Komisaris mengapresiasi upaya perusahaan dalam memperluas jangkauan pasar dan mengembangkan produk yang relevan dengan kebutuhan nasabah.

- **Pendapatan Investasi:** Portofolio investasi perusahaan berhasil menghasilkan pendapatan yang berkontribusi positif terhadap kinerja keuangan secara keseluruhan. Dewan Komisaris mengamati bahwa pengelolaan investasi telah dilakukan secara prudent dengan memperhatikan diversifikasi dan profil risiko yang ditetapkan.

Evaluasi lebih lanjut menunjukkan bahwa pencapaian pendapatan melampaui target yang ditetapkan di awal tahun, yang mencerminkan efektivitas strategi penjualan dan pengelolaan produk yang diterapkan oleh manajemen.

Kedua, Tingkat Solvabilitas dan Kesehatan Rasio Keuangan
Solvabilitas merupakan indikator krusial bagi perusahaan asuransi. Dewan Komisaris menilai bahwa rasio solvabilitas PertaLife Insurance pada tahun 2024 berada pada tingkat yang sehat dan melampaui persyaratan minimum yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hal ini menunjukkan kemampuan perusahaan yang kuat dalam memenuhi kewajiban finansial jangka panjangnya, termasuk pembayaran klaim kepada nasabah.

Analisis rasio keuangan lainnya juga mengindikasikan kondisi finansial perusahaan yang stabil dan terkendali, memberikan keyakinan terhadap kemampuan perusahaan dalam menghadapi potensi risiko pasar dan ketidakpastian ekonomi.

Ketiga, Pengelolaan Cadangan Teknikal yang Pruden
Dewan Komisaris memberikan perhatian khusus pada pengelolaan cadangan teknikal perusahaan. Evaluasi menunjukkan bahwa pembentukan cadangan teknikal telah dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan mencerminkan proyeksi kewajiban perusahaan di masa depan secara realistis. Tingkat cadangan yang memadai ini menjadi fondasi penting bagi keamanan finansial perusahaan dalam jangka panjang.

First, Analysis of Profit and Loss Statement and Revenue Growth
The Board of Commissioners noted positive revenue growth in 2024 compared to the previous period. This increase was supported by solid performance in the company's main business lines, including:

- **Insurance Premiums:** A significant increase in premium acquisition from various insurance products offered by PertaLife Insurance. The Board of Commissioners appreciates the company's efforts in expanding market reach and developing products that align with policyholders needs.

- **Investment Income:** The company's investment portfolio generated income that contributed positively to the overall financial performance. The Board of Commissioners observed that investment management was conducted prudently with attention to diversification and the risk profile established.

Further evaluation indicates that revenue achievement exceeded the targets set at the beginning of the year, reflecting the effectiveness of the sales strategy and product management implemented by the management.

Second, Solvency Levels and Financial Ratio Health

Solvency is a crucial indicator for insurance companies. The Board of Commissioners assesses that the solvency ratio of PertaLife Insurance in 2024 was at a healthy level and exceeded the minimum requirements set by the Financial Services Authority (OJK). This indicates the company's strong ability to meet its long-term financial obligations, including claim payments to policyholders.

Analysis of other financial ratios also indicates a stable and well-managed financial condition, providing confidence in the company's ability to withstand potential market risks and economic uncertainties.

Third, Prudent Management of Technical Reserves
The Board of Commissioners places particular emphasis on the management of the company's technical reserves. The evaluation shows that the establishment of technical reserves was carried out in accordance with the prevailing statutory regulations and realistically reflects the company's projected future obligations. This adequate reserve level serves as an essential foundation for the company's long-term financial security.

Keempat, Efektivitas Manajemen Risiko Keuangan
Manajemen risiko keuangan merupakan aspek vital dalam operasional perusahaan asuransi. Dewan Komisaris menilai bahwa PertaLife Insurance telah memiliki kerangka kerja manajemen risiko yang komprehensif, mencakup identifikasi, pengukuran, mitigasi, dan pemantauan berbagai risiko keuangan, termasuk:

- **Risiko Pasar:** Perusahaan telah menerapkan strategi untuk mengelola dampak perubahan suku bunga, fluktuasi nilai tukar, dan volatilitas pasar modal terhadap portofolio investasi.
- **Risiko Kredit:** Pengelolaan kualitas portofolio pinjaman dan investasi lainnya dilakukan secara hati-hati untuk meminimalkan potensi kerugian kredit.
- **Risiko Likuiditas:** Perusahaan menjaga tingkat likuiditas yang memadai untuk memastikan kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Dewan Komisaris mengapresiasi langkah-langkah proaktif perusahaan dalam mengelola risiko-risiko tersebut, yang berkontribusi pada stabilitas kinerja keuangan.

Kelima, Optimalisasi Efisiensi Operasional
Upaya peningkatan efisiensi operasional menjadi salah satu fokus penilaian Dewan Komisaris. Evaluasi menunjukkan bahwa PertaLife Insurance terus berupaya mengendalikan biaya operasional tanpa mengorbankan kualitas layanan. Beberapa inisiatif yang diapresiasi meliputi:

- Pengendalian Biaya: Implementasi kebijakan yang ketat dalam pengelolaan biaya administratif dan operasional.
- Investasi Teknologi: Pemanfaatan teknologi dan digitalisasi untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis dan layanan kepada nasabah.

Dewan Komisaris mendorong manajemen untuk terus mencari peluang peningkatan efisiensi dalam jangka panjang.

Keenam, Kepatuhan terhadap Regulasi dan Standar Akuntansi
Dewan Komisaris menegaskan pentingnya kepatuhan terhadap seluruh peraturan yang berlaku, termasuk yang diterbitkan oleh OJK, International Financial Reporting Standards (IFRS), dan prinsip-prinsip akuntansi lainnya. Hasil audit eksternal mengonfirmasi bahwa laporan keuangan PertaLife Insurance tahun 2024 telah disusun secara transparan dan akuntabel, sesuai dengan standar yang berlaku.

Fourth, Effectiveness of Financial Risk Management
Financial risk management is a vital aspect of an insurance company's operations. The Board of Commissioners assesses that PertaLife Insurance has established a comprehensive risk management framework, encompassing the identification, measurement, mitigation, and monitoring of various financial risks, including:

- **Market Risk:** The company has implemented strategies to manage the impacts of interest rate changes, currency fluctuations, and capital market volatility on its investment portfolio.
- **Credit Risk:** The management of loan portfolio quality and other investments is conducted prudently to minimize potential credit losses.
- **Liquidity Risk:** The company maintains an adequate liquidity level to ensure its ability to meet short-term obligations.

The Board of Commissioners appreciates the company's proactive measures in managing these risks, which contribute to financial performance stability.

Fifth, Optimization of Operational Efficiency
Efforts to enhance operational efficiency are one of the focal points of the Board of Commissioners' assessment. The evaluation shows that PertaLife Insurance continues to manage operational costs without compromising service quality. Several initiatives that are highly appreciated include:

- Cost Control: The implementation of strict policies in the management of administrative and operational expenses.
- Technology Investment: Utilizing technology and digitalization to improve business process efficiency and policyholders service.

The Board of Commissioners encourages management to continue seeking long-term efficiency improvements.

Sixth, Compliance with Regulations and Accounting Standards
The Board of Commissioners emphasizes the k of compliance with all applicable regulations, including those issued by the OJK, International Financial Reporting Standards (IFRS), and other accounting principles. The external audit results confirm that PertaLife Insurance's 2024 financial statements were prepared transparently and accountably, in accordance with applicable standards.

Ketujuh, Pencapaian Target Keuangan Perusahaan
Evaluasi terhadap pencapaian target keuangan yang ditetapkan di awal tahun menunjukkan hasil yang menggembirakan. PertaLife Insurance berhasil mencapai, bahkan melampaui, target-target utama, termasuk:

- **Pertumbuhan Premi:** Realisasi pertumbuhan premi yang signifikan sesuai dengan target yang ditetapkan.
- **Profitabilitas:** Perusahaan berhasil mencatatkan laba bersih yang sesuai dengan proyeksi.
- **Pengembalian Investasi:** Tingkat pengembalian investasi yang dicapai sesuai dengan target yang diharapkan.

Dewan Komisaris memberikan apresiasi atas kinerja yang solid ini dan mendorong manajemen untuk mempertahankan tren positif di masa mendatang.

Kedelapan, Tinjauan Laporan Auditor Eksternal
Dewan Komisaris telah menelaah dengan seksama laporan auditor eksternal. Laporan tersebut tidak menemukan adanya temuan signifikan yang mengindikasikan pelanggaran kepatuhan atau kelemahan material dalam pengelolaan keuangan dan risiko perusahaan. Hal ini memberikan keyakinan terhadap validitas dan reliabilitas laporan keuangan PertaLife Insurance tahun 2024.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris menilai kinerja keuangan PertaLife Insurance pada tahun 2024 sebagai solid dan positif. Perusahaan berhasil mencatatkan pertumbuhan pendapatan yang baik, mempertahankan tingkat solvabilitas yang kuat, mengelola risiko keuangan secara efektif, dan mematuhi seluruh regulasi yang berlaku. Hasil evaluasi ini menjadi landasan yang kuat untuk merumuskan strategi jangka panjang dan pengambilan keputusan yang lebih baik guna meningkatkan kinerja keuangan dan operasional perusahaan di tahun-tahun mendatang.

Area Peningkatan Kinerja Keuangan di Masa Depan

Meskipun kinerja keuangan tahun 2024 menunjukkan hasil yang positif, Dewan Komisaris mengidentifikasi beberapa area yang perlu menjadi fokus perbaikan dan peningkatan di masa depan untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan daya saing yang optimal.

- **Optimalisasi Pengelolaan Cadangan Teknikal:** Melanjutkan upaya peningkatan akurasi perhitungan cadangan teknikal dengan mempertimbangkan dinamika risiko dan tren klaim terkini. Evaluasi periodik yang lebih mendalam perlu dilakukan untuk memastikan tingkat cadangan yang paling sesuai dengan proyeksi bisnis.

Seventh, Achievement of the Company's Financial Targets
Evaluation of the company's financial target achievements set at the beginning of the year shows encouraging results. PertaLife Insurance successfully achieved, and even exceeded, the key targets, including:

- **Premium Growth:** The realization of significant premium growth as targeted.
- **Profitability:** The company successfully recorded net income in line with projections.
- **Investment Returns:** The investment return levels achieved were consistent with the expected targets.

The Board of Commissioners expresses its appreciation for this solid performance and encourages management to maintain the positive trend in the future.

Eighth, Review of the External Auditor's Report
The Board of Commissioners has thoroughly reviewed the external auditor's report. The report did not identify any significant findings indicating compliance violations or material weaknesses in the company's financial and risk management practices. This provides confidence in the validity and reliability of PertaLife Insurance's 2024 financial statements.

Overall, the Board of Commissioners assesses PertaLife Insurance's financial performance in 2024 as solid and positive. The company has recorded good revenue growth, maintained strong solvency levels, effectively managed financial risks, and complied with all applicable regulations. This evaluation forms a strong foundation for formulating long-term strategies and making better decisions to enhance the company's financial and operational performance in the years ahead.

Areas for Future Financial Performance Improvement

Despite the positive financial performance in 2024, the Board of Commissioners has identified several areas that require focus for improvement and enhancement in the future to ensure sustainable growth and optimal competitiveness.

- **Optimization of Technical Reserve Management:** Continuing efforts to enhance the accuracy of technical reserve calculations by taking into account current risk dynamics and claim trends. Deeper periodic evaluations are necessary to ensure that the reserve levels are aligned with the company's business projections.

- **Penguatan Rasio Solvabilitas:** Meskipun saat ini berada pada tingkat yang sehat, perusahaan perlu terus berupaya memperkuat rasio solvabilitas melalui pengelolaan modal yang efektif dan pengendalian risiko yang ketat, terutama dalam menghadapi potensi volatilitas pasar.

- **Peningkatan Efektivitas Pengelolaan Investasi:** Melakukan kajian mendalam terhadap strategi diversifikasi portofolio investasi untuk mengoptimalkan imbal hasil dengan tetap memperhatikan profil risiko perusahaan. Pemantauan kinerja investasi secara berkala dan responsif terhadap perubahan pasar menjadi krusial.

- **Efisiensi Biaya Operasional yang Berkelanjutan:** Melanjutkan inisiatif efisiensi biaya dengan fokus pada pemanfaatan teknologi dan otomatisasi proses bisnis. Identifikasi area-area potensial untuk pengurangan biaya tanpa mengorbankan kualitas layanan perlu menjadi prioritas.

- **Akselerasi Pertumbuhan Pendapatan Premi:** Mengembangkan strategi yang lebih agresif untuk meningkatkan penetrasi pasar melalui inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang beragam dan perluasan saluran distribusi yang efektif, termasuk platform digital.

- **Penguatan Manajemen Risiko Terintegrasi:** Mengembangkan kerangka kerja manajemen risiko yang lebih terintegrasi dan proaktif, mencakup identifikasi risiko-risiko baru yang mungkin timbul dari perubahan regulasi, perkembangan teknologi, dan kondisi ekonomi global.

- **Peningkatan Transparansi dan Kualitas Pelaporan Keuangan:** Melanjutkan komitmen terhadap transparansi dalam pelaporan keuangan dengan mengadopsi standar akuntansi terkini dan memberikan informasi yang relevan dan mudah dipahami kepada seluruh pemangku kepentingan.

- **Pengelolaan Risiko Kredit dan Likuiditas yang Proaktif:** Memperkuat sistem pemantauan dan penilaian risiko kredit terhadap mitra investasi dan debitur. Memastikan pengelolaan likuiditas yang optimal untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan jangka panjang perusahaan.

Melalui fokus pada area-area peningkatan ini, PertaLife Insurance diharapkan dapat memperkuat fundamental

- **Strengthening Solvency Ratios:** Although currently at a healthy level, the company must continue its efforts to further strengthen its solvency ratio through effective capital management and stringent risk controls, particularly in anticipation of potential market volatility.

- **Enhancement of Investment Management Effectiveness:** Conducting a comprehensive review of portfolio diversification strategies to optimize returns while maintaining the company's risk profile. Regular and responsive monitoring of investment performance in response to market developments will be critical.

- **Sustainable Operational Cost Efficiency:** Continuing cost efficiency initiatives with a focus on utilizing technology and automating business processes. Identifying potential areas for cost reduction without compromising service quality should remain a priority.

- **Acceleration of Premium Income Growth:** Developing more aggressive strategies to increase market penetration through product innovations that meet the needs of diverse market segments and expanding effective distribution channels, including digital platforms.

- **Strengthening Integrated Risk Management:** Developing a more integrated and proactive risk management framework that includes the identification of emerging risks that may arise from regulatory changes, technological advancements, and global economic conditions.

- **Improvement of Transparency and Quality of Financial Reporting:** Maintaining a strong commitment to transparency in financial reporting by adopting the latest accounting standards and providing relevant and easily understood information to all stakeholders.

- **Proactive Credit and Liquidity Risk Management:** Strengthening credit risk monitoring and assessment systems for investment partners and debtors. Ensuring optimal liquidity management to meet both short-term and long-term corporate obligations.

By focusing on these areas for improvement, PertaLife Insurance is expected to strengthen its financial

keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan di masa depan.

Keseimbangan antara Pertumbuhan Bisnis dan Keberlanjutan Keuangan

Dewan Komisaris menyadari pentingnya menjaga keseimbangan yang harmonis antara ambisi pertumbuhan bisnis dan komitmen terhadap keberlanjutan keuangan jangka panjang. PertaLife Insurance telah menerapkan beberapa pendekatan strategis untuk mencapai keseimbangan ini:

- **Diversifikasi Produk dan Pasar:** Perusahaan secara aktif mengembangkan variasi produk asuransi untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk atau segmen tertentu.
- **Pengelolaan Risiko yang Terukur:** Setiap inisiatif pertumbuhan bisnis diimbangi dengan analisis risiko yang komprehensif untuk memastikan bahwa ekspansi yang dilakukan tetap berada dalam batas toleransi risiko perusahaan.
- **Strategi Investasi yang Prudent:** Kebijakan investasi perusahaan dirancang untuk mendukung pertumbuhan bisnis jangka panjang sambil mempertahankan tingkat likuiditas dan solvabilitas yang memadai. Diversifikasi portofolio investasi menjadi kunci dalam memitigasi risiko pasar.
- **Fokus pada Efisiensi Operasional:** Upaya berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasional membantu meningkatkan profitabilitas, yang pada gilirannya mendukung investasi dalam pertumbuhan bisnis tanpa mengorbankan stabilitas keuangan.
- **Prioritas pada Solvabilitas dan Likuiditas:** Perusahaan menempatkan solvabilitas dan likuiditas sebagai prioritas utama dalam setiap pengambilan keputusan strategis, memastikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban kepada nasabah dan pemangku kepentingan lainnya.
- **Orientasi pada Kepuasan Pelanggan:** Investasi dalam meningkatkan pengalaman dan loyalitas pelanggan menjadi strategi penting untuk pertumbuhan berkelanjutan, karena retensi nasabah yang kuat berkontribusi pada pendapatan yang stabil.
- **Perencanaan Jangka Panjang yang Adaptif:** Perusahaan memiliki visi jangka panjang yang

fundamentals, enhance operational efficiency, and achieve sustainable business growth in the future.

Balancing Business Growth and Financial Sustainability

The Board of Commissioners recognizes the importance of maintaining a harmonious balance between ambitious business growth and a commitment to long-term financial sustainability. PertaLife Insurance has implemented several strategic approaches to achieve this balance:

- **Product and Market Diversification:** The company actively develops a variety of insurance products to reach a broader market segment and reduce reliance on any single product or specific segment.
- **Measured Risk Management:** Every business growth initiative is complemented by comprehensive risk analysis to ensure that the expansion remains within the company's risk tolerance limits.
- **Prudent Investment Strategies:** The company's investment policies are designed to support long-term business growth while maintaining adequate levels of liquidity and solvency. Diversification of the investment portfolio is key to mitigating market risks.
- **Focus on Operational Efficiency:** Ongoing efforts to enhance operational efficiency contribute to improved profitability, which in turn supports investments in business growth without compromising financial stability.
- **Priority on Solvency and Liquidity:** The company places solvency and liquidity as primary considerations in every strategic decision, ensuring its ability to meet obligations to policyholders and other stakeholders.
- **Customer Satisfaction Orientation:** Investments in enhancing pelanggan experience and loyalty constitute a key strategy for sustainable growth, as strong customer retention contributes to stable revenue streams.
- **Adaptive Long-Term Planning:** The company maintains a clear long-term vision while

jelas, namun tetap fleksibel dalam menyesuaikan strategi dengan perubahan dinamika pasar dan ekonomi.

remaining flexible in adapting strategies to changing market and economic dynamics.

Melalui pendekatan-pendekatan ini, PertaLife Insurance berupaya untuk tumbuh secara berkelanjutan sambil mempertahankan fundamental keuangan yang kuat dan bertanggung jawab.

Through these approaches, PertaLife Insurance strives to achieve sustainable growth while maintaining a strong and responsible financial foundation.

Penilaian Optimalitas Kebijakan Investasi dan Strategi Bisnis

Assessment of Investment Policies and Business Strategy Optimality

Dewan Komisaris menilai bahwa kebijakan investasi dan strategi bisnis PertaLife Insurance secara umum telah menunjukkan hasil yang positif dan mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Optimalitas ini tercermin dalam beberapa aspek:

The Board of Commissioners has assessed that PertaLife Insurance's investment policies and business strategies have generally produced positive results and supported the achievement of corporate objectives. This optimality is reflected in several aspects:

- **Kinerja Keuangan yang Solid:** Kebijakan investasi telah berkontribusi pada pendapatan investasi yang signifikan, dan strategi bisnis telah menghasilkan pertumbuhan premi yang memuaskan.
- **Manajemen Risiko yang Hati-hati:** Diversifikasi portofolio investasi dan implementasi kerangka kerja manajemen risiko yang komprehensif telah membantu melindungi perusahaan dari volatilitas pasar.
- **Kepatuhan terhadap Regulasi:** Perusahaan senantiasa menjaga kepatuhan terhadap regulasi investasi dan tata kelola perusahaan yang berlaku.
- **Keseimbangan Pertumbuhan dan Keberlanjutan:** Strategi bisnis yang diterapkan mampu mendorong pertumbuhan tanpa mengabaikan pentingnya keberlanjutan keuangan jangka panjang.
- **Adaptasi terhadap Perubahan Pasar:** Perusahaan menunjukkan respons yang positif terhadap perkembangan pasar dan kebutuhan nasabah melalui inovasi produk dan pemanfaatan teknologi.
- **Evaluasi Kinerja yang Berkelanjutan:** Manajemen secara rutin melakukan evaluasi terhadap kinerja investasi dan strategi bisnis, serta melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk mencapai hasil yang optimal.

- Solid Financial Performance: Investment policies have contributed significantly to investment income, and business strategies have resulted in satisfactory premium growth.
- Prudent Risk Management: Diversification of the investment portfolio and the implementation of a comprehensive risk management framework have helped protect the company from market volatility.
- Regulatory Compliance: The company consistently maintains compliance with applicable investment regulations and corporate governance standards.
- Balance Between Growth and Sustainability: The business strategies implemented have been able to drive growth without neglecting the importance of long-term financial sustainability.
- Adaptation to Market Changes: The company has demonstrated positive responsiveness to market developments and policyholder needs through product innovation and the use of technology.
- Sustainable Performance Evaluation: Management regularly conducts evaluations of investment performance and business strategies, as well as implements necessary adjustments to achieve optimal outcomes.

Meskipun demikian, Dewan Komisaris menyadari bahwa dinamika pasar yang terus berubah memerlukan evaluasi dan penyempurnaan strategi secara berkelanjutan untuk mempertahankan keunggulan kompetitif.

Nevertheless, the Board of Commissioners recognizes that the continuously evolving market dynamics necessitate ongoing evaluation and refinement of strategies to maintain competitive advantage.

Rekomendasi Strategi Bisnis untuk Masa Depan

Guna memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperkuat posisi di industri asuransi yang kompetitif, Dewan Komisaris merekomendasikan beberapa strategi bisnis untuk diterapkan di masa mendatang:

- **Akselerasi Transformasi Digital:** Mempercepat implementasi teknologi digital di seluruh aspek operasional, mulai dari pengembangan produk, pemasaran, layanan nasabah, hingga proses klaim. Pemanfaatan big data, AI, dan machine learning perlu dioptimalkan untuk pengambilan keputusan yang lebih cerdas dan personalisasi layanan.
- **Inovasi Produk yang Berpusat pada Pelanggan:** Mengembangkan produk asuransi yang lebih inovatif, fleksibel, dan sesuai dengan kebutuhan segmen pasar yang beragam, termasuk produk berbasis digital, micro-insurance, dan produk yang mendukung gaya hidup berkelanjutan.
- **Pengembangan Ekosistem Kemitraan:** Membangun dan memperluas kemitraan strategis dengan berbagai pihak, termasuk fintech, platform e-commerce, penyedia layanan kesehatan, dan sektor lain yang relevan untuk memperluas jangkauan pasar dan menawarkan nilai tambah kepada nasabah.
- **Peningkatan Pengalaman Pelanggan yang Holistik:** Mengutamakan pengalaman pelanggan yang mulus, responsif, dan personal melalui berbagai saluran komunikasi. Investasi dalam teknologi customer relationship management (CRM) dan analitik pelanggan menjadi penting.
- **Penguatan Kapabilitas Analisis Risiko:** Mengembangkan kemampuan analisis risiko yang lebih canggih dengan memanfaatkan teknologi untuk memprediksi tren klaim, mengidentifikasi potensi risiko baru, dan mengoptimalkan strategi mitigasi risiko.
- **Integrasi Prinsip Keberlanjutan (Sustainability):** Mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam operasional bisnis dan pengembangan produk, serta meningkatkan program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.
- **Pengembangan Talenta Digital:** Meningkatkan kompetensi sumber daya manusia (SDM) di bidang teknologi digital dan analitik data melalui pelatihan, pengembangan, dan rekrutmen talenta baru.

Recommendations for Future Business Strategies

To ensure sustainable growth and strengthen its position in the competitive insurance industry, the Board of Commissioners recommends several business strategies to be implemented going forward:

- Acceleration of Digital Transformation: Accelerate the implementation of digital technology across all operational aspects, from product development, marketing, and customer service to claims processes. The utilization of big data, AI, and machine learning should be optimized to enable smarter decision-making and personalized service delivery.
- Customer-Centric Product Innovation: Develop more innovative, flexible insurance products that are relevant to the diverse needs of market segments, including digital-based products, microinsurance, and products that support sustainable lifestyles.
- Development of Partnership Ecosystems: Establish and expand strategic partnerships with various stakeholders, including fintech companies, e-commerce platforms, healthcare providers, and other relevant sectors, to broaden market reach and offer added value to policyholders.
- Enhancement of Holistic Customer Experience: Prioritize seamless, responsive, and personalized customer experiences through multiple communication channels. Investment in policyholders relationship management (CRM) technologies and customer analytics will be essential.
- Strengthening Risk Analysis Capabilities: Develop more sophisticated risk analysis capabilities using technology to predict claim trends, identify potential emerging risks, and optimize risk mitigation strategies.
- Integration of Sustainability Principles: Incorporate sustainability principles into business operations and product development, as well as strengthen corporate social responsibility (CSR) programs that positively impact society and the environment.
- Development of Digital Talent: Enhance human resource (HR) competencies in digital technology and data analytics through training, development programs, and recruitment of new talent.

- **Eksplorasi Model Bisnis Baru:** Mempertimbangkan model bisnis asuransi yang inovatif, seperti insurtech atau model berlangganan, untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi.

- **Fokus pada Keamanan Siber:** Menginvestasikan sumber daya yang memadai untuk memperkuat keamanan siber dan melindungi data nasabah serta informasi perusahaan dari potensi ancaman.

- **Evaluasi dan Adaptasi Strategi yang Dinamis:** Melakukan evaluasi berkala terhadap efektivitas strategi yang diterapkan dan bersikap adaptif terhadap perubahan pasar, teknologi, dan regulasi yang mungkin terjadi.

Dengan mengimplementasikan rekomendasi strategis ini, Dewan Komisaris yakin bahwa PertaLife Insurance akan semakin kuat, berdaya saing, dan mampu memberikan nilai tambah yang optimal bagi seluruh pemangku kepentingan di masa depan.

F. KEBERLANJUTAN DAN TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Dewan Komisaris PertaLife Insurance menempatkan integrasi keberlanjutan sebagai fondasi krusial dalam strategi bisnis perusahaan. Keyakinan ini didasari oleh pemahaman mendalam bahwa pertumbuhan jangka panjang yang bertanggung jawab dan berkelanjutan tidak lagi menjadi pilihan, melainkan imperatif dalam lanskap bisnis modern. Aspek Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG) kini terjalin erat dalam setiap urat nadi operasional perusahaan, mulai dari pengembangan produk hingga kebijakan internal.

Pandangan Dewan Komisaris terhadap Integrasi Keberlanjutan dalam Strategi Bisnis, sebagai berikut.

Pertama, Komitmen Teguh pada Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan. Dewan Komisaris menyadari gelombang kesadaran yang semakin tinggi di kalangan masyarakat dan konsumen terkait dampak sosial dan lingkungan dari aktivitas perusahaan. Oleh karena itu, PertaLife Insurance berkomitmen untuk menginternalisasi prinsip-prinsip keberlanjutan secara menyeluruh dalam rantai nilai bisnisnya.

Dewan Komisaris merekomendasikan agar pengembangan produk asuransi inovatif yang mendukung keberlanjutan, seperti asuransi dengan fokus investasi hijau, serta solusi proteksi untuk proyek energi terbarukan, menjadi prioritas. Implementasi praktik bisnis ramah lingkungan di seluruh proses operasional perusahaan juga ditekankan.

- Exploration of New Business Models: Consider innovative insurance business models, such as insurtech or subscription-based models, to reach broader markets and improve efficiency.

- Focus on Cybersecurity: Invest sufficient resources to strengthen cybersecurity measures and protect policyholder data and corporate information from potential threats.

- Dynamic Strategy Evaluation and Adaptation: Conduct periodic evaluations of the effectiveness of implemented strategies and remain adaptive to changes in market conditions, technological advancements, and regulatory developments.

By implementing these strategic recommendations, the Board of Commissioners is confident that PertaLife Insurance will become stronger, more competitive, and capable of delivering optimal value to all stakeholders in the future.

F. SUSTAINABILITY AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance places the integration of sustainability as a critical foundation in the company's business strategy. This conviction stems from a deep understanding that responsible and sustainable long-term growth is no longer optional but imperative in today's business landscape. Environmental, Social, and Governance (ESG) aspects are now deeply interwoven into every facet of the company's operations, from product development to internal policies.

The Board of Commissioners' perspective on the integration of sustainability into the business strategy is as follows.

First, a Strong Commitment to Social and Environmental Responsibility.
The Board of Commissioners acknowledges the growing awareness among the public and consumers regarding the social and environmental impacts of corporate activities. Accordingly, PertaLife Insurance is committed to fully internalizing sustainability principles throughout its business value chain.

The Board recommends prioritizing the development of innovative insurance products that support sustainability, such as green investment-focused insurance, and protection solutions for renewable energy projects. The implementation of environmentally friendly business practices across all operational processes is also emphasized.

Kedua, Kepatuhan terhadap Standar Keberlanjutan Global. Keselarasan kebijakan dan strategi keberlanjutan PertaLife Insurance dengan standar internasional yang diakui, seperti Prinsip Keberlanjutan United Nations Global Compact dan ISO 14001 untuk manajemen lingkungan, dipandang esensial. Kepercayaan dari pelanggan, investor, dan pemangku kepentingan akan tumbuh seiring dengan komitmen perusahaan terhadap standar global ini.

Second, Compliance with Global Sustainability Standards. Aligning PertaLife Insurance's sustainability policies and strategies with internationally recognized standards, such as the United Nations Global Compact Principles and ISO 14001 for environmental management, is deemed essential. Customer, investor, and stakeholder trust will grow in tandem with the company's commitment to these global standards.

Rekomendasi Dewan Komisaris adalah evaluasi dan penguatan kebijakan keberlanjutan melalui adopsi standar internasional yang relevan, serta komunikasi transparan mengenai pencapaian keberlanjutan kepada publik dan seluruh pemangku kepentingan, menjadi fokus utama.

The Board recommends evaluating and strengthening sustainability policies through the adoption of relevant international standards, as well as ensuring transparent communication of sustainability achievements to the public and all stakeholders as a primary focus.

Ketiga, Integrasi Aspek Sosial dalam Jantung Bisnis. Keberlanjutan sosial bukan lagi sekadar program sampingan, melainkan pilar integral dalam strategi bisnis PertaLife Insurance. Pengembangan produk yang mendukung kesejahteraan sosial dan kontribusi positif perusahaan bagi masyarakat, termasuk kelompok yang kurang mampu, menjadi prioritas.

Third, Integration of Social Aspects at the Core of the Business. Social sustainability is no longer a peripheral program but an integral pillar of PertaLife Insurance's business strategy. The development of products that promote social welfare and the company's positive contributions to society, including underserved communities, is a priority.

Dewan Komisaris merekomendasikan agar pengembangan produk asuransi mikro dan program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) yang secara khusus menyasar masyarakat yang belum terjangkau layanan asuransi tradisional, seperti produk asuransi kesehatan bagi masyarakat berpenghasilan rendah serta asuransi untuk petani dan nelayan, sangat dianjurkan.

The Board recommends the development of microinsurance products and CSR programs specifically targeting communities not yet reached by traditional insurance services, such as health insurance for low-income populations and insurance for farmers and fishermen.

Keempat, Penguatan Tata Kelola Perusahaan yang Unggul (Good Governance). Tata kelola perusahaan yang baik merupakan landasan kokoh bagi keberlanjutan jangka panjang. Transparansi, akuntabilitas, dan pengawasan yang ketat akan memastikan implementasi kebijakan keberlanjutan yang efektif dan optimal.

Fourth, Strengthening Excellent Corporate Governance (Good Governance). Sound corporate governance is a solid foundation for long-term sustainability. Transparency, accountability, and stringent oversight will ensure the effective and optimal implementation of sustainability policies.

Rekomendasi Dewan Komisaris adalah peningkatan sistem tata kelola yang mendukung keberlanjutan melalui pelibatan lebih banyak pihak dalam pengambilan keputusan terkait investasi ramah lingkungan dan inisiatif sosial. Penerapan prinsip ESG dalam pengelolaan investasi juga ditekankan untuk memperkuat kredibilitas perusahaan.

The Board recommends enhancing governance systems that support sustainability by involving more parties in decision-making related to green investments and social initiatives. The application of ESG principles in investment management is also emphasized to strengthen the company's credibility.

Kelima, Dampak Positif Keberlanjutan terhadap Reputasi Perusahaan. Implementasi keberlanjutan diyakini akan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap reputasi perusahaan. Preferensi konsumen, terutama generasi milenial dan Gen Z, semakin condong pada perusahaan dengan nilai-nilai keberlanjutan dan tanggung jawab sosial yang kuat.

Fifth, Positive Impact of Sustainability on Corporate Reputation. The implementation of sustainability is believed to have a significant positive impact on the company's reputation. Consumer preferences, especially among millennials and Generation Z, increasingly favor companies with strong sustainability and social responsibility values.

Rekomendasi Dewan Komisaris adalah promosi aktif inisiatif keberlanjutan yang telah diimplementasikan perlu

The Board recommends actively promoting the sustainability initiatives already implemented. Effective

ditingkatkan. Karena komunikasi yang efektif mengenai kebijakan keberlanjutan perusahaan akan memperkuat citra positif dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

communication of the company's sustainability policies will strengthen its positive image and enhance customer loyalty.

Keenam, Pemantauan dan Evaluasi Keberlanjutan yang Berkelanjutan. Pemantauan dan evaluasi yang berkelanjutan terhadap implementasi kebijakan keberlanjutan dipandang sebagai aspek vital. Tanpa evaluasi yang efektif, pengukuran kemajuan dan identifikasi area perbaikan akan terhambat.

Sixth, Continuous Monitoring and Evaluation of Sustainability. Ongoing monitoring and evaluation of sustainability policy implementation are seen as vital. Without effective evaluation, measuring progress and identifying areas for improvement will be hampered.

Rekomendasi yang dianjurkan adalah pengembangan sistem pemantauan dan pelaporan yang transparan terkait kinerja keberlanjutan perusahaan, serta evaluasi berkala, menjadi keharusan. Pelaporan pencapaian keberlanjutan kepada seluruh pemangku kepentingan secara transparan melalui laporan tahunan atau sustainability report yang mudah diakses publik juga ditekankan.

The recommended actions include the development of a transparent monitoring and reporting system on the company's sustainability performance, as well as regular evaluations. Publicly accessible annual reports or sustainability reports detailing sustainability achievements to all stakeholders are also emphasized.

Ketujuh, Integrasi Keberlanjutan dalam Proses Investasi. Keberlanjutan dalam investasi merupakan pilar esensial bagi perusahaan asuransi. PertaLife Insurance didorong untuk menerapkan investasi yang berfokus pada keberlanjutan dengan mempertimbangkan faktor sosial dan lingkungan dalam portofolio investasinya.

Seventh, Integration of Sustainability into the Investment Process. Sustainability in investments is an essential pillar for insurance companies. PertaLife Insurance is encouraged to implement sustainability-focused investments by taking into account social and environmental factors in its investment portfolio.

Dewan Komisaris merekomendasikan untuk mendorong investasi di sektor-sektor yang mendukung keberlanjutan, seperti energi terbarukan, infrastruktur hijau, dan proyek dengan dampak sosial positif. Penerapan kriteria investasi berbasis ESG akan memastikan keselarasan portofolio investasi perusahaan dengan prinsip keberlanjutan.

The Board of Commissioners recommends promoting investments in sectors that support sustainability, such as renewable energy, green infrastructure, and projects with positive social impacts. The application of ESG-based investment criteria will ensure the alignment of the company's investment portfolio with sustainability principles.

Dewan Komisaris meyakini bahwa integrasi keberlanjutan dalam strategi bisnis PertaLife Insurance adalah kunci untuk memperkokoh daya saing perusahaan di masa depan. Dengan mengadopsi prinsip ESG secara komprehensif, PertaLife Insurance tidak hanya akan meningkatkan reputasinya, tetapi juga memberikan kontribusi nyata bagi masyarakat dan lingkungan. Oleh karena itu, keberlanjutan harus menjadi bagian tak terpisahkan dari setiap aspek operasional dan keputusan strategis perusahaan.

The Board of Commissioners believes that the integration of sustainability into PertaLife Insurance's business strategy is key to strengthening the company's competitiveness in the future. By comprehensively adopting ESG principles, PertaLife Insurance will not only enhance its reputation but also provide real contributions to society and the environment. Therefore, sustainability must become an inseparable part of every aspect of the company's operations and strategic decisions.

Evaluasi Program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR)

Dewan Komisaris PertaLife Insurance menilai program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan yang telah berjalan sebagai elemen fundamental dalam menciptakan dampak sosial positif dan memperkuat citra perusahaan di mata masyarakat dan pemangku kepentingan. Program CSR diharapkan selaras dengan visi perusahaan untuk memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi masyarakat dan mempererat hubungan dengan seluruh pemangku kepentingan.

Evaluation of Corporate Social Responsibility (CSR) Programs

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance views the Corporate Social Responsibility programs that have been implemented as a fundamental element in creating a positive social impact and strengthening the company's image in the perspective of the community and stakeholders. The CSR programs are expected to align with the company's vision to provide beneficial contributions to society and to strengthen relationships with all stakeholders.

Penilaian Dewan Komisaris terhadap Program CSR

- **Kesesuaian dengan Nilai dan Visi Perusahaan:** Program CSR PertaLife Insurance dinilai berdasarkan keselarasan dengan visi perusahaan yang berfokus pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. Program CSR diharapkan tidak hanya bersifat filantropis, tetapi juga berkontribusi pada tujuan jangka panjang perusahaan, seperti peningkatan literasi keuangan, perluasan akses asuransi, dan partisipasi dalam penyelesaian isu sosial dan lingkungan.

  Dewan Komisaris menilai, program CSR yang berfokus pada area yang relevan dengan misi perusahaan, seperti kampanye edukasi finansial atau bantuan korban bencana, dinilai telah berjalan sesuai harapan.

- **Dampak Sosial dan Lingkungan yang Signifikan:** Dewan Komisaris menekankan pentingnya dampak nyata dari setiap program CSR terhadap masyarakat dan lingkungan. Dampak ini dievaluasi tidak hanya dari besaran dana atau bantuan yang disalurkan, tetapi juga dari keberlanjutan dan ketahanan yang tercipta dalam masyarakat penerima manfaat.

  Dewan Komisaris menilai, Program CSR yang memberikan manfaat jangka panjang dan dirasakan oleh masyarakat secara berkelanjutan, seperti bantuan korban bencana alam atau program kesehatan masyarakat, dinilai memiliki dampak yang signifikan.

- **Peningkatan Reputasi dan Citra Perusahaan:** Program CSR juga dipandang sebagai instrumen untuk memperkuat reputasi dan citra perusahaan. Keterlibatan dalam isu-isu sosial yang relevan diharapkan dapat membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan dan masyarakat, serta meningkatkan loyalitas dan kepercayaan publik.

  Apresiasi positif dari masyarakat dan media terhadap program CSR, serta peningkatan citra perusahaan sebagai entitas yang peduli, mengindikasikan bahwa program CSR berjalan sesuai harapan.

- **Keterlibatan Aktif Karyawan dan Stakeholder:** Keberhasilan program CSR juga diukur dari tingkat partisipasi karyawan dan pemangku kepentingan lainnya. PertaLife Insurance didorong untuk menciptakan rasa kebersamaan dan kepedulian melalui partisipasi aktif karyawan dalam program CSR. Keterlibatan mitra dan

Assessment of the Board of Commissioners on CSR Programs

- Alignment with the Company's Values and Vision: PertaLife Insurance's CSR programs are assessed based on their alignment with the company's vision, which focuses on sustainability and social responsibility. The CSR programs are expected not to be merely philanthropic but also contribute to the company's long-term objectives, such as improving financial literacy, expanding insurance access, and participating in addressing social and environmental issues.

  The Board of Commissioners observes that CSR programs focused on areas relevant to the company's mission, such as financial education campaigns or disaster relief assistance, have been implemented in line with expectations.

- Significant Social and Environmental Impact: The Board of Commissioners emphasizes the importance of the tangible impact of every CSR program on society and the environment. This impact is evaluated not only by the amount of funds or aid provided but also by the sustainability and resilience created in the beneficiary communities.

  The Board of Commissioners considers CSR programs that provide long-term and sustainable benefits to the community, such as assistance to victims of natural disasters or public health programs, as significant.

- Enhancement of the Company's Reputation and Image: CSR programs are also seen as instruments to strengthen the company's reputation and image. Engagement in relevant social issues is expected to foster better relationships with customers and the community, as well as to increase loyalty and public trust.

  Positive appreciation from the public and media regarding CSR programs, as well as an improved image of the company as a caring entity, indicate that the CSR programs are being carried out as expected.

- Active Participation of Employees and Stakeholders: The success of CSR programs is also measured by the level of employee participation and that of other stakeholders. PertaLife Insurance is encouraged to promote a sense of togetherness and care through active employee involvement in CSR programs.

pelanggan juga dapat memperluas dampak yang dihasilkan.

Peningkatan keterlibatan karyawan dan mitra bisnis dalam program CSR menjadi indikator positif keberhasilan program.

- Pemantauan dan Evaluasi Program CSR yang Terukur: Dewan Komisaris menekankan pentingnya pemantauan dan evaluasi yang sistematis untuk mengukur pencapaian tujuan program CSR. Evaluasi berkala dan penyesuaian berdasarkan hasil yang diperoleh menjadi kunci keberhasilan program.

  Dewan Komisaris menegaskan, Program CSR tanpa evaluasi dan pengukuran dampak yang jelas dinilai kurang efektif. Pemantauan berkala dan transparansi dalam laporan dampak CSR sangat penting untuk menilai keberhasilan program.

Rekomendasi Dewan Komisaris untuk Peningkatan Program CSR

- **Meningkatkan Kolaborasi dengan Lembaga Sosial:** Memperluas kerja sama dengan organisasi non-profit, lembaga pendidikan, dan pemerintah untuk memperbesar dampak program CSR.

- **Peningkatan Fokus pada Pendidikan Keuangan:** Meluncurkan lebih banyak program edukasi keuangan, baik untuk masyarakat umum maupun komunitas yang belum terjangkau layanan asuransi.

- **Meningkatkan Partisipasi Karyawan:** Mendorong partisipasi aktif karyawan dalam kegiatan sosial melalui program sukarelawan perusahaan atau inisiatif berbasis karyawan.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris menilai bahwa program CSR PertaLife Insurance telah berjalan dengan baik, namun evaluasi dan penguatan dampak yang terukur dan berkelanjutan perlu terus dilakukan. Program CSR yang efektif akan memberikan dampak sosial yang nyata, meningkatkan reputasi perusahaan, serta mendukung keberlanjutan bisnis jangka panjang.

Efektivitas Kebijakan Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG)

Efektivitas kebijakan Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG) yang diterapkan oleh PertaLife Insurance dievaluasi melalui pengelolaan dampak lingkungan, kontribusi terhadap sosial yang berkelanjutan, dan penerapan prinsip tata kelola yang baik. Dewan Komisaris memberikan

Involvement of partners and customers can also broaden the impact achieved.

The increasing participation of employees and business partners in CSR programs is a positive indicator of program success.

- Measurable Monitoring and Evaluation of CSR Programs: The Board of Commissioners emphasizes the importance of systematic monitoring and evaluation to measure the achievement of CSR program objectives. Periodic evaluation and adjustments based on the results obtained are the keys to program success.

  The Board of Commissioners affirms that CSR programs without evaluation and clear measurement of impact are deemed less effective. Regular monitoring and transparency in CSR impact reporting are crucial to assess program success.

Recommendations of the Board of Commissioners for CSR Program Enhancement

- Enhance Collaboration with Social Institutions: Expand cooperation with non-profit organizations, educational institutions, and governments to amplify the impact of CSR programs.

- Increase Focus on Financial Education: Launch more financial education programs, both for the general public and for communities not yet reached by insurance services.

- Increase Employee Participation: Encourage active employee participation in social activities through corporate volunteer programs or employee-led initiatives.

Overall, the Board of Commissioners assesses that the CSR programs of PertaLife Insurance have been running well, yet evaluation and strengthening of measurable and sustainable impact must continue. Effective CSR programs will create significant social impacts, enhance the company's reputation, and support long-term business sustainability.

Effectiveness of Environmental, Social, and Governance (ESG) Policies

The effectiveness of the Environmental, Social, and Governance (ESG) policies implemented by PertaLife Insurance is evaluated through environmental impact management, contribution to sustainable social initiatives, and the application of good governance principles. The

perhatian khusus pada dampak positif kebijakan ESG terhadap keberlanjutan perusahaan, reputasi, dan hubungan dengan pemangku kepentingan.

Aspek Penilaian Efektivitas Kebijakan ESG

- **Aspek Lingkungan (Environmental):** Kebijakan lingkungan PertaLife Insurance dinilai berdasarkan upaya meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan melalui pengelolaan sumber daya yang efisien, pengurangan emisi karbon, dan implementasi praktik ramah lingkungan.

  Efektivitas Pengelolaan Lingkungan dievaluasi melalui efisiensi penggunaan energi, pengelolaan sampah, dan adopsi teknologi ramah lingkungan. Pencapaian target pengurangan emisi karbon atau penggunaan energi terbarukan menjadi indikator keberhasilan.

- **Aspek Sosial (Social):** Kebijakan sosial perusahaan dinilai berdasarkan kontribusi terhadap masyarakat, pengelolaan hubungan dengan karyawan, dan keterlibatan dalam isu sosial yang relevan.

  Keberlanjutan Sosial diukur dari kontribusi terhadap pemberdayaan masyarakat, edukasi finansial, akses asuransi, dan keterlibatan dalam kegiatan sosial. Program CSR yang fokus pada keberlanjutan sosial menjadi cerminan dampak positif.

  Keterlibatan Karyawan melalui kebijakan kesejahteraan karyawan, dukungan terhadap keragaman dan inklusi, serta program pelatihan dan pengembangan karyawan menjadi indikator efektivitas kebijakan sosial.

- **Aspek Tata Kelola (Governance):** Penerapan prinsip transparansi, akuntabilitas, dan kepatuhan terhadap regulasi menjadi fokus penilaian efektivitas tata kelola. Struktur tata kelola yang jelas, sistem pengawasan yang memadai, dan kepatuhan terhadap Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjadi indikator utama.

  Penerapan Tata Kelola yang Baik dievaluasi melalui efektivitas manajemen risiko, kepatuhan terhadap regulasi, dan transparansi operasional. Efektivitas audit internal, laporan keuangan yang transparan, dan penanganan konflik kepentingan juga menjadi pertimbangan.

  Keberhasilan kebijakan ESG juga dinilai dari tingkat integrasinya dalam strategi dan model bisnis perusahaan, termasuk dalam

Board of Commissioners places special attention on the positive impact of ESG policies on corporate sustainability, reputation, and stakeholder relations.

Aspects of ESG Policy Effectiveness Assessment

- Environmental Aspect: PertaLife Insurance's environmental policies are assessed based on efforts to minimize negative impacts on the environment through efficient resource management, carbon emission reduction, and the implementation of eco-friendly practices.

  Environmental Management Effectiveness is evaluated through energy efficiency, waste management, and adoption of environmentally friendly technologies. Achieving carbon emission reduction targets or renewable energy utilization are indicators of success.

- Social Aspect: The company's social policies are assessed based on contributions to the community, management of employee relations, and engagement in relevant social issues.

  Social Sustainability is measured by contributions to community empowerment, financial education, insurance access, and involvement in social activities. CSR programs focusing on social sustainability reflect positive impact.

  Employee Engagement is evaluated through policies on employee welfare, support for diversity and inclusion, and employee training and development programs as indicators of social policy effectiveness.

- Governance Aspect: The application of transparency, accountability, and compliance with regulations are the focus of governance effectiveness assessment. A clear governance structure, adequate supervisory systems, and compliance with Financial Services Authority (OJK) regulations are primary indicators.

  Good Governance is evaluated through the effectiveness of risk management, regulatory compliance, and operational transparency. The effectiveness of internal audits, transparent financial reporting, and conflict of interest handling are also considerations.

  The success of ESG policies is also assessed based on the level of integration into the company's strategy and business model, including in

keputusan investasi, pengembangan produk, dan pengelolaan risiko. Misalnya integrasi ESG dalam Produk Asuransi dengan melakukan penawaran produk asuransi melalui pendekatan ESG menunjukkan integrasi yang baik dalam portofolio produk.

Transparansi dalam melaporkan kinerja ESG kepada pemangku kepentingan melalui laporan tahunan atau sustainability report menjadi indikator penting. Keberadaan sistem pemantauan dan evaluasi berkelanjutan terhadap kebijakan ESG menjadi aspek penting dalam menilai efektivitas.

Evaluasi berkala dan penyesuaian kebijakan ESG berdasarkan hasil evaluasi dan perubahan dinamika sosial, ekonomi, dan lingkungan menunjukkan efektivitas dan relevansi kebijakan.

investment decisions, product development, and risk management. For example, integration of ESG into Insurance Products by offering insurance products with an ESG approach demonstrates good integration within the product portfolio.

Transparency in reporting ESG performance to stakeholders through annual reports or sustainability reports is a key indicator. The existence of a continuous monitoring and evaluation system of ESG policies is an important aspect in assessing effectiveness.

Periodic evaluation and adjustments of ESG policies based on the evaluation results and changes in social, economic, and environmental dynamics demonstrate the effectiveness and relevance of policies.

Saran Dewan Komisaris untuk Meningkatkan Dampak Sosial dan Lingkungan Perusahaan

The Board of Commissioners continues to monitor these policies to ensure consistent implementation and to provide added value to all stakeholders.

Dewan Komisaris PertaLife Insurance memberikan beberapa saran strategis untuk memperkuat dampak sosial dan lingkungan perusahaan, sejalan dengan komitmen terhadap prinsip ESG:

Recommendations of the Board of Commissioners to Enhance the Company's Social and Environmental Impact
The Board of Commissioners of PertaLife Insurance provides several strategic recommendations to strengthen the company's social and environmental impact, in line with its commitment to ESG principles:

- **Meningkatkan Program Edukasi Keuangan dan Literasi Asuransi:** Memperluas inisiatif edukasi tentang pentingnya asuransi dan perencanaan keuangan berkelanjutan, terutama di kalangan komunitas yang kurang terlayani, melalui seminar, workshop, pelatihan, dan platform digital.
- **Meningkatkan Kolaborasi dengan Lembaga Sosial dan Pemerintah:** Memperkuat kemitraan strategis dengan lembaga nirlaba, pemerintah daerah, dan organisasi internasional untuk program-program yang mendukung keberlanjutan sosial dan penanggulangan bencana, termasuk pemberian subsidi premi asuransi.
- **Mengadopsi Praktik Ramah Lingkungan dalam Operasional Perusahaan:** Mengimplementasikan praktik ramah lingkungan yang lebih luas, seperti optimalisasi penggunaan energi terbarukan, pengurangan penggunaan plastik sekali pakai, pengurangan limbah operasional, dan pemanfaatan teknologi ramah lingkungan.

- Enhance Financial Education and Insurance Literacy Programs: Expand financial literacy initiatives, particularly in underserved communities, through seminars, workshops, training, and digital platforms.
- Strengthen Collaboration with Social Institutions and Government: Enhance strategic partnerships with non-profit organizations, local governments, and international organizations for programs supporting social sustainability and disaster response, including insurance premium subsidies.
- Adopt Eco-Friendly Practices in Company Operations: Implement broader environmentally friendly practices, such as optimizing renewable energy use, reducing single-use plastics, minimizing operational waste, and utilizing green technologies.

- **Mengintegrasikan ESG dalam Produk Asuransi:** Mengembangkan lebih banyak produk asuransi yang mendukung prinsip keberlanjutan dan memanfaatkan tren green insurance,
- **Memperkuat Keterlibatan Karyawan dalam Inisiatif Sosial dan Lingkungan:** Mengembangkan program sukarelawan perusahaan yang mendorong partisipasi aktif karyawan dalam aktivitas sosial dan keberlanjutan, seperti bantuan korban bencana dan program penghijauan.
- **Meningkatkan Pelaporan dan Transparansi Terkait Dampak ESG:** Menyusun dan mempublikasikan laporan keberlanjutan yang terperinci, mencakup data dampak sosial dan lingkungan secara jelas, serta menjelaskan manfaat nyata dari program CSR dan kebijakan ESG lainnya.
- **Peningkatan Fokus pada Keberagaman dan Inklusi:** Mengedepankan keberagaman di lingkungan kerja dan memastikan kebijakan inklusi yang melibatkan berbagai lapisan masyarakat, termasuk peningkatan keberagaman dalam rekrutmen dan pelatihan mengenai kesadaran sosial serta kebijakan anti-diskriminasi.

Dengan mengimplementasikan saran-saran ini, PertaLife Insurance dapat memperbesar dampak sosial dan lingkungan yang dihasilkan. Pendekatan yang lebih holistik dan terintegrasi dalam kebijakan ESG akan menciptakan nilai jangka panjang bagi perusahaan, pelanggan, dan masyarakat secara keseluruhan. Dewan Komisaris mendukung penuh langkah-langkah ini untuk memastikan PertaLife Insurance tidak hanya sukses secara finansial, tetapi juga memberikan kontribusi positif yang berkelanjutan.

Inisiatif Baru dalam Bidang Keberlanjutan untuk Pengembangan Lebih Lanjut

PertaLife Insurance memiliki peluang untuk mengembangkan beberapa inisiatif baru dalam bidang keberlanjutan guna memperkuat posisinya sebagai pemimpin dalam tanggung jawab sosial dan lingkungan:

- Produk Asuransi Berbasis Keberlanjutan (Green Insurance): Meluncurkan lebih banyak produk asuransi yang ramah lingkungan, seperti asuransi unit link dengan fitur investasi Berdasarkan energi terbarukan dan kendaraan listrik, dengan potensi menawarkan diskon premi untuk gaya hidup ramah lingkungan.

- Integrate ESG into Insurance Products: Develop more insurance products that support sustainability principles and capitalize on green insurance trends, .
- Strengthen Employee Involvement in Social and Environmental Initiatives: Develop corporate volunteer programs encouraging active employee participation in social and sustainability activities, such as disaster relief efforts and reforestation programs.
- Enhance ESG Impact Reporting and Transparency: Prepare and publish detailed sustainability reports, covering clear social and environmental impact data, and explain the tangible benefits of CSR programs and other ESG policies.
- Increase Focus on Diversity and Inclusion: Prioritize diversity in the workplace and ensure inclusive policies involving various segments of society, including enhanced diversity in recruitment and training on social awareness and anti-discrimination policies.

By implementing these recommendations, PertaLife Insurance can amplify its social and environmental impact. A more holistic and integrated approach to ESG policies will generate long-term value for the company, its customers, and society as a whole. The Board of Commissioners fully supports these measures to ensure that PertaLife Insurance achieves not only financial success but also contributes positively and sustainably.

New Initiatives in Sustainability for Further Development

PertaLife Insurance has the opportunity to develop several new sustainability initiatives to strengthen its position as a leader in social and environmental responsibility:

- Sustainability-Based Insurance Products (Green Insurance): Launching more environmentally friendly insurance products, Such as a unit-linked insurance product with investment features focused on renewable energy and electric vehicles, potentially offering premium discounts for environmentally friendly lifestyles.

- Inisiatif Pengelolaan Limbah dan Daur Ulang: Mengembangkan program pengelolaan limbah dan daur ulang yang komprehensif di seluruh kantor dan cabang, menuju kebijakan zero waste dan memberikan contoh praktik ramah lingkungan.

- Program Pendanaan untuk Usaha Berkelanjutan (Sustainable Business Financing): Memperkenalkan produk atau program pendanaan yang mendukung UKM yang berfokus pada keberlanjutan, seperti usaha energi terbarukan dan pertanian organik, termasuk asuransi pembiayaan untuk proyek berdampak positif.
- Pengembangan Platform Digital untuk Keberlanjutan: Mengembangkan platform digital yang mengedukasi masyarakat tentang keberlanjutan, memungkinkan pemantauan jejak karbon, dan memberikan insentif asuransi untuk gaya hidup ramah lingkungan.

- Program Asuransi Sosial untuk Masyarakat Rentan: Meluncurkan produk asuransi mikro yang lebih terjangkau dan inklusif bagi komunitas rentan, terutama di daerah rawan bencana.

- Pengembangan Program Pendidikan Lingkungan dan Sosial: Memperluas program edukasi keberlanjutan melalui kampanye pemasaran yang mendidik dan kegiatan komunitas yang fokus pada aspek keberlanjutan dan tanggung jawab sosial, termasuk pelatihan dan seminar publik.

- Keterlibatan dalam Keberlanjutan Rantai Pasokan: Bekerja sama dengan mitra bisnis untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip ESG dalam rantai pasokan, termasuk audit keberlanjutan dalam proses pemilihan mitra.

- Inovasi dalam Investasi yang Berfokus pada ESG: Mengembangkan produk investasi hijau atau berkelanjutan yang memberikan peluang bagi investor untuk mendanai proyek-proyek ramah lingkungan dan memberikan pengembalian yang sejalan dengan tujuan sosial dan lingkungan.

Dengan mengembangkan inisiatif-inisiatif ini, PertaLife Insurance dapat memperkuat posisinya dalam industri asuransi yang semakin berorientasi pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. Langkah ini tidak hanya akan meningkatkan reputasi perusahaan, tetapi juga memberikan kontribusi yang lebih signifikan dalam mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan. Keberlanjutan adalah investasi jangka panjang yang memberikan manfaat bagi perusahaan, pelanggan, dan masyarakat secara keseluruhan.

- Waste Management and Recycling Initiatives: Developing comprehensive waste management and recycling programs across all offices and branches, moving towards a zero-waste policy and setting an example of environmentally conscious practices.

- Financing Programs for Sustainable Enterprises (Sustainable Business Financing): Introducing products or financing programs that support SMEs focused on sustainability, such as renewable energy and organic farming businesses, including insurance for financing projects with positive social and environmental impacts.

- Development of Digital Platforms for Sustainability: Creating digital platforms that educate the public on sustainability, enable carbon footprint monitoring, and provide insurance incentives for environmentally friendly lifestyles.

- Social Insurance Programs for Vulnerable Communities: Launching more affordable and inclusive micro-insurance products for vulnerable communities, especially in disaster-prone areas.

- Development of Environmental and Social Education Programs: Expanding sustainability education programs through informative marketing campaigns and community engagement activities focused on sustainability and social responsibility, including public training and seminars.

- Engagement in Supply Chain Sustainability: Collaborating with business partners to ensure compliance with ESG principles within the supply chain, including sustainability audits during the partner selection process.

- Innovation in ESG-Focused Investments: Developing green or sustainable investment products that provide opportunities for investors to fund environmentally friendly projects while generating returns aligned with social and environmental goals.

By pursuing these initiatives, PertaLife Insurance can enhance its position in an increasingly sustainability-oriented insurance industry and social responsibility landscape. This approach will not only elevate the company's reputation but also contribute significantly towards achieving the goals of sustainable development. Sustainability is a long-term investment that benefits the company, its customers, and society at large.

G. EVALUASI DAN REKOMENDASI UNTUK MASA DEPAN

Berdasarkan evaluasi menyeluruh, Dewan Komisaris PertaLife Insurance mengidentifikasi serangkaian tantangan signifikan yang dihadapi perusahaan sepanjang tahun 2024. Tantangan-tantangan ini berakar pada dinamika pasar yang fluktuatif, kondisi ekonomi global yang tidak menentu, perubahan regulasi yang substansial, serta disrupsi teknologi yang pesat dalam industri asuransi.

- **Turbulensi Ekonomi Global:** Ketidakpastian ekonomi global, yang ditandai dengan tekanan inflasi, ancaman resesi, dan volatilitas nilai tukar, secara langsung memengaruhi daya beli konsumen dan stabilitas pasar keuangan. Dewan Komisaris menyoroti perlunya PertaLife Insurance untuk secara strategis mengelola eksposur terhadap gejolak ekonomi ini, yang berpotensi memengaruhi pertumbuhan premi dan hasil investasi perusahaan. Pengambilan keputusan investasi yang cermat dan pengelolaan risiko keuangan yang prudent menjadi krusial dalam menghadapi tantangan ini.

- **Intensifikasi Persaingan Pasar:** Lanskap industri asuransi semakin kompetitif dengan munculnya pemain-pemain baru, termasuk perusahaan teknologi asuransi (insurtech) yang menawarkan solusi inovatif berbasis teknologi dengan model harga yang lebih kompetitif dan proses yang lebih efisien. Mempertahankan pangsa pasar yang ada dan mengakuisisi pelanggan baru memerlukan kemampuan PertaLife Insurance untuk beradaptasi dengan cepat terhadap tren digital dan teknologi yang mengubah lanskap persaingan.

- **Evolusi Regulasi yang Dinamis:** Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan lembaga regulator lainnya terus memberlakukan regulasi yang lebih ketat terkait operasional dan strategi perusahaan asuransi. Aturan baru mengenai transparansi, pelaporan keuangan, dan pengelolaan risiko menuntut investasi yang signifikan dalam sistem kepatuhan dan pengawasan internal. Dewan Komisaris menekankan pentingnya bagi PertaLife Insurance untuk secara proaktif menyesuaikan kebijakan internal dan strategi bisnis agar tetap selaras dengan perubahan regulasi tanpa mengorbankan efisiensi operasional dan target pertumbuhan bisnis.

- **Disrupsi Transformasi Digital:** Era digitalisasi yang merambah seluruh sektor industri menuntut PertaLife Insurance untuk terus berinovasi dan

G. EVALUATION AND RECOMMENDATIONS FOR THE FUTURE

Based on a comprehensive evaluation, the Board of Commissioners of PertaLife Insurance has identified a series of significant challenges faced by the company throughout 2024. These challenges are rooted in fluctuating market dynamics, global economic uncertainties, substantial regulatory changes, and rapid technological disruptions in the insurance industry.

- Global Economic Turbulence: Global economic uncertainties, characterized by inflationary pressures, recession risks, and exchange rate volatility, directly affect consumer purchasing power and financial market stability. The Board of Commissioners emphasizes the need for PertaLife Insurance to strategically manage its exposure to such economic upheavals, which could impact the company's premium growth and investment returns. Prudent investment decision-making and sound financial risk management are crucial in addressing these challenges.

- Intensifying Market Competition: The insurance industry landscape is becoming increasingly competitive with the emergence of new players, including insurtech companies offering innovative technology-driven solutions with more competitive pricing models and more efficient processes. Retaining existing market share and acquiring new customers will require PertaLife Insurance to swiftly adapt to digital and a trends reshaping the competitive landscape.

- Dynamic Regulatory Evolution: The Financial Services Authority (OJK) and other regulatory bodies continue to impose stricter regulations on insurance companies' operations and strategies. New rules regarding transparency, financial reporting, and risk management necessitate significant investments in compliance systems and internal oversight. The Board of Commissioners underscores the importance for PertaLife Insurance to proactively align internal policies and business strategies with regulatory changes without compromising operational efficiency and business growth targets.

- Disruption from Digital Transformation: The digitalization era permeating all industrial sectors demands that PertaLife Insurance

memodernisasi infrastruktur teknologi yang ada. Implementasi platform digital yang komprehensif dan pemanfaatan solusi berbasis kecerdasan buatan (AI) menjadi imperatif untuk bersaing secara efektif dengan perusahaan asuransi digital yang lebih gesit dan responsif terhadap kebutuhan pasar.

- **Pergeseran Perilaku Konsumen:** Preferensi konsumen terus bergerak menuju produk asuransi yang lebih fleksibel, personal, dan mudah diakses melalui platform digital. Dewan Komisaris menggarisbawahi perlunya PertaLife Insurance untuk secara adaptif menyesuaikan portofolio produk dan strategi distribusi guna memenuhi ekspektasi konsumen modern yang semakin melek teknologi.

- **Imperatif Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial:** Isu keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) semakin mendapatkan perhatian utama dari berbagai pemangku kepentingan. PertaLife Insurance ditantang untuk berinovasi dalam menawarkan produk asuransi yang mendukung inisiatif keberlanjutan dan mengintegrasikan prinsip-prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) ke dalam operasional bisnis secara menyeluruh.

- **Kompleksitas Manajemen Risiko:** Manajemen risiko menjadi semakin kompleks dengan munculnya risiko-risiko baru seperti dampak perubahan iklim, peningkatan frekuensi bencana alam, dan potensi krisis kesehatan global. Dewan Komisaris menekankan perlunya PertaLife Insurance untuk mengadopsi pendekatan manajemen risiko yang lebih canggih dan berbasis data guna memitigasi potensi kerugian dan memperkuat ketahanan keuangan perusahaan.

- **Tantangan Pengelolaan Talenta:** PertaLife Insurance menghadapi tantangan signifikan dalam menarik, mengembangkan, dan mempertahankan talenta yang memiliki keterampilan yang relevan dengan tuntutan transformasi digital dan kompleksitas pasar asuransi modern. Ketersediaan sumber daya manusia yang kompeten menjadi faktor kunci dalam mencapai tujuan strategis perusahaan.

- **Dampak Risiko Iklim dan Bencana Alam:** Peningkatan frekuensi dan intensitas bencana alam akibat perubahan iklim berpotensi meningkatkan beban klaim asuransi dan menuntut PertaLife Insurance untuk secara proaktif mengelola risiko ini dan menyesuaikan strategi produk yang sesuai.

continuously innovate and modernize its technological infrastructure. The implementation of comprehensive digital platforms and the utilization of artificial intelligence (AI)-based solutions are imperative to effectively compete with more agile and market-responsive digital insurance companies.

- Shifting Consumer Behavior: Consumer preferences are increasingly gravitating towards more flexible, personalized, and easily accessible insurance products via digital platforms. The Board of Commissioners highlights the necessity for PertaLife Insurance to adaptively adjust its product portfolio and distribution strategies to meet the expectations of today's more tech-savvy consumers.

- Sustainability and Corporate Social Responsibility Imperative: Sustainability and corporate social responsibility (CSR) issues are gaining paramount attention from various stakeholders. PertaLife Insurance faces the challenge of innovating in offering insurance products that support sustainability initiatives and integrating ESG (Environmental, Social, and Governance) principles comprehensively into its business operations.

- Complexity of Risk Management: Risk management is becoming increasingly complex with the emergence of new risks such as the impacts of climate change, the rising frequency of natural disasters, and the potential for global health crises. The Board of Commissioners emphasizes the need for PertaLife Insurance to adopt more advanced and data-driven risk management approaches to mitigate potential losses and strengthen the company's financial resilience.

- Talent Management Challenges: PertaLife Insurance faces significant challenges in attracting, developing, and retaining talent with skills relevant to the demands of digital transformation and the complexities of the modern insurance market. The availability of competent human resources is a key factor in achieving the company's strategic objectives.

- Climate Risk and Natural Disaster Impacts: The increasing frequency and intensity of natural disasters due to climate change may elevate the insurance claims burden and necessitate proactive risk management and product strategy adjustments by PertaLife Insurance.

- **Prioritas Keamanan Data dan Privasi:** Di era digital yang didominasi oleh data, keamanan informasi pelanggan dan perlindungan privasi menjadi prioritas utama. Dewan Komisaris menyoroti pentingnya bagi PertaLife Insurance untuk memastikan keamanan sistem dan platform digitalnya dari ancaman siber dan potensi kebocoran data guna menjaga kepercayaan pelanggan.

Menghadapi lanskap yang penuh tantangan ini, Dewan Komisaris menekankan perlunya PertaLife Insurance untuk mempertahankan fokus yang kuat pada inovasi, peningkatan efisiensi operasional, kepatuhan terhadap regulasi yang ketat, sambil terus memprioritaskan kepuasan pelanggan dan keberlanjutan bisnis jangka panjang. Kemampuan beradaptasi dan fleksibilitas akan menjadi kunci keberhasilan perusahaan dalam menavigasi perubahan yang cepat dalam industri asuransi.

Rekomendasi Strategis Dewan Komisaris untuk Peningkatan Kinerja Perusahaan di Masa Depan

Guna mengakselerasi kinerja dan memperkuat posisi kompetitif PertaLife Insurance di masa mendatang, Dewan Komisaris menyampaikan serangkaian rekomendasi strategis yang mencakup berbagai aspek operasional dan bisnis perusahaan:

- **Akselerasi Transformasi Digital:** Dewan Komisaris merekomendasikan percepatan implementasi strategi transformasi digital secara komprehensif. Ini mencakup investasi berkelanjutan dalam teknologi insurtech, pemanfaatan kecerdasan buatan (AI) dan big data untuk analisis risiko dan personalisasi produk, serta pengembangan platform digital yang terintegrasi untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkaya pengalaman pelanggan, dan menghadirkan produk asuransi berbasis teknologi yang inovatif.

- **Pengembangan Portofolio Produk yang Adaptif:** Perusahaan didorong untuk mengembangkan portofolio produk asuransi yang lebih fleksibel, responsif terhadap kebutuhan konsumen modern, dan relevan dengan tren pasar. Ini termasuk eksplorasi produk asuransi mikro untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, pengembangan produk berbasis aplikasi yang mudah diakses, serta integrasi prinsip-prinsip ESG dalam desain produk untuk menarik perhatian konsumen yang semakin peduli terhadap isu keberlanjutan.

- **Penguatan Komitmen terhadap Keberlanjutan:** Dewan Komisaris menekankan pentingnya

- Data Security and Privacy Priorities: In an era dominated by data, safeguarding customer information and ensuring privacy protection are paramount priorities. The Board of Commissioners highlights the critical importance of ensuring the security of PertaLife Insurance's digital systems and platforms against cyber threats and potential data breaches to maintain customer trust.

Faced with this challenging landscape, the Board of Commissioners emphasizes the need for PertaLife Insurance to maintain a strong focus on innovation, operational efficiency improvement, compliance with stringent regulations, while continuing to prioritize customer satisfaction and long-term business sustainability. Adaptability and flexibility will be the keys to the company's success in navigating the rapid changes within the insurance industry.

Strategic Recommendations of the Board of Commissioners for Enhancing the Company's Future Performance

To accelerate performance and strengthen PertaLife Insurance's competitive position in the future, the Board of Commissioners presents a series of strategic recommendations covering various aspects of the company's operations and business:

- Acceleration of Digital Transformation: The Board of Commissioners recommends the rapid implementation of a comprehensive digital transformation strategy. This includes sustained investment in insurtech technologies, utilization of artificial intelligence (AI) and big data for risk analysis and product personalization, as well as the development of integrated digital platforms to enhance operational efficiency, enrich customer experiences, and deliver innovative technology-based insurance products.

- Development of an Adaptive Product Portfolio: The company is encouraged to develop a more flexible insurance product portfolio that is responsive to modern consumer needs and relevant to market trends. This includes exploring micro-insurance products to reach a broader market segment, developing easy-to-access app-based products, and integrating ESG principles into product design to attract the growing number of consumers concerned about sustainability issues.

- Strengthening Commitment to Sustainability: The Board of Commissioners emphasizes

mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan ke dalam DNA bisnis PertaLife Insurance. Ini mencakup pengembangan kebijakan dan produk yang mendukung inisiatif keberlanjutan, serta peningkatan program CSR yang memberikan dampak positif yang terukur bagi masyarakat dan lingkungan.

- **Peningkatan Kapabilitas Manajemen Risiko:** Perusahaan perlu memperkuat kebijakan dan sistem manajemen risiko secara proaktif untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memitigasi berbagai risiko yang dapat memengaruhi stabilitas keuangan dan operasional. Penerapan kerangka kerja manajemen risiko yang komprehensif dan berbasis data menjadi esensial dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi global dan risiko-risiko emerging seperti perubahan iklim.
- **Pengembangan Talenta dan Kapasitas SDM:** Investasi strategis dalam pengembangan keterampilan sumber daya manusia (SDM), terutama di bidang teknologi digital, analitik data, dan manajemen risiko, menjadi krusial untuk meningkatkan kapabilitas perusahaan. Program pelatihan yang relevan dan pengembangan karir yang terstruktur perlu diprioritaskan untuk memastikan PertaLife Insurance memiliki talenta yang siap menghadapi tantangan era digital.
- **Optimalisasi Pengelolaan Investasi:** Dewan Komisaris merekomendasikan peningkatan diversifikasi portofolio investasi dengan mempertimbangkan keseimbangan optimal antara risiko dan imbal hasil. Manajemen investasi perlu dilakukan secara cermat dan sesuai dengan kebijakan investasi yang berlaku serta regulasi yang relevan untuk memastikan stabilitas keuangan jangka panjang.
- **Peningkatan Kepatuhan dan Tata Kelola Perusahaan:** Perusahaan harus terus memperkuat sistem pengawasan dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Peningkatan transparansi dalam pelaporan keuangan dan kegiatan operasional, serta implementasi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance), akan memperkuat reputasi dan kepercayaan pemangku kepentingan.
- **Peningkatan Pengalaman Pelanggan yang Holistik:** PertaLife Insurance perlu berfokus pada peningkatan pengalaman pelanggan melalui berbagai saluran distribusi yang efisien dan user-friendly. Layanan pelanggan yang responsif, personal, dan didukung oleh teknologi, termasuk

the importance of integrating sustainability principles and corporate social responsibility into the core business of PertaLife Insurance. This includes the development of policies and products that support sustainability initiatives, as well as the enhancement of CSR programs that deliver measurable positive impacts on society and the environment.

- Enhancing Risk Management Capabilities: The Company must proactively strengthen its risk management policies and systems to identify, assess, and mitigate various risks that may affect financial and operational stability. The implementation of a comprehensive, data-driven risk management framework is essential to navigating global economic uncertainties and emerging risks such as climate change.
- Talent Development and Human Capital Capacity Building: Strategic investments in human capital development, particularly in digital technology, data analytics, and risk management are crucial to enhancing the Company's capabilities. Priority should be given to relevant training programs and structured career development to ensure that PertaLife Insurance has the necessary talent to face the challenges of the digital era.
- Optimization of Investment Management: The Board of Commissioners recommends increasing portfolio diversification while maintaining an optimal balance between risk and return. Investment management must be conducted prudently in accordance with applicable investment policies and relevant regulations to ensure long-term financial stability.
- Enhancing Compliance and Corporate Governance: The Company must continuously strengthen its oversight and compliance systems in accordance with prevailing regulations. Improved transparency in financial reporting and operational activities, alongside the implementation of good corporate governance principles, will enhance the Company's reputation and stakeholder trust.
- Improving Holistic Customer Experience: PertaLife Insurance should focus on enhancing the customer experience across various efficient and user-friendly distribution channels. Responsive, personalized policyholder service supported

proses klaim yang cepat dan mudah, akan memperkuat loyalitas pelanggan dan menarik nasabah baru.

- **Penguatan Kemitraan Strategis:** Membangun kemitraan yang strategis dengan perusahaan teknologi, mitra distribusi, dan lembaga keuangan lainnya dapat membuka peluang baru untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk inovatif. Kolaborasi yang sinergis akan memperkuat posisi PertaLife Insurance dalam ekosistem industri asuransi.

- **Fokus pada Kesehatan Keuangan Perusahaan:** Dewan Komisaris menekankan pentingnya mempertahankan struktur modal yang sehat dengan memperkuat rasio solvabilitas dan mengelola cadangan teknikal secara prudent. Pengelolaan keuangan yang bertanggung jawab akan memberikan ketahanan yang lebih baik dalam menghadapi gejolak ekonomi dan pasar.

Secara keseluruhan, rekomendasi Dewan Komisaris menggarisbawahi pentingnya transformasi digital yang berkelanjutan, inovasi produk yang adaptif, pengelolaan risiko yang proaktif, serta komitmen yang kuat terhadap keberlanjutan dan kepuasan pelanggan. Dengan mengimplementasikan langkah-langkah strategis ini, PertaLife Insurance diharapkan dapat meningkatkan kinerjanya secara signifikan, mempertahankan daya saingnya dalam lanskap industri yang dinamis, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di masa depan.

Prospek Industri Asuransi Indonesia dan Arah Strategis PertaLife Insurance: Perspektif Dewan Komisaris

Dewan Komisaris PertaLife Insurance menyampaikan pandangan yang optimis terhadap prospek bisnis asuransi di Indonesia, didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perlindungan finansial, potensi pasar yang besar, dan perkembangan teknologi yang pesat. Namun, perusahaan juga perlu secara proaktif mengantisipasi tantangan yang muncul dari perubahan regulasi dan preferensi konsumen dengan penyesuaian strategi yang tepat.

1. **Potensi Pertumbuhan Industri Asuransi Indonesia:**
   - **Meningkatnya Kesadaran akan Perlindungan:** Pasca-pandemi COVID-19, kesadaran masyarakat Indonesia terhadap pentingnya perlindungan finansial terhadap risiko kesehatan, kecelakaan, dan kerugian lainnya mengalami peningkatan signifikan. Hal ini menciptakan momentum positif

by technology, including fast and simple claims processing, will strengthen customer loyalty and attract new policyholders.

- Strengthening Strategic Partnerships: Establishing strategic partnerships with technology companies, distribution partners, and other financial institutions can open new opportunities to expand market reach and introduce innovative products. Synergistic collaborations will strengthen PertaLife Insurance's position within the insurance industry ecosystem.
- Focus on Financial Health: The Board of Commissioners underscores the importance of maintaining a sound capital structure by strengthening solvency ratios and managing technical reserves prudently. Responsible financial management will provide greater resilience amid economic and market volatility.

Overall, the Board of Commissioners' recommendations highlight the importance of sustained digital transformation, adaptive product innovation, proactive risk management, and a strong commitment to sustainability and customer satisfaction. By implementing these strategic measures, PertaLife Insurance is expected to significantly enhance its performance, maintain competitiveness in a dynamic industry landscape, and achieve sustainable growth in the future.

Outlook for the Indonesian Insurance Industry and Strategic Direction of PertaLife Insurance: Perspective of the Board of Commissioners

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance expresses an optimistic outlook for the insurance business in Indonesia, driven by the increasing public awareness of the importance of financial protection, the vast market potential, and the rapid technological developments. However, the Company must proactively anticipate challenges arising from regulatory changes and shifting consumer preferences through appropriate strategic adjustments.

1. **Growth Potential of the Indonesian Insurance Industry:**
   - Rising Awareness of Financial Protection: In the aftermath of the COVID-19 pandemic, Indonesian society has witnessed a significant increase in awareness regarding the importance of financial protection against health risks, accidents, and

bagi pertumbuhan permintaan produk asuransi.

- **Peluang Pasar Digital yang Luas:** Penetapan era digital membuka peluang besar bagi pengembangan asuransi berbasis teknologi (insurtech). Masyarakat Indonesia, terutama generasi muda, semakin terbiasa dengan layanan digital, menciptakan pasar yang signifikan untuk produk asuransi yang mudah diakses dan terjangkau secara daring.
- **Potensi Pasar Domestik yang Besar:** Dengan populasi yang besar dan terus bertumbuh, Indonesia menawarkan potensi pasar yang sangat besar bagi industri asuransi. Meskipun tingkat penetrasi asuransi saat ini masih relatif rendah dibandingkan negara lain, terdapat peluang signifikan untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kesadaran akan manfaat asuransi.
- **Dukungan Regulasi yang Berkelanjutan:** Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berupaya mengembangkan regulasi yang mendukung stabilitas dan pertumbuhan industri asuransi, termasuk perlindungan konsumen dan pengelolaan risiko, menciptakan lingkungan operasional yang lebih terstruktur dan terpercaya.

2. **Rekomendasi Penyesuaian Strategi PertaLife Insurance:**
   - **Optimalisasi Digitalisasi dan Teknologi:** PertaLife Insurance perlu mengakselerasi investasi dalam pengembangan platform digital yang komprehensif. Ini mencakup penyediaan layanan pembelian polis, pengelolaan akun, dan pengajuan klaim secara daring melalui aplikasi mobile dan situs web yang user-friendly. Adopsi teknologi insurtech, seperti big data untuk analisis risiko yang lebih akurat dan kecerdasan buatan (AI) untuk personalisasi layanan dan prediksi klaim, juga menjadi krusial.
   - **Fokus pada Produk yang Fleksibel dan Terjangkau:** Pengembangan produk asuransi yang inovatif, fleksibel, dan terjangkau sangat penting untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas, termasuk generasi milenial dan Gen Z. Produk asuransi mikro atau produk dengan fitur digital yang memungkinkan akses manfaat secara online akan menjadi daya tarik utama.
   - **Peningkatan Edukasi dan Kesadaran Masyarakat:** PertaLife Insurance perlu aktif dalam mengedukasi masyarakat tentang

other potential losses. This creates a positive momentum for the growth in demand for insurance products.

- Vast Digital Market Opportunities: The digital era offers immense opportunities for the development of technology-based insurance (insurtech). Indonesian consumers, particularly the younger generation, are increasingly accustomed to digital services, creating a substantial market for accessible and affordable online insurance products.
- Large Domestic Market Potential: With a growing population, Indonesia offers a vast market potential for the insurance industry. Although the current insurance penetration rate is relatively low compared to other countries, there is significant potential to expand market reach and enhance awareness of insurance benefits.
- Sustainable Regulatory Support: The Financial Services Authority (OJK) continues to advance regulations that support the stability and growth of the insurance industry, including consumer protection and risk management, creating a more structured and reliable operating environment.

2. Recommended Strategic Adjustments for PertaLife Insurance:
   - Optimization of Digitalization and Technology: PertaLife Insurance must accelerate investments in the development of comprehensive digital platforms. This includes offering online policy purchasing, account management, and claims submission through user-friendly mobile applications and websites. The adoption of insurtech technologies such as big data for more accurate risk analysis and artificial intelligence (AI) for service personalization and claims prediction is also crucial.
   - Focus on Flexible and Affordable Products: Developing innovative, flexible, and affordable insurance products is essential to reaching broader market segments, including millennials and Gen Z. Microinsurance products or products with digital features that provide online access to benefits will be key attractors.
   - Enhancing Public Education and Awareness: PertaLife Insurance needs to actively educate the public about the benefits of insurance and

manfaat asuransi dan pentingnya perlindungan finansial melalui berbagai saluran komunikasi, baik digital maupun konvensional, serta melalui kemitraan dengan lembaga pendidikan dan komunitas. Peningkatan literasi keuangan masyarakat, khususnya terkait asuransi, akan memperluas pasar potensial.

- **Implementasi Prinsip Keberlanjutan (Sustainability):** Dewan Komisaris mendorong integrasi prinsip-prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) ke dalam strategi bisnis perusahaan. Ini dapat diwujudkan melalui pengembangan produk asuransi yang mendukung investasi berkelanjutan dan implementasi praktik bisnis yang ramah lingkungan. Program CSR yang berfokus pada isu keberlanjutan juga akan meningkatkan citra perusahaan.

- **Penguatan Kepatuhan dan Tata Kelola Perusahaan:** Memastikan kepatuhan yang ketat terhadap regulasi OJK dan peraturan terkait lainnya adalah prioritas utama. Penerapan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance) dengan menjaga transparansi dan akuntabilitas akan meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan.

- Ekspansi dan Diversifikasi Jaringan Distribusi: Selain memperkuat saluran digital, PertaLife Insurance perlu memperluas kemitraan dengan lembaga keuangan, platform digital, dan distributor pihak ketiga untuk menjangkau lebih banyak pelanggan di berbagai segmen pasar. Ekspansi ke wilayah-wilayah yang belum terjangkau layanan asuransi juga menawarkan peluang pertumbuhan yang signifikan.

Dengan mengadopsi strategi yang adaptif dan berfokus pada digitalisasi, inovasi produk, keberlanjutan, dan tata kelola yang baik, PertaLife Insurance dapat memanfaatkan prospek positif industri asuransi di Indonesia dan memperkuat posisinya sebagai pemain kunci di pasar yang terus berkembang ini.

Strategi Penguatan Daya Saing PertaLife Insurance dalam Industri Asuransi yang Kompetitif

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri asuransi, PertaLife Insurance perlu mengadopsi serangkaian langkah strategis yang berfokus pada inovasi, digitalisasi, peningkatan pengalaman pelanggan, dan pengelolaan risiko yang efektif:

the importance of financial protection through various communication channels, both digital and conventional, and through partnerships with educational institutions and community organizations. Improving financial literacy, especially related to insurance, will expand the potential market.

- Implementation of Sustainability Principles (ESG): The Board of Commissioners encourages the integration of Environmental, Social, and Governance (ESG) principles into the Company's business strategy. This includes developing insurance products that support sustainable investments and adopting environmentally friendly business practices. CSR programs focused on sustainability issues will also enhance the company's image.

- Strengthening Compliance and Corporate Governance: Ensuring strict compliance with OJK regulations and other applicable rules is a top priority. The implementation of good corporate governance principles, with an emphasis on transparency and accountability, will increase stakeholder trust.

- Expansion and Diversification of Distribution Channels: In addition to strengthening digital channels, PertaLife Insurance needs to expand partnerships with financial institutions, digital platforms, and third-party distributors to reach more customers across various market segments. Expanding into areas currently underserved by insurance services also presents significant growth opportunities.

By adopting adaptive strategies focused on digitalization, product innovation, sustainability, and sound governance, PertaLife Insurance can capitalize on the positive prospects of the Indonesian insurance industry and strengthen its position as a key player in this growing market.

Strengthening PertaLife Insurance's Competitive Edge in a Dynamic Insurance Industry

In the face of intensifying competition within the insurance industry, PertaLife Insurance must adopt a series of strategic measures focusing on innovation, digitalization, enhanced customer experience, and effective risk management:

- **Inovasi Produk Asuransi yang Berpusat pada Pelanggan:** PertaLife Insurance perlu secara proaktif mengembangkan produk asuransi yang relevan dengan kebutuhan segmen pasar yang beragam, termasuk produk mikro untuk menjangkau masyarakat dengan daya beli terbatas dan produk berbasis teknologi yang menarik bagi generasi muda. Pengembangan produk yang terintegrasi dengan platform digital, memungkinkan pembelian, pengelolaan polis, dan pengajuan klaim secara online, menjadi krusial.

- Customer-Centric Insurance Product Innovation: PertaLife Insurance should proactively develop insurance products that are relevant to the diverse needs of market segments, including micro-insurance products catering to individuals with limited purchasing power and technology-driven products that appeal to younger generations. Developing products integrated with digital platforms that enable online purchasing, policy management, and claims submission is crucial.

- **Akselerasi Transformasi Digital dan Adopsi Teknologi:** Perusahaan harus mempercepat adopsi teknologi digital di seluruh lini bisnis untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas layanan pelanggan. Implementasi sistem manajemen polis dan klaim berbasis aplikasi dan website yang user-friendly, pemanfaatan big data dan AI untuk analisis risiko dan personalisasi penawaran, serta integrasi teknologi insurtech seperti blockchain dan chatbots, akan memberikan keunggulan kompetitif.

- Accelerating Digital Transformation and Technological Adoption: The company must expedite the adoption of digital technologies across all business lines to enhance operational efficiency and customer service quality. The implementation of user-friendly application- and website-based policy and claims management systems, leveraging big data and AI for risk analysis and personalized offerings, as well as integrating insurtech technologies such as blockchain and chatbots, will deliver a competitive advantage.

- **Prioritas pada Pengalaman Pelanggan yang Unggul:** PertaLife Insurance perlu berinvestasi dalam meningkatkan layanan pelanggan melalui respons yang cepat dan proaktif terhadap kebutuhan nasabah. Pemanfaatan teknologi seperti chatbots dan AI untuk memberikan solusi instan, implementasi program loyalitas, dan personalisasi produk sesuai kebutuhan spesifik pelanggan akan memperkuat hubungan dan loyalitas nasabah.

- Prioritizing Superior Customer Experience: PertaLife Insurance should invest in enhancing customer service by providing swift and proactive responses to customer needs. The use of technologies such as chatbots and AI for instant solutions, the implementation of loyalty programs, and personalized products tailored to individual policyholder needs will strengthen customer relationships and loyalty.

- **Penguatan dan Perluasan Jaringan Distribusi:** Selain memperkuat saluran digital, PertaLife Insurance perlu memperluas kemitraan strategis dengan platform digital, fintech, dan lembaga keuangan lainnya untuk menjangkau basis pelanggan yang lebih luas. Program edukasi dan penyuluhan pasar tentang pentingnya asuransi juga akan membantu memperluas jangkauan pasar.

- Strengthening and Expanding Distribution Networks: In addition to strengthening digital channels, PertaLife Insurance should expand strategic partnerships with digital platforms, fintech, and other financial institutions to reach a broader customer base. Educational programs and public outreach initiatives to raise awareness of the importance of insurance will also contribute to market expansion.

- **Integrasi Prinsip Keberlanjutan (Sustainability) dalam Bisnis:** PertaLife Insurance perlu mengintegrasikan prinsip-prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) ke dalam strategi bisnisnya. Ini mencakup pengembangan produk asuransi yang mendukung investasi berkelanjutan, implementasi praktik bisnis yang ramah lingkungan, dan pelaksanaan program CSR yang memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.

- Integrating Sustainability Principles into Business Operations: PertaLife Insurance needs to integrate ESG (Environmental, Social, and Governance) principles into its business strategies. This includes developing insurance products that support sustainable investment, implementing environmentally friendly business practices, and executing CSR programs that have a positive impact on society and the environment.

- **Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM):** Investasi dalam pelatihan dan pengembangan karyawan, terutama di bidang digital, teknologi, dan pemasaran, sangat penting untuk mendukung transformasi perusahaan. Rekrutmen talenta baru dengan keahlian yang relevan juga akan memperkuat tim dan mempersiapkan perusahaan menghadapi tantangan era digital.

- **Pengelolaan Risiko yang Proaktif dan Terintegrasi:** PertaLife Insurance perlu mengadopsi pendekatan manajemen risiko yang lebih canggih dan terintegrasi untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memitigasi berbagai risiko yang mungkin timbul. Peningkatan rasio solvabilitas dan pengelolaan cadangan yang prudent akan memperkuat kepercayaan nasabah dan pemangku kepentingan.

- **Komitmen terhadap Kepatuhan dan Tata Kelola yang Baik:** Memastikan kepatuhan yang ketat terhadap regulasi OJK dan peraturan terkait lainnya, serta menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance) dengan transparansi dan akuntabilitas, akan memperkuat reputasi dan kepercayaan perusahaan.

Dengan mengimplementasikan langkah-langkah strategis ini secara komprehensif, PertaLife Insurance dapat memperkuat daya saingnya dalam industri asuransi yang dinamis dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di masa depan.

Harapan Utama Dewan Komisaris terhadap Manajemen Perusahaan untuk Tahun Mendatang

Dewan Komisaris PertaLife Insurance memiliki harapan yang tinggi terhadap kinerja dan arah strategis manajemen perusahaan untuk tahun mendatang, yang berfokus pada pencapaian pertumbuhan yang berkelanjutan, peningkatan efisiensi, dan penguatan daya saing.

- **Peningkatan Kinerja Keuangan yang Berkelanjutan:** Dewan Komisaris mengharapkan manajemen untuk terus meningkatkan kinerja keuangan perusahaan secara berkelanjutan, dengan fokus pada pencapaian target profitabilitas, pengelolaan biaya yang efisien, dan peningkatan rasio solvabilitas serta cadangan teknikal yang memadai.

- **Akselerasi Inovasi dan Transformasi Digital:** Manajemen diharapkan untuk mempercepat implementasi strategi inovasi dan transformasi digital di seluruh aspek operasional dan layanan

- Human Capital Development: Investments in training and development of employees, particularly in digital, technology, and marketing competencies, are essential to support the company's transformation. Recruiting new talent with relevant expertise will also strengthen teams and prepare the company to meet the challenges of the digital era.

- Proactive and Integrated Risk Management: PertaLife Insurance must adopt a more sophisticated and integrated risk management approach to identify, assess, and mitigate various potential risks. Enhancing solvency ratios and prudent management of reserves will strengthen customer and stakeholder confidence.

- Commitment to Compliance and Good Governance: Ensuring strict compliance with Financial Services Authority (OJK) regulations and other relevant laws, as well as implementing principles of Good Corporate Governance (GCG) with transparency and accountability, will reinforce the company's reputation and trustworthiness.

By implementing these strategic measures comprehensively, PertaLife Insurance can strengthen its competitiveness in the dynamic insurance industry and achieve sustainable growth in the future.

Key Expectations of the Board of Commissioners for the Company's Management in the Coming Year

The Board of Commissioners of PertaLife Insurance has high expectations for the company's management in the coming year, with a focus on achieving sustainable growth, improving efficiency, and strengthening competitive advantage.

- Sustainable Financial Performance Improvement: The Board expects management to consistently improve the company's financial performance, focusing on achieving profitability targets, efficient cost management, and improving solvency ratios as well as maintaining adequate technical reserves.

- Accelerating Innovation and Digital Transformation: Management is expected to expedite the implementation of innovation and digital transformation strategies across all

perusahaan. Ini mencakup pengembangan produk asuransi berbasis teknologi, peningkatan platform digital untuk distribusi dan layanan pelanggan, serta pemanfaatan data dan analitik untuk pengambilan keputusan yang lebih baik.

operational and service aspects. This includes developing technology-based insurance products, enhancing digital platforms for distribution and customer service, and utilizing data and analytics for more informed decision-making.

- **Penguatan Manajemen Risiko yang Proaktif:** Dewan Komisaris menekankan pentingnya manajemen risiko yang proaktif dan terintegrasi untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memitigasi berbagai risiko yang dapat mempengaruhi stabilitas perusahaan, termasuk risiko pasar, operasional, dan risiko terkait perubahan iklim.

- Strengthening Proactive Risk Management: The Board emphasizes the importance of proactive and integrated risk management to identify, assess, and mitigate various risks that may affect the company's stability, including market, operational, and climate change-related risks.

- **Fokus pada Pertumbuhan yang Berkelanjutan dan Diversifikasi:** Manajemen diharapkan untuk mendorong pertumbuhan perusahaan yang berkelanjutan melalui peningkatan pangsa pasar, pengembangan produk dan layanan baru yang inovatif, serta perluasan jangkauan pasar ke segmen-segmen yang belum terlayani secara optimal.

- Focusing on Sustainable Growth and Diversification: Management is expected to drive the company's sustainable growth by increasing market share, developing innovative new products and services, and expanding market reach into underserved segments.

- **Peningkatan Pengalaman dan Kepuasan Pelanggan:** PertaLife Insurance perlu memprioritaskan peningkatan pengalaman dan kepuasan pelanggan. Dewan Komisaris mengharapkan manajemen dapat memastikan bahwa perusahaan memberikan pelayanan yang responsif, personal, dan inovatif kepada nasabah melalui berbagai saluran komunikasi dan interaksi. Digitalisasi proses klaim dan penyederhanaan prosedur layanan menjadi kunci dalam mencapai tujuan ini.

- Enhancing Customer Experience and Satisfaction: PertaLife Insurance must prioritize improving policyholder experience and satisfaction. The Board expects management to ensure that the company delivers responsive, personalized, and innovative service to policyholders through various communication and interaction channels. Digitizing claims processes and simplifying service procedures will be key to achieving this goal.

- **Penguatan Komitmen terhadap Keberlanjutan:** Dewan Komisaris berharap manajemen dapat memperkuat inisiatif keberlanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) dengan fokus pada implementasi prinsip-prinsip ESG (Environmental, Social, and Governance) dalam operasional bisnis dan pengembangan produk yang selaras dengan nilai-nilai keberlanjutan.

- Strengthening Commitment to Sustainability: The Board of Commissioners hopes that management will enhance sustainability initiatives and corporate social responsibility (CSR) programs, focusing on the implementation of ESG (Environmental, Social, and Governance) principles in business operations and the development of products aligned with sustainability values.

- **Pengembangan Kompetensi Sumber Daya Manusia:** Manajemen diharapkan untuk terus mengembangkan kompetensi dan keterampilan sumber daya manusia (SDM) di seluruh tingkatan organisasi, terutama dalam menghadapi tantangan transformasi digital dan perubahan tren industri asuransi. Program pelatihan yang relevan dan pengembangan karir yang terstruktur menjadi esensial untuk memastikan kesiapan talenta perusahaan di masa depan.

- Developing Human Capital Competencies: Management is expected to continue developing the competencies and skills of human capital at all organizational levels, particularly in facing the challenges of digital transformation and shifting insurance industry trends. Relevant training programs and structured career development are essential to ensure the readiness of the company's talent for the future.

- **Penegakan Kepatuhan dan Tata Kelola yang Baik:** Dewan Komisaris menekankan pentingnya memastikan kepatuhan yang ketat terhadap regulasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan peraturan terkait lainnya, serta menjunjung tinggi prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance) dengan mengedepankan transparansi, akuntabilitas, dan integritas dalam setiap aspek operasional perusahaan.

- **Peningkatan Kemampuan Adaptasi:** Dalam menghadapi dinamika industri yang terus berubah, Dewan Komisaris berharap manajemen dapat menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan beradaptasi yang tinggi dalam merespons perubahan pasar, regulasi, dan kondisi ekonomi eksternal yang dapat mempengaruhi industri asuransi. Kemampuan untuk dengan cepat menyesuaikan strategi dan operasional akan menjadi kunci keberhasilan jangka panjang.

- **Penguatan Kolaborasi dengan Mitra Strategis:** Dewan Komisaris mendorong manajemen untuk memperkuat hubungan dan kolaborasi dengan mitra bisnis, termasuk agen, broker, platform digital, dan lembaga keuangan lainnya, guna memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efektivitas distribusi produk, dan memanfaatkan sinergi untuk menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dan pelanggan.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris memiliki harapan agar manajemen PertaLife Insurance dapat memimpin perusahaan dengan visi yang kuat, strategi yang adaptif, dan eksekusi yang efektif untuk mencapai kinerja yang unggul, pertumbuhan yang berkelanjutan, dan memberikan nilai tambah yang optimal bagi seluruh pemangku kepentingan. Fokus yang berkelanjutan pada inovasi, digitalisasi, kepuasan pelanggan, keberlanjutan, dan tata kelola yang baik akan menjadi fondasi bagi kesuksesan perusahaan di tahun mendatang.

H. APRESIASI DAN UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam laporan tahunan ini, Dewan Komisaris PertaLife Insurance menyampaikan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada berbagai pihak yang telah memberikan kontribusi signifikan terhadap kinerja dan pencapaian perusahaan sepanjang tahun 2024. Keberhasilan yang telah diraih tidak lepas dari sinergi dan dukungan yang solid dari seluruh pemangku kepentingan.

Kami mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada para pemegang saham atas kepercayaan dan dukungan yang berkelanjutan. Kepercayaan Anda merupakan fondasi yang kokoh bagi perusahaan untuk terus melangkah maju dan mengembangkan potensi di industri asuransi yang dinamis.

- Enforcing Compliance and Good Governance: The Board underscores the importance of strict compliance with Financial Services Authority (OJK) regulations and other relevant rules, while upholding principles of Good Corporate Governance (GCG) by promoting transparency, accountability, and integrity in all aspects of the company's operations.

- Enhancing Adaptability: In response to the constantly changing dynamics of the industry, the Board of Commissioners expects management to demonstrate high flexibility and adaptability in responding to market changes, regulatory shifts, and external economic conditions that may impact the insurance sector. The ability to swiftly adjust strategies and operations will be key to long-term success.

- Strengthening Collaboration with Strategic Partners: The Board of Commissioners encourages the management to enhance relationships and collaboration with business partners, including agents, brokers, digital platforms, and other financial institutions, to expand market reach, increase the effectiveness of product distribution, and leverage synergies to create added value for the company and its customers.

Overall, the Board of Commissioners has high expectations that the management of PertaLife Insurance will lead the company with a strong vision, adaptive strategy, and effective execution to achieve superior performance, sustainable growth, and deliver optimal value to all stakeholders. A continued focus on innovation, digitalization, customer satisfaction, sustainability, and good corporate governance will form the foundation for the company's success in the coming year.

H. APPRECIATION AND ACKNOWLEDGMENTS

In this annual report, the Board of Commissioners of PertaLife Insurance extends its deepest appreciation to all parties who have significantly contributed to the company's performance and achievements throughout 2024. The successes achieved are a direct result of the solid synergy and unwavering support from all stakeholders.

We express our profound gratitude to our shareholders for their continuous trust and support. Your confidence serves as a strong foundation for the company to continually advance and realize its full potential within the dynamic insurance industry.

Apresiasi yang tulus juga kami tujukan kepada jajaran Direksi dan manajemen PertaLife Insurance atas kepemimpinan yang visioner, strategi yang adaptif, dan kemampuan dalam mengelola tantangan bisnis. Dedikasi dan keahlian Anda dalam menjalankan roda perusahaan telah membuahkan hasil yang membanggakan.

Our sincere appreciation is also extended to the Board of Directors and management of PertaLife Insurance for their visionary leadership, adaptive strategies, and ability to navigate business challenges. Your dedication and expertise in steering the company have yielded commendable results.

Tak lupa, penghargaan yang sebesar-besarnya kami berikan kepada seluruh karyawan PertaLife Insurance. Komitmen, kerja keras, dan loyalitas Anda di setiap lini operasional adalah pilar utama yang menopang kinerja perusahaan. Kontribusi Anda adalah aset berharga yang memungkinkan PertaLife Insurance memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah.

We also offer our immense gratitude to all employees of PertaLife Insurance. Your commitment, hard work, and loyalty across every operational line are the primary pillars supporting the company's performance. Your contributions are invaluable assets that enable PertaLife Insurance to provide the best service to our customers.

Kami juga menyampaikan terima kasih kepada para mitra bisnis dan agen yang telah menjadi perpanjangan tangan perusahaan dalam menjangkau pasar dan melayani nasabah. Kemitraan yang kuat dan kolaboratif ini telah memperluas jaringan distribusi dan memperkuat posisi PertaLife Insurance di industri.

We also thank our business partners and agents who have served as an extension of the company in reaching the market and serving customers. These strong and collaborative partnerships have expanded our distribution network and strengthened PertaLife Insurance's position in the industry.

Apresiasi yang tulus kami sampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atas bimbingan, regulasi, dan kerangka kerja yang kondusif bagi pertumbuhan industri asuransi yang sehat dan berkelanjutan di Indonesia. Kepatuhan terhadap regulasi yang ditetapkan merupakan komitmen kami dalam menjaga kepercayaan publik.

Our sincere appreciation goes to the Financial Services Authority (OJK) for their guidance, regulations, and the conducive framework that fosters healthy and sustainable growth in Indonesia's insurance industry. Our adherence to established regulations is a testament to our commitment to maintaining public trust.

Ucapan terima kasih yang tak terhingga juga kami sampaikan kepada seluruh nasabah setia PertaLife Insurance. Kepercayaan Anda dalam memilih kami sebagai mitra perlindungan finansial adalah motivasi utama kami untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas layanan.

We extend our heartfelt thanks to all loyal customers of PertaLife Insurance. Your trust in choosing us as your financial protection partner is our main motivation to continually innovate and enhance service quality.

Akhir kata, kami juga menyampaikan apresiasi kepada komunitas dan masyarakat yang telah berpartisipasi dalam berbagai program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang kami jalankan. Keterlibatan Anda memberikan arti yang mendalam bagi upaya kami dalam memberikan kontribusi positif bagi lingkungan sekitar.

Finally, we also express our appreciation to the community and society who have participated in various corporate social responsibility (CSR) programs we have implemented. Your involvement deeply enriches our efforts to contribute positively to the surrounding environment.

Kinerja gemilang PertaLife Insurance selama tahun 2024 merupakan hasil sinergi yang kuat antara pemegang saham, karyawan, dan mitra bisnis. Masing-masing pihak memainkan peran pentingyang saling melengkapi dalam mencapai tujuan perusahaan.

PertaLife Insurance's outstanding performance in 2024 is a result of the strong synergy among shareholders, employees, and business partners. Each party played a crucial and complementary role in achieving the company's objectives.

Kami menegaskan komitmen PertaLife Insurance untuk terus bertumbuh dan beradaptasi dengan dinamika industri asuransi. Pengembangan produk inovatif, peningkatan kualitas layanan, dan penguatan fundamental perusahaan akan menjadi fokus utama dalam menjaga keberlanjutan bisnis.

We reaffirm PertaLife Insurance's commitment to continuous growth and adaptation to the dynamics of the insurance industry. Developing innovative products, enhancing service quality, and strengthening the company's fundamentals will be our primary focus in ensuring business sustainability.

Kepuasan nasabah tetap menjadi prioritas tertinggi kami. Di era digital ini, PertaLife Insurance akan terus berupaya meningkatkan kemudahan akses dan kualitas layanan

Customer satisfaction remains our highest priority. In this digital era, PertaLife Insurance will continue to strive for improved accessibility and service quality through the

melalui pemanfaatan teknologi, sambil menjunjung tinggi prinsip transparansi dan integritas.

Kami menyadari bahwa pencapaian tujuan perusahaan tidak mungkin terwujud tanpa sinergi yang solid antara pemegang saham, karyawan, mitra bisnis, dan nasabah. Kontribusi dan dukungan dari setiap pihak adalah pilar penting bagi kesuksesan PertaLife Insurance. Kami percaya bahwa kolaborasi yang erat akan memperkuat kita dalam menghadapi tantangan dan meraih peluang di masa depan.

Kami akan terus berinovasi dan mengadopsi teknologi terkini untuk meningkatkan efisiensi operasional dan menghadirkan solusi asuransi yang relevan dengan perkembangan zaman. Adaptasi terhadap perubahan pasar dan kebutuhan nasabah akan menjadi kunci untuk mempertahankan daya saing perusahaan.

Kami menyadari bahwa tantangan eksternal akan selalu ada, namun dengan prinsip kehati-hatian dan kemampuan adaptasi yang tinggi, PertaLife Insurance akan terus berupaya memitigasi risiko dan memanfaatkan setiap peluang yang ada.

Dengan pertumbuhan bisnis yang kuat, Dewan Komisaris menilai saat ini Perseroan berada pada arah yang tepat dan telah membangun landasan yang kokoh untuk menghadapi peluang dan tantangan pasar Asuransi Jiwa secara berkelanjutan. Semoga Laporan pertanggungjawaban Dewan Komisaris ini secara umum dapat memenuhi informasi terkait pelaksanaan tugas pengawasan dan pemberian nasihat oleh Dewan Komisaris sepanjang tahun 2024.

Atas dukungan penuh dan kepercayaan yang diberikan para Pemegang Saham (Dana Pensiun PT Pertamina (Persero), PT Timah Tbk ,dan Kementerian Keuangan, Regulator, para Nasabah asuransi, mitra kerja serta para Pemangku Kepentingan lainnya, kami mewakili Dewan Komisaris juga menyampaikan ucapan terima kasih. Semoga dengan komitmen bersama untuk mempererat kerja sama dan meningkatkan sinergi dengan para Stakeholders, dapat membawa Perseroan berkinerja lebih baik.

utilization of technology, while upholding the principles of transparency and integrity.

We acknowledge that achieving the company's objectives would not be possible without the solid synergy among shareholders, employees, business partners, and customers. The contributions and support from each party are vital pillars for PertaLife Insurance's success. We believe that close collaboration will strengthen us in facing future challenges and seizing opportunities.

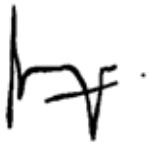
We will continue to innovate and adopt the latest technology to enhance operational efficiency and deliver insurance solutions relevant to evolving times. Adapting to market changes and customer needs will be key to maintaining the company's competitiveness.

We recognize that external challenges will always exist, but with prudence and a high capacity for adaptation, PertaLife Insurance will continue to endeavor to mitigate risks and capitalize on every available opportunity.

With strong business growth, the Board of Commissioners believes that the company is currently on the right track and has built a solid foundation to sustainably address the opportunities and challenges in the Life Insurance market. We hope this Accountability Report of the Board of Commissioners generally provides comprehensive information regarding the performance of the Board of Commissioners' oversight and advisory duties throughout 2024.

On behalf of the Board of Commissioners, we also extend our thanks for the full support and trust given by the Shareholders (PT Pertamina (Persero) Pension Fund, PT Timah Tbk, and the Ministry of Finance), the Regulator, our insurance customers, business partners, and other Stakeholders. We hope that with a shared commitment to strengthening cooperation and enhancing synergy with all Stakeholders, the company shall achieve even better performance.

Jakarta, April 2025
Dewan Komisaris PT Perta Life Insurance



Bayu Kusuma Dewanto
Komisaris Utama

PERNYATAAN DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2024 PT PERTA LIFE INSURANCE

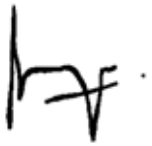
Sesuai dengan prinsip Good Corporate Governance (Tata Kelola Perusahaan Yang Baik) dan Peraturan Perundang undangan yang berlaku di Indonesia, maka PT Perta Life Insurance menerbitkan Laporan Tahunan 2024. Laporan Tahunan 2024 PT Perta Life Insurance menyajikan informasi mengenai kinerja Perusahaan, penerapan tata kelola Perusahaan, pelaksanaan tanggung jawab sosial Perusahaan, laporan keuangan konsolidasian untuk periode 1 Januari 2024 sampai dengan 31 Desember 2024, serta informasi lain yang relevan dan signifikan bagi para Pemangku Kepentingan.

Kami, Dewan Komisaris dan Direksi PT Perta Life Insurance yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan 2024 PT Perta Life Insurance. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, April 2025

Dewan Komisaris PT Perta Life Insurace



Bayu Kusuma Dewanto
Komisaris Utama

Bambang Triono
Komisris Independen

Agung Nugroho Soedibyo
Komisaris Independent

Direksi PT Perta Life Insurance

Hanindio W. Hadi Wibisono
Direktur Utama

Martino Faishal Saudi
Direktur

Sigit Panilih
Direktur

STATEMENT OF THE BOARD OF COMMISSIONERS AND DIRECTORS ON ACCOUNTABILITY FOR THE 2024 ANNUAL REPORT OF PT PERTA LIFE INSURANCE

According to Good Corporate Governance principles and Regulations applied in Indonesia, PT Perta Life Insurance hereby releases the 2024 Annual Report. The 2024 Annual Report provides information on corporate performance, management practices, the implementation of corporate social responsibility, and the consolidated financial report for the period of January 1st, 2024, to December 31st, 2024, along with other relevant and significant details for all stakeholders.

We, the undersigned Board of Commissioners and Directors of PT Perta Life Insurance, hereby declare that we fully assume responsibility for the accuracy of the contents of the 2024 Annual Report of PT Perta Life Insurance.

Thus, this statement is made truthfully.

Jakarta, April 2025

Board of Commissioners of PT Perta Life Insurance

Bayu Kusuma Dewanto
President Commissioner

Bambang Triono
Independent Commissioner

Agung Nugroho Soedibyo
Independent Commissioner

Directors of PT Perta Life Insurance

Hanindio W. Hadi Wibisono
President Director

Martino Faishal Saudi
Director

Sigit Panilih
Director

02

PROFIL PERUSAHAAN

COMPANY PROFILE

IDENTITAS PERUSAHAAN

COMPANY PROFILE

Nama Perusahaan | Company Name

PT Perta Life Insurance

Jenis Badan Hukum | Legal Entity Type

Perusahaan Terbatas

Jumlah Pekerja | Total Employees

174 Pekerja

Tanggal Pendirian | Deed of Establishment

Akta Nomor 84 tanggal 28 Juni 1985 di hadapan Notaris Sinta Suskito, SH.

Nomer Izin | Business License Number

Kep-082/KM.11/1986 tanggal 12 Agustus 1986
Usaha Wilayah Pemasaran : Seluruh Indonesia

Alamat Kantor Pusat | Head Office Address

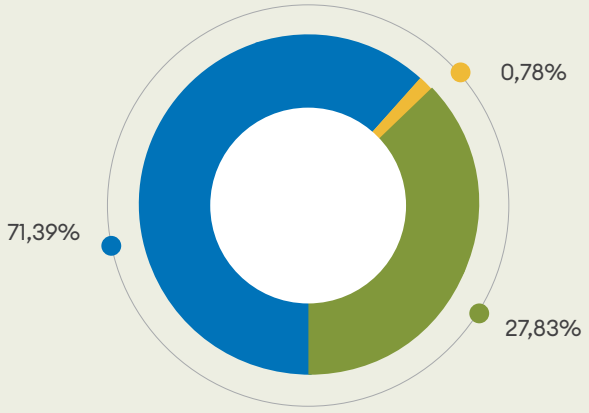
Gedung Tamansari Parama Boutique Office
Lantai 11 & 12 Jl. K.H. Wahid Hasyim 84-88
Jakarta Pusat 10340
Telpon | Phone : 021-2788 6700
Faksimili | Fax : 021-2788 6678

Kantor Pelayanan Daerah | Regional Service Offices

6 Kantor Pelayanan Daerah | 6 Offices

1. Medan
2. Semarang
3. Surabaya
4. Dumai
5. Balongan
6. Cilacap

Komposisi Pemegang Saham | Shareholder Composition



VISI DAN MISI PERUSAHAAN

COMPANY VISION AND MISSION

Visi
Vision

Menjadi Perusahaan Asuransi Jiwa, Kesehatan dan Dana Pensiun yang tepercaya dan menjadi pilihan masyarakat.

Visi PertaLife Insurance yang mengutamakan perlindungan terbaik dan nilai jangka panjang menunjukkan komitmen perusahaan terhadap keberlanjutan, baik dari sisi finansial, inovasi produk, maupun tanggung jawab sosial. Dengan upaya terus-menerus untuk beradaptasi dengan kebutuhan pasar dan memastikan kinerja yang solid, PertaLife Insurance berusaha menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi seluruh pemangku kepentingan.

Misi
Mission

1) Menyediakan produk-produk Asuransi Jiwa, Kesehatan dan Dana Pensiun yang inovatif dan kompetitif.
2) Mengelola dana nasabah secara transparan, akurat dan akuntabel.
3) Memberikan kepuasan pelayanan kepada nasabah secara maksimal dan terpercaya yang dilakukan dengan profesional.
4) Memberikan nilai tambah berkelanjutan kepada para pemangku kepentingan.
5) Menyelenggarakan usaha berdasarkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dan manajemen risiko.

To become a trusted provider of Life Insurance, Health Insurance, and Pension Fund services, and the preferred choice of the public.

PertaLife Insurance's vision of prioritizing the best protection and long term value reflects the company's commitment to sustainability across financial strength, product innovation, and social responsibility. By continuously adapting to market needs and ensuring solid performance, PertaLife Insurance aims to create a lasting positive impact for all stakeholders.

1) To offer innovative and competitive Life Insurance, Health Insurance, and Pension Fund products.
2) To manage customer funds with transparency, accuracy, and accountability.
3) To deliver trustworthy, professional, and customer-centric service excellence.
4) To generate sustainable value for all stakeholders.
5) To operate in accordance with the principles of good corporate governance and risk management.

TATA NILAI PERUSAHAAN

CORPORATE VALUES

Services Excellence (Keunggulan Layanan)

Perwira PertaLife selalu mengutamakan kepuasan Nasabah dalam setiap menjalankan bisnisnya.
PertaLife employees always prioritize customer satisfaction in every aspect of the business.

Professional (Profesional)

Perwira PertaLife selalu menerapkan etika dan standar tertinggi dalam setiap melaksanakan pekerjaan.
PertaLife employees uphold the highest ethical and professional standards in their work.

Integrity (Integritas)

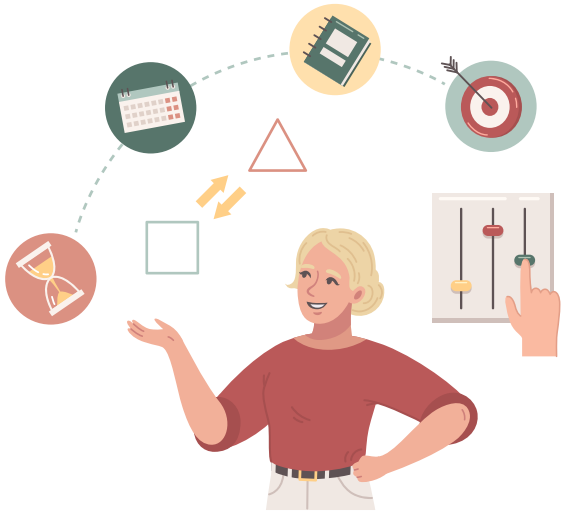
Perwira PertaLife selalu menerapkan kejujuran dan keterbukaan dalam melakukan pekerjaan.
PertaLife employees consistently demonstrate honesty and transparency in all their duties.

Responsibility & Trustworthy (Tanggung Jawab & Dapat Dipercaya)

Perwira PertaLife selalu mengutamakan kepuasan Nasabah dalam setiap menjalankan bisnisnya.
PertaLife employees are accountable and can be relied upon.

Innovative (Inovatif)

Perwira PertaLife selalu berpikir ke depan dan berusaha mencari ide-ide baru yang dapat memberikan nilai tambah pada Perusahaan.
PertaLife employees are forward-thinking and continually seek new ideas that add value to the company.

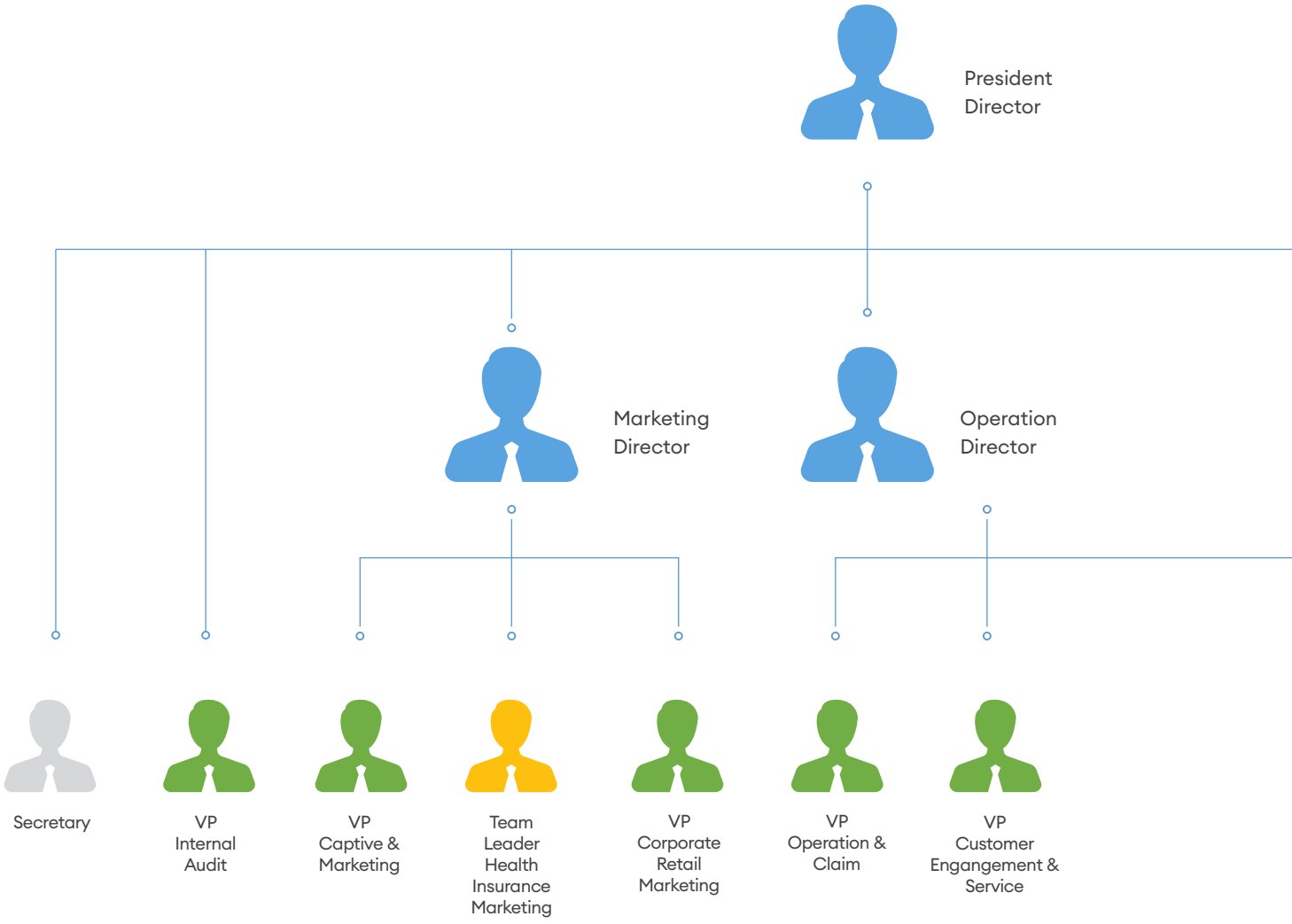


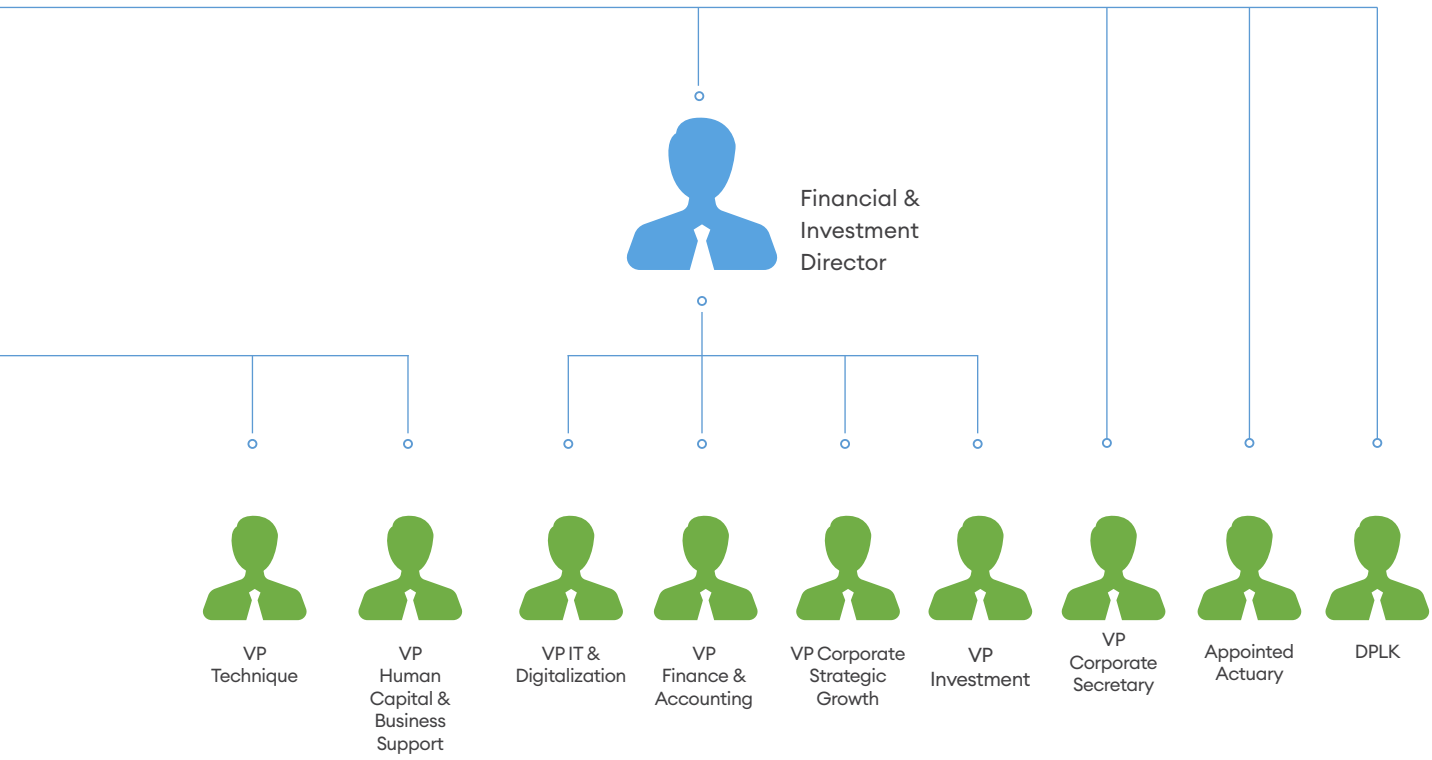
Teamwork (Kerja Tim)

Perwira PertaLife selalu berpikir ke depan dan berusaha mencari ide-ide baru yang dapat memberikan nilai tambah pada Perusahaan.
PertaLife employees emphasize collaboration to achieve shared goals.

STRUKTUR ORGANISASI

ORGANIZATIONAL STRUCTURE




Financial & Investment Director
VP Technique
VP Human Capital & Business Support
VP IT & Digitalization
VP Finance & Accounting
VP Corporate Strategic Growth
VP Investment
VP Corporate Secretary
Appointed Actuary
DPLK

PROFIL DEWAN KOMISARIS

BOARD OF COMMISSIONERS PROFILE

Bayu Kusuma Dewanto
Komisaris Utama

Diangkat menjadi Komisaris Utama PT Perta Life Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 21 Juni 2024 Tentang Perubahan Pengurus PT Perta Life Insurance.

Bergelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Gadjah Mada – Yogyakarta (2002), Master of Business Administration at HULT International Business School (2013). Sebelum menjabat sebagai Komisaris Utama PT Perta Life Insurance, beliau menjabat sebagai SVP Controller & Reporting PT Pertamina (Persero) (2021 – saat ini), VP Management Analytics & Internal Charging (Persero) (2020 – 2021), dan Treasury Division Head PT Pertamina Patra Niaga (2020).

Appointed as President Commisioner of PT Perta Life Insurance based on the resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) dated June 21, 2024 regarding changes in the company's management.

He holds a Bachelor's degree in Economics from Gadjah Mada University – Yogyakarta (2002), and a Master of Business Administration from HULT International Business School (2013). Prior to his current role, he served as SVP Controller & Reporting at PT Pertamina (Persero) (2021 – present), VP of Management Analytics & Internal Charging at PT Pertamina (Persero) (2020 – 2021), and Treasury Division Head at PT Pertamina Patra Niaga (2020).

Bambang Triono
Komisaris Independen

Diangkat menjadi Komisaris Independen PT PertaLife Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa PT Perta Life Insurance tanggal 19 Mei 2022 di depan Notaris Melinda, S.Sos., S.H., M.kn.

Bergelar Sarjana Ilmu Pendidikan dari Universitas Tamansiswa Yogyakarta (1986) dan dilanjutkan dengan gelar Sarjana Filsafat dari Universitas Gadjah Mada Yogyakarta (1989) dan Magister Management dari Universitas Gadjah Mada (1999), beliau juga pernah menjabat di PT Pertamina (Persero) menjadi HR Marketing and Training Manager (2015-2018), Manajer SDM Finance and Business Control (2013-2015), dan juga pernah menjabat sebagai Manajer Eksplorasi dan Produksi di PT Pertamina Eksplorasi dan Produksi Region 3 Cirebon

Appointed as Independent Commissioner of PT PertaLife Insurance by the resolution of the EGMS dated May 19, 2022, before Notary Melinda, S.Sos., S.H., M.kn.

He earned a Bachelor's degree in Education from Tamansiswa University, Yogyakarta (1986), and a Master's degree in Human Resources Management from Gadjah Mada University, Yogyakarta (1989) and a Master's degree in Management from Gadjah Mada University (1999), he previously held positions at PT Pertamina (Persero) including HR Marketing and Training Manager (2015-2018), HR Manager for Finance and Business Control (2013-2015), and HR Manager for Exploration and Production at PT Pertamina Eksploration and Production, Region 3 Cirebon

Agung Nugroho Soedibyo
Komisaris Independen

Diangkat menjadi Komisaris Independent PT Perta Life Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 24 Nopember 2021 Sebagaimana tertuang dalam Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 21 tanggal 12 April 2022 Sebagai Komisaris Independen di depan Notaris Lenny Janis Ishak, S.H. Berusia 72 tahun dan berstatus warga negara Indonesia serta berdomisili di Jakarta, Indonesia. Serta bergelar Sarjana Ekonomi Akuntansi dari Universitas Indonesia (1980), dilanjutkan dengan gelar Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia (2010).

Beliau pernah menjabat sebagai salah satu dosen kelas Magister Akuntansi (2017- Sekarang) dan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Indonesia (1994-Sekarang), selain itu beliau juga pernah menjadi Komisaris Independent di PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (2020-2021), Senior Advisor RSM Indonesia (2017-2019), dan berkarir di KPMG Indonesia dari Junior sampai Retired Partner (1974-2017).

appointed as Independent Commissioner of PT Perta Life Insurance based on the resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) dated November 24, 2021, as stated in the Deed of Resolution of the EGMS No. 21 dated April 12, 2022, before Notary Lenny Janis Ishak, S.H. A 72 years old Indonesian and resides in Jakarta . He holds a Bachelor's degree in Accounting from the University of Indonesia (1980) and a Master's degree in Accounting from the University of Indonesia (2010).

His past positions include Lecturer for the Master of Accounting Program (2017–present) and Faculty of Economics and Business at the University of Indonesia (1994–present), Independent Commissioner of PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri (2020–2021), Senior Advisor at RSM Indonesia (2017–2019), Career at KPMG Indonesia, progressing from Junior Staff to Retired Partner (1974–2017).

KOMISARIS YANG TELAH MENYELESAIKAN MASA JABATAN

FORMER BOARD OF COMMISSIONERS COMPLETED TERM

Budhi Himawan
Komisaris Utama

Budhi Himawan menjadi Komisaris Utama PT Perta Life Insurance berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa PT Perta Life Insurance tanggal 14 Agustus 2020 dan ditetapkan kembali dalam RUPS Luar Biasa tanggal 28 Mei 2021 sebagaimana dituangkan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 29 tanggal 24 Juni 2021 sebagai Komisaris Utama, dan masa jabatan sebagai Komisaris Utama berakhir pada 27 Mei 2024 sesuai dengan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) No. 06 Tanggal 27 Mei 2024.

Budhi Himawan was appointed President Commissioner based on the EGMS resolution dated August 14, 2020, and reappointed in the EGMS dated May 28, 2021, as stipulated in Deed No. 29 dated June 24, 2021. His term ended on May 27, 2024 in accordance with Deed No. 06 dated May 27, 2024.

KOMISARIS YANG TELAH MENYELESAIKAN MASA JABATAN

FORMER BOARD OF COMMISSIONERS COMPLETED TERM

Wibisono menjadi Komisaris PT Perta Life Insurance berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa PT Perta Life Insurance tanggal 24 November 2021 sebagaimana dituangkan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 06 tanggal 20 Februari 2021 sebagai Komisaris, dan masa jabatan sebagai Komisaris berakhir pada 20 februari 2024 sesuai dengan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) No. 06 Tanggal 20 februari 2024.

Wibisono appointed as Commissioner of PT Perta Life Insurance based on the EGMS dated November 24, 2021 as stated in Deed No. 21 dated November 24, 2021. His term ended prematurely on February 20, 2024 in accordance with Deed No. 06 dated February 20, 2024.

PROFIL DIREKSI
BOARD OF DIRECTORS PROFILE

Diangkat menjadi Direktur Utama PT Perta Life Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 14 Agustus 2020 dan terus menjabat sampai dengan dikukuhkan kembali dalam RUPSLB tanggal 21 Mei 2024 sebagaimana dituangkan dalam pernyataan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 05 tanggal 21 Mei 2024 di hadapan Notaris Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn.

Appointed President Director based on the EGMS resolution dated August 14, 2020, and re-appointed in the EGMS dated May 21, 2024, as recorded in Deed No. 05 dated May 21, 2024, before Notary Melinda, S.Sos.,S.H.,M.Kn.

Bergelar Sarjana Ekonomi Pembangunan dari Universitas Padjadjaran Bandung (1992), Master of Art in Economics dari Wichita State University of Kansas, USA (1995), Hanindio melanjutkan pendidikannya untuk meraih gelar Master of Business Administration in International Business dari University of Houston di Texas, USA (1996), Associateship of the Chartered Insurance Institute (ACII) dari The Malaysia Insurance Institute (2000).

He holds a Bachelor's degree in Development Economics from Padjajaran University (1992), Master of Art in Economics from Wichita State University of Kansas, USA (1995), and an MBA in International Business from the University of Houston, Texas, USA (1996). He also holds an ACII (Associateship of the Chartered Insurance Institute from the Malaysian Insurance Institute (2000).

Sebelum menjabat sebagai Direktur Utama PT Perta Life Insurance, Hanindio W. Hadi memulai karier di Tugu Pratama Indonesia sejak 1998 dan pernah 2 kali terpilih sebagai karyawan terbaik sebelum menempati jabatan strategis sejak 2003 hingga 2009, dan di PT Pertamina (Persero) (2009 – 2020)

Hanindio began his career at Tugu Pratama Indonesia in 1998, where he was twice recognized as Best Employee before assuming strategic positions in 2003-2009, followed by a tenure at PT Pertamina (Persero) (2009-2020).

Meraih penghargaan sebagai The Best CEO selama tiga tahun berturut – turut dalam ajang TOP 100 CEO 2022, 2023, dan 2024 yang diselenggarakan oleh Infobank karena dinilai berhasil dalam memimpin peningkatan kinerja keuangan Perusa - haan serta mampu menciptakan nilai-nilai (values) melalui transformasi keseluruhan

He was honored as "The Best CEO" for two consecutive years (2022 and 2023) by Infobank's TOP 100 CEO for his leadership in improving company performance and creating value through comprehensive transformation.

Martino Faishal Saudi
Direktur

Diangkat menjadi Direktur PT Perta Life Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 27 Agustus 2024 Tentang Perubahan Pengurus PT Perta Life Insurance. Beliau meraih gelar Sarjana Teknik Industri dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember (2005).

Sebelum menjabat sebagai Direktur PT Perta Life Insurance, beliau menjabat sebagai Manager Performance & Competency Management PT Pertamina (Persero). Mengawali karier di PT Pertamina (Persero) dan menempati berbagai posisi penting antara lain; Manager Performance & Competency Management PT Pertamina (Persero) - (2023 – 2024), Manager HC Business Partner PT Pertamina Internasional Shipping (2020 -2023), HC Business Partner PT Pertamina Hulu Energi (2018 – 2020), HC Business Partner Refinery PT Pertamina (Persero) - (2015 – 2018) dan Planning & Development Pertamina Corporate University PT Pertamina (Persero) - (2009 – 2015).

Appointed as Director of PT Perta Life Insurance pursuant to the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) decision dated August 27, 2024, regarding changes in the company's management. He holds a Bachelor's degree in Industrial Engineering from Sepuluh Nopember Institute of Technology (2005).

Before serving as Director of PT Perta Life Insurance, he held the position of Manager of Performance & Competency Management at PT Pertamina (Persero). He began his career at PT Pertamina (Persero) and held various key positions, including: Manager of Performance & Competency Management at PT Pertamina (Persero) (2023–2024), Manager of HC Business Partner at PT Pertamina International Shipping (2020–2023), HC Business Partner at PT Pertamina Hulu Energi (2018–2020), HC Business Partner for Refinery at PT Pertamina (Persero) (2015–2018), and Planning & Development at Pertamina Corporate University, PT Pertamina (Persero) (2009–2015).

Sigit Panilih
Direktur Keuangan dan Investasi

Diangkat menjadi Direktur PT Perta Life Insurance berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) tanggal 21 Juni 2024 Tentang Perubahan Pengurus PT Perta Life Insurance. Beliau meraih gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Gadjah Mada - Yogyakarta (2006).

Sebelum menjabat sebagai Direktur PT Perta Life Insurance, Beliau menjabat sebagai Direktur Finance & Business Sup - port PT Indopelita Aircraft (2022 – 2024). Mengawali karier di PT Pertamina (Persero) dan menempati berbagai posisi penting, antara lain Manager Finance PT Pelita Air Service (2020 – 2022), Ast. Manager Finance Business Support (2019 – 2020) PT Pertamina (Persero), dan Ast. Manager Refinery Finance Business Performance PT Pertamina (Persero) (2018 – 2019).

Appointed as Director of PT Perta Life Insurance based on the resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) dated June 21, 2024, regarding the Change of Management of PT Perta Life Insurance. He earned a Bachelor's degree in Economics from Gadjah Mada University- Yogyakarta (2006).

Before serving as Director of PT Perta Life Insurance, he held the position of Director of Finance & Business Support at PT Indopelita Aircraft (2022–2024). He began his career at PT Pertamina (Persero) and held various key positions, including: Finance Manager at PT Pelita Air Service (2020–2022), Assistant Manager of Finance Business Support (2019–2020) at PT Pertamina (Persero), and Assistant Manager of Refinery Finance Business Performance at PT Pertamina (Persero) (2018–2019).

DIREKSI YANG TELAH MENYELESAIKAN MASA JABATAN

FORMER BOARD OF DIRECTORS

Yuzran Bustamar menjadi Direktur PertaLife Insurance berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa PT Perta Life Insurance tanggal 28 Mei 2021 sebagaimana dituangkan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPS LB) No. 29 tanggal 24 Juni 2021 sebagai Direktur, dan masa jabatan sebagai Direktur berakhir pada 3 Juli 2024 sesuai dengan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) No. 02 Tanggal 3 Juli 2024.

Yuzran Bustamar was appointed as Director of PertaLife Insurance based on the resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) of PT Perta Life Insurance dated May 28, 2021, as stated in the Deed of Resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) No. 29 dated June 24, 2021 as Director, and his term of office ended on July 3, 2024, in accordance with the Deed of Resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) No. 02 dated July 3, 2024.

Haris Anwar
Direktur

Haris Anwar menjadi Direktur PT Perta Life Insurance berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa PT Perta Life Insurance tanggal 28 Mei 2021 sebagaimana dituangkan dalam Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 29 tanggal 24 Juni 2021 Sebagai Direktur, dan masa jabatan sebagai Direktur berakhir pada 27 Mei 2024 Sesuai dengan Akta Pernyataan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa No. 06 Tanggal 27 Mei 2024

Haris Anwar was appointed as Director of PertaLife Insurance based on the resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) of PT Perta Life Insurance dated May 28, 2021, as stated in the Deed of Resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) No. 29 dated June 24, 2021 as Director, and his term of office ended on May 27, 2024, in accordance with the Deed of Resolution of the Extraordinary General Meeting of Shareholders (EGMS) No. 06 dated May 27, 2024.

PROFIL MANAJEMEN

MANAGEMENT PROFILE

Lulusan S2 Magister Management IPB University
Sertifikasi :
1. FSAI - Persatuan Aktuaris Indonesia (PAI)
2. AAAIJ (Asosiasi Ahli Management Asuransi Indonesia)
3. QCRO (BNSP)

Bertanggung jawab di bidang aktuaria, termasuk mengembangkan dan menganalisis risiko produk. Satuan Kerja Aktuaria memiliki peran strategis dalam menjaga stabilitas keuangan dan kepatuhan perusahaan terhadap standar akuntansi serta regulasi industri asuransi.

Tugas utamanya meliputi penyusunan pelaporan aktuaria untuk produk baru, perhitungan liabilitas perusahaan sesuai standar keuangan, analisis proyeksi cashflow untuk memastikan kecukupan cadangan, evaluasi profitabilitas produk yang sudah ada, serta penyusunan kajian pengalaman (experience study) terkait lapse, mortalita, expense, claim ratio, dan MfAD.

Di tengah persiapan implementasi PSAK 117, satuan kerja ini melakukan langkah krusial seperti validasi data historis dan data polis aktif, penentuan metode pengukuran yang tepat (GMM, PAA, VFA), penyusunan asumsi best estimate dan margin risiko, serta pengembangan model aktuaria berbasis cashflow menggunakan software Prophet; dilengkapi pula dengan pelatihan dan konsinyering tim IFRS 17 untuk memperkuat kapabilitas teknis internal.

Pencapaian strategis tahun 2024, antara lain keberhasilan penyusunan laporan aktuaria produk-produk baru, seperti produk P-Inf Anuitas Retirement Guard (PIARG), dan penetapan saldo awal liabilitas asuransi per 1 Januari 2024 yang merupakan dasar penerapan awal PSAK 117.

Master's Degree in Management – IPB University
Certifications:
- FSAI - Fellow of the Society of Actuaries of Indonesia (PAI)
- AAAIJ (Indonesian Association of Insurance Management Experts)
- QCRO Qualified Chief Risk Officer (BNSP)

He is responsible for the actuarial function, including risk analysis and product development. The Actuarial Unit plays a strategic role in safeguarding financial stability and ensuring compliance with applicable accounting standards and insurance industry regulations.

His primary duties include preparing actuarial reports for new products, calculating liabilities in line with financial standards, conducting cash flow projections to ensure sufficient reserves, evaluating the profitability of existing products, and performing experience studies on lapse rates, mortality, expenses, claim ratios, and margins for adverse deviation (MfAD).

As part of the preparations for the implementation of PSAK 117, the unit has taken several key steps: validating historical data and active policy records, determining appropriate measurement models (GMM, PAA, VFA), developing best estimate assumptions and risk margins, and building a cash flow–based actuarial model using Prophet software. These efforts are supported by team training and IFRS 17 workshops aimed at enhancing internal technical capabilities.

Among the strategic achievements in 2024 were the successful completion of actuarial reporting for new products such as the P-Inf Annuity Retirement Guard (PIARG), and the establishment of opening insurance liability balances as of January 1, 2024, which formed the foundation for the initial implementation of PSAK 117.

Amitya B. Koesnowadi
VP Corporate Secretary

Lulusan S2, University of Sunderland, UK, Master of Business Administration
Sertifikasi:
1. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)

Corporate Secretary memiliki peran sentral sebagai jembatan komunikasi antara manajemen perusahaan dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti regulator, pemegang saham, dan masyarakat. Terdiri dari tiga pilar utama–Corporate Communication, Legal & Compliance, dan Risk Management–satuan kerja ini bertanggung jawab atas pengelolaan komunikasi korporat, penguatan kepatuhan hukum dan peraturan, manajemen risiko, serta implementasi prinsip Good Corporate Governance (GCG).

Sepanjang tahun 2024, Corporate Secretary terlibat aktif dalam sejumlah peristiwa strategis, di antaranya penyelesaian 10 sanksi dari OJK, peluncuran dashboard kepatuhan "PertaComply", serta penunjukan PertaLife Insurance sebagai Official Insurance Partner pada Jakarta Running Festival 2024.

Satuan kerja ini juga secara konsisten berpartisipasi dalam ajang penghargaan nasional sebagai bentuk validasi atas kinerja yang unggul. Tahun 2024 menjadi periode penting dengan diraihnya berbagai penghargaan prestisius, seperti tiga penghargaan pada Top GRC Awards 2024, dua penghargaan dari Anugerah Humas Indonesia (AHI), serta dua penghargaan CSR dari La Tofi School of Social Responsibility. Selain itu, Corporate Secretary juga sukses memperoleh Sertifikasi ISO/IEC 27001:2013 dalam bidang Information Security Management System.

Holds a Master of Business Administration of Sunderland, UK
Certification:
- Qualified Chief Risk Officer (QCRO)

The Corporate Secretary plays a central role as the communication bridge between company management and various stakeholders, including regulators, shareholders, and the public. Comprising three main pillars–Corporate Communication, Legal & Compliance, and Risk Management–this division is responsible for managing corporate communications, strengthening regulatory and legal compliance, overseeing risk management, and ensuring the implementation of Good Corporate Governance (GCG) principles.

Throughout 2024, the Corporate Secretary was actively involved in a number of strategic initiatives, including the resolution of 10 sanctions from the Financial Services Authority (OJK), the launch of the compliance dashboard "PertaComply," and the appointment of PertaLife Insurance as the Official Insurance Partner for the 2024 Jakarta Running Festival.

This division consistently participates in national awards as a form of performance validation. The year 2024 was a significant period marked by various prestigious recognitions, including three awards at the Top GRC Awards 2024, two accolades from the Anugerah Humas Indonesia (AHI), and two CSR awards from the La Tofi School of Social Responsibility. In addition, the Corporate Secretary successfully obtained ISO/IEC 27001:2013 certification for its Information Security Management System.

Capaian teknis lainnya meliputi penerbitan tujuh dokumen Kajian Manajemen Risiko, sembilan dokumen Legal and Compliance, serta penyelesaian review terhadap 113 dokumen SOP dan prosedur kerja. Peluncuran dashboard PertaComply menjadi tonggak penting dalam mendorong digitalisasi dan efektivitas pemantauan kepatuhan perusahaan.

Other technical achievements include the publication of seven Risk Management Study documents, nine Legal and Compliance documents, and the completion of reviews for 113 SOPs and work procedures. The launch of the PertaComply dashboard marked a significant milestone in advancing the company's digitalization and compliance monitoring effectiveness.

Sejumlah milestone program kerja 2024 juga berhasil direalisasikan secara optimal. Penguatan GRC menjadi fokus utama, terbukti dari keberhasilan meraih penghargaan bergengsi dan penyelesaian tanggung jawab regulator secara profesional. Selain itu, transformasi komunikasi publik dan digital melalui kanal media sosial serta platform informasi resmi berhasil memperoleh pengakuan atas keterbukaan dan akuntabilitasnya. Dalam ranah sosial, keberhasilan meraih penghargaan CSR turut menunjukkan komitmen perusahaan terhadap tanggung jawab sosial dan pembangunan berkelanjutan.

Several key 2024 program milestones were successfully achieved. Strengthening the GRC function remained a core focus, as reflected in the professional resolution of regulatory matters and receipt of prestigious awards. The transformation of public and digital communication through social media and official information platforms received recognition for transparency and accountability. In the social sphere, CSR awards reinforced the company's commitment to social responsibility and sustainable development.

Upaya modernisasi dalam bentuk digitalisasi sistem pengawasan kepatuhan melalui PertaComply menjadi simbol kemajuan perusahaan dalam mengintegrasikan teknologi dengan prinsip tata kelola yang baik. Di saat yang sama, penyelesaian sanksi dari OJK menunjukkan komitmen kuat terhadap pemulihan reputasi dan kepatuhan penuh terhadap regulasi. Pembaruan menyeluruh terhadap SOP dan prosedur kerja menjadi bagian dari penguatan budaya kerja yang profesional, adaptif, dan sesuai aturan.

The modernization effort through digitalizing the compliance monitoring system via PertaComply symbolizes the company's progress in integrating technology with sound governance principles. At the same time, the resolution of OJK sanctions demonstrates a strong commitment to restoring reputation and full regulatory compliance. A comprehensive update of SOPs and procedures is part of the company's efforts to strengthen a professional, adaptive, and rule-based work culture.

Sugi Rahmat
Department Head Internal Audit

Lulusan S1 Ekonomi Akuntansi Universitas Trisakti

Satuan Kerja Internal Audit memiliki tanggung jawab utama dalam melaksanakan audit internal berdasarkan rencana audit tahunan (PKPT) yang disusun dengan pendekatan berbasis risiko dan selaras dengan strategi perusahaan. Audit ini bertujuan untuk menilai efisiensi dan efektivitas kegiatan perusahaan, serta dapat mencakup tugas lain berdasarkan permintaan Direktur Utama atau Komite Audit.

Selain itu, unit ini juga bertugas memantau dan melaporkan tindak lanjut atas rekomendasi audit, termasuk melaporkan temuan yang belum ditindaklanjuti kepada Direksi dan Dewan Komisaris. Internal Audit juga melakukan investigasi terhadap dugaan pelanggaran atau kecurangan internal, serta memberikan layanan konsultasi kepada satuan kerja lain guna mendukung perbaikan proses bisnis secara menyeluruh.

Pada tahun 2024, Satuan Kerja Internal Audit berhasil melaksanakan audit menyeluruh sesuai rencana tahunan. Audit ini dilakukan untuk memastikan bahwa risiko-risiko utama telah diidentifikasi dan ditangani secara memadai, serta bahwa manajemen risiko dan sistem pengendalian internal perusahaan berjalan secara efektif. Audit ini juga menjadi landasan evaluasi yang penting untuk menjaga integritas dan efisiensi operasional perusahaan.

Dari sisi pencapaian, Internal Audit mencatat keberhasilan dalam peningkatan akurasi dan efektivitas proses audit sepanjang tahun 2024. Pendekatan yang sistematis dan disiplin dalam mengevaluasi pengendalian internal serta tata kelola organisasi memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kualitas manajemen risiko dan efisiensi operasional perusahaan secara keseluruhan.

Bachelor's degree in Accounting, Trisakti University

The Internal Audit Unit is primarily responsible for conducting internal audits in line with the annual audit plan (PKPT), which is developed using a risk-based approach aligned with the company's strategic objectives. These audits aim to assess the efficiency and effectiveness of company activities and may also include tasks assigned by the President Director or Audit Committee.

Additionally, the unit monitors and reports on the follow-up of audit recommendations, including reporting unresolved findings to the Board of Directors and the Board of Commissioners. Internal Audit also conducts investigations into suspected violations or internal fraud, and provides consulting services to other units to support comprehensive business process improvements.

In 2024, the Internal Audit Unit successfully carried out a full audit program as planned. These audits ensured that major risks were adequately identified and managed, and that the company's risk management and internal control systems were functioning effectively. The audit also served as a key evaluation foundation for safeguarding operational integrity and efficiency.

In terms of achievements, Internal Audit recorded improvements in audit accuracy and effectiveness throughout 2024. The unit's systematic and disciplined approach in evaluating internal controls and governance structures contributed significantly to enhancing risk management quality and overall operational efficiency.

Adapun milestone penting yang dicapai tahun ini mencakup pengembangan sistem dashboard untuk pemantauan tindak lanjut audit, pemenuhan kepatuhan pelaporan kepada OJK, serta peningkatan kompetensi SDM melalui pelatihan Qualified Internal Audit lanjutan dan pelatihan manajerial. Selain itu, pembaruan job description juga dilakukan guna memastikan keselarasan peran dan tanggung jawab dengan kebutuhan dan dinamika organisasi.

Dengan berbagai pencapaian tersebut, Internal Audit menjadi elemen penting dalam menciptakan lingkungan yang transparan, akuntabel, serta berorientasi pada perbaikan berkelanjutan dalam setiap lini operasional perusahaan.

Key milestones achieved this year include the development of a dashboard system for audit follow-up monitoring, fulfillment of OJK reporting compliance, and enhancement of human capital through advanced Qualified Internal Audit and managerial training. The unit also updated job descriptions to ensure alignment between roles and organizational dynamics.

With these accomplishments, Internal Audit has become a vital element in fostering a transparent, accountable, and continuously improving operational environment across the company.

Gilang Praditiyo
Vice President Investment

S2 UI Konsentrasi Pasar Modal
Sertifikasi:
1. Izin Wakil Manajer Investasi dari OJK
2. Certified Risk Management Professional (CRMP) dari BNSP
3. Certified Risk Governance Professional (CRGP) dari BNSP
4. Certified Securities Analyst (CSA) dari BNSP
5. Certified Investment Banking (CIB) dari BNSP
6. Assessor of Competency untuk sertifikasi WMI dari BNSP

Satuan kerja Investasi merupakan salah satu *revenue centre* Perusahaan yang mempunyai tanggung jawab untuk melakukan pengelolaan dana perusahaan dalam bentuk investasi pada instrumen keuangan dengan tujuan mencapai pendapatan investasi yang optimal dan pengelolaan risiko investasi yang baik.

Satuan kerja investasi telah berhasil melakukan implementasi secara menyeluruh aplikasi sistem manajemen investasi yang terintegrasi dengan sistem administrasi Bank Kustodian dan sistem pencatatan akuntansi Perusahaan sehingga membuat proses bisnis administrasi dan operasional investasi lebih efektif.

Pencapaian pendapatan investasi di 2024 sebesar 142 miliar jauh melebihi RKAP sebesar Rp 125 miliar. Dengan nilai ROI pada 2024 sebesar 5.78%, telah melampaui ROI rata-rata Perusahaan Asuransi Jiwa yang sebesar 4,28%.

Master's degree in Capital Market, University of Indonesia
Certifications:
- Licensed Investment Manager Representative (OJK)
- Certified Risk Management Professional (CRMP) from BNSP
- Certified Risk Governance Professional (CRGP) from BNSP
- Certified Securities Analyst (CSA) from BNSP
- Certified Investment Banking (CIB) from BNSP
- Certified Assessor for WMI certification from BNSP

The Investment Division serves as one of the company's revenue centers, responsible for managing corporate funds through investments in financial instruments. The goal is to achieve optimal investment returns while maintaining effective risk management.

This division has successfully implemented an integrated investment management system, seamlessly connected with the Custodian Bank's administrative system and the company's accounting records. This integration has significantly improved the efficiency of investment administrative and operational processes.

In 2024, investment income reached IDR 142 billion, exceeding the business plan target of IDR 125 billion. The ROI for 2024 stood at 5.78%, well above the average ROI of 4.28% for life insurance companies.

Taufik
Vice President Finance & Accounting

Lulusan S1 Fakultas Ekonomi Universitas Andalas, Jurusan Akuntansi
Sertifikasi:
1. Akuntan (AK)
2. Certified Accountant (CA)
3. Qualified Internal Auditor (QIA)
4. QCRO (Risk Management)

Satuan Kerja Finance & Accounting memiliki tanggung jawab utama dalam mengelola fungsi penagihan dan pelaporan piutang, penerimaan serta pengeluaran kas, perpajakan, dan pencatatan serta pelaporan keuangan. Untuk mendukung efisiensi dan efektivitas kerja, unit ini terbagi menjadi empat bagian utama, yaitu Treasury, Billing and Collection, Accounting, dan Tax. Treasury bertugas memverifikasi permintaan pembayaran dan mengelola penerimaan kas untuk selanjutnya ditempatkan dalam rekening investasi. Billing and Collection menangani penerbitan dan penagihan tagihan, serta pencatatan pelunasan dan pengelolaan piutang. Accounting bertanggung jawab atas penyusunan laporan keuangan sesuai standar akuntansi dan regulasi OJK. Sementara itu, Unit Tax fokus pada penghitungan serta pelaporan PPh Masa dan Tahunan.

Pada tahun 2024, Finance & Accounting menghadapi sejumlah peristiwa penting, di antaranya fokus pada persiapan implementasi PSAK 117 dan PSAK 109 sebagai adopsi dari IFRS 17 dan 9, termasuk penyusunan laporan keuangan baru, pemetaan akun (COA), dan pelaksanaan berbagai pelatihan serta konsinyering untuk mempercepat implementasi. Selain itu, unit ini juga menjalani proses audit eksternal tahunan dengan dukungan koordinasi dari Internal Audit. Sementara dari sisi perpajakan, bagian Tax

Bachelor's Degree in Economics, Accounting Department, Universitas Andalas
Certifications:
- Registered Accountant (AK)
- Certified Accountant (CA)
- Qualified Internal Auditor (QIA)
- QCRO (Risk Management)

The Finance & Accounting Division is primarily responsible for managing billing and receivables, cash inflows and outflows, taxation, and financial reporting and recording. To ensure efficiency and effectiveness, the unit is divided into four key sections: Treasury, Billing and Collection, Accounting, and Tax. Treasury verifies payment requests and manages cash receipts for investment placement. Billing and Collection handles invoice issuance and collection, records settlements, and manages receivables. Accounting prepares financial reports in accordance with accounting standards and OJK regulations. The Tax section focuses on calculating and reporting monthly and annual income taxes.

In 2024, the division faced several critical milestones, including preparations for the implementation of PSAK 117 and PSAK 109–adapted from IFRS 17 and 9–such as preparing new financial statements, account mapping (COA), and conducting trainings and workshops to accelerate implementation. The division also underwent the annual external audit with support from Internal Audit. In the taxation area, preparations began for implementing a new tax system called CORETAX and for calculating

bersiap menerapkan sistem perpajakan baru bernama CORETAX dan implementasi perhitungan PPN atas beban komisi pada sistem inti perusahaan.

Sepanjang tahun, unit ini mencatat berbagai pencapaian signifikan. Di antaranya, keberhasilan dalam pelaporan saldo awal PSAK 117 dan 109 ke OJK, serta pelaporan parallel run secara triwulanan. Laporan keuangan bulanan dan tahunan berhasil diselesaikan dan dilaporkan lebih cepat dari target. Selain itu, inovasi berupa otomatisasi pengiriman bukti transfer melalui email berhasil diterapkan. Kinerja pengelolaan piutang juga membaik dengan turnover piutang premi yang kini berada di bawah 60 hari, serta pencapaian Risk Based Capital (RBC) sebesar 359,66% yang melampaui target OJK.

Adapun milestone program kerja utama tahun 2024 difokuskan pada implementasi PSAK 117 dan 109, penerapan sistem CORETAX, serta validasi dan penagihan piutang premi. Langkah-langkah ini mencakup eksplorasi dan integrasi sistem EAS dan SunSystem, penyusunan laporan PSAK 117 dan 109 secara berkala, integrasi data perpajakan dengan sistem DJP, serta pelaksanaan penagihan piutang secara aktif melalui rekonsiliasi, pengiriman pengingat tagihan, dan komunikasi langsung dengan pihak terkait. Program-program ini memperkuat peran strategis Satuan Kerja Finance & Accounting dalam menjaga kesehatan keuangan dan kepatuhan regulasi perusahaan.

VAT on commission expenses within the company's core system.

Key achievements in 2024 included successful reporting of PSAK 117 and 109 opening balances to OJK, as well as quarterly parallel run reporting. Monthly and annual financial reports were completed and submitted ahead of schedule. The division also introduced an innovation in the form of automated transfer proof delivery via email. Receivables management improved, with premium receivable turnover maintained under 60 days. Additionally, the company's Risk Based Capital (RBC) reached 359.66%, surpassing OJK's requirement.

Major 2024 work program milestones centered on the implementation of PSAK 117 and 109, the CORETAX system rollout, and the validation and collection of premium receivables. These efforts included exploring and integrating the EAS and SunSystem platforms, producing PSAK reports periodically, integrating tax data with the Directorate General of Taxes' systems, and actively pursuing receivable collections through reconciliation, reminder notices, and direct stakeholder communication. These initiatives highlight the strategic role of the Finance & Accounting Division in maintaining financial health and regulatory compliance.

Jhoniansyah Pura
Vice President IT & Digitalization

Lulusan S2 Magister Teknologi Informasi UI
Sertifikasi: QCRO

Satuan Kerja IT & Digitalization memiliki peran strategis dalam perencanaan, pengorganisasian, serta pengawasan terhadap aktivitas pelayanan dan pengembangan sistem teknologi informasi di perusahaan.

Sejak tahun 2024, struktur satuan kerja ini diperluas menjadi empat departemen utama, yaitu IT Operation yang menangani infrastruktur dan operasional TI, IT Development yang fokus pada pengembangan perangkat lunak, IT Digitalization & Governance yang bertugas dalam penerapan inovasi digital dan tata kelola TI, serta Insurance Information Center yang baru dibentuk untuk menangani layanan pelanggan, administrasi polis pasca-penjualan, dan validasi kualitas data portofolio kepesertaan.

Selama tahun 2024, Satuan Kerja IT & Digitalization mengalami sejumlah peristiwa penting yang menandai penguatan sistem dan infrastruktur perusahaan. Di antaranya adalah Kick Off Meeting pendampingan implementasi IFRS 17 pada Maret 2024, peluncuran sistem inti baru (Go Live New Core System DPLK) pada 1 Agustus 2024, hingga pengujian kesiapan business continuity dan disaster recovery di bulan September. Selain itu, terdapat proyek strategis seperti integrasi API harian dengan AdMedika dan penguatan keamanan melalui Web Application Firewall (WAF) dari Huawei. Perubahan struktural penting juga terjadi pada Oktober 2024 dengan dibentuknya Departemen Insurance Information Center sebagai bagian dari IT & Digitalization, berdasarkan SK Direksi terbaru.

Master's Degree in Information Technology, Universitas Indonesia
Certification: - QCRO

The IT & Digitalization Division plays a strategic role in planning, organizing, and overseeing information technology services and systems development across the company.

Since 2024, the division has been restructured into four main departments: IT Operations, which manages IT infrastructure and operations; IT Development, which focuses on software development; IT Digitalization & Governance, responsible for digital innovation and IT governance; and the newly established Insurance Information Center, which handles customer services, post-sale policy administration, and quality validation of membership portfolio data.

Throughout 2024, the division experienced several key events that strengthened the company's systems and infrastructure. These included the Kick-Off Meeting for IFRS 17 implementation in March 2024, the launch of a new core system (Go Live New Core System DPLK) on August 1, 2024, and business continuity and disaster recovery readiness testing in September. Other strategic initiatives included daily API integration with AdMedika and enhanced security with Huawei's Web Application Firewall (WAF). A significant structural change also occurred in October 2024 with the formation of the Insurance Information Center as a department under IT & Digitalization, following a new Board of Directors decree.

Pencapaian penting turut diraih oleh satuan kerja ini sepanjang tahun, termasuk penghargaan "The Best Team PertaLife" pada Januari 2024 serta penghargaan nasional "13th Infobank-Insentia Digital Brand Awards 2024" yang diterima pada April 2024. Prestasi ini mencerminkan kinerja unggul IT & Digitalization dalam mendukung transformasi digital dan operasional perusahaan secara menyeluruh.

The division achieved several notable milestones during the year, including being awarded “The Best Team PertaLife” in January 2024 and receiving national recognition at the “13th Infobank-Insentia Digital Brand Awards 2024” in April. These accolades reflect the division’s excellence in driving digital transformation and supporting the company’s operational advancement.

Mahatma Fransiskus Nababan
Vice President Corporate Strategic Growth

Lulusan S1 Sarjana Ekonomi Universitas Gadjah Mada
Sertifikasi :
1. CA - Ikatan Akuntan Indonesia
2. WMI (Otoritas Jasa Keuangan)
3. CFP (One Shildt Academy)
4. QCRO (BNSP)

Satuan Kerja Corporate Strategic Growth memiliki peran penting dalam merumuskan dan mengawal pelaksanaan strategi pertumbuhan jangka menengah hingga panjang bagi perusahaan. Fungsi utamanya mencakup perumusan strategi pertumbuhan korporat, identifikasi serta inisiasi inisiatif strategis seperti ekspansi pasar dan sinergi ONE Pertamina, serta pengembangan bisnis baik secara organik maupun anorganik. Selain itu, satuan kerja ini juga berperan dalam memantau keselarasan antara pelaksanaan operasional dan strategi melalui pemantauan KPI strategis, serta melakukan koordinasi dengan stakeholder strategis seperti holding, anak usaha, dan mitra eksternal.

Sepanjang tahun 2024, satuan kerja ini terlibat dalam berbagai peristiwa penting seperti penyusunan Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) 2024–2028, penyusunan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) tahunan, serta Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan (RAKB) 2025–2029. Di samping itu, juga dilakukan kajian bisnis sinergi antara Yakes dan Pertalife, serta kajian restrukturisasi internal dan inisiasi feasibility study untuk peluang ekspansi bisnis baru.

Satuan Kerja Corporate Strategic Growth juga mencatat sejumlah pencapaian signifikan, seperti berhasilnya implementasi inisiatif strategis prioritas dalam RKAP 2024, peningkatan kontribusi bisnis non-tradisional sebesar 25%,

Bachelor's Degree in Economics, Universitas Gadjah Mada
Certifications:
- Certified Accountant (CA) – Indonesian Accountants Association
- WMI – Financial Services Authority
- CFP (One Shildt Academy)
- QCRO (BNSP)

The Corporate Strategic Growth Division plays a vital role in formulating and overseeing the implementation of the company's medium- and long-term growth strategies. Its core functions include developing corporate growth strategies, identifying and initiating strategic initiatives such as market expansion and ONE Pertamina synergies, and pursuing both organic and inorganic business development. The division also monitors alignment between operational execution and strategy through strategic KPI tracking and coordinates with key stakeholders including the holding company, subsidiaries, and external partners.

In 2024, the division was involved in several key initiatives such as the preparation of the 2024–2028 Corporate Long-Term Plan (RJPP), the annual Corporate Work Plan and Budget (RKAP), and the 2025–2029 Sustainable Finance Action Plan (RAKB). Additional efforts included business synergy reviews between Yakes and PertaLife, internal restructuring studies, and feasibility studies for new business expansion opportunities.

The division achieved several noteworthy results, including successful implementation of strategic priorities outlined in the 2024 RKAP, a 25% increase in non-traditional business contributions, completion of captive market expansion

penyelesaian kajian ekspansi captive market ke tiga entitas holding, hingga pengesahan dokumen RJPP 2025–2029. Selain itu, sinergi antar anak perusahaan menghasilkan efisiensi biaya operasional sebesar 12,79%, yang menunjukkan kontribusi nyata dalam pertumbuhan dan efisiensi perusahaan.

Milestone program kerja sepanjang 2024 menunjukkan pendekatan yang terstruktur dan berkelanjutan, dimulai dari finalisasi arah strategis korporat 2025–2029 di kuartal pertama, pelaksanaan lima inisiatif pertumbuhan strategis di kuartal kedua, evaluasi serta penyesuaian strategi di kuartal ketiga, hingga penyusunan laporan akhir pencapaian strategi dan usulan program flagship untuk tahun 2025 di kuartal keempat.

assessments involving three holding entities, and the approval of the 2025–2029 RJPP. Furthermore, synergy across subsidiaries led to operational cost efficiencies of 12.79%, underscoring the division's significant contribution to the company's growth and efficiency.

The 2024 work program reflects a structured and sustainable approach, beginning with the finalization of the 2025–2029 corporate strategic direction in the first quarter, followed by the implementation of five strategic growth initiatives in the second quarter. This continued with a thorough evaluation and adjustment of strategies in the third quarter, and concluded with the preparation of a comprehensive strategic achievement report along with flagship program proposals for 2025 in the final quarter.

Christina Eka Kurnia
Vice President Customer Engagement And Service

Lulusan Diploma 3 Akademi Keuangan dan Perbankan Universitas Borobudur
Sertifikasi :

1. Pimpinan Manajemen Risiko Berkualitas, Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
2. Certified Human Resources Professional (CHRP) dari Universitas Atmajaya
3. Advanced Human Capital Accomplished (AHCA) dari Universitas Atmajaya
4. Sertifikasi AAJI (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia)
5. Sertifikasi CFP (Certificate Financial Planner)

Satuan Kerja Customer Engagement and Service (CES) memiliki peran strategis dalam menjaga kualitas hubungan dengan pelanggan serta menjamin kepuasan mereka melalui pelayanan yang optimal. Jobdesk utama dari divisi ini mencakup pembinaan dan pemeliharaan hubungan baik dengan pelanggan, menjembatani komunikasi antara pihak internal perusahaan dan pelanggan eksternal, memberikan dukungan layanan purna jual, serta menjamin pelaksanaan manfaat produk asuransi kesehatan sesuai dengan perjanjian kerja sama, syarat dan ketentuan, serta benefit yang telah disepakati. Selain itu, CES juga memberikan dukungan terhadap aktivitas penjualan produk asuransi kesehatan.

Pada tahun 2024, Management PertaLife Insurance memberikan penugasan khusus kepada VP CES dalam membantu percepatan pertumbuhan New Business di produk Asuransi Kesehatan dan telah berhasil meraih total premi sebesar Rp93,36 miliar bersama tim Health Insurance Marketing (HIM). Untuk meningkatkan efektivitas dan kinerja pelayanan pelanggan, tercapai program kerja CES dalam melakukan penerapan layanan Call Center berbasis Cloud

Diploma in Finance and Banking Borobudur University

Certifications:

- Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
- Certified Human Resources Professional (CHRP) from Atmajaya University
- Advanced Human Capital Accomplished (AHCA) from Atmajaya University
- AAJI certification (Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia)
- Certified Financial Planner

The Customer Engagement and Service (CES) Division plays a strategic role in maintaining strong, long-term customer relationships while ensuring satisfaction through excellent service delivery. Its core responsibilities include managing client relations, facilitating communication between the company and its customers, delivering after-sales support, and ensuring the proper execution of health insurance benefits in accordance with contractual agreements and applicable terms and conditions. The division also supports the sales efforts of health insurance products.

In addition, CES was entrusted by management with a special assignment to accelerate new business growth for health insurance products. This resulted in a significant contribution to the overall premium achievement. The successful launch of the Cloud Call Center further demonstrated the division's commitment to operational excellence.

Di sisi pencapaian, divisi ini juga berhasil mengendalikan klaim melalui kolaborasi efektif dengan tim Provider dan Health Claim. Tak kalah penting, hasil survei Customer Satisfaction Index (CSI) menunjukkan keberhasilan divisi ini dalam mencapai target skala kepuasan pelanggan sebesar 4 dari skala 3,5. Milestone program kerja tahun 2024 pun mencerminkan fokus pada penguatan layanan pelanggan, pengembangan sistem komunikasi, serta peningkatan kolaborasi antarunit untuk mendorong efisiensi dan kualitas layanan yang lebih tinggi secara menyeluruh.

The division also succeeded in controlling claims through effective collaboration with both the Provider and Health Claim teams. Furthermore, CES achieved its Customer Satisfaction Index (CSI) target, scoring 4.0 on a 3.5 scale. These milestones underscore the division's focus on enhancing customer service, improving communication systems, and fostering interdepartmental collaboration to deliver more efficient and higher-quality service across the organization.

Andri Kurnia
Vice President Teknik

Lulusan S2 Program MPKP Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia

Sertifikasi :
1. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
2. AAAIJ,
3. CPLHI

Satuan Kerja Technique merupakan bagian penting dalam struktur organisasi perusahaan yang terdiri dari dua departemen utama, yaitu *Underwriting* dan *Pricing & Reinsurance*. Departemen Underwriting bertugas menilai dan menerima risiko dari calon peserta asuransi, menerbitkan polis, serta mengelola administrasi polis dan dokumen pendukungnya. Sementara itu, Departemen Pricing & Reinsurance bertanggung jawab dalam melakukan perhitungan harga produk asuransi, melakukan penyesuaian harga, bekerja sama dengan perusahaan reasuransi, dan mengelola administrasi yang berkaitan dengan reasuransi.

Sepanjang tahun 2024, Satuan Kerja Technique terlibat dalam beberapa peristiwa penting, di antaranya adalah memberikan dukungan terhadap program Bantuan Pengangkutan Jenazah bagi pegawai PT Pertamina (Persero) serta berpartisipasi dalam perancangan *Grand Design* peningkatan portofolio produk asuransi kesehatan bersama tim Health Insurance Marketing. Satuan kerja ini juga berkontribusi aktif dalam penyusunan *Technical Position Paper* (TPP) dan pengembangan modelling untuk implementasi IFRS 17 bersama tim terkait.

Master's Degree in Economic Policy (MPKP) – Faculty of Economics, University of Indonesia

Certification :
1. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
2. AAAIJ
3. CPLHI

The Technical Division is a critical function within the company's organizational structure, comprising two key departments: Underwriting and Pricing & Reinsurance. The Underwriting Department is responsible for risk assessment and acceptance, policy issuance, and the administration of insurance documents. Meanwhile, the Pricing & Reinsurance Department manages product pricing calculations, pricing adjustments, reinsurance arrangements, and related administrative processes.

Throughout 2024, the Technical Division was actively involved in several strategic initiatives, including support for the Funeral Transport Assistance Program for PT Pertamina (Persero) employees and contribution to the development of the Grand Design for expanding the health insurance product portfolio, in partnership with the Health Insurance Marketing team. The division also played a significant role in drafting the Technical Position Paper (TPP) and building financial models to support IFRS 17 implementation.

Dalam hal pencapaian, divisi ini berhasil mencapai target KPI perusahaan berkat sinergi dengan tim Health Insurance Marketing. Selain itu, mereka juga menyelesaikan pemodelan menggunakan metode *cashflow* dan indikator pricing yang akurat, menginisiasi penyusunan *wording polis* standar untuk produk-produk utama yang masih dipasarkan, serta melakukan analisa terhadap item benefit dalam produk asuransi kesehatan *TM Medicare Plan*.

Program kerja tahun 2024 difokuskan pada peningkatan portofolio melalui sinergi dengan tim pemasaran, penyusunan *wording* polis yang sesuai dengan regulasi, serta pendalaman analisa benefit produk-produk kesehatan. Keseluruhan upaya ini mencerminkan komitmen Satuan Kerja Technique dalam mendukung pertumbuhan bisnis yang sehat, terukur, dan patuh terhadap ketentuan yang berlaku.

The division successfully achieved corporate KPI targets through synergy with the Health Insurance Marketing team. Additional accomplishments included the completion of a robust cashflow-based pricing model, the initiation of standardized policy wording for key insurance products, and a thorough benefit analysis of the TM Medicare Plan product.

For 2024, the division focused on portfolio enhancement, regulatory-compliant policy development, and in-depth product benefit analysis. These efforts reflect the division's commitment to supporting healthy and measurable business growth while ensuring full regulatory compliance.

Mangaranap Rabehka Nathalia
Vice President Human Capital & Business Support

Lulusan S1 Teknik Elektro Universitas Indonesia
Sertifikasi :

- PMP – Project Management Professional (PMI)
- QCRO – Qualified Chief Risk Officer (BNSP)

Satuan Kerja Human Capital & Business Support (HCBS) PT Perta Life Insurance memiliki peran strategis dalam mendukung keberlangsungan operasional perusahaan melalui tiga unit utama: Human Capital, General Affairs, dan Procurement. Unit Human Capital bertugas mengelola seluruh aspek sumber daya manusia, mulai dari rekrutmen, pengembangan karir, pelatihan, hingga kesejahteraan dan hubungan industrial. General Affairs berfokus pada pengelolaan fasilitas kerja, layanan administratif, dan kepatuhan perizinan, sedangkan Procurement memastikan proses pengadaan barang dan jasa berjalan efektif, efisien, dan sesuai standar mutu yang berlaku.

Sepanjang tahun 2024, Satuan Kerja HCBS mencatat beberapa peristiwa penting, salah satunya adalah implementasi Human Capital Information System (HCIS). Sistem ini memungkinkan integrasi proses HR secara digital, yang menghasilkan efisiensi operasional serta peningkatan akurasi dan transparansi data SDM. Selain itu, pengembangan lebih lanjut terhadap HCIS dilakukan untuk memperkuat analisis kinerja dan mendukung pengambilan keputusan strategis secara real-time.

Dari sisi pencapaian, terdapat dua keberhasilan besar yang menonjol pada tahun 2024. Pertama, penandatanganan Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan PT Pertamina (Persero) dalam penyediaan pekerja perbantuan, yang

Bachelor's Degree in Electrical Engineering – University of Indonesia
Certifications:
- PMP – Project Management Professional (PMI)
- QCRO – Qualified Chief Risk Officer (BNSP)

The Human Capital and Business Support (HCBS) Division holds a vital support role in sustaining the company's day-to-day operations through three key units: Human Capital, General Affairs, and Procurement. The Human Capital unit oversees all aspects of human resource management, including recruitment, career development, training, employee welfare, and industrial relations. The General Affairs unit manages company facilities, administrative services, and licensing compliance. The Procurement unit ensures that procurement processes are efficient, effective, and adhere to established quality standards.

Throughout 2024, the HCBS Division marked several key milestones, most notably the implementation of the Human Capital Information System (HCIS). This system enabled full digital integration of HR processes, resulting in greater operational efficiency, improved data accuracy, and enhanced transparency in human capital management. Further development of the HCIS also allowed for deeper performance analytics and supported real-time strategic decision-making.

The division also recorded two major achievements during the year. The first was the signing of a Cooperation Agreement (PKS) with PT Pertamina (Persero) for the provision of seconded personnel, reflecting the trust

menjadi bukti kepercayaan terhadap kapasitas PT Perta Life Insurance sebagai penyedia solusi SDM. Kedua, keberhasilan pelaksanaan Booster Development Program Batch 2, yang terbukti mampu meningkatkan kompetensi dan kesiapan kepemimpinan karyawan secara signifikan.

Dalam hal pengembangan karyawan, PT Perta Life Insurance meluncurkan berbagai program pelatihan soft skill dan hard skill yang terstruktur dan terpersonalisasi. Program seperti Marketing & Communication, Leadership Skills, Risk Management, serta pelatihan terkait produk asuransi dan investasi telah memberikan dampak nyata dalam peningkatan kinerja dan profesionalisme karyawan. Ditambah lagi, berbagai sertifikasi seperti Certified Human Capital General Manager dan Ajun Ahli Asuransi Kesehatan memperkuat posisi kompetitif individu dan perusahaan di industri.

Untuk membangun budaya kinerja yang unggul, perusahaan memperkenalkan inisiatif seperti Program KOLIBRI yang berfokus pada kesehatan mental, serta PertaLife Club sebagai dukungan bagi kesejahteraan fisik dan emosional karyawan. Rekrutmen 15 karyawan baru pada tahun 2024 juga dilengkapi dengan pelatihan induksi komprehensif. Di sisi lain, penyesuaian waktu kerja dan peningkatan sistem pengawasan disiplin menandai komitmen perusahaan terhadap efisiensi dan produktivitas kerja. Dengan seluruh langkah strategis ini, HCBS terus membuktikan perannya sebagai tulang punggung pengembangan organisasi.

placed in PT Perta Life Insurance as a reliable human capital solutions provider. The second was the successful execution of the Booster Development Program – Batch 2, which significantly enhanced employee competence and leadership readiness.

In terms of employee development, PT Perta Life Insurance launched a series of structured and personalized training programs, covering both soft and hard skills. Courses in areas such as Marketing & Communication, Leadership Skills, Risk Management, and product-specific training on insurance and investment have delivered measurable improvements in performance and professionalism. In addition, professional certifications such as Certified Human Capital General Manager and Associate Expert in Health Insurance have further elevated both individual and corporate competitiveness in the industry.

To foster a high-performance culture, the company also introduced several well-being and engagement initiatives, including the KOLIBRI Program, which emphasizes mental health, and the PertaLife Club, which promotes physical and emotional wellness. The onboarding of 15 new employees in 2024 was accompanied by a comprehensive induction program. On the operational side, adjustments to working hours and enhancements to the disciplinary monitoring system underscored the company's commitment to efficiency and productivity. Through these strategic initiatives, HCBS continues to reinforce its role as a cornerstone of organizational development.

Luh Ayu Santi Utamidewi
Vice President Operation & Claim

Lulusan S1 Manajemen Pemasaran Universitas Trisakti

Sertifikasi :
1. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
2. Certified Financial Planner (CFP)

Satuan Kerja Operation & Claim memiliki dua fungsi utama, yaitu *Life* & *Health Claim* serta *Provider Relation*. Unit Life & Health Claim bertugas melakukan verifikasi atas kelengkapan dan kebenaran dokumen klaim, menganalisis dan mengevaluasi klaim, serta memberikan keputusan untuk menyetujui atau menolak klaim berdasarkan analisis yang dilakukan. Pembayaran klaim dilakukan sesuai dengan ketentuan polis (*terms* & *conditions*) dan waktu layanan (*service level agreement*) yang telah disepakati. Sementara itu, unit *Provider Relation* fokus membina hubungan kerja sama yang baik dengan provider, melakukan negosiasi tarif, menangani keluhan peserta terkait layanan provider, menyelenggarakan kegiatan sosialisasi layanan, serta melakukan evaluasi dan seleksi terhadap calon provider sebelum bekerja sama.

Pada tahun 2024, satuan kerja ini mencatat sejumlah peristiwa penting, termasuk penemuan indikasi *over-utilisasi* di salah satu provider rekanan. Tindakan cepat diambil dengan melakukan penutupan layanan sementara terhadap provider tersebut demi menjaga kualitas layanan dan efisiensi biaya. Pencapaian signifikan pun diraih, antara lain efisiensi biaya atas tindakan medis besar hingga 80%, contohnya efisiensi di RS Jantung Jakarta bagi peserta dari PT PAS.

Bachelor's Degree in Marketing Management Trisakti University
Certification :
1. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
2. Certified Financial Planner (CFP)

Operation & Claim Division has two primary functions: Life & Health Claim and Provider Relation. The Life & Health Claim unit is responsible for verifying the completeness and accuracy of claim documents, analyzing and evaluating claims, and making decisions to approve or reject claims based on the results of the analysis. Claim payments are made in accordance with policy terms and conditions and the agreed service level agreement (SLA). Meanwhile, the Provider Relation unit focuses on fostering strong partnerships with healthcare providers, negotiating service rates, addressing participant complaints related to provider services, organizing service-related outreach activities, and evaluating and selecting potential providers prior to entering into cooperation.

In 2024, this division recorded several notable events, including the discovery of over-utilization indications at one of the partner providers. Prompt action was taken by temporarily suspending services at the provider in question to ensure service quality and cost efficiency. Significant achievements were also made, including up to 80% cost efficiency for major medical procedures, as demonstrated by cost savings at Jakarta Heart Hospital for participants from PT PAS.

Selain itu, keberhasilan dalam investigasi klaim reimbursement yang mengandung unsur fraud menyelamatkan perusahaan dari potensi kerugian lebih dari 100 juta rupiah.

Sebagai bagian dari peningkatan mutu layanan, pada tahun 2024 Operation & Claim juga menetapkan milestone strategis berupa pemisahan fungsi Health Claim dan Provider Relation. Langkah ini bertujuan untuk memberikan fokus kerja yang lebih tajam dalam menjalankan masing-masing job description, sehingga pelayanan kepada pemegang polis dan peserta dapat dilakukan secara lebih optimal dan profesional.

Additionally, successful investigations of fraudulent elements in reimbursement claims prevented potential losses exceeding IDR 100 million.

As part of its service quality improvement efforts, in 2024 the Operation & Claim Division established a strategic milestone by formally separating the Health Claim and Provider Relation functions. This initiative aims to sharpen the focus of each function in carrying out their respective job descriptions, thereby ensuring a more optimal and professional service delivery for policyholders and participants.

Subekti Yudianto
Vice President Corporate & Retail Marketing

Lulusan S1 Manajemen Asuransi Kesehatan Universitas Indonesia.
Sertifikasi :
1. Ahli Asuransi Indonesia Jiwa (AAIJ)
2. Certified Wealth Manager (CWM)
3. Certified Financial Planner (CFP)
4. QCRO (BNSP)

Satuan Kerja Corporate & Retail Marketing memiliki tanggung jawab utama dalam menjual produk asuransi jiwa dan kesehatan kumpulan di lingkup BUMN maupun non-BUMN di luar pemegang saham. Selain menjalankan aktivitas pemasaran, satuan kerja ini juga berperan dalam menyusun strategi untuk pencapaian target RKAP perusahaan serta turut berkontribusi dalam proses pengembangan produk melalui analisa pasar.

Sepanjang tahun 2024, peristiwa penting yang memengaruhi satuan kerja ini adalah perubahan regulasi melalui POJK 08 Tahun 2024 yang mengatur saluran pemasaran dan produk asuransi. Meski menghadapi perubahan regulasi, Corporate & Retail Marketing berhasil mencetak pencapaian luar biasa dengan realisasi penjualan sebesar 227,41% atau senilai Rp649,78 miliar.

Selain itu, Corporate & Retail Marketing juga berhasil menjalin hubungan strategis dengan beberapa entitas besar seperti PT Pupuk Kalimantan Timur, PT Pupuk Indonesia, dan PT Petrokimia Gresik.

Program kerja strategis sepanjang tahun meliputi penyusunan strategi pemasaran tahunan, evaluasi kinerja tahun sebelumnya, serta perluasan jaringan kerja sama dengan berbagai dana pensiun seperti Dapen Mandiri, Dapen BCA, Dapen CIMB Niaga, Dapen Kalbe, dan Dapen Mitsubishi.

Bachelor's degree in Health Insurance Management from University of Indonesia.
Certifications:
- Indonesian Life Insurance Expert (AAIJ)
- Certified Wealth Manager (CWM)
- Certified Financial Planner (CFP)
- QCRO (BNSP)

The Corporate & Retail Marketing Division is primarily responsible for marketing group life and health insurance products to both SOEs and non-SOEs outside the shareholder group. In addition to sales activities, this division plays a strategic role in setting corporate targets aligned with the Company's RKAP (Annual Work Plan and Budget) and contributes to product development through market analysis.

Throughout 2024, this division was impacted by major regulatory changes, particularly POJK Regulation No. 08/2024, which governs insurance product distribution channels. Despite these regulatory shifts, Corporate & Retail Marketing achieved remarkable results, recording 227.41% sales realization, equivalent to IDR 649.78 billion.

Moreover, the division succeeded in forging strategic partnerships with key entities such as PT Pupuk Kalimantan Timur, PT Pupuk Indonesia, and PT Petrokimia Gresik.

Key strategic programs throughout the year included the development of an annual marketing strategy, evaluation of the previous year's performance, and expansion of the collaboration network with several pension funds, including Dapen Mandiri, Dapen BCA, Dapen CIMB Niaga, Dapen Kalbe, and Dapen Mitsubishi.

Enda Perimsa Sitepu
Vice President Captive Marketing

S2 Magister Management Universitas Parahyangan
Sertifikasi :
1. Financial Planner (CFP)
2. QCRO (BNSP)
3. Sertifikasi AAJI

Satuan Kerja Captive Marketing memiliki peran penting dalam memasarkan dan mengelola portofolio produk asuransi yang secara khusus ditujukan untuk pasar captive, yaitu kelompok nasabah yang sudah berada dalam jaringan korporasi induk. Fokus utama pekerjaan unit ini meliputi pengelolaan portofolio produk asuransi sesuai kebutuhan spesifik pasar captive, penyusunan strategi pemasaran untuk mencapai target perusahaan, serta menjalin hubungan erat dengan klien guna memastikan kepuasan peserta. Selain itu, Captive Marketing juga aktif berkolaborasi dengan berbagai unit internal seperti Marketing Support, Customer Engagement & Service, serta Underwriting untuk menyelaraskan layanan dan produk dengan ekspektasi nasabah.

Pada tahun 2024, sejumlah peristiwa penting terjadi, antara lain pemilihan OPSI MAPS serta pengembangan digitalisasi melalui Web Access Customer untuk mempermudah nasabah dalam mengakses informasi. Dalam hal pencapaian, Captive Marketing berhasil melakukan penyesuaian premi dan manfaat BPJ, mengelola program Severance, Ekawarsa, serta Aspurjab TKPP, serta meraih keberhasilan dalam penerbitan polis baru untuk produk Group Term Life (GTL) di lingkungan PGN.

Sebagai milestone strategis di tahun yang sama, unit ini berfokus pada penyesuaian produk dengan tren industri asuransi kesehatan terbaru, termasuk pengembangan

Master of Management from Parahyangan University
Certifications :
- Certified Financial Planner (CFP)
- QCRO (BNSP)
- AAJI Certification

The Captive Marketing Division plays a vital role in marketing and managing insurance product portfolios targeted specifically at the captive market–client groups within the parent company's corporate network. This unit's primary focus includes managing insurance portfolios tailored to the specific needs of the captive market, formulating marketing strategies to meet company targets, and maintaining close relationships with clients to ensure participant satisfaction. Captive Marketing also actively collaborates with various internal units such as Marketing Support, Customer Engagement & Service, and Underwriting to align services and products with customer expectations.

In 2024, several key milestones were reached, including the selection of OPSI MAPS and the development of Customer Web Access as part of the digitalization initiative to improve client access to information. In terms of achievements, Captive Marketing successfully adjusted premiums and benefits for the BPJ program, managed the Severance, Ekawarsa, and Aspurjab TKPP programs, and secured the issuance of new Group Term Life (GTL) policies within PGN.

As a strategic milestone for the year, this unit focused on aligning products with emerging trends in the health insurance industry. These efforts included enhancing

manfaat tambahan untuk penyakit kritis, layanan kesehatan digital, dan manfaat terkait perawatan kesehatan mental, guna menjaga relevansi produk di tengah kebutuhan pasar yang terus berkembang.

benefits for critical illness, introducing digital healthcare services, and expanding coverage for mental health care, ensuring product relevance in response to evolving market demands.

Doan Banjar D. Nainggolan
Team Leader Health Insurance Marketing

Lulusan S1 Sarjana Hukum Universitas Borobudur

Satuan Kerja Health Insurance Marketing (HIM) memiliki tanggung jawab utama dalam menyusun dan menjalankan strategi pemasaran untuk produk asuransi kesehatan kumpulan. Tugas HIM mencakup pengelolaan hubungan dengan HRD perusahaan klien, penyusunan proposal penawaran, dukungan dalam proses tender, serta koordinasi lintas unit untuk pelaksanaan program dan layanan polis kesehatan. Selain itu, HIM juga berperan penting dalam melakukan monitoring terhadap kinerja penjualan dan memberikan masukan strategis untuk pengembangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Selama tahun 2024, HIM mencatat sejumlah peristiwa penting, termasuk keberhasilan menutup tender besar untuk asuransi kesehatan Medicare dari PT Indonesia EPSON Industry senilai Rp25,8 miliar dan PT Pelita Air Service senilai Rp16,8 miliar. Di akhir masa operasionalnya, HIM juga melakukan perubahan strategi dengan tidak lagi mengakomodasi calon klien yang memiliki riwayat *claim ratio* di atas 80% sebagai langkah untuk menjaga portofolio yang lebih sehat.

Dari sisi pencapaian, HIM berhasil membukukan premi sebesar Rp93,36 miliar dari target tahunan Rp95,17 miliar. Lebih dari itu, jumlah peserta asuransi meningkat drastis dari sekitar 3.000 peserta dalam lima tahun terakhir menjadi 40.000 peserta. Pertumbuhan ini turut mendorong peningkatan penggunaan aplikasi *Pertalife Care*, yang memberikan kemudahan bagi peserta dalam mengecek manfaat dan mengajukan klaim secara digital.

Bachelor of Law, Borobudur University

The Health Insurance Marketing (HIM) Division is primarily responsible for formulating and executing marketing strategies for group health insurance products. The division's key duties include managing relationships with client companies' HR departments, preparing proposal offers, supporting tender processes, and coordinating across units to ensure the smooth execution of health insurance programs and services. In addition, HIM plays a vital role in monitoring sales performance and providing strategic insights for product development tailored to market needs.

In 2024, HIM recorded several notable milestones, including the successful acquisition of major health insurance tenders–Medicare insurance for PT Indonesia EPSON Industry worth IDR 25.8 billion and PT Pelita Air Service worth IDR 16.8 billion. Towards the end of its operational period, HIM revised its strategy by no longer accommodating prospective clients with a claim ratio above 80%, in an effort to maintain a healthier portfolio.

On the achievement front, HIM managed to book premiums totaling IDR 93.36 billion against an annual target of IDR 95.17 billion. Furthermore, the number of insured participants experienced a remarkable increase–from around 3,000 over the past five years to 40,000 participants. This growth also contributed to the rising use of the Pertalife Care app, which enables participants to conveniently check their benefits and submit claims digitally.

Milestone program kerja HIM pada tahun 2024 difokuskan pada ekspansi ke klaster internal Pertamina, termasuk kerja sama dengan PT Pelita Air Service, PT Pertamina Hulu Energi, dan PT Patra Drilling Contractor. Selain itu, HIM juga mencatat pertumbuhan signifikan dalam jumlah peserta dan premi selama lima tahun terakhir, menandai keberhasilan strategi pemasaran dan pengelolaan relasi yang dijalankan satuan kerja ini.

The division's strategic milestones in 2024 focused on expansion into Pertamina's internal clusters, including partnerships with PT Pelita Air Service, PT Pertamina Hulu Energi, and PT Patra Drilling Contractor. In addition, HIM recorded substantial growth in both participant numbers and premium income over the past five years, reflecting the success of its marketing and relationship management strategies.

Deny Kurniawan
Pengurus DPLK
DPLK Board Member

Lulusan S1 Economic Management Universitas Borobudur

Sertifikat :
1. Wakil Manajer Investasi (WMI)
2. Quality Risk Governance Professional (QRGP)
3. Certification the field of Pension Fund (MUDP)

Surat OJK : Surat Keputusan Penilaian Kemampuan dan Kepatutan sebagai Pengurus Dana Pensiun dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Bachelor's Degree in Economic Management, Borobudur University

Certifications:
Investment Manager Representative (WMI) : Course of WMI
QRG : Quality Risk Governance Professional
General Management of Pension Funds (MUDP) : Certification the field of Pension Fund
OJK Decree : Official Decision Letter on Fit and Proper Test as Pension Fund Board Member from the Financial Services Authority (OJK)

Tomy Zulfikar
Pengurus DPLK
DPLK Board Member

S2 Magister Ekonomi Universitas Indonesia
Sertifikasi:
1. Manajemen Umum Dana Pensiun (MUDP)
2. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
3. Wakil Manajer Investasi (WMI)
4. Certified Securities Analyst (CSA)
5. Associate Wealth Manager (AWM)
6. Asesor Pasar Modal LSP IKEPAMI
7. Training CFA Level 1

Satuan Kerja DPLK (Dana Pensiun Lembaga Keuangan) PertaLife memiliki peran utama dalam mengelola program dana pensiun bagi peserta individu maupun korporasi. Tugasnya mencakup pengelolaan aset secara profesional dan hati-hati (prudent), perancangan program pensiun yang sesuai kebutuhan peserta dan regulasi, pengembangan strategi investasi yang optimal, serta pelayanan proaktif terhadap peserta, termasuk monitoring kontribusi dan klaim manfaat pensiun.

Selain itu, DPLK juga fokus pada penguatan sistem digital untuk mendukung efisiensi dan transparansi operasional. Sepanjang tahun 2024, DPLK mencatat berbagai peristiwa penting, seperti keberhasilan implementasi Core System DPLK dan sistem investasi, pertumbuhan aset kelolaan hingga Rp5,9 triliun per Desember 2024, serta pencapaian ROI sebesar 6,07% yang melebihi rata-rata industri.

DPLK juga berhasil masuk dalam tujuh besar industri DPLK nasional, menandakan pertumbuhan pangsa pasar yang kompetitif. Pencapaian lainnya termasuk pendapatan investasi sebesar Rp362 miliar dan peningkatan efisiensi operasional berkat sistem digital yang baru.

Milestone utama tahun 2024 meliputi transformasi digital, optimalisasi portofolio investasi, peningkatan posisi pasar melalui akuisisi dan kerja sama strategis, serta penguatan layanan peserta dengan pendekatan berbasis teknologi dan data.

Master's Degree in Economics, University of Indonesia
Certifications:
1. General Management of Pension Funds (MUDP)
2. Qualified Chief Risk Officer (QCRO)
3. Investment Manager Representative (WMI)
4. Certified Securities Analyst (CSA)
5. Associate Wealth Manager (AWM)
6. Capital Market Assessor LSP IKEPAMI
7. Training CFA Level 1

The DPLK (Financial Institution Pension Fund) Division of PertaLife plays a central role in managing pension fund programs for both individual and corporate participants. Its responsibilities include professional and prudent asset management, designing retirement programs that align with participant needs and regulatory standards, developing optimal investment strategies, and delivering proactive participant services, including contribution tracking and pension benefit claims.

Moreover, the division emphasizes strengthening its digital infrastructure to enhance operational efficiency and transparency. In 2024, DPLK recorded several key developments: the successful implementation of the DPLK Core System and investment system, growth in assets under management reaching IDR 5.9 trillion by December 2024, and a return on investment (ROI) of 6.07%, exceeding the industry average.

DPLK also earned recognition as one of the top seven pension funds in the national DPLK industry, indicating a strong and growing market share. Additional achievements included investment income of IDR 362 billion and enhanced operational efficiency through its new digital system.

Key milestones for 2024 included digital transformation, investment portfolio optimization, strengthening market position through strategic acquisitions and partnerships, and enhancing participant services through a technology and data-driven approach.

LOGO DAN TAGLINE PERUSAHAAN

COMPANY LOGO AND TAGLINE

Logo

Logo PertaLife Insurance dirancang untuk merefleksikan identitas Perusahaan yang lebih segar, modern, tangguh, dinamis serta tumbuh cepat sebagai organisasi Perusahaan Asuransi. Hal itu tercermin melalui simbol burung kolibri (Hummingbird) yang disertai tulisan kata "PERTALIFE INSURANCE", yang mengandung makna sebagai berikut:

Simbol "Hummingbird"

Melambangkan aspirasi organisasi Perusahaan yang memiliki kekuatan, daya kemampuan dan optimis menjadi yang terbaik. Selain itu memberikan makna kecepatan dan ketepatan dalam mencapai tujuan Perusahaan serta mampu memenuhi kebutuhan, dan layanan terbaik kepada seluruh stakeholders, khususnya nasabah.

The PertaLife Insurance logo is designed to reflect the company's identity as a fresh, modern, resilient, dynamic, and fast-growing insurance organization. This is embodied through the symbol of a hummingbird, accompanied by the text "PERTALIFE INSURANCE," which carries the following meanings:

"Hummingbird" Symbol

The hummingbird represents the company's aspirations–strength, capability, and optimism to become the best in its class. It also conveys speed and precision in achieving corporate goals while delivering responsive and high-quality services to all stakeholders, especially customers.

Warna
Colors

Merah :
Memiliki arti tangguh, ketegasan, dan keberanian dalam menghadapi segala rintangan

Merah :
Symbolizes resilience, assertiveness, and courage in facing challenges.

Hijau :
Memiliki arti ketenangan dan keseimbangan yang memancarkan energi positif

Hijau :
Reflects calmness and balance, radiating positive energy.

Biru :
Memiliki arti handal, dapat dipercaya, dan bertanggung jawab.

Biru :
Denotes reliability, trustworthiness, and a strong sense of responsibility.

Tagline

CARE, COMMIT, AGLIE

Care :
artinya “Peduli terhadap kebutuhan pelanggan“

Care :
demonstrates “a genuine concern for customer needs”

Commit:
“Melaksanakan yang sudah dijanjikan“

Commit:
“Melaksanakan yang sudah dijanjikan“

Aglie :
Dapat menyesuaikan dengan cepat terhadap perubahan yang terjadi”

Aglie :
reflects “the ability to quickly adapt to change”

Celebrate Life with PertaLife, artinya mengajak orang untuk menghargai, menikmati, dan merayakan setiap momen kehidupan dengan rasa aman dan tenang dengan perlindungan dari PertaLife Insurance.

Celebrate Life with PertaLife, means inviting people to appreciate, enjoy, and celebrate every moment of life with a sense of security and peace of mind through protection from PertaLife Insurance.

PERISTIWA PENTING 2024

12 Januari 2024

Town Hall Meeting dan Employee Gathering

24 Januari 2024

Sharing Knowledge Product PertaLife

30 Januari 2024

Seminar Warta Ekonomi dengan tema "PertaLife Insurance Siap Implementasikan **PSAK** 74"

13 Februari 2024

Penandatanganan PKS Pertamina Power Indonesia dengan DPLK PertaLife Terkait Produk Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)

13 Februari 2024

Leadership Talks Bersama Direktur Utama Dana Pensiun Pertamina (DPP), Arief Wibowo

6 Maret 2024

Closing Meeting bersama Kantor Akuntan Publik (KAP)

8 Maret 2024

Penyerahan Santunan untuk Anak Yatim Piatu dalam Rangka Awal Tahun

8 Maret 2024

Penandatanganan PKS Pertamina Power Indonesia dengan DPLK PertaLife Terkait Produk Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)

9 Maret 2024

Fun Golf Bersama Komite PertaLife Insurance

19 Maret 2024

Leadership Talks dan Sharing Session Bersama Nico Siahaan

27 Maret 2024

Pra Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan dan Luar Biasa

1 April 2024

Penghargaan Peringkat ke-3 The Best Conventional Life Insurance – Infobank

1 Maret 2024

Penghargaan SME CSR Award

5 April 2024

RUPS Tahunan dan RUPSLB

27 April 2024

Program CSR Lingkungan Hidup: Penanaman Sepuluh Ribu Mangrove Bersama Infobank Media Group

30 April 2024

Synergy Recharge Expo 2024

7 Mei 2024

6th Anniversary Indonesia CSR Summit 2024 The Iconomics

8 Mei 2024

BOD BOC Retreat di Labuan Bajo

14 Mei 2024

Town Hall Meeting Kinerja PertaLife Insurance

14 Mei 2024

Press Conference Kinerja PT Perta Life Insurance Tahun Buku 2023

16 Mei 2024

Ceremony CSR Keberlanjutan Bidang Pendidikan PertaLife Insurance di Kuta, Bali

17 Mei 2024

Ceremony CSR Selamatkan Bumi Melalui Kampung Eco Enzyme di 6 Banjar kepulauan Dewata Bali

20 Mei 2024

Syukuran 3 tahun perjalanan Transformasi PertaLife Insurance

21 Mei 2024

RUPS LB Pergantian Pengurus

22 Mei 2024

Town Hall Meeting Pergantian Pengurus PertaLife Insurance

17 Juni 2024

Penyerahan Hewan Kurban

7 Juni 2024

Penandatanganan PKS antara PT Tokai Dharma Indonesia dan DPLK PertaLife

19 Juni 2024

Kick Off Booster Development Program (BDP) Batch II

20 Juni 2024

Literasi dan Inklusi Keuangan DPLK di Universitas Narotama, Surabaya

21 Juni 2024

Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa: Pergantian Pengurus Perusahaan

21 Juni 2024

Town Hall Meeting Pengurus Baru Perusahaan

22 Juni 2024

Lomba Olahraga HUT ke-39 PertaLife Insurance

25 Juni 2024

POLS One Hour with PertaLife

28 Juni 2024

Soft Ceremony HUT ke-39 PertaLife Insurance

29 Juni 2024

Corporate Family Fun Day HUT ke-39 PertaLife Insurance

2 Juli 2024

Literasi dan Inklusi Keuangan di Universitas Pertamina

9 Juli 2024

Literasi dan Inklusi Keuangan di Universitas Pertamina

17 Juli 2024

Penghargaan Nusantara CSR Award Latofi

26 Juli 2024

25th Infobank Insurance Awards 2024: PertaLife Insurance mendapatkan Predikat The Excellent Performance Life Insurance Company

29 Juli 2024

PertaLife Insurance Berpartisipasi dalam Sinergy Expo

29 Juli 2024

PertaLife Insurance Adakan Workshop Kaizen

2 Agustus 2024

PertaLife Insurance Gelar Rest & Relax dengan Stakeholder Pertamina Group

8-9 Agustus 2024

Partisipasi PertaLife Insurance dalam ESG Expo

10 Agustus 2024

Pembahasan Implementasi PSAK 117 BOC & BOD PertaLife Insurance

15 Agustus 2024

Leadership Talk "Pengembangan Kepemimpinan (Leadership Development)"

19 Agustus 2024

PertaLife Insurance Jalin Kerja Sama dengan PT Indonesia Epson Industry

21 Agustus 2024

PertaLife Insurance Adakan Medical Check Up Bersinergi dengan RSPP

22 Agustus 2024

PertaLife Insurance berkolaborasi dengan Pertamina International Shipping dalam Literasi Bandung

27 Agustus 2024

RUPSLB Perubahan Pengurus Perusahaan

28 Agustus 2024

Town Hall Meeting Pergantian Pengurus Perusahaan

28 Agustus 2024

PertaLife Insurance Selenggarakan Training Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme

2 September 2024

PertaLife Insurance Serahkan Polis Program MAPS untuk Tenaga Alih Daya PT PGAS Telekomunikasi Nusantara

11 September 2024

Penghargaan The Iconomics Awards

13 September 2024

Partisipasi PertaLife Insurance dalam HUT Patra Logistik (Literasi & Inklusi asurasi dan Support Asuransi Jiwa Peserta Fun Run Patra Logistik)

13 September 2024

PertaLife Insurance Hadir dalam Perayaan HUT PDC (Literasi & Inklusi asurasi dan Support Asuransi Jiwa Peserta Fun Walk PDC)

19 September 2024

Senja Ceria (Seminar Imbalan Kerja, Cerita Indah di Hari Tua) HUT DPLK PertaLife

19 September 2024

PertaLife Insurance Berpartisipasi dalam acara Employee & Industrial Relations Conference (EIRC) 2024, yang Diselenggarakan oleh Kementerian BUMN, Pertamina, dan Forum Human Capital Indonesia (FHCI)

2 Oktober 2024

PertaLife Insurance Raih Penghargaan di ajang Indonesia Insurance Award 2024

3 Oktober 2024

Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi Menjadi Pembicara Utama di 3rd International Conference in Contemporary Risk Studies (ICONIC-RS) 2024

6 Oktober 2024

PertaLife Insurance Bekerja Sama dengan Pertamina Hulu Energi Menggelar Acara Fun Trekking

8-10 Oktober 2024

PertaLife Insurance Berpartisipasi dalam Acara Badung Education Fair (BEF) 2024

9 Oktober 2024

PertaLife Insurance Jadi Narasumber dalam Literasi Pertiwi di Grha Pertamina

10-13 Oktober 2024

PertaLife Insurance Dukung Jakarta Running Festival (JRF) 2024

11 Oktober 2025

Raih Anugerah Humas Indonesia (AHI) 2024

14 Oktober 2024

Health Talk DPP

16 Oktober 2024

Literasi dan Inklusi Keuangan DPLK di Politeknik Negeri Cilacap

24 Oktober 2024

Konsinyering RKAP 2025

30 Oktober 2024

PertaLife Insurance Adakan Kaizen Workshop yang Melibatkan DPLK PertaLife

30 Oktober 2024

PertaLife Insurance Raih Penghargaan di Ajang Indonesia Best Life Insurance 2024

1 November 2024

PertaLife Insurance Menyelenggarakan Program Medical Check-Up (MCU) Gratis untuk Karyawan Pelita Air Service

5 November 2024

PRA RUPS Tahunan - Alana Bogor

6 November 2024

Kolaborasi PertaLife Insurance dengan Pertamina - program Behaviour Skill for the Future (BEST)

7 November 2024

PertaLife Insurance Adakan Kaizen Workshop yang Melibatkan DPLK PertaLife

8 November 2024

PertaLIfe Insurance Raih Penghargaan dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia

8 November 2024

MUNAS HIMPANA

11 November 2024

Sinergi DPLK PertaLife dengan PT Industri Kemasan Semen Gresik

20 November 2024

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahunan dan RUPS Luar Biasa

21 November 2024

PertaLife Insurance Menerima Apresiasi dari Pemerintah Kabupaten Badung atas Komitmennya dalam Melaksanakan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (TJSP).

21 November 2024

PertaLife Insurance dan Koperasi Karyawan Syariah BSI (Kopkarsyah BSI) Jalin Kerja Sama Dalam Pengelolaan Dana Pensiun.

24 November 2024

PertaLife Insurance Dukung Pertamina Eco Runfest 2024

26 November 2024

Leadership Talks Bersama Vice President Corporate Communication Pertamina Fadjar Djoko Santoso

29 November 2024

Kolaborasi PertaLife Insurance dengan Pertamina Retail - Wellness Program FuelFit

29 November 2024

Direktur Utama PertaLife Insurance Raih Penghargaan Top 100 CEO 2024

8 Desember 2024

PertaLife Insurance Menjadi Salah Satu Sponsor dalam acara LRT Fun Run 2024

10 Desember 2024

DPLK PertaLife Melakukan Penandatanganan Kerja Sama Strategis dengan PT Perusahaan Gas Negara (PGN) melalui Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)

18 Desember 2024

PertaLife Insurance Gelar Forum Business Reflection & Stakeholders Gathering

19 Desember 2024

Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi Terima Penghargaan Indonesia CEO Excellence 2024

30 Desember 2024

DPLK PertaLife Bersinergi dengan Institut Teknologi Bandung untuk Pengelolaan Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP).

PENGHARGAAN 2024

1 April 2024

PertaLife Insurance menjadi salah satu dari 227 institusi yang berhasil meraih penghargaan "Infobank-Isentia Digital Brand Awards 2024", pada gelaran "13th Infobank-Insentia Digital Brand Awards 2024".

1 April 2024

PertaLife Insurance raih Internasional Anugerah UKM TJSL (The SME CSR Awards) Asia 2024 untuk kategori Pengembangan UKM Kelompok Wanita melalui program ECO Banjar di Bali. Penghargaan ini diberikan atas inisiatif "Fruit Waste as Raw Material for SMEs Products in Bali", yang memanfaatkan sampah buah menjadi bahan baku produk UMKM.

7 Mei 2024

PertaLife Insurance raih penghargaan "Indonesia 50 Best CSR Awards 2024" dari The Iconomics pada 7 Mei 2024 untuk komitmennya dalam menjalankan program CSR yang berdampak positif bagi masyarakat dan lingkungan.

17 Juli 2024

PertaLife Insurance raih dua penghargaan di Nusantara CSR Award 2024, yaitu kategori Penanganan Perubahan Iklim melalui program "Selamatkan Bumi Melalui Kampung Eco Enzyme" dan Trophy KERIS Kehormatan untuk Direktur Utama Hanindio W. Hadi sebagai salah satu dari 60 CEO yang dinilai berperan dalam transformasi bisnis berkelanjutan.

26 Juli 2024

PertaLife Insurance raih predikat "Sangat Bagus" dan dinobatkan sebagai "The Excellent Performance Life Insurance Company 2024" dalam kategori Asuransi Jiwa Konvensional dengan premi bruto Rp250 miliar hingga <1 triliun pada ajang 25th Infobank Insurance Award 2024.

10 September 2024

PertaLife Insurance raih penghargaan "Indonesia Top Insurance Award 2024" yang diselenggarakan oleh The Iconomics.

11 September 2024

PertaLife Insurance raih tiga penghargaan di ajang Top GRC (Governance, Risk, and Compliance) Awards 2024 yang diselenggarakan oleh Majalah Top Business, sebagai pengakuan atas penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik (GCG). yaitu:

- Top GRC Award 2024 #5 Stars
- The Most Committed GRC Leader 2024
- The Highest Performing Board of Commissioner on GRC 2024

2 Oktober 2024

PertaLife Insurance raih sebagai "Best Life Insurance kategori ekuitas Rp500 miliar – Rp1,25 Triliun dalam Indonesia Insurance Award 2024.

11 Oktober 2025

PertaLife Insurance raih penghargaan PPID Terbaik dan Kanal Digital Media Sosial Linkedin dalam ajang AHI 2024 (Anugerah Humas Indonesia). Penghargaan tersebut di dapat atas upayanya dalam pengelolaan informasi dan dokumentasi yang transparan serta akuntabel.

30 Oktober 2024

PertaLife Insurance raih penghargaan "Indonesia Best Life Insurance 2024 for Strengthening Inter-Company Partnership to Optimize Protection Solutions" dalam kategori asuransi jiwa dengan total aset antara 1 triliun hingga 5 triliun rupiah pada ajang Indonesia Best Life Insurance 2024.

21 November 2024

PertaLife Insurance Menerima Apresiasi dari Pemerintah Kabupaten Badung atas Komitmennya dalam Melaksanakan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (TJSP)dalam acara Gathering TJSP di The Stones Hotel Legian, Bali.

29 November 2024

Direktur Utama PertaLife Insurance Raih Penghargaan Top 100 CEO 2024 pada ajang Top 100 CEO & The 200 Leader Future Forum 2024 yang diselenggarakan oleh Infobank Media Group.

19 Desember 2024

Direktur Utama PertaLife Insurance, Hanindio W. Hadi Terima Penghargaan Indonesia CEO Excellence 2024 for Embracing Digital Transformation and Innovation to Enhance Insurance Services and Customer Experience Category: Life Insurance pada acara Indonesia CEO Excellence Awards 2024.

03

ANALISIS PEMBAHASAN MANAJEMEN

ANALISIS PEMBAHASAN MANAJEMEN

TINJAUAN INDUSTRI ASURANSI JIWA

ANALYSIS OF MANAGEMENT DISCUSSION

TINJAUAN INDUSTRI ASURANSI JIWA

Tren asuransi jiwa di tahun 2024 menunjukkan pertumbuhan positif dengan sejumlah indikator utama seperti total pendapatan premi mencapai Rp185,39 triliun atau meningkat sebesar 4,30% dibandingkan tahun sebelumnya, pertumbuhan ini didorong oleh premi bisnis baru sebesar Rp108,32 triliun dan premi lanjutan senilai Rp77,07 triliun.

Adanya tren peningkatan premi asuransi tradisional sebesar 18,70% atau berkontribusi 59,50% dari total premi. Sementara, produk unit link berkontribusi sebesar 40,50% dari total premi.

Jumlah tertanggung meningkat 80,10% secara tahunan mencapai 154, 64 juta orang. Peningkatan ini terutama berasal dari segmen kumpulan yang melonjak 107,70% menjadi 133,05 juta orang.

Di tahun 2024, pembayaran klaim sebesar Rp 160,07 triliun yang dibayarkan kepada 9,08 juta penerima manfaat. Hal ini menunjukkan komitmen dan memberikan perlindungan dan kepercayaan kepada masyarakat.

Selain itu, terdapat tren sejumlah aksi korporasi yang dilakukan oleh pelaku asuransi jiwa untuk memenuhi minimum permodalan.

REVIEW OF THE LIFE INSURANCE INDUSTRY

Life insurance trends in 2024 show positive growth with a number of key indicators such as total premium income reaching Rp185.39 trillion, an increase of 4.30% compared to the previous year. This growth was driven by new business premiums of Rp108.32 trillion and renewal premiums of Rp77.07 trillion.

There is a trend of increase in traditional insurance premiums by 18.70% or contributing 59.50% of total premiums. Meanwhile, unit-linked products contributed 40.50% of total premiums.

The number of insured individuals increased by 80.10% year-on-year, reaching 154.64 million people. This increase was primarily driven by the group segment, which surged by 107.70% to 133.05 million people.

In 2024, claims payments amounted to Rp 160.07 trillion, paid to 9.08 million beneficiaries. This demonstrates commitment and provides protection and trust to the community.

In addition, there is a trend of corporate actions taken by life insurance companies to meet minimum capital requirements.

ASURANSI					
ASURANSI KOMERSIAL	**Dec - 22**	**Dec - 23**	**Jan - 24**	**Dec - 24**	**Jan - 25**
Nilai Aset (Rp T)	877,93	891,95	903,07	913,32	925,91
Growth YoY	***1,90%***	***1,60%***	***2,07%***	***2,40%***	***2,53%***
Nilai Premi Asuransi Komersial (Rp T)	316,25	320,88	36,25	336,65	34,76
Growth YoY	***1,21%***	***1,46%***	***17,10%***	***4,91%***	-4,10%
Premi Asuransi Jiwa (Rp T)	192,80	177,41	17,34	188,15	19,14
Growth YoY	***-5,94%***	***-7,99%***	***8,24%***	***8,06%***	***10,39%***
Premi Assuransi Umum dan Reasuransi (Rp T)	123,45	143,47	18,91	148,50	16,62
Growth YoY	***34,84%***	***16,22%***	***25,60%***	***3,50%***	***-17,40%***
RBC Asuransi					
RBC Asuransi jiwa (%)	480,43	457,98	447,68	420,67	448,18
RBC Asuransi Umum dan Reasuransi (%)	324,52	363,10	344,32	325,93	317,77
ASURANSI KOMERSIAL*	**Dec - 22**	**Dec - 23**	**Jan - 24**	**Dec - 24**	**Jan - 25**
Nilai Aset (Rp T)	212,89	219,36	219,35	220,55	220,56
Growth YoY	***25,47%***	***3,04%***	***1,85%***	***0,54%***	***0,55%***

ASURANSI					
Nilai Premi Asuransi Komersial (Rp T)	158,02	167,14	13,90	13,90	14,30
Growth YoY	***1,50%***	***5,77%***	***8,30%***	***9,30%***	***2,87%***
TOTAL ASSET ASURANSI	**Dec - 22**	**Dec - 23**	**Jan - 24**	**Dec - 24**	**Jan - 25**
Nilai Aset (Rp T)	1.090,82	1.111,30	1.122,43	1.113,87	1.146,47
Growth YoY	***5,56%***	***1,88%***	***2,03%***	***2,03%***	***2,14%***

Beberapa faktor yang mempengaruhi industri asuransi jiwa adalah ketidakpastian ekonomi global, kondisi makroekonomi, penurunan daya beli masyarakat, persaingan yang ketat, tingkat kepercayaan terhadap industri asuransi serta perubahan preferensi masyarakat.

Secara keseluruhan, pertumbuhan industri asuransi jiwa tahun 2024 dipengaruhi oleh pemulihan ekonomi, inovasi produk, dan peningkatan kesadaran masyarakat terhadap proteksi finansial. Namun, tantangan regulasi, persaingan dengan alternatif investasi, dan tingkat kepercayaan industri tetap menjadi faktor yang perlu diantisipasi oleh pelaku usaha asuransi jiwa.

Untuk menjaga stabilitas dan kinerja industri asuransi, OJK menetapkan sejumlah regulasi yang berdampak signifikan bagi pelaku industri asuransi baik jiwa maupun umum, seperti peningkatan modal minimum, peningkatan penerapan good governance, dan perlindungan konsumen dan edukasi keuangan.

Hal ini menjadi tantangan bagi industri asuransi jiwa sehingga diperlukan adaptasi yang cepat terhadap perubahan. Ketidakpastian ekonomi dan daya beli masyarakat juga mempengaruhi perkembangan bisnis asuransi jiwa sepanjang 2024. PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) juga merasakan tantangan tersebut. Karena itu, PertaLife Insurance perlu menawarkan produk asuransi yang lebih terjangkau dan fleksibel.

Adaptasi terhadap standar akuntansi baru juga menjadi tantangan bagi pelaku industri asuransi jiwa untuk meningkatkan transparansi dan menyesuaikan produk yang memberikan profit bagi perusahaan. Meskipun digitalisasi telah membawa peluang baru dalam pemasaran dan distribusi asuransi, masih ada tantangan dalam implementasinya. Perusahaan harus berinvestasi dalam infrastruktur teknologi, sistem keamanan data, dan integrasi digital untuk meningkatkan efisiensi dan pengalaman pelanggan. Perubahan perilaku konsumen yang lebih menyukai transaksi digital juga memaksa perusahaan untuk mempercepat transformasi digital agar tetap kompetitif.

Adanya regulasi baru terutama mengenai penguatan permodalan, perubahan preferensi masyarakat dan perkembangan teknologi digital, memperketat persaingan pada industri asuransi jiwa di Indonesia. Saat ini, pangsa pasar aset asuransi jiwa didominasi oleh perusahaan

Several factors influencing the life insurance industry include global economic uncertainty, macroeconomic conditions, declining purchasing power, intense competition, trust levels in the insurance industry, and changes in consumer preferences.

Overall, the growth of the life insurance industry in 2024 will be influenced by economic recovery, product innovation, and increased public awareness of financial protection. However, regulatory challenges, competition with alternative investments, and industry confidence levels remain factors that life insurance companies must anticipate.

To maintain stability and performance in the insurance industry, the OJK has established a number of regulations that have a significant impact on both life and general insurance companies, such as increasing minimum capital requirements, improving the implementation of good governance, and protecting consumers and providing financial education.

This poses a challenge for the life insurance industry, necessitating swift adaptation to changes. Economic uncertainty and declining consumer purchasing power also influence the development of the life insurance business throughout 2024. PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) also faces these challenges. As a result, PertaLife Insurance needs to offer more affordable and flexible insurance products.

Adapting to new accounting standards is also a challenge for life insurance companies to improve transparency and adjust products that generate profits for the company. Although digitization has brought new opportunities in insurance marketing and distribution, there are still challenges in its implementation. Companies must invest in technological infrastructure, data security systems, and digital integration to improve efficiency and customer experience. Changes in consumer behavior, with a growing preference for digital transactions, are also forcing companies to accelerate their digital transformation to remain competitive.

New regulations, particularly regarding capital strengthening, changes in public preferences, and developments in digital technology, have intensified competition in the life insurance industry in Indonesia. Currently, the life insurance asset market share is

asuransi joint venture yang memiliki kapasitas permodalan yang kuat, infrastruktur yang baik dan tata kelola yang baik yang menawarkan produk asuransi yang variatif serta sesuai dengan preferensi pasar. Sementara, untuk asuransi jiwa lokal hal ini menjadi tantangan yang cukup berat bila tidak agile.

Meninjau sejumlah tantangan dan peluang yang dihadapi industri asuransi jiwa, prospek asuransi jiwa 5 tahun kedepan diproyeksikan tumbuh positif yang didorong oleh peningkatan preferensi masyarakat atas sejumlah inovasi produk asuransi dengan jumlah pelaku industri asuransi yang mampu bersaing menghadapi tantangan tersebut. Ke depannya perusahaan asuransi jiwa dituntut untuk menjaga kinerja keuangan khususnya permodalan, premi yang sehat dan berkualitas serta peningkatan kapasitas SDM dan melakukan transformasi digital dalam menunjang proses bisnis yang semakin efisien.

dominated by joint venture insurance companies that have strong capital capacity, good infrastructure, and sound governance, offering a variety of insurance products that align with market preferences. Meanwhile, for local life insurance companies, this poses a significant challenge if they are not agile.

Reviewing a number of challenges and opportunities faced by the life insurance industry, the outlook for life insurance over the next five years is projected to grow positively, driven by increased public preference for a number of innovative insurance products and the number of insurance industry players capable of competing in the face of these challenges. Looking ahead, life insurance companies are required to maintain financial performance, particularly capital adequacy, healthy and quality premiums, and enhance human resource capacity while implementing digital transformation to support increasingly efficient business processes.

TINJAUAN KINERJA OPERASIONAL

OPERATIONAL PERFORMANCE REVIEW

TINJAUAN KINERJA OPERASIONAL

Sepanjang tahun 2024, kinerja operasional PertaLife Insurance menunjukkan kinerja operasional yang sangat positif, mencapai beberapa pencapaian penting.

- Premi Bruto Tertinggi: Perusahaan berhasil membukukan premi bruto sebesar Rp1,252 triliun, melampaui target Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) 2024 yang sebesar Rp1,087 triliun.
- Efisiensi Operasional: Rasio biaya terhadap premi bruto berhasil ditekan menjadi 12,19%, lebih efisien dibandingkan target RKAP 2024 sebesar 13,57%.
- Tingkat Solvabilitas: Risk Based Capital (RBC) perusahaan meningkat menjadi 359,66%, jauh di atas ketentuan minimum yang disyaratkan regulator, yaitu 120%.

Pencapaian ini mencerminkan kondisi keuangan yang sehat serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Keberhasilan ini juga didukung oleh strategi bisnis yang berorientasi pada penguatan layanan kepada nasabah, diversifikasi produk, serta optimalisasi saluran distribusi.

Di tahun 2024, PertaLife Insurance mencatatkan peningkatan jumlah polis sejumlah 163.044 atau naik sebesar 8,21% dibandingkan tahun 2023 sebesar 150.673 polis. Kenaikan jumlah peserta ini didorong oleh penambahan peserta BPJ di akhir tahun serta lonjakan

OPERATIONAL PERFORMANCE REVIEW

Throughout 2024, PertaLife Insurance's operational performance showed very positive results, achieving several important milestones.

- Highest Gross Premium: The company successfully recorded a gross premium of Rp1.252 trillion, exceeding the 2024 Corporate Work Plan and Budget (RKAP) target of Rp1.087 trillion.
- Operational Efficiency: The cost-to-gross premium ratio was successfully reduced to 12.19%, more efficient than the 2024 RKAP target of 13.57%
- Solvency Ratio: The company's Risk-Based Capital (RBC) increased to 359.66%, well above the minimum requirement set by regulators, which is 120%.

This achievement reflects the company's sound financial condition and ability to meet its long-term obligations. This success is also supported by business strategies that focus on strengthening customer service, diversifying products, and optimizing distribution channels.

In 2024, PertaLife Insurance recorded an increase in the number of policies by 163,044, or an 8.21% increase compared to 2023, which stood at 150,673 policies. This increase in the number of policyholders was driven by the addition of BPJ participants at the end of the year, as well

jumlah peserta kesehatan yang meningkat hingga tiga kali lipat dibandingkan tahun sebelumnya. Jumlah pemegang polis terbesar berasal dari produk MAPS, BPJ, UPR Askum, TM Severance, dan MG I Pertamina.

PertaLife Insurance juga berhasil meningkatkan efisiensi operasional sepanjang 2024 yang dapat diukur dari beberapa indikator utama, termasuk penurunan rasio biaya terhadap premi bruto serta peningkatan solvabilitas Perusahaan, antara lain digitalisasi proses operasional, optimalisasi tenaga kerja. PertaLife Insurance berhasil menekan rasio biaya terhadap premi bruto menjadi 12,19%, lebih efisien dibandingkan target RKAP 2024 sebesar 13,57%. Tingkat solvabilitas (RBC) PertaLife meningkat menjadi 359.66%, jauh di atas ketentuan minimum OJK sebesar 120%.

Efektivitas strategi dalam meningkatkan efisiensi operasional di PertaLife Insurance dapat diukur berdasarkan berbagai aspek.

1. **Penerapan Teknologi Digital**
   Penerapan teknologi digital untuk automasi proses bisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional. Di PertaLife Insurance, penerapan sistem manajemen klaim otomatis, aplikasi digital untuk pengajuan polis, serta penggunaan chatbot untuk layanan pelanggan dapat mengurangi waktu yang diperlukan untuk setiap transaksi dan meningkatkan pengalaman pelanggan. Teknologi ini juga membantu mengurangi kesalahan manusia dan meminimalkan biaya operasional.

2. **Optimalisasi Proses Bisnis**
   Efisiensi operasional dapat tercapai melalui optimalisasi proses internal, seperti penggunaan sistem berbasis cloud untuk pengelolaan data dan pemrosesan transaksi. Dengan menyederhanakan prosedur dan mengurangi birokrasi, PertaLife Insurance dapat meningkatkan kecepatan dan ketepatan dalam melayani nasabah. Evaluasi dan perbaikan berkelanjutan terhadap alur kerja operasional dapat mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas karyawan.

3. **Pengelolaan Biaya yang Efektif**
   Strategi untuk mengurangi biaya tanpa mengorbankan kualitas layanan adalah aspek penting dalam meningkatkan efisiensi. PertaLife Insurance dapat melakukan evaluasi rutin terhadap struktur biaya operasional dan mengeksplorasi area-area yang dapat dilakukan penghematan, seperti dalam hal pemasaran, distribusi, dan penggunaan teknologi. Misalnya, mengganti metode distribusi tradisional dengan saluran distribusi digital atau bekerja sama dengan mitra untuk mengurangi biaya.

as a surge in the number of health insurance participants, which tripled compared to the previous year. The largest number of policyholders came from the MAPS, BPJ, UPR Askum, TM Severance, and MG I Pertamina products.

PertaLife Insurance also succeeded in improving operational efficiency throughout 2024, as measured by several key indicators, including a decrease in the cost-to-gross premium ratio and an increase in the Company's solvency, among others through the digitization of operational processes and workforce optimization. PertaLife Insurance managed to reduce the cost-to-gross premium ratio to 12.19%, more efficient than the 2024 RKAP target of 13.57%. The solvency ratio (RBC) of PertaLife increased to 359.66%, well above the minimum requirement of the OJK at 120%.

The effectiveness of strategies in improving operational efficiency at PertaLife Insurance can be measured based on various aspects.

1. **Application of Digital Technology**
   The application of digital technology for business process automation can improve operational efficiency. At PertaLife Insurance, the implementation of an automated claims management system, digital applications for policy submissions, and the use of chatbots for customer service can reduce the time required for each transaction and improve the customer experience. This technology also helps reduce human error and minimize operational costs.

2. **Business Process Optimization**
   Operational efficiency can be achieved through the optimization of internal processes, such as the use of cloud-based systems for data management and transaction processing. By simplifying procedures and reducing bureaucracy, PertaLife Insurance can improve the speed and accuracy of its customer service. Continuous evaluation and improvement of operational workflows can reduce waste and increase employee productivity.

3. **Effective Cost Management**
   Strategies to reduce costs without compromising service quality are an important aspect of improving efficiency. PertaLife Insurance can conduct regular evaluations of its operational cost structure and explore areas for savings, such as in marketing, distribution, and technology use. For example, replacing traditional distribution methods with digital distribution channels or collaborating with partners to reduce costs.

4. **Efisiensi dalam Pengelolaan Sumber Daya Manusia**
   Meningkatkan efisiensi operasional tidak hanya berkaitan dengan teknologi, tetapi juga dengan pengelolaan Sumber Daya Manusia. PertaLife Insurance dapat memperkenalkan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan karyawan dalam memanfaatkan teknologi dan mengoptimalkan proses kerja mereka. Dengan memastikan bahwa karyawan dapat bekerja lebih produktif dan lebih efisien, perusahaan dapat meningkatkan output dengan biaya yang lebih rendah.

5. **Kebijakan Pengelolaan Klaim yang Efisien**
   Salah satu area penting dalam efisiensi operasional asuransi jiwa adalah pengelolaan klaim. PertaLife Insurance dapat menggunakan sistem otomatis untuk memverifikasi dan memproses klaim dengan lebih cepat. Mengurangi jumlah klaim yang ditolak atau diproses secara manual dapat menghemat waktu dan biaya, sekaligus meningkatkan tingkat kepuasan nasabah.

6. **Inovasi Produk dan Layanan**
   PertaLife Insurance dapat mengembangkan produk dan layanan yang lebih fleksibel dan sesuai dengan kebutuhan pasar yang dapat dijual melalui saluran distribusi yang lebih efisien. Misalnya, produk asuransi mikro yang dapat dibeli secara online dengan proses administrasi yang sederhana dan mudah diakses. Dengan memperkenalkan produk yang lebih relevan dan mempermudah akses ke produk, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi pemasaran dan distribusi.

7. **Pemantauan Kinerja dan Pengukuran Efisiensi**
   Salah satu strategi utama dalam meningkatkan efisiensi adalah dengan melakukan pemantauan kinerja secara berkala. PertaLife Insurance dapat menerapkan sistem manajemen kinerja berbasis data untuk memantau berbagai metrik operasional, seperti waktu pemrosesan klaim, tingkat kepuasan nasabah, dan biaya per unit produk yang dijual. Evaluasi rutin akan memungkinkan perusahaan untuk melakukan perbaikan di area-area yang memerlukan perhatian lebih.

8. **Kolaborasi dengan Mitra Bisnis**
   Meningkatkan efisiensi operasional juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan kemitraan strategis. PertaLife Insurance dapat bekerja sama dengan perusahaan teknologi atau insurtech untuk meningkatkan proses digitalisasi, atau berkolaborasi dengan bank dan lembaga keuangan lainnya untuk meningkatkan saluran distribusi produk asuransi.

4. **Efficiency in Human Resource Management**
   Improving operational efficiency is not only about technology but also about human resource management. PertaLife Insurance can introduce training programs to enhance employees' skills in utilizing technology and optimizing their work processes. By ensuring that employees can work more productively and efficiently, the company can increase output at lower costs.

5. **Efficient Claims Management Policy**
   One important area in life insurance operational efficiency is claims management. PertaLife Insurance can use automated systems to verify and process claims more quickly. Reducing the number of rejected or manually processed claims can save time and costs, while improving customer satisfaction.

6. **Product and Service Innovation**
   PertaLife Insurance can develop more flexible products and services tailored to market needs that can be sold through more efficient distribution channels. For example, microinsurance products that can be purchased online with simple and easily accessible administrative processes. By introducing more relevant products and making them easier to access, the company can improve marketing and distribution efficiency.

7. **Performance Monitoring and Efficiency Measurement**
   One of the key strategies for improving efficiency is to conduct regular performance monitoring. PertaLife Insurance can implement a data-driven performance management system to monitor various operational metrics, such as claim processing time, customer satisfaction levels, and cost per unit of product sold. Regular evaluations will enable the company to make improvements in areas that require more attention.

8. **Collaboration with Business Partners**
   Operational efficiency can also be improved by leveraging strategic partnerships. PertaLife Insurance can work with technology or insurtech companies to improve digitization processes, or collaborate with banks and other financial institutions to expand insurance product distribution channels.

9. **Pendekatan Berbasis Data**
   Dengan memanfaatkan big data dan analitik, PertaLife Insurance dapat meningkatkan efisiensi dalam segmentasi pasar, penentuan harga produk, dan identifikasi risiko. Analisis data memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih tepat dalam merancang produk dan menentukan strategi pemasaran yang lebih efektif.

10. **Pengelolaan Risiko yang Efektif**
    Efisiensi operasional juga dapat dicapai melalui manajemen risiko yang baik. Dengan menilai dan mengelola risiko secara efektif, PertaLife Insurance dapat mengurangi potensi kerugian akibat klaim yang lebih tinggi atau masalah operasional lainnya. Memastikan bahwa perusahaan memiliki cadangan yang cukup dan strategi mitigasi risiko yang tepat akan mengurangi biaya tak terduga di masa depan.

Efektivitas strategi yang diterapkan oleh PertaLife Insurance dalam meningkatkan efisiensi operasional dapat dilihat dari hasil implementasi teknologi, pengelolaan sumber daya manusia yang optimal, pengurangan biaya operasional, serta kemajuan dalam pengelolaan klaim dan layanan pelanggan. Jika perusahaan dapat mengintegrasikan berbagai inisiatif ini dengan baik, maka PertaLife Insurance akan lebih kompetitif dalam pasar asuransi jiwa dan dapat mencapai kinerja yang lebih efisien dan berkelanjutan di masa depan.

Di tahun 2024, tantangan operasional yang dihadapi PertaLife Insurance adalah kenaikan beban klaim dan manfaat baik dari sektor Asuransi Jiwa dan Kesehatan. Peningkatan jumlah klaim yang diajukan nasabah dan adanya inflasi medis turut mempengaruhi biaya klaim kesehatan **Implementasi PSAK 117 juga menjadi tantangan operasional** dalam menyiapkan laporan keuangan dan proyeksi ke depan.

Dalam mengelola proses klaim demi kepuasan pelanggan, PertaLife Insurance menunjukkan kepedulian dengan memastikan bahwa proses penyelesaian sesuai dengan target SLA yang jelas dan manfaat asuransi dibayarkan sesuai dengan yang diperjanjikan agar pelanggan tidak merasa bahwa penyelesaian atas klaim lambat dan dipersulit. Untuk itu, tim pelayanan dan klaim harus responsif, melakukan sosialisasi kepada pemegang polis dan rutin melakukan pengkinian data serta menerapkan perlindungan data nasabah secara prudent.

Dalam upaya meningkatkan pelayanan pada tahun 2024, tim operasional menerapkan pembuatan surat maturity sebagai pengingat bagi peserta mengenai masa berakhirnya asuransi mereka. Selain itu, email reminder penagihan premi juga dikirimkan kepada peserta polis TM Executive Severance untuk memastikan pembayaran tepat waktu.

9. **Data-driven approach**
   By utilizing big data and analytics, PertaLife Insurance can improve efficiency in market segmentation, product pricing, and risk identification. Data analysis enables the company to make more informed decisions in designing products and determining more effective marketing strategies.

10. **Effective risk management**
    Operational efficiency can also be achieved through effective risk management. By assessing and managing risks effectively, PertaLife Insurance can reduce potential losses due to higher claims or other operational issues. Ensuring that the company has sufficient reserves and appropriate risk mitigation strategies will reduce unexpected costs in the future.

The effectiveness of the strategies implemented by PertaLife Insurance in improving operational efficiency can be seen from the results of technology implementation, optimal human resource management, reduction in operating costs, and progress in claims management and customer service. If the company can integrate these various initiatives well, PertaLife Insurance will be more competitive in the life insurance market and can achieve more efficient and sustainable performance in the future.

In 2024, the operational challenges faced by PertaLife Insurance are an increase in claims by 30,97 from both the Life and Health Insurance sectors. The increase in the number of claims submitted by customers and the presence of medical inflation also impact health claim costs. **The implementation of PSAK 117 also poses an operational** challenge in preparing financial statements and future projections.

In managing the claims process for customer satisfaction, PertaLife Insurance demonstrates its concern by ensuring that the settlement process is in accordance with clear SLA targets and that insurance benefits are paid as agreed so that customers do not feel that the settlement of claims is slow and difficult. To that end, the service and claims teams must be responsive, disseminate information to policyholders, regularly update data, and implement prudent customer data protection measures.

In an effort to improve service in 2024, the operations team will implement the issuance of maturity letters to remind participants of the expiration of their insurance. In addition, premium reminder emails will also be sent to TM Executive Severance policyholders to ensure timely payments.

TINJAUAN SEKTOR PEMASARAN
MARKETING SECTOR REVIEW

TINJAUAN SEKTOR PEMASARAN

Strategi pemasaran PertaLife Insurance dalam menjangkau pelanggan baru mencakup berbagai pendekatan yang memanfaatkan teknologi, personalisasi, dan pemahaman mendalam terhadap kebutuhan pasar.

Taktik pemasaran yang umumnya digunakan oleh perusahaan asuransi untuk menarik pelanggan baru:

1. **Pemasaran melalui Networking dalam Event Besar**
   Memanfaatkan networking dengan para pimpinan perusahaan BUMN dan non-BUMN dalam event strategis, seperti Markplus dan Jakarta CMO Club membuka peluang emas untuk membangun koneksi bisnis yang bernilai tinggi. Dengan pendekatan direct selling kepada para pengambil keputusan, strategi ini dapat mempercepat proses penjualan B2B, meningkatkan kepercayaan, serta memperluas potensi kolaborasi jangka panjang.

2. **Pemasaran Digital dan Media Sosial**
   Dalam era digital, penggunaan pemasaran online menjadi sangat penting untuk menjangkau calon pelanggan baru.

   - Media Sosial: PertaLife memanfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter, dan LinkedIn untuk membangun kesadaran merek dan berinteraksi langsung dengan audiens. Melalui konten edukatif, testimonial pelanggan, dan penawaran spesial, perusahaan asuransi dapat menarik perhatian calon pelanggan.

   - Iklan Berbayar (Paid Ads): Menggunakan iklan berbayar di platform digital (Google Ads, Facebook Ads) memungkinkan PertaLife untuk menargetkan audiens yang relevan berdasarkan demografi, minat, dan perilaku online mereka.

   - Search Engine Optimization (SEO): Dengan mengoptimalkan situs web agar lebih mudah ditemukan melalui pencarian di mesin pencari, PertaLife bisa meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru yang mencari produk asuransi secara online.

3. **Edukasi dan Konten Pemasaran**
   Menjadi sumber informasi yang terpercaya mengenai asuransi merupakan cara yang efektif untuk menarik pelanggan baru.

MARKETING SECTOR REVIEW

PertaLife Insurance's marketing strategy to reach new customers includes various approaches that leverage technology, personalization, and a deep understanding of market needs.

Marketing tactics commonly used by insurance companies to attract new customers:

1. **Marketing through Networking at Major Events**
   Leveraging networking with leaders of state-owned and non-state-owned companies at strategic events, such as Markplus and Jakarta CMO Club, opens up golden opportunities to build high-value business connections. With a direct selling approach to decision makers, this strategy can accelerate the B2B sales process, increase trust, and expand the potential for long-term collaboration.

2. **Digital Marketing and Social Media**
   In the digital age, online marketing is essential for reaching new customers.

   - Social Media: PertaLife utilizes social media platforms such as Facebook, Instagram, Twitter, and LinkedIn to build brand awareness and interact directly with its audience. Through educational content, customer testimonials, and special offers, insurance companies can attract the attention of potential customers.

   - Paid Ads: Using paid ads on digital platforms (Google Ads, Facebook Ads) allows PertaLife to target relevant audiences based on their demographics, interests, and online behavior.

   - Search Engine Optimization (SEO): By optimizing its website to be more easily found through search engines, PertaLife can increase visibility and attract new customers who are looking for insurance products online.

3. **Education and Marketing Content**
   Becoming a trusted source of information about insurance is an effective way to attract new customers.

- Konten Edukatif: PertaLife bisa membuat artikel, video, webinar, dan infografis yang membahas pentingnya asuransi, jenis-jenis produk, dan cara memilih produk yang tepat. Ini membantu pelanggan baru merasa lebih yakin dalam memilih asuransi dan lebih memahami manfaat dari produk yang ditawarkan.

- Edukasi Berbasis Masalah: Menggunakan pendekatan berbasis masalah dengan menunjukkan bagaimana asuransi dapat membantu memecahkan masalah keuangan atau perlindungan kesehatan yang umum, seperti untuk keluarga muda atau individu yang baru memulai karir.

4. **Kemudahan Akses dan Pengalaman Pengguna**
   Mempermudah proses aplikasi dan pengalaman pengguna sangat penting dalam menarik pelanggan baru, terutama di dunia yang semakin digital.

   - Platform Digital dan Mobile: Menyediakan aplikasi mobile atau platform digital yang memungkinkan calon pelanggan untuk mengajukan asuransi, mengakses informasi, dan melacak status polis dengan mudah. Pengalaman yang cepat dan mulus dapat mengurangi hambatan bagi calon pelanggan untuk bergabung.

   - Proses Pengajuan yang Sederhana: Mengurangi birokrasi dan menyediakan proses underwriting yang mudah serta transparan, yang dapat diakses secara online.

5. **Penawaran dan Promosi**
   Menarik pelanggan baru juga bisa dilakukan dengan memberikan penawaran menarik yang membedakan PertaLife dari pesaing.

   - Promo Khusus: Memberikan promo seperti diskon premi untuk pemegang polis baru atau memberikan manfaat tambahan untuk pembelian produk asuransi tertentu.

   - Bundling Produk: Mengemas beberapa produk asuransi (misalnya, asuransi jiwa, kesehatan, dan kendaraan) dalam satu paket dengan harga lebih murah dapat menarik perhatian pelanggan yang menginginkan perlindungan menyeluruh.

6. **Kemitraan dan Kolaborasi**
   Menjalin kemitraan dengan perusahaan atau lembaga lain juga merupakan cara efektif untuk menjangkau pelanggan baru.

- Educational Content: PertaLife can create articles, videos, webinars, and infographics that discuss the importance of insurance, types of products, and how to choose the right product. This helps new customers feel more confident in choosing insurance and better understand the benefits of the products offered.

- Problem-Based Education: Use a problem-based approach by showing how insurance can help solve common financial or health protection problems, such as for young families or individuals just starting their careers.

4. **Ease of Access and User Experience**
   Simplifying the application process and user experience is essential in attracting new customers, especially in an increasingly digital world.

   - Digital and Mobile Platforms: Provide mobile apps or digital platforms that allow potential customers to apply for insurance, access information, and track policy status with ease. A fast and seamless experience can reduce barriers for potential customers to join.

   - Simple Application Process: Reduce bureaucracy and provide an easy and transparent underwriting process that can be accessed online.

5. **Offers and Promotions**
   Attracting new customers can also be done by providing attractive offers that differentiate PertaLife from its competitors.

   - Special Promotions: Offer promotions such as premium discounts for new policyholders or additional benefits for purchasing certain insurance products.

   - Product Bundling: Bundling several insurance products (e.g., life, health, and vehicle insurance) into one package at a lower price can attract customers who want comprehensive protection.

6. **Partnerships and Collaborations**
   Establishing partnerships with other companies or institutions is also an effective way to reach new customers.

- Kemitraan dengan Perusahaan: PertaLife bisa bekerja sama dengan perusahaan atau lembaga keuangan lain untuk menawarkan produk asuransi kepada karyawan mereka atau pelanggan mereka sebagai bagian dari program kesejahteraan atau manfaat tambahan.

- Kemitraan dengan Fintech: Kolaborasi dengan perusahaan fintech atau platform digital yang dapat membantu memperkenalkan produk asuransi kepada audiens yang lebih muda dan tech-savvy.

7. **Pendekatan Personal dan Customer-Centric**
   Membangun hubungan yang lebih personal dengan calon pelanggan dapat membuat mereka lebih tertarik untuk membeli produk asuransi.
   - Personalisasi Layanan: Menggunakan data dan analitik untuk menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan individu, seperti asuransi kesehatan untuk keluarga muda atau asuransi jiwa untuk orang yang baru memulai usaha.

   - Konsultasi Gratis: Menyediakan sesi konsultasi gratis untuk membantu calon pelanggan memahami produk dan memilih yang terbaik untuk mereka.

8. **Testimonial dan Ulasan Pelanggan**
   Testimonial dari pelanggan yang sudah puas dapat membantu meningkatkan kredibilitas dan menarik minat calon pelanggan.

   - Cerita Pelanggan: PertaLife bisa menampilkan kisah sukses atau pengalaman positif dari pelanggan yang merasakan manfaat langsung dari produk asuransi yang mereka pilih.

Dengan kombinasi pemasaran digital, edukasi, program referral, kemudahan akses, dan kolaborasi dengan pihak lain, PertaLife Insurance dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pelanggan baru. Pendekatan ini akan membantu mereka membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan dan memperoleh kepercayaan lebih luas dari masyarakat.

Pada tahun 2024, PertaLife Insurance terus memperkuat strategi pemasaran melalui beragam saluran distribusi untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penetrasi asuransi di tengah tantangan pasar yang dinamis. Saluran distribusi yang digunakan mencakup kanal *direct marketing*, agen, *bancassurance*, hingga kanal digital yang semakin diperkuat seiring transformasi digital perusahaan.

Salah satu kanal distribusi yang masih menjadi tulang punggung dalam mendatangkan pelanggan adalah

- Partnerships with Companies: PertaLife can collaborate with other companies or financial institutions to offer insurance products to their employees or customers as part of a welfare or additional benefits program.

- Partnerships with Fintech: Collaborate with fintech companies or digital platforms that can help introduce insurance products to a younger, tech-savvy audience.

7. **Personalized and Customer-Centric Approach**
   Building more personal relationships with potential customers can make them more interested in purchasing insurance products.
   - Personalized Services: Use data and analytics to offer products that suit individual needs, such as health insurance for young families or life insurance for people starting a business.

   - Free Consultations: Provide free consultation sessions to help potential customers understand the products and choose the best one for them.

8. **Customer Testimonials and Reviews**
Testimonials from satisfied customers can help increase credibility and attract potential customers.

   - Customer Stories: PertaLife can showcase success stories or positive experiences from customers who have directly benefited from the insurance products they chose.

With a combination of digital marketing, education, referral programs, ease of access, and collaboration with other parties, PertaLife Insurance can develop effective marketing strategies to reach new customers. This approach will help them build stronger relationships with customers and gain broader trust from the community.

In 2024, PertaLife Insurance continues to strengthen its marketing strategy through various distribution channels to reach a wider market and increase insurance penetration amid dynamic market challenges. The distribution channels used include direct marketing, agents, bancassurance, and digital channels, which are being strengthened in line with the company's digital transformation.

One of the distribution channels that remains a key driver in acquiring customers is through the Direct Marketing &

melalui jalur *Direct Marketing & Agency*. Kanal ini menunjukkan perkembangan yang bervariasi dalam pencapaian target pemasaran.

Agency channel. This channel has shown varying progress in achieving marketing targets.

Meskipun terdapat pertumbuhan pada pendapatan premi asuransi jiwa, tim penjualan dan agen menghadapi tantangan untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Di antaranya adalah ketatnya persaingan industri, keterbatasan literasi asuransi di sebagian segmen pasar, serta perlunya adaptasi terhadap pendekatan penjualan berbasis digital dan hybrid.

Despite growth in life insurance premium income, the sales team and agents face challenges in achieving their targets. These include intense industry competition, limited insurance literacy in some market segments, and the need to adapt to digital and hybrid sales approaches.

Dalam hal performa, pendapatan premi yang diperoleh dari kanal agen dan broker independen menunjukkan pertumbuhan yang positif. Namun, pencapaian tersebut masih perlu dioptimalkan melalui strategi pelatihan, penguatan sistem insentif, dan pemanfaatan teknologi untuk mendukung efektivitas kerja para tenaga pemasar di lapangan.

In terms of performance, premium income generated from independent agents and brokers showed positive growth. However, these achievements still need to be optimized through training strategies, strengthening incentive systems, and utilizing technology to support the effectiveness of marketers in the field.

Dari sisi strategi komunikasi dan promosi, perusahaan menjalankan beberapa kampanye pemasaran dan branding yang diarahkan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap manfaat asuransi jiwa. Kampanye ini juga bertujuan untuk memperkuat positioning merek PertaLife Insurance sebagai penyedia solusi perlindungan terpercaya. Evaluasi internal menunjukkan bahwa sebagian inisiatif kampanye tersebut memberikan dampak positif terhadap visibilitas merek, meskipun diperlukan upaya lanjutan agar kampanye lebih berdampak langsung pada peningkatan konversi penjualan.

In terms of communication and promotion strategy, the company ran several marketing and branding campaigns aimed at raising public awareness of the benefits of life insurance. These campaigns also sought to strengthen PertaLife Insurance's positioning as a trusted provider of protection solutions. Internal evaluations showed that some of these campaign initiatives had a positive impact on brand visibility, although further efforts are needed to ensure that the campaigns have a more direct impact on sales conversions.

Adapun respons pasar terhadap produk-produk yang diluncurkan pada tahun ini cenderung positif. Hal ini tercermin dari minat masyarakat terhadap produk yang menawarkan manfaat proteksi sekaligus nilai tambah, terutama yang berbasis pada pendekatan kebutuhan spesifik segmen pasar. Transformasi digital yang terus didorong oleh PertaLife Insurance juga memberikan pengaruh signifikan terhadap persepsi konsumen, karena mampu menghadirkan kemudahan akses, transparansi informasi, dan pengalaman berasuransi yang lebih modern dan praktis.

The market response to the products launched this year has been generally positive. This is reflected in public interest in products that offer protection benefits and added value, especially those based on a specific market segment approach. The digital transformation that continues to be driven by PertaLife Insurance has also had a significant impact on consumer perceptions, as it provides easier access, transparency of information, and a more modern and practical insurance experience.

Ke depan, perusahaan akan terus melakukan evaluasi menyeluruh terhadap efektivitas tiap kanal distribusi dan menyesuaikan strategi pemasaran secara adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen. Penguatan kapasitas agen, digitalisasi proses pemasaran, serta kemitraan strategis dengan perbankan dan platform digital akan menjadi fokus utama dalam menjawab tantangan distribusi dan memperluas pangsa pasar secara berkelanjutan.

Going forward, the company will continue to conduct comprehensive evaluations of the effectiveness of each distribution channel and adapt its marketing strategy to changes in consumer behavior. Strengthening agent capacity, digitizing marketing processes, and strategic partnerships with banks and digital platforms will be key priorities in addressing distribution challenges and expanding market share in a sustainable manner.

Sebagai bagian dari transformasi digital yang berkelanjutan, PertaLife Insurance terus mengembangkan strategi pemasaran berbasis digital untuk memperkuat

As part of its ongoing digital transformation, PertaLife Insurance continues to develop digital-based marketing strategies to strengthen its brand presence, improve

kehadiran merek, meningkatkan literasi asuransi, serta mendorong pertumbuhan konversi pelanggan secara efektif. Strategi ini dirancang secara menyeluruh dan terintegrasi, memanfaatkan berbagai kanal digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas, relevan, dan tersegmentasi dengan baik.

1. **Optimalisasi Website dan Landing Page**
   PertaLife Insurance menjadikan kanal digital sebagai titik temu pertama dengan calon pelanggan. Website perusahaan didesain secara *responsif* dan *user-friendly*, dapat diakses secara optimal di berbagai perangkat. Halaman produk dirancang sebagai *landing page* dengan pesan yang jelas dan *call-to-action* (CTA) yang kuat seperti "Dapatkan Penawaran" atau "Hubungi Kami Sekarang". Optimasi Search *Engine Optimization* (SEO) juga diterapkan melalui penggunaan kata kunci relevan dan konten informatif seputar asuransi, guna meningkatkan visibilitas pencarian organik.

2. **Konten Edukatif dan Berdaya Tarik Tinggi**
   Untuk membangun kepercayaan pasar, PertaLife Insurance mengembangkan strategi *content marketing* melalui berbagai format. Artikel blog edukatif tentang perencanaan keuangan dan manfaat asuransi dipublikasikan secara berkala untuk meningkatkan *engagement* dan posisi SEO. Selain itu, video singkat dan infografis edukatif turut dikembangkan untuk menjelaskan konsep asuransi secara sederhana, sekaligus mendekatkan merek kepada masyarakat melalui kanal seperti YouTube, Instagram, dan LinkedIn.

3. **Kampanye Media Sosial Terpadu**
   PertaLife Insurance memaksimalkan platform media sosial sebagai sarana interaksi dan kampanye berkelanjutan. Strategi yang diterapkan meliputi penyebaran konten visual yang interaktif, penggunaan *hashtag* khusus kampanye, serta kolaborasi dengan *influencer* di bidang keuangan dan gaya hidup sehat. Selain kampanye organik, iklan berbayar dengan segmentasi target berbasis demografi, lokasi, dan minat juga dilakukan untuk meningkatkan jangkauan dan akuisisi prospek berkualitas.

4. **Email Marketing yang Dipersonalisasi**
   Komunikasi melalui email tetap menjadi salah satu kanal penting untuk mempertahankan *engagement* dan meningkatkan konversi. Melalui sistem *email automation*, PertaLife Insurance menyampaikan informasi edukatif dan penawaran spesial secara personal kepada audiens berdasarkan segmentasi seperti nasabah aktif, calon nasabah, maupun *inactive leads*. *Newsletter* bulanan juga dikirimkan untuk menyampaikan update perusahaan dan tips perencanaan keuangan.

insurance literacy, and effectively drive customer conversion growth. These strategies are comprehensively designed and integrated, leveraging various digital channels to reach a wider, more relevant, and well-segmented audience.

1. **Website and Landing Page Optimization**
   PertaLife Insurance uses digital channels as the first point of contact with potential customers. The company's website is designed to be responsive and user-friendly, optimally accessible on various devices. Product pages are designed as landing pages with clear messages and strong calls to action (CTA) such as "Get a Quote" or "Contact Us Now." Search Engine Optimization (SEO) is also implemented through the use of relevant keywords and informative content about insurance to increase organic search visibility.

2. **Educational and Highly Engaging Content**
   To build market trust, PertaLife Insurance has developed a content marketing strategy through various formats. Educational blog articles on financial planning and the benefits of insurance are published regularly to increase engagement and SEO positioning. In addition, short videos and educational infographics have been developed to explain insurance concepts in a simple way, while bringing the brand closer to the public through channels such as YouTube, Instagram, and LinkedIn.

3. **Integrated Social Media Campaign**
   PertaLife Insurance maximizes social media platforms as a means of interaction and ongoing campaigns. The strategy implemented includes the distribution of interactive visual content, the use of campaign-specific hashtags, and collaboration with influencers in the fields of finance and healthy lifestyles. In addition to organic campaigns, paid advertising with target segmentation based on demographics, location, and interests is also carried out to increase reach and acquire quality prospects.

4. **Personalized Email Marketing**
   Email communication remains an important channel for maintaining engagement and increasing conversions. Through an email automation system, PertaLife Insurance delivers educational information and special offers personalized to audiences based on segmentation such as active customers, prospective customers, and inactive leads. A monthly newsletter is also sent to convey company updates and financial planning tips.

5. **Pemasaran Berbasis Lokasi**
   Melalui pendekatan *location-based marketing*, perusahaan menayangkan iklan dan penawaran yang disesuaikan dengan lokasi geografis pengguna. Strategi ini efektif diterapkan untuk wilayah yang memiliki kebutuhan perlindungan khusus, seperti area yang rawan bencana atau dengan populasi keluarga muda yang tinggi. Teknologi *geotargeting* dan *Google Ads* digunakan untuk menjangkau audiens lokal secara lebih akurat dan relevan.

6. **Search Engine Marketing (SEM) dan SEO**
   PertaLife Insurance juga memanfaatkan *Search Engine Marketing* (SEM) untuk mendukung visibilitas digital. Kampanye *Google Ads* dijalankan untuk menargetkan kata kunci seperti "asuransi jiwa terbaik" atau "asuransi kesehatan keluarga". Upaya ini dilengkapi dengan optimasi SEO *on-page* dan *off-page* guna memastikan situs web perusahaan muncul di peringkat atas hasil pencarian organik.

7. **Retargeting dan Remarketing**
   Strategi *remarketing* diterapkan untuk menjangkau kembali pengunjung yang telah menunjukkan minat tetapi belum melakukan konversi. Iklan dinamis yang menyesuaikan dengan produk yang telah dilihat oleh pengguna ditampilkan ulang untuk mendorong pengambilan keputusan. Pendekatan ini terbukti efektif dalam meningkatkan *conversion rate.*

8. **Program Referral dan Testimoni Pelanggan**
   Untuk memperluas jangkauan secara organik, perusahaan mengembangkan program *referral* yang mendorong nasabah aktif untuk merekomendasikan layanan kepada orang terdekat mereka. Selain itu, testimoni pelanggan ditampilkan secara berkala di kanal digital sebagai bentuk validasi sosial dan peningkatan kredibilitas.

9. **Analisis dan Evaluasi Berbasis Data**
   Seluruh inisiatif digital marketing didukung oleh pemantauan berbasis data. Melalui Google Analytics dan metrics media sosial, perusahaan menganalisis performa konten, efektivitas kampanye, dan perilaku pengguna. Selain itu, pengujian A/B dilakukan untuk menyempurnakan desain halaman, *call-to-action*, serta penawaran iklan guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi strategi secara keseluruhan.

Dengan menggunakan pendekatan digital marketing yang terintegrasi dan berdasarkan pada data, PertaLife Insurance dapat meningkatkan kesadaran merek serta mendorong konversi pelanggan melalui berbagai saluran digital. Hal ini melibatkan kombinasi dari SEO, media sosial, email marketing, remarketing, konten edukatif, dan penggunaan teknologi untuk menganalisis dan mengoptimalkan kinerja kampanye. Strategi-strategi

5. **Location-Based Marketing**
   Through a location-based marketing approach, the company displays advertisements and offers tailored to the user's geographical location. This strategy is effective for areas with specific protection needs, such as disaster-prone areas or areas with a high population of young families. Geotargeting and Google Ads technology are used to reach local audiences more accurately and relevantly.

6. **Search Engine Marketing (SEM) and SEO**
   PertaLife Insurance also utilizes Search Engine Marketing (SEM) to support digital visibility. Google Ads campaigns are run to target keywords such as "best life insurance" or "family health insurance." These efforts are complemented by on-page and off-page SEO optimization to ensure the company's website appears at the top of organic search results.

7. **Retargeting and Remarketing**
   A remarketing strategy is implemented to re-engage visitors who have shown interest but have not yet converted. Dynamic ads that are tailored to the products viewed by users are displayed again to encourage decision making. This approach has proven effective in increasing conversion rates.

8. **Referral Programs and Customer Testimonials**
   To expand its organic reach, the company developed a referral program that encourages active customers to recommend its services to their friends and family. In addition, customer testimonials are regularly featured on digital channels as a form of social validation and to increase credibility.

9. **Data-Driven Analysis and Evaluation**
   All digital marketing initiatives are supported by data-driven monitoring. Through Google Analytics and social media metrics, the company analyzes content performance, campaign effectiveness, and user behavior. Additionally, A/B testing is conducted to refine page design, call-to-action, and ad offers to enhance the overall effectiveness and efficiency of the strategy.

By using an integrated and data-driven digital marketing approach, PertaLife Insurance can increase brand awareness and drive customer conversions through various digital channels. This involves a combination of SEO, social media, email marketing, remarketing, educational content, and the use of technology to analyze and optimize campaign performance. These strategies work together to create a more personalized experience

ini bekerja sama untuk menciptakan pengalaman yang lebih personal bagi pelanggan, yang pada akhirnya akan meningkatkan loyalitas dan konversi.

for customers, which ultimately increases loyalty and conversions.

Sebagai bagian dari komitmen untuk memperluas inklusi keuangan dan meningkatkan literasi asuransi di Indonesia, PertaLife Insurance juga terus mengembangkan pendekatan strategis yang berorientasi pada kebutuhan pasar masa kini–khususnya segmen milenial dan generasi muda. Kelompok ini merupakan populasi produktif yang semakin sadar akan pentingnya perencanaan keuangan dan perlindungan di tengah dinamika ekonomi digital. Untuk itu, PertaLife Insurance menerapkan sejumlah inisiatif terfokus guna menjawab preferensi dan karakteristik unik generasi ini.

As part of its commitment to expanding financial inclusion and improving insurance literacy in Indonesia, PertaLife Insurance continues to develop strategic approaches that are oriented towards current market needs–particularly those of millennials and the younger generation. This group is a productive population that is increasingly aware of the importance of financial planning and protection amid the dynamics of the digital economy. To address this, PertaLife Insurance has implemented a number of focused initiatives tailored to the preferences and unique characteristics of this generation.

1. **Digitalisasi Produk dan Layanan**
   Memahami bahwa generasi muda sangat akrab dengan teknologi digital, PertaLife Insurance menghadirkan layanan yang sepenuhnya terintegrasi secara digital. Melalui pengembangan platform seperti website resmi dan aplikasi *MyPertaLife*, perusahaan memberikan kemudahan akses terhadap berbagai produk asuransi, informasi layanan, serta proses klaim yang cepat dan transparan. Transformasi digital ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat pengalaman pengguna yang intuitif dan sesuai dengan gaya hidup milenial yang serba instan dan mobile-first.

1. **Product and Service Digitization**
   Understanding that the younger generation is very familiar with digital technology, PertaLife Insurance offers fully integrated digital services. Through the development of platforms such as its official website and the MyPertaLife app, the company provides easy access to various insurance products, service information, and a fast and transparent claims process.This digital transformation not only improves operational efficiency, but also strengthens an intuitive user experience that suits the instant and mobile-first lifestyle of millennials.

2. **Komunikasi yang Kreatif dan Relevan**
   PertaLife Insurance menerapkan pendekatan komunikasi yang adaptif, memanfaatkan media sosial dan kanal digital untuk menyampaikan pesan-pesan yang kreatif, edukatif, dan dekat dengan keseharian milenial. Melalui kampanye yang bersifat *relatable*, konten visual yang menarik, hingga storytelling yang inspiratif, perusahaan tidak hanya mempromosikan produk, tetapi juga membangun pemahaman akan pentingnya asuransi sebagai bagian dari gaya hidup modern dan perencanaan keuangan yang berkelanjutan.

2. **Creative and Relevant Communication**
   PertaLife Insurance implements an adaptive communication approach, utilizing social media and digital channels to convey messages that are creative, educational, and relevant to the daily lives of millennials. Through relatable campaigns, engaging visual content, and inspirational storytelling, the company not only promotes its products but also builds an understanding of the importance of insurance as part of a modern lifestyle and sustainable financial planning.

3. **Produk Asuransi yang Fleksibel dan Terjangkau**
   Dalam hal pengembangan produk, PertaLife Insurance menghadirkan solusi perlindungan yang dirancang sesuai kebutuhan dan kemampuan finansial generasi muda. Produk seperti asuransi jiwa berjangka, asuransi kesehatan, dan unit-link dengan nilai investasi jangka panjang, ditawarkan dengan skema premi yang fleksibel dan manfaat yang relevan. Produk-produk ini dirancang untuk memberikan rasa aman tanpa membebani, sekaligus memungkinkan milenial membangun fondasi keuangan sejak dini.

3. **Flexible and Affordable Insurance Products**
   In terms of product development, PertaLife Insurance offers protection solutions tailored to the needs and financial capabilities of the younger generation. Products such as term life insurance, health insurance, and unit-linked insurance with long-term investment value are offered with flexible premium schemes and relevant benefits. These products are designed to provide security without burdening consumers, while enabling millennials to build a financial foundation from an early age.

4. **Edukasi dan Aktivasi Komunitas**
   Selain melalui kanal digital, PertaLife Insurance juga aktif dalam menyelenggarakan kegiatan edukatif yang ditujukan bagi generasi muda. Program seperti seminar, *webinar*, dan event komunitas digelar secara berkala untuk meningkatkan pemahaman tentang pentingnya asuransi dan perencanaan keuangan jangka panjang. Kegiatan ini turut memperkuat posisi PertaLife Insurance sebagai mitra yang mendampingi perjalanan finansial generasi muda secara proaktif dan relevan.

Tingkat retensi pelanggan di PertaLife Insurance menjadi salah satu fokus utama perusahaan, karena pelanggan yang loyal adalah aset penting bagi pertumbuhan jangka panjang. PertaLife Insurance memiliki beberapa strategi untuk meningkatkan loyalitas pelanggan, antara lain:

1. **Pelayanan Prima (Service Excellence)**
   PertaLife Insurance berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan efisien, serta memastikan proses klaim yang mudah dan transparan. Pelayanan yang baik akan membuat pelanggan merasa dihargai dan lebih cenderung untuk tetap menggunakan produk asuransi PertaLife.

2. **Digitalisasi dan Kemudahan Akses**
   Dengan mengembangkan aplikasi MyPertaLife dan platform digital lainnya, perusahaan memudahkan pelanggan untuk mengakses informasi polis, melakukan pembayaran premi, dan mengajukan klaim. Akses yang mudah dan cepat ini meningkatkan kenyamanan pelanggan dan memperkuat loyalitas mereka terhadap perusahaan.

3. **Program Reward dan Insentif**
   PertaLife Insurance menawarkan berbagai program insentif, seperti redeem points atau hadiah khusus bagi pelanggan setia yang dapat digunakan untuk mendapatkan manfaat tambahan atau diskon. Hal ini mendorong pelanggan untuk tetap menggunakan layanan PertaLife dalam jangka panjang.

4. **Peningkatan Komunikasi dan Engagement**
   PertaLife Insurance aktif menjaga hubungan dengan pelanggan melalui komunikasi yang berkala, seperti pemberitahuan polis, reminder pembayaran premi, serta edukasi mengenai manfaat dan perubahan produk. Selain itu, perusahaan juga mengadakan event atau webinar untuk meningkatkan engagement pelanggan dengan brand.

5. **Personalisasi Layanan**
   Perusahaan juga memberikan layanan yang lebih personal melalui analisis data untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan. Dengan pendekatan yang lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan individual, pelanggan merasa lebih dihargai dan mendapatkan solusi yang tepat.

4. **Education and Community Activation**
   In addition to digital channels, PertaLife Insurance is also active in organizing educational activities aimed at the younger generation. Programs such as seminars, webinars, and community events are held regularly to increase understanding of the importance of insurance and long-term financial planning. These activities also strengthen PertaLife Insurance's position as a proactive and relevant partner in the financial journey of the younger generation.

Customer retention rates at PertaLife Insurance are one of the company's main focuses, as loyal customers are an important asset for long-term growth. PertaLife Insurance has several strategies to increase customer loyalty, including:

1. **Service Excellence**
   PertaLife Insurance is committed to providing fast, friendly, and efficient service, as well as ensuring an easy and transparent claims process. Good service will make customers feel valued and more likely to continue using PertaLife insurance products.

2. **Digitalization and Ease of Access**
   By developing the MyPertaLife app and other digital platforms, the company makes it easier for customers to access policy information, make premium payments, and file claims. This easy and fast access improves customer convenience and strengthens their loyalty to the company.

3. **Reward and Incentive Programs**
   PertaLife Insurance offers various incentive programs, such as redeem points or special gifts for loyal customers, which can be used to obtain additional benefits or discounts. This encourages customers to continue using PertaLife's services in the long term.

4. **Improved Communication and Engagement**
   PertaLife Insurance actively maintains relationships with customers through regular communication, such as policy notifications, premium payment reminders, and education about product benefits and changes. In addition, the company also holds events or webinars to increase customer engagement with the brand.

5. **Personalized Services**
   The company also provides more personalized services through data analysis to understand customer needs and preferences. With a more relevant and tailored approach, customers feel more valued and get the right solutions.

6. **Kepercayaan dan Transparansi**
   PertaLife Insurance selalu menjaga transparansi dalam hal produk, biaya, dan proses klaim. Dengan cara ini, pelanggan merasa lebih aman dan percaya pada perusahaan, yang tentu saja meningkatkan tingkat retensi dan loyalitas mereka.

Dengan strategi-strategi tersebut, PertaLife Insurance berusaha tidak hanya untuk menarik pelanggan baru tetapi juga untuk menjaga hubungan yang kuat dengan pelanggan lama, memastikan mereka tetap loyal dan puas dengan layanan yang diberikan.

6. **Trust and Transparency**
   PertaLife Insurance always maintains transparency in terms of products, costs, and the claims process. This way, customers feel more secure and trust the company, which of course increases their retention and loyalty rates.

With these strategies, PertaLife Insurance strives not only to attract new customers but also to maintain strong relationships with existing customers, ensuring they remain loyal and satisfied with the services provided.

TINJAUAN SEKTOR TEKNIK/AKTUARIA

REVIEW OF THE TECHNIQUE/ACTUARIAL SECTOR

Analisis aktuaria di PertaLife Insurance berperan penting dalam mengevaluasi profitabilitas dan risiko produk asuransi yang ditawarkan. Beberapa pendekatan yang digunakan oleh tim aktuaria dalam proses ini:

1. **Penentuan Premi yang Tepat**
   Tim aktuaria menggunakan model matematis dan statistik untuk menghitung premi yang sesuai untuk setiap jenis produk asuransi. Mereka mempertimbangkan berbagai faktor seperti usia, jenis kelamin, riwayat kesehatan, dan risiko lainnya yang berhubungan dengan calon tertanggung. Dengan menentukan premi yang tepat, PertaLife Insurance dapat memastikan bahwa premi yang dibayar oleh nasabah cukup untuk menutupi biaya klaim yang mungkin timbul, sekaligus menciptakan profitabilitas bagi perusahaan.

2. **Evaluasi dan Pengelolaan Risiko**
   Aktuaris di PertaLife Insurance melakukan analisis risiko untuk setiap produk asuransi yang ditawarkan. Mereka memodelkan berbagai skenario risiko, baik dari sisi klaim maupun risiko pasar, untuk memperkirakan potensi kerugian dan memastikan perusahaan memiliki cadangan dana yang cukup untuk menutupi klaim di masa depan. Analisis ini juga mencakup pengelolaan risiko yang melibatkan diversifikasi portofolio produk dan penyesuaian pada ketentuan polis yang relevan.

3. **Surplus dan Cadangan Teknis**
   Aktuaris juga bertanggung jawab untuk menghitung cadangan teknis yang diperlukan untuk menutupi klaim masa depan. Ini penting untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban klaim di masa yang akan

Actuarial analysis at PertaLife Insurance plays an important role in evaluating the profitability and risk of insurance products offered. Several approaches used by the actuarial team in this process:

1. **Determining the Right Premium**
   The actuarial team uses mathematical and statistical models to calculate the appropriate premium for each type of insurance product. They consider various factors such as age, gender, medical history, and other risks associated with the prospective insured. By determining the right premium, PertaLife Insurance can ensure that the premiums paid by customers are sufficient to cover any claims that may arise, while also creating profitability for the company.

2. **Risk Assessment and Management**
   Actuaries at PertaLife Insurance conduct risk analysis for every insurance product offered. They model various risk scenarios, both from the claims perspective and market risks, to estimate potential losses and ensure the company has sufficient reserves to cover future claims. This analysis also includes risk management, which involves portfolio diversification and adjustments to relevant policy terms.

3. **Surplus and Technical Reserves**
   Actuaries are also responsible for calculating the technical reserves required to cover future claims. This is important to ensure that the company has sufficient funds to meet its future claims obligations without causing liquidity problems. Assessing the

datang tanpa menimbulkan masalah likuiditas. Penilaian surplus atau defisit dari cadangan ini membantu perusahaan dalam menentukan strategi produk yang lebih efisien dan profitabel.

4. **Analisis Profitabilitas Produk**
   Aktuaris melakukan analisis profitabilitas dengan menghitung rasio klaim, biaya operasional, dan premi yang diterima untuk setiap produk asuransi. Produk yang tidak menguntungkan dapat dianalisis lebih lanjut untuk mengetahui faktor penyebabnya, apakah terkait dengan penetapan premi yang tidak tepat, tingkat klaim yang lebih tinggi dari perkiraan, atau biaya operasional yang lebih tinggi. Dengan demikian, perusahaan dapat menyesuaikan produk atau strategi pemasaran untuk meningkatkan profitabilitas.

5. **Penggunaan Model Prediktif**
   PertaLife Insurance menggunakan model prediktif untuk mengantisipasi klaim yang akan datang, termasuk kemungkinan terjadinya klaim besar atau kejadian langka (tail risk). Analisis ini membantu dalam merancang produk yang lebih adaptif terhadap perubahan kondisi pasar dan kebutuhan nasabah, serta menjaga tingkat profitabilitas yang stabil.

6. **Pengawasan dan Penyesuaian Produk**
   Tim aktuaria juga melakukan pengawasan rutin terhadap kinerja produk yang sudah ada. Jika ada perubahan dalam tren klaim atau kondisi pasar yang mempengaruhi risiko, produk asuransi dapat disesuaikan (misalnya, melalui perubahan tarif premi, syarat dan ketentuan, atau pengecualian tertentu) untuk menjaga profitabilitas dan memastikan keberlanjutan produk.

7. **Compliance dengan Regulasi**
   Aktuaris memastikan bahwa semua perhitungan dan pengelolaan risiko sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan standar akuntansi yang berlaku, seperti PSAK 62 (asuransi) dan IFRS 17. Kepatuhan terhadap regulasi ini sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan dan menciptakan kepercayaan pelanggan.

Dengan pendekatan yang komprehensif ini, PertaLife Insurance dapat mengevaluasi dan mengelola risiko secara efektif, serta menjaga profitabilitas dalam jangka panjang. **Di PertaLife Insurance, metode aktuaria yang digunakan untuk menentukan harga premi dan manfaat polis** didasarkan pada prinsip-prinsip matematis, statistik, dan analisis risiko yang dapat memperhitungkan berbagai faktor yang memengaruhi pengelolaan produk asuransi.

surplus or deficit of these reserves helps the company determine more efficient and profitable product strategies.

4. **Product Profitability Analysis**
   Actuaries conduct profitability analysis by calculating claim ratios, operational costs, and premiums received for each insurance product. Unprofitable products can be further analyzed to identify the underlying causes, such as inappropriate premium setting, higher-than-expected claim rates, or higher operational costs. As a result, the company can adjust products or marketing strategies to improve profitability.

5. **Use of Predictive Models**
   PertaLife Insurance uses predictive models to anticipate future claims, including the possibility of large claims or rare events (tail risk). This analysis helps in designing products that are more adaptive to changing market conditions and customer needs, as well as maintaining a stable level of profitability.

6. **Product Monitoring and Adjustment**
   The actuarial team also conducts regular monitoring of existing product performance. If there are changes in claim trends or market conditions that affect risk, insurance products can be adjusted (e.g., through changes in premium rates, terms and conditions, or certain exclusions) to maintain profitability and ensure product sustainability.

7. **Compliance with Regulations**
   Actuaries ensure that all calculations and risk management are in accordance with regulations set by the Financial Services Authority (OJK) and applicable accounting standards, such as PSAK 62 (insurance) and IFRS 17. Compliance with these regulations is crucial for maintaining the company's financial stability and building customer trust.

With this comprehensive approach, PertaLife Insurance can effectively evaluate and manage risks, as well as maintain long-term profitability.**At PertaLife Insurance, the actuarial methods used to determine premium prices and policy** benefits are based on mathematical, statistical, and risk analysis principles that take into account various factors affecting insurance product management.

Berikut adalah beberapa metode yang biasa diterapkan:

1. **Metode Mortalitas (Mortality Tables)**
   Aktuaris menggunakan tabel mortalitas yang menunjukkan probabilitas kematian pada berbagai usia dan kelompok demografis. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti usia, jenis kelamin, dan riwayat kesehatan calon tertanggung, aktuaris dapat memperkirakan kemungkinan kematian dalam periode tertentu dan menghitung klaim yang diharapkan. Data ini digunakan untuk menentukan premi asuransi jiwa, sehingga dapat memastikan bahwa premi yang diterima cukup untuk menutupi biaya klaim yang timbul.

2. **Metode Anuitas**
   Untuk produk-produk yang terkait dengan pensiun atau pembayaran manfaat jangka panjang (seperti DPPK atau asuransi jiwa berjangka panjang), aktuaris sering menggunakan metode anuitas. Metode ini menghitung berapa besar premi yang harus dibayar oleh nasabah untuk memperoleh manfaat di masa depan, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti tingkat bunga, harapan hidup, dan pola pembayaran manfaat.

3. **Metode Probabilistik**
   Metode ini melibatkan penggunaan simulasi atau model statistik untuk memperkirakan berbagai kemungkinan hasil berdasarkan distribusi probabilitas. Misalnya, aktuaris dapat menggunakan model stokastik untuk menghitung risiko investasi atau kemungkinan klaim besar yang dapat terjadi pada produk asuransi kesehatan atau asuransi jiwa. Hal ini berguna untuk menentukan premi yang sesuai dan memastikan perusahaan tetap memiliki cadangan yang cukup untuk menutupi klaim.

4. **Metode Pengalaman (Experience Rating)**
   Metode ini memperhitungkan data pengalaman historis perusahaan terkait dengan tingkat klaim, mortalitas, dan biaya lainnya. Dengan menggunakan data klaim yang sudah ada, aktuaris dapat memperkirakan tingkat klaim di masa depan untuk kelompok nasabah tertentu. Jika pengalaman klaim lebih tinggi dari yang diperkirakan, premi akan disesuaikan untuk mengimbangi risiko yang lebih tinggi.

5. **Metode Pembebanan Biaya**
   Aktuaris juga akan mempertimbangkan biaya operasional perusahaan dalam penentuan premi. Biaya seperti biaya pemasaran, administrasi, dan komisi agen dihitung dan dimasukkan dalam perhitungan premi, sehingga perusahaan dapat menutupi biaya dan tetap memperoleh keuntungan. Selain itu, biaya untuk pengelolaan dana investasi

Here are some commonly used methods:

1. **Mortality Method (Mortality Tables)**
   Actuaries use mortality tables that show the probability of death at various ages and demographic groups. By considering factors such as age, gender, and the health history of the insured, actuaries can estimate the likelihood of death within a certain period and calculate expected claims. This data is used to determine life insurance premiums, ensuring that the premiums received are sufficient to cover the costs of claims incurred.

2. **Annuity Method**
   For products related to pensions or long-term benefit payments (such as DPPK or long-term life insurance), actuaries often use the annuity method. This method calculates how much premium a customer must pay to receive future benefits, taking into account factors such as interest rates, life expectancy, and benefit payment patterns.

3. **Probabilistic Method**
   This method involves using simulations or statistical models to estimate various possible outcomes based on probability distributions. For example, actuaries can use stochastic models to calculate investment risks or the likelihood of large claims occurring in health insurance or life insurance products. This is useful for determining appropriate premiums and ensuring the company maintains sufficient reserves to cover claims.

4. **Experience Rating Method**
   This method takes into account a company's historical data related to claim rates, mortality, and other costs. By using existing claim data, actuaries can estimate future claim rates for specific customer groups. If claim experience is higher than expected, premiums will be adjusted to offset the higher risk.

5. **Cost Allocation Method**
   Actuaries also consider the company's operating costs when determining premiums. Costs such as marketing, administration, and agent commissions are calculated and included in the premium calculation so that the company can cover its costs and still make a profit. In addition, the costs of managing investment funds are also taken into

juga diperhitungkan dalam menetapkan harga produk asuransi.

6. **Metode Discounted Cash Flow (DCF)**
   Untuk produk asuransi yang melibatkan pengelolaan dana pensiun atau investasi jangka panjang, aktuaris dapat menggunakan metode DCF untuk menghitung nilai waktu dari uang. Dengan mempertimbangkan tingkat pengembalian investasi yang diharapkan dan faktor-faktor lainnya, metode ini memungkinkan aktuaris untuk menentukan seberapa besar premi yang harus dibayar oleh nasabah agar dapat memenuhi kewajiban masa depan.

7. **Model Resiko dan Pembayaran Klaim**
   PertaLife Insurance juga menggunakan model risiko untuk memprediksi frekuensi dan besarnya klaim yang dapat terjadi. Misalnya, untuk produk asuransi kesehatan atau asuransi kecelakaan, aktuaris akan mempertimbangkan faktor-faktor risiko seperti pola penyakit, tingkat kecelakaan, dan faktor eksternal lainnya. Berdasarkan data ini, aktuaris dapat menentukan besarnya premi yang harus dibayar oleh nasabah untuk menutupi potensi klaim di masa depan.

8. **Metode Penetapan Tarif Berbasis Pembanding (Competitive Pricing)**
   Selain perhitungan internal, aktuaris juga mempertimbangkan harga produk serupa yang ditawarkan oleh pesaing di pasar. Dengan mengumpulkan data pasar dan melakukan analisis benchmarking, PertaLife Insurance dapat menyesuaikan harga premi untuk tetap kompetitif tanpa mengorbankan profitabilitas.

9. **Metode Penetapan Premi Berdasarkan Sumber Dana dan Diversifikasi Risiko**
   Dalam beberapa produk, aktuaris juga akan menghitung premi berdasarkan diversifikasi risiko dan alokasi dana yang ada. Jika ada produk yang didistribusikan melalui beberapa saluran distribusi (misalnya, asuransi kumpulan atau corporate), premi akan disesuaikan untuk mencerminkan perbedaan risiko dan keuntungan yang berasal dari model distribusi tersebut.

10. **Model Stochastic dan Sensitivitas**
    Untuk menilai dampak perubahan asumsi terhadap harga premi, aktuaris menggunakan model stochastic untuk mensimulasikan berbagai skenario yang mungkin terjadi, seperti perubahan tingkat klaim, tingkat suku bunga, atau fluktuasi pasar. Analisis sensitivitas ini membantu dalam merancang harga premi yang dapat bertahan dalam berbagai kondisi pasar dan ekonomi yang tidak terduga.

account when setting insurance product prices.

6. **Discounted Cash Flow (DCF) Method**
   For insurance products involving pension fund management or long-term investments, actuaries can use the DCF method to calculate the time value of money. By considering the expected rate of return on investment and other factors, this method allows actuaries to determine how much premium policyholders must pay to meet future obligations.

7. **Risk and Claim Payment Models**
   PertaLife Insurance also uses risk models to predict the frequency and magnitude of claims that may occur. For example, for health insurance or accident insurance products, actuaries will consider risk factors such as disease patterns, accident rates, and other external factors. Based on this data, actuaries can determine the premium amount that policyholders must pay to cover potential future claims.

8. **Competitive Pricing**
   In addition to internal calculations, actuaries also consider the prices of similar products offered by competitors in the market. By collecting market data and conducting benchmarking analysis, PertaLife Insurance can adjust premium prices to remain competitive without sacrificing profitability.

9. **Premium Setting Based on Funding Sources and Risk Diversification**
   In some products, actuaries also calculate premiums based on risk diversification and existing fund allocations. If a product is distributed through multiple distribution channels (e.g., group insurance or corporate insurance), premiums are adjusted to reflect the differences in risk and returns arising from the distribution model.

10. **Stochastic Models and Sensitivity Analysis**
    To assess the impact of changes in assumptions on premium prices, actuaries use stochastic models to simulate various possible scenarios, such as changes in claim rates, interest rates, or market fluctuations. This sensitivity analysis helps in designing premium prices that can withstand various unexpected market and economic conditions

Dengan menggunakan kombinasi metode-metode ini, PertaLife Insurance dapat menentukan harga premi dan manfaat polis yang optimal, memastikan produk tetap kompetitif, dan mengelola risiko secara efektif untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan.

PertaLife Insurance menerapkan berbagai strategi manajemen risiko untuk menghadapi volatilitas pasar dan perubahan demografi pelanggan, yang sangat penting untuk menjaga kestabilan keuangan dan keberlanjutan perusahaan.

Beberapa strategi yang diterapkan adalah sebagai berikut:

1. **Diversifikasi Produk dan Portofolio**
   PertaLife Insurance mendiversifikasi portofolio produk asuransi yang ditawarkan untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk. Diversifikasi ini mencakup produk asuransi jiwa, kesehatan, dan dana pensiun, baik untuk individu maupun kelompok. Dengan cara ini, perusahaan dapat mengelola risiko terkait dengan perubahan preferensi pasar atau dampak negatif dari ketidakpastian ekonomi pada satu jenis produk.

2. **Pengelolaan Investasi yang Bijaksana**
   Untuk mengatasi volatilitas pasar, PertaLife Insurance memiliki tim investasi yang profesional yang secara aktif memantau dan mengelola portofolio investasi perusahaan. Portofolio investasi yang terdiversifikasi, termasuk saham, obligasi, dan instrumen keuangan lainnya, membantu mengurangi dampak fluktuasi pasar terhadap posisi keuangan perusahaan. Selain itu, perusahaan menggunakan analisis risiko untuk memastikan bahwa aset yang dimiliki sesuai dengan profil risiko perusahaan.

3. **Model Risiko Stokastik dan Simulasi**
   PertaLife Insurance menggunakan model stokastik untuk mengantisipasi berbagai skenario pasar yang dapat mempengaruhi perusahaan, seperti fluktuasi tingkat suku bunga, perubahan inflasi, atau krisis ekonomi. Model ini memungkinkan perusahaan untuk memahami dampak dari berbagai kondisi pasar yang mungkin terjadi, serta mengambil tindakan yang tepat untuk mengurangi risiko dan memastikan profitabilitas.

4. **Penyusunan Cadangan yang Memadai**
   Aktuaris PertaLife Insurance secara teratur menghitung dan memelihara cadangan teknis yang memadai untuk menutupi klaim yang mungkin timbul di masa depan. Cadangan ini penting dalam menghadapi ketidakpastian pasar atau perubahan demografis, seperti peningkatan harapan hidup atau peningkatan klaim terkait penyakit tertentu. Dengan memiliki cadangan yang cukup, perusahaan

By using a combination of these methods, PertaLife Insurance can determine optimal premium prices and policy benefits, ensure that products remain competitive, and manage risk effectively to maintain the company's financial health.

PertaLife Insurance implements various risk management strategies to deal with market volatility and changes in customer demographics, which are essential for maintaining financial stability and corporate sustainability.

Some of the strategies implemented are as follows:

1. **Product and Portfolio Diversification**
   PertaLife Insurance diversifies its insurance product portfolio to reduce dependence on a single product type. This diversification includes life insurance, health insurance, and pension funds for both individuals and groups. In this way, the company can manage risks related to changes in market preferences or the negative impact of economic uncertainty on a single product type.

2. **Prudent Investment Management**
   To overcome market volatility, PertaLife Insurance has a professional investment team that actively monitors and manages the company's investment portfolio. A diversified investment portfolio, including stocks, bonds, and other financial instruments, helps reduce the impact of market fluctuations on the company's financial position. In addition, the company uses risk analysis to ensure that its assets are in line with its risk profile.

3. **Stochastic Risk Modeling and Simulation**
   PertaLife Insurance uses stochastic models to anticipate various market scenarios that may affect the company, such as interest rate fluctuations, changes in inflation, or economic crises. These models enable the company to understand the impact of various market conditions that may occur and take appropriate measures to reduce risk and ensure profitability.

4. **Adequate Reserve Accrual**
   PertaLife Insurance actuaries regularly calculate and maintain adequate technical reserves to cover claims that may arise in the future. These reserves are important in dealing with market uncertainty or demographic changes, such as increased life expectancy or increased claims related to certain diseases. By having sufficient reserves, the company can ensure the liquidity needed to meet increasing

dapat memastikan likuiditas yang diperlukan untuk memenuhi kewajiban klaim yang meningkat.

5. **Analisis Demografi dan Perubahan Kebutuhan Pelanggan**
   PertaLife Insurance secara aktif melakukan analisis terhadap perubahan demografi pelanggan, seperti perubahan dalam struktur usia, peningkatan populasi lanjut usia, serta preferensi gaya hidup yang berkembang, seperti meningkatnya kesadaran akan kesehatan. Berdasarkan data ini, perusahaan menyesuaikan produk dan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, seperti meluncurkan produk asuransi kesehatan yang lebih komprehensif atau asuransi pensiun yang lebih fleksibel.

6. **Penggunaan Teknologi dan Data Analytics**
   PertaLife Insurance memanfaatkan teknologi digital dan analisis data untuk mengidentifikasi pola risiko dan perilaku pelanggan. Melalui penggunaan big data dan machine learning, perusahaan dapat memprediksi tren pasar dan perilaku klaim, serta menyesuaikan produk dan strategi pemasaran dengan lebih akurat. Teknologi ini juga membantu dalam meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan memastikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

7. **Fleksibilitas dalam Penetapan Premi**
   Perubahan dalam pasar atau demografi pelanggan sering kali memengaruhi tingkat klaim dan premi yang dibayar. PertaLife Insurance menyesuaikan harga premi secara fleksibel berdasarkan analisis risiko yang terus-menerus dan peraturan yang berlaku. Ini memungkinkan perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar yang volatile tanpa mengorbankan profitabilitas.

8. **Kolaborasi dengan Pemangku Kepentingan**
   PertaLife Insurance berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk regulator, agen asuransi, dan lembaga pemerintah, untuk memahami tren perubahan regulasi dan demografis yang dapat mempengaruhi pasar asuransi. Dengan menjaga hubungan yang baik dengan pihak-pihak ini, perusahaan dapat merencanakan strategi yang lebih adaptif dalam menghadapi tantangan yang muncul.

9. **Pendidikan dan Kesadaran Risiko untuk Pelanggan**
   PertaLife Insurance melakukan edukasi kepada pelanggan tentang pentingnya perencanaan keuangan jangka panjang, asuransi, dan bagaimana mereka dapat melindungi diri mereka dari risiko yang mungkin terjadi. Hal ini membantu meningkatkan kesadaran pelanggan, memitigasi ketidakpastian yang mereka hadapi, serta meningkatkan loyalitas dan retensi pelanggan.

claim obligations.

5. **Demographic Analysis and Changes in Customer Needs**
   PertaLife Insurance actively analyzes changes in customer demographics, such as shifts in age structure, an aging population, and evolving lifestyle preferences, such as increased health awareness. Based on this data, the company adapts its products and services to meet customer needs, such as launching more comprehensive health insurance products or more flexible pension insurance plans.

6. **Use of Technology and Data Analytics**
   PertaLife Insurance leverages digital technology and data analytics to identify risk patterns and customer behavior. Through the use of big data and machine learning, the company can predict market trends and claim behavior, and adjust products and marketing strategies with greater accuracy. This technology also helps improve operational efficiency, reduce costs, and ensure a better customer experience.

7. **Flexibility in Premium Setting**
   Changes in the market or customer demographics often affect claim rates and premiums paid. PertaLife Insurance flexibly adjusts premium prices based on continuous risk analysis and applicable regulations. This allows the company to remain competitive in a volatile market without sacrificing profitability.

8. **Collaboration with Stakeholders**
   PertaLife Insurance collaborates with various stakeholders, including regulators, insurance agents, and government agencies, to understand regulatory and demographic trends that may affect the insurance market. By maintaining good relationships with these parties, the company can plan more adaptive strategies to address emerging challenges.

9. **Risk Education and Awareness for Customers**
   PertaLife Insurance educates customers about the importance of long-term financial planning, insurance, and how they can protect themselves from potential risks. This helps increase customer awareness, mitigate the uncertainty they face, and improve customer loyalty and retention.

10. **Perencanaan Keberlanjutan**
    PertaLife Insurance juga berfokus pada perencanaan keberlanjutan untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang, meskipun menghadapi risiko pasar yang tinggi atau perubahan demografi yang pesat. Perusahaan mengembangkan kebijakan dan strategi yang mendukung keberlanjutan, seperti investasi di sektor yang ramah lingkungan dan mendukung tujuan pembangunan berkelanjutan.

11. **Kepatuhan terhadap Regulasi**
    PertaLife Insurance selalu memastikan bahwa operasional perusahaan mematuhi peraturan yang berlaku, seperti peraturan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang membantu perusahaan mengelola risiko secara lebih terstruktur dan menjaga kredibilitas di mata publik. Dengan mematuhi regulasi, perusahaan juga dapat mengurangi potensi risiko hukum dan reputasi.

12. **Penyusunan Rencana Kesinambungan Bisnis**
    PertaLife Insurance memiliki prosedur rencana kesinambungan bisnis yang berfungsi sebagai sistem pencegahan dan pemulihan terhadap potensi ancaman atau gangguan seperti bencana alam atau serangan siber. Rencana ini membantu perusahaan untuk tetap dapat beroperasi selama dan setelah bencana, dan memastikan bahwa perusahaan tetap mampu memenuhi kewajibannya kepada nasabah.

Dengan strategi-strategi tersebut, PertaLife Insurance dapat mengelola volatilitas pasar dan perubahan demografi pelanggan secara efektif, memastikan perusahaan tetap stabil, menguntungkan, dan relevan di pasar yang terus berkembang.

Perubahan dalam perhitungan cadangan teknis di PertaLife Insurance dapat terjadi sebagai respons terhadap berbagai faktor, seperti perubahan regulasi, kondisi pasar, atau pembaruan dalam standar akuntansi yang berlaku, seperti implementasi **IFRS 17** yang akan berlaku pada Januari 2025. Perhitungan cadangan teknis ini berfungsi untuk memastikan perusahaan memiliki dana yang cukup untuk menutupi kewajiban klaim yang mungkin timbul di masa depan.

10. **Sustainability Planning**
    PertaLife Insurance also focuses on sustainability planning to ensure the company's long-term survival, despite facing high market risks or rapid demographic changes. The company develops policies and strategies that support sustainability, such as investing in environmentally friendly sectors and supporting sustainable development goals.

11. **Regulatory Compliance**
    PertaLife Insurance always ensures that its operations comply with applicable regulations, such as those from the Financial Services Authority (OJK), which help the company manage risk in a more structured manner and maintain credibility in the eyes of the public. By complying with regulations, the company can also reduce potential legal and reputational risks.

12. **Business Continuity Planning**
    PertaLife Insurance has business continuity plan procedures that serve as a prevention and recovery system against potential threats or disruptions such as natural disasters or cyber attacks. This plan helps the company to continue operating during and after a disaster and ensures that the company remains able to fulfill its obligations to its customers.

With these strategies, PertaLife Insurance can effectively manage market volatility and demographic changes in its customer base, ensuring that the company remains stable, profitable, and relevant in an ever-evolving market.

Changes in the calculation of technical reserves at PertaLife Insurance may occur in response to various factors, such as regulatory changes, market conditions, or updates to applicable accounting standards, such as the implementation of IFRS 17, which will take effect in January 2025. The calculation of technical reserves serves to ensure that the company has sufficient funds to cover claims that may arise in the future.

TABEL Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Cadangan Teknis dan Dampaknya terhadap Neraca Keuangan
Factors Affecting Changes in Technical Reserves and Their Impact on the Financial Statements

Faktor Utama Key Factors	Penjelasan Explanation	Dampak terhadap Cadangan Teknis Impact on Technical Reserves	Dampak terhadap Neraca Keuangan Impact on the Financial Statements
Penerapan IFRS 17 Implementation of IFRS 17	Standar akuntansi internasional baru yang mengatur pengakuan dan pengukuran kontrak asuransi secara lebih transparan dan berbasis proyeksi arus kas. New international accounting standards that regulate the recognition and measurement of insurance contracts in a more transparent manner based on projected cash flows.	Perhitungan cadangan menjadi lebih kompleks dan berbasis arus kas masa depan; memperkenalkan *Contractual Service Margin (CSM)*. Reserve calculations became more complex and based on future cash flows, introducing the Contractual Service Margin (CSM).	– Meningkatkan liabilitas – Mengurangi laba bersih sementara – Memperkuat transparansi dan kepercayaan pemangku kepentingan – Increase liabilities – Reduce temporary net income – Strengthen transparency and stakeholder trust
Perubahan Proyeksi Klaim Changes in Claim Projections	Penyesuaian berdasarkan pengalaman klaim, kebijakan baru, dan faktor eksternal seperti inflasi atau usia harapan hidup. Adjustments based on claims experience, new policies, and external factors such as inflation or life expectancy.	Cadangan dapat meningkat jika risiko atau jumlah klaim yang diprediksi naik. Reserves may increase if the risk or number of claims predicted increases.	– Mengurangi laba bersih – Meningkatkan beban teknis – Mengurangi fluktuasi keuangan di masa depan dengan manajemen risiko yang lebih konservatif – Reducing net profit – Increasing technical expenses – Reducing future financial fluctuations through more conservative risk management
Penyesuaian Suku Bunga dan Inflasi Interest Rate and Inflation Adjustments	Perubahan tingkat suku bunga dan inflasi berdampak pada nilai kini dari kewajiban masa depan. Changes in interest rates and inflation affect the present value of future obligations.	Penurunan suku bunga cadangan meningkat; Inflasi tinggi - nilai klaim meningkat - cadangan meningkat. Decrease in interest rates - reserves increase; High inflation - value of claims increases - reserves increase.	– Peningkatan liabilitas jangka panjang – Menyusutkan ruang untuk investasi jangka pendek – Mempengaruhi strategi pengelolaan aset dan liabilitas – Increase in long-term liabilities – Reduced scope for short-term investments – Impact on asset and liability management strategies
Regulasi dari OJK Regulations from the OJK	Aturan lokal mewajibkan tingkat minimum cadangan untuk produk tertentu. Local regulations require minimum reserve levels for certain products.	Harus mengikuti pedoman OJK, bisa berarti menambah jumlah cadangan yang harus disisihkan. Must comply with OJK guidelines, which may mean increasing the amount of reserves that must be set aside.	– Menjaga kepatuhan regulasi – Menunjukkan tanggung jawab keuangan – Mengurangi fleksibilitas dana jika cadangan terlalu konservatif – Maintain regulatory compliance – Demonstrate financial responsibility – Reduce fund flexibility if reserves are too conservative

TABEL : Dampak Cadangan Teknis terhadap Elemen Neraca Keuangan
Impact of Technical Reserves on Financial Statement Elements

Elemen Neraca Balance Sheet Elements	Dampak Impact
Liabilitas	Bertambah karena peningkatan cadangan teknis mencerminkan kewajiban jangka panjang terhadap pemegang polis. The increase due to the increase in technical reserves reflects long-term obligations to policyholders.

Elemen Neraca Balance Sheet Elements	Dampak Impact
Laba Bersih	Berkurang akibat alokasi dana lebih besar untuk cadangan. Decreased due to larger allocation of funds for reserves.
Ekuitas Equity	Bisa menurun jika laba ditahan menyusut karena peningkatan beban cadangan. May decrease if retained earnings decline due to an increase in provisions.
Kesiapan Menghadapi Klaim Claims Readiness	Increasing; companies are becoming better prepared to bear sudden claims or high-risk scenarios. Increasing; companies are becoming better prepared to bear sudden claims or high-risk scenarios.
Reputasi dan Kepatuhan Reputation and Compliance	Meningkat karena kesesuaian terhadap IFRS 17 dan ketentuan OJK meningkatkan kredibilitas dan transparansi kepada investor, regulator, dan publik. Increased due to compliance with IFRS 17 and OJK regulations, which enhances credibility and transparency to investors, regulators, and the public.

Perubahan dalam perhitungan cadangan teknis di PertaLife Insurance, baik karena penerapan standar baru seperti **IFRS 17,** perubahan proyeksi klaim, atau penyesuaian terhadap kondisi pasar dan regulasi, dapat mempengaruhi neraca keuangan perusahaan. Meskipun dampaknya bisa menurunkan laba dalam jangka pendek, langkah ini penting untuk menjaga keberlanjutan perusahaan dalam menghadapi kewajiban klaim yang akan datang dan menjaga stabilitas finansial perusahaan dalam jangka panjang.

Changes in the calculation of technical reserves at PertaLife Insurance, whether due to the implementation of new standards such as **IFRS 17**, changes in claim projections, or adjustments to market conditions and regulations, may affect the company's financial statements. Although this may reduce profits in the short term, this step is important to maintain the company's sustainability in facing future claim liabilities and maintaining the company's financial stability in the long term.

Strategi pengelolaan klaim di PertaLife Insurance sangat penting untuk memastikan perusahaan tetap dapat memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah, sekaligus mempertahankan profitabilitas yang sehat. Beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan oleh PertaLife Insurance dalam mengelola klaim agar tetap seimbang dengan profitabilitas perusahaan sebagai berikut.

1. **Penerapan Manajemen Klaim yang Efisien dan Cepat**
   - **Proses klaim yang efisien:** PertaLife Insurance perlu memastikan bahwa seluruh proses klaim ditangani secara cepat dan efisien. Penggunaan teknologi, seperti sistem digital untuk pengajuan klaim, dapat mengurangi waktu pemrosesan klaim dan mengurangi biaya operasional terkait klaim. Hal ini tidak hanya meningkatkan kepuasan nasabah, tetapi juga mengurangi biaya yang terkait dengan pengelolaan klaim.
   - **Automatisasi proses klaim:** Memanfaatkan teknologi untuk mengautomatisasi verifikasi klaim dan pembayaran dapat mengurangi potensi kesalahan manusia, mempercepat waktu respons, dan mengurangi biaya administrasi.

2. **Pendekatan Aktuaria untuk Mengelola Risiko Klaim**
   - **Analisis data dan perhitungan aktuarial:** PertaLife Insurance dapat menggunakan data klaim historis dan analisis aktuaria untuk memperkirakan risiko klaim yang mungkin terjadi, baik untuk produk individu maupun kelompok. Dengan demikian, perusahaan dapat

Claims management strategy at PertaLife Insurance is crucial to ensure that the company can continue to provide excellent service to its customers while maintaining healthy profitability. Several strategic steps can be taken by PertaLife Insurance to manage claims in a manner that is balanced with the company's profitability, as follows.

1. **1. Implementation of Efficient and Fast Claim Management**
   - **Efficient claim process:** PertaLife Insurance needs to ensure that the entire claim process is handled quickly and efficiently. The use of technology, such as digital systems for claim submission, can reduce claim processing time and reduce claim-related operating costs. This not only improves customer satisfaction but also reduces costs associated with claim management.
   - **Automation of the claims process:** Leveraging technology to automate claim verification and payments can reduce the potential for human error, speed up response times, and reduce administrative costs.

2. **Actuarial Approach to Managing Claims Risk**
   - **Data analysis and actuarial calculations:** PertaLife Insurance can use historical claim data and actuarial analysis to estimate potential claim risks for both individual and group products. This allows the company to determine the appropriate premium rate to cover claim costs

menentukan tingkat premi yang cukup untuk menutupi biaya klaim tanpa mengorbankan profitabilitas.

- **Model prediktif:** Menggunakan model prediktif berbasis data untuk memproyeksikan klaim masa depan dan mengidentifikasi tren yang muncul, sehingga perusahaan bisa menyesuaikan strategi premi atau cadangan teknis dengan lebih tepat.

3. **Kontrol Terhadap Jenis Klaim yang Diajukan**
   - **Penilaian klaim yang cermat:** PertaLife Insurance harus memastikan bahwa klaim yang diajukan benar-benar memenuhi syarat dan tidak ada klaim yang diajukan secara tidak sah atau tidak sesuai dengan ketentuan polis. Ini dapat dilakukan dengan meningkatkan sistem verifikasi klaim dan melibatkan tim ahli untuk melakukan audit klaim secara berkala.
   - **Penggunaan asuransi re-asuransi:** Untuk melindungi perusahaan dari beban klaim yang terlalu besar, PertaLife Insurance dapat menggunakan asuransi re-asuransi. Dengan memitigasi sebagian risiko kepada perusahaan re-asuransi, perusahaan dapat menjaga kestabilan keuangan sekaligus menghadapi klaim besar yang mungkin terjadi.

4. **Pendidikan dan Komunikasi dengan Nasabah**
   - **Edukasi nasabah tentang ketentuan klaim:** Memberikan informasi yang jelas dan mudah dimengerti mengenai proses klaim, syarat dan ketentuan polis, serta hak dan kewajiban nasabah dapat mengurangi kemungkinan klaim yang tidak valid atau tidak sesuai prosedur. Dengan nasabah yang lebih sadar, klaim yang diajukan menjadi lebih transparan dan dapat diproses dengan lebih cepat.
   - **Layanan pelanggan proaktif:** Tim layanan pelanggan yang responsif dan proaktif dapat membantu nasabah melalui proses klaim, mengurangi ketidakpastian, dan meningkatkan pengalaman nasabah, yang pada gilirannya meningkatkan loyalitas dan mengurangi klaim yang kontroversial atau menunda pembayaran klaim.

5. **Diversifikasi Produk dan Portofolio**
   - **Diversifikasi portofolio produk:** PertaLife Insurance dapat mengurangi risiko klaim dengan menawarkan beragam produk asuransi yang memiliki profil risiko yang berbeda-beda, seperti asuransi jiwa, kesehatan, dan pensiun. Dengan begitu, perusahaan dapat menyeimbangkan antara produk dengan tingkat klaim tinggi dan rendah, menjaga kestabilan keuangan perusahaan.

without sacrificing profitability.

- **Predictive modeling:** Using data-driven predictive models to project future claims and identify emerging trends, enabling the company to adjust its premium or technical reserve strategies more accurately.

3. **Control Over the Types of Claims Submitted**
   - **Careful claim assessment:** PertaLife Insurance must ensure that claims submitted are valid and that no claims are submitted improperly or in violation of policy terms. This can be achieved by improving the claim verification system and involving a team of experts to conduct regular claim audits.
   - **Use of reinsurance:** To protect the company from excessive claim burdens, PertaLife Insurance can use reinsurance. By mitigating some of the risk to reinsurance companies, the company can maintain financial stability while dealing with large claims that may arise.

4. **Customer Education and Communication**
   - **Customer education on claim provisions:** Providing clear and easy-to-understand information about the claim process, policy terms and conditions, and customer rights and obligations can reduce the likelihood of invalid or non-compliant claims. With more informed customers, claims submitted become more transparent and can be processed more quickly.
   - **Proactive customer service:** A responsive and proactive customer service team can assist customers through the claims process, reducing uncertainty and improving the customer experience, which in turn increases loyalty and reduces controversial claims or delayed claim payments.

5. **Product and Portfolio Diversification**
   - **Diversify product portfolio:** PertaLife Insurance can reduce claim risk by offering a variety of insurance products with different risk profiles, such as life, health, and pension insurance. This allows the company to balance products with high and low claim rates, maintaining financial stability.

- **Pemisahan portofolio berdasarkan risiko:** Memisahkan portofolio klaim berdasarkan jenis risiko juga dapat membantu dalam pengelolaan klaim yang lebih efisien dan terkontrol, serta memastikan perusahaan tidak terlalu bergantung pada satu jenis produk.

6. **Peningkatan Proses Pengendalian Biaya**
   - **Negosiasi dengan rumah sakit dan penyedia layanan:** Bekerja sama dengan rumah sakit dan penyedia layanan kesehatan untuk memperoleh diskon atau tarif yang lebih baik dapat membantu mengurangi biaya klaim kesehatan dan rumah sakit, yang sering kali menjadi beban utama dalam polis asuransi kesehatan.
   - **Pengelolaan biaya administratif:** Mengurangi biaya administratif dan memastikan proses klaim berjalan dengan lancar dan efisien juga akan menguntungkan perusahaan, karena akan mengurangi beban biaya yang tidak perlu.

7. **Penerapan Pengelolaan Fraud**
   - **Deteksi dan pencegahan fraud:** Fraud dalam klaim asuransi dapat merugikan perusahaan secara signifikan. Oleh karena itu, PertaLife Insurance harus memiliki sistem yang solid untuk mendeteksi dan mencegah klaim palsu, seperti sistem verifikasi ganda dan audit klaim secara berkala.
   - **Kolaborasi dengan pihak ketiga:** Bekerja sama dengan lembaga penegak hukum dan penyedia layanan investigasi klaim untuk mendeteksi klaim yang curang dan mengurangi kerugian yang disebabkan oleh fraud.

8. **Pengelolaan dan Pemantauan Proses Klaim secara Berkelanjutan**
   - **Pemantauan klaim secara berkelanjutan:** Pemantauan dan evaluasi kinerja klaim secara berkala akan memungkinkan PertaLife Insurance untuk mengidentifikasi masalah atau tren yang dapat mempengaruhi profitabilitas. Pengelolaan klaim yang lebih baik akan membantu perusahaan dalam merumuskan kebijakan untuk menjaga profitabilitas.

Pengelolaan klaim yang efektif dan efisien merupakan kunci utama dalam menjaga keseimbangan antara pelayanan nasabah yang optimal dan profitabilitas Perusahaan. Dengan penerapan teknologi, analisis aktuaria yang matang, pendidikan nasabah, serta pengendalian biaya yang baik, PertaLife Insurance dapat meminimalkan risiko klaim yang berlebihan dan menjaga kestabilan keuangan perusahaan di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis.

- **Separation of portfolios based on risk:** Separating claim portfolios based on risk type can also help in more efficient and controlled claim management, as well as ensuring that the company is not overly dependent on one type of product.

6. **Improvement of Cost Control Processes**
   - **Negotiations with hospitals and service providers:** Working with hospitals and healthcare providers to obtain discounts or better rates can help reduce healthcare and hospital claims costs, which are often a major expense in health insurance policies.
   - **Administrative cost management:** Reducing administrative costs and ensuring that the claims process runs smoothly and efficiently will also benefit the company by reducing unnecessary expenses.

7. 7. **Implementation of Fraud Management**
   - **Fraud detection and prevention:** Fraud in insurance claims can cause significant losses to companies. Therefore, PertaLife Insurance must have a solid system in place to detect and prevent false claims, such as double verification systems and regular claim audits.
   - **Collaboration with third parties:** Work with law enforcement agencies and claim investigation service providers to detect fraudulent claims and reduce losses caused by fraud.

8. **Continuous Claim Process Management and Monitoring**
   - **Continuous claim monitoring:** Regular monitoring and evaluation of claim performance will enable PertaLife Insurance to identify issues or trends that may affect profitability. Better claim management will help the company formulate policies to maintain profitability.

Effective and efficient claims management is key to maintaining a balance between optimal customer service and company profitability. Through the implementation of technology, sound actuarial analysis, customer education, and good cost control, PertaLife Insurance can minimize excessive claims risk and maintain financial stability amid increasingly dynamic market competition.

PertaLife Insurance juga terus berinovasi dalam metode aktuaria untuk menilai risiko nasabah guna meningkatkan akurasi, efisiensi, dan keadilan dalam penentuan harga premi serta pengelolaan portofolio risiko.
Beberapa inovasi dan pengembangan metode aktuaria yang diterapkan di PertaLife Insurance meliputi:

1. **Penerapan Analisis Data Besar (Big Data)**
   - **Penggunaan Big Data:** PertaLife Insurance memanfaatkan data besar untuk menganalisis pola perilaku nasabah, kesehatan, dan risiko lainnya. Dengan menganalisis data yang lebih banyak dan lebih beragam, perusahaan dapat lebih akurat dalam menilai risiko nasabah dan memberikan premi yang lebih tepat berdasarkan faktor-faktor yang lebih granular.
   - **Pemanfaatan Data Real-time:** Menggunakan data yang diperoleh secara real-time, seperti data kesehatan dan gaya hidup nasabah (misalnya, melalui aplikasi mobile atau perangkat wearable), memungkinkan PertaLife Insurance untuk mengawasi perubahan risiko nasabah secara lebih dinamis dan menyesuaikan premi secara lebih tepat.

2. **Model Prediktif dan Pembelajaran Mesin (Machine Learning)**
   - **Model Prediktif**: PertaLife Insurance menggunakan model prediktif berbasis machine learning untuk menganalisis berbagai faktor yang dapat mempengaruhi risiko nasabah, seperti riwayat medis, usia, pekerjaan, dan kebiasaan hidup. Ini memungkinkan perusahaan untuk memperkirakan lebih akurat tentang kemungkinan klaim di masa depan dan menetapkan harga premi dengan lebih baik.
   - **Pembelajaran Mesin:** Dengan pembelajaran mesin, perusahaan dapat mengidentifikasi pola risiko yang lebih kompleks dan dapat melakukan penyesuaian harga premi secara lebih otomatis dan cepat berdasarkan analisis data yang lebih canggih. Pembelajaran mesin dapat digunakan untuk memprediksi potensi risiko dengan lebih tepat dan menyesuaikan produk sesuai dengan kebutuhan dan profil nasabah.

3. **Pemanfaatan Analisis Risiko Berdasarkan Segmentasi**
   - **Segmentasi Risiko Berdasarkan Data:** PertaLife Insurance dapat mengembangkan pendekatan baru dalam segmentasi risiko berdasarkan variabel yang lebih luas, seperti status kesehatan, kebiasaan hidup, lokasi geografis, atau bahkan penggunaan teknologi. Dengan cara ini, perusahaan dapat mengelompokkan nasabah ke dalam segmen-segmen risiko yang

PertaLife Insurance also continues to innovate in actuarial methods for assessing customer risk in order to improve accuracy, efficiency, and fairness in premium pricing and risk portfolio management.
Some of the innovations and developments in actuarial methods applied at PertaLife Insurance include:

1. **Application of Big Data Analysis**
   - **Use of Big Data:** PertaLife Insurance utilizes big data to analyze customer behavior patterns, health, and other risks. By analyzing more and more diverse data, the company can more accurately assess customer risk and provide more appropriate premiums based on more granular factors.
   - **Real-time Data Utilization:** Using real-time data, such as customer health and lifestyle data (e.g., through mobile apps or wearable devices), enables PertaLife Insurance to monitor changes in customer risk more dynamically and adjust premiums more appropriately.

2. **Predictive Modeling and Machine Learning**
   - **Predictive Models:** PertaLife Insurance uses machine learning-based predictive models to analyze various factors that may affect customer risk, such as medical history, age, occupation, and lifestyle habits. This enables the company to more accurately estimate the likelihood of future claims and set premiums more effectively.
   - **Machine Learning:** With machine learning, companies can identify more complex risk patterns and make premium price adjustments more automatically and quickly based on more sophisticated data analysis. Machine learning can be used to predict potential risks more accurately and tailor products to customer needs and profiles.

3. **Utilization of Risk Analysis Based on Segmentation**
   - **Risk Segmentation Based on Data:** PertaLife Insurance can develop new approaches to risk segmentation based on broader variables, such as health status, lifestyle, geographic location, or even technology usage. This allows the company to group customers into more detailed risk segments and offer more relevant products and more targeted premium prices.

lebih terperinci dan menawarkan produk yang lebih relevan dan harga premi yang lebih tepat sasaran.

- **Pendekatan Personalization:** Dengan mengadopsi model segmentasi yang lebih rinci, perusahaan dapat menawarkan produk asuransi yang lebih personal dan sesuai dengan kebutuhan setiap individu, sehingga memberikan nilai tambah bagi nasabah serta mengurangi potensi risiko bagi perusahaan.

4. **Inovasi dalam Penilaian Risiko Kesehatan**
   - **Pemanfaatan Data Kesehatan Digital:** Dengan kemajuan dalam teknologi medis dan kesehatan digital, PertaLife Insurance memperkenalkan inovasi dalam penggunaan data kesehatan digital untuk menilai risiko nasabah. Misalnya, integrasi dengan perangkat wearable yang dapat mengukur kesehatan secara terus-menerus memungkinkan penilaian yang lebih akurat dan berkelanjutan terkait kondisi kesehatan nasabah.
   - **Health Scoring System:** Mengembangkan sistem penilaian kesehatan berbasis data (seperti skoring kesehatan) yang dapat memperhitungkan berbagai faktor risiko, termasuk pola makan, aktivitas fisik, kebiasaan merokok, dan penggunaan obat. Ini memungkinkan premi yang lebih terpersonalisasi untuk nasabah berdasarkan profil kesehatan mereka.

5. **Peningkatan Proses Underwriting dengan Teknologi**
   - **Underwriting Otomatis:** Menggunakan teknologi underwriting otomatis berbasis algoritma untuk menilai risiko lebih cepat dan akurat. Ini tidak hanya mempercepat proses aplikasi bagi nasabah, tetapi juga memastikan bahwa keputusan underwriting didasarkan pada data yang lebih tepat dan kurang rentan terhadap kesalahan manusia.
   - **Proses Digitalisasi Underwriting:** Dengan digitalisasi underwriting, PertaLife Insurance dapat mengakses data lebih cepat dan memverifikasi informasi risiko lebih mudah, memungkinkan mereka untuk memberikan penawaran lebih baik kepada nasabah dan memitigasi risiko dengan lebih efektif.

6. **Penggunaan Simulasi dan Stres Testing**
   - **Simulasi Risiko:** PertaLife Insurance mungkin menggunakan simulasi aktuarial dan stres testing untuk mengevaluasi potensi dampak dari berbagai skenario risiko. Misalnya, bagaimana perubahan dalam ekonomi atau situasi kesehatan global dapat mempengaruhi klaim dan profitabilitas perusahaan. Ini dapat

- **Personalization Approach:** By adopting a more detailed segmentation model, the company can offer insurance products that are more personalized and tailored to the needs of each individual, thereby providing added value to customers and reducing potential risks for the company.

4. **Innovation in Health Risk Assessment**
   - **Utilization of Digital Health Data:** With advances in medical and digital health technology, PertaLife Insurance is introducing innovations in the use of digital health data to assess customer risk. For example, integration with wearable devices that can continuously measure health allows for more accurate and sustainable assessments of customers' health conditions.
   - **Health Scoring System:** Developing a data-based health assessment system (such as health scoring) that can take into account various risk factors, including diet, physical activity, smoking habits, and medication use. This enables more personalized premiums for customers based on their health profiles.

5. **Improving the Underwriting Process with Technology**
   - **Automated Underwriting:** Using algorithm-based automated underwriting technology to assess risk faster and more accurately. This not only speeds up the application process for customers, but also ensures that underwriting decisions are based on more accurate data and are less prone to human error.
   - **Digitalization of Underwriting Processes:** With the digitalization of underwriting, PertaLife Insurance can access data faster and verify risk information more easily, enabling them to provide better offers to customers and mitigate risks more effectively.

6. **Use of Simulation and Stress Testing**
   - **Risk Simulation:** PertaLife Insurance may use actuarial simulation and stress testing to evaluate the potential impact of various risk scenarios. For example, how changes in the economy or global health situation could affect the company's claims and profitability. This can help the

membantu perusahaan mempersiapkan diri untuk kondisi yang lebih ekstrem dan merencanakan strategi mitigasi risiko yang lebih baik.

- **Simulasi Pengaruh Kebijakan Regulasi Baru:** Dengan terus memantau perubahan regulasi, seperti implementasi IFRS 17 atau perubahan regulasi ketenagakerjaan, PertaLife Insurance dapat menggunakan simulasi untuk mengevaluasi dampaknya terhadap risiko dan profitabilitas, dan menyesuaikan kebijakan serta metode aktuaria yang digunakan.

7. **Pengembangan Metode Pengelolaan Risiko Portofolio**
   - **Diversifikasi Portofolio Asuransi:** PertaLife Insurance dapat mengembangkan metode pengelolaan portofolio risiko yang lebih baik dengan mengidentifikasi dan memitigasi konsentrasi risiko pada jenis produk atau segmen tertentu. Hal ini dapat melibatkan diversifikasi produk asuransi untuk mengurangi risiko, serta penerapan strategi re-asuransi untuk memitigasi eksposur risiko yang berlebihan.
   - **Monitoring Kinerja Portofolio:** Dengan analisis yang lebih mendalam terhadap kinerja portofolio secara keseluruhan, PertaLife Insurance dapat mengidentifikasi area risiko yang lebih tinggi dan menyesuaikan harga premi atau mengoptimalkan pemilihan produk untuk meningkatkan profitabilitas dan menurunkan risiko.

PertaLife Insurance terus berinovasi dengan mengadopsi teknologi dan metode analitis terbaru dalam aktuarial untuk meningkatkan ketepatan dalam menilai risiko nasabah dan menetapkan harga premi yang adil dan sesuai. Dengan memanfaatkan big data, machine learning, underwriting otomatis, serta segmentasi risiko yang lebih canggih, perusahaan dapat lebih responsif terhadap perubahan pasar dan kebutuhan nasabah, sekaligus mempertahankan kestabilan dan profitabilitas perusahaan dalam jangka panjang.

PertaLife Insurance secara proaktif menyesuaikan kebijakan aktuaria dengan regulasi terbaru dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta standar internasional seperti **IFRS 17** untuk memastikan bahwa perusahaan tetap berada dalam kerangka hukum dan keuangan yang sesuai, sekaligus menjaga kesehatan finansial dan daya saingnya.

Beberapa langkah yang diambil oleh PertaLife Insurance dalam menyesuaikan kebijakan aktuaria dengan regulasi ini antara lain:

company prepare for more extreme conditions and plan better risk mitigation strategies.

- **Simulation of the Impact of New Regulatory Policies:** By continuously monitoring regulatory changes, such as the implementation of IFRS 17 or changes in labor regulations, PertaLife Insurance can use simulations to evaluate their impact on risk and profitability, and adjust the policies and actuarial methods used.

7. **Development of Portfolio Risk Management Methods**
   - **Insurance Portfolio Diversification:** PertaLife Insurance can develop better risk portfolio management methods by identifying and mitigating risk concentrations in certain product types or segments. This may involve diversifying insurance products to reduce risk, as well as implementing reinsurance strategies to mitigate excessive risk exposure.
   - **Portfolio Performance Monitoring:** With a more in-depth analysis of overall portfolio performance, PertaLife Insurance can identify higher risk areas and adjust premium prices or optimize product selection to increase profitability and reduce risk.

PertaLife Insurance continues to innovate by adopting the latest technology and analytical methods in actuarial science to improve accuracy in assessing customer risk and setting fair and appropriate premium prices. By leveraging big data, machine learning, automated underwriting, and more sophisticated risk segmentation, the company can be more responsive to market changes and customer needs, while maintaining the company's long-term stability and profitability.

PertaLife Insurance proactively adjusts its actuarial policies to comply with the latest regulations from the Financial Services Authority (OJK) and international standards such as IFRS 17 to ensure that the company remains within the appropriate legal and financial framework, while maintaining its financial health and competitiveness.

Several steps taken by PertaLife Insurance in adjusting its actuarial policies to these regulations include:

1. **Penyesuaian Perhitungan Cadangan Teknis**
   - **Cadangan Teknik yang Lebih Ketat:** Salah satu aspek utama yang terpengaruh oleh IFRS 17 adalah perhitungan cadangan teknis, yang mencakup cadangan untuk klaim yang belum dibayar, cadangan untuk manfaat yang masih akan dibayarkan, dan cadangan lainnya. IFRS 17 mewajibkan perusahaan asuransi untuk menggunakan model yang lebih terperinci dalam menghitung cadangan teknis, dengan memperhitungkan aliran kas yang diharapkan dan risiko yang lebih relevan. PertaLife Insurance memastikan bahwa cadangan teknisnya disesuaikan untuk memenuhi standar ini, guna menjaga kecukupan cadangan dan kelancaran pembayaran klaim.
   - **Perubahan dalam Pengakuan Pendapatan**: PertaLife Insurance menyesuaikan kebijakan aktuaria dengan standar IFRS 17 yang mengubah cara pengakuan pendapatan premi. Pendapatan akan diakui secara bertahap sepanjang masa kontrak asuransi, bukan sekaligus pada saat polis diterbitkan. Hal ini berpengaruh pada cara perusahaan menghitung keuntungan dan risiko terkait premi yang diterima.

2. **Peningkatan Pengelolaan Risiko dan Penilaian Manfaat Asuransi**
   - **Model Risiko yang Lebih Dinamis:** PertaLife Insurance melakukan penyesuaian pada model aktuaria untuk mencerminkan perubahan dalam pola risiko yang diakibatkan oleh regulasi yang lebih ketat. Dengan IFRS 17, penilaian manfaat asuransi harus lebih berbasis pada nilai yang realistis dan proyeksi masa depan, yang memungkinkan perusahaan untuk lebih tepat menilai kewajiban masa depan terkait polis asuransi.
   - **Studi dan Model Actuarial yang Lebih Mendalam**: PertaLife Insurance mengembangkan model aktuaria yang lebih kompleks untuk mengakomodasi faktor-faktor baru dalam regulasi, seperti ketidakpastian ekonomi, suku bunga, dan perubahan demografi. Dengan begitu, mereka dapat lebih baik dalam memprediksi kewajiban dan menilai pengaruh faktor eksternal terhadap risiko asuransi.

3. **Perubahan dalam Pengelolaan Laporan Keuangan dan Pelaporan kepada Regulator**
   - **Pelaporan Keuangan yang Lebih Transparan:** IFRS 17 menuntut perusahaan asuransi untuk memberikan laporan keuangan yang lebih transparan dan terperinci terkait kewajiban asuransi dan pendapatan. PertaLife Insurance melakukan penyesuaian dalam cara melaporkan informasi keuangan, memastikan bahwa laporan

1. **Adjustments to Technical Reserve Calculations**
   - **Stricter Technical Reserves:** One of the main aspects affected by IFRS 17 is the calculation of technical reserves, which include reserves for outstanding claims, reserves for benefits still to be paid, and other reserves. IFRS 17 requires insurance companies to use a more detailed model in calculating technical reserves, taking into account expected cash flows and more relevant risks. PertaLife Insurance ensures that its technical reserves are adjusted to meet these standards in order to maintain the adequacy of reserves and the smooth payment of claims.
   - **Changes in Revenue Recognition:** PertaLife Insurance has adjusted its actuarial policies to comply with IFRS 17, which changes the way premium income is recognized. Revenue will be recognized gradually over the term of the insurance contract, rather than all at once when the policy is issued. This affects how the company calculates the profit and risk associated with premiums received.

2. **Improved Risk Management and Insurance Benefit Assessment**
   - **More Dynamic Risk Models:** PertaLife Insurance has adjusted its actuarial models to reflect changes in risk patterns resulting from stricter regulations. Under IFRS 17, insurance benefit assessments must be based on more realistic values and future projections, enabling the company to more accurately assess future liabilities related to insurance policies.
   - **More In-Depth Actuarial Studies and Models:** PertaLife Insurance has developed more complex actuarial models to accommodate new factors in regulations, such as economic uncertainty, interest rates, and demographic changes. This enables them to better predict liabilities and assess the impact of external factors on insurance risk.

3. **Changes in Financial Reporting and Reporting to Regulators**
   - **More Transparent Financial Reporting:** IFRS 17 requires insurance companies to provide more transparent and detailed financial reports on insurance liabilities and income. PertaLife Insurance has made adjustments to the way it reports financial information, ensuring that reports reflect changes in long-term liabilities

mencerminkan perubahan dalam kewajiban jangka panjang dan risiko yang timbul.

- **Sistem dan Infrastruktur IT untuk Mendukung Pelaporan:** PertaLife Insurance juga berinvestasi dalam peningkatan infrastruktur TI untuk mendukung sistem pelaporan yang lebih kompleks dan sesuai dengan IFRS 17. Sistem yang lebih canggih ini memungkinkan perusahaan untuk menghitung dan melaporkan kewajiban asuransi, cadangan teknis, serta pengakuan pendapatan sesuai dengan standar yang berlaku.

4. **Penerapan Prosedur dan Kebijakan Pengendalian Internal**
   - **Peningkatan Pengendalian Internal:** Sebagai bagian dari penyesuaian dengan regulasi baru, PertaLife Insurance memperkuat pengendalian internal untuk memastikan bahwa proses aktuaria dan pelaporan keuangan mematuhi standar IFRS 17 dan peraturan OJK. Ini termasuk verifikasi rutin atas asumsi aktuaria dan metodologi yang digunakan untuk perhitungan premi, cadangan teknis, dan pengakuan pendapatan.
   - **Audit dan Review Berkala:** PertaLife Insurance melakukan audit dan review secara berkala terhadap proses aktuaria dan pengelolaan risiko untuk memastikan bahwa mereka selalu mematuhi peraturan terbaru yang ditetapkan oleh OJK dan standar internasional seperti IFRS 17.

5. **Pelatihan dan Pengembangan Tim Aktuaria**
   - **Peningkatan Kapasitas Tim Aktuaria:** Dalam rangka menghadapi tantangan regulasi baru, PertaLife Insurance menginvestasikan sumber daya untuk melatih tim aktuaria mereka agar dapat menguasai perubahan peraturan dan metodologi perhitungan yang lebih kompleks. Ini termasuk pelatihan tentang teknik baru dalam perhitungan cadangan teknis, pengelolaan risiko, dan pengakuan pendapatan sesuai dengan IFRS 17.
   - **Kolaborasi dengan Konsultan dan Ahli Aktuaria:** PertaLife Insurance juga bekerja sama dengan konsultan eksternal dan ahli aktuaria untuk memastikan bahwa perubahan yang dilakukan sesuai dengan standar terbaru dan dapat diterapkan secara efektif dalam operasional perusahaan.

6. **Implementasi Solusi Teknologi dalam Aktuaria**
   - **Penggunaan Teknologi Canggih:** PertaLife Insurance memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung analisis data yang lebih akurat dan cepat. Dengan menggunakan

and emerging risks.

- **IT Systems and Infrastructure to Support Reporting:** PertaLife Insurance has also invested in upgrading its IT infrastructure to support more complex reporting systems that are compliant with IFRS 17. These more sophisticated systems enable the company to calculate and report insurance liabilities, technical reserves, and revenue recognition in accordance with applicable standards.

4. **Implementation of Internal Control Procedures and Policies**
   - **Enhanced Internal Controls:** As part of its adjustment to the new regulations, PertaLife Insurance has strengthened its internal controls to ensure that actuarial and financial reporting processes comply with IFRS 17 standards and OJK regulations. This includes routine verification of actuarial assumptions and methodologies used for calculating premiums, technical reserves, and revenue recognition.
   - **Regular Audits and Reviews:** PertaLife Insurance conducts regular audits and reviews of its actuarial and risk management processes to ensure that they are always in compliance with the latest regulations set by the OJK and international standards such as IFRS 17.

5. **Training and Development of the Actuarial Team**
   - **Enhancing the Capacity of the Actuarial Team:** In order to face new regulatory challenges, PertaLife Insurance is investing resources to train its actuarial team so that they can master more complex regulatory changes and calculation methodologies. This includes training on new techniques in technical reserve calculation, risk management, and revenue recognition in accordance with IFRS 17.
   - **Collaboration with Actuarial Consultants and Experts:** PertaLife Insurance also works with external consultants and actuarial experts to ensure that the changes made are in line with the latest standards and can be effectively implemented in the company's operations.

6. **Implementation of Technological Solutions in Actuarial**
   - **Use of Advanced Technology:** PertaLife Insurance utilizes information technology to support more accurate and faster data analysis. By using the

sistem aktuaria berbasis teknologi terbaru, mereka dapat memperhitungkan dampak dari perubahan regulasi, termasuk perhitungan cadangan teknis dan risiko yang lebih dinamis.

- **Automatisasi Proses Aktuaria:** PertaLife Insurance juga mengimplementasikan solusi otomatisasi untuk mempercepat proses perhitungan aktuaria yang lebih kompleks, serta memastikan kepatuhan terhadap IFRS 17 dan peraturan OJK. Hal ini meningkatkan efisiensi dan mengurangi potensi kesalahan manusia dalam perhitungan.

7. **Konsultasi dan Kolaborasi dengan Regulator**
   - **Komunikasi dengan OJK:** PertaLife Insurance juga berupaya menjalin komunikasi yang erat dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk memastikan bahwa mereka memahami perubahan regulasi dan dapat beradaptasi dengan cepat. Kolaborasi ini memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan panduan terkait implementasi kebijakan dan memastikan kepatuhan terhadap standar yang berlaku.

PertaLife Insurance terus beradaptasi dengan perubahan regulasi yang ditetapkan oleh OJK dan standar internasional seperti **IFRS 17** melalui berbagai langkah yang mencakup penyesuaian model aktuaria, pengelolaan cadangan teknis, pelaporan keuangan yang lebih transparan, dan penerapan pengendalian internal yang lebih ketat. Perusahaan juga memanfaatkan teknologi canggih dan memperkuat kapasitas tim aktuaria untuk memastikan bahwa kebijakan aktuaria mereka tetap sesuai dengan peraturan terbaru, yang pada gilirannya mendukung kestabilan finansial dan daya saing perusahaan di pasar asuransi.

latest technology-based actuarial systems, they can calculate the impact of regulatory changes, including more dynamic technical reserve and risk calculations.

- **Actuarial Process Automation:** PertaLife Insurance has also implemented automation solutions to accelerate more complex actuarial calculations and ensure compliance with IFRS 17 and OJK regulations. This improves efficiency and reduces the potential for human error in calculations.

7. **Consultation and Collaboration with Regulators**
   - **Communication with OJK:** PertaLife Insurance also strives to maintain close communication with the Financial Services Authority (OJK) to ensure that they understand regulatory changes and can adapt quickly. This collaboration allows the company to obtain guidance on policy implementation and ensure compliance with applicable standards.

PertaLife Insurance continues to adapt to regulatory changes imposed by the OJK and international standards such as **IFRS 17** through various measures that include adjustments to actuarial models, technical reserve management, more transparent financial reporting, and the implementation of stricter internal controls. The company also leverages advanced technology and strengthens its actuarial team's capabilities to ensure that its actuarial policies remain in line with the latest regulations, which in turn supports the company's financial stability and competitiveness in the insurance market.

PRODUK-PRODUK PERTALIFE INSURAN

PertaLife Insurance Products

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance terus menunjukkan komitmennya dalam menyediakan solusi perlindungan yang relevan, terpercaya, dan sesuai kebutuhan pasar. Produk-produk unggulan kami tetap menjadi pilihan utama nasabah, mencerminkan kepercayaan dan loyalitas yang terus tumbuh terhadap layanan kami.

PertaLife Insurance memiliki berbagai produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan beragam pelanggan, dengan fokus utama pada perlindungan finansial dan kesejahteraan jangka panjang.

Throughout 2024, PertaLife Insurance continues to demonstrate its commitment to providing relevant, reliable, and market-driven protection solutions. Our flagship products remain the top choice for customers, reflecting the growing trust and loyalty they have in our services.

PertaLife Insurance offers a wide range of products designed to meet the diverse needs of our customers, with a primary focus on financial protection and long-term well-being.

Berdasarkan jenis produk dan layanan yang ditawarkan, target pelanggan atau segmen pasar utama PertaLife Insurance meliputi beberapa kelompok berikut:

1. Individu dan Keluarga
   PertaLife menawarkan berbagai produk asuransi jiwa, kesehatan, kecelakaan, dan pendidikan yang dirancang untuk individu dan keluarga. Segmen ini mencakup:

   a. *Individu yang ingin melindungi diri dan keluarganya:* PertaLife memberikan perlindungan finansial bagi individu yang ingin memastikan bahwa keluarga mereka tetap terlindungi jika terjadi risiko tak terduga, seperti kematian, kecelakaan, atau masalah kesehatan.
   b. *Keluarga yang memerlukan perencanaan keuangan jangka panjang:* Produk asuransi pendidikan juga ditujukan untuk keluarga yang ingin merencanakan dana pendidikan anak mereka di masa depan.

2. Generasi Muda dan Profesional
   Produk-produk seperti asuransi jiwa unit link dan asuransi kesehatan cenderung menarik bagi generasi muda dan para profesional yang baru memulai karier mereka. Segmen ini lebih cenderung mencari solusi proteksi yang fleksibel, yang tidak hanya memberikan perlindungan tetapi juga potensi pertumbuhan investasi.

   a. Pekerja muda atau profesional yang mencari perlindungan asuransi jiwa yang terjangkau namun komprehensif.
   b. Pengusaha atau pekerja lepas yang membutuhkan asuransi kesehatan atau kecelakaan untuk melindungi diri dari risiko yang terkait dengan pekerjaan mereka.

3. Perusahaan atau Korporasi
   PertaLife juga menargetkan perusahaan dan organisasi besar yang ingin memberikan perlindungan asuransi kepada karyawan mereka melalui produk asuransi kelompok. Segmen ini mencakup:

   a. Perusahaan yang menawarkan tunjangan kesejahteraan bagi karyawan: Asuransi kesehatan, asuransi jiwa, dan asuransi kecelakaan untuk kelompok karyawan yang lebih besar.
   b. Korporasi yang menginginkan paket asuransi karyawan yang komprehensif, termasuk perlindungan untuk karyawan tetap dan kontrak.

Produk PertaLife Insurance memiliki beberapa keunggulan dan nilai tambah dalam produk dan layanan yang ditawarkan, yang membedakannya dari pesaing di industri

Based on the types of products and services offered, PertaLife Insurance's target customers or primary market segments include the following groups:

1. Individuals and Families
   PertaLife Insurance offers a variety of life, health, accident, and education insurance products designed for individuals and families. This segment includes:

   a. Individuals who want to protect themselves and their families: PertaLife provides financial protection for individuals who want to ensure that their families remain protected in the event of unexpected risks, such as death, accidents, or health problems.
   b. Families who need long-term financial planning. For example, PertaLife Insurance provides insurance products that can be used to plan for children's future education.

2. Young People and Professionals
   Products such as unit-linked life insurance and health insurance tend to appeal to young people and professionals who are just starting their careers. This segment is more likely to seek flexible protection solutions that not only provide protection but also potential investment growth.

   a. Young workers or professionals looking for affordable yet comprehensive life insurance protection.
   b. Entrepreneurs or freelancers who need health or accident insurance to protect themselves from risks related to their work.

3. Companies or Corporations
   PertaLife Insurance also targets large companies and organizations that want to provide insurance protection to their employees through group insurance products. This segment includes:

   a. Companies offering employee welfare benefits: Health insurance, life insurance, and accident insurance for larger groups of employees.

   b. Corporations seeking comprehensive employee insurance packages, including coverage for both permanent and contract employees.

PertaLife Insurance products offer several advantages and added value in the products and services they provide, setting them apart from competitors in the insurance

asuransi. Berikut adalah beberapa aspek yang menjadi keunggulan utama PertaLife Insurance:

1. Produk yang Terdiversifikasi dan Fleksibel
   PertaLife menawarkan berbagai produk yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan beragam segmen pasar, mulai dari asuransi jiwa, kesehatan, kecelakaan, hingga asuransi pendidikan. Produk yang fleksibel ini memungkinkan pelanggan untuk memilih perlindungan yang sesuai dengan kebutuhan spesifik mereka, baik itu untuk individu, keluarga, atau perusahaan. Selain itu, adanya asuransi unit link menggabungkan proteksi jiwa dengan potensi investasi, memberikan nilai tambah bagi pelanggan yang ingin memperoleh manfaat dari keduanya.

2. Layanan Klaim yang Cepat dan Mudah
   PertaLife memberikan kemudahan dan proses klaim yang cepat dan transparan, yang menjadi nilai tambah bagi pelanggan. Kecepatan dan efisiensi dalam menyelesaikan klaim asuransi adalah aspek penting dalam membangun kepercayaan pelanggan. Dengan memastikan bahwa klaim dapat diproses tanpa birokrasi yang rumit, PertaLife meningkatkan pengalaman pelanggan dan mengurangi ketidaknyamanan yang sering terjadi pada klaim asuransi.

3. Inovasi Digital dan Akses Online
   PertaLife Insurance juga memperkenalkan platform digital yang memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi, mendapatkan informasi produk, serta mengakses layanan pelanggan secara online. Hal ini sangat relevan di era digital saat ini, di mana semakin banyak orang lebih memilih akses online yang praktis untuk membeli asuransi, membayar premi, atau mengajukan klaim. Aplikasi atau situs web yang user-friendly memudahkan pelanggan untuk mengelola polis mereka secara efisien.

4. Layanan Pelanggan yang Responsif
   PertaLife Insurance memiliki komitmen yang kuat untuk memberikan layanan pelanggan yang ramah dan responsif. Mereka memastikan bahwa pelanggan dapat dengan mudah menghubungi tim layanan pelanggan untuk bantuan atau pertanyaan terkait produk dan klaim asuransi. Melalui pendekatan ini, perusahaan berupaya memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan, dengan mengedepankan empati dan kemudahan dalam menangani berbagai permasalahan yang berkaitan dengan asuransi.

5. Konsultasi dan Perencanaan Keuangan
   Sebagai nilai tambah, PertaLife menawarkan layanan konsultasi dan perencanaan keuangan yang membantu pelanggan dalam memilih produk asuransi yang sesuai dengan tujuan keuangan mereka. Hal ini memberikan pendampingan profesional kepada pelanggan untuk

industry. The following are some of the key strengths of PertaLife Insurance:

1. Diversified and Flexible Products
   PertaLife Insurance offers a wide range of products that can be tailored to the diverse needs of various market segments, from life insurance, health insurance, accident insurance, to education insurance. These flexible products allow customers to choose coverage that suits their specific needs, whether for individuals, families, or businesses. Additionally, the unit-linked insurance combines life protection with investment potential, providing added value for customers who wish to benefit from both.

2. Fast and Easy Claims Service
   PertaLife Insurance provides convenience and a fast and transparent claims process, which is an added value for customers. Speed and efficiency in settling insurance claims are important aspects in building customer trust. By ensuring that claims can be processed without complicated bureaucracy, PertaLife Insurance improves the customer experience and reduces the inconvenience that often occurs with insurance claims.

3. Digital Innovation and Online Access
   PertaLife Insurance has also introduced a digital platform that makes it easier for customers to conduct transactions, access product information, and access customer service online. This is highly relevant in today's digital age, where an increasing number of people prefer the convenience of online access for purchasing insurance, paying premiums, or submitting claims. User-friendly apps or websites enable customers to manage their policies efficiently.

4. Responsive Customer Service
   PertaLife Insurance is committed to providing friendly and responsive customer service. They ensure that customers can easily contact the customer service team for assistance or questions related to products and insurance claims. Through this approach, the company strives to provide a better experience for customers by prioritizing empathy and ease in handling various issues related to insurance.

5. Financial Consultation and Planning
   As an added value, PertaLife Insurance offers financial consultation and planning services that help customers choose insurance products that suit their financial goals. This provides professional guidance to customers in planning their future wisely, so they

merencanakan masa depan mereka dengan bijak, sehingga mereka merasa lebih terinformasi dalam membuat keputusan terkait perlindungan finansial.

6. Program Corporate Social Responsibility (CSR) yang Kuat
   PertaLife menunjukkan komitmennya terhadap keberlanjutan sosial dan lingkungan dengan melaksanakan berbagai program CSR yang bermanfaat bagi masyarakat. Program-program ini memberikan nilai tambah bagi perusahaan dalam membangun reputasi yang baik di mata publik dan menunjukkan bahwa PertaLife tidak hanya fokus pada keuntungan finansial, tetapi juga pada memberikan dampak positif bagi komunitas.

7. Keamanan dan Keandalan Finansial
   Sebagai bagian dari grup energi besar, Pertamina, PertaLife dapat memanfaatkan kekuatan finansial dan sumber daya yang dimiliki oleh grup ini untuk memberikan rasa aman kepada nasabah. Stabilitas finansial yang dimiliki oleh PertaLife memberikan kepercayaan lebih bagi pelanggan bahwa perusahaan ini dapat memenuhi kewajibannya, terutama dalam hal pembayaran klaim atau pengembalian investasi.

8. Komitmen terhadap Keberlanjutan
   PertaLife Insurance juga berkomitmen untuk menjalankan bisnis yang berkelanjutan dengan memperhatikan aspek lingkungan dan sosial dalam setiap keputusan dan operasional mereka. Hal ini termasuk dalam penyusunan kebijakan investasi

feel more informed in making decisions related to financial protection.

6. Strong Corporate Social Responsibility (CSR) Program

   PertaLife Insurance demonstrates its commitment to social and environmental sustainability by implementing various CSR programs that benefit the community. These programs add value to the company by building a good reputation in the eyes of the public and showing that PertaLife is not only focused on financial gain, but also on making a positive impact on the community.

7. Financial Security and Reliability
   As part of the large energy group, Pertamina, PertaLife Insurance is able to leverage the financial strength and resources of the group to provide security to its customers. The financial stability of PertaLife Insurance gives customers greater confidence that the company can fulfill its obligations, especially in terms of claim payments or return on investment.

8. Commitment to Sustainability
   PertaLife Insurance is also committed to conducting sustainable business by considering environmental and social aspects in every decision and operation. This includes the formulation of sustainable investment policies that focus on environmentally friendly projects and support long-term sustainability for the company and its customers.

PRODUK UNGGULAN

FEATURED PRODUCTS

A. Segmen Individu (Retail)

Produk-produk PertaLife Insurance dirancang sesuai dengan kebutuhan individu saat ini. Selain memberikan nilai perlindungan yang komprehensif, produk-produk individu PertaLife Insurance juga menawarkan program investasi yang menarik dan menguntungkan. PertaLife Insurance selalu berupaya memberikan produk dan layanan yang terbaik kepada para pemegang polis individual agar jaminan kenyamanan masa depan ada dalam genggaman.

Produk Pertalife Insurance segmen individu terdiri dari :

- Asuransi Tugu Ekawarsa, merupakan produk asuransi jiwa yang memberikan manfaat berupa pembayaran Uang Pertanggungan

A. Individual Segment (Retail)

PertaLife Insurance products are designed to meet the needs of today's individuals. In addition to providing comprehensive protection, PertaLife Insurance's individual products also offer attractive and profitable investment programs. PertaLife Insurance always strives to provide the best products and services to individual policyholders so that they can enjoy peace of mind for the future.

PertaLife Insurance products for individuals consist of:

- Tugu Ekawarsa Insurance is a life insurance product that provides benefits in the form of payment of Insurance Money by the Insurer to

yang oleh karena ... proyek ... kebe... nasabah ... berakhirnya Polis. Masa asuransi maksimum untuk produk ini adalah 1 (satu) tahun.

the heirs, if the Insured dies during the insurance period, namely before the end date of the Policy. The maximum insurance period for this product is 1 (one) year.

- TM Protecto, adalah produk asuransi jiwa dengan jenis kematian berjangka yang memberikan jaminan manfaat meninggal dunia karena sebab apapun dan pembayaran manfaat No Claim Bonus (NCB) di akhir masa asuransi.

- TM Protecto, is a term life insurance product that provides coverage for death due to any cause and payment of a No Claim Bonus (NCB) at the end of the insurance period.

- TM Health Guard, yaitu Produk Asuransi Kesehatan bagi individu dan atau keluarga dengan manfaat penggantian biaya rawat inap dan pembedahan dengan masa pertanggungan selama satu (1) tahun. Pelayanan oleh Rumah Sakit provider PertaLife Insurance dengan sistem pembayaran cashless. Produk ini memberikan manfaat bagi individu berupa rawat inap dan rawat jalan dengan masa pertanggungan satu (1) tahun (365 hari)

- TM Health Guard is a health insurance product for individuals and/or families that provides reimbursement for hospitalization and surgery costs with a coverage period of one (1) year. Services are provided by PertaLife Insurance provider hospitals with a cashless payment system. This product provides benefits for individuals in the form of hospitalization and outpatient care with a coverage period of one (1) year (365 days).

- Tugu Dana Maksima, adalah produk asuransi yang memberikan manfaat investasi maksimal dan memberikan uang pertanggungan akibat kecelakaan.

- Tugu Dana Maksimais an insurance product that provides maximum investment benefits and accident coverage.

- TM PA Medicard dan TM Medicard SPK, yaitu Asuransi Jiwa Individu dengan masa pertanggungan satu tahun (yearly renewable term). Manfaat sebesar 100% Uang Pertanggungan apabila Tertanggung meninggal dunia karena kecelakaan pada masa pertanggungan atau manfaat sebesar Tabel apabila Tertanggung menderita cacat tetap yang disebabkan langsung karena kecelakaan pada masa pertanggungan.

- TM PA Medicard and TM Medicard SPK are individual life insurance products with a coverage period of one year (yearly renewable term). The benefit is 100% of the sum insured if the insured dies due to an accident during the coverage period or the benefit amount specified in the table if the insured suffers permanent disability directly caused by an accident during the coverage period.

- TM SMART GIFT, adalah produk asuransi yang dapat digunakan sebagai perencanaan biaya pendidikan. Produk ini memberikan manfaat jika tertanggung meninggal dunia dan terdapat pembayaran manfaat beasiswa sesuai jadwal yang telah ditetapkan.

- TM SMART GIFT is an insurance product that can be used for education expense planning. This product provides benefits if the insured dies and there is a scholarship benefit payment according to the predetermined schedule.

B. Segmen Kumpulan (Korporat)

PertaLife Insurance sebagai sebuah perusahaan menyadari bahwa karyawan suatu perusahaan merupakan aset penting yang perlu dijaga. Sehingga masing-masing dari mereka perlu untuk dipenuhi kebutuhannya sebagai seorang individu. Kebutuhan untuk memberikan kesejahteraan dan produktivitas karyawan, perlindungan kesehatan, modal untuk

B. Group Segment (Corporate)

PertaLife Insurance, as a company, realizes that employees are an important asset that must be protected. Therefore, each of them must have their needs as individuals fulfilled. The need to provide employee welfare and productivity, health protection, capital for old age, and income continuity, both for families and for employees who have reached retirement age, must be taken into consideration.

hari tua, serta kesinambungan penghasilan, baik bagi keluarga maupun bagi karyawan apabila telah memasuki usia pensiun perlu untuk diperhatikan. Selain itu, guna memberikan perusahaan kemudahan dalam menghadapi situasi tersebut, PertaLife Insurance hadir dengan Plan Asuransi Kumpulan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan sebagai nasabah perusahaan.

Additionally, to assist companies in addressing these challenges, PertaLife Insurance offers a Customizable Group Insurance Plan tailored to the needs and capabilities of corporate clients.

Berdasarkan Undang-Undang RI No. 13/2003 Tentang Ketenagakerjaan, dimana perusahaan yang mempekerjakan tenaga kerja minimal 25 orang, perusahaan diwajibkan memberikan uang pesangon, uang penghargaan, dan uang penggantian kerugian/ pengobatan pada saat pekerja dilakukan pemutusan hubungan kerja, baik alasan perusahaan maupun dengan alasan sendiri. Dengan produk kumpulan PertaLife Insurance, perusahaan menjadi mitra yang strategis dalam membantu nasabah perusahaan dalam mengikuti koridor undang-undang yang ada.

Based on Indonesian Law No. 13/2003 on Employment, companies that employ at least 25 workers are required to provide severance pay, appreciation pay, and compensation for losses/medical expenses when terminating an employee's employment, whether for company reasons or personal reasons. With PertaLife Insurance's product portfolio, companies become strategic partners in assisting their employees in complying with existing laws and regulations.

- TM Whole Life Protection Program Asuransi Bantuan Pengangkutan Jenazah, yaitu Produk Asuransi Kematian yang memberikan manfaat maksimal sebesar 100% Uang Pertanggungan jika Tertanggung meninggal dunia atau apabila tertanggung berhenti asuransi akan dibayarkan sebesar nilai tunai.

- TM Whole Life Protection Program Funeral Transportation Assistance Insurance, which is a Life Insurance Product that provides maximum benefits of 100% of the Sum Insured if the Insured dies or if the insured terminates the insurance, the cash value will be paid. This product is specifically targeted at Pertamina.

- Severance Program, yaitu Severance Program adalah suatu produk yang fleksibel. Pemegang Polis dapat menentukan besar premi yang akan dibayar sehingga mendapat manfaat sesuai dengan premi yang dibayar, atau Pemegang Polis menentukan terlebih dahulu manfaat yang akan diberikan sejumlah premi. dengan Produk membayar ini dapat digunakan untuk program pensiun pegawai dan program lainnya.

- TM Executive Severance is an insurance product that provides financial protection for a maximum of 5 years with a single premium payment. Key benefits include death benefits, whether due to accident or otherwise, with a coverage amount of up to 200% plus the cash value. If the participant survives until the end of the insurance period, benefits will be paid according to the Benefit Table. Participants who terminate the policy mid-term are still entitled to the accumulated cash value. This solution is designed to provide certainty and optimal short-term protection for participants' financial planning.

- Executive Severance Program, yaitu Produk ini dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan Asuransi Purna Jabatan Direksi dan Komisaris Perusahaan. TM Executive Severance adalah Produk Asuransi Jiwa Kumpulan. Dengan jaminan perlindungan kematian, kematian karena kecelakaan, dan nilai santunan akhir jabatan. Masa pertanggungan untuk produk ini adalah maksimum lima (5) tahun.

- Executive Severance Program, this product is specifically designed to meet the needs of Post-Service Insurance for Company Directors and Commissioners. TM Executive Severance is a Group Life Insurance Product. With guaranteed protection against death, accidental death, and end-of-service compensation value. The coverage period for this product is a maximum of five (5) years.

- TM Group Term Life, yaitu Produk Asuransi Jiwa dengan jangka waktu Masa Pertanggungan pada umumnya satu (1) tahun. Jika Tertanggung

- TM Group Term Life is a life insurance product with a policy term of generally one (1) year. If the insured dies during the policy term for any reason

meninggal dunia dalam Masa Asuransi oleh sebab apapun selain yang dikecualikan, maka Ahli Waris akan menerima 100% Uang Pertanggungan. Jika Tertanggung tetap hidup sampai dengan Masa Asuransi berakhir, maka manfaat asuransi tidak diberikan dan tidak ada pengembalian premi.

other than those excluded, the beneficiaries will receive 100% of the death benefit.

- Severance Program MAPS, yaitu Program asuransi yang dirancang khusus untuk Tenaga Alih Daya Pertamina Group untuk mengelola Manfaat Pesangon Perusahaan mengacu pada ketentuan Undang-Undang Ketenagakerjaan.

- TM Severance Program MAPS is a Universal Life insurance product sold by PertaLife Insurance since 2009. The insured will receive death benefits during the insurance period in a certain amount, and other benefits such as severance pay and end-of-contract benefits at retirement age from the fund balance.

- Group Managed Health Care, yaitu Program Asuransi Kesehatan kumpulan yang dapat membantu Perusahaan dalam memberikan perlindungan kesehatan bagi karyawan beserta keluarganya. Group Managed Health Care memberikan pelayanan Kesehatan untuk rawat inap serta rawat jalan maupun rawatan Kesehatan lainnya melalui fasilitas kesehatan yang disediakan dari provider yang ditunjuk oleh PertaLife Insurance. Peserta tidak perlu mengeluarkan biaya dalam mendapatkan pelayanan kesehatan di Provider. Peserta memilih satu dokter keluarga baik untuk dokter umum maupun dokter gigi yang akan tertera pada kartu peserta.

- TM Group Managed Health Care Plan is a group health insurance program that can help companies provide health protection for their employees and their families. Group Managed Health Care provides healthcare services for inpatient and outpatient care, as well as other healthcare services through tiered healthcare facilities provided by providers designated by PertaLife Insurance. Participants do not need to pay for healthcare services at the provider. Participants select one family doctor, either a general practitioner or a dentist, who will be listed on the participant's card.

- Group Medicare, yaitu Program Asuransi Kesehatan Kumpulan dapat membantu Perusahaan dalam memberikan perlindungan kesehatan bagi karyawan beserta keluarganya. Group Medicare memberikan layanan kesehatan menggunakan sistem reimbursement atau cashless untuk rawat inap serta rawat jalan maupun rawatan kesehatan lainnya yang dapat dipilih sesuai kebutuhan Perusahaan. Premi dibayarkan sekaligus per tahun berdasarkan jenis kelamin (Pria/Wanita/ Anak), dengan maksimal usia 55 tahun (Peserta dengan usia lebih dari 55 tahun akan diberikan ketentuan khusus), dan sesuai dengan Plan yang dipilih.

- TM Group Medicare Plan is a group health insurance program that can help companies provide health protection for their employees and their families. Group Medicare provides health services using a reimbursement or cashless system for inpatient and outpatient care as well as other health treatments that can be selected according to the company's needs.

Saat ini, perusahaan berfokus pada pengembangan lini usaha asuransi kumpulan dengan strategi yang terarah dalam menjangkau dua segmen pasar utama. Segmen captive terdiri dari mitra strategis seperti Pertamina dan Timah, yang telah memiliki hubungan erat dengan perusahaan sebagai pemegang saham. Sementara itu, segmen non-captive mencakup berbagai Badan Usaha Milik Negara (BUMN) lainnya, yang menjadi peluang untuk memperluas cakupan bisnis dan meningkatkan penetrasi pasar.

Currently, the company is focusing on developing its group insurance business line with a targeted strategy to reach two main market segments. The captive segment consists of strategic partners such as Pertamina and Timah, which already have close relationships with the company as shareholders. Meanwhile, the non-captive segment includes various other state-owned enterprises (BUMN), which represent opportunities to expand the business scope and increase market penetration.

Dengan fokus ini, perusahaan tidak hanya memperkuat posisinya di pasar yang sudah terbangun, tetapi juga secara proaktif mengembangkan potensi kerja sama baru di sektor BUMN. Oleh karena itu, seluruh produk yang dimiliki perusahaan dirancang dan disesuaikan untuk memenuhi kebutuhan spesifik dari kedua segmen tersebut, memastikan relevansi, keandalan, serta daya saing dalam industri yang digarap.

With this focus, the company is not only strengthening its position in established markets, but also proactively developing new cooperation opportunities in the state-owned enterprise sector. Therefore, all of the company's products are designed and tailored to meet the specific needs of both segments, ensuring relevance, reliability, and competitiveness in the industries they serve.

Beberapa produk, seperti MAPS, TM Whole Life Protection (Bantuan Asuransi Pengangkutan Jenazah), dan TM Executive Severance, merupakan produk dengan jumlah portofolio terbesar. Produk-produk ini termasuk dalam lini asuransi Kumpulan yang difokuskan pada segmen Pertamina.

Several products, such as MAPS, TM Whole Life Protection (Transportation Insurance Assistance), and TM Executive Severance, are products with the largest portfolio. These products are included in the Group insurance line focused on the Pertamina segment.

PertaLife Insurance menyadari perusahaan harus menyediakan akses untuk dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat. Memiliki produk asuransi pendidikan yang bertujuan memberikan kepastian pendanaan atas biaya pendidikan jika orang tua sudah tidak memiliki atau hilang nilai ekonominya.

PertaLife Insurance realizes that companies must provide access to all levels of society. It offers educational insurance products that aim to provide certainty of funding for education costs if parents lose their economic value.

Oleh karena itu, PertaLife Insurance memastikan bahwa produk dan layanan yang ditawarkan sesuai dengan prinsip keberlanjutan melalui berbagai inisiatif dan kebijakan yang mengintegrasikan aspek sosial, lingkungan, dan ekonomi dalam setiap operasional dan pengambilan keputusan bisnis mereka.

Therefore, PertaLife Insurance ensures that the products and services it offers are in line with the principles of sustainability through various initiatives and policies that integrate social, environmental, and economic aspects into every aspect of their operations and business decision-making.

Salah satu produk yang mencatat kinerja terbaik selama tahun 2024 adalah MAPS (Mandiri Asuransi Pesangon Sejahtera). Produk ini terus mempertahankan posisinya sebagai kontributor utama terhadap total penjualan PertaLife Insurance. Keunggulan MAPS yang terletak pada fleksibilitas manfaat dan jangkauan perlindungan yang komprehensif menjadikannya favorit di kalangan nasabah kami.

One of the products that recorded the best performance during 2024 was MAPS (Manfaat Asuransi Pesangon Sejahtera). This product continues to maintain its position as a major contributor to PertaLife Insurance's total sales. MAPS' advantages, which lie in its flexible benefits and comprehensive coverage, make it a favorite among our customers.

C. Produk Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)

1. **Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP)**
   Merupakan program pensiun yang seluruh iuran serta hasil pengembangannya dibukukan pada rekening masing-masing peserta sebagai Pembayaran Manfaat Pensiun. Sumber iuran dalam program DPLK dapat berasal dari perusahaan atau peserta maupun oleh keduanya secara berkala setiap bulan dan diinvestasikan sesuai dengan pilihan investasi peserta.
2. **Dana Kompensasi Pascakerja (DKP)**
   Program pensiun yang dapat rancang untuk memenuhi kebutuhan Kewajiban Imbalan Pasca Kerja Perusahaan sebagai Manfaat Pensiun atau Manfaat Pesangon sesuai dengan ketentuan Undang-undang Ketenagakerjaan, Peraturan Perusahaan atau Perjanjian Kerja Bersama. DKP membantu

C. Financial Institution Pension Fund Products (DPLK)

1. **Defined Contribution Pension Program (PPIP)**
   This is a pension program in which all contributions and investment returns are recorded in each participant's account as Pension Benefits. Contributions to the DPLK program can come from the company or participants, or both, on a monthly basis and are invested in accordance with the participant's investment choices.
2. **Post-Employment Compensation Fund (DKP)**
   A pension program designed to meet the company's obligations for post-employment benefits as pension benefits or severance pay in accordance with the provisions of the Labor Law, Company Regulations, or Collective Labor Agreement. DKP helps companies provide certainty and assurance for the payment

perusahaan untuk memberikan kepastian dan jaminan untuk Pembayaran Imbalan Pasca Kerja bagi karyawan. DKP dikelola secara Pooled Fund sehingga dana secara penuh dikontrol oleh perusahaan.

PertaLife Insurance memastikan bahwa produk yang ditawarkan tetap kompetitif melalui beberapa strategi utama yang berfokus pada inovasi, penyesuaian dengan kebutuhan pasar, dan pemenuhan regulasi yang berlaku.

Beberapa pendekatan yang diambil oleh perusahaan untuk menjaga daya saing produk asuransinya:

1. Analisis Pasar dan Tren Konsumen
   - **Market Research:** PertaLife Insurance secara rutin melakukan riset pasar untuk memahami tren dan preferensi konsumen, serta mengidentifikasi perubahan dalam perilaku nasabah. Dengan analisis mendalam ini, perusahaan dapat menyesuaikan produk asuransi agar sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi pelanggan, terutama dalam hal manfaat, harga premi, dan layanan.
   - **Benchmarking dengan Kompetitor:** PertaLife Insurance juga aktif melakukan benchmarking terhadap produk-produk yang ditawarkan oleh kompetitor. Melalui perbandingan tersebut, perusahaan bisa melihat keunggulan dan kekurangan produk mereka, sehingga bisa mengembangkan produk yang lebih menarik dan kompetitif di pasar.

2. Inovasi Produk dan Layanan
   - **Pengembangan Produk Baru:** Untuk tetap relevan dan menarik bagi berbagai segmen pasar, PertaLife Insurance terus mengembangkan produk-produk baru, seperti asuransi jiwa, kesehatan, dan pensiun, dengan fitur yang lebih modern dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Misalnya, perusahaan memperkenalkan produk asuransi dengan fitur digital yang mempermudah akses bagi nasabah,
   - **Pembaruan Produk (*revamp product*):** PertaLife Insurance menyesuaikan produk yang sudah ada dengan melakukan proses pembaruan atau penyempurnaan produk asuransi yang sudah ada agar lebih sesuai dan relevan dengan kondisi terkini, kebutuhan pasar, regulasi terbaru, atau perkembangan teknologi.

3. Penyesuaian dengan Regulasi dan Standar Internasional
   - **Kepatuhan terhadap Regulasi:** PertaLife Insurance selalu memastikan produk yang ditawarkan sesuai dengan regulasi yang berlaku di industri asuransi, baik dari OJK maupun standar internasional seperti IFRS 17. Hal ini memberikan kepastian kepada nasabah bahwa produk yang mereka beli adalah aman, terjamin,

of post-employment benefits to employees. DKP is managed as a pooled fund, so the funds are fully controlled by the company.

PertaLife Insurance ensures that its products remain competitive through several key strategies that focus on innovation, adaptation to market needs, and compliance with applicable regulations.

Several approaches taken by the company to maintain the competitiveness of its insurance products:

1. Market Analysis and Consumer Trends
   - **Market Research:** PertaLife Insurance regularly conducts market research to understand consumer trends and preferences, as well as identify changes in customer behavior. With this in-depth analysis, the company can tailor its insurance products to meet customer needs and expectations, particularly in terms of benefits, premium prices, and services.
   - **Benchmarking with Competitors:** PertaLife Insurance also actively benchmarks the products offered by its competitors. Through these comparisons, the company can identify the strengths and weaknesses of its products, enabling it to develop more attractive and competitive products in the market.

2. Product and Service Innovation
   - **New Product Development:** To remain relevant and attractive to various market segments, PertaLife Insurance continues to develop new products, such as life, health, and pension insurance, with more modern features that meet customer needs. For example, the company has introduced insurance products with digital features that make it easier for customers to access.
   - **Product Revamp:** PertaLife Insurance adapts existing products by updating or improving existing insurance products to make them more suitable and relevant to current conditions, market needs, the latest regulations, or technological developments.

3. Compliance with Regulations and International Standards
   - **Regulatory Compliance:** PertaLife Insurance always ensures that the products it offers comply with applicable regulations in the insurance industry, both from the OJK and international standards such as IFRS 17. This provides customers with the assurance that the products they purchase are safe, secure, and in

dan sesuai dengan hukum yang berlaku.
- **Kualitas Pelayanan:** Selain itu, PertaLife Insurance menjaga kualitas pelayanan dengan memastikan bahwa prosedur klaim, proses administrasi, dan layanan pelanggan berjalan lancar, serta memenuhi standar tinggi yang diharapkan oleh nasabah.

4. Digitalisasi dan Teknologi
   - **Transformasi Digital:** PertaLife Insurance memanfaatkan teknologi untuk membuat produk lebih mudah diakses oleh nasabah melalui platform digital. Misalnya, dengan mengembangkan aplikasi dan website yang memungkinkan nasabah untuk membeli produk, melakukan klaim, dan mengakses informasi dengan mudah dan cepat.
   - **Integrasi Teknologi dalam Produk:** Selain itu, perusahaan juga memperkenalkan teknologi dalam produk asuransi, seperti penggunaan aplikasi untuk klaim yang lebih cepat atau untuk memantau investasi, yang membuat produk lebih menarik bagi pelanggan, terutama generasi milenial dan segmen digital-savvy.
   - Proses digitalisasi produk asuransi ini tentunya juga harus sejalan dengan peraturan dari regulator mengenai pengembangan produk asuransi secara digital.

5. Kemitraan dan Kolaborasi
   - **Kemitraan dengan Perusahaan Besar:** PertaLife Insurance menjalin kemitraan strategis dengan perusahaan besar, seperti Pertamina, BUMN, serta mitra di sektor finansial, untuk memperluas saluran distribusi dan memperkenalkan produk kepada lebih banyak calon nasabah. Kolaborasi ini membantu perusahaan meningkatkan visibilitas produk dan memperkenalkan keunggulan produk kepada berbagai pihak yang lebih luas.
   - **Program Kemitraan untuk Captive Market:** Perusahaan juga mengembangkan produk asuransi yang dikhususkan untuk pasar captive, seperti produk untuk karyawan perusahaan (employee benefits), yang lebih terjangkau dan lebih tepat sasaran.

6. Peningkatan Brand Image dan Reputasi
   - **Komunikasi Pemasaran yang Efektif:** PertaLife Insurance meningkatkan visibilitas mereknya melalui kampanye pemasaran yang inovatif dan kreatif, baik offline maupun online. Ini termasuk konten yang menonjolkan keunggulan produk, nilai tambah, serta kepatuhan terhadap regulasi.
   - **Keunggulan dalam Service Excellence:** Fokus pada pelayanan pelanggan yang prima dan komitmen terhadap klaim yang tepat waktu

accordance with applicable laws.
- **Service Quality:** In addition, PertaLife Insurance maintains service quality by ensuring that claims procedures, administrative processes, and customer service run smoothly and meet the high standards expected by customers.

4. Digitalization and Technology
   - **Digital Transformation:** PertaLife Insurance utilizes technology to make products more accessible to customers through digital platforms. For example, by developing applications and websites that allow customers to purchase products, file claims, and access information easily and quickly.
   - **Technology Integration in Products:** In addition, the company has also introduced technology in insurance products, such as the use of applications for faster claims or to monitor investments, which makes products more attractive to customers, especially millennials and the digitally savvy segment.
   - The digitization process of insurance products must also be in line with regulations from regulators regarding the digital development of insurance products.

5. Partnerships and Collaboration
   - **Partnerships with Large Companies:** PertaLife Insurance has established strategic partnerships with large companies, such as Pertamina, state-owned enterprises, and partners in the financial sector, to expand distribution channels and introduce products to more potential customers. These collaborations help the company increase product visibility and introduce product advantages to a wider audience.
   - **Partnership Program for Captive Market:** The company also develops insurance products specifically for captive markets, such as products for company employees (employee benefits), which are more affordable and targeted.

6. Enhancing Brand Image and Reputation
   - **Effective Marketing Communication:** PertaLife Insurance increases its brand visibility through innovative and creative marketing campaigns, both offline and online. This includes content that highlights product advantages, added value, and regulatory compliance.
   - **Excellence in Service:** A focus on excellent customer service and a commitment to timely claims has earned the company a strong

menjadikan perusahaan memiliki reputasi yang kuat di pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik pelanggan baru.

reputation in the market, increasing customer loyalty and attracting new customers.

7. Strategi Harga yang Kompetitif
   - **Penetapan Harga yang Kompetitif:** PertaLife Insurance juga secara cermat menetapkan harga premi untuk produk-produknya agar tetap kompetitif, sambil memastikan keberlanjutan profitabilitas perusahaan. Melalui model harga yang disesuaikan dengan segmen pasar, perusahaan memastikan nasabah mendapatkan nilai terbaik sesuai dengan kebutuhan mereka.

7. Competitive Pricing Strategy
   - **Competitive Pricing:** PertaLife Insurance also carefully sets premium prices for its products to remain competitive, while ensuring the company's profitability. Through a pricing model tailored to market segments, the company ensures that customers get the best value for their needs.

PertaLife Insurance menjaga produk asuransinya tetap kompetitif melalui inovasi produk yang relevan dengan kebutuhan pasar, pemanfaatan teknologi digital, serta penyesuaian dengan regulasi terbaru. Dengan melakukan riset pasar, memperkuat kerjasama strategis, dan menawarkan layanan yang berkualitas, PertaLife Insurance mampu tetap bersaing dan memberikan nilai lebih bagi nasabahnya.

PertaLife Insurance keeps its insurance products competitive through product innovations that are relevant to market needs, the use of digital technology, and compliance with the latest regulations. By conducting market research, strengthening strategic partnerships, and offering quality services, PertaLife Insurance is able to remain competitive and provide added value to its customers.

TINJAUAN SEKTOR KEUANGAN

REVIEW OF THE FINANCIAL SECTOR

Pada tahun 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) mencatat kinerja keuangan yang positif dibandingkan dengan tahun 2023

In 2024, PT Perta Life Insurance (PertaLife Insurance) recorded positive financial performance compared to 2023 (audited).

No	Keterangan	RKAP 2024	Des 2023 Audited	Des 2024 Inhouse	Des 2024 Audited	Rasio B (d)/(b)
		(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
1	Pendapatan Premi Bruto	1,087,492	902,721	1,252,342	1,252,342	138.73%
2	Pendapatan Investasi	125,338	153,815	142,687	142,498	92.64%
3	Imbalan Jasa DPLK/Jasa	27,157	22,393	24,925	24,925	111.31%
4	Biaya Adm.Umum	57,033	35,639	59,897	59,647	167.36%
5	Total Klaim	477,014	353,666	963,744	963,744	272.50%
6	Kenaikan (Penurunan) Cadangan Teknis	523,502	463,841	179,473	166,674	35.93%
7	Laba (Rugi) Sebelum Pajak	96,028	92,117	88,175	103,156	111.98%
8	Laba (Rugi) Setelah Pajak	76,111	96,135	82,845	97,181	101.09%
9	Kas Bersih dari Aktifitas Operasi	73,605	374,500	145,889	152,380	40.69%
10	RBC	256.70%	303.12%	347.90%	359.66%	118.65%
11	RKI	106.16%	114.63%	117.47%	118.11%	103.03%
12	ROE	13.24%	16.72%	14.41%	16.90%	101.09%
13	Hasil Underwriting	87,713	51,462	63,766	76,566	148.78%

No	Keterangan	RKAP 2024	Des 2023 Audited	Des 2024 Inhouse	Des 2024 Audited	Rasio B (d)/(b)
		(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
14	Total Pendapatan	1,138,259	1,070,551	1,370,512	1,370,324	128.00%
15	Biaya Pemasaran	9,757	7,627	5,295	5,295	69.42%
16	Biaya SDM	80,780	78,128	89,373	87,714	112.27%
17	Biaya Operasional	147,570	121,395	154,565	152,656	125.75%
18	Total Pengeluaran	1,042,231	978,434	1,282,337	1,267,167	129.51%
19	Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	76,111	93,500	75,748	90,541	96.83%
20	Jumlah Investasi	2,856,446	2,499,517	2,782,435	2,782,435	111.32%
21	Total Aset	3,392,711	2,877,857	3,114,191	3,111,702	108.13%
22	Jumlah Cadangan Teknis	2,720,805	2,210,708	2,390,181	2,377,381	107.54%
23	Jumlah Ekuitas	565,958	515,777	591,272	606,065	117.51%
24	ROI	5.80%	7.45%	5.79%	5.78%	77.58%
25	ROA	2.24%	3.68%	2.68%	3.25%	88.36%
26	Rasio Biaya Pemasaran thd Premi Bruto	0.90%	0.84%	0.42%	0.42%	50.04%
27	Rasio Klaim & Manfaat thd Premi Bruto	43.86%	40.06%	79.15%	79.15%	197.58%
28	Rasio Biaya Pemasaran, Adm. Umum thd Premi Bruto	13.57%	13.45%	12.34%	12.19%	90.65%
29	Rasio Likuiditas	435.42%	409.48%	294.91%	305.26%	74.55%
30	Underwriting Ratio	8.07%	5.70%	5.09%	6.11%	107.24%
31	Combined Ratio	106.12%	94.21%	107.60%	106.37%	112.91%
32	Collection Periode	60	56	45	45	80.36%

- Pada tahun 2024, terjadi peningkatan premi bruto sebesar 38,73% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun 2023. Pertumbuhan ini didorong oleh optimalisasi kanal distribusi dan strategi pemasaran yang lebih efektif, terutama pada Vari (Annuity), BPJ Ambulance (Whole Life), dan Executive Severance

- In 2024, there was a 38.73% increase in gross premiums compared to the same period in 2023. This growth was driven by the optimization of distribution channels and more effective marketing strategies, particularly in Vari (Annuity), BPJ Ambulance (Whole Life), and Executive Severance.

Dalam mengelola investasi, Perusahaan menerapkan strategi yang mengutamakan keseimbangan antara risiko dan imbal hasil (return) dengan tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Strategi ini bertujuan untuk memastikan pertumbuhan aset investasi yang stabil sekaligus mengoptimalkan pencapaian hasil investasi.

In managing investments, the Company implements a strategy that prioritizes a balance between risk and return while adhering to the principles of prudence and compliance with applicable regulations. This strategy aims to ensure stable growth of investment assets while optimizing investment returns.

Sebagaimana tercermin dalam kinerja investasi tahun ini, Perusahaan berhasil memanfaatkan momentum pasar dengan mengalokasikan dana ke instrumen yang lebih stabil dan memiliki potensi return optimal, seperti **Deposito Berjangka,** yang realisasinya mencapai **178,85% dari target,** serta **Surat Berharga Negara (SBN)** dengan pencapaian **111,72% dari rencana bisnis.** Penempatan dana pada instrumen ini didorong oleh kebijakan yang menyesuaikan dengan kondisi pasar, terutama dalam merespons kenaikan suku bunga serta menjaga keseimbangan likuiditas perusahaan.

As reflected in this year's investment performance, the Company successfully capitalized on market momentum by allocating funds to more stable instruments with optimal return potential, such as Time Deposits, which achieved 178.85% of the target, and Government Securities (SBN) with an achievement of 111.72% of the business plan. The allocation of funds to these instruments was driven by policies that align with market conditions, particularly in responding to interest rate hikes and maintaining the company's liquidity balance.

Untuk mengelola risiko pasar dan memastikan pengelolaan aset yang optimal, Perusahaan menerapkan beberapa strategi utama:

1. **Penyesuaian Alokasi Investasi dengan Profil Liabilitas sehingga selalu** Memastikan investasi ditempatkan pada instrumen yang sesuai dengan kebutuhan likuiditas dan durasi liabilitas, terutama mengingat realisasi penjualan produk asuransi yang lebih banyak bersifat jangka pendek.
2. Mengurangi eksposur terhadap instrumen yang memiliki tingkat risiko lebih tinggi, seperti **Obligasi Korporasi,** yang hanya mencapai **63,42% dari target** akibat meningkatnya risiko kredit di pasar. Selain itu, penyesuaian strategi pada Reksa Dana juga dilakukan untuk mengurangi eksposur terhadap volatilitas, yang tercermin dalam pencapaian **60,04% dari target.**
3. **Optimalisasi Pemanfaatan Momentum Pasar sehingga dapat** mengambil peluang investasi pada instrumen dengan potensi imbal hasil tinggi namun tetap terkendali risikonya, seperti **Saham,** yang mencatat hasil investasi **234,09% dari target,** serta SBN yang terus menjadi pilihan utama dalam menjaga stabilitas portofolio.
4. **Evaluasi dan Penyesuaian Strategi Secara Berkala dengan** melakukan analisis dan rebalancing portofolio secara berkala untuk memastikan komposisi investasi tetap optimal sejalan dengan kondisi makroekonomi, kebijakan moneter, serta dinamika pasar keuangan.

Dengan strategi pengelolaan risiko investasi yang terukur dan berbasis analisis mendalam, Perusahaan berhasil mencatat total hasil investasi sebesar **Rp142,50 miliar atau 113,69% dari target,** menunjukkan efektivitas kebijakan investasi dalam menghadapi tantangan pasar serta mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam mengelola investasi, Perusahaan menerapkan strategi yang mengutamakan keseimbangan antara risiko dan imbal hasil (return) dengan tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian serta kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Strategi ini bertujuan untuk memastikan pertumbuhan aset investasi yang stabil sekaligus mengoptimalkan pencapaian hasil investasi.

Sebagaimana tercermin dalam kinerja investasi tahun ini, Perusahaan berhasil memanfaatkan momentum pasar dengan mengalokasikan dana ke instrumen yang lebih stabil dan memiliki potensi return optimal, seperti **Deposito Berjangka,** yang realisasinya mencapai **178,85% dari target,** serta Surat Berharga Negara (SBN) dengan pencapaian **111,72% dari rencana bisnis.** Penempatan dana pada instrumen ini didorong oleh kebijakan yang menyesuaikan dengan kondisi pasar, terutama dalam merespons kenaikan suku bunga serta menjaga keseimbangan likuiditas perusahaan.

To manage market risk and ensure optimal asset management, the Company implements several key strategies:

1. **Adjusting investment allocations to liability profiles to ensure** that investments are always placed in instruments that match liquidity needs and liability durations, especially given that insurance product sales are mostly short-term in nature.
2. Reducing exposure to higher-risk instruments, such as Corporate Bonds, which only reached **63.42% of the target** due to increased credit risk in the market. In addition, adjustments to the Mutual Fund strategy were also made to reduce exposure to volatility, which was reflected in the achievement of **60.04% of the target.**
3. **Optimizing the utilization of market momentum to** take investment opportunities in instruments with high potential returns but with controlled risks, such as **stocks,** which recorded an investment return of **234.09% of the target,** as well as SBN, which continues to be the main choice in maintaining portfolio stability.
4. **Regular Evaluation and Adjustment of Strategies** by conducting regular portfolio analysis and rebalancing to ensure that the investment composition remains optimal in line with macroeconomic conditions, monetary policy, and financial market dynamics.

With a measured investment risk management strategy based on in-depth analysis, the Company recorded total investment returns of **Rp142.50 billion, or 113.69% of the target,** demonstrating the effectiveness of its investment policy in facing market challenges and maintaining sustainable growth. In managing investments, the Company implements a strategy that prioritizes a balance between risk and return while adhering to the principles of prudence and compliance with applicable regulations. This strategy aims to ensure stable growth of investment assets while optimizing investment returns.

As reflected in this year's investment performance, the Company successfully capitalized on market momentum by allocating funds to more stable instruments with optimal return potential, such as **Time Deposits,** which achieved **178.85% of the target,** and Government Securities (SBN), which achieved **111.72% of the business plan.** The allocation of funds to these instruments was driven by policies aligned with market conditions, particularly in response to interest rate hikes and maintaining the company's liquidity balance.

Untuk mengelola risiko pasar dan memastikan pengelolaan aset yang optimal, Perusahaan menerapkan beberapa strategi utama:

1. **Penyesuaian Alokasi Investasi dengan Profil Liabilitas sehingga selalu** Memastikan investasi ditempatkan pada instrumen yang sesuai dengan kebutuhan likuiditas dan durasi liabilitas, terutama mengingat realisasi penjualan produk asuransi yang lebih banyak bersifat jangka pendek.
2. Mengurangi eksposur terhadap instrumen yang memiliki tingkat risiko lebih tinggi, seperti **Obligasi Korporasi**, yang hanya mencapai **63,42% dari target** akibat meningkatnya risiko kredit di pasar. Selain itu, penyesuaian strategi pada **Reksa Dana** juga dilakukan untuk mengurangi eksposur terhadap volatilitas, yang tercermin dalam pencapaian **60,04% dari target.**
3. **Optimalisasi Pemanfaatan Momentum Pasar sehingga dapat** mengambil peluang investasi pada instrumen dengan potensi imbal hasil tinggi namun tetap terkendali risikonya, seperti **Saham**, yang mencatat hasil investasi **234,09% dari target**, serta SBN yang terus menjadi pilihan utama dalam menjaga stabilitas portofolio.
4. **Evaluasi dan Penyesuaian Strategi Secara Berkala dengan** melakukan analisis dan rebalancing portofolio secara berkala untuk memastikan komposisi investasi tetap optimal sejalan dengan kondisi makroekonomi, kebijakan moneter, serta dinamika pasar keuangan.

Dengan strategi pengelolaan risiko investasi yang terukur dan berbasis analisis mendalam, Perusahaan berhasil mencatat total hasil investasi sebesar **Rp142,50% miliar atau 113,69% dari target,** menunjukkan efektivitas kebijakan investasi dalam menghadapi tantangan pasar serta mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Per Desember 2024, beban operasional, tercatat sebesar Rp152,66 miliar atau 103,45% dari target. Rasio biaya sebesar 12,19%, lebih rendah dari target 13,57%, menunjukkan pengelolaan biaya yang efisien. Penurunan beban pemasaran mencerminkan optimalisasi aktivitas pemasaran, promosi atau approaching, sementara peningkatan beban umum dan administrasi mendukung penguatan infrastruktur operasional untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang. Dengan inisiatif seperti Digitalisasi proses bisnis, pengelolaan anggaran yang lebih ketat sesuai dengan program kerja prioritas.

Kinerja aset investasi perusahaan mencatat pencapaian yang variatif dengan kontribusi signifikan dari beberapa instrumen. Realisasi total aset investasi mencapai Rp2.782,43 miliar atau 97,41% dari rencana bisnis sebesar Rp2.856,44 miliar, mencatat deviasi negatif sebesar Rp74,01 miliar

To manage market risk and ensure optimal asset management, the Company implements several key strategies:

1. **Adjusting investment allocations to liability profiles to** ensure that investments are always placed in instruments that match liquidity needs and liability durations, especially given that insurance product sales are mostly short-term in nature.
2. Reducing exposure to higher-risk instruments, such as **Corporate Bonds,** which only reached **63.42% of the target** due to increased credit risk in the market. In addition, adjustments to the Mutual Fund strategy were also made to reduce exposure to volatility, which was reflected in the achievement of **60.04% of the target.**
3. **Optimizing the utilization of market momentum to** take investment opportunities in instruments with high potential returns but with controlled risks, such as stocks, which recorded an investment return of **234.09% of the target,** as well as SBN, which continues to be the main choice in maintaining portfolio stability.
4. **Regular Evaluation and Adjustment of Strategies by conducting regular** portfolio analysis and rebalancing to ensure that the investment composition remains optimal in line with macroeconomic conditions, monetary policy, and financial market dynamics.

With a measured investment risk management strategy based on in-depth analysis, the Company recorded total investment returns of **Rp142.50 billion, or 113.69% of the target,** demonstrating the effectiveness of its investment policy in facing market challenges and maintaining sustainable growth.

As of December 2024, operating expenses, were recorded at Rp152.66 billion, or 103.45% of the target. The cost ratio stood at 12.19%, lower than the target of 13.57%, indicating efficient cost management. The decrease in marketing expenses reflects the optimization of marketing activities, promotions, or outreach efforts, while the increase in general and administrative expenses supports the strengthening of operational infrastructure to support long-term growth. This is achieved through initiatives such as business process digitization and stricter budget management aligned with priority work programs.

The company's investment asset performance recorded mixed results with significant contributions from several instruments. Total investment assets realized reached Rp2,782.43 billion or 97.41% of the business plan of Rp2,856.44 billion, recording a negative deviation of Rp74.01 billion (-2.59%). This shortfall

(-2,59%). Ketidaktercapaian ini terutama disebabkan oleh realisasi penjualan produk asuransi yang bersifat jangka pendek, sedangkan rencana investasi perusahaan sebelumnya mengandalkan kontribusi dari produk jangka panjang yang diharapkan mampu mendorong pertumbuhan aset secara lebih signifikan.

was primarily due to the realization of sales from short-term insurance products, while the company's previous investment plan had relied on contributions from long-term products expected to drive more significant asset growth.

Meski demikian, Perusahaan berhasil memaksimalkan alokasi portfolio pada instumen yang lebih stabil, seperti Deposito Berjangka, yang mencatat realisasi Rp292,80 miliar atau 178,85% dari target. Keberhasilan ini didorong oleh kebijakan investasi yang memanfaatkan kenaikan suku bunga serta arahan strategis untuk menempatkan dana pada instrumen likuid berisiko rendah. Selain itu, investasi pada Surat Berharga Negara (SBN) juga menunjukkan hasil positif, dengan realisasi Rp1.694,19 miliar atau 111,72% dari rencana. Stabilitas makroekonomi dan kebijakan moneter yang kondusif menjadikan SBN sebagai pilihan utama untuk memastikan keamanan portofolio investasi sekaligus menyesuaikan durasi pada produk asuransi.

However, the Company managed to maximize its portfolio allocation in more stable instruments, such as Time Deposits, which recorded a realization of Rp292.80 billion or 178.85% of the target. This success was driven by an investment policy that took advantage of interest rate hikes and strategic directives to place funds in low-risk liquid instruments. Additionally, investments in Government Securities (SBN) also yielded positive results, with a realization of Rp1,694.19 billion, or 111.72% of the plan. Macroeconomic stability and conducive monetary policies made SBN the primary choice to ensure portfolio investment security while adjusting the duration of insurance products.

Namun, beberapa instrumen mengalami alokasi yang kurang optimal. Obligasi Korporasi hanya mencapai 63,42% dari target, dengan realisasi Rp508,48 miliar. Penurunan ini dipengaruhi oleh meningkatnya risiko kredit sehingga memberikan pilihan terbatas pada penempatan obligasi korporasi yang sesuai profil risiko perusahaan. Reksa Dana juga mencatat deviasi negatif signifikan, hanya mencapai 60,04% dari target, yang merupakan hasil dari penyesuaian strategi alokasi untuk mengurangi eksposur terhadap volatilitas pasar.

However, some instruments experienced less than optimal allocation. Corporate bonds only reached 63.42% of the target, with a realization of Rp508.48 billion. This decline was influenced by increased credit risk, which limited the options for placing corporate bonds that were suitable for the company's risk profile. Mutual funds also recorded a significant negative deviation, only reaching 60.04% of the target, which was the result of an adjustment to the allocation strategy to reduce exposure to market volatility.

Di sisi lain, hasil investasi perusahaan menunjukkan kinerja yang sangat baik, dengan total realisasi Rp142,50 miliar atau 113,69% dari rencana bisnis sebesar Rp125,34 miliar. Kinerja ini didukung oleh kontribusi kuat dari Deposito Berjangka (197,49% dari target), Saham (234,09%), dan SBN (155,72%). Strategi perusahaan yang mengutamakan instrumen dengan potensi imbal hasil tinggi dan risiko terkendali terbukti berhasil menjaga pertumbuhan hasil investasi di tengah kondisi pasar yang dinamis.

On the other hand, the company's investment results showed excellent performance, with a total realization of Rp142.50 billion or 113.69% of the business plan of Rp125.34 billion. This performance was supported by strong contributions from Time Deposits (197.49% of the target), Stocks (234.09%), and Government Securities (155.72%). The company's strategy of prioritizing instruments with high potential returns and controlled risks has proven successful in maintaining investment growth amid dynamic market conditions.

PENGELOLAAN ASET DAN LIABILITAS

ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT

Perusahaan menerapkan kebijakan Asset Liability Management (ALM) secara terintegrasi untuk menjaga keseimbangan antara aset dan liabilitas guna memastikan likuiditas yang optimal, profitabilitas yang berkelanjutan, serta ketahanan keuangan jangka panjang.

Kebijakan ALM dijalankan dengan prinsip kehati-hatian melalui strategi berikut:

1. Kesesuaian Durasi Aset dan Liabilitas sehingga sesuai dengan jatuh tempo aset dengan kewajiban pembayaran klaim dan manfaat asuransi agar likuiditas tetap terjaga.

2. Optimalisasi Alokasi Aset sehinga setiap pengelola aset dengan prinsip kehati-hatian dan memastikan alokasi sesuai dengan karakteristik liabilitas serta regulasi yang berlaku.

3. Manajemen Risiko Pasar dan Likuiditas yang hati hati agar pengelola eksposur terhadap perubahan suku bunga, nilai tukar, dan kondisi pasar untuk menjaga stabilitas nilai aset.

4. Kepatuhan terhadap Regulasi dan Standar Akuntansi agar seluruh kebijakan ALM sesuai dengan ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta standar akuntansi yang berlaku.

Dengan penerapan ALM yang efektif, Perseroan dapat menjaga solvabilitas dan keberlanjutan bisnis, serta memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

Rasio Risk-Based Capital (RBC) Perseroan tercatat sebesar 359,66%, jauh melampaui batas minimum yang ditetapkan regulator sebesar 120% sehingga ketahanan keuangan yang solid serta komitmen perusahaan dalam menjaga keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan manajemen risiko yang prudent.

Memperkuat fungsi manajemen risiko, implementasi tata kelola yang baik, implementasi sistem pengendali internal, inovasi dan diversifikasi produk asuransi yang relevan dengan kebutuhan pasar baik captive maupun non-captive. Efisiensi operasional dan digitalisasi

The Company implements an integrated Asset Liability Management (ALM) policy to maintain a balance between assets and liabilities in order to ensure optimal liquidity, sustainable profitability, and long-term financial resilience.

ALM policy is implemented with prudence through the following strategies:

1. Asset and Liability Maturity Matching to ensure that the maturity of assets matches the maturity of claims and insurance benefits so that liquidity is maintained.

2. Optimization of Asset Allocation so that each asset manager acts with prudence and ensures that the allocation is in accordance with the characteristics of the liabilities and applicable regulations.

3. Careful Market and Liquidity Risk Management to manage exposure to changes in interest rates, exchange rates, and market conditions to maintain asset value stability.

4. Compliance with Regulations and Accounting Standards to ensure that all ALM policies are in accordance with the provisions of the Financial Services Authority (OJK) and applicable accounting standards.

With effective ALM implementation, the Company can maintain solvency and business sustainability, as well as provide added value for all stakeholders.

The Company's Risk-Based Capital (RBC) ratio was recorded at 347,90% 359.66%, far exceeding the minimum limit set by the regulator of 120%, demonstrating solid financial resilience and the Company's commitment to maintaining a balance between business growth and prudent risk management.

Strengthening risk management functions, implementing good governance, implementing internal control systems, innovating and diversifying insurance products relevant to the needs of both captive and non-captive markets. Operational efficiency and digitalization.

STRATEGI MITIGASI RISIKO

RISK MITIGATION STRATEGY

Dalam menghadapi dinamika industri asuransi serta perubahan kondisi ekonomi dan pasar keuangan, Perusahaan senantiasa mengidentifikasi dan mengelola tantangan finansial yang dapat mempengaruhi stabilitas serta keberlanjutan bisnis. Untuk memastikan pencapaian yang optimal, berbagai strategi mitigasi risiko diterapkan guna menjaga keseimbangan antara pertumbuhan, profitabilitas, dan manajemen risiko yang prudent.

1. Dinamika Portofolio Produk dan Implikasinya terhadap Pendapatan

Perubahan preferensi pasar dan kebutuhan nasabah yang terus berkembang mendorong Perusahaan untuk lebih fleksibel dalam menyesuaikan portofolio produk. Peningkatan permintaan terhadap produk tertentu, khususnya dengan karakteristik jangka pendek, menimbulkan tantangan dalam menjaga keseimbangan antara pertumbuhan bisnis dan stabilitas keuangan.

Strategi Mitigasi:

- Melakukan penyesuaian strategi pemasaran untuk memperkuat daya saing produk yang memiliki kontribusi lebih stabil terhadap pendapatan.
- Mengoptimalkan bauran portofolio guna menciptakan keseimbangan antara produk jangka pendek dan jangka panjang, sehingga dapat mengurangi potensi risiko likuiditas.
- Meningkatkan interaksi dengan nasabah untuk memperkuat retensi polis serta mengelola tingkat surrender secara lebih efektif.

2. Fluktuasi Pasar Keuangan dan Pengelolaan Risiko Investasi

Ketidakpastian ekonomi dan volatilitas pasar keuangan berpotensi mempengaruhi hasil investasi serta nilai aset yang dikelola. Risiko suku bunga dan perubahan nilai tukar juga menjadi faktor yang perlu diantisipasi dalam memastikan kesinambungan pertumbuhan aset investasi.

Strategi Mitigasi:

- Menerapkan strategi investasi yang berorientasi pada stabilitas jangka panjang dengan alokasi aset yang selaras dengan profil risiko perusahaan.
- Melakukan evaluasi dan penyesuaian portofolio secara berkala untuk memanfaatkan peluang investasi yang menguntungkan di tengah dinamika pasar.
- Meningkatkan pengawasan terhadap risiko pasar dan risiko kredit guna menjaga kualitas aset investasi.

In facing the dynamics of the insurance industry and changes in economic and financial market conditions, the Company continuously identifies and manages financial challenges that may affect business stability and sustainability. To ensure optimal achievement, various risk mitigation strategies are implemented to maintain a balance between growth, profitability, and prudent risk management.

1. Product Portfolio Dynamics and Their Implications for Revenue

Changing market preferences and evolving customer needs are driving the Company to be more flexible in adjusting its product portfolio. Increased demand for certain products, particularly those with short-term characteristics, poses challenges in maintaining a balance between business growth and financial stability.

Mitigation Strategy:

- Adjust marketing strategies to strengthen the competitiveness of products that contribute more stably to revenue.
- Optimize the portfolio mix to create a balance between short-term and long-term products, thereby reducing potential liquidity risk.
- Enhance customer interaction to strengthen policy retention and manage surrender rates more effectively.

2. Financial Market Fluctuations and Investment Risk Management

Economic uncertainty and financial market volatility have the potential to affect investment returns and the value of assets under management. Interest rate risk and exchange rate fluctuations are also factors that need to be anticipated in ensuring the continuity of investment asset growth.

Mitigation Strategy:

- Implementing a long-term stability-oriented investment strategy with asset allocation in line with the company's risk profile.
- Conducting regular portfolio evaluations and adjustments to take advantage of profitable investment opportunities amid market dynamics.
- Enhancing monitoring of market and credit risks to maintain the quality of investment assets.

3. Pengelolaan Likuiditas di Tengah Peningkatan Beban Klaim

Peningkatan jumlah klaim, khususnya dari produk dengan fleksibilitas tinggi, menjadi tantangan dalam memastikan ketersediaan dana yang memadai tanpa mengorbankan pertumbuhan investasi. Manajemen arus kas yang efisien menjadi kunci dalam menjaga keseimbangan antara likuiditas dan optimalisasi hasil investasi.

Strategi Mitigasi:

- Memastikan pengelolaan aset dan liabilitas berjalan secara terintegrasi guna menyesuaikan profil investasi dengan kebutuhan pembayaran klaim.
- Memperkuat kebijakan pengelolaan surrender untuk menjaga stabilitas portofolio dan mengurangi dampak terhadap likuiditas.
- Meningkatkan koordinasi dengan mitra strategis serta pemangku kepentingan guna memastikan kesiapan dana dalam memenuhi kewajiban kepada nasabah.

4. Efisiensi Biaya Operasional untuk Mendukung Pertumbuhan Berkelanjutan

Dalam upaya menjaga keseimbangan antara penguatan infrastruktur operasional dan efisiensi biaya, pengelolaan beban operasional dilakukan dengan pendekatan yang lebih terstruktur dan berbasis produktivitas.

Strategi Mitigasi:

- Mengoptimalkan efektivitas operasional melalui pemanfaatan teknologi dan digitalisasi proses kerja.
- Meningkatkan efisiensi pemasaran dengan strategi berbasis data yang lebih terarah dan berorientasi pada hasil.
- Memastikan pengelolaan biaya dilakukan secara disiplin dengan fokus pada keberlanjutan bisnis jangka panjang.

5. Keberlanjutan Profitabilitas dalam Kondisi Pasar yang Berubah

Keberhasilan dalam mencapai profitabilitas yang sehat di tengah tantangan industri sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengelola berbagai risiko finansial secara efektif.

Strategi Mitigasi:

- Mengembangkan strategi pertumbuhan berbasis inovasi dan diversifikasi kanal distribusi untuk memperluas cakupan pasar.
- Memastikan penerapan tata kelola risiko yang disiplin guna menjaga stabilitas keuangan dan mendukung pencapaian target jangka panjang.
- Memanfaatkan peluang pasar dengan pendekatan yang lebih adaptif untuk menjaga daya saing dan meningkatkan nilai tambah bagi pemegang polis serta pemangku kepentingan lainnya.

3. Liquidity Management Amid Increased Claims Burden

The increase in the number of claims, particularly from high-flexibility products, poses a challenge in ensuring adequate funds are available without sacrificing investment growth. Efficient cash flow management is key to maintaining a balance between liquidity and investment optimization.

Mitigation Strategy:

- Ensure integrated asset and liability management to align the investment profile with claim payment needs.
- Strengthen surrender management policies to maintain portfolio stability and reduce the impact on liquidity.
- Enhance coordination with strategic partners and stakeholders to ensure funds are available to meet obligations to customers.

4. Operational Cost Efficiency to Support Sustainable Growth

In an effort to maintain a balance between strengthening operational infrastructure and cost efficiency, operational load management is carried out using a more structured and productivity-based approach.

Mitigation Strategy:

- Optimizing operational effectiveness through the use of technology and digitization of work processes.
- Improving marketing efficiency with more targeted and results-oriented data-driven strategies.
- Ensuring disciplined cost management with a focus on long-term business sustainability.

5. Sustainable Profitability in Changing Market Conditions

Success in achieving healthy profitability amid industry challenges depends heavily on a company's ability to effectively manage various financial risks.

Mitigation Strategy:

- Developing innovation-based growth strategies and diversifying distribution channels to expand market coverage.
- Ensuring the implementation of disciplined risk management to maintain financial stability and support the achievement of long-term targets.
- Leveraging market opportunities with a more adaptive approach to maintain competitiveness and increase value for policyholders and other stakeholders.

04

TATA KELOLA PERUSAHAAN

TATA KELOLA PERUSAHAAN

TATA KELOLA PERUSAHAAN

CORPORATE GOVERNANCE

PertaLife Insurance berkomitmen untuk menerapkan tata kelola perusahaan (Good Corporate Governance/ GCG) yang transparan, akuntabel, dan berintegritas guna memastikan keberlanjutan bisnis serta perlindungan terhadap kepentingan seluruh pemangku kepentingan. Sebagai perusahaan yang beroperasi di industri keuangan, PertaLife Insurance memahami bahwa penerapan prinsip tata kelola yang baik merupakan fondasi utama dalam membangun kepercayaan, meningkatkan kinerja perusahaan, serta menciptakan nilai jangka panjang bagi pemegang saham, pelanggan, karyawan, dan masyarakat luas.

PertaLife Insurance is committed to implementing transparent, accountable, and ethical corporate governance (Good Corporate Governance/GCG) to ensure business sustainability and protect the interests of all stakeholders. As a company operating in the financial industry, PertaLife Insurance understands that the implementation of good governance principles is the cornerstone of building trust, enhancing company performance, and creating long-term value for shareholders, customers, employees, and the broader community.

PRINSIP DAN PEDOMAN POKOK PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

PertaLife Insurance berkomitmen untuk terus memperkuat praktik tata kelola perusahaan guna mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi pada setiap aspek bisnisnya dan pada seluruh organ perusahaan serta seluruh departemen dan fungsi di bawahnya.

Agar berjalan efektif, penerapan tata kelola perusahaan yang baik sesuai dengan prinsip-prinsip GCG sebagai berikut:

A. Keterbukaan

Tata kelola perusahaan yang baik ditentukan oleh tekad, kebijakan, dan tindakan manajemen Perusahaan untuk menerapkan keterbukaan dalam melaksanakan proses pengambilan keputusan dan keterbukaan dalam mengungkapkan informasi material dan relevan mengenai perusahaan, yang dapat diakses oleh pemangku kepentingan sesuai dengan peraturan perundang-undangan dalam bidang perasuransian serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat.

Pedoman pokok pelaksanaan prinsip keterbukaan ini mencakup:

1. Adanya kebijakan untuk mengungkapkan berbagai informasi penting yang diperlukan oleh pemangku kepentingan.
2. Adanya aturan untuk mengungkapkan informasi secara tepat waktu, memadai, jelas dan akurat dan dapat diperbandingkan serta mudah diakses oleh pemangku kepentingan sesuai dengan haknya. Informasi yang harus diungkap meliputi tetapi tidak terbatas pada hal-hal yang bertalian dengan visi,

PRINCIPLES AND BASIC GUIDELINES FOR THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE GOVERNANCE

PertaLife Insurance is committed to continuously strengthening its corporate governance practices to support sustainable and highly competitive business growth in every aspect of its business and across all of its organs and departments and functions.

In order to be effective, the implementation of good corporate governance in accordance with the principles of GCG is as follows:

A. Transparency

Good corporate governance is determined by the determination, policies, and actions of the Company's management to implement transparency in the decision-making process and transparency in disclosing material and relevant information about the company, which can be accessed by stakeholders in accordance with laws and regulations in the insurance sector as well as standards, principles, and practices of sound insurance business operations.

The basic guidelines for implementing this principle of openness include:

1. The existence of a policy to disclose various important information required by stakeholders.
2. The existence of rules to disclose information in a timely, adequate, clear and accurate manner that is comparable and easily accessible to stakeholders in accordance with their rights. The information that must be disclosed includes but is not limited to matters related to the vision, mission, corporate

misi, nilai-nilai perusahaan, sasaran usaha serta strategi Perusahaan, kondisi keuangan, susunan dan kompensasi Dewan Komisaris dan Direksi, Pemegang Saham Pengendali, pejabat eksekutif, struktur organisasi, pengelolaan risiko, sistem pengawasan dan pengendalian internal, sistem dan pelaksanaan GCG serta tingkat kepatuhannya, dan kejadian penting yang dapat memengaruhi kondisi Perusahaan.

3. Prinsip keterbukaan yang dianut perusahaan dimaksud di atas tidak mengurangi kewajiban melindungi informasi rahasia mengenai perusahaan maupun Pemegang Polis sesuai dengan peraturan perundang-undangan serta informasi yang dapat memengaruhi daya saing Perusahaan.
4. Kebijakan Perusahaan dimaksud harus tertulis dan dikomunikasikan kepada Pemangku Kepentingan yang berhak memperoleh informasi tentang kebijakan tersebut.

values, business objectives and strategies, financial condition, composition and compensation of the Board of Commissioners and Board of Directors, Controlling Shareholders, executive officers, organizational structure, risk management, internal control and monitoring systems, GCG systems and implementation, and level of compliance, as well as significant events that may affect the Company's condition.

3. The principle of transparency adopted by the Company as mentioned above does not diminish the obligation to protect confidential information about the Company or Policyholders in accordance with applicable laws and regulations, as well as information that may affect the Company's competitiveness.
4. The Company's policy must be in writing and communicated to the Stakeholders entitled to receive information about such policy.

B. Akuntabilitas (*Accountability*)

Tata Kelola Perusahaan yang Baik dalam Perusahaan harus memiliki kejelasan fungsi dan pelaksanaan pertanggungjawaban Organ Perusahaan sehingga kinerja Perusahaan dapat berjalan secara transparan, wajar, efektif dan efisien.

Pedoman pokok pelaksanaan prinsip akuntabilitas ini mencakup:

1. Perusahaan telah menetapkan tugas dan tanggung jawab yang jelas dari masing-masing Organ Perusahaan, Dewan Komisaris, Direksi serta seluruh Departemen dan Fungsi yang selaras dengan visi, misi, nilai-nilai Perusahaan, sasaran usaha dan strategi Perusahaan.
2. Masing-masing anggota Dewan Komisaris dan Direksi maupun seluruh jajaran pimpinan Perusahaan harus memuat pertanggungjawaban atas pelaksanaan tugasnya, sekurang-kurangnya 1 (satu) tahun sekali.
3. Perusahaan harus meyakini bahwa masing-masing anggota Dewan Komisaris dan Direksi maupun seluruh Departemen dan Fungsi memiliki kompetensi sesuai dengan tanggungjawabnya dan memahami perannya dalam pelaksanaan GCG Perusahaan.
4. Perusahaan harus memastikan adanya struktur, sistem dan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang dapat menjamin bekerjanya mekanisme check and balance dalam mencapai visi, misi dan tujuan Perusahaan.
5. Perusahaan harus memiliki ukuran kinerja dari masing-masing anggota Dewan Komisaris dan Direksi maupun seluruh Departemen dan Fungsi berdasarkan ukuran-ukuran yang disepakati dan konsisten dengan visi, misi, nilai-nilai Perusahaan, sasaran usaha dan strategi Perusahaan, serta

B. Accountability

Good Corporate Governance in a company must have clear functions and implementation of corporate accountability so that the company's performance can run transparently, fairly, effectively, and efficiently.

The basic guidelines for implementing the principle of accountability include:

1. The Company has established clear duties and responsibilities for each of its corporate bodies, the Board of Commissioners, the Board of Directors, and all departments and functions in line with the Company's vision, mission, values, business objectives, and strategies.
2. Each member of the Board of Commissioners and the Board of Directors, as well as all Company executives, must be accountable for the performance of their duties at least once every year.
3. The Company must ensure that each member of the Board of Commissioners and the Board of Directors, as well as all Departments and Functions, possess the competencies required for their responsibilities and understand their roles in the implementation of the Company's GCG.
4. The Company must ensure that there is a structure, system, and Standard Operating Procedure (SOP) that can guarantee the functioning of the check and balance mechanism in achieving the Company's vision, mission, and objectives.
5. The Company must have performance measures for each member of the Board of Commissioners and Board of Directors as well as all Departments and Functions based on agreed measures that are consistent with the Company's vision, mission, values, business objectives, and strategies, and must have a

memiliki sistem penghargaan dan sanksi.
6. Perusahaan harus memastikan adanya sistem pengendalian internal yang efektif dalam pengelolaan Perusahaan.
7. Dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya, masing-masing anggota Dewan Komisaris dan Direksi maupun seluruh Departemen dan Fungsi harus berpegang pada etika bisnis dan pedoman perilaku yang berlaku di Perusahaan.

reward and sanction system.
6. The Company must ensure the existence of an effective internal control system in the management of the Company.
7. In performing their duties and responsibilities, each member of the Board of Commissioners and the Board of Directors, as well as all departments and functions, must adhere to the business ethics and code of conduct applicable in the Company.

C. Pertanggungjawaban

Tata Kelola Perusahaan yang Baik dalam Perusahaan harus memiliki tekad dan komitmen seluruh Organ Perusahaan, Departemen dan Fungsi dalam pengelolaan Perusahaan yang sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan Usaha Perasuransian yang sehat.

Pedoman pokok pelaksanaan prinsip pertanggungjawaban ini mencakup:
1. Organ Perusahaan serta seluruh Departemen dan Fungsi harus berpegang pada prinsip kehati-hatian dan menjamin dilaksanakannya peraturan perundang-undangan, anggaran dasar serta peraturan lain yang berlaku dalam Perusahaan.
2. Perusahaan harus mematuhi peraturan perundang-undangan serta melaksanakan tanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan sehingga dapat terpeliharanya kesinambungan usaha dalam jangka panjang sebagai warga korporasi yang baik (Good Corporate Citizen).

C. Responsibility

Good Corporate Governance in a Company must have the determination and commitment of all Company Organizations, Departments, and Functions in managing the Company in accordance with the provisions of laws and regulations in the field of insurance and ethical values as well as standards, principles, and practices of sound Insurance Business operations.

The basic guidelines for implementing this accountability principle include:
1. The Company's organs and all departments and functions must adhere to the principle of prudence and ensure compliance with laws and regulations, the articles of association, and other applicable regulations within the Company.
2. The Company must comply with laws and regulations and fulfill its responsibilities to society and the environment so as to maintain business continuity in the long term as a good corporate citizen.

D. Kemandirian

Perusahaan dikelola secara mandiri dan profesional serta bebas dari Benturan Kepentingan dan pengaruh atau tekanan dari pihak manapun yang tidak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat.

Pedoman pokok pelaksanaan prinsip kemandirian ini mencakup:
1. Setiap Organ Perusahaan harus menghindari dominasi dari pihak manapun, tidak terpengaruh oleh kepentingan tertentu, bebas dari Benturan Kepentingan dan dari segala pengaruh atau tekanan, sehingga pengambilan keputusan dilakukan secara objektif.
2. Setiap Organ Perusahaan harus melaksanakan fungsi dan tugasnya sesuai dengan anggaran dasar dan peraturan perundang-undangan, tidak saling mendominasi dan/atau melempar tanggungjawab antara satu dengan yang lain.

D. Independency

The Company is managed independently and professionally and is free from conflicts of interest and influence or pressure from any party that is not in accordance with the provisions of laws and regulations in the field of insurance and ethical values as well as standards, principles, and practices of sound insurance business operations.

The basic guidelines for implementing this principle of independence include:
1. Every Company Organ must avoid domination by any party, not be influenced by certain interests, be free from conflicts of interest and from any influence or pressure, so that decisions are made objectively.
2. Every Company Organ must carry out its functions and duties in accordance with the articles of association and applicable laws and regulations, without dominating one another and/or shifting responsibility between one another.

3. Seluruh Departemen dan Fungsi di Perusahaan harus melakukan fungsi dan tugasnya sesuai dengan uraian tugas dan tanggungjawabnya serta anggaran dasar, peraturan yang berlaku di Perusahaan dan peraturan perundang-undangan.

E. Kesetaraan dan Kewajaran (*Fairness*)

Tata Kelola Perusahaan yang Baik harus dilaksanakan dengan menjunjung tinggi nilai kesetaraan, keseimbangan, dan keadilan di dalam memenuhi hak-hak Pemangku Kepentingan yang timbul berdasarkan perjanjian, ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian, dan nilai-nilai etika serta standar, prinsip, dan praktik penyelenggaraan usaha perasuransian yang sehat.

Pedoman pokok pelaksanaan prinsip kesetaraan dan kewajaran mencakup:

1. Perusahaan harus memberikan perlakuan yang setara dan wajar kepada pemangku kepentingan sesuai dengan manfaat dan kontribusi yang diberikan kepada Perusahaan.
2. Perusahaan harus memberikan kesempatan kepada seluruh pemangku kepentingan untuk memberikan masukan dan menyampaikan pendapat bagi kepentingan Perusahaan serta memberikan akses terhadap informasi sesuai dengan Prinsip Keterbukaan.
3. Perusahaan harus memberikan kesempatan yang sama dalam penerimaan Pegawai, berkarir, dan melaksanakan tugasnya secara profesional tanpa membedakan suku, agama, ras, golongan, jenis kelamin, dan kondisi fisik tertentu.

Untuk menjalankan prinsip dan pedoman pelaksanaan Good Corporate Governance (GCG) yang merupakan penjabaran dari kaidah-kaidah GCG, berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 43/POJK.05/2019 tentang Perubahan Atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 73/POJfK.05/2016 tentang Tata Kelola Perusahaan yang Baik bagi Perusahaan Perasuransian tersebut, PertaLife Insurance memiliki pedoman internal sebagai acuan bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai dalam menerapkan nilai-nilai dan etika bisnis sehingga menjadi bagian dari budaya Perusahaan.

1. Pedoman Perilaku

Pedoman Perilaku merupakan standar perilaku yang wajib diwujudkan oleh setiap Organ Perusahaan, Departemen dan Fungsi dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya maupun dalam berinteraksi di lingkungan kerja, meliputi:

a. Tata Perilaku Pekerja PT Perta Life Insurance
b. Kerahasiaan Informasi dan Data Perusahaan

3. All Departments and Functions within the Company must perform their functions and duties in accordance with their job descriptions and responsibilities, as well as the articles of association, applicable regulations within the Company, and applicable laws and regulations.

E. Fairness

Good Corporate Governance must be implemented by upholding the values of equality, balance, and fairness in fulfilling the rights of Stakeholders arising from agreements, provisions of laws and regulations in the field of insurance, and ethical values as well as standards, principles, and practices of sound insurance business operations.

The basic guidelines for implementing the principles of equality and fairness include:

1. The Company shall treat stakeholders fairly and equitably in accordance with the benefits and contributions they provide to the Company.
2. The Company must provide all stakeholders with the opportunity to provide input and express their opinions for the benefit of the Company and provide access to information in accordance with the Principle of Transparency.
3. The Company must provide equal opportunities in the recruitment of employees, career advancement, and the performance of their duties in a professional manner without discrimination based on ethnicity, religion, race, social group, gender, or physical condition.

To implement the principles and guidelines of Good Corporate Governance (GCG), which are elaborations of the GCG rules, based on Financial Services Authority Regulation Number 43/POJK.05/2019 amending Financial Services Authority Regulation No. 73/POJK.05/2016 on Good Corporate Governance for Insurance Companies, PertaLife Insurance has established internal guidelines as a reference for the Company's management and all employees in applying business values and ethics, thereby becoming an integral part of the Company's culture.

1. Code of Conduct

The Code of Conduct is a standard of behavior that must be upheld by every Company Organization, Department, and Function in carrying out their duties and responsibilities as well as when interacting in the work environment, including:

a. Employee Code of Conduct at PT Perta Life Insurance
b. Confidentiality of Company Information and Data

c. Pemeliharaan dan Perlindungan Aset Perusahaan
d. Penyimpanan dan Pencatatan Data dan Pelaporan
e. Perlindungan dan Pemeliharaan Sistem Informasi Perusahaan
f. Benturan Kepentingan dan Penyalahgunaan Jabatan
g. Suap, Hadiah, Jamuan Bisnis, Donasi dan Imbalan
h. Kepatuhan terhadap Hukum dan Peraturan Perundang-undangan
i. Kegiatan dan Kontribusi Politik

2. Etika Usaha

Etika Usaha merupakan standar perilaku yang diharapkan dari Perusahaan dalam berinteraksi dan berhubungan dengan para Pemangku Kepentingan yang terkait, di antaranya:

a. Etika Perusahaan terhadap Pekerja
b. Etika Perusahaan terhadap Pemegang Saham
c. Etika Perusahaan terhadap Nasabah
d. Etika Perusahaan terhadap Mitra Usaha
e. Etika Perusahaan terhadap Penyedia Barang dan Jasa
f. Etika Perusahaan terhadap Regulator/Pemerintah
g. Etika Perusahaan terhadap Masyarakat dan Lingkungan
h. Etika Perusahaan terhadap sesama Perusahaan Asuransi dan Reasuransi
i. Etika Perusahaan terhadap Media Massa

Ketentuan lengkap mengenai Pedoman Perilaku dan Etika Usaha diatur dalam suatu dokumen tersendiri sebagai pedoman dan merupakan bagian dari pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan yang Baik pada PT Perta Life Insurance.

Selain itu, PertaLife Insurance memiliki *Manual Board* yang merupakan kode etik bagi Dewan Komisaris dan Direksi serta organ pendukung. Perusahaan juga memiliki pakta integritas bagi karyawan. Kami juga memiliki komite-komite yang mengkaji dan memperbaiki kebijakan, pedoman, dan prosedur pengelolaan agar sesuai dengan perkembangan terkini.

Perusahaan meyakini penerapan prinsip GCG secara konsisten dan efektif dalam setiap aspek kegiatan akan meningkatkan kinerja Perusahaan. Dengan demikian, PertaLife Insurance dapat melayani masyarakat secara berkesinambungan untuk mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.

Untuk memastikan budaya tata kelola yang baik diterapkan di seluruh tingkatan organisasi, Direksi menyusun, menetapkan dan berkomitmen menerapkan kebijakan Perusahaan dan rencana kerja mengenai penerapan sistem pengendalian internal yang disertai dengan pernyataan atas tanggung jawab Direksi menetapkan dan memelihara struktur pengendalian intern dan prosedur pelaporan.

c. Maintenance and Protection of Company Assets
d. Data Storage, Recording, and Reporting
e. Protection and Maintenance of Company Information Systems
f. Conflict of Interest and Abuse of Position
g. Bribery, Gifts, Business Entertainment, Donations, and Rewards
h. Compliance with Laws and Regulations
i. Political Activities and Contributions

2. Business Ethics

Business Ethics are standards of conduct expected of the Company in its interactions and relationships with relevant Stakeholders, including:

a. Corporate Ethics towards Employees
b. Corporate Ethics towards Shareholders
c. Corporate Ethics towards Customers
d. Corporate Ethics towards Business Partners
e. Corporate Ethics towards Goods and Service Providers
f. Corporate Ethics towards Regulators/Government
g. Corporate Ethics towards Society and the Environment
h. Corporate Ethics towards fellow Insurance and Reinsurance Companies
i. Corporate Ethics towards the Mass Media

The complete provisions regarding the Code of Conduct and Business Ethics are stipulated in a separate document as guidelines and form part of the implementation of Good Corporate Governance at PT Perta Life Insurance.

In addition, PertaLife Insurance has a Manual Board which serves as a code of conduct for the Board of Commissioners and Board of Directors as well as supporting organs. The company also has an integrity pact for employees. We also have committees that review and improve management policies, guidelines, and procedures to keep them in line with the latest developments.

The Company believes that consistent and effective implementation of GCG principles in all aspects of its activities will improve the Company's performance. Thus, PertaLife Insurance can serve the community in a sustainable manner to achieve the vision and mission set by the Company.

To ensure that a good governance culture is implemented at all levels of the organization, the Board of Directors formulates, establishes, and is committed to implementing Company policies and work plans regarding the implementation of an internal control system accompanied by a statement of responsibility of the Board of Directors to establish and maintain internal control structures and reporting procedures.

Kebijakan tersebut antara lain mengatur aktivitas pengendalian terhadap kegiatan Perusahaan pada setiap tingkat dan unit dalam struktur organisasi, antara lain mengenai kewenangan, otorisasi, verifikasi, rekonsiliasi, penilaian atas prestasi kerja, pembagian tugas, dan keamanan terhadap aset Perusahaan.

The policy regulates, among other things, control activities over the Company's operations at every level and unit within the organizational structure, including authority, authorization, verification, reconciliation, performance appraisal, division of duties, and security of the Company's assets.

Aspek penting dalam suatu Perusahaan, selain dari Organ Perusahaan dan bentuk organisasinya adalah perencanaan dan implementasi strategis. Perencanaan strategis merupakan hal yang penting bagi setiap Perusahaan, karena di dalamnya menyajikan berbagai tata cara, indikator serta ukuran yang dituangkan dalam suatu bentuk pedoman guna memastikan komitmen dan konsistensi Perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjang.

An important aspect of a company, apart from its corporate structure and organizational form, is strategic planning and implementation. Strategic planning is important for every company because it presents various procedures, indicators, and measures in the form of guidelines to ensure the company's commitment and consistency in achieving its long-term goals.

Dalam rangka penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik tersebut, Direksi diwajibkan oleh ketentuan untuk memiliki berbagai pedoman yang harus dilakukan secara konsisten dan secara berkala dievaluasi serta disempurnakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan, kebutuhan dan perkembangan Perusahaan, meliputi:

In order to implement Good Corporate Governance, the Board of Directors is required by law to have various guidelines that must be implemented consistently and evaluated and improved periodically in accordance with laws and regulations, the needs and developments of the Company, including:

A. BOARD OF MANUAL *Board of Manual* adalah pedoman yang menjelaskan secara menyeluruh hal-hal yang berkenaan dengan tata cara atau tata laksana tugas, wewenang dan tanggung jawab Organ Perusahaan yang mengacu pada anggaran dasar dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Board of Manual antara lain mengatur hal-hal sebagai berikut:

1. Uraian fungsi, tugas pokok, wewenang, tanggung jawab, kewajiban dan hak Dewan Komisaris dan Direksi agar masing-masing fungsi dan peranan dapat dilaksanakan dengan terstruktur dan sistematis demi kepentingan Perusahaan;
2. Penerapan prinsip GCG agar pengelolaan Perusahaan dilaksanakan secara profesional, efisien, efektif dan berkualitas.

Board of Manual secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

A. BOARD OF MANUAL. The Board of Manual is a guideline that comprehensively explains matters relating to the procedures or administration of duties, authorities, and responsibilities of the Company's organs in accordance with the articles of association and applicable laws and regulations.

The Board of Manual regulates, among other things, the following matters:

1. Description of the functions, main duties, authorities, responsibilities, obligations, and rights of the Board of Commissioners and the Board of Directors so that each function and role can be carried out in a structured and systematic manner for the benefit of the Company;
2. Implementation of GCG principles so that the management of the Company is carried out professionally, efficiently, effectively, and with high quality.

The Board of Manual is fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

B. PEDOMAN PERILAKU DAN ETIKA (CODE OF CONDUCT) Pedoman Perilaku dan Etika (*Code of Conduct*) merupakan pedoman yang memuat komitmen Perusahaan terhadap Pemangku Kepentingan. Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan berkomitmen untuk selalu menegakkan integritas dan nilai etika sebagai budaya Perusahaan

B. CODE OF CONDUCT. The Code of Conduct is a guideline that contains the Company's commitments to its stakeholders. The Company's organs and all employees are committed to upholding integrity and ethical values as the Company's culture in all of its operations.

dalam setiap kegiatan operasinya.
Pedoman ini bertujuan untuk memberikan acuan bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan serta pihak ketiga yang berhubungan dengan Perusahaan untuk berperilaku sesuai dengan nilai-nilai dasar dan norma yang berlaku, agar tercipta budaya Perusahaan yang sehat.

These guidelines are intended to provide guidance for the Company's organs and all Company employees and third parties associated with the Company to behave in accordance with the basic values and norms that apply, in order to create a healthy corporate culture.

Pedoman Perilaku dan Etika secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

The Code of Conduct and Ethics is fully outlined in a separate document that is reviewed and evaluated periodically in accordance with applicable laws and regulations and Company policies.

C. PEDOMAN PENERAPAN MANAJEMEN RISIKO
Pedoman Penerapan Manajemen Risiko merupakan petunjuk pengelolaan risiko Perusahaan secara terpadu guna mengantisipasi terjadinya kerugian pada proses bisnis Perusahaan yang dapat mengakibatkan terhambatnya Perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjangnya.

C. GUIDELINES FOR IMPLEMENTING RISK MANAGEMENT.
Risk Management Implementation Guidelines are instructions for integrated risk management within the Company to anticipate losses in the Company's business processes that could hinder the Company in achieving its long-term objectives.

Pedoman ini berisi serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari segala kegiatan usaha Perusahaan.

These guidelines contain a series of procedures and methodologies used to identify, measure, monitor, and control risks arising from all of the Company's business activities.

Perusahaan melibatkan seluruh pihak dalam Perusahaan Ketika Menyusun, menerapkan, memonitor, mereview dan melakukan perbaikan secara terus menerus terhadap proses manajemen risiko pada Perusahaan sehingga dapat memastikan tercapainya tujuan Perusahaan.

The Company involves all parties within the Company in developing, implementing, monitoring, reviewing, and continuously improving the risk management process within the Company to ensure that the Company's objectives are achieved.

Pedoman Penerapan Manajemen Risiko secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

The complete Risk Management Implementation Guidelines are set out in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

D. PEDOMAN WHISTLEBLOWING SYSTEM
Whistleblowing System adalah mekanisme bagi Perusahaan dalam menangani pelaporan atas dugaan pelanggaran atau kecurangan yang berindikasi merugikan bagi Perusahaan maupun hal-hal lain yang melanggar kode etik dan/atau peraturan perundang-undangan.

D. WHISTLEBLOWING SYSTEM GUIDELINES. The Whistleblowing System is a mechanism for the Company to handle reports of alleged violations or fraud that are detrimental to the Company or other matters that violate the code of ethics and/or laws and regulations.

Pedoman *Whistleblowing System* merupakan pedoman bagi Perusahaan dalam menerapkan kebijakan sistem pelaporan atas dugaan penyimpangan yang terjadi pada Perusahaan. Pedoman ini bertujuan agar penerapan *Whistleblowing System* pada Perusahaan dapat dilakukan secara konsisten, efektif, dan berkelanjutan.

The Whistleblowing System Guidelines are guidelines for the Company in implementing a reporting system for alleged irregularities occurring within the Company. These guidelines aim to ensure that the Whistleblowing System is implemented consistently, effectively, and sustainably within the Company.

Selain tujuan tersebut, Perusahaan menetapkan Pedoman *Whistleblowing System* dengan tujuan

In addition to these objectives, the Company has established a Whistleblowing System Guideline with

sebagai berikut:

a. Menciptakan iklim kerja yang kondusif dan menjadi sarana bagi stakeholders, Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan untuk melaporkan hal-hal yang berpotensi menimbulkan kerugian bagi Perusahaan baik secara finansial maupun non-finansial yang dapat merusak citra dan keberlangsungan usaha Perusahaan;
b. Memberikan kesempatan kepada stakeholders, Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dalam menyampaikan laporan dugaan pelanggaran berdasarkan bukti-bukti yang dapat dipertanggungjawabkan;
c. Mewujudkan budaya Perusahaan yang bersih dan sehat.

Pedoman *Whistleblowing System* secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

E. PEDOMAN STRATEGI ANTI FRAUD *Fraud* adalah tindakan penyimpangan atau pembiaran yang sengaja dilakukan untuk mengelabui, menipu, atau memanipulasi Perusahaan, pemegang polis, tertanggung, peserta, atau pihak lain, sehingga Perusahaan, pemegang polis, tertanggung, peserta, atau pihak lain menderita kerugian dan/atau pelaku *fraud* memperoleh keuntungan keuangan baik secara langsung maupun tidak langsung. Berdasarkan hal tersebut, dalam rangka mengendalikan risiko terjadinya *Fraud*, Perusahaan wajib melaksanakan fungsi pengendalian dan penerapan strategi anti *fraud*.

Pedoman Strategi Anti *Fraud* disusun sebagai acuan bagi Perusahaan dalam melakukan pencegahan terjadinya berbagai kasus penyimpangan operasional, khususnya kecurangan (*fraud*) yang berpotensi merugikan Perusahaan, pemegang polis, tertanggung, peserta, atau pihak lain. Pedoman ini juga menjadi acuan bagi Perusahaan dalam melaksanakan fungsi pengendalian dan penerapan strategi anti *fraud* sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pedoman Strategi Anti *Fraud* secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

F. PEDOMAN BENTURAN KEPENTINGAN Benturan Kepentingan adalah perbedaan antara kepentingan ekonomis perusahaan dengan kepentingan ekonomis pribadi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris,

the following objectives:

a. Creating a conducive working environment and serving as a platform for stakeholders, corporate bodies, and all company employees to report matters that may potentially cause financial or non-financial losses to the company, which could damage the company's image and business continuity;
b. Providing stakeholders, Company organs, and all Company employees with the opportunity to submit reports of alleged violations based on verifiable evidence;
c. Fostering a clean and healthy corporate culture.

The complete Whistleblowing System guidelines are set out in a separate document that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policy.

E. ANTI-FRAUD STRATEGY GUIDELINES. Fraud is an act of deviation or omission that is deliberately committed to deceive, defraud, or manipulate the Company, policyholders, insured parties, participants, or other parties, resulting in the Company, policyholders, insured parties, participants, or other parties suffering losses and/or the perpetrator of fraud obtaining financial gain either directly or indirectly. In light of this, in order to control the risk of fraud, the Company is required to implement control functions and anti-fraud strategies.

The Anti-Fraud Strategy Guidelines have been prepared as a reference for the Company in preventing various cases of operational irregularities, particularly fraud that could potentially harm the Company, policyholders, insured parties, participants, or other parties. These guidelines also serve as a reference for the Company in carrying out its control functions and implementing anti-fraud strategies in accordance with applicable regulations.

The complete Anti-Fraud Strategy Guidelines are set out in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

F. GUIDELINES FOR CONFLICT OF INTEREST. Conflict of Interest is a difference between the economic interests of the company and the personal economic interests of members of the Board of Directors, members

Pemegang Saham, maupun Pengendali yang dapat merugikan Perusahaan. Benturan Kepentingan juga dapat diartikan sebagai situasi atau kondisi dimana Pegawai Perusahaan yang karena jabatan atau posisinya, memiliki kewenangan yang berpotensi dapat disalahgunakan baik disengaja maupun tidak disengaja untuk kepentingan lain sehingga dapat mempengaruhi kualitas keputusannya serta kinerja hasil keputusan tersebut dapat menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

Pedoman Benturan Kepentingan disusun dan ditetapkan dengan maksud dan tujuan sebagai berikut:

- Sebagai pedoman bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan untuk memahami, mencegah dan mengatasi keadaan yang dapat menimbulkan benturan kepentingan;
- Sebagai pedoman bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dalam menentukan sikap yang tegas terhadap segala bentuk Benturan Kepentingan di Perusahaan sebagai langkah mewujudkan pengelolaan Perusahaan yang bersih dan sehat;
- Meningkatkan integritas dan mencegah terjadinya kerugian bagi Perusahaan akibat penyalahgunaan jabatan;
- Mewujudkan pengelolaan Perusahaan yang bebas dari segala bentuk Korupsi, Kolusi, dan Nepotisme (KKN).

Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dapat melaporkan adanya Benturan Kepentingan yang dilakukan dalam kegiatan Perusahaan melalui mekanisme Whistleblowing System yang berlaku di Perusahaan. Perusahaan berkewajiban menjaga kerahasiaan pelapor serta memberikan penghargaan yang sesuai kepada pelapor apabila laporan yang diberikan dapat dibuktikan kebenarannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Pedoman Benturan Kepentingan secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

G. PEDOMAN INTERNAL AUDIT Internal Audit merupakan salah satu fungsi dalam Perusahaan dalam melakukan pengawasan internal di Perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan suatu pedoman agar fungsi pengawasan tersebut dapat dilakukan dengan sistematis, teratur dan konsisten.

Pedoman Internal Audit mengatur aktivitas pengendalian yaitu tindakan-tindakan yang dilakukan

of the Board of Commissioners, Shareholders, or Controlling Parties that may harm the Company. Conflict of Interest may also be defined as a situation or condition where an employee of the Company, due to their position or role, possesses authority that could potentially be abused, either intentionally or unintentionally, for other interests, thereby influencing the quality of their decisions and the performance of such decisions, which may result in losses for the Company.

The Conflict of Interest Guidelines are formulated and established with the following objectives and purposes:

- As a guideline for the Company's organs and all Company employees to understand, prevent, and resolve situations that may give rise to conflicts of interest;
- As a guideline for the Company's Management and all Company Employees in determining a firm stance against all forms of Conflict of Interest within the Company as a step toward achieving clean and healthy Company management;
- Enhancing integrity and preventing losses to the Company due to abuse of authority;
- Achieving Company management free from all forms of Corruption, Collusion, and Nepotism (KKN).

Company organs and all Company employees may report any conflicts of interest arising from Company activities through the Whistleblowing System in place at the Company. The Company is obliged to maintain the confidentiality of whistleblowers and to reward them appropriately if their reports are proven to be true in accordance with applicable regulations.

Conflict of Interest Guidelines are fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

G. INTERNAL AUDIT GUIDELINES. Internal Audit is one of the functions within a company that conducts internal supervision. Therefore, guidelines are needed so that this supervisory function can be carried out systematically, regularly, and consistently.

Internal Audit Guidelines regulate control activities, namely actions carried out in a control process over

dalam suatu proses pengendalian terhadap kegiatan Perusahaan pada setiap tingkat, departemen dan fungsi dalam struktur organisasi Perusahaan, antara lain:

a. Lingkungan pengendalian internal dalam Perusahaan yang dilaksanakan dengan disiplin dan terstruktur;
b. Pengkajian terhadap pengelolaan risiko usaha;
c. Aktivitas pengendalian terhadap kegiatan Perusahaan pada setiap tingkat, departemen dan fungsi dalam struktur organisasi Perusahaan;
d. Melakukan pemantauan dan penilaian terhadap kualitas sistem pengendalian internal pada Perusahaan.

Pedoman Internal Audit secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

H. PEDOMAN TATA KELOLA TEKNOLOGI INFORMASI Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi merupakan kebijakan dan acuan bagi Perusahaan yang disusun dan ditetapkan dalam memperkuat peran teknologi informasi pada Perusahaan. Seiring dengan perkembangan global yang sangat berpengaruh pada dunia usaha, Perusahaan harus mampu mengimbangi perkembangan tersebut dengan memperkuat peran dan penggunaan teknologi informasi pada setiap kegiatan usahanya.

Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi disusun dengan tujuan sebagai berikut:

a. Terwujudnya pola standarisasi kerangka pelaksanaan, oengembangan, penerapan dan operasional teknologi informasi;
b. Meningkatkan efektifitas dan efisiensi proses bisnis, produktivitas dan tersedianya informasi yang lengkap, komprehensif, akurat dan tepat waktu yang mendukung proses pengambilan keputusan manajemen, dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah, meningkatkan kinerja, pertumbuhan Perusahaan dan memperkuat Perusahaan dalam persaingan bisnis.

Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

I. PEDOMAN PENGENDALIAN GRATIFIKASI Gratifikasi merupakan pemberian dalam arti luas yang meliputi pemberian uang, barang, rabat, komisi, tiket perjalanan, penginapan, dan fasilitas lainnya yang diterima di dalam negeri maupun di luar negeri yang

the Company's activities at every level, department, and function within the Company's organizational structure, including:

a. Internal control environment within the Company that is implemented with discipline and structure;
b. Assessment of business risk management;
c. Control activities over the Company's activities at every level, department, and function within the Company's organizational structure;
d. Monitoring and assessment of the quality of the internal control system within the Company.

Internal Audit guidelines are fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

H. GUIDELINES FOR INFORMATION TECHNOLOGY MANAGEMENT. Information Technology Governance Guidelines are policies and guidelines for the Company that are formulated and established to strengthen the role of information technology within the Company. In line with global developments that have a significant impact on the business world, the Company must be able to keep pace with these developments by strengthening the role and use of information technology in all of its business activities.

The Information Technology Governance Guidelines are formulated with the following objectives:

a. The realization of a standardized framework for the implementation, development, application, and operation of information technology;
b. Improving the effectiveness and efficiency of business processes, productivity, and the availability of complete, comprehensive, accurate, and timely information that supports management decision-making processes, in order to meet customer needs, improve performance, grow the Company, and strengthen the Company in business competition.

Information Technology Governance Guidelines are fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

I. GRATUITY CONTROL GUIDELINES. Gratification is a broad term that includes the giving of money, goods, discounts, commissions, travel tickets, accommodation, and other facilities received domestically or abroad, whether by electronic means

dilakukan dengan menggunakan sarana elektronik maupun tanpa sarana elektronik. Suatu pemberian menjadi gratifikasi yang dianggap suap apabila diberikan terkait dengan jabatan dan bertentangan dengan kewajiban atau tugas penerima.

or otherwise. A gift is considered bribery if it is given in connection with a position and is contrary to the obligations or duties of the recipient.

Pedoman Pengendalian Gratifikasi disusun dan ditetapkan dengan tujuan sebagai berikut:

a. Membentuk lingkungan dan budaya Perusahaan yang sadar dan terkendali dalam penanganan praktek gratifikasi, sehingga prinsip keterbukaan dan akuntabilitas dalam kegiatan operasional dan bisnis sehari-hari Perusahaan dapat terimplementasi dengan baik;
b. Sebagai pedoman bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dalam mengambil sikap tegas terhadap gratifikasi untuk mewujudkan pengelolaan Perusahaan yang bersih, sehat, dan benar yang bebas dari segala bentuk Korupsi, Kolusi dan Nepotisme (KKN);
c. Memberikan arah dan acuan bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan untuk mengetahui, memahami, mencegah, dan manggulangi gratifikasi di Perusahaan, serta pentingnya melaporkan gratifikasi sebagai perlindungan diri sendiri maupun keluarga dari peluang tuduhan tindak pidana gratifikasi yang dianggap suap.

The Guidelines for Controlling Gratuities were compiled and established with the following objectives:
a. Establishing a corporate environment and culture that is aware and controlled in handling gratuities, so that the principles of openness and accountability in the Company's daily operational and business activities can be implemented properly;
b. Serving as a guideline for the Company's organs and all employees in taking a firm stance against gratuities to achieve clean, healthy, and proper Company management free from all forms of corruption, collusion, and nepotism (KKN);
c. Providing direction and reference for the Company's organs and all employees to know, understand, prevent, and address gratification within the Company, as well as the importance of reporting gratification as a means of protecting oneself and one's family from the risk of being accused of criminal acts of gratification considered as bribery.

Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan, yang karena tugas dan jabatannya wajib menolak pemberian gratifikasi yang berhubungan dengan jabatannya dan berlawanan dengan kewajibannya atau tugasnya yang diberikan secara langsung maupun tidak langsung.

Company organs and all Company employees, who due to their duties and positions are required to refuse gratuities related to their positions and contrary to their obligations or duties, whether given directly or indirectly.

Pedoman Pengendalian Gratifikasi secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

Complete guidelines for controlling gratuities are set out in a separate manual that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policy.

Dampak Penerapan Tata Kelola Perusahaan pada Kinerja dan Kepercayaan Pemangku Kepentingan

The Impact of Corporate Governance Implementation on Performance and Stakeholder Trust

Penerapan tata kelola perusahaan yang baik (GCG) di PertaLife Insurance memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja dan kepercayaan pemangku kepentingan.

The implementation of good corporate governance (GCG) at PertaLife Insurance has a significant impact on performance and stakeholder trust.

Beberapa dampak utama dari penerapan tata kelola yang baik di perusahaan ini antara lain:

Some of the main impacts of implementing good governance in this company include:

1. Pengelolaan Pemangku Kepentingan diarahkan pada kepentingan bisnis Perusahaan dengan memperhatikan tanggung jawab sosial Perusahaan,

1. Stakeholder management is directed towards the business interests of the Company while taking into account the Company's social responsibility,

keselamatan dan kesehatan kerja, dan lingkungan serta memperhatikan skala prioritas dan saling menghargai sehingga tercapai keseimbangan dan keharmonisan antara:

a. Tata nilai Perusahaan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan dan bekerjasama dalam mencapai tujuan bersama dan meningkatkan nilai pada Perusahaan.
b. Aspek sosial yang menyangkut etika usaha dan tanggung jawab sosial Perusahaan, kondisi kesehatan dan keselamatan serta kesejahteraan pekerja dan aspek sosial kemasyarakatan.
c. Aspek lingkungan yang mengarahkan Perusahaan untuk memperhatikan aspek kelestarian dan keseimbangan lingkungan hidup di sekitar tempat usaha Perusahaan.

2. Pengelolaan Pemangku Kepentingan didasarkan prinsip-prinsip GCG, yaitu transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, kemandirian, serta keadilan dan kewajaran.

3. Penghubung antara Perusahaan dengan Pemangku Kepentingan adalah Sekretaris Perusahaan atau Pejabat lain yang ditunjuk berdasarkan ketentuan.

occupational safety and health, and the environment, as well as considering priorities and mutual respect so as to achieve balance and harmony between:

a. Company values oriented towards customer satisfaction and cooperation in achieving common goals and increasing value for the Company.
b. Social aspects relating to business ethics and corporate social responsibility, health and safety conditions and the welfare of workers, and social aspects of the community.
c. Environmental aspects that direct the Company to pay attention to the preservation and balance of the environment surrounding the Company's place of business.

2. Stakeholder management is based on the principles of good corporate governance, namely transparency, accountability, responsibility, independence, fairness, and reasonableness.

3. The liaison between the Company and Stakeholders is the Corporate Secretary or other officer appointed in accordance with the provisions.

Dalam menjalankan segenap aktivitas bisnisnya, perusahaan mengupayakan penerapan standar etika terbaik sesuai dengan visi, misi, tata nilai dan budaya perusahaan. Pedoman Perilaku (*code of conduct*) merupakan penjabaran sikap dan perilaku yang dituntut dari dan berlaku bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan.

In conducting all of its business activities, the company strives to implement the highest ethical standards in accordance with its vision, mission, values, and culture. The Code of Conduct is a description of the attitudes and behaviors expected of and applicable to the Company's organs and all Company employees.

PertaLife Insurance menyadari sepenuhnya bahwa hubungan yang baik dengan Pemangku Kepentingan dan peningkatan nilai Pemegang Saham dalam jangka panjang hanya dapat dicapai melalui integritas bisnis dalam setiap aktivitas bisnis perusahaan.

PertaLife Insurance fully realizes that good relationships with stakeholders and long-term shareholder value enhancement can only be achieved through business integrity in all of the company's business activities.

Perusahaan senantiasa mendorong agar seluruh jajarannya mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan, sebaliknya perusahaan melarang seluruh jajaran dalam menjalankan fungsi dan tugasnya bagi perusahaan melakukan pelanggaran terhadap ketentuan perundangundangan.

The company always encourages all of its employees to comply with the provisions of laws and regulations. Conversely, the company prohibits all of its employees from violating the provisions of laws and regulations in carrying out their functions and duties for the company.

Dalam menjalankan bisnisnya, PertaLife Insurance harus mampu menangani potensi benturan kepentingan dalam pengambilan keputusan strategis.

In conducting its business, PertaLife Insurance must be able to handle potential conflicts of interest in strategic decision-making.

Benturan kepentingan adalah perbedaan antara kepentingan ekonomis perusahaan dengan kepentingan ekonomis pribadi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, Pemegang Saham, maupun Pengendali yang

A conflict of interest is a difference between the economic interests of the company and the personal economic interests of members of the Board of Directors, members of the Board of Commissioners, Shareholders, or Controlling

dapat merugikan Perusahaan. Benturan Kepentingan juga dapat diartikan sebagai situasi atau kondisi dimana Pegawai Perusahaan yang karena jabatan atau posisinya, memiliki kewenangan yang berpotensi dapat disalahgunakan, baik disengaja maupun tidak disengaja untuk kepentingan lain sehingga dapat mempengaruhi kualitas keputusannya serta kinerja hasil keputusan tersebut dapat menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

Parties that could harm the Company. Conflicts of interest can also be defined as situations or conditions where Company employees, due to their position or role, have authority that could potentially be abused, either intentionally or unintentionally, for other interests, thereby influencing the quality of their decisions and the performance of those decisions, which could result in losses for the Company.

Untuk itu, diperlukan Pedoman Benturan Kepentingan yang disusun dan ditetapkan dengan maksud dan tujuan sebagai berikut:

a. Sebagai pedoman bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan untuk memahami, mencegah dan mengatasi keadaan yang dapat menimbulkan benturan kepentingan;
b. Sebagai pedoman bagi Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dalam menentukan sikap yang tegas terhadap segala bentuk Benturan Kepentingan di Perusahaan sebagai langkah mewujudkan pengelolaan Perusahaan yang bersih dan sehat;
c. Meningkatkan integritas dan mencegah terjadinya kerugian bagi Perusahaan akibat penyalahgunaan jabatan;
d. Mewujudkan pengelolaan Perusahaan yang bebas dari segala bentuk Korupsi, Kolusi, dan Nepotisme (KKN).

To that end, Conflict of Interest Guidelines are required, which are formulated and established with the following objectives and purposes:

a. As a guideline for the Company's organs and all Company employees to understand, prevent, and resolve situations that may give rise to conflicts of interest;
b. As a guideline for the Company's Management and all Company Employees in determining a firm stance against all forms of Conflict of Interest within the Company as a step toward achieving clean and healthy Company management;
c. Enhancing integrity and preventing losses to the Company due to abuse of authority;
d. Achieving Company management free from all forms of Corruption, Collusion, and Nepotism (KKN).

Organ Perusahaan dan seluruh Pegawai Perusahaan dapat melaporkan adanya Benturan Kepentingan yang dilakukan dalam kegiatan Perusahaan melalui mekanisme *Whistleblowing System* yang berlaku di Perusahaan. Perusahaan berkewajiban menjaga kerahasiaan pelapor serta memberikan penghargaan yang sesuai kepada pelapor apabila laporan yang diberikan dapat dibuktikan kebenarannya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Company organs and all Company employees may report any conflicts of interest arising from Company activities through the Whistleblowing System in place at the Company. The Company is obliged to maintain the confidentiality of whistleblowers and to reward them appropriately if their reports are proven to be true in accordance with applicable regulations.

Pedoman Benturan Kepentingan secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

Conflict of Interest Guidelines are fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

PertaLife Insurance menerapkan sejumlah kebijakan untuk meningkatkan keterbukaan dan transparansi dalam pelaporan keuangan dan operasional. Kebijakan-kebijakan tersebut bertujuan untuk menjaga kepercayaan pemangku kepentingan, termasuk nasabah, investor, regulator, dan pihak terkait lainnya, serta memastikan bahwa perusahaan beroperasi secara profesional dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

PertaLife Insurance implements a number of policies to improve openness and transparency in financial and operational reporting. These policies aim to maintain the trust of stakeholders, including customers, investors, regulators, and other related parties, as well as to ensure that the company operates professionally and in accordance with applicable regulations.

Beberapa kebijakan yang diterapkan antara lain:

Some of the policies implemented include:

1. Penerapan Standar Akuntansi yang Konsisten

1. Application of Consistent Accounting Standards

PertaLife Insurance mengikuti **Pernyataan Standar**

PertaLife Insurance complies with the **Statements of**

Akuntansi Keuangan (PSAK) yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan **International Financial Reporting Standards (IFRS)**, termasuk implementasi dan pelaporan mengunakan **PSAK 117** yang berlaku pada Januari 2025 sesuai dengan **POJK 22/2024 Tentang Laporan Berkala Perusahaan Asuransi**. Hal ini memastikan bahwa laporan keuangan yang disajikan akurat, konsisten, dan sesuai dengan standar internasional, sehingga dapat dipertanggungjawabkan dan mudah dipahami oleh semua pihak terkait.

2. Audit Internal dan Eksternal

Untuk memastikan transparansi dalam pelaporan keuangan dan operasional, PertaLife Insurance melakukan audit secara **internal** dan **eksternal** yang independen. **Audit internal** dilakukan oleh tim audit yang bekerja secara profesional untuk menilai dan memastikan kepatuhan terhadap prosedur internal, sedangkan **audit eksternal** dilakukan oleh auditor independen setiap tahun dan di sahkan melalui RUPS sesuai dengan **POJK 5/2023 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi**. Untuk menilai kewajaran laporan keuangan yang disajikan kepada publik. Hasil audit ini juga disampaikan secara terbuka kepada pemangku kepentingan.

3. Laporan Keuangan yang Tepat Waktu dan Jelas

PertaLife Insurance secara rutin menyusun dan mempublikasikan **laporan keuangan tahunan, kuartalan, dan bulanan** yang disampaikan kepada publik, regulator, dan pemangku kepentingan lainnya sesuai dengan **POJK 5/2023 Tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi**. Laporan ini memuat informasi yang jelas dan komprehensif mengenai kinerja keuangan perusahaan, termasuk pendapatan, laba, cadangan teknis, dan kewajiban yang harus dipenuhi. Dengan adanya laporan yang transparan, pemangku kepentingan dapat memantau kinerja perusahaan secara langsung.

4. Pelaporan Kepatuhan terhadap Regulasi

PertaLife Insurance memastikan bahwa pelaporan keuangan dan operasional mencakup **kepatuhan terhadap regulasi yang ditetapkan oleh OJK di POJK 73/2016 Tentang Tata Kelola Perusahaan Yang Baik Bagi Perusahaan Perasuransian** dan badan pengawas lainnya. Setiap perubahan atau pembaruan peraturan yang relevan akan segera diterapkan dan diinformasikan secara terbuka kepada pemangku kepentingan, baik melalui laporan tahunan atau melalui platform informasi lainnya.

Financial Accounting Standards (PSAK) established by the Financial Services Authority (OJK) and **International Financial Reporting Standards (IFRS)**, including the implementation and reporting using **PSAK 117** effective in January 2025 in accordance with **POJK 22/2024 on Periodic Reports of Insurance Companies.** This ensures that the financial statements presented are accurate, consistent, and in line with international standards, thereby ensuring they are reliable and easily understood by all relevant parties.

2. Internal and External Audits

To ensure transparency in financial and operational reporting, PertaLife Insurance conducts independent **internal** and **external** audits. **Internal audits** are conducted by a professional audit team to assess and ensure compliance with internal procedures, while **external audits** are conducted by independent auditors annually and approved through the General Meeting of Shareholders in accordance with **POJK 5/2023 on the Financial Health of Insurance Companies and Reinsurance Companies.** These audits are conducted to assess the fairness of the financial statements presented to the public. The results of these audits are also disclosed publicly to stakeholders.

3. Timely and Clear Financial Reports

PertaLife Insurance regularly prepares and publishes **annual, quarterly, and monthly financial reports** that are submitted to the public, regulators, and other stakeholders in accordance with **POJK 5/2023 on the Financial Health of Insurance Companies and Reinsurance Companies.** These reports provide clear and comprehensive information on the company's financial performance, including revenue, profit, technical reserves, and obligations that must be fulfilled. With transparent reporting, stakeholders can directly monitor the company's performance.

4. Reporting Compliance with Regulations

PertaLife Insurance ensures that its financial and operational reporting includes **compliance with regulations set by the OJK in POJK 73/2016 on Good Corporate Governance for Insurance Companies and other supervisory bodies.** Any changes or updates to relevant regulations will be implemented immediately and disclosed publicly to stakeholders, either through annual reports or other information platforms.

5. Penyusunan Laporan Sosial dan Lingkungan (CSR)

Untuk meningkatkan transparansi dalam aspek sosial dan lingkungan, PertaLife Insurance juga menyusun dan mempublikasikan **laporan tanggung jawab sosial perusahaan (CSR)**. Laporan ini mencakup program-program yang dilakukan perusahaan dalam bidang sosial dan lingkungan serta dampaknya terhadap masyarakat. Hal ini menunjukkan komitmen perusahaan dalam menjaga keberlanjutan dan memperhatikan aspek non-keuangan yang relevan.

6. Penggunaan Teknologi untuk Pelaporan dan Komunikasi

PertaLife Insurance mengoptimalkan penggunaan **teknologi digital** untuk meningkatkan transparansi dan keterbukaan dalam pelaporan. Melalui platform digital perusahaan seperti **website** dan aplikasi **MyPertaLife**, nasabah dan pemangku kepentingan lainnya dapat mengakses informasi terkait produk, layanan, serta laporan keuangan secara mudah dan cepat. Dengan demikian, perusahaan memberikan akses informasi yang lebih terbuka kepada publik.

7. Penyuluhan dan Sosialisasi kepada Pemangku Kepentingan

PertaLife Insurance secara aktif melakukan **penyuluhan dan sosialisasi** mengenai kebijakan tata kelola perusahaan dan pelaporan keuangan. Ini dilakukan melalui berbagai kegiatan seperti **forum, seminar, dan workshop,** yang melibatkan seluruh pemangku kepentingan, termasuk nasabah, agen, mitra bisnis, serta lembaga pengawas. Dengan adanya sosialisasi ini, perusahaan memastikan bahwa setiap pihak memahami pentingnya keterbukaan dan transparansi dalam tata kelola perusahaan.

8. Pengungkapan Risiko dan Informasi Material

PertaLife Insurance mengungkapkan secara **terbuka dan transparan** mengenai **risiko-risiko yang dihadapi** oleh perusahaan, baik yang bersifat keuangan, operasional, maupun risiko lainnya. Informasi terkait risiko yang berpotensi mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan perusahaan diungkapkan dalam laporan tahunan dan kuartalan. Pengungkapan ini memungkinkan pemangku kepentingan untuk memahami kondisi yang ada dan membuat keputusan yang lebih tepat berdasarkan informasi yang jelas.

9. Whistleblowing System (Sistem Pelaporan Pelanggaran)

PertaLife Insurance juga menerapkan **whistleblowing system** yang memungkinkan karyawan dan pihak lain untuk melaporkan pelanggaran atau praktik yang tidak

5. Preparation of Social and Environmental Reports (CSR)

To improve transparency in social and environmental aspects, PertaLife Insurance also compiles and publishes a **corporate social responsibility (CSR) report.** This report covers programs carried out by the company in the social and environmental fields and their impact on society. This demonstrates the company's commitment to sustainability and attention to relevant non-financial aspects.

6. Use of Technology for Reporting and Communication

PertaLife Insurance optimizes the use of digital technology to improve transparency and openness in reporting. Through the company's digital platforms such as the **website** and **MyPertaLife app**, customers and other stakeholders can easily and quickly access information related to products, services, and financial reports. In this way, the company provides more open access to information to the public.

7. Outreach and Socialization to Stakeholders

PertaLife Insurance actively conducts education and outreach on corporate governance policies and financial reporting. This is done through various activities such as forums, seminars, and workshops, involving all stakeholders, including customers, agents, business partners, and regulatory agencies. Through these outreach activities, the company ensures that all parties understand the importance of openness and transparency in corporate governance.

8. Disclosure of Risks and Material Information

PertaLife Insurance discloses openly and transparently the risks faced by the company, whether financial, operational, or other risks. Information related to risks that could potentially affect the company's performance and sustainability is disclosed in annual and quarterly reports. This disclosure allows stakeholders to understand the current conditions and make more informed decisions based on clear information.

9. Whistleblowing System (Violation Reporting System)

PertaLife Insurance also implements a whistleblowing system that allows employees and other parties to report violations or practices that are not in accordance

sesuai dengan prinsip tata kelola perusahaan tanpa takut akan adanya pembalasan. Sistem ini menciptakan transparansi dalam operasional dan memastikan bahwa segala pelanggaran atau penyimpangan dapat diidentifikasi dan ditangani secara tepat waktu.
Dengan menerapkan kebijakan-kebijakan tersebut, PertaLife Insurance berkomitmen untuk **meningkatkan transparansi dan keterbukaan** dalam pelaporan keuangan dan operasional. Ini tidak hanya mendukung kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, tetapi juga memperkuat **kepercayaan** pemangku kepentingan terhadap perusahaan, yang pada gilirannya dapat mendukung **pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan** dalam jangka panjang.

Untuk memastikan seluruh karyawan memahami dan mematuhi regulasi terkait keberlanjutan, PertaLife Insurance menyelenggarakan pelatihan dan program edukasi internal. Pelatihan ini berfokus pada:

- Penyuluhan mengenai regulasi OJK yang berkaitan dengan keberlanjutan, seperti POJK tentang penerapan keuangan berkelanjutan.
- Pemahaman tentang pengelolaan risiko ESG dan dampaknya terhadap operasional perusahaan.
- Teknik pengelolaan portofolio investasi yang sesuai dengan prinsip keberlanjutan, serta pemahaman tentang produk asuransi ramah lingkungan dan inklusif.

Program pelatihan ini membantu karyawan di semua tingkat untuk lebih sadar akan pentingnya keberlanjutan dan bagaimana mereka dapat berkontribusi dalam menjaga kepatuhan terhadap regulasi OJK.

STRUKTUR DAN MEKANISME TATA KELOLA PERUSAHAAN

Organ Perusahaan adalah Rapat Umum Pemegang Saham, Direksi, Dewan Komisaris, serta Komite dan Satuan Kerja yang ada. Organ Perusahaan dalam membuat keputusan dan menjalankan tindakan harus dilandasi dengan itikad baik, nilai moral dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan dan anggaran dasar, serta kesadaran akan tanggung jawab sosial Perusahaan terhadap Pemangku Kepentingan.

A. **RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM** Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) adalah Organ Perusahaan yang memiliki kewenangan yang tidak diberikan kepada Direksi atau Dewan Komisaris dalam batas yang ditentukan dalam peraturan perundang-undangan dan anggaran dasar.

   RUPS dalam Perusahaan terdiri dari:

   a. RUPS Tahunan yang diadakan setiap tahun, dan wajib diadakan dalam jangka waktu paling lambat 6 (enam) bulan setelah tahun

with corporate governance principles without fear of retaliation. This system creates transparency in operations and ensures that any violations or irregularities can be identified and addressed in a timely manner.

By implementing these policies, PertaLife Insurance is committed to improving transparency and openness in its financial and operational reporting. This not only supports compliance with applicable regulations, but also strengthens stakeholders' trust in the company, which in turn can support the company's growth and sustainability in the long term.

To ensure that all employees understand and comply with regulations related to sustainability, PertaLife Insurance conducts internal training and education programs. These training sessions focus on:

- Information on OJK regulations related to sustainability, such as POJK on the implementation of sustainable finance.
- Understanding ESG risk management and its impact on company operations.
- Investment portfolio management techniques in line with sustainability principles, as well as understanding environmentally friendly and inclusive insurance products.

This training program helps employees at all levels to become more aware of the importance of sustainability and how they can contribute to maintaining compliance with OJK regulations.

CORPORATE GOVERNANCE STRUCTURE AND MECHANISM

The Company's organs are the General Meeting of Shareholders, the Board of Directors, the Board of Commissioners, and the existing Committees and Work Units. In making decisions and carrying out actions, the Company's organs must be guided by good faith, moral values, and compliance with laws and regulations and the articles of association, as well as an awareness of the Company's social responsibility to its stakeholders.

A. **GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS.** The General Meeting of Shareholders (RUPS) is a corporate body that has authority not delegated to the Board of Directors or the Board of Commissioners within the limits specified in the laws and regulations and the articles of association.

   The RUPS in a company consists of:

   a. The Annual General Meeting of Shareholders is held every year and must be held no later than six (6) months after the end of the financial year. The

buku berakhir. RUPS Tahunan meliputi RUPS mengenai persetujuan Laporan Tahunan dan RUPS mengenai persetujuan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan.

b. RUPS Lainnya, yang selanjutnya dalam Anggaran Dasar Perusahaan disebut RUPS Luar Biasa dapat diadakan setiap waktu berdasarkan kebutuhan untuk kepentingan Perusahaan.

RUPS wajib diselenggarakan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan dan anggaran dasar Perusahaan yang transparan dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengambilan keputusan wajib dilakukan dengan menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

RUPS memiliki kewenangan untuk mengangkat maupun memberhentikan Dewan Komisaris dan Direksi Perusahaan, termasuk menetapkan Komisaris Independen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Setiap penyelenggaraan RUPS, risalah RUPS wajib dibuat dan ditandatangani oleh Pemimpin Rapat dan paling sedikit 1 (satu) orang Pemegang Saham yang ditunjuk oleh peserta RUPS, tanda tangan tersebut tidak disyaratkan apabila risalah RUPS dibuat dengan Akta Notaris.

Syarat dan ketentuan mengenai RUPS Tahunan dan RUPS Luar Biasa tertuang dalam anggaran dasar Perusahaan yang telah mendapatkan persetujuan dari instansi yang berwenang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

B. PEMEGANG SAHAM Pemegang Saham melalui RUPS berupaya memastikan Perusahaan dijalankan berdasarkan praktik usaha yang sehat dan mendahulukan pemenuhan kewajiban yang terkait dengan kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

Pemegang saham dilarang mencampuri kegiatan operasional Perusahaan yang menjadi tanggung jawab Direksi sesuai dengan ketentuan anggaran dasar Perusahaan dan ketentuan peraturan perundang-undangan, kecuali dalam rangka melaksanakan hak dan kewajiban selaku RUPS.

Pemegang Saham yang menjabat sebagai anggota Direksi, atau anggota Dewan Komisaris pada Perusahaan yang sama wajib mendahulukan kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat dari kepentingannya sebagai Pemegang Saham.

Annual General Meeting of Shareholders includes a General Meeting of Shareholders regarding the approval of the Annual Report and a General Meeting of Shareholders regarding the approval of the Company's Work Plan and Budget.

b. Other General Meetings, hereinafter referred to as Extraordinary General Meetings in the Company's Articles of Association, may be held at any time as required for the interests of the Company.

The RUPS must be held in accordance with the provisions of laws and regulations and the Company's articles of association in a transparent and accountable manner. Decisions must be made by maintaining a balance of interests of all parties, particularly the interests of Policyholders, Insured, Participants, and/or parties entitled to benefits.

The RUPS has the authority to appoint and dismiss the Board of Commissioners and the Board of Directors of the Company, including appointing Independent Commissioners in accordance with applicable regulations.

At every RUPS, the minutes of the RUPS must be prepared and signed by the Chair of the Meeting and at least one (1) Shareholder appointed by the RUPS participants. The signatures are not required if the minutes of the RUPS are prepared in a Notarial Deed.

The terms and conditions regarding the Annual RUPS and Extraordinary RUPS are stipulated in the Company's articles of association, which have been approved by the competent authorities in accordance with the applicable laws and regulations.

B. SHAREHOLDERS. Shareholders through the RUPS strive to ensure that the Company is run based on sound business practices and prioritizes the fulfillment of obligations related to the interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits.

Shareholders are prohibited from interfering in the operational activities of the Company that are the responsibility of the Board of Directors in accordance with the provisions of the Company's articles of association and the provisions of laws and regulations, except in the context of exercising their rights and obligations as the RUPS.

Shareholders who serve as members of the Board of Directors or members of the Board of Commissioners of the same Company shall prioritize the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits from their interests as Shareholders.

Pemegang Saham pada Perusahaan harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

a. Tidak terlibat sebagai pihak yang dilarang menjadi pemegang saham di bidang jasa keuangan dan/atau pengurus prusahaan di bidang jasa keuangan;
b. Tidak pernah melanggar komitmen yang telah disepakati dengan OJK;
c. Tidak sedang dalam pengenaan sanksi dari OJK;
d. Tidak tercatat dalam daftar kredit macet;
e. Memiliki sumber dana yang tidak berasal dari tindak pidana kejahatan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang mengenai tindak pidana pencucian uang;
f. Memiliki komitmen terhadap pengembangan operasional Perusahaan;
g. Memiliki komitmen untuk mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan; dan
h. Memiliki reputasi yang baik.

C. DEWAN KOMISARIS Dewan Komisaris adalah Organ Perusahaan yang bertugas melakukan pengawasan secara umum dan/atau khusus sesuai dengan anggaran dasar serta memberi nasihat kepada Direksi untuk kepentingan Perusahaan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perusahaan dan tidak dimaksudkan untuk kepentingan pihak atau golongan tertentu.

1. Anggota Dewan Komisaris diangkat dan diberhentikan oleh RUPS.

2. Perusahaan wajib memiliki anggota Dewan Komisaris paling sedikit 3 (tiga) orang dengan komposisi Dewan Komisaris, paling sedikit separuh dari jumlah anggota Dewan Komisaris Perusahaan merupakan Komisaris Independen.

3. Kedudukan masing-masing anggota Dewan Komisaris termasuk Komisaris utama adalah setara dan bertindak berdasarkan keputusan Dewan Komisaris secara kolektif.

4. Dalam hal Perusahaan yang seluruh pemiliknya Warga Negara Indonesia (WNI) dan/atau badan hukum Indonesia yang seluruh atau mayoritas pemiliknya WNI, seluruh anggota Dewan Komisaris harus WNI.

5. Anggota Dewan Komisaris Perusahaan wajib memenuhi kriteria sebagai berikut:
   a. Telah mendapat persetujuan dari OJK;
   b. Memiliki pengetahuan sesuai dengan bidang usaha Perusahaan yang relevan dengan jabatannya;
   c. Mampu untuk bertindak dengan itikad baik, jujur dan profesional;

Shareholders of the Company must meet the following criteria:

a. Not involved as a party prohibited from becoming a shareholder in the financial services sector and/or a company executive in the financial services sector;
b. Never violated commitments agreed upon with the OJK;
c. Not currently subject to sanctions from the OJK;
d. Not listed in the bad debt register;
e. Possess funds that do not originate from criminal acts as referred to in the law on money laundering;
f. Have a commitment to the operational development of the Company;
g. Have a commitment to comply with the provisions of laws and regulations; and
h. Have a good reputation.

C. BOARD OF COMMISSIONERS. The Board of Commissioners is a corporate body responsible for conducting general and/or specific supervision in accordance with the articles of association and providing advice to the Board of Directors for the benefit of the Company and in accordance with the Company's objectives and purposes, and not for the benefit of any particular party or group.

1. Members of the Board of Commissioners are appointed and dismissed by the RUPS.

2. The company must have a Board of Commissioners consisting of at least three (3) members, with at least half of the members of the Board of Commissioners being Independent Commissioners.

3. The position of each member of the Board of Commissioners, including the Chief Commissioner, is equal and acts based on the collective decisions of the Board of Commissioners.

4. In the case of a Company whose entire ownership is held by Indonesian citizens (WNI) and/or Indonesian legal entities whose entire or majority ownership is held by WNI, all members of the Board of Commissioners must be WNI.

5. Members of the Board of Commissioners of the Company must meet the following criteria:
   a. Has obtained approval from the OJK;
   b. Possesses knowledge relevant to the Company's business field in accordance with his/her position;
   c. Able to act in good faith, honestly, and professionally;

d. Mampu bertindak untuk kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
e. Mendahulukan kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat daripada kepentingan pribadi;
f. Mampu mengambil keputusan berdasarkan penilaian independen dan objektif untuk kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat; dan
g. Mampu menghindarkan penyalahgunaan kewenangannya untuk mendapatkan keuntungan pribadi yang tidak semestinya atau menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

d. Able to act in the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits;
e. Prioritize the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits over personal interests;
f. Able to make decisions based on independent and objective assessments for the benefit of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits; and
g. Able to avoid the misuse of authority to obtain undue personal gain or cause loss to the Company.

6. Dewan Komisaris Perusahaan wajib:
   a. Menjamin pengambilan keputusan yang efektif, tepat, dan cepat serta dapat bertindak secara independen, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri dan kritis;
   b. Melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi;
   c. Mengawasi Direksi dalam menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
   d. Menyusun laporan kegiatan Dewan Komisaris yang merupakan bagian dari laporan penerapan tata Kelola Perusahaan yang Baik; dan
   e. Memantau efektifitas penerapan tata Kelola Perusahaan yang Baik.

6. The Board of Commissioners of the Company shall:
   a. Ensuring effective, appropriate, and timely decision-making and acting independently, without any interests that could interfere with their ability to perform their duties independently and critically;
   b. Carrying out supervisory and advisory duties to the Board of Directors;
   c. Monitoring the Board of Directors in maintaining the balance of interests of all parties, particularly the interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or other parties entitled to benefits;
   d. Preparing the Board of Commissioners' activity report, which is part of the report on the implementation of Good Corporate Governance; and
   e. Monitoring the effectiveness of the implementation of Good Corporate Governance.

7. Komisaris Independen mempunyai tugas pokok melakukan fungsi pengawasan untuk menyuarakan kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

7. The Independent Commissioner has the main duty of performing supervisory functions to voice the interests of policyholders, insured parties, participants, and/or parties entitled to benefits.

8. Komisaris Independen Perusahaan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
   a. Tidak mempunyai hubungan Afiliasi dengan anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris lainnya, atau pemegang saham pada Perusahaan;
   b. Tidak pernah menjadi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, atau menduduki jabatan 1 (satu) tingkat dibawah Direksi pada

8. Independent Commissioners of the Company must meet the following requirements:
   a. Has no affiliation with members of the Board of Directors, other members of the Board of Commissioners, or shareholders of the Company;
   b. Has never been a member of the Board of Directors, a member of the Board of Commissioners, or held a position one level

Perusahaan dalam jangka waktu 6 (enam) bulan terakhir;
c. Memahami peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan peraturan perundang-undangan lain yang relevan;
d. Memiliki pengetahuan yang baik mengenai kondisi keuangan Perusahaan tempat Komisaris Independen dimaksud menjabat;
e. Memiliki pengetahuan yang baik mengenai kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
f. Berkewarganegaraan Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

9. Komisaris dalam menjalankan tugasnya sehari-hari harus sesuai dengan prinsip-prinsip GCG dan didukung oleh organ pendukung Dewan Komisaris sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

10. Dewan Komisaris wajib menyelenggarakan Rapat Dewan Komisaris paling sedikit 1 (satu) kali setiap bulan, dalam rapat tersebut Dewan Komisaris dapat meminta kehadiran Direksi.

11. Selengkapnya mengenai hak dan wewenang Dewan Komisaris tertuang dalam anggaran dasar Perusahaan yang telah mendapatkan persetujuan dari instansi yang berwenang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

D. DIREKSI Direksi adalah Organ Perusahaan yang berwenang dan bertanggungjawab atas segala tindakan yang berkaitan dengan pengurusan Perusahaan untuk kepentingan Perusahaan dan sesuai dengan maksud dan tujuan Perusahaan, serta mewakili Perusahaan baik di dalam maupun di luar pengadilan tentang segala hal dan segala kejadian dengan pembatasan-pembatasan sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan, anggaran dasar Perusahaan, dan/atau keputusan RUPS.

Perusahaan wajib memiliki anggota Direksi paling sedikit 3 (tiga) orang dan paling sedikit separuh dari jumlah anggota Direksi harus memiliki pengetahuan dan pengalaman di bidang pengelolaan risiko sesuai dengan bidang usaha Perusahaan.

Perusahaan wajib menunjuk 1 (satu) orang anggota Direksi yang membawahkan fungsi kepatuhan untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan.

below the Board of Directors at the Company within the last six (6) months;
c. Understands insurance laws and regulations and other relevant laws and regulations;
d. Possesses good knowledge of the financial condition of the Company where the Independent Commissioner is serving;
e. Possesses good knowledge of the interests of policyholders, insured parties, participants, and/or parties entitled to benefits;
f. Is an Indonesian citizen and resides in Indonesia.

9. In performing their daily duties, commissioners must comply with the principles of GCG and be supported by the supporting organs of the Board of Commissioners in accordance with applicable laws and regulations.

10. The Board of Commissioners shall hold a Board of Commissioners Meeting at least once a month, at which the Board of Commissioners may request the presence of the Board of Directors.

11. The complete details regarding the rights and authorities of the Board of Commissioners are stipulated in the Company's articles of association, which have been approved by the competent authorities in accordance with the applicable laws and regulations.

D. BOARD OF DIRECTORS. The Board of Directors is the Company's governing body authorized and responsible for all actions related to the management of the Company for the benefit of the Company and in accordance with the Company's objectives and purposes, as well as representing the Company both in and out of court in all matters and events, subject to the restrictions set forth in the laws and regulations, the Company's articles of association, and/or the decisions of the General Meeting of Shareholders (RUPS)

The Company must have a Board of Directors consisting of at least three (3) members, and at least half of the members of the Board of Directors must have knowledge and experience in risk management in accordance with the Company's business field.

The company must appoint one member of the Board of Directors to be responsible for compliance to ensure compliance with laws and regulations.

Anggota Direksi yang membawahkan fungsi kepatuhan di atas tidak dapat dirangkap oleh anggota Direksi yang membawahkan fungsi teknik asuransi, fungsi keuangan, atau fungsi pemasaran. Anggota Direksi diangkat dan diberhentikan oleh RUPS berdasarkan pada prinsip profesionalisme dan GCG.

1. Anggota Direksi Perusahaan wajib memenuhi kriteria sebagai berikut:
   a. Telah mendapat persetujuan dari OJK;
   b. Berdomisili di Indonesia;
   c. Mampu untuk bertindak dengan itikad baik, jujur, dan profesional;
   d. Mampu bertindak untuk kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
   e. Mendahulukan kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat dari pada kepentingan pribadi;
   f. Mampu mengambil keputusan berdasarkan penilaian independen dan objektif untuk kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat; dan
   g. Mampu menghindarkan penyalahgunaan kewenangannya untuk mendapatkan keuntungan pribadi yang tidak semestinya atau menyebabkan kerugian bagi Perusahaan.

2. Direksi Perusahaan wajib:
   a. Menjamin pengambilan keputusan yang efektif, tepat dan cepat serta dapat bertindak secara independen, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri dan kritis.
   b. Mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan, anggaran dasar, dan peraturan internal lain dari Perusahaan dalam melaksanakan tugasnya;
   c. Mengelola Perusahaan sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya;
   d. Memastikan pelaksanaan dan penerapan tata Kelola Perusahaan yang Baik;
   e. Mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugasnya kepada RUPS;
   f. Memastikan agar Perusahaan memperhatikan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat; dan
   g. Memastikan agar informasi mengenai Perusahaan diberikan kepada Dewan Komisaris secara tepat waktu dan lengkap.

Members of the Board of Directors who perform compliance functions as described above may not concurrently perform insurance technical, financial, or marketing functions. Members of the Board of Directors are appointed and dismissed by the RUPS based on the principles of professionalism and GCG.

1. Members of the Company's Board of Directors must meet the following criteria:
   a. Has obtained approval from the OJK;
   b. Is domiciled in Indonesia;
   c. Is capable of acting in good faith, honestly, and professionally;
   d. Is capable of acting in the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits;
   e. Prioritize the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits over personal interests;
   f. Able to make decisions based on independent and objective assessments for the benefit of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits; and
   g. Able to avoid the misuse of authority to obtain undue personal gain or cause loss to the Company.

2. The Company's Board of Directors shall:
   a. Ensuring effective, accurate, and timely decision-making and acting independently, without any interests that may interfere with their ability to perform their duties independently and critically.
   b. Complying with laws and regulations, the articles of association, and other internal regulations of the Company in performing their duties;
   c. Managing the Company in accordance with their authority and responsibilities;
   d. Ensuring the implementation and application of Good Corporate Governance;
   e. Accounting for the performance of their duties to the General Meeting of Shareholders (RUPS);
   f. Ensuring that the Company considers the interests of all parties, particularly the interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or other parties entitled to benefits; and
   g. Ensuring that information regarding the Company is provided to the Board of Commissioners in a timely and complete manner.

3. Anggota Direksi Perusahaan dilarang merangkap jabatan pada perusahaan lain kecuali sebagai anggota Dewan Komisaris pada 1 (satu) Perusahaan Perasuransian lain yang memiliki bidang usaha yang berbeda.

4. Selengkapnya mengenai hak dan wewenang anggota Direksi tertuang dalam anggaran dasar Perusahaan yang telah mendapatkan persetujuan dari instansi yang berwenang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

E. ORGAN PENDUKUNG DIREKSI

1. SEKRETARIS PERUSAHAAN

a. Sekretaris Perusahaan memiliki peran strategis dalam pelaksanaan GCG, sebagai pendorong Perusahaan dalam penerapan prinsip-prinsip GCG. Sekretaris Perusahaan memberikan informasi tentang kepatuhan atas peraturan tentang persyaratan keterbukaan sejalan dengan penerapan prinsip GCG kepada Direksi dan Dewan Komisaris. Sekretaris Perusahaan juga berperan sebagai juru bicara Perusahaan dalam memberikan penjelasan, jawaban, dan informasi yang relevan kepada pihak-pihak terkait, dan mendorong kepatuhan Perusahaan terhadap peraturan perundang-undangan, serta menjadi penghubung dengan Pemegang Saham.

b. Lingkup tugas dan tanggung jawab Sekretaris Perusahaan adalah sebagai berikut:
   - Memastikan bahwa Perusahaan mematuhi peraturan perundang-undangan dan menerapkan prinsip-prinsip GCG;
   - Memberikan informasi yang dibutuhkan oleh Direksi dan Dewan Komisasis secara berkala dan/atau sewaktu-waktu apabila dibutuhkan;
   - Menatausahakan serta menyimpan dokumen Perusahaan, termasuk namun tidak terbatas pada daftar Pemegang Saham, risalah rapat Direksi, risalah rapat Dewan Komisaris dan risalah rapat RUPS;
   - Memberikan analisis dan opini hukum atas masalah-masalah yang berkaitan dengan kerja sama dan litigasi dengan pihak lain.

3. Members of the Board of Directors of the Company are prohibited from holding concurrent positions in other companies except as members of the Board of Commissioners of one (1) other Insurance Company engaged in a different line of business.

4. The complete details regarding the rights and authorities of the members of the Board of Directors are set forth in the Company's Articles of Association, which have been approved by the competent authorities in accordance with the applicable laws and regulations.

E. SUPPORTING BODIES OF THE BOARD OF DIRECTORS

1. CORPORATE SECRETARY

a. The Corporate Secretary plays a strategic role in the implementation of GCG, as the driving force behind the Company in applying GCG principles. The Corporate Secretary provides information on compliance with regulations on disclosure requirements in line with the implementation of GCG principles to the Board of Directors and the Board of Commissioners. The Company Secretary also acts as the Company's spokesperson in providing explanations, answers, and relevant information to relevant parties, and encourages the Company's compliance with laws and regulations, as well as serving as a liaison with Shareholders.

b. The scope of duties and responsibilities of the Corporate Secretary are as follows:
   - Ensuring that the Company complies with laws and regulations and implements the principles of GCG;
   - Providing the information required by the Board of Directors and the Board of Commissioners on a regular basis and/or as and when required;
   - Organizing and storing Company documents, including but not limited to the list of Shareholders, minutes of Board of Directors' meetings, minutes of Board of Commissioners' meetings, and minutes of General Meetings of Shareholders;
   - Providing legal analysis and opinions on issues related to cooperation and litigation with other parties.

2. KOMITE INVESTASI

1. Komite Investasi berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Direksi menjalankan fungsi pengendalian internal dalam hal pelaksanakan tugas perumusan kebijakan investasi dan mengawasi pelaksanaan kebijakan investasi yang telah ditetapkan.
2. Anggota Komite Investasi paling sedikit terdiri atas:
   a. Anggota Direksi yang membawahi fungsi pengelolaan investasi;
   b. Aktuaris Perusahaan.

3. Lingkup tugas dan tanggung jawab Komite Investasi adalah sebagai berikut:
   a. Menyelenggarakan fungsi analisis dan melaksanakan, memantau, dan melaporkan pengelolaan investasi;
   b. Memastikan penerapan sistem dan prosedur pengendalian internal untuk memastikan bahwa investasi dilakukan sesuai dengan kebijakan dan strategi investasi serta tidak melanggar ketentuan peraturan perundang-undangan;
   c. Mengusulkan pedoman/arahan investasi untuk ditetapkan oleh Direksi;
   d. Mengevaluasi kinerja investasi, termasuk kesesuaian investasi dengan pedoman/arahan investasi;
   e. Memberi arahan kepada pihak lain yang dapat bekerjasama dengan Perusahaan dalam pengelolaan investasi, antara lain Bank, Bank Kustodian, Perusahaan Sekuritas, Manajer Investasi, dan/atau Appraisal;
   f. Menjaga dan mengawasi keseimbangan antara besarnya kewajiban Perusahaan dimana mendatang dengan arus kas yang dihasilkan dari kegiatan investasi;
   g. Menjaga keseimbangan dan durasi antara aset dan liabilitas agar tingkat solvabilitas Perusahaan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku;
   h. Memberikan rekomendasi posisi aset dan liabilitas secara berkala serta memberikan rekomendasi kepada Direksi untuk keseimbangan aset dan liabilitas agar sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4. Komite Investasi Perusahaan dapat melakukan rapat komite sewaktu-waktu

2. INVESTMENT COMMITTEE

1. The Investment Committee serves as a supporting body that assists the Board of Directors in performing internal control functions in terms of formulating investment policies and supervising the implementation of established investment policies.

2. The Investment Committee shall consist of at least:
   a. Member of the Board of Directors in charge of investment management;
   b. Company Actuary.

3. The scope of duties and responsibilities of the Investment Committee is as follows:
   a. Conducting analysis and implementing, monitoring, and reporting on investment management;
   b. Ensuring the implementation of internal control systems and procedures to ensure that investments are made in accordance with investment policies and strategies and do not violate applicable laws and regulations;
   c. Proposing investment guidelines/directives to be established by the Board of Directors;
   d. Evaluating investment performance, including the compliance of investments with investment guidelines/directives;
   e. Providing direction to other parties that may cooperate with the Company in investment management, including Banks, Custodian Banks, Securities Companies, Investment Managers, and/or Appraisers;
   f. Maintaining and monitoring the balance between the Company's future liabilities and cash flows generated from investment activities;
   g. Maintaining the balance and duration between assets and liabilities so that the Company's solvency level complies with applicable laws and regulations;
   h. Providing periodic recommendations on asset and liability positions and providing recommendations to the Board of Directors on the balance of assets and liabilities to ensure compliance with applicable regulations.

4. The Company's Investment Committee may hold committee meetings at any time as

sesuai kebutuhan Perusahaan dan wajib melakukan rapat paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) bulan.

3. KOMITE PENGEMBANGAN PRODUK ASURANSI

a. Komite Pengembangan Produk Asuransi berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Direksi menjalankan fungsi pengendalian internal dalam penyusunan rencana strategis pengembangan dan pemasaran produk asuransi.

b. Lingkup tugas dan tanggung jawab Komite Pengembangan Produk Asuransi adalah sebagai berikut:
   - Menyusun rencana strategis 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;
   - Mengevaluasi kinerja produk asuransi dan mengusulkan perubahan atau penghentian pemasarannya.

c. Dalam pelaksanaan tugasnya, Komite Pengembangan Produk Asuransi bertanggungjawab kepada anggota Direksi yang membawahi fungsi pengembangan produk asuransi.

d. Komite Pengembangan Produk Asuransi dapat melakukan rapat komite sewaktu-waktu sesuai kebutuhan Perusahaan dan wajib melakukan rapat paling sedikit 1 (satu) kali dalam 3 (tiga) bulan.

1. KOMITE MANAJEMEN RISIKO

Komite Manajemen Risiko berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Direksi menjalankan fungsi pengendalian internal dengan mengidentifikasi, menilai, memantau, dan mengelola risiko usaha secara efektif serta melakukan pemantauan penerapan manajemen risiko pada Perusahaan.

2. KOMITE ASSET LIABILITY MANAGEMENT

a. Komite *Asset Liability Management* berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Direksi menjalankan fungsi pengendalian internal dalam lingkup keuangan dan investasi.

required by the Company and shall hold at least one meeting per month.

3. INSURANCE PRODUCT DEVELOPMENT COMMITTEE

a. The Insurance Product Development Committee serves as a supporting body that assists the Board of Directors in performing internal control functions in the formulation of strategic plans for the development and marketing of insurance products.

b. The scope of duties and responsibilities of the Insurance Product Development Committee is as follows:
   - Developing strategic plans for the development and marketing of insurance products as part of the Company's strategic business plan;
   - Evaluating the suitability of new insurance products to be marketed in accordance with the strategic plan for the development and marketing of insurance products;
   - Evaluating the performance of insurance products and proposing changes or discontinuation of their marketing.

c. In carrying out its duties, the Insurance Product Development Committee is responsible to the member of the Board of Directors who oversees insurance product development.

d. The Insurance Product Development Committee may hold committee meetings at any time as required by the Company and shall hold at least one meeting every three months.

1. RISK MANAGEMENT COMMITTEE

The Risk Management Committee serves as a supporting body that assists the Board of Directors in performing its internal control functions by identifying, assessing, monitoring, and managing business risks effectively, as well as monitoring the implementation of risk management within the Company.

2. ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT COMMITTEE

a. The Asset Liability Management Committee serves as a supporting body that assists the Board of Directors in performing internal control functions in the areas of finance and investment.

b. Lingkup tugas dan tanggung jawab Komite *Asset Liability Management* adalah sebagai berikut:
   - Memisahkan *asset* dan *liability* pemegang polis dengan asset dan *liability* non pemegang polis.
   - Mengawasi keselarasan durasi *asset* dan *liability.*
   - Menjaga keseimbangan antara asset dan liability agar tingkat solvabilitas sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
   - Menjaga dan mengawasi likuiditas Perusahaan.
   - Mengelola dan mengendalikan kesenjangan antara *asset* dan *liability.*
   - Memberikan laporan *asset* dan *liability* secara berkala kepada Direksi.

b. The scope of duties and responsibilities of the Asset Liability Management Committee is as follows:
   - Separate policyholders' assets and liabilities from non-policyholders' assets and liabilities.
   - Monitoring the duration matching of assets and liabilities.
   - Maintaining a balance between assets and liabilities so that the solvency ratio complies with applicable laws and regulations.
   - Maintaining and monitoring the Company's liquidity.
   - Managing and controlling the gap between assets and liabilities.
   - Providing periodic reports on assets and liabilities to the Board of Directors.

3. KOMITE PENGADUAN KONSUMEN

Komite Pengaduan Konsumen berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Direksi dalam menangani dan menyelesaikan pengaduan yang diajukan oleh Nasabah.

3. CONSUMER COMPLAINT COMMITTEE

The Consumer Complaints Committee serves as a supporting body that assists the Board of Directors in handling and resolving complaints submitted by customers.

4. KOMITE LAIN

Apabila dianggap perlu, maka dapat dilakukan pembentukan komite dan/atau fungsi lain sesuai dengan kebutuhan dan kompleksitas tugas Direksi dan kebutuhan Perusahaan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

4. OTHER COMMITTEES

If deemed necessary, a committee and/or other functions may be established in accordance with the needs and complexity of the Board of Directors' duties and the needs of the Company based on the provisions of the applicable laws and regulations.

PERAN DAN TANGGUNG JAWAB DARI DIREKSI DAN DEWAN KOMISARIS DALAM TATA KELOLA PERUSAHAAN

Dalam tata kelola perusahaan (*corporate governance*) di PertaLife Insurance, Dewan Direksi dan Dewan Komisaris masing-masing memiliki peran dan tanggung jawab yang sangat penting untuk memastikan perusahaan berjalan dengan aspek keterbukaan, akuntabilitas, pertanggungjawaban, kemandirian, kesetaraan, dan kewajaran serta dapat mencapai tujuan jangka panjang secara berkelanjutan.

Berikut adalah peran dan tanggung jawab utama dari kedua dewan tersebut:

1. Peran dan Tanggung Jawab Dewan Direksi

Dewan Direksi (*Board of Directors*) bertanggung jawab atas pengelolaan operasional dan pengambilan keputusan strategis perusahaan. Mereka memiliki tanggung jawab untuk memimpin perusahaan dan mengimplementasikan kebijakan yang disetujui oleh Dewan Komisaris serta Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Peran dan tanggung jawab utama Dewan Direksi:
a. Pengambilan Keputusan Strategis

THE ROLE AND RESPONSIBILITIES OF THE BOARD OF DIRECTORS AND THE BOARD OF COMMISSIONERS IN CORPORATE GOVERNANCE

In corporate governance at PertaLife Insurance, the Board of Directors and Board of Commissioners each have very important roles and responsibilities to ensure that the company operates with transparency, accountability, responsibility, independence, equality, and fairness, and is able to achieve its long-term goals in a sustainable manner.

The following are the main roles and responsibilities of both councils:

1. Role and Responsibilities of the Board of Directors

The Board of Directors is responsible for the operational management and strategic decision-making of the company. They are responsible for leading the company and implementing policies approved by the Board of Commissioners and the General Meeting of Shareholders (RUPS).

The main roles and responsibilities of the Board of Directors:
a. Strategic Decision Making

Dewan Direksi bertanggung jawab untuk menetapkan dan mengarahkan strategi jangka panjang perusahaan. Mereka harus memastikan bahwa strategi yang diambil sejalan dengan visi dan misi perusahaan serta mempertimbangkan keberlanjutan sosial, lingkungan, dan finansial. Mereka juga mengidentifikasi peluang pasar baru, risiko yang mungkin timbul, dan langkah-langkah mitigasi yang perlu diambil.

The Board of Directors is responsible for setting and directing the company's long-term strategy. They must ensure that the strategies adopted are in line with the company's vision and mission and take into account social, environmental, and financial sustainability. They also identify new market opportunities, potential risks, and mitigation measures that need to be taken.

b. Pengelolaan Operasional Harian
Dewan Direksi memiliki kewajiban untuk mengelola operasional harian perusahaan, memastikan bahwa kebijakan dan strategi yang telah disetujui dijalankan dengan efektif. Mereka memimpin dan mengawasi departemen fungsional yang ada dalam perusahaan, seperti pemasaran, keuangan, pengelolaan risiko, dan layanan pelanggan.

b. Daily Operational Management
The Board of Directors is responsible for managing the day-to-day operations of the company, ensuring that approved policies and strategies are implemented effectively. They lead and oversee the functional departments within the company, such as marketing, finance, risk management, and customer service.

c. Pengelolaan Risiko
Dewan Direksi bertanggung jawab untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko-risiko utama yang dapat mempengaruhi perusahaan, baik itu risiko keuangan, operasional, atau risiko eksternal yang lebih luas, seperti perubahan regulasi atau krisis ekonomi. Mereka harus memastikan bahwa perusahaan memiliki sistem manajemen risiko yang efektif dan dapat mengatasi potensi kerugian atau kerusakan yang dapat timbul.

c. Risk Management
The Board of Directors is responsible for identifying and managing key risks that may affect the company, whether financial, operational, or broader external risks, such as regulatory changes or economic crises. They must ensure that the company has an effective risk management system in place to address potential losses or damage that may arise.

d. Kepatuhan dan Pengawasan Keuangan
Dewan Direksi juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa perusahaan mematuhi semua regulasi yang berlaku dan bahwa laporan keuangan perusahaan disusun secara akurat dan sesuai dengan standar akuntansi yang diterima umum. Mereka harus mengawasi pengelolaan keuangan perusahaan, termasuk alokasi sumber daya yang efisien dan transparansi dalam penggunaan dana.

d. Financial Compliance and Supervision
The Board of Directors is also responsible for ensuring that the company complies with all applicable regulations and that the company's financial statements are prepared accurately and in accordance with generally accepted accounting standards. They must oversee the financial management of the company, including the efficient allocation of resources and transparency in the use of funds.

e. Pengembangan dan Pembinaan Sumber Daya Manusia
Dewan Direksi juga bertanggung jawab dalam menentukan kebijakan terkait pengembangan karyawan dan memastikan bahwa sumber daya manusia yang ada memiliki kompetensi dan keterampilan yang diperlukan untuk mendukung tujuan perusahaan. Mereka memimpin pencarian dan pengembangan pemimpin masa depan untuk perusahaan.

e. Human Resource Development and Training
The Board of Directors is also responsible for determining policies related to employee development and ensuring that existing human resources have the competencies and skills necessary to support the company's objectives. They lead the search for and development of future leaders for the company.

f. Inovasi dan Pengembangan Produk
Sebagai bagian dari strategi bisnis, Dewan Direksi memimpin upaya inovasi dan pengembangan produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan pasar dan yang mendukung keberlanjutan perusahaan.

f. Product Innovation and Development
As part of its business strategy, the Board of Directors leads efforts to innovate and develop insurance products that meet market needs and support the company's sustainability.

2. Peran dan Tanggung Jawab Dewan Komisaris

Dewan Komisaris (Board of Commissioners) memiliki peran pengawasan dan kontrol dalam tata kelola perusahaan. Mereka bertugas untuk memastikan bahwa Dewan Direksi menjalankan tugasnya dengan baik, sesuai dengan kebijakan yang telah disetujui, serta memastikan perusahaan beroperasi dalam kerangka peraturan dan standar yang berlaku.

Berikut adalah peran dan tanggung jawab utama Dewan Komisaris:

a. Pengawasan dan Evaluasi Kinerja Direksi
   Dewan Komisaris memiliki peran utama dalam mengawasi kinerja Dewan Direksi untuk memastikan bahwa keputusan yang diambil sejalan dengan tujuan dan kebijakan perusahaan. Mereka memantau apakah strategi yang diterapkan oleh Dewan Direksi efektif, serta mengevaluasi pencapaian dan dampaknya terhadap perusahaan.

   Dewan Komisaris berfungsi sebagai pihak yang memberikan masukan, arahan, dan rekomendasi untuk perbaikan.

b. Penyusunan dan Pengawasan Kebijakan Perusahaan
   Dewan Komisaris menetapkan kebijakan utama perusahaan yang akan diikuti oleh Dewan Direksi, termasuk kebijakan terkait keberlanjutan, tata kelola perusahaan yang baik, dan manajemen risiko. Mereka juga memberikan pengawasan terhadap implementasi kebijakan tersebut, baik yang berkaitan dengan operasional maupun kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku.

c. Pengawasan Kepatuhan dan Risiko
   Dewan Komisaris bertanggung jawab untuk memastikan bahwa perusahaan mematuhi peraturan dan undang-undang yang berlaku. Mereka berperan aktif dalam memastikan bahwa perusahaan beroperasi secara transparan dan bertanggung jawab terhadap pemangku kepentingan. Mereka juga harus memastikan bahwa perusahaan memiliki sistem pengelolaan risiko yang efektif dan memadai untuk menghadapi tantangan yang mungkin timbul.

d. Mewakili Pemegang Saham
   Dewan Komisaris berfungsi sebagai perwakilan pemegang saham dan bertanggung jawab untuk memastikan kepentingan pemegang saham terlindungi, termasuk dalam hal pengelolaan keuangan dan pengambilan keputusan strategis perusahaan. Mereka menjaga agar perusahaan tetap berada di jalur yang menguntungkan dan berkelanjutan.

2. Role and Responsibilities of the Board of Commissioners

The Board of Commissioners has a supervisory and control role in corporate governance. They are responsible for ensuring that the Board of Directors performs its duties properly, in accordance with approved policies, and that the company operates within the applicable regulations and standards.

The following are the main roles and responsibilities of the Board of Commissioners:

a. Supervision and Evaluation of the Board of Directors' Performance
   The Board of Commissioners plays a key role in supervising the performance of the Board of Directors to ensure that decisions are in line with the company's objectives and policies. They monitor whether the strategies implemented by the Board of Directors are effective, and evaluate their achievements and impact on the company.

   The Board of Commissioners serves as a body that provides input, direction, and recommendations for improvement.

b. Formulation and Supervision of Company Policy
   The Board of Commissioners establishes the company's main policies to be followed by the Board of Directors, including policies related to sustainability, good corporate governance, and risk management. They also supervise the implementation of these policies, both in terms of operations and compliance with applicable regulations.

c. Compliance and Risk Monitoring
   The Board of Commissioners is responsible for ensuring that the company complies with applicable laws and regulations. They play an active role in ensuring that the company operates transparently and is accountable to its stakeholders. They must also ensure that the company has an effective and adequate risk management system in place to deal with challenges that may arise.

d. Representing Shareholders
   The Board of Commissioners acts as the representative of shareholders and is responsible for ensuring that the interests of shareholders are protected, including in matters of financial management and strategic decision-making.They ensure that the company remains on a profitable and sustainable path.

e. Pengawasan Keuangan dan Laporan Keuangan
Dewan Komisaris mengawasi dan mengevaluasi laporan keuangan yang disampaikan oleh Direksi, dan memastikan bahwa laporan tersebut sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku serta mencerminkan kondisi keuangan yang sesungguhnya. Mereka juga dapat meminta auditor eksternal untuk melakukan pemeriksaan lebih lanjut apabila ada indikasi ketidaksesuaian dalam laporan keuangan.

f. Penyediaan Nasihat Strategis dan Rekomendasi
Selain melakukan pengawasan, Dewan Komisaris juga memberikan nasihat dan rekomendasi strategis kepada Direksi, berdasarkan pengalaman dan keahlian mereka di bidang tertentu. Mereka berperan dalam memberikan arahan yang berguna untuk mendukung pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan.

Perbedaan Peran Dewan Direksi dan Dewan Komisaris :

- Dewan Direksi lebih terlibat dalam pengambilan keputusan sehari-hari dan pengelolaan operasional, serta bertanggung jawab langsung atas pencapaian tujuan perusahaan.
- Dewan Komisaris lebih berfokus pada pengawasan, memberikan nasihat, dan memastikan kebijakan yang diambil oleh Direksi sejalan dengan kepentingan pemangku kepentingan, terutama pemegang saham.

Dalam tata kelola perusahaan di PertaLife Insurance, Dewan Direksi bertanggung jawab untuk mengelola perusahaan, mengimplementasikan kebijakan, dan mengambil keputusan strategis untuk mencapai tujuan jangka panjang. Sedangkan Dewan Komisaris bertugas untuk mengawasi pelaksanaan kebijakan yang dilakukan oleh Direksi, memberikan nasihat strategis, dan memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Kedua dewan ini bekerja sama untuk memastikan perusahaan beroperasi dengan transparansi, akuntabilitas, dan keberlanjutan.

MEKANISME HUBUNGAN KERJA ANTARA DIREKSI, DEWAN KOMISARIS, DAN KOMITE-KOMITE PENDUKUNG

Hubungan kerja antar anggota Dewan Komisaris adalah bersifat kolektif. Dalam pelaksanaan kegiatan operasional, Komisaris Utama melakukan koordinasi dengan seluruh anggota Dewan Komisaris (*First Among Equals*).

Terciptanya hubungan kerja yang baik antara Dewan Komisaris dan Direksi merupakan salah satu hal yang sangat penting agar masing-masing organ Perusahaan

e. Financial Supervision and Financial Reports
The Board of Commissioners supervises and evaluates the financial reports submitted by the Board of Directors and ensures that these reports comply with applicable accounting standards and reflect the actual financial position.They may also request external auditors to conduct further examinations if there are indications of discrepancies in the financial reports.

f. Provision of Strategic Advice and Recommendations
In addition to conducting supervision, the Board of Commissioners also provides strategic advice and recommendations to the Board of Directors, based on their experience and expertise in specific fields. They play a role in providing useful guidance to support the achievement of the company's long-term objectives.

Differences between the roles of the Board of Directors and the Board of Commissioners:

- The Board of Directors is more involved in day-to-day decision-making and operational management, and is directly responsible for achieving the company's objectives.
- The Board of Commissioners focuses more on supervision, providing advice, and ensuring that the policies adopted by the Board of Directors are in line with the interests of stakeholders, especially shareholders.

In PertaLife Insurance's corporate governance, the Board of Directors is responsible for managing the company, implementing policies, and making strategic decisions to achieve long-term goals. Meanwhile, the Board of Commissioners is tasked with supervising the implementation of policies carried out by the Board of Directors, providing strategic advice, and ensuring compliance with applicable regulations. Both boards work together to ensure that the company operates with transparency, accountability, and sustainability.

WORKING RELATIONSHIP MECHANISM BETWEEN THE BOARD OF DIRECTORS, THE BOARD OF COMMISSIONERS, AND SUPPORTING COMMITTEES

The working relationship between members of the Board of Commissioners is collective in nature. In carrying out operational activities, the President Commissioner coordinates with all members of the Board of Commissioners (First Among Equals).

The establishment of good working relationships between the Board of Commissioners and the Board of Directors is very important so that each organ of the Company can

dapat bekerja sesuai fungsinya masing-masing dengan efektif dan efisien.

Untuk itu, PertaLife Insurance menjaga hubungan kerja yang baik antara Dewan Komisaris dan Direksi dengan menerapkan prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Dewan Komisaris menghormati fungsi dan peranan Direksi dalam mengurus Perusahaan sebagaimana telah diatur dalam perundang-undangan dan Anggaran Dasar Perusahaan.
2. Direksi menghormati fungsi dan peranan Dewan Komisaris untuk melakukan pengawasan dan pemberian nasihat terhadap kebijakan pengurusan Perusahaan.
3. Korespondensi antara Dewan Komisaris dgan Direksi menggunakan format surat yang di dalamnya mengandung penjelasan maksud dan tujuan atas surat tersebut.
4. Setiap hubungan kerja antara Dewan Komisaris dan Direksi merupakan hubungan yang bersifat formal, dalam arti harus senantiasa dilandasi oleh suatu mekanisme baku atau korespondensi yang dapat dipertanggungjawabkan.
5. Setiap hubungan kerja yang bersifat informal dapat dilakukan oleh masing-masing anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi, namun tidak dapat dipakai sebagai kebijakan formal sebelum melalui mekanisme atau korespondensi yang dapat dipertanggungjawabkan.

Setiap hubungan kerja antara Dewan Komisaris dan Direksi merupakan hubungan kelembagaan, dalam arti bahwa Dewan Komisaris dan Direksi sebagai jabatan kolektif yang merepresentasikan keseluruhan anggotanya sehingga setiap hubungan kerja antara Anggota Dewan Komisaris dan salah satu Anggota Direksi harus diketahui oleh Anggota Dewan Direksi lainnya.

perform its respective functions effectively and efficiently.

To that end, PertaLife Insurance maintains good working relationships between the Board of Commissioners and the Board of Directors by implementing the following principles:

1. The Board of Commissioners respects the functions and roles of the Board of Directors in managing the Company as stipulated in the laws and regulations and the Company's Articles of Association.
2. The Board of Directors respects the functions and roles of the Board of Commissioners in supervising and providing advice on the management policies of the Company.
3. Correspondence between the Board of Commissioners and the Board of Directors shall be in the form of a letter containing an explanation of the purpose and objective of the letter.
4. All working relationships between the Board of Commissioners and the Board of Directors shall be formal in nature, in the sense that they must always be based on a standard mechanism or correspondence that can be accounted for.
5. Informal working relationships may be conducted by individual members of the Board of Commissioners and the Board of Directors; however, such relationships cannot be used as formal policies until they have been formalized through a mechanism or correspondence that can be held accountable.

Every working relationship between the Board of Commissioners and the Board of Directors is an institutional relationship, in the sense that the Board of Commissioners and the Board of Directors are collective positions that represent all of their members, so that every working relationship between a member of the Board of Commissioners and a member of the Board of Directors must be known to the other members of the Board of Directors.

Perusahaan memastikan independensi Dewan Komisaris dalam menjalankan fungsi pengawasannya

Untuk itu, Dewan Komisaris Perusahaan wajib:

a. Menjamin pengambilan keputusan yang efektif, tepat, dan cepat serta dapat bertindak secara independen, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri dan kritis;
b. Melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi;
c. Mengawasi Direksi dalam menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan

The Company ensures the independence of the Board of Commissioners in performing its supervisory functions.

To that end, the Board of Commissioners of the Company shall:

a. Ensuring effective, appropriate, and timely decision-making and acting independently, without any interests that could interfere with their ability to perform their duties independently and critically;
b. Carrying out supervisory and advisory duties to the Board of Directors;
c. Monitoring the Board of Directors in maintaining the balance of interests of all parties, particularly the

Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
d. Menyusun laporan kegiatan Dewan Komisaris yang merupakan bagian dari laporan penerapan tata Kelola Perusahaan yang Baik; dan
e. Memantau efektifitas penerapan tata Kelola Perusahaan yang Baik.

Komisaris Independen mempunyai tugas pokok melakukan fungsi pengawasan untuk menyuarakan kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat. Komisaris Independen Perusahaan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
a. Tidak mempunyai hubungan Afiliasi dengan anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris lainnya, atau pemegang saham pada Perusahaan;
b. Tidak pernah menjadi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, atau menduduki jabatan 1 (satu) tingkat dibawah Direksi pada Perusahaan dalam jangka waktu 6 (enam) bulan terakhir;
c. Memahami peraturan perundang-undangan di bidang perasuransian dan peraturan perundang-undangan lain yang relevan;
d. Memiliki pengetahuan yang baik mengenai kondisi keuangan Perusahaan tempat Komisaris Independen dimaksud menjabat;
e. Memiliki pengetahuan yang baik mengenai kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
f. Berkewarganegaraan Indonesia dan berdomisili di Indonesia.

Komisaris dalam menjalankan tugasnya sehari-hari harus sesuai dengan prinsip-prinsip GCG dan didukung oleh organ pendukung Dewan Komisaris sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

ORGAN PENDUKUNG DEWAN KOMISARIS

1. KOMITE AUDIT

a. Komite Audit berfungsi sebagai organ pendukung yang membantu Dewan Komisaris dalam melaksanakan tugas pemantauan, evaluasi dan pengawasan terhadap pengelolaan Perusahaan, serta memastikan efektivitas sistem pengendalian internal dan efektivitas pelaksanaan tugas auditor internal dan eksternal.

b. Komite Audit Perusahaan dibentuk dan bertanggung jawab kepada Dewan Komisaris, dengan keanggotaan paling sedikit terdiri atas:
   - 1 (satu) orang Komisaris Independen yang berkedudukan sebagai ketua;
   - 1 (satu) orang anggota yang memiliki keahlian di bidang audit, keuangan, dan akuntansi;

interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or other parties entitled to benefits;
d. Preparing the Board of Commissioners' activity report, which is part of the report on the implementation of Good Corporate Governance; and
e. Monitoring the effectiveness of the implementation of Good Corporate Governance.

The Independent Commissioner has the main duty of performing supervisory functions to voice the interests of policyholders, insured parties, participants, and/or parties entitled to benefits. Independent Commissioners of the Company must meet the following requirements:
a. Has no affiliation with members of the Board of Directors, other members of the Board of Commissioners, or shareholders of the Company;
b. Has never been a member of the Board of Directors, a member of the Board of Commissioners, or held a position one level below the Board of Directors at the Company within the last six (6) months;
c. Understands insurance laws and regulations and other relevant laws and regulations;
d. Possesses good knowledge of the financial condition of the Company where the Independent Commissioner is serving;
e. Possesses good knowledge of the interests of policyholders, insured parties, participants, and/or parties entitled to benefits;
f. Is an Indonesian citizen and resides in Indonesia.

In performing their daily duties, commissioners must comply with the principles of GCG and be supported by the supporting organs of the Board of Commissioners in accordance with applicable laws and regulations.

SUPPORTING BODIES OF THE BOARD OF COMMISSIONERS

1. AUDIT COMMITTEE

a. The Audit Committee serves as a supporting body that assists the Board of Commissioners in monitoring, evaluating, and supervising the management of the Company, as well as ensuring the effectiveness of the internal control system and the effectiveness of the internal and external auditors in performing their duties.

b. The Company Audit Committee is established and responsible to the Board of Commissioners, with a minimum membership consisting of:
   - 1 (one) Independent Commissioner who serves as chairperson;
   - 1 (one) member with expertise in auditing, finance, and accounting;

- 1 (satu) orang anggota yang memiliki keahlian di bidang hukum atau perasuransian.

c. Komite Audit Perusahaan wajib melakukan rapat komite paling sedikit 1 (satu) kali dalam 1 (satu) bulan dan hasilnya ditungakan dalam risalah rapat komite dengan mencantumkan perbedaan pendapat (*dissenting opinions*) yang terjadi dalam keputusan rapat komite serta diparaf oleh seluruh anggota yang hadis dan ditandatangani oleh ketua rapat.
d. Pengangkatan dan pemberhentian Komite Audit dilaporkan kepada RUPS.

e. Dalam hal terdapat kedua dan/atau anggota komite yang berhenti, maka kekosongan tersebut harus terisi dalam waktu paling lama 1 (satu) bulan sejak berhentinya ketua dan/atau anggota komite tersebut.

f. Lingkup tugas dan tanggung jawab Komite Audit adalah sebagai berikut:
   - Memastikan pengendalian internal dilaksanakan dengan baik;
   - Memastikan pelaksanaan audit internal maupun audit independen/eksternal dilaksanakan sesuai dengan standar auditing yang berlaku;
   - Memastikan pelaksanaan tindak lanjut oleh Direksi atas hasil temuan satuan kerja audit internal, auditor independen/eksternal, dan hasil pengawasan OJK;
   - Memberikan rekomendasi penunjukan calon auditor independen/eksternal;
   - Memastikan kesesuaian laporan keuangan dengan standar akuntansi yang berlaku; dan
   - Menyusun Piagam Komite atau pedoman kerja Komite Audit.

2. KOMITE PEMANTAU RISIKO

a. Komite Pemantau Risiko berfungsi sebagai organ pendukung Dewan Komisaris dalam melaksanakan tugas pemantauan pelaksanaan manajemen risiko pada Perusahaan serta menilai toleransi risiko yang dapat diambil oleh Perusahaan.

b. Komite Pemantau Risiko bertindak independen dalam pelaksanaan tugas dan pelaporan hasil kerjanya. Komite Pemantau Risiko wajib menjaga kerahasiaan dokumen, data dan informasi Perusahaan, baik dari pihak internal maupun pihak eksternal dan hanya digunakan untuk kepentingan pelaksanaan tugasnya.

- 1 (one) member with expertise in law or insurance.

c. The Company Audit Committee shall hold committee meetings at least once (1) month and the results shall be recorded in committee meeting minutes, including any dissenting opinions expressed during the committee meeting, and shall be initialed by all members present and signed by the chair of the meeting.
d. The appointment and dismissal of the Audit Committee shall be reported to the RUPS.

e. In the event that both and/or members of the committee resign, the vacancy must be filled within a maximum period of 1 (one) month from the resignation of the chairperson and/or member of the committee.

f. The scope of duties and responsibilities of the Audit Committee is as follows:
   - Ensuring that internal controls are implemented properly;
   - Ensuring that internal audits and independent/external audits are conducted in accordance with applicable auditing standards;
   - Ensuring that the Board of Directors follows up on the findings of the internal audit unit, independent/external auditors, and the results of OJK supervision;
   - Providing recommendations for the appointment of independent/external auditors;
   - Ensuring the compliance of financial statements with applicable accounting standards; and
   - Drafting the Audit Committee Charter or Audit Committee guidelines.

2. RISK MONITORING COMMITTEE

a. The Risk Monitoring Committee serves as a supporting body to the Board of Commissioners in monitoring the implementation of risk management within the Company and assessing the risk tolerance that can be taken by the Company.

b. The Risk Monitoring Committee acts independently in carrying out its duties and reporting its work results. The Risk Monitoring Committee is required to maintain the confidentiality of the Company's documents, data, and information, both from internal and external parties, and only use them for the purposes of carrying out its duties.

c. Lingkup tugas dan tanggung jawab Komite Pemantau Risiko adalah sebagai berikut:
   - Melakukan pengawasan dan pemantauan pelaksanaan penerapan manajemen risiko;
   - Menilai efektivitas manajemen risiko, termasuk menilai toleransi risiko yang dapat diambil oleh Perusahaan;
   - Memberikan masukan mengenai hal-hal yang permu mendapat perhatian kepada Dewan Komisaris dalam rangka memberikan nasihat kepada Direksi terkait dengan pengelolaan risiko.

Direksi dan Dewan Komisaris menjamin pengambilan keputusan yang efektif, tepat dan cepat serta dapat bertindak secara independen, tidak mempunyai kepentingan yang dapat mengganggu kemampuannya untuk melaksanakan tugas secara mandiri dan kritis.

RUPS wajib diselenggarakan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan dan anggaran dasar Perusahaan yang transparan dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengambilan keputusan wajib dilakukan dengan menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

Serta berdasarkan Prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik pada poin kemandirian, Setiap Organ Perusahaan harus menghindari dominasi dari pihak manapun, tidak terpengaruh oleh kepentingan tertentu, bebas dari Benturan Kepentingan dan dari segala pengaruh atau tekanan, sehingga pengambilan keputusan dilakukan secara objektif.

PERAN PEMEGANG SAHAM DALAM STRUKTUR TATA KELOLA PERUSAHAAN

Pemegang Saham melalui RUPS berupaya memastikan Perusahaan dijalankan berdasarkan praktik usaha yang sehat dan mendahulukan pemenuhan kewajiban yang terkait dengan kepentingan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.

Pemegang saham dilarang mencampuri kegiatan operasional Perusahaan yang menjadi tanggung jawab Direksi sesuai dengan ketentuan anggaran dasar Perusahaan dan ketentuan peraturan perundang-undangan, kecuali dalam rangka melaksanakan hak dan kewajiban selaku RUPS.

Pemegang Saham yang menjabat sebagai anggota Direksi, atau anggota Dewan Komisaris pada Perusahaan yang sama wajib mendahulukan kepentingan Perusahaan dan Pemegang Polis, Tertanggung, Peserta dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat dari kepentingannya sebagai Pemegang Saham.

c. The scope of duties and responsibilities of the Risk Monitoring Committee is as follows:
   - Conducting supervision and monitoring of the implementation of risk management;
   - Assessing the effectiveness of risk management, including assessing the risk tolerance that can be taken by the Company;
   - Providing input on matters that need attention to the Board of Commissioners in order to provide advice to the Board of Directors regarding risk management.

The Board of Directors and Board of Commissioners guarantee effective, appropriate, and timely decision-making and act independently, without any interests that could interfere with their ability to perform their duties independently and critically.

The RUPS must be held in accordance with the provisions of laws and regulations and the Company's articles of association in a transparent and accountable manner. Decisions must be made by maintaining a balance of interests of all parties, particularly the interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits.

Furthermore, based on the principle of good corporate governance regarding independence, each corporate organ must avoid domination by any party, not be influenced by specific interests, be free from conflicts of interest and from any influence or pressure, so that decisions are made objectively.

THE ROLE OF SHAREHOLDERS IN CORPORATE GOVERNANCE STRUCTURE

Shareholders through the RUPS strive to ensure that the Company is run based on sound business practices and prioritizes the fulfillment of obligations related to the interests of Policyholders, Insured Parties, Participants, and/or parties entitled to benefits.

Shareholders are prohibited from interfering in the operational activities of the Company that are the responsibility of the Board of Directors in accordance with the provisions of the Company's articles of association and the provisions of laws and regulations, except in the context of exercising their rights and obligations as the RUPS.

Shareholders who serve as members of the Board of Directors or members of the Board of Commissioners of the same Company shall give priority to the interests of the Company and Policyholders, Insured Parties, Participants and/or parties entitled to benefits from their interests as Shareholders.

Hubungan dengan Pemegang Saham

Perusahaan menjamin bahwa Pemegang Saham berhak mendapatkan perlakuan yang setara sesuai dengan proporsi saham yang dimiliki dan dapat menggunakan haknya sesuai dengan ketentuan anggaran dasar Perusahaan dan peraturan perundang-undangan.

Agar hubungan dengan Pemegang Saham dapat terjalin dengan baik dan memenuhi ketentuan perundang-undangan, maka perusahaan menetapkan kebijakan terkait dengan Pemegang Saham sebagai berikut:

a. Direksi harus memberikan informasi material yang lengkap dan akurat mengenai perusahaan.
b. Direksi harus menyiapkan mekanisme RUPS yang memungkinkan Pemegang Saham dapat hadir dalam RUPS dan memberikan suaranya sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
c. Perusahaan harus menjamin agar Pemegang Saham mendapatkan hak-haknya sesuai ketentuan anggaran dasar, semua keputusan yang diambil secara sah dalam RUPS serta peraturan perundang-undangan.

Setiap Pemegang Saham harus memenuhi kewajiban dan melaksanakan hak sesuai peraturan perundang-undangan.

Dalam pengendalian internal dan audit di perusahaan, Direksi menyusun, menetapkan dan berkomitmen menerapkan kebijakan Perusahaan dan rencana kerja mengenai penerapan sistem pengendalian internal yang disertai dengan pernyataan atas tanggung jawab Direksi menetapkan dan memelihara struktur pengendalian intern dan prosedur pelaporan.

Kebijakan tersebut antara lain mengatur aktivitas pengendalian yaitu tindakan-tindakan yang dilakukan dalam suatu proses pengendalian terhadap kegiatan Perusahaan pada setiap tingkat dan unit dalam struktur organisasi Perusahaan, antara lain mengenai kewenangan, otorisasi, verifikasi, rekonsiliasi, penilaian atas prestasi kerja, pembagian tugas, dan keamanan terhadap aset Perusahaan.

KEBIJAKAN PERUSAHAAN TERKAIT PENERAPAN TEKNOLOGI DALAM TATA KELOLA DAN MANAJEMEN RISIKO

A. **Penerapan Teknologi** Perusahaan wajib menerapkan tata kelola teknologi informasi yang efektif sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pengembangan teknologi informasi wajib dikembangkan sebagai upaya memudahkan kegiatan operasional Perusahaan. Penerapan dan

Relations with Shareholders

The Company guarantees that Shareholders are entitled to equal treatment in proportion to the shares they hold and may exercise their rights in accordance with the provisions of the Company's articles of association and applicable laws and regulations.

In order to establish good relations with Shareholders and comply with applicable laws and regulations, the company has established the following policies regarding Shareholders:

a. The Board of Directors must provide complete and accurate material information about the company.
b. The Board of Directors must prepare a RUPS mechanism that allows Shareholders to attend the RUPS and cast their votes in accordance with the laws and regulations.

c. The company must ensure that Shareholders obtain their rights in accordance with the provisions of the articles of association, all decisions taken legally at the RUPS , and the laws and regulations.

Each Shareholder must fulfill their obligations and exercise their rights in accordance with the laws and regulations.

In internal control and auditing within the company, the Board of Directors formulates, establishes, and is committed to implementing Company policies and work plans regarding the implementation of internal control systems accompanied by a statement of responsibility of the Board of Directors to establish and maintain internal control structures and reporting procedures.

The policy regulates control activities, which are actions taken in a control process over the Company's activities at every level and unit within the Company's organizational structure, including authority, authorization, verification, reconciliation, performance appraisal, division of tasks, and security of the Company's assets.

COMPANY POLICY ON THE APPLICATION OF TECHNOLOGY IN GOVERNANCE AND RISK MANAGEMENT

A. **Application of Technology.** The Company is required to implement effective information technology governance in accordance with applicable laws and regulations. Information technology development must be carried out as an effort to facilitate the Company's operational

penggunaan teknologi informasi yang terintegrasi pada Perusahaan dilakukan dalam rangka mendukung proses bisnis guna mewujudkan visi, misi, dan tata nilai Perusahaan, serta sebagai penunjang dalam menghadapi perubahan situasi ekonomi global maupun perkembangan teknologi. Perusahaan melakukan evaluasi terhadap kelayakan teknologi informasi yang tersedia guna menjamin keberlangsungan proses bisnis dan efisiensi biaya investasi teknologi informasi yang telah dipergunakan dan dikembangkan.

Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi

1. Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi merupakan kebijakan dan acuan bagi Perusahaan yang disusun dan ditetapkan dalam memperkuat peran teknologi informasi pada Perusahaan. Seiring dengan perkembangan global yang sangat berpengaruh pada dunia usaha, Perusahaan harus mampu mengimbangi perkembangan tersebut dengan memperkuat peran dan penggunaan teknologi informasi pada setiap kegiatan usahanya.

2. Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi disusun dengan tujuan sebagai berikut:

    a. Terwujudnya pola standarisasi kerangka pelaksanaan, oengembangan, penerapan dan operasional teknologi informasi;
    b. Meningkatkan efektifitas dan efisiensi proses bisnis, produktivitas dan tersedianya informasi yang lengkap, komprehensif, akurat dan tepat waktu yang mendukung proses pengambilan keputusan manajemen, dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah, meningkatkan kinerja, pertumbuhan Perusahaan dan memperkuat Perusahaan dalam persaingan bisnis.

Pedoman Tata Kelola Teknologi Informasi secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

B. Manajemen Risiko Direksi menyusun dan melaksanakan sistem manajemen risiko yang mencakup seluruh aspek kegiatan pada Perusahaan. Direksi menetapkan wewenang dan tanggung jawab yang jelas kepada setiap jenjang jabatan yang terkait dengan penerapan manajemen risiko di Perusahaan.

Sistem manajemen risiko yang dikembangan Perusahaan dilakukan secara terintegrasi. Sistem Manajemen Risiko yang diterapkan Perusahaan meliputi:

1. Melakukan identifikasi risiko;
2. Melakukan assessment risiko;

activities. The implementation and use of integrated information technology within the Company are carried out to support business processes in order to achieve the Company's vision, mission, and values, as well as to support the Company in facing global economic changes and technological developments. The Company conducts evaluations of the suitability of available information technology to ensure the continuity of business processes and the efficiency of information technology investment costs that have been used and developed.

Information Technology Governance Guidelines

1. Information Technology Governance Guidelines are policies and guidelines for the Company that are formulated and established to strengthen the role of information technology within the Company. In line with global developments that have a significant impact on the business world, the Company must be able to keep pace with these developments by strengthening the role and use of information technology in all of its business activities.

2. The Information Technology Governance Guidelines are formulated with the following objectives:

    a. The realization of a standardized framework for the implementation, development, application, and operation of information technology;
    b. Improving the effectiveness and efficiency of business processes, productivity, and the availability of complete, comprehensive, accurate, and timely information that supports management decision-making processes, in order to meet customer needs, improve performance, grow the Company, and strengthen the Company in business competition.

Information Technology Governance Guidelines are fully regulated in a separate guideline that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policies.

B. Risk Management. The Board of Directors develops and implements a risk management system that covers all aspects of the Company's activities. The Board of Directors assigns clear authority and responsibility to each level of position related to the implementation of risk management in the Company.

The risk management system developed by the Company is implemented in an integrated manner. The Risk Management System implemented by the Company includes:

1. Conduct risk identification;
2. Conduct risk assessment;

3. Memberikan tanggapan dan perlakuan terhadap risiko termasuk proses mitigasi risiko;
4. Melakukan pengkajian ulang terhadap risiko;

Mengungkapkan risiko secara terbuka dengan menyampaikan laporan profil risiko dan penanganannya pada laporan berkala Perusahaan.

Pedoman Penerapan Manajemen Risiko

1. Pedoman Penerapan Manajemen Risiko merupakan petunjuk pengelolaan risiko Perusahaan secara terpadu guna mengantisipasi terjadinya kerugian pada proses bisnis Perusahaan yang dapat mengakibatkan terhambatnya Perusahaan dalam mencapai tujuan jangka panjangnya. Pedoman ini berisi serangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari segala kegiatan usaha Perusahaan.

2. Perusahaan melibatkan seluruh pihak dalam Perusahaan Ketika Menyusun, menerapkan, memonitor, mereview dan melakukan perbaikan secara terus menerus terhadap proses manajemen risiko pada Perusahaan sehingga dapat memastikan tercapainya tujuan Perusahaan.

Pedoman Penerapan Manajemen Risiko secara lengkap diatur dalam suatu pedoman tersendiri yang ditinjau dan dievaluasi secara berkala sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan kebijakan Perusahaan.

PENUTUP

Sepanjang tahun 2024, PertaLife Insurance terus memperkuat praktik tata kelola perusahaan yang baik (Good Corporate Governance/GCG) sebagai fondasi utama dalam menjalankan operasional dan strategi bisnis yang berkelanjutan. Komitmen terhadap prinsip-prinsip transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, dan kewajaran diwujudkan melalui penguatan struktur organisasi, penyempurnaan kebijakan internal, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, serta pengawasan yang konsisten terhadap pelaksanaan kebijakan.

Implementasi GCG yang kokoh telah menjadi faktor penting dalam menjaga kepercayaan pemegang saham, regulator, nasabah, serta seluruh pemangku kepentingan. Di tengah dinamika industri asuransi dan tantangan eksternal yang terus berkembang, PertaLife Insurance berkomitmen untuk menjadikan tata kelola perusahaan bukan hanya sebagai kewajiban regulatif, tetapi sebagai nilai inti yang menggerakkan kinerja perusahaan secara berkelanjutan.

3. Provide responses and treatment to risks, including risk mitigation processes;
4. Conduct risk review;

Disclose risks openly by presenting risk profile reports and their handling in the Company's periodic reports.

Risk Management Implementation Guidelines

1. Risk Management Implementation Guidelines are instructions for integrated risk management within the Company to anticipate losses in the Company's business processes that could hinder the Company in achieving its long-term objectives.These guidelines contain a series of procedures and methodologies used to identify, measure, monitor, and control risks arising from all of the Company's business activities.

2. The Company involves all parties within the Company in developing, implementing, monitoring, reviewing, and continuously improving the risk management process within the Company to ensure that the Company's objectives are achieved.

The complete guidelines for implementing risk management are set out in a separate manual that is reviewed and evaluated periodically in accordance with laws and regulations and Company policy.

CONCLUSION

Throughout 2024, PertaLife Insurance will continue to strengthen its good corporate governance (GCG) practices as the main foundation for implementing sustainable business operations and strategies. Commitment to the principles of transparency, accountability, responsibility, independence, and fairness is demonstrated through the strengthening of organizational structures, the improvement of internal policies, the enhancement of human resource capabilities, and consistent monitoring of policy implementation.

The implementation of robust GCG has become an important factor in maintaining the trust of shareholders, regulators, customers, and all stakeholders. Amidst the dynamics of the insurance industry and ever-evolving external challenges, PertaLife Insurance is committed to making corporate governance not only a regulatory obligation, but also a core value that drives the company's performance in a sustainable manner.

Ke depan, perusahaan akan terus memperkuat integritas tata kelola melalui evaluasi berkelanjutan, penerapan teknologi informasi yang mendukung transparansi, serta partisipasi aktif seluruh insan PertaLife Insurance dalam membangun budaya perusahaan yang menjunjung tinggi etika, kepatuhan, dan tanggung jawab sosial.

Going forward, the company will continue to strengthen its governance integrity through ongoing evaluation, the implementation of information technology that supports transparency, and the active participation of all PertaLife Insurance employees in building a corporate culture that upholds ethics, compliance, and social responsibility.

Surat Keputusan Direksi Tahun 2024

Board of Directors' Resolutions of 2024

Direksi telah menerbitkan Surat Keputusan dalam tahun 2024 sebagai berikut:

The Board of Directors has issued the following Resolutions in 2024

No	Nomor. SK-	Perihal
1	SK0023/PLI/DIR/0224	Penetapan Auditor Internal PT Perta Life Insurance
2	SK0031/PLI/DIR/0324	Tim Implementasi PSAK 74 dan PSAK 71
3	SK0038/PLI/DIR/0424	Kenaikan Gaji Pokok (General Increase)
4	SK0093/PLI/DIR/0924	Perubahan dan Penetapan Kembali Struktur Organisasi PT Perta Life Insurance
5	SK0085/PLI/DIR/0924	Perubahan dan Penetapan Kembali Struktur Organisasi Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance (DPLK PERTALIFE)
6	SK0092/PLI/DIR/0924	Pengaturan Perjalanan Dinas Dalam dan Luar Negeri di Lingkungan PT Perta Life Insurance
7	SK0067/PLI/DIR/0724	Waktu Kerja dan Pakaian Kerja Karyawan PT Perta Life Insurance
8	SK02-244/DIR100/01.24-S2	Produk Mandiri Asuransi Pesangon Sejahtera (MAPS)
9	SK0003/PLI/DIR/0924	Ketentuan Besaran Maksimum Komisi Produk Asuransi Jiwa dan Kesehatan
10	SK04-266/DIR100/06.24-S2	Perubahan Kedua Atas Surat Keputusan No. SK0033/PLI/DIR/0322 Penetapan Aktivitas Pemantauan (Monitoring) Laporan Berkala Kepada Regulator Oleh fungsi Kepatuhan PT Perta Life Insurance
11	SK04-417/DIR100/10.24-S2	Pedoman Strategi *Anti Fraud* PT Perta Life Insurance
12	P05-264/DIR100/04.24-S2	Pedoman Penerapan Manajemen Risiko
13	SK05-259/DIR100/03.24-S2	Penetapan PIC Manajemen Risiko di Lingkungan PT Perta Life Insurance
14	P05-262/DIR100/04.24-S2	Risk Appetite Statement
15	SK0005/PLI/DIR/1023	Pengaturan Perjalanan Dinas Dalam Negeri dan Luar Negeri di Lingkungan PT Perta Life Insurance

Surat Keputusan Dewan Komisaris Tahun 2024

Guna memperlancar dan mengefektifkan pelaksanaan tugas pengawasan Dewan Komisaris terhadap pengurusan Persoran dan memberikan nasehat secara khusus kepada Direksi, serta untuk memenuhi ketentuan dan peraturan perundang undangan, Dewan Komisaris telah menerbitkan Surat Keputusan dalam tahun 2024 sebagai berikut:

Board of Commissioners' Resolutions of 2024

To facilitate and enhance the effectiveness of the Board of Commissioners' supervisory duties over the management of the Company, as well as to provide specific advice to the Board of Directors and to comply with applicable laws and regulations, the Board of Commissioners has issued the following Resolutions in 2024

No	Nomor. SK-	Perihal
1	SK-0001/PLI/DEKOM/1124	PEMBERHENTIAN DAN PENGANGKATAN ANGGOTA KOMITE AUDIT DEWAN KOMISARIS PT PERTA LIFE INSURANCE

Rapat Internal Dewan Komisaris:
Meeting of the Board of Commissioners

No	Nama	Jabatan	Jumlah Kehadiran	% Kehadiran	Keterangan
1	Budhi Himawan	Komisaris Utama	5	100 %	14 Agst 2022 – 21 Mei 2024 Selesai masa jabatan 04 Feb 2025
2	Bayu Kusuma Dewanto	Komisaris Utama	7	100%	21 Juni 2024
3	Agung N. Soedibyo	Komisaris Independen	12	100%	24 Nov 2021 diangkat Kembali 20 Nov 2024
4	Bambang Triono	Komisaris Independen	12	100%	19 Mei 2022

Rapat Dewan Komisaris dengan Direksi:
Joint Meeting of the Board of Directors and the Board of Commissioners

No	Nama	Jabatan	Jumlah Kehadiran	% Kehadiran	Keterangan
1	Budhi Himawan	Komisaris Utama	5	100%	14 Agst 2022 – 21 Mei 2024
2	Bayu Kusuma Dewanto	Komisaris Utama	7	100%	21 Juni 2024
3	Agung N. Soedibyo	Komisaris Independen	12	100%	24 Nov 2021 diangakat Kembali 20 Nov 2024
4	Bambang Triono	Komisaris Independen	12	100%	19 Mei 2022
5	Hanindio W. Hadi	Direktur Utama	12	100%	14 Agustus 2020
6	Haris Anwar	Direktur	6	100%	Selesai Masa Jabatan 27 Mei 2024
7	Yuzran Bustamar	Direktur	6	100%	Selesai masa jabatan 21 Juni 2024
8	Martino Faishal Saudi	Direktur	4	100%	Diangkat 2 September 2024
9	Sigit Panilih	Direktur	6	100%	Diangkat 21 Juni 2024

Rapat Komite Audit:
Audit Committee Meeting

No	Nama	Jabatan	Jumlah Kehadiran	% Kehadiran	Keterangan
1	Agung N. Soedibyo	Ketua Komite Audit	4	100 %	SK0006/AJTM/DEKOM/1121
2	Defryanto	Anggota	4	100%	SK0003/AJTM/DEKOM/0621
3	Kurniawan	Anggota	4	100%	SK0002/PLI/DEKOM/0422
4	Mei Sugiharso	Anggota	4	100%	SK0001/PLI/DEKOM/0723
5	Deasy Iryani	Anggota	0	100%	SK0001/PLI/DEKOM/1124

Rapat Komite Pemantau Risiko:
Risk Oversight Committee Meeting

No	Nama	Jabatan	Jumlah Kehadiran	% Kehadiran	Keterangan
1	Bambang Triono	Ketua Komite Pemantau Risiko	5	100%	SK0003/PLI/DEKOM/0522
2	Rahayu Dewi	Anggota	5	100%	SK0005/AJTM/DEKOM/0821
3	Ninik Retno Wijayanti	Anggota	5	100%	SK0006/PLI/DEKOM/1222

05

TANGGUNG JAWAB PERUSAHAAN

TANGGUNG JAWAB
PERUSAHAAN

ERTA
FE

TANGGUNG JAWAB SOSIAL DAN LINGKUNGAN PERUSAHAAN

CORPORATE SOCIAL AND ENVIRONMENT RESPONSIBILITIES

PertaLife Insurance, seperti banyak perusahaan lainnya, mulai mengintegrasikan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) ke dalam strategi bisnisnya seiring dengan meningkatnya kesadaran global tentang pentingnya keberlanjutan dan dampak sosial perusahaan terhadap masyarakat dan lingkungan. Inisiatif CSR awal lebih terfokus pada kegiatan filantropi atau donasi kepada masyarakat dan organisasi non-profit, seperti bantuan bencana, pendidikan, dan kesehatan.

Like many other corporations, PertaLife Insurance began integrating Corporate Social Responsibility (CSR) into its business strategy as global awareness grew regarding the importance of sustainability and corporate social impact on society and the environment. The initial CSR initiatives focused on philanthropy and charitable contributions to society and non-profit organizations, including disaster relief, education, and healthcare support.

Seiring dengan peningkatan kesadaran dan sistematisasi bisnis, PertaLife Insurance mulai menempatkan program CSR dalam kerangka strategi bisnis yang lebih besar, mencakup pengembangan program-program keberlanjutan yang lebih terstruktur, dengan tujuan untuk meningkatkan dampak sosial dan lingkungan yang positif secara berkelanjutan. PertaLife Insurance mulai fokus pada investasi yang bertanggung jawab secara sosial dan produk asuransi yang mendukung keberlanjutan.

As awareness and business systems evolve, PertaLife Insurance has begun integrating its CSR program into a broader business strategy. This includes developing structured sustainable programs aimed at increasing positive social and environmental impact. PertaLife Insurance is now focusing on investments that uphold social responsibility and insurance products that support sustainability.

PertaLife Insurance merumuskan program CSR menjadi bagian tak terpisahkan dari strategi jangka panjang perusahaan. Perusahaan tidak hanya melakukan tanggung jawab sosial, tetapi juga memastikan keberlanjutan operasional mereka dengan lebih proaktif. PertaLife Insurance kini terlibat dalam proyek-proyek yang tidak hanya memberikan manfaat sosial tetapi juga dampak lingkungan yang positif, seperti program pengurangan jejak karbon, penggunaan energi terbarukan, serta produk asuransi ramah lingkungan.

PertaLife Insurance has formulated its CSR program as an integral part of the company's long-term strategy. The corporation not only fulfills its social responsibility but also ensures proactive and sustainable operations. PertaLife Insurance is now involved in projects that provide both social benefits and positive environmental impact, such as emission reduction programs, renewable energy utilization, and eco-friendly insurance products.

Dengan meningkatnya tuntutan transparansi, PertaLife mulai menerapkan metode pengukuran yang lebih ketat untuk memastikan bahwa program CSR-nya memberikan dampak yang nyata dan positif, di antaranya melalui laporan keberlanjutan

With the increasing demand for transparency, PertaLife has begun implementing stricter measures to ensure that its CSR program delivers real and positive impacts, one of which is through sustainability reports.

Ke depan, CSR akan semakin menjadi bagian penting dari nilai dan citra merek perusahaan, sekaligus memberikan peluang untuk inovasi dalam produk dan layanan yang mendukung tujuan keberlanjutan. Dengan demikian, CSR di PertaLife Insurance akan terus berkembang seiring dengan perubahan kebutuhan dan harapan masyarakat, serta semakin tingginya tuntutan transparansi dan akuntabilitas dalam industri asuransi global.

Going forward, CSR will become an essential part of corporate value and brand image while creating opportunities for product and service innovation that support sustainable goals. Hence, PertaLife Insurance's CSR initiatives will continue to evolve in response to changing societal needs and expectations, as well as the rising demands for transparency and accountability in the global insurance industry.

PertaLife Insurance juga menegaskan komitmennya untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek operasionalnya, sejalan dengan peraturan yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

PertaLife Insurance also reaffirms its commitment to integrating sustainability principles into every operational aspect, in alignment with the regulations issued by the Financial Services Authority (Otoritas Jasa Keuangan/ OJK).

Sebagai perusahaan asuransi yang berkontribusi secara aktif terhadap keberlanjutan sosial, ekonomi, dan lingkungan, PertaLife Insurance memainkan peran penting dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat, mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, dan menciptakan kesejahteraan yang berkelanjutan.

As an insurance corporation that actively contributes to social, economic, and environmental sustainability, PertaLife Insurance plays an essential role in enhancing society's quality of life, reducing negative environmental impacts, and fostering sustainable well-being.

PertaLife Insurance secara aktif menjalankan berbagai program *Corporate Social Responsibility* (CSR) yang bertujuan untuk menciptakan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan. Dengan berlandaskan tiga pilar utama–keberlanjutan sosial, lingkungan, dan ekonomi–PertaLife Insurance terus berinovasi dalam memberikan solusi yang tidak hanya bermanfaat bagi bisnis, tetapi juga bagi komunitas dan ekosistem yang lebih luas.

PertaLife Insurance actively implements several sustainable Corporate Social Responsibility (CSR) programs aimed at creating a positive impact on society and the environment. Based on three key pillars–social, environmental, and economic sustainability–PertaLife Insurance continues to innovate solutions that benefit not only the business but also the broader community and ecosystem.

Dalam bidang **pendidikan dan pemberdayaan masyarakat**, kami percaya bahwa akses terhadap pendidikan berkualitas adalah kunci untuk menciptakan masa depan yang lebih baik. Oleh karena itu, PertaLife Insurance mendukung anak-anak dari keluarga kurang mampu melalui program beasiswa dan penyediaan sarana belajar. Selain itu, kami menyelenggarakan berbagai pelatihan keterampilan untuk meningkatkan daya saing tenaga kerja serta membantu masyarakat mengembangkan usaha mikro yang lebih berkelanjutan.

In the field of **education and society empowerment**, we believe that access to high-quality education is key to creating a better future. Thus, PertaLife Insurance supports children from low-income families through scholarship programs and the provision of learning facilities. Moreover, we offer various skills training programs to enhance worker competitiveness and help communities develop sustainable micro-enterprises.

Dalam aspek **kesehatan dan kesejahteraan**, kami menjalankan berbagai inisiatif untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Program pemeriksaan kesehatan gratis, edukasi mengenai gaya hidup sehat, serta bantuan finansial bagi mereka yang membutuhkan akses pengobatan adalah bagian dari upaya kami dalam memastikan setiap individu memiliki kesempatan untuk hidup lebih sehat dan sejahtera.

In the aspect of **healthcare and well-being**, we implement several initiatives to improve the quality of life in society. Free medical check-up programs, education on healthy lifestyle practices, and financial support for those in need of medical access are part of our efforts to ensure that every individual has the opportunity to live a healthy life and achieve well-being.

PertaLife Insurance juga menaruh perhatian besar pada **kelestarian lingkungan**. Sebagai langkah konkret, kami berkontribusi dalam kegiatan penghijauan, pengelolaan limbah, serta kampanye pengurangan penggunaan plastik di lingkungan kerja. Kami juga terus mencari cara untuk mengadopsi teknologi ramah lingkungan dalam operasional perusahaan, termasuk efisiensi energi dan penggunaan sumber daya yang lebih berkelanjutan.

PertaLife Insurance also prioritizes **environmental conservation**. As a concrete action, we contribute to green initiatives, waste management, and plastic reduction campaigns within the workforce area. Additionally, we continue to seek opportunities to adopt eco-friendly technologies in corporate operations, including energy efficiency measures and the utilization of sustainable resources.

Selain itu, melalui program **bantuan sosial dan tanggap bencana**, PertaLife Insurance berusaha hadir di tengah masyarakat yang membutuhkan. Ketika terjadi bencana alam, kami memberikan bantuan berupa logistik, peralatan medis, serta dukungan pemulihan bagi

Additionally, through **social and disaster mitigation assistance programs**, PertaLife Insurance makes its best efforts to be present within communities in need. When natural disasters occur, we provide assistance in the form of logistics, medical equipment, and mental health

masyarakat terdampak. Dengan bergerak cepat dalam kondisi darurat, kami ingin memastikan bahwa masyarakat dapat segera bangkit dan melanjutkan kehidupan mereka dengan lebih baik.

support for affected communities. By responding swiftly in emergency situations, we aim to ensure that people can get back on their feet and continue building better lives.

Melalui berbagai inisiatif ini, PertaLife Insurance terus berupaya menciptakan nilai jangka panjang bagi seluruh pemangku kepentingan. Kami percaya bahwa keberlanjutan bukan sekadar tanggung jawab, tetapi juga sebuah investasi bagi masa depan yang lebih inklusif dan harmonis. Dengan kolaborasi dan inovasi yang berkelanjutan, kami optimistis dapat terus memberikan kontribusi yang berarti bagi masyarakat dan lingkungan.

Through numerous initiatives, PertaLife Insurance continuously strives to create long-term value for all stakeholders. We believe that sustainability is not just a responsibility but also an investment in an inclusive and harmonious future. Through sustainable collaboration and innovation, we remain committed to making a meaningful contribution to society and the environment.

PertaLife Insurance, seperti banyak perusahaan lainnya, mengikuti pendekatan yang sistematis dan berbasis riset untuk menentukan program Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR) yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Proses ini melibatkan identifikasi kebutuhan masyarakat, analisis dampak potensial, serta keterlibatan berbagai pemangku kepentingan.

Like many other corporations, PertaLife Insurance follows systematic, research-based approaches to determine Corporate Social Responsibility (CSR) programs that align with societal needs. This process includes identifying society's needs, assessing potential impact, and involving all stakeholders.

Langkah-langkah yang diambil oleh PertaLife Insurance untuk menentukan program CSR yang tepat dan relevan dengan kebutuhan masyarakat.

The actions taken by PertaLife Insurance to determine correct and relevant CSR program to the societal needs.

***Pertama*, Identifikasi Kebutuhan Masyarakat Melalui Riset**. Langkah pertama yang biasanya dilakukan adalah melakukan penelitian dan analisis untuk memahami kebutuhan masyarakat. PertaLife Insurance mengandalkan data dan riset pasar untuk memahami tantangan sosial dan ekonomi yang dihadapi oleh masyarakat, seperti tingkat kemiskinan, kesenjangan pendidikan, ketidaksetaraan akses kesehatan, atau dampak lingkungan yang signifikan.

***First*, Identifying Societal Needs through Research**. The initial step involves conducting research and analysis to understand societal needs. PertaLife Insurance relies on data and market research to identify social and economic challenges faced by communities, such as poverty rates, education gaps, unequal access to healthcare, and significant environmental impacts.

PertaLife Insurance juga bekerja sama dengan lembaga sosial yang sudah aktif di lapangan untuk mendapatkan wawasan tentang masalah-masalah yang dihadapi masyarakat dan bagaimana mereka dapat berkontribusi untuk penyelesaiannya.

PertaLife Insurance collaborate with social organizations active in the field to gather insights into societal issues and explore ways to address them.

***Kedua*, Pemahaman terhadap Tujuan dan Komitmen Perusahaan**. Setelah memahami kebutuhan masyarakat, PertaLife Insurance akan menilai keselarasan antara tujuan dan nilai-nilai perusahaan dengan masalah yang ada di masyarakat. Perusahaan akan mempertimbangkan apakah ada kesempatan untuk menerapkan program CSR yang dapat mendukung keberlanjutan sosial dan lingkungan sembari menciptakan dampak positif bagi pemangku kepentingan.

***Second*, Understanding Corporate Purpose and Commitment**. After identifying societal needs, PertaLife Insurance will assess the alignment between its corporate purpose and values with the issues within society. The company will identify opportunities to implement CSR programs that support social and environmental sustainability while creating a positive impact on stakeholders.

Program CSR yang dijalankan juga harus mendukung visi dan misi perusahaan serta mencerminkan komitmen mereka terhadap keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. Selain itu, program-program yang diusulkan juga disesuaikan dengan model bisnis perusahaan. Misalnya,

The implemented CSR program should align with the corporate vision and mission while reflecting the company's commitment to sustainability and social responsibility. Additionally, the proposed program should be tailored to the corporate business model. For example, an insurance

perusahaan asuransi bisa memiliki program literasi keuangan atau pendidikan yang langsung relevan dengan produk mereka, yang pada akhirnya memberikan manfaat bagi masyarakat.

***Ketiga*, Keterlibatan Pemangku Kepentingan**. PertaLife Insurance melibatkan berbagai pemangku kepentingan dalam menentukan program CSR yang relevan. Pemangku kepentingan ini bisa meliputi:

- Karyawan: Karyawan PertaLife sering kali menjadi salah satu sumber utama ide dan inisiatif CSR. Karyawan mungkin memiliki wawasan langsung tentang masalah yang dihadapi oleh masyarakat atau pengalaman dalam program-program sukarela.
- Pelanggan: PertaLife Insurance mendengarkan umpan balik dari pelanggan tentang apa yang mereka nilai sebagai kontribusi sosial yang penting dan bagaimana perusahaan bisa lebih mendukung mereka.
- Komunitas Lokal: Komunitas yang dilayani oleh PertaLife Insurance juga akan diajak berdialog untuk memastikan bahwa program CSR benar-benar sesuai dengan kebutuhan mereka. Ini bisa dilakukan melalui forum komunitas, pertemuan langsung, atau pengumpulan *feedback* secara online.

***Keempat*, Fokus pada Keberlanjutan Jangka Panjang**. PertaLife Insurance akan memilih program CSR yang memberikan dampak berkelanjutan daripada yang hanya bersifat sementara.

- Inisiatif Jangka Panjang: Program yang memberikan pelatihan keterampilan, pendidikan, atau pendampingan bisnis sering kali lebih berkelanjutan karena mereka memberdayakan individu untuk meningkatkan kualitas hidup mereka dalam jangka panjang.
- Pemantauan Dampak: PertaLife kemungkinan juga akan memastikan bahwa program CSR yang dijalankan dapat diukur dampaknya, sehingga mereka dapat mengetahui apakah program tersebut benar-benar memenuhi kebutuhan masyarakat.

***Kelima*, Pemilihan Area Fokus CSR**

Setelah mengidentifikasi kebutuhan dan kesesuaian dengan tujuan perusahaan, PertaLife Insurance memilih beberapa area fokus utama untuk program CSR mereka berdasarkan prioritas dan potensi dampaknya. Area-area fokus ini bisa termasuk:

- Pendidikan dan Literasi Keuangan: Mengingat perusahaan asuransi berfokus pada keuangan dan perlindungan, PertaLife Insurance memilih untuk mendukung program yang mendidik masyarakat tentang pentingnya perencanaan keuangan, literasi asuransi, dan pengelolaan keuangan pribadi.
- Kesehatan dan Kesejahteraan: Program kesehatan dan kesejahteraan masyarakat, seperti penyuluhan tentang gaya hidup sehat atau akses lebih mudah

company could initiate financial literacy programs or educational initiatives relevant to its products, ultimately benefiting society.

***Third*, Stakeholder Involvement**. PertaLife Insurance engages various stakeholders in determining relevant CSR programs. These stakeholders include:

- Employees: PertaLife employees often play a key role in generating ideas and CSR initiatives. They may have direct insights into societal issues or firsthand experience in volunteer programs.
- Customers: PertaLife Insurance listens to customer feedback regarding what they consider essential social contributions and how the company can better support them.
- Local Communities: The communities served by PertaLife Insurance are consulted to ensure that CSR programs align with their needs. This is done through community forums, direct meetings, or the collection of online feedback.

***Fourth*, Focus on Long-Term Sustainability**. PertaLife Insurance will implement CSR programs that create sustainable impact rather than temporary solutions.

- Long-Term Initiatives: Programs that provide skills training, education, or business mentorship are more sustainable because they empower individuals to improve their quality of life in the long run.
- Impact Monitoring: PertaLife will ensure that the impact of its CSR programs is measurable, allowing the company to assess whether they effectively meet societal needs.

***Fifth*, Selecting Focus Area of CSR**. After identifying societal needs and aligning them with its corporate purpose, PertaLife Insurance will select key focus areas for its CSR program based on priority and impact potential. These focus areas include:

- Financial Education and Literacy: s an insurance company specializing in financial protection, PertaLife Insurance is committed to supporting programs that educate society on the importance of financial planning, insurance literacy, and personal financial management.
- Healthcare and Well-being: Healthcare and well-being initiatives, such as education on healthy lifestyles and improved access to healthcare facilities,

ke layanan kesehatan, menjadi area utama karena langsung berdampak pada kualitas hidup masyarakat.
- Lingkungan dan Keberlanjutan: PertaLife juga dapat memilih untuk fokus pada inisiatif yang membantu memitigasi perubahan iklim, seperti kampanye pengurangan emisi karbon, pengelolaan sumber daya alam yang berkelanjutan, atau dukungan terhadap energi terbarukan.

***Keenam*, Evaluasi dan Penyesuaian Program**. Setelah program CSR diluncurkan, PertaLife Insurance melakukan evaluasi secara berkala untuk mengukur efektivitas dan dampaknya terhadap masyarakat. Ini memungkinkan mereka untuk menyesuaikan program CSR sesuai dengan hasil yang diperoleh dan terus meningkatkan program yang sudah ada. Perusahaan bisa merilis laporan dampak CSR yang menunjukkan bagaimana program mereka telah memberikan manfaat konkret bagi masyarakat dan lingkungan. Hal ini juga menunjukkan transparansi dan akuntabilitas perusahaan terhadap pemangku kepentingan.

PROGRAM CSR DAN DAMPAKNYA

Sepanjang tahun 2024, Pertalife Insurance telah melaksanakan berbagai program yang difokuskan pada tiga pilar utama: pendidikan, kesehatan, dan pelestarian lingkungan. Melalui program-program ini, kami berupaya menciptakan dampak nyata dan berkelanjutan bagi masyarakat Indonesia.

***Pertama*, Pelatihan Literasi Membaca dan Bantuan Pojok Membaca ke 6 SD Negeri Kuta Bali**

Program CSR (Corporate Social Responsibility) yang dilakukan oleh **PertaLife Insurance** melalui **pelatihan literasi membaca dan bantuan pojok membaca di 6 SD Negeri Kuta Bali** dapat memberikan dampak positif yang signifikan baik bagi siswa, sekolah, maupun komunitas sekitar. Program ini tidak hanya memberikan manfaat dalam jangka pendek tetapi juga berpotensi memberikan dampak jangka panjang yang dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas pendidikan dan pemberdayaan masyarakat.

Dampak positif dari program CSR ini:
1. **Peningkatan Kemampuan Literasi Siswa**
   Salah satu dampak utama dari pelatihan literasi membaca adalah peningkatan kemampuan membaca dan memahami teks di kalangan siswa. Melalui program ini, siswa mendapatkan:
   a. **Peningkatan keterampilan membaca**: Pelatihan literasi membaca membantu siswa dalam mengembangkan kemampuan membaca yang lebih baik, memperluas kosakata, dan meningkatkan kemampuan memahami informasi tertulis.

are prioritized due to their direct impact on the quality of life within society.

- Environment and Sustainability: rtaLife Insurance also focuses on initiatives aimed at mitigating climate change, including emission reduction campaigns, sustainable natural resource management, and support for renewable energy solutions.

***Sixth*, Program Evaluation and Adjustment**. After launching a CSR program, PertaLife Insurance conducts regular evaluations to measure its effectiveness and impact on society. This process allows the company to adjust its CSR initiatives based on the obtained results while improving existing programs. The company can also release CSR impact reports that demonstrate how its programs have provided tangible benefits to society and the environment, showcasing corporate transparency and accountability to stakeholders.

CSR PROGRAM AND ITS IMPACT

In 2024, PertaLife Insurance implemented several programs focusing on three key pillars: education, healthcare, and environmental conservation. Through these initiatives, we strive to create meaningful and sustainable impacts on society in Indonesia.

***First*, Literacy Training and Reading Corner Assistance to 6 State Elementary Schools in Kuta, Bali**

The Corporate Social Responsibility (CSR) program carried out by **PertaLife Insurance** through **literacy training** and **reading corner assistance** at **six state elementary schools in Kuta, Bali** has provided significant positive impacts on students, schools, and surrounding communities. This program not only offers short-term benefits but also has the potential to create long-term impacts, contributing to the improvement of education quality and community empowerment.

The positive impacts of this CSR program are:
1. **Enhancing Students' Literacy Skills**
   One of the key impacts of literacy training is the improvement of students' reading and comprehension skills. Through this program, students gain:

a. **Improved reading skills:** Literacy training helps students develop stronger reading abilities, expand their vocabulary, and enhance their understanding of written information.

b. **Peningkatan kepercayaan diri**: Kemampuan membaca yang lebih baik akan meningkatkan kepercayaan diri siswa dalam belajar, sehingga mereka lebih aktif berpartisipasi dalam kelas dan lebih siap untuk menghadapi materi pelajaran yang lebih kompleks.

2. **Penyediaan Fasilitas Belajar yang Mendukung**
   Pojok membaca yang diberikan oleh PertaLife Insurance menyediakan lingkungan yang lebih mendukung bagi siswa untuk membaca dan belajar di luar jam pelajaran formal. Dampak dari penyediaan fasilitas ini antara lain:
   a. **Akses ke bahan bacaan yang lebih banyak**: Pojok membaca menyediakan berbagai buku yang dapat meningkatkan minat baca siswa. Buku-buku ini mungkin mencakup berbagai topik, baik yang terkait dengan pelajaran di sekolah maupun yang bersifat hiburan dan edukasi.
   b. **Peningkatan motivasi untuk membaca**: Dengan adanya pojok membaca yang menarik dan nyaman, siswa akan lebih tertarik untuk membaca secara mandiri, meningkatkan kebiasaan membaca mereka sehari-hari.
   c. **Lingkungan yang mendukung pembelajaran**: Kehadiran pojok membaca di sekolah dapat menciptakan suasana yang mendukung perkembangan intelektual siswa, memperkuat kebiasaan positif dalam belajar.

3. **Meningkatkan Minat dan Cinta Membaca di Komunitas**
   Program ini tidak hanya berdampak pada siswa tetapi juga bisa membawa perubahan positif bagi **komunitas** sekitar. Berikut beberapa dampaknya:
   - **Peningkatan kesadaran tentang pentingnya literasi**: Dengan adanya program ini, orang tua dan masyarakat sekitar mungkin menjadi lebih sadar akan pentingnya literasi dan pendidikan untuk masa depan anak-anak mereka.
   - **Kolaborasi antara sekolah dan masyarakat**: Bantuan dari perusahaan seperti PertaLife Insurance juga memperkuat hubungan antara sekolah dan masyarakat setempat. Program ini menunjukkan bahwa sektor swasta peduli terhadap pendidikan dan berinvestasi dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia di komunitas tersebut.

4. **Dukungan terhadap Pendidikan Berkualitas**
   Program CSR yang berfokus pada pendidikan mendukung upaya pemerintah dalam **meningkatkan kualitas pendidikan** di Indonesia. Beberapa dampak yang diharapkan antara lain:
   - **Peningkatan kualitas pendidikan di sekolah:** Dengan adanya bantuan fasilitas belajar seperti pojok membaca, serta pelatihan literasi, sekolah

b. **Boosted self-confidence:** Better reading skills increase students' confidence in learning, enabling them to actively participate in class and become more prepared to tackle complex subjects.

2. **Provision of Supporting Learning Facilities**
   The reading corner provided by PertaLife Insurance creates an environment that encourages students to read and learn outside their formal learning schedule. The impacts of this facility include:

   a. **Access to wider range of reading materials:** The reading corner offers books that ignite students' passion for reading. These books cover various topics, including school subjects, entertainment, and educational materials.

   b. **Increased reading motivation:** The presence of an attractive and comfortable reading corner encourages students to read independently, fostering daily reading habits.

   c. **A learning-friendly environment:** A reading corner in schools helps create an atmosphere that supports students' intellectual development and cultivates positive learning behaviors.

3. **Encouraging a Love for Reading Within Communities**

   This program not only benefits students but also brings positive change to the surrounding communities. The impacts include:
   - **Greater awareness of the importance of literacy:** The presence of this initiative helps parents and local communities recognize the significance of literacy and education in shaping their children's future.
   - **Collaboration between schools and society:** Corporate contributions, such as those from PertaLife Insurance, foster stronger relationships between schools and local communities. This program also highlights the private sector's commitment to prioritizing education and investing in the development of human resources within the community.

4. **Support for High-Quality Education**
   The CSR program focusing on education supports government's effort to enhance education quality in Indonesia. The expected impacts include:

   - **Improved education quality at schools:** With the assistance of learning facilities, such as reading corners and literacy training, schools are expected

diharapkan dapat lebih meningkatkan kualitas proses pembelajaran dan menciptakan lingkungan belajar yang lebih baik bagi para siswa.

- **Akses pendidikan yang lebih merata:** Program ini juga membantu menjangkau sekolah-sekolah yang mungkin kekurangan sarana dan prasarana, sehingga mendukung pemerataan akses pendidikan berkualitas.

5. **Pemberdayaan Masyarakat melalui Pendidikan**
   Program ini juga berpotensi memberikan **pemberdayaan jangka panjang** kepada masyarakat, khususnya orang tua dan keluarga siswa. Dengan meningkatnya kemampuan literasi anak-anak, orang tua dapat merasa lebih percaya diri dalam mendukung pendidikan anak-anak mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kualitas hidup keluarga tersebut.

6. **Dampak Positif terhadap Reputasi dan Tanggung Jawab Sosial PertaLife Insurance**
   Sebagai bagian dari tanggung jawab sosial perusahaan, PertaLife Insurance akan mendapatkan **pengakuan positif** dari masyarakat dan pemangku kepentingan karena menunjukkan komitmennya terhadap pendidikan dan pengembangan masyarakat. Program CSR ini:
   - **Meningkatkan citra perusahaan**: Tindakan nyata perusahaan dalam mendukung pendidikan menunjukkan bahwa PertaLife Insurance memiliki kepedulian terhadap kemajuan masyarakat, yang dapat memperbaiki citra perusahaan di mata publik.
   - **Menciptakan loyalitas dan kepercayaan**: Masyarakat yang merasakan manfaat dari program CSR ini lebih cenderung mendukung dan lebih loyal terhadap perusahaan, yang dapat memperkuat posisi perusahaan di pasar.

7. **Meningkatkan Keterampilan dan Kompetensi Tenaga Pengajar**
   Pelatihan literasi membaca yang diberikan dalam program ini juga dapat meningkatkan keterampilan dan kompetensi **tenaga pengajar** di sekolah-sekolah yang terlibat. Melalui pelatihan ini, guru-guru dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang cara mengajarkan literasi dengan metode yang lebih efektif, serta cara mengoptimalkan fasilitas pojok membaca untuk mendukung pembelajaran yang lebih menyenangkan.

Secara keseluruhan, **program CSR PertaLife Insurance** yang melibatkan pelatihan literasi membaca dan bantuan pojok membaca di **6 SD Negeri Kuta Bali** memberikan dampak yang sangat positif. Dampak utama termasuk **peningkatan kemampuan literasi** siswa, penyediaan **fasilitas belajar** yang mendukung, **pemberdayaan masyarakat**, dan **penguatan pendidikan** secara

to enhance their learning processes and create a better educational environment for students.

- **Equal access to education:** This program helps reach schools that may lack facilities and infrastructure, ensuring that students have equal access to high-quality education.

5. **Society Empowerment through Education**
   This program also has the potential to provide **long-term empowerment for society**, particularly for parents and students' families. With improved literacy among students, parents can gain greater confidence in supporting their children's education, ultimately enhancing their family's overall quality of life.

6. **Positive Impact on PertaLife Insurance's Reputation and Social Responsibility**
   As part of its corporate social responsibility efforts, PertaLife Insurance gains positive recognition from society and stakeholders by demonstrating its commitment to education and community empowerment. The impacts of this CSR program include:
   - **Enhanced corporate image:** PertaLife Insurance's tangible actions in supporting education highlight its dedication to societal development, strengthening its reputation within the community.
   - **Increased loyalty and trust:** Beneficiaries of the CSR program are more likely to support and remain loyal to the company, reinforcing PertaLife Insurance's position in the market.

7. **Increasing Educator Skills and Competence**

   The literacy training provided through this program also enhances **educators'** skills and competencies at participating schools. Through this training, teachers gain a deeper understanding of effective literacy teaching methods and learn to optimize reading corner facilities to support engaging and enjoyable education.

In general, **PertaLife Insurance's CSR program**–which includes literacy training and reading corner assistance at **six state elementary schools in Kuta, Bali**–has generated positive impacts. Key benefits include improvements in student **literacy skills**, the provision of supportive **learning facilities, community empowerment,** and the overall advancement of education. Additionally, this program

keseluruhan. Selain itu, program ini juga memperkuat hubungan antara perusahaan dan komunitas, serta meningkatkan reputasi perusahaan di mata masyarakat. Program ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat memainkan peran penting dalam mendukung **kemajuan pendidikan** dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat sekitar.

***Kedua*, Lomba Menata Kelas Antar Sekolah Negeri Kuta Lanjutan Program Pemgembangan Karakter Anak**

Program CSR (Corporate Social Responsibility) yang dilakukan oleh **PertaLife Insurance** melalui **Lomba Menata Kelas Antar Sekolah SD Negeri Kuta** yang merupakan bagian dari **Program Pengembangan Karakter Anak** memberikan dampak positif yang signifikan bagi siswa, guru, dan komunitas sekolah secara keseluruhan. Program ini tidak hanya mendukung aspek pendidikan akademik, tetapi juga memberikan kontribusi dalam pengembangan karakter dan soft skills anak-anak.

Dampak positif dari program CSR ini:

1. **Peningkatan Kreativitas dan Keterampilan Siswa**
   Lomba menata kelas yang melibatkan siswa dalam kegiatan praktis seperti **penataan ruang kelas** dapat meningkatkan kreativitas dan keterampilan praktis siswa. Beberapa dampaknya antara lain:
   - **Pengembangan kreativitas**: Siswa diberi kesempatan untuk berpartisipasi dalam mendesain dan menata ruang kelas mereka. Ini dapat meningkatkan kreativitas siswa dalam berpikir secara inovatif dan mencari solusi yang estetis dan fungsional.
   - **Peningkatan keterampilan kolaborasi**: Dalam lomba ini, siswa bekerja secara tim untuk menata kelas, yang mengajarkan mereka bagaimana bekerja sama, berbagi ide, dan menghargai pendapat orang lain. Kolaborasi ini mengasah keterampilan sosial mereka yang penting untuk perkembangan pribadi.
   - **Pembelajaran berbasis pengalaman**: Melalui lomba ini, siswa mendapatkan pengalaman langsung dalam merencanakan dan melaksanakan proyek, yang dapat meningkatkan keterampilan manajemen waktu dan pengambilan keputusan mereka.

2. **Pembentukan Karakter dan Etika Siswa**
   Program ini berfokus pada **pengembangan karakter** anak, yang merupakan tujuan utama dari kegiatan lomba menata kelas. Dampak dari program ini antara lain:
   - **Peningkatan rasa tanggung jawab**: Melalui lomba menata kelas, siswa belajar untuk bertanggung jawab atas tugas mereka, baik secara individu maupun kelompok. Mereka

strengthens the relationship between the corporate sector and the community while enhancing PertaLife Insurance's reputation within society. It demonstrates how corporations can play a vital role in supporting **educational development** and creating sustainable impacts for surrounding communities.

***Second*, Classroom Decoration Competition Inter-State Schools in Kuta as an Advanced Program of Children's Character Development**

The Corporate Social Responsibility (CSR) program implemented by **PertaLife Insurance** through the **Classroom Decoration Competition inter-state schools in Kuta**, as part of the **Children's Character Development Program**, has had significant positive impacts on students and the broader school community. This program not only supports academic education but also contributes to children's character building and the development of essential soft skills.

This CSR program positive impacts are:

1. **Increase Students' Creativity and Skills**
   The competition of class decoration that involves practical activities, such as organizing classroom that could increase students' creativity and skills. The impacts are:
   - **Creativity development:** Students are given opportunity to participate in designing and organizing their classrooms. It could increase students' creativity in thinking innovative and looking for aesthetic and functional solutions.
   - **Improvement in collaboration skills:** In this competition, students work in team to organize their classrooms, teaching them how to work as a team, share ideas, and respect each other's opinion. This collaboration will enhance their social skills that is essential for self-improvement.
   - **Experience-based learning:** Through this competition, students will gain direct experiences in planning and implementing project, increasing their time management and decision-making skills.

2. **Forming Students' Character and Etiquette**
   This program focuses on children's character development, serving as the primary goal of the classroom organizing competition. The impacts of this program include:
   - **Enhancing responsibility:** Through the classroom organizing competition, students learn to take responsibility for their tasks, both individually and as part of a team. They are expected to complete

diharapkan dapat menyelesaikan tugas dengan baik dan memastikan bahwa kelas yang mereka tata memenuhi standar yang telah ditetapkan.

- **Pembentukan sikap disiplin dan kerja keras**: Dalam lomba ini, siswa harus mengikuti aturan yang ada, mematuhi tenggat waktu, dan menyelesaikan tugas dengan penuh dedikasi. Hal ini membantu mereka membangun sikap disiplin dan menghargai usaha.
- **Menghargai kebersihan dan kerapihan**: Lomba menata kelas juga mengajarkan siswa tentang pentingnya menjaga kebersihan dan kerapihan di lingkungan mereka. Kebiasaan ini akan terbawa dalam kehidupan sehari-hari mereka, baik di sekolah maupun di rumah.

3. **Peningkatan Semangat Kompetitif yang Sehat**
   Lomba antar sekolah ini memberikan kesempatan bagi siswa untuk menunjukkan **kemampuan dan bakat mereka**, sambil tetap mengedepankan semangat **kompetisi yang sehat**. Dampaknya adalah:
   - **Meningkatkan motivasi**: Siswa akan termotivasi untuk memberikan yang terbaik dalam lomba, tidak hanya untuk memenangkan hadiah, tetapi untuk merasa bangga dengan pencapaian mereka. Ini mengajarkan mereka tentang pentingnya usaha keras dan pencapaian dalam kehidupan.
   - **Penghargaan terhadap usaha kolektif**: Meskipun lomba ini berbentuk kompetisi, siswa belajar untuk menghargai usaha kolektif dalam bekerja sama untuk mencapai tujuan yang sama, memperkuat nilai-nilai **kolaborasi** dan **kerja tim**.

4. **Menciptakan Lingkungan Belajar yang Positif**
   Program CSR ini memberikan dampak langsung pada **kualitas lingkungan belajar** di sekolah. Beberapa dampak positif yang diharapkan adalah:
   - **Lingkungan yang lebih menyenangkan dan inspiratif**: Dengan mengikuti lomba menata kelas, siswa berperan aktif dalam menciptakan ruang kelas yang tidak hanya fungsional tetapi juga menyenangkan dan menginspirasi. Hal ini dapat menciptakan suasana belajar yang lebih nyaman, yang pada gilirannya dapat meningkatkan motivasi dan konsentrasi siswa dalam belajar.
   - **Peningkatan rasa memiliki**: Siswa yang terlibat dalam menata kelas akan merasa lebih memiliki ruang kelas mereka. Hal ini dapat meningkatkan rasa tanggung jawab mereka terhadap kelas dan menciptakan rasa kebersamaan di antara teman-teman sekelas.

5. **Penguatan Hubungan Antara Sekolah dan Komunitas**
   Program ini juga dapat memperkuat hubungan antara **sekolah dan komunitas** sekitar. Dampak dari penguatan hubungan ini antara lain:

their tasks effectively and ensure their organized classroom meets the defined standards.

- **Developing discipline and a hardworking attitude:** In this competition, students must adhere to the established rules, meet deadlines, and complete their assigned tasks. This fosters discipline and reinforces the value of hard work.
- **Encouraging cleanliness and tidiness:** The classroom organizing competition teaches students the importance of maintaining a clean and tidy environment. This behavior is expected to extend into their daily lives, both at school and at home.

3. **Enhancing a Healthy Competitive Spirit**
   This inter-school competition provides students with an opportunity to showcase their **abilities and talents** while maintaining a healthy sense of competition. Its impact includes:
   - **Boosting motivation:** Students will be encouraged to give their best in the competition, not only to win prizes but also to take pride in their achievements. This teaches them the importance of hard work and accomplishments in life.
   - **Appreciation for collective effort:** Even though this competition is competitive in nature, students learn to value collective effort in working together to achieve the same goal, strengthening the principles of collaboration and teamwork.

4. **Creating a Positive Learning Environment**
   This CSR program has a direct impact on the quality of the learning environment in schools. Some expected positive outcomes include:
   - **A more enjoyable and inspiring atmosphere:** By participating in the classroom arrangement competition, students actively contribute to creating a space that is not only functional but also enjoyable and inspiring. This can foster a more comfortable learning atmosphere, which in turn enhances students' motivation and concentration in their studies.
   - **Increased sense of ownership:** Students involved in organizing their classroom will feel a stronger sense of ownership over their space. This can boost their sense of responsibility toward their class and cultivate camaraderie among classmates.

5. **Strengthening the Relationship Between Schools and the Community**
   This program also fosters a stronger connection between **schools and the surrounding community**. Its impacts include:

- **Partisipasi aktif orang tua dan masyarakat**: Program seperti lomba menata kelas ini dapat melibatkan orang tua dan masyarakat sekitar dalam mendukung kegiatan pendidikan. Orang tua yang terlibat dalam mendampingi anak-anak mereka dalam lomba ini dapat memperkuat keterlibatan mereka dalam proses pendidikan anak.
- **Kolaborasi dengan PertaLife Insurance**: Melalui program ini, PertaLife Insurance tidak hanya berkontribusi pada pengembangan karakter anak-anak, tetapi juga memperkuat hubungannya dengan masyarakat sekitar. Hal ini menunjukkan komitmen perusahaan terhadap kesejahteraan sosial dan pendidikan.

6. **Dampak Positif pada Peningkatan Reputasi Perusahaan**
   Penerapan CSR yang berfokus pada **pendidikan dan pengembangan karakter** membawa dampak positif pada **reputasi perusahaan**. PertaLife Insurance akan memperoleh manfaat sebagai berikut:
   - **Penghargaan dari masyarakat**: Program CSR yang berkualitas dapat meningkatkan citra positif perusahaan di mata masyarakat. Masyarakat akan menganggap PertaLife Insurance sebagai perusahaan yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga peduli terhadap perkembangan sosial dan pendidikan anak-anak.
   - **Loyalitas pelanggan dan pemangku kepentingan**: Program-program CSR yang nyata dan berdampak positif dapat meningkatkan loyalitas masyarakat terhadap perusahaan. Hal ini dapat memperkuat hubungan perusahaan dengan komunitas dan meningkatkan kepercayaan publik terhadap merek perusahaan.

7. **Pemberdayaan Guru dan Peningkatan Kualitas Pendidikan**
   Lomba menata kelas juga dapat memberikan **dampak positif bagi guru** yang terlibat dalam kegiatan ini. Program ini berpotensi:
   - **Memberikan peluang bagi guru untuk berkreasi**: Melalui lomba ini, guru memiliki kesempatan untuk lebih kreatif dalam mendidik dan membimbing siswa, serta menciptakan lingkungan belajar yang lebih interaktif dan menarik.
   - **Pengembangan keterampilan pengajaran**: Guru yang terlibat dalam lomba ini dapat mengembangkan keterampilan dalam **pengelolaan kelas** dan menciptakan atmosfer yang kondusif untuk pembelajaran.

Program CSR yang dilakukan oleh **PertaLife Insurance** melalui **Lomba Menata Kelas** antar sekolah di **SD Negeri Kuta** memiliki dampak yang sangat positif, tidak hanya pada **pengembangan karakter siswa**, tetapi juga pada

- **Active participation of parents and the community:** Programs such as the classroom arrangement competition can involve parents and local communities in supporting educational activities. Parents who accompany their children in this competition can deepen their engagement in their children's educational journey.

- **Collaboration with PertaLife Insurance:** Through this program, PertaLife Insurance not only contributes to children's character development but also strengthens its relationship with the surrounding community. This demonstrates the company's commitment to social welfare and education.

6. **Positive Impact on Enhancing Corporate Reputation**

   The implementation of CSR focused on **education and character development** brings positive effects on the **company's reputation**. PertaLife Insurance will benefit in the following ways:
   - **Recognition from the community:** A high-quality CSR program can enhance the company's public image. The community will perceive PertaLife Insurance as a company that is not only profit-oriented but also genuinely cares about social development and children's education.

   - **Customer and stakeholder loyalty:** Meaningful and impactful CSR programs can increase public loyalty toward the company. This strengthens the company's relationship with the community and boosts public trust in its brand.

7. **Empowering Teachers and Improving Education Quality**
   The classroom organizing competition can also have **positive effects on teachers** involved in this initiative. This program has the potential to:
   - **Provide opportunities for teachers to be creative:** Through this competition, teachers have the chance to be more innovative in educating and guiding students while creating a more interactive and engaging learning environment.
   - **Enhance teaching skills:** Teachers participating in the competition can develop their classroom management abilities and foster a more conducive atmosphere for learning.

The CSR program conducted by **PertaLife Insurance** through the inter-school **Classroom Organizing Competition** at **State Elementary School in Kuta** has a profoundly positive impact–not only on **students' character development** but

kualitas pendidikan, **lingkungan belajar**, dan **hubungan antara sekolah dan komunitas**. Program ini membantu siswa untuk mengembangkan keterampilan kreativitas, kolaborasi, dan disiplin, serta memperkuat nilai-nilai positif dalam pendidikan. Selain itu, program ini juga meningkatkan **reputasi perusahaan**, memperlihatkan bahwa PertaLife Insurance peduli terhadap perkembangan sosial dan pendidikan anak-anak di lingkungan sekitar.

***Ketiga*, Seminar Parenting dan Pelatihan Guru Membentuk Karakter Anak dengan Cara Menyenangkan di SD Negeri se-Kuta Bali**

Program CSR (Corporate Social Responsibility) yang dilaksanakan oleh **PertaLife Insurance** berupa **Seminar Parenting** dan **Pelatihan Guru Membentuk Karakter Anak dengan Cara Menyenangkan** di **SD Negeri se-Kuta Bali** memiliki dampak yang sangat luas dan mendalam. Program ini memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan karakter anak, pemberdayaan orang tua dan guru, serta peningkatan kualitas pendidikan di sekolah-sekolah yang terlibat.

Dampak positif yang dapat dihasilkan dari program CSR tersebut:

1. **Peningkatan Pemahaman Orang Tua dalam Pendidikan Anak (Seminar Parenting)**
   Seminar parenting yang diadakan untuk orang tua memberikan pengetahuan dan keterampilan yang berguna untuk mendukung pengasuhan anak dengan cara yang sehat, positif, dan mendidik. Dampak yang diharapkan dari seminar ini adalah:
   - **Peningkatan keterampilan orang tua dalam mendidik anak:** Orang tua yang menghadiri seminar ini akan lebih paham tentang cara mendidik dan membimbing anak-anak mereka dengan metode yang efektif dan menyenangkan. Mereka akan diberikan pengetahuan tentang pentingnya komunikasi yang baik, cara mengatasi masalah perilaku anak, dan bagaimana mendukung perkembangan karakter anak sejak dini.
   - **Pemberdayaan orang tua untuk mendukung pendidikan**: Orang tua yang teredukasi dengan baik mengenai pola asuh yang positif akan lebih aktif terlibat dalam pendidikan anak mereka, baik di rumah maupun di sekolah. Ini akan memperkuat hubungan antara orang tua, guru, dan sekolah dalam membentuk karakter anak.
   - **Pengurangan stres orang tua dalam mendidik anak**: Seminar ini memberikan wawasan tentang cara-cara yang lebih santai dan menyenangkan dalam mengasuh anak, yang dapat mengurangi stres orang tua dalam menjalani proses pengasuhan dan pendidikan.

also on **education quality, learning environments,** and **school-community relations**. This initiative helps students build skills in creativity, collaboration, and discipline while reinforcing positive values in education. Additionally, it strengthens the **company's reputation**, demonstrating that PertaLife Insurance is committed to social and educational development in the surrounding community.

***Third*, Parenting Seminar and Teacher Training on Fun Children's Character Development at State Elementary Schools Across Kuta, Bali**

The CSR (Corporate Social Responsibility) program implemented by **PertaLife Insurance** in the form of a **Parenting Seminar** and **Teacher Training on Fun Children's Character Development at State Elementary Schools across Kuta, Bali,** has a broad and profound impact. This initiative makes a tangible contribution to children's character development, empowers parents and teachers, and enhances the quality of education in participating schools.

Positive Impacts of the CSR Program:

1. **Enhancing Parents' Understanding of Children's Education (Parenting Seminar)**
   The parenting seminar held for parents provides valuable knowledge and skills to support child-rearing in a healthy, positive, and educational manner. The expected outcomes of this seminar include:
   - **Improving parents' skills in educating children:** Parents attending this seminar will gain a better understanding of effective and enjoyable methods for raising and guiding their children. They will receive insights on the importance of good communication, strategies to handle children's behavioral issues, and ways to support early character development.
   - **Empowering parents to support education:** Well-informed parents with knowledge of positive parenting practices will be more actively involved in their children's education, both at home and at school. This strengthens the relationship between parents, teachers, and schools in shaping children's character.
   - **Reducing parental stress in child-rearing:** The seminar offers perspectives on more relaxed and enjoyable parenting techniques, helping parents reduce stress in the process of raising and educating their children.

2. **Peningkatan Kompetensi dan Metodologi Pengajaran Guru (Pelatihan Guru)**
   Pelatihan yang diberikan kepada guru dalam **membentuk karakter anak dengan cara menyenangkan** sangat penting dalam menciptakan lingkungan belajar yang kondusif. Dampak dari pelatihan ini antara lain:
   a. **Peningkatan keterampilan guru dalam mengajar secara kreatif**: Guru akan belajar teknik dan pendekatan baru untuk membuat proses pembelajaran lebih menarik dan menyenangkan bagi siswa. Pelatihan ini mengajarkan berbagai metode yang dapat membantu membentuk karakter siswa, seperti pendekatan berbasis permainan, aktivitas kelompok, dan teknik pengajaran interaktif lainnya.
   b. **Peningkatan kemampuan guru dalam mengelola kelas**: Guru akan dilatih untuk menciptakan atmosfer yang mendukung pengembangan karakter positif, seperti rasa hormat, empati, disiplin, dan tanggung jawab di dalam kelas. Ini penting untuk membantu menciptakan lingkungan yang lebih inklusif dan mendukung bagi perkembangan sosial dan emosional siswa.
   c. **Peningkatan motivasi guru dalam mengajar**: Pelatihan ini memberikan dorongan baru kepada guru untuk berinovasi dalam metode pengajaran, yang pada gilirannya meningkatkan semangat dan motivasi mereka untuk terus berkembang dan memberikan pendidikan berkualitas kepada siswa.

3. **Pembentukan Karakter Anak yang Lebih Positif**

   Salah satu tujuan utama dari program CSR ini adalah membentuk **karakter anak** melalui pendekatan yang menyenangkan. Dampak positif yang dihasilkan adalah:
   - **Pengembangan karakter melalui metode yang menyenangkan**: Program ini mengajarkan siswa nilai-nilai positif seperti kerjasama, disiplin, tanggung jawab, dan empati dengan cara yang menyenangkan dan tidak membosankan. Penggunaan teknik pengajaran yang kreatif dan berbasis permainan akan membantu siswa lebih mudah menyerap nilai-nilai tersebut dalam kehidupan sehari-hari mereka.
   - **Peningkatan rasa percaya diri**: Dengan belajar dalam suasana yang menyenangkan dan mendukung, anak-anak akan merasa lebih percaya diri dalam berinteraksi dengan teman-teman mereka dan dalam mengambil bagian dalam kegiatan sekolah. Ini penting untuk perkembangan pribadi mereka di masa depan.
   - **Peningkatan keterampilan sosial**: Siswa akan belajar bekerja sama, mendengarkan, berbicara, dan berbagi dengan teman-temannya. Kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan ini membantu mereka meningkatkan keterampilan sosial mereka, yang merupakan bagian penting dalam pembentukan karakter.

2. **Enhancing Teachers' Competence and Teaching Methodologies (Teacher Training)**
   Training programs that equip teachers with **enjoyable children's character-development** strategies are essential in creating a conducive learning environment. The impacts of this training include:

   a. **Improving teachers' creative teaching skills:** Educators will learn new techniques and approaches to make the learning process more engaging and enjoyable for students. The training covers various methods that help shape students' character, such as game-based approaches, group activities, and other interactive teaching techniques.

   b. **Enhancing classroom management skills:** Teachers will be trained to foster an atmosphere that supports positive character development, such as respect, empathy, discipline, and responsibility within the classroom. This is crucial in building an inclusive and supportive environment for students' social and emotional growth.

   c. **Boosting teachers' motivation in teaching:** This training provides fresh encouragement for educators to innovate in their teaching methods, ultimately enhancing their enthusiasm and commitment to delivering high-quality education to students.

3. **Fostering More Positive Children's Character Development**
   One of the primary goals of this CSR program is to shape **children's character** through an enjoyable approach. The positive impacts include:
   - **Character development through engaging methods:** This program teaches students positive values such as teamwork, discipline, responsibility, and empathy in a fun and interactive manner. The use of creative, game-based teaching techniques helps children absorb these values more naturally in their daily lives.
   - **Boosting self-confidence:** Learning in a supportive and enjoyable environment encourages children to feel more confident when interacting with their peers and participating in school activities. This is crucial for their personal development in the future.
   - **Enhancing social skills:** Students learn how to collaborate, listen, communicate, and share with their peers. Activities conducted in this training help them improve their social skills, which are essential in character-building.

4. **Meningkatkan Kerjasama antara Orang Tua, Guru, dan Sekolah**
   Program CSR ini mendorong kolaborasi yang lebih baik antara pihak-pihak yang terlibat dalam pendidikan anak, yaitu **orang tua**, **guru**, dan **sekolah**. Dampaknya adalah:
   - **Keterlibatan orang tua yang lebih besar dalam pendidikan anak**: Dengan adanya seminar parenting, orang tua akan lebih terlibat dan sadar akan peran penting mereka dalam mendukung pendidikan dan pembentukan karakter anak-anak mereka. Ini dapat memperkuat hubungan antara sekolah dan orang tua dalam menciptakan suasana pendidikan yang harmonis.
   - **Kolaborasi yang lebih baik antara guru dan orang tua**: Guru yang terlatih dalam pendekatan pengajaran yang menyenangkan dapat bekerja lebih erat dengan orang tua untuk memastikan bahwa perkembangan karakter anak dapat berlanjut di rumah dan sekolah secara bersinergi.
   - **Peningkatan hubungan antara sekolah dan masyarakat**: Program ini menunjukkan bahwa sekolah dan komunitas dapat bekerja sama untuk membentuk generasi yang lebih baik. Ini juga menciptakan rasa kepemilikan yang lebih besar bagi masyarakat terhadap pendidikan anak-anak mereka.

5. **Dampak Positif terhadap Reputasi dan Citra PertaLife Insurance**
   Melalui program CSR ini, **PertaLife Insurance** dapat memperoleh manfaat dalam hal **reputasi** dan hubungan dengan masyarakat. Dampaknya adalah:
   - **Peningkatan citra positif perusahaan**: Program yang berfokus pada pendidikan dan pengembangan karakter anak akan meningkatkan citra PertaLife Insurance sebagai perusahaan yang peduli terhadap kesejahteraan sosial dan pendidikan. Masyarakat akan melihat perusahaan ini sebagai agen perubahan yang memberikan dampak positif bagi komunitas.
   - **Peningkatan loyalitas dan kepercayaan masyarakat**: Program CSR yang memberikan manfaat langsung kepada masyarakat meningkatkan loyalitas dan kepercayaan masyarakat terhadap perusahaan. Hal ini tidak hanya menguntungkan dalam jangka pendek, tetapi juga berkontribusi pada keberlanjutan hubungan perusahaan dengan komunitas.
   - **Penguatan hubungan dengan pemangku kepentingan**: Selain meningkatkan hubungan dengan masyarakat, program CSR ini juga memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan lainnya, seperti pemerintah, mitra bisnis, dan media, yang melihat perusahaan sebagai pihak yang memiliki tanggung jawab sosial yang tinggi.

4. **Strengthening Cooperation Between Parents, Teachers, and Schools**
   This CSR program encourages better collaboration among key stakeholders in children's education, parents, teachers, and schools. Its impacts include:
   - **Greater parental involvement in children's education:** Through the parenting seminar, parents will become more engaged and aware of their crucial role in supporting their children's education and character development. This strengthens the relationship between schools and parents, fostering a more harmonious educational environment.
   - **Improved collaboration between teachers and parents:** Teachers trained in engaging teaching approaches can work more closely with parents to ensure that children's character development continues both at home and at school in a synergistic manner.
   - **Enhanced connection between schools and communities:** This program demonstrates that schools and communities can collaborate to nurture future generations, creating a stronger sense of community ownership in children's education.

5. **Positive Impact on PertaLife Insurance's Reputation and Image**
   Through this CSR program, **PertaLife Insurance** gains benefits in terms of **reputation** and community relations. The impacts include:
   - **Enhanced corporate image:** A program focused on education and character development strengthens PertaLife Insurance's reputation as a company that cares about social welfare and education. The public will see it as a change agent that positively impacts communities.
   - **Increased public loyalty and trust:** CSR programs that provide direct benefits to communities foster loyalty and trust toward the company. This not only offers short-term advantages but also contributes to the long-term sustainability of corporate-community relationships.
   - **Strengthened relationships with stakeholders:** In addition to improving community relations, this CSR initiative bolsters the company's connections with key stakeholders, including government agencies, business partners, and media, positioning PertaLife Insurance as a socially responsible enterprise.

6. **Dampak Jangka Panjang pada Pendidikan dan Pengembangan Karakter**
   Secara keseluruhan, program CSR ini berpotensi memberikan **dampak jangka panjang** pada kualitas pendidikan dan pembentukan karakter anak-anak di **SD Negeri se-Kuta Bali**. Dampaknya adalah:

   - **Peningkatan kualitas pendidikan**: Dengan peningkatan keterampilan dan motivasi guru, serta keterlibatan orang tua yang lebih aktif, kualitas pendidikan di sekolah-sekolah ini akan semakin meningkat.
   - **Generasi yang lebih berkualitas**: Dengan pembentukan karakter yang positif, siswa akan tumbuh menjadi individu yang lebih baik, dengan kemampuan sosial yang lebih tinggi, rasa tanggung jawab, disiplin, dan empati yang kuat.
   - **Dampak pada komunitas secara keseluruhan**: Masyarakat yang memiliki generasi yang lebih baik akan lebih berkembang dalam jangka panjang, dengan individu-individu yang lebih siap untuk menghadapi tantangan dan berkontribusi positif dalam masyarakat.

Program CSR yang dilaksanakan oleh **PertaLife Insurance** melalui **Seminar Parenting** dan **Pelatihan Guru Membentuk Karakter Anak dengan Cara Menyenangkan di SD Negeri Se-Kuta Bali** memberikan dampak yang sangat positif bagi **siswa, guru, orang tua,** dan **komunitas** secara keseluruhan. Program ini membantu meningkatkan keterampilan mengajar guru, memberi wawasan kepada orang tua, dan membentuk karakter anak-anak melalui pendekatan yang kreatif dan menyenangkan. Selain itu, program ini memperkuat hubungan antara orang tua, guru, dan sekolah, serta meningkatkan reputasi perusahaan di mata masyarakat. Program ini juga memberikan dampak positif jangka panjang dalam meningkatkan kualitas pendidikan dan menciptakan generasi yang lebih berkualitas di masa depan.

***Keempat*, Eco Enzyme Bali** Eco Enzyme Bali adalah sebuah inisiatif yang berfokus pada pemanfaatan **limbah organik** untuk dijadikan **eco enzyme,** sebuah cairan yang terbuat dari fermentasi sisa makanan dan bahan-bahan organik lainnya. Proyek ini bertujuan untuk mengurangi sampah organik, mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, serta memberikan solusi ramah lingkungan untuk pengelolaan limbah.

Dampak positif yang dihasilkan dari program tersebut meliputi:

1. **Meningkatkan Kesadaran Lingkungan**
   Program CSR yang melibatkan **Eco Enzyme Bali** dapat membantu meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya **pengelolaan limbah** dan **pelestarian lingkungan**. Dampaknya adalah:

6. **Long-Term Impact on Education and Character Development**
   Overall, this CSR program has the potential to bring **lasting improvements** to the quality of education and character-building for children at **State Elementary Schools across Kuta, Bali.** Its long-term impacts include:
   - **Enhancing education quality:** With improved teaching skills and motivation among educators, along with more active parental involvement, the overall quality of education in these schools will continue to rise.
   - **Developing a stronger generation:** By fostering positive character traits, students will grow into well-rounded individuals with higher social abilities, a strong sense of responsibility, discipline, and empathy.
   - **Community-wide impact:** A society with well-developed generations will flourish in the long run, with individuals who are better prepared to face challenges and contribute positively to their communities.

The CSR program implemented by **PertaLife Insurance**–through the **Parenting Seminar** and **Teacher Training on Fun Children's Character Development at State Elementary Schools across Kuta, Bali**–delivers significant benefits for students, teachers, parents, and the wider community. This initiative improves teaching skills, provides valuable insights for parents, and nurtures children's character through creative and engaging methods. Additionally, it strengthens collaboration between parents, educators, and schools while enhancing the company's public reputation. Beyond immediate effects, this program also contributes to long-term educational improvements, fostering a higher-quality generation in the future.

***Fourth*, Eco Enzyme Bali** Eco Enzyme Bali is an initiative that focuses on utilizing **organic waste** to produce **eco enzyme**, a liquid made from the fermentation of food scraps and other organic materials. This project aims to reduce organic waste, minimize negative environmental impacts, and provide an eco-friendly solution for waste management.

Positive Impacts of the Program:

1. **Raising Environmental Awareness**
   The CSR program involving **Eco Enzyme Bali** helps increase public awareness of the importance of **waste management** and environmental conservation. Its impacts include:

- **Edukasi tentang limbah organik**: PertaLife Insurance melalui program CSR-nya dapat mengedukasi masyarakat tentang cara mengelola sampah organik di rumah tangga, serta manfaat dari pembuatan dan penggunaan eco enzyme.
- **Pemberdayaan masyarakat**: Masyarakat akan diberdayakan untuk lebih peduli terhadap pengelolaan sampah dan ikut berperan aktif dalam menjaga kebersihan serta kualitas lingkungan sekitar mereka.

2. **Pengurangan Sampah Organik**
   Salah satu dampak utama dari program CSR yang melibatkan **Eco Enzyme Bali** adalah pengurangan **sampah organik** yang menjadi masalah besar dalam pengelolaan sampah. Dampaknya adalah:
   - **Pengelolaan limbah yang lebih efisien**: Dengan mendaur ulang sampah organik menjadi eco enzyme, masyarakat dapat mengurangi volume sampah yang berakhir di tempat pembuangan akhir (TPA), yang dapat mengurangi beban TPA dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.
   - **Mengurangi polusi**: Proses pembuangan sampah organik yang tidak terkelola dengan baik dapat menyebabkan polusi udara dan air. Dengan pembuatan eco enzyme, sampah organik dapat diolah menjadi cairan yang bermanfaat, yang tidak hanya mengurangi sampah tetapi juga mengurangi pencemaran.

3. **Peningkatan Kualitas Tanah dan Pertanian**
   Eco enzyme memiliki banyak manfaat, salah satunya adalah sebagai **pupuk organik** yang ramah lingkungan. Dampaknya bagi pertanian dan kebun antara lain:
   - **Meningkatkan kesuburan tanah**: Eco enzyme bisa digunakan sebagai pupuk organik yang membantu memperbaiki struktur tanah, meningkatkan kesuburan, dan mengurangi kebutuhan akan pupuk kimia.
   - **Peningkatan hasil pertanian**: Dengan penggunaan eco enzyme, para petani dapat meningkatkan kualitas tanaman mereka secara lebih alami dan berkelanjutan.

4. **Penyuluhan dan Pembelajaran Berkelanjutan**
   Melalui kolaborasi dengan Eco Enzym Bali, PertaLife Insurance dapat menyelenggarakan program-program **pelatihan** dan **penyuluhan** bagi masyarakat tentang cara membuat dan memanfaatkan eco enzyme. Dampaknya adalah:
   - **Peningkatan keterampilan masyarakat**: Masyarakat tidak hanya belajar tentang pentingnya pengelolaan sampah, tetapi juga mendapatkan keterampilan praktis dalam membuat dan menggunakan eco enzyme untuk berbagai keperluan, seperti kebersihan rumah, pertanian, atau bahkan perawatan tanaman.

- **Education on organic waste:** Through its CSR initiative, PertaLife Insurance can educate communities on managing household organic waste effectively and the benefits of producing and using eco enzyme.
- **Society empowerment:** The program encourages people to take an active role in waste management and maintaining cleanliness, fostering a deeper commitment to environmental sustainability.

2. **Reducing Organic Waste**
   One of the major benefits of the CSR program incorporating **Eco Enzyme Bali** is the reduction of **organic waste**, a significant issue in waste management. Its impacts include:
   - **More efficient waste management:** By recycling organic waste into eco enzyme, communities can reduce the amount of waste sent to landfills, lessening the strain on waste disposal sites and minimizing environmental harm.
   - **Lower pollution levels:** Poorly managed organic waste disposal can contribute to air and water pollution. By converting organic waste into beneficial eco enzyme liquid, the program not only helps reduce waste but also mitigates environmental contamination.

3. **Enhancing Soil Quality and Agriculture**
   Eco enzyme offers numerous benefits, one of which is serving as an environmentally friendly **organic fertilizer**. Its impact on agriculture and gardening includes:
   - **Improving soil fertility:** Eco enzyme can be used as an organic fertilizer that enhances soil structure, boosts fertility, and reduces dependency on chemical fertilizers.
   - **Increasing agricultural yields:** By incorporating eco enzyme, farmers can naturally and sustainably improve the quality of their crops.

4. **Sustainable Education and Training**
   Through collaboration with Eco Enzyme Bali, PertaLife Insurance can organize **training** and **educational** programs for communities on how to create and utilize eco enzyme. The expected impacts include:
   - **Enhancing community skills:** People will not only learn about the importance of waste management but also gain practical knowledge in producing and applying eco enzyme for various purposes, such as household cleaning, agriculture, and plant care.

- **Pemberdayaan ekonomi**: Dengan keterampilan baru ini, beberapa orang mungkin dapat memulai usaha kecil dalam membuat dan menjual eco enzyme, sehingga membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

5. **Peningkatan Reputasi PertaLife Insurance**
   Melalui program CSR yang mendukung inisiatif lingkungan seperti **Eco Enzym Bali**, PertaLife Insurance akan mendapatkan beberapa keuntungan dalam hal **citra perusahaan**:
   - **Positif di mata masyarakat**: Program ini menunjukkan bahwa PertaLife Insurance peduli terhadap kelestarian lingkungan dan berkomitmen untuk mendukung solusi ramah lingkungan. Ini akan meningkatkan citra perusahaan sebagai lembaga yang bertanggung jawab sosial dan memiliki dampak positif terhadap komunitas.
   - **Peningkatan loyalitas dan dukungan pelanggan**: Program-program CSR yang berfokus pada isu-isu penting seperti lingkungan cenderung meningkatkan loyalitas pelanggan dan menarik perhatian konsumen yang peduli dengan keberlanjutan.

6. **Pengembangan Kolaborasi dengan Masyarakat dan Pemerintah**
   Program CSR yang berfokus pada inisiatif lingkungan seperti **Eco Enzym Bali** dapat mempererat hubungan antara **perusahaan**, **pemerintah**, dan **komunitas lokal**. Dampaknya adalah:
   - **Kolaborasi dengan pemerintah**: PertaLife Insurance dapat bekerja sama dengan pemerintah daerah dalam program pengelolaan sampah, yang pada gilirannya membantu mendukung kebijakan pemerintah terkait dengan pengelolaan limbah dan pelestarian lingkungan.
   - **Partisipasi aktif dalam komunitas**: Program ini melibatkan masyarakat secara langsung dalam pengelolaan sampah dan pelestarian lingkungan, menciptakan rasa memiliki dan tanggung jawab kolektif terhadap keberlanjutan lingkungan.

7. **Dampak Jangka Panjang pada Lingkungan dan Masyarakat**
   Melalui penerapan eco enzyme dalam kehidupan sehari-hari, program CSR ini dapat membawa dampak jangka panjang dalam hal **kelestarian lingkungan** dan **pembangunan masyarakat**:
   - **Lingkungan yang lebih bersih dan sehat**: Dengan pengurangan sampah organik dan penggunaan eco enzyme, kualitas udara, tanah, dan air di daerah tersebut dapat meningkat, menciptakan lingkungan yang lebih sehat bagi masyarakat.
   - **Peningkatan kualitas hidup masyarakat**: Dengan mengurangi sampah dan meningkatkan

- **Economic empowerment:** With these newly acquired skills, some individuals may start small businesses by producing and selling eco enzyme, thereby improving their economic well-being.

5. **Enhancing PertaLife Insurance's Reputation**
   By supporting environmental initiatives such as **Eco Enzyme Bali** through its CSR program, PertaLife Insurance stands to gain several **corporate image** benefits:
   - **Positive public perception:** This program highlights PertaLife Insurance's commitment to environmental sustainability and eco-friendly solutions. It strengthens the company's reputation as a socially responsible institution with a meaningful impact on communities.
   - **Increased customer loyalty and support:** CSR programs addressing significant issues like environmental protection tend to foster stronger customer loyalty and attract consumers who prioritize sustainability.

6. **Developing Collaborations with Communities and the Government**
   A CSR program focusing on environmental initiatives like Eco Enzyme Bali helps strengthen ties between the company, government, and local communities. Its impacts include:
   - **Collaboration with the government:** PertaLife Insurance can partner with local authorities in waste management initiatives, supporting government policies on waste reduction and environmental preservation.
   - **Active community participation:** This program directly involves communities in waste management and environmental conservation, fostering a sense of ownership and collective responsibility for sustainability.

7. **Long-Term Impact on the Environment and Community**

   Through the daily application of eco enzyme, this CSR program can generate long-term benefits in terms of **environmental conservation** and **society development:**
   - **A cleaner and healthier environment:** The reduction of organic waste and the use of eco enzyme can improve air, soil, and water quality in the area, creating a healthier living space for the community.
   - **Improved quality of life:** By decreasing waste and enhancing soil productivity, communities can

produktivitas tanah, masyarakat dapat merasakan manfaat langsung dalam kualitas hidup mereka, baik melalui lingkungan yang lebih bersih maupun melalui hasil pertanian yang lebih baik.

directly experience an improved standard of living–whether through a cleaner environment or better agricultural yields.

Program CSR **PertaLife Insurance** yang bekerja sama dengan **Eco Enzyme Bali** memiliki dampak yang sangat positif, baik untuk **lingkungan**, **masyarakat**, maupun **perusahaan itu sendiri**. Program ini membantu mengurangi sampah organik, meningkatkan kualitas tanah dan pertanian, serta memberdayakan masyarakat dengan keterampilan baru yang bermanfaat. Selain itu, program ini memperkuat reputasi perusahaan sebagai perusahaan yang peduli terhadap lingkungan dan memberikan kontribusi nyata terhadap keberlanjutan sosial dan lingkungan. Dampak jangka panjang dari program ini dapat menciptakan lingkungan yang lebih bersih, sehat, dan berkelanjutan untuk generasi mendatang.

The CSR program by **PertaLife Insurance**, in collaboration with **Eco Enzyme Bali**, has a profoundly positive impact on the **environment, society,** and the **company itself**. This initiative supports organic waste reduction, soil and agricultural enhancement, and community empowerment through valuable new skills. Additionally, it strengthens the company's reputation as an environmentally conscious organization that actively contributes to social and ecological sustainability. Over the long run, this program fosters a cleaner, healthier, and more sustainable environment for future generations.

***Kelima*, Fuelfit Pertamina Retail** Program ini berkolaborasi dengan Pertamina Retail (PertaRe), di dalam program ini kita mengajak warga sekitar Tebet, dekat SPBU COCO milik Pertamina Retail untuk lebih sadar akan kesehatan dengan mengadakan mini MCU dan senam pagi bersama. Selain itu PertaLife Insurance dan PertaRe juga memberikan bibit pohon untuk mengajak warga sekitar lebih peduli kepada lingkungan dengan menanam bibit phon tersebit di sekitaran tempat tinggal mereka. Program ini termasuk dalam pilar kesehatan dan pilar pelestarian lingkungan.

***Fifth*, Fuelfit Pertamina Retail** This program collaborates with Pertamina Retail (PertaRe), inviting residents around Tebet–near the Pertamina Retail COCO gas station–to become more aware of their health by participating in a mini medical check-up (MCU) and morning exercise sessions. Additionally, PertaLife Insurance and PertaRe distribute tree seedlings to encourage residents to care for their environment by planting them in their living areas. This initiative falls under both the health and environmental conservation pillars.

Sepanjang 2024, kontribusi PertaLife Insurance terhadap masyarakat dan lingkungan melalui program CSR berkelanjutan sebagai berikut

Throughout 2024, PertaLife Insurance's sustainable CSR contributions to society and the environment include the following.

Program CSR CSR Program	**Kontribusi terhadap Masyarakat** Contribution to the Society	**Kontribusi terhadap Lingkungan** Contribution to the Environment
Pelatihan Literasi & Pojok Membaca di 6 SD Kuta Bali **Literacy Training & Reading Corners in Six State Elementary Schools in Kuta, Bali**	- Meningkatkan kemampuan membaca siswa - Membentuk karakter dan nilai moral - Memberdayakan guru dalam metode mengajar literasi - Meningkatkan peran serta orang tua - Mengurangi ketimpangan pendidikan - Enhancing students' reading skills - Instilling character and moral values - Empowering teachers with literacy teaching methods - Increasing parental involvement - Reducing educational disparities	- Menciptakan lingkungan belajar yang nyaman - Mendorong kebiasaan membaca di rumah dan sekolah - Creating a comfortable learning environment - Promoting reading habits at home and school

Program CSR CSR Program	Kontribusi terhadap Masyarakat Contribution to the Society	Kontribusi terhadap Lingkungan Contribution to the Environment
Lomba Menata Kelas Antar Sekolah **Inter-School Classroom Organizing Competition**	- Meningkatkan kreativitas dan tanggung jawab siswa - Menumbuhkan semangat gotong royong dan kerja tim - Mempererat hubungan antar sekolah dan komunitas - Meningkatkan motivasi belajar - Enhancing students' creativity and responsibility - Cultivating a spirit of teamwork and collaboration - Strengthening school and community connections - Boosting learning motivation	- Menciptakan kelas yang rapi, bersih, dan estetik - Menumbuhkan kepedulian terhadap lingkungan sekolah - Creating a clean, organized, and aesthetically pleasing classroom - Instilling environmental awareness within the school
Seminar Parenting & Pelatihan Guru **Parenting Seminar & Teacher Training**	- Menguatkan kolaborasi antara sekolah dan keluarga - Membantu orang tua membentuk karakter anak dengan cara menyenangkan - Meningkatkan kualitas pengajaran guru dan pengasuhan anak - Strengthening school-family partnerships - Helping parents shape children's character in a fun way - Enhancing teachers' instructional quality and child-rearing approaches	- Mendorong terciptanya lingkungan rumah dan sekolah yang lebih sehat dan harmonis - Creating a healthier and more harmonious home and school environment
Eco Enzyme	- Meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya pengelolaan sampah - Mendorong partisipasi komunitas dalam pelestarian lingkungan - Memberikan peluang ekonomi lokal melalui produksi Eco Enzyme - Raising public awareness about waste management - Encouraging community participation in environmental conservation - Creating local economic opportunities through Eco Enzyme production	- Mengurangi sampah organik - Mengurangi penggunaan bahan kimia dan plastik sekali pakai - Menurunkan emisi karbon - Menjadi alternatif ramah lingkungan untuk pupuk dan pembersih rumah tangga - Reducing organic waste - Lowering chemical and single-use plastic consumption - Cutting carbon emissions - Serving as an eco-friendly alternative for fertilizers and household cleaners
Fuelfit Pertamina Retail	Kolaborasi dengan PertaRe untuk edukasi kesehatan melalui mini MCU, senam pagi, dan distribusi bibit pohon kepada warga sekitar SPBU COCO Tebet. Partnering with PertaRe, this initiative promotes health awareness through mini medical check-ups (MCU), morning exercise sessions, and tree seedling distribution to residents near the Pertamina Retail COCO gas station in Tebet.	Meningkatkan kesadaran hidup sehat dan kepedulian lingkungan, serta membangun keterlibatan masyarakat dalam pelestarian lingkungan melalui penanaman pohon. Raising awareness of healthy living and environmental care, as well as encouraging society participation in environmental conservation through tree planting.

EFEKTIVITAS PROGRAM CSR

Sebelum menjalankan program CSR, PertaLife Insurance melakukan riset mendalam, keterlibatan pemangku kepentingan, dan keselarasan dengan tujuan perusahaan. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat memastikan bahwa program CSR yang dijalankan benar-benar menanggapi kebutuhan masyarakat dengan cara yang berkelanjutan dan memiliki dampak positif jangka panjang. Program-program ini tidak hanya akan mendukung kesejahteraan sosial, tetapi juga meningkatkan reputasi perusahaan sebagai entitas yang bertanggung jawab secara sosial dan lingkungan.

EFFECTIVINESS OF THE CSR PROGRAM

Before implementing CSR initiatives, PertaLife Insurance conducts in-depth research, engages stakeholders, and ensures alignment with corporate objectives. This approach guarantees that the CSR programs effectively address community needs in a sustainable manner while delivering long-term positive impacts. These initiatives not only contribute to social well-being but also enhance the company's reputation as a socially and environmentally responsible entity.

Untuk mengukur efektivitas program CSR di PertaLife Insurance, perusahaan menggunakan beberapa indikator atau metrik yang dapat memberikan gambaran jelas tentang dampak sosial, ekonomi, dan lingkungan dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan. Indikator dan metrik tersebut tidak hanya memastikan bahwa program CSR berjalan dengan baik, tetapi juga membantu menilai apakah program tersebut relevan dengan tujuan perusahaan dan memberikan dampak yang signifikan bagi masyarakat serta pemangku kepentingan.

Indikator atau metrik yang digunakan oleh PertaLife Insurance untuk mengukur efektivitas program CSR:

1) **Jumlah Penerima Manfaat (*Outreach*)**
   Dampak Sosial dan Kesejahteraan Metrik ini berfokus pada peningkatan kualitas hidup penerima manfaat, seperti akses pendidikan, kesehatan, dan pendapatan. Dengan mengukur perubahan positif dalam kehidupan penerima manfaat, PertaLife dapat memastikan bahwa program CSR-nya memberikan dampak yang nyata dan bermanfaat bagi masyarakat.

   Sebagai contoh, dalam program pelatihan keterampilan atau pemberian beasiswa, pengukuran peningkatan keterampilan atau prestasi pendidikan menjadi indikator utama. Metrik ini mengukur jumlah orang atau komunitas yang mendapatkan manfaat langsung dari program CSR yang dijalankan oleh perusahaan. Penggunaan metrik ini untuk mengetahui berapa banyak orang yang terpengaruh oleh program CSR serta memberi gambaran tentang skala dampak yang diberikan. Metrik ini penting untuk menilai sejauh mana perusahaan telah mencapai sasaran tersebut.

2) **Dampak Sosial dan Kesejahteraan**
   Metrik ini berfokus pada peningkatan kualitas hidup penerima manfaat, seperti akses pendidikan, kesehatan, dan pendapatan. Dengan mengukur perubahan positif dalam kehidupan penerima manfaat, PertaLife dapat memastikan bahwa program CSR-nya memberikan dampak yang nyata dan bermanfaat bagi masyarakat. Sebagai contoh, dalam program pelatihan keterampilan atau pemberian beasiswa, pengukuran peningkatan keterampilan atau prestasi pendidikan menjadi indikator utama.

3) **Tingkat Kepuasan Pemangku Kepentingan**
   Metrik ini mengukur kepuasan dari pemangku kepentingan utama (seperti komunitas lokal, pelanggan, atau lembaga pemerintah) terhadap program CSR yang dilakukan oleh perusahaan. Survei kepuasan atau feedback dari komunitas atau pelanggan dapat memberikan wawasan tentang seberapa relevan dan efektif program tersebut dalam mengatasi masalah yang ada di masyarakat.

To measure the effectiveness of its CSR programs, PertaLife Insurance uses various indicators and metrics that provide a clear understanding of the social, economic, and environmental impact of its activities. These measurements ensure that the CSR programs operate efficiently while assessing their relevance to corporate goals and their significance in benefiting communities and stakeholders.

Indicators and metrics used by PertaLife Insurance to measure effectiveness of the CSR program:

1) **Number of Beneficiaries (Outreach)**
   Social and Welfare Impact: This metric focuses on improving the quality of life of beneficiaries, including access to education, healthcare, and income opportunities. By measuring positive changes in recipients' lives, PertaLife Insurance can ensure that its CSR programs deliver tangible and meaningful benefits to society.

   For example, in skill training programs or scholarship initiatives, indicators such as skill enhancement or educational achievements serve as key measurements. This metric tracks the number of individuals or communities directly benefiting from the CSR initiatives undertaken by the company. By utilizing this metric, PertaLife Insurance can assess the extent to which people are affected by its CSR programs, providing a clear picture of the scale of impact. It is crucial in evaluating how successfully the company has met its objectives.

2) **Social and Welfare Impact**
   This metric evaluates improvements in beneficiaries' quality of life, including access to education, healthcare, and income opportunities. By tracking positive changes in their circumstances, PertaLife Insurance ensures that its CSR programs create tangible and meaningful benefits for communities. For example, in skill training programs or scholarship initiatives, key indicators include measurable skill development and academic achievements.

3) **Stakeholder Satisfaction Level**
   This metric evaluates how satisfied key stakeholders–such as local communities, customers, and government institutions–are with the company's CSR initiatives. Surveys, feedback mechanisms, and direct community engagement provide insights into how relevant and effective the programs are in addressing societal challenges.

4) **Peningkatan Reputasi dan Citra Perusahaan**
PertaLife Insurance meyakini, program CSR yang efektif dapat meningkatkan kepercayaan publik terhadap perusahaan. Metrik ini bisa mencakup pengukuran melalui survei citra perusahaan, monitoring media, atau indeks reputasi perusahaan. Program CSR yang sukses sering kali berhubungan dengan meningkatnya loyalitas pelanggan dan brand equity.

5) **Jumlah Proyek yang Berkelanjutan**
Jumlah Proyek yang Berkelanjutan Metrik ini mengukur jumlah program atau proyek CSR yang dapat dilanjutkan dan berkelanjutan dari tahun ke tahun, dengan adanya dukungan jangka panjang dari perusahaan atau masyarakat. Program yang dapat terus berjalan dan memberikan manfaat berkelanjutan adalah indikasi bahwa perusahaan tidak hanya berfokus pada intervensi sesaat tetapi juga pada dampak jangka panjang. Program yang dapat berlanjut dengan sedikit intervensi tambahan menunjukkan efektivitas yang tinggi.

MENGINTEGRASIKAN CSR DALAM BUDAYA PERUSAHAAN

CSR bukan hanya program eksternal, tetapi bagian dari budaya perusahaan. PertaLife Insurance mendorong keterlibatan aktif karyawan dalam berbagai kegiatan sosial dan lingkungan. Dengan menjadikan CSR sebagai nilai bersama, perusahaan memastikan keberlangsungan inisiatif melalui semangat kolektif seluruh elemen organisasi.

Salah satu contoh yang dilakukan PertaLife Insuran dalam tiga tahun terakhir adalah mengurangi penggunaan tiga unit kendaraan operasional dan menggantinya dengan layanan transportasi online seperti Grab. Langkah ini membantu mengurangi emisi karbon dari aktivitas operasional.

Selain itu, perusahaan telah beralih ke sistem digital untuk berbagai proses administratif, seperti melalui aplikasi P-Life, Human Capital Information System (HCIS), serta penyediaan laporan keberlanjutan digital. Inisiatif ini mengurangi ketergantungan pada dokumen fisik dan berkontribusi pada pelestarian lingkungan.

PertaLife Insurance juga melibatkan para Perwira untuk berpartisipasi dalam penanaman 10.000 pohon mangrove di Pulau Pari, Kepulauan Seribu, 3 Mei 2024. Mangrove memiliki peran penting dalam menjaga keseimbangan ekosistem pesisir serta membantu menyerap karbon dioksida untuk mengurangi emisi gas rumah kaca.

4) **Enhancement of Corporate Reputation and Image**
PertaLife Insurance believes that an effective CSR program can boost public trust in the company. This metric may include measurements through corporate image surveys, media monitoring, or company reputation indexes. A successful CSR initiative is often linked to increased customer loyalty and strengthened brand equity.

4) **Number of Sustainable Projects**
This metric assesses the number of CSR programs or projects that can continue and remain sustainable year after year with long-term support from either the company or the community. Initiatives that can persist and provide ongoing benefits indicate that the company is not merely focused on short-term interventions but is committed to long-term impact. Programs that sustain themselves with minimal additional intervention demonstrate a high level of effectiveness.

INTEGRATING CSR INTO CORPORATE CULTURE

CSR is not just an external program but an integral part of the company's culture. PertaLife Insurance encourages active employee involvement in various social and environmental initiatives. By embedding CSR as a shared value, the company ensures the sustainability of its efforts through the collective spirit of the entire organization.

One example of this commitment in the past three years is the reduction of three operational vehicles, replaced with online transportation services like Grab. This shift helps lower carbon emissions from operational activities.

Additionally, the company has transitioned to digital systems for administrative processes, including the P-Life application, Human Capital Information System (HCIS), and digital sustainability reporting. This initiative reduces reliance on physical documents and contributes to environmental conservation.

PertaLife Insurance has also engaged employees in planting 10.000 mangrove trees on Pari Island, Kepulauan Seribu, on May 3rd, 2024. Mangroves play a vital role in maintaining coastal ecosystem balance and absorbing carbon dioxide, helping to mitigate greenhouse gas emissions.

PertaLife Insurance meyakini, keterlibatan karyawan adalah kunci sukses dalam menjalankan inisiatif lingkungan. Oleh karena itu, perusahaan mendorong partisipasi aktif karyawan dalam berbagai kegiatan CSR, termasuk:

- **Program IKRO Berbagi**:
  Selain kegiatan sosial seperti pemberian santunan anak yatim dan kurban sapi, program ini juga menjadi wadah bagi karyawan untuk berkontribusi pada upaya keberlanjutan perusahaan.
- **Sertifikasi dan Standar Keberlanjutan**
  PertaLife Insurance telah memperoleh sertifikasi ISO 27001:2013 untuk keamanan sistem informasi dan ISO 9001:2015 untuk standar kualitas layanan. Meskipun saat ini perusahaan belum memiliki sertifikasi khusus terkait lingkungan, berbagai inisiatif yang telah dilakukan menunjukkan komitmen kuat terhadap keberlanjutan dan pelestarian alam.

PertaLife Insurance believes that employee involvement is key to the success of environmental initiatives. Therefore, the company actively encourages employees to participate in various CSR activities, including:

- **IKRO Sharing Program**
  In addition to social activities such as providing donations for orphans and sacrificial livestock, this program also serves as a platform for employees to contribute to the company's sustainability efforts.
- **Sustainability Certification and Standards**
  PertaLife Insurance has obtained ISO 27001:2013 certification for information security management and ISO 9001:2015 certification for service quality standards. Although the company has not yet acquired a specific environmental certification, various initiatives undertaken demonstrate a strong commitment to sustainability and environmental conservation.

KEBIJAKAN PERUSAHAAN DALAM MENDORONG KEBERAGAMAN DAN INKLUSI

PertaLife Insurance berkomitmen untuk menciptakan tempat kerja yang menghargai setiap individu, tanpa memandang latar belakang, gender, atau status sosial. Beberapa inisiatif yang telah diterapkan antara lain:

1. **Program PertaLife Goes To Campus**
   Sebagai upaya meningkatkan literasi dan inklusi keuangan, PertaLife Insurance mengadakan program ini di berbagai uni - versitas di Indonesia. Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya keberagaman dan inklusi dalam sektor keuangan, serta membuka peluang bagi mahasiswa dari berbagai latar belakang untuk berkembang.
2. **Komitmen terhadap Tata Kelola Perusahaan yang Baik**
   PertaLife Insurance memastikan bahwa prinsip Good Corporate Governance (GCG) diterapkan secara menyeluruh. Komitmen ini mencakup penghormatan terhadap keberagaman dan inklusi dalam praktik bisnis sehari-hari, serta memasti - kan bahwa semua karyawan diperlakukan secara adil tanpa diskriminasi.
3. **Respectful Workplace Policy (RWP)**
   Kebijakan ini diterapkan untuk menciptakan lingkungan kerja yang aman, bebas dari diskriminasi, perundungan, pelecehan, dan kekerasan. Dengan adanya kebijakan ini, setiap individu di tempat kerja dapat merasa dihargai dan dilindungi.
4. **Meningkatkan Keterwakilan Perempuan dan Kelompok Minoritas**
   Sebagai bentuk komitmen terhadap kesetaraan, PertaLife Insurance menjalankan beberapa program yang bertujuan untuk meningkatkan keterwakilan perempuan:

COMPANY POLICY ON PROMOTING DIVERSITY AND INCLUSION

PertaLife Insurance is committed to creating a workplace that respects every individual, regardless of background, gender, or social status. Some of the initiatives implemented include:

1. **PertaLife Goes To Campus Program**
   As part of efforts to enhance financial literacy and inclusion, PertaLife Insurance organizes this program across various universities in Indonesia. Its goal is to provide a deeper understanding of the importance of diversity and inclusion in the financial sector while offering opportunities for students from diverse backgrounds to develop their potential.
2. **Commitment to Good Corporate Governance**
   PertaLife Insurance ensures that the principles of Good Corporate Governance (GCG) are thoroughly implemented. This commitment includes respecting diversity and inclusion in daily business practices and guaranteeing that all employees are treated fairly without discrimination.
3. **Respectful Workplace Policy (RWP)**
   This policy is designed to create a safe work environment, free from discrimination, bullying, harassment, and violence. With this policy in place, every individual in the workplace can feel valued and protected.
4. **Increasing Representation of Women and Minority Groups**
   As part of its commitment to equality, PertaLife Insurance runs several programs aimed at enhancing the representation of women:

- Kepemimpinan Perempuan di Tingkat Eksekutif
  Dari total 16 posisi Vice President di perusahaan, 6 di antaranya diisi oleh perempuan. Hal ini mencerminkan komitmen perusahaan dalam menciptakan lingkungan kerja yang lebih terbuka dan inklusif.
- Komposisi Pekerja Perempuan
  Dengan 92 dari total 174 pekerja adalah perempuan, PertaLife Insurance terus berupaya menciptakan peluang yang setara bagi semua individu tanpa memandang gender atau latar belakang.

- Women's Leadership at the Executive Level
  Out of a total of 16 Vice President positions in the company, 6 are held by women. This reflects the company's commitment to fostering a more open and inclusive work environment.

- Female Workforce Composition
  With 92 out of 174 employees being women, PertaLife Insurance continues to create equal opportunities for all individuals, regardless of gender or background.

Kesempatan yang setara dalam pengembangan karier untuk memastikan bahwa semua karyawan memiliki peluang yang sama dalam mengembangkan karier mereka, PertaLife Insurance juga menyediakan berbagai program pelatihan dan pengembangan komprehensif. Program ini dirancang untuk membantu karyawan meningkatkan keterampilan teknis dan non-teknis, serta mempersiapkan mereka untuk jenjang karier yang lebih tinggi.

- **Booster Development Program (BDP)**
  Program ini bertujuan mengembangkan talenta internal melalui pendekatan 70:20:10 (70% pengalaman kerja, 20% interaksi sosial, dan 10% pembelajaran formal)
- **Program Behaviour Skill for the Future (BEST)**
  Inisiatif ini berkolaborasi dengan PT Pertamina (Persero) untuk meningkatkan kompetensi kepemimpinan bagi karyawan di tingkat manajerial.
- **Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan PT Pertamina (Persero**)
  Melalui PKS ini, karyawan memiliki kesem - patan untuk memperkaya pengalaman dan keahlian mereka melalui transfer antar perusahaan dalam grup Pertamina

Equal career development opportunities to ensure that all employees have equal opportunities to advance their careers, PertaLife Insurance provides various comprehensive training and development programs. These initiatives are designed to help employees enhance their technical and non-technical skills while preparing them for higher career levels.

- **Booster Development Program (BDP)**
  This program aims to develop internal talent using the 70:20:10 approach (70% work experience, 20% social interaction, and 10% formal learning)
- **Behavior Skill for the Future (BEST) Program**
  This initiative collaborates with PT Pertamina (Persero) to enhance leadership competencies for employees at the managerial level.
- **Cooperation Agreement with PT Pertamina (Persero)**

  Through this PKS, employees have the opportunity to enrich their experience and expertise through transfers between companies within the Pertamina group.

PARTISIPASI DALAM PEMBANGUNAN NASIONAL

Pembangunan nasional merupakan upaya berkelanjutan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam berbagai aspek, termasuk ekonomi, sosial, pendidikan, dan lingkungan. Keberhasilan pembangunan ini tidak hanya bergantung pada peran pemerintah, tetapi juga pada kontribusi aktif berbagai pihak, termasuk *industry* asuransi. Perusahaan-perusahaan yang beroperasi di Indonesia memiliki tanggung jawab sosial untuk turut serta dalam pembangunan melalui berbagai program yang memberikan dampak positif bagi masyarakat. Salah satu contoh nyata dari partisipasi sektor asuransi dalam pembangunan nasional adalah inisiatif yang dilakukan oleh PertaLife Insurance melalui berbagai program tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR).

PARTICIPATION IN NATIONAL DEVELOPMENT

National development is an ongoing effort to improve societal well-being across various sectors, including economic, social, educational, and environmental aspects. Its success is not solely dependent on the government but also requires active contributions from multiple stakeholders, including the insurance industry. Companies operating in Indonesia have a social responsibility to participate in development through various programs that generate positive impacts for society. One tangible example of the insurance sector's role in national development is the initiatives carried out by PertaLife Insurance through its Corporate Social Responsibility (CSR) programs.

Kontribusi dalam Pembangunan Sosial

Sebagai perusahaan yang memiliki komitmen kuat terhadap pembangunan sosial, PertaLife Insurance menjalankan berbagai program yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat, kesehatan, pendidikan, dan lingkungan. Berikut adalah beberapa inisiatif yang telah dijalankan:

1. **PertaLife Peduli dan IKRO PertaLife**
   - **PertaLife Peduli Penanaman Mangrove di Pulau Pari**
     Dalam rangka menjaga kelestarian lingkungan, PertaLife Insurance melaksanakan program penanaman 10.000 pohon mangrove di Pulau Pari, Kepulauan Seribu. Inisiatif ini bertujuan untuk mengurangi risiko bencana alam seperti abrasi dan meningkatkan keseimbangan ekosistem pesisir yang berdampak langsung pada kesejahteraan masyarakat setempat.
   - **PertaLife Peduli Program Pelestarian Lingkungan dan Pemberdayaan Masyarakat di Bali**
     PertaLife Insurance meluncurkan program pelestarian lingkungan dengan mendorong produksi eco-enzyme dari sampah organik. Program ini tidak hanya mengurangi limbah tetapi juga memberdayakan masyarakat lokal dengan membuka peluang usaha berbasis lingkungan yang berkontribusi terhadap peningkatan ekonomi komunitas.
   - **IKRO PertaLife Berbagi: Kurban dan Santunan Anak Yatim**
     Melalui program ini, karyawan PertaLife Insurance turut serta dalam kegiatan sosial dengan mendistribusikan daging kurban kepada masyarakat yang membutuhkan serta memberikan santunan kepada anak yatim. Partisipasi aktif karyawan dalam kegiatan ini mencerminkan nilai kepedulian dan kebersamaan yang menjadi bagian dari budaya perusahaan.

2. **Dukungan terhadap Pendidikan**
   - **PertaLife *Goes to Campus***
     Program literasi keuangan yang menyasar mahasiswa di berbagai universitas, seperti Universitas Sumatera Utara (USU), Universitas Wiralodra, dan Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS). Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai pentingnya perencanaan keuangan dan inklusi keuangan dalam kehidupan mereka.
   - **Program Magang untuk Mahasiswa dan Lulusan Baru**
     PertaLife Insurance membuka peluang bagi mahasiswa dan lulusan baru untuk mendapatkan pengalaman kerja nyata melalui program magang. Dengan memberikan kesempatan bagi talenta muda untuk belajar dan berkembang, perusahaan berkontribusi dalam membangun sumber daya manusia yang kompeten dan siap menghadapi dunia kerja.

Contribution to Social Development

As a company with a strong commitment to social development, PertaLife Insurance implements various programs focused on community empowerment, health, education, and the environment. Below are some of the initiatives that have been carried out:

1. **PertaLife Cares and IKRO PertaLife**
   - **PertaLife Cares Mangrove Planting in Pari Island**
     As part of its commitment to environmental conservation, PertaLife Insurance has implemented a mangrove planting program with 10.000 trees in Pari Island, Kepulauan Seribu. This initiative aims to reduce the risk of natural disasters such as coastal erosion while enhancing the balance of coastal ecosystems, which directly benefits the well-being of local communities.
   - **PertaLife Cares Environmental Conservation and Community Empowerment in Bali**
     PertaLife Insurance launched an environmental conservation program promoting the production of eco-enzyme from organic waste. This program not only reduces waste but also empowers local communities by creating environmentally friendly business opportunities that contribute to economic development.
   - **IKRO PertaLife Share: Sacrificial Meat Distribution and Orphan Donations**
     Through this program, PertaLife Insurance employees actively participate in social initiatives by distributing sacrificial meat to those in need and providing financial aid to orphans. Employee involvement in these activities reflects the company's values of compassion and solidarity as an integral part of its corporate culture.

2. **Support for Education**
   - **PertaLife Goes to Campus**
     A financial literacy program targeting university students at institutions such as Universitas Sumatera Utara (USU), Universitas Wiralodra, and Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS). This initiative aims to enhance students' understanding of financial planning and inclusion in their lives.
   - **Internship Program for Students and Fresh Graduates**
     PertaLife Insurance provides opportunities for students and recent graduates to gain real-world work experience through internships. By offering young talent the chance to learn and grow, the company contributes to developing a competent and job-ready workforce.

3. **Peningkatan Akses Kesehatan bagi Masyarakat**
   PertaLife Insurance juga menjalankan berbagai program kesehatan yang bertujuan untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan kesehatan yang berkualitas. Program-program ini mencakup penyediaan fasilitas kesehatan, edukasi kesehatan, serta bantuan medis bagi komunitas yang membutuhkan.

4. **Program Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan**
   - **Sustainable Farming Initiatives in Bali**
     PertaLife Insurance turut mendukung pertanian berkelanjutan di Bali melalui pemanfaatan eco-enzyme yang dihasilkan oleh masyarakat setempat. Dengan mengurangi ketergantungan pada bahan kimia, program ini mendorong pertanian ramah lingkungan yang berdampak positif terhadap kesejahteraan petani.

Program Literasi Keuangan untuk Masyarakat

Sebagai bagian dari upaya membangun masyarakat yang lebih melek finansial, PertaLife Insurance mengadakan berbagai program edukasi keuangan, termasuk:

- **PertaLife Goes to Campus**: Edukasi literasi keuangan bagi mahasiswa di berbagai universitas di Indonesia.

- **Program Literasi Keuangan untuk Masyarakat Umum**: Memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pentingnya pengelolaan keuangan dan perlindungan asuransi untuk masa depan yang lebih baik.

Kebijakan Filantropi dan Investasi Sosial

PertaLife Insurance juga berperan aktif dalam kegiatan filantropi melalui berbagai program sosial, salah satunya adalah dukungan dana operasional bagi Yayasan Penyandang Anak Cacat (YPAC) di Pangkalpinang. Dengan memberikan bantuan tahunan dan perlengkapan sekolah bagi anak-anak berkebutuhan khusus, perusahaan berkontribusi dalam memastikan akses pendidikan yang inklusif.

Kontribusi industri asuransi dalam pembangunan nasional sangatlah penting untuk menciptakan perubahan positif dan berkelanjutan. PertaLife Insurance telah menunjukkan komitmennya dalam berbagai bidang, mulai dari lingkungan, pendidikan, kesehatan, hingga ekonomi. Melalui program-program CSR yang berkelanjutan, perusahaan tidak hanya berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat tetapi juga memperkuat hubungan dengan komunitas tempatnya beroperasi. Dengan semakin banyaknya perusahaan yang mengambil peran aktif dalam pembangunan nasional, diharapkan tercipta ekosistem yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi seluruh masyarakat Indonesia.*

3. **Improving Healthcare Access for Communities**
   PertaLife Insurance also implements various health programs aimed at enhancing public access to quality healthcare services. These initiatives include providing healthcare facilities, promoting health education, and offering medical assistance to communities in need.

4. **Sustainable Economic Development Program**
   - **Sustainable Farming Initiatives in Bali**
     PertaLife Insurance supports sustainable agriculture in Bali by utilizing eco-enzyme produced by local communities. By reducing dependence on chemical inputs, this program promotes environmentally friendly farming practices that positively impact farmers' livelihoods.

Financial Literacy Program for the Community

As part of efforts to build a financially literate society, PertaLife Insurance organizes various financial education programs, including:

- **PertaLife Goes to Campus:** Financial literacy education for university students across Indonesia.

- **Financial Literacy Program for the General Public:** Providing communities with an understanding of the importance of financial management and insurance protection for a more secure future.

Philanthropy Policy and Social Investment

PertaLife Insurance actively participates in philanthropic efforts through various social programs, including operational funding support for Yayasan Penyandang Anak Cacat (YPAC) in Pangkalpinang. By providing annual assistance and school supplies for children with special needs, the company contributes to ensuring inclusive education access.

The insurance industry's contribution to national development is crucial in creating positive and sustainable change. PertaLife Insurance has demonstrated its commitment across multiple sectors, including environmental, educational, health, and economic initiatives. Through its sustainable CSR programs, the company not only enhances community well-being but also strengthens its relationship with the local communities where it operates. As more companies take an active role in national development, a more inclusive and sustainable ecosystem can be built for all Indonesians.*

06

LAPORAN KEUANGAN

LAPORAN KEUANGAN

January
February
March
April

PT PERTA LIFE INSURANCE

Laporan Keuangan
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir
Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023

PT PERTA LIFE INSURANCE

Financial Statements
For the Years Ended
December 31, 2024 and 2023

Daftar Isi **Halaman/ *Page*** ***Table of Contents***

Surat Pernyataan Direksi		***Directors' Statement Letter***
Laporan Auditor Independen		***Independent Auditor's Report***
Laporan Keuangan **Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir** **Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023**		***Financial Statements*** ***For the Years Ended*** ***December 31, 2024 and 2023***
Laporan Posisi Keuangan	1	*Statements of Financial Position*
Laporan Laba Rugi dan Penghasilan Komprehensif Lain	2	*Statements of Profit or Loss and Other Comprehensive Income*
Laporan Perubahan Ekuitas	3	*Statements of Changes in Equity*
Laporan Arus Kas	4	*Statements of Cash Flows*
Catatan Atas Laporan Keuangan	5	*Notes to the Financial Statements*

PERTALIFE INSURANCE

SURAT PERNYATAAN DIREKSI
TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN KEUANGAN
UNTUK TAHUN-TAHUN YANG BERAKHIR 31 DESEMBER 2024 DAN 2023

BOARD OF DIRECTORS' STATEMENT
REGARDING THE RESPONSIBILITY FOR THE FINANCIAL STATEMENTS
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2024 AND 2023

PT PERTA LIFE INSURANCE/
PT PERTA LIFE INSURANCE

Kami yang bertanda tangan di bawah ini/ *We, the undersigned*:

Nama/*Name*	: Hanindio W. Hadi
Alamat Kantor/*Office address*	: PT Perta Life Insurance Tamansari Parama Boutique Office Lt. 11 & 12 Jl. K.H. Wahid Hasyim No. 84 – 88, Kelurahan Kebon Sirih, Kecamatan Menteng, Jakarta 10340 - Indonesia
Alamat Rumah/*Domicile address*	: Jl. Gondangdia Lama 34, RT. 010/RW. 005, Kelurahan Cikini, Kecamatan Menteng, Jakarta Pusat
Nomor Telepon/Telephone	: 081932412110
Jabatan/Position	: Direktur Utama
Nama/*Name*	: Sigit Panilih
Alamat Kantor/Office address	: PT Perta Life Insurance Tamansari Parama Boutique Office Lt. 11 & 12 Jl. K.H. Wahid Hasyim No. 84 – 88, Kelurahan Kebon Sirih, Kecamatan Menteng, Jakarta 10340 - Indonesia
Alamat Rumah/Domicile address	: GDC Cluster New Anggrek 2 Blok U6/10 Jl. Boulevard Anggrek 2, RT. 003/RW. 010, Kelurahan Sukmajaya, Kecamatan Sukmajaya, Depok – Jawa Barat
Nomor Telepon/Telephone	: 085831121920
Jabatan/Position	: Direktur Keuangan dan Investasi

Menyatakan bahwa:

1. Kami bertanggung jawab atas penyusunan dan penyajian laporan keuangan Perusahaan untuk tahun-

State that:

1. *We are responsible in the preparation and the presentation of the Company's financial statements for years December 31, 2024 dan 2023;*

PERTALIFE INSURANCE

tahun yang berakhir 31 Desember 2024 dan 2023;

2. Laporan keuangan PT Perta Life Insurance telah disusun dan disajikan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia;

3. a. Semua informasi dalam laporan keuangan PT Perta Life Insurance telah dimuat secara lengkap dan benar;
   b. Laporan keuangan PT Perta Life Insurance tidak mengandung informasi atau fakta material yang tidak benar, dan tidak menghilangkan informasi atau fakta material; dan

4. Kami bertanggung jawab atas sistem pengendalian internal dalam PT Perta Life Insurance.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

2. *The financial statements of PT Perta Life Insurance have been prepared and presented in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards;*

3. a. *All information in the financial statements of PT Perta Life Insurance has been disclosed in a complete and truthful manner;*
   b. *The financial statements of PT Perta Life Insurance do not contain any incorrect information or material facts, nor do they omit information or material facts; and*

4. *We are responsible for PT Perta Life Insurance internal control system.*

This statement letter is made truthfully.

Atas nama dan mewakili Direksi / *For and on behalf of the Director's*
Jakarta, 27 Maret/ *March 27,* 2025

Hanindio W. Hadi	**Sigit Panilih**
Direktur Utama / *President Director*	Direktur / *Director*

RSM

Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan
Registered Public Accountants

RSM Indonesia
Plaza ASIA, Level 10
Jl. Jend. Sudirman Kav. 59
Jakarta 12190 Indonesia

T +62 21 5140 1340
F +62 21 5140 1350

www.rsm.id

Nomor/*Number* : 00408/2.1030/AU.1/08/1698-2/1/III/2025

Laporan Auditor Independen/ *Independent Auditor's Report*

Pemegang Saham, Dewan Komisaris dan Direksi/
The Stockholders, Board of Commissioners, and Directors

PT Perta Life Insurance

Opini

Kami telah mengaudit laporan keuangan PT Perta Life Insurance ("Perusahaan"), yang terdiri dari laporan posisi keuangan tanggal 31 Desember 2024, serta laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain, laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas untuk tahun yang berakhir pada tanggal tersebut, dan suatu ikhtisar kebijakan akuntansi material dan informasi penjelasan lainnya.

Menurut opini kami, laporan keuangan terlampir menyajikan secara wajar, dalam semua hal yang material, posisi keuangan PT Perta Life Insurance tanggal 31 Desember 2024, serta kinerja keuangan dan arus kas untuk tahun yang berakhir pada tanggal tersebut, sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia.

Basis Opini

Kami melaksanakan audit kami berdasarkan Standar Audit yang ditetapkan oleh Institut Akuntan Publik Indonesia. Tanggung jawab kami menurut standar tersebut diuraikan lebih lanjut dalam paragraf Tanggung Jawab Auditor terhadap Audit atas Laporan Keuangan pada laporan kami. Kami independen terhadap Perusahaan sesuai dengan ketentuan etika yang relevan dengan audit kami atas laporan keuangan di Indonesia, dan kami telah memenuhi tanggung jawab etika lainnya sesuai dengan ketentuan tersebut. Kami yakin bahwa bukti audit yang telah kami peroleh adalah cukup dan tepat untuk menyediakan suatu basis bagi opini audit kami.

Opinion

We have audited the accompanying financial statements of PT Perta Life Insurance ("the Company"), which comprise the statement of financial position as of December 31, 2024, and the statement of profit or loss and other comprehensive income, changes in equity, and cash flows for the year ended, and a summary of material accounting policies and other explanatory information.

In our opinion, the accompanying financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of PT Perta Life Insurance as of December 31, 2024, financial performance and cash flows for the year ended, in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards.

Basis for Opinion

We conducted our audit in accordance with Standards on Auditing established by the Indonesian Institute of Certified Public Accountants. Our responsibilities under those standards are further described in the Auditor's Responsibilities for the Audit of the Financial Statements paragraph of our report. We are independent of the Company in accordance with the ethical requirements that are relevant to our audit of the financial statements in Indonesia, and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements. We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan, Registered Public Accountants is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity in any jurisdiction.

Licence: KMK No.477/KM.1/2015
Registered at the Indonesia Financial Services Authority (OJK)

Tanggung Jawab Manajemen dan Pihak yang Bertanggung Jawab atas Tata Kelola terhadap Laporan Keuangan Interim

Manajemen bertanggung jawab atas penyusunan dan penyajian wajar laporan keuangan tersebut sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia, dan atas pengendalian internal yang dianggap perlu oleh manajemen untuk memungkinkan penyusunan laporan keuangan yang bebas dari kesalahan penyajian material, baik yang disebabkan oleh kecurangan maupun kesalahan.

Dalam penyusunan laporan keuangan, manajemen bertanggung jawab untuk menilai kemampuan Perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan usahanya, mengungkapkan, sesuai dengan kondisinya, hal-hal yang berkaitan dengan kelangsungan usaha, dan menggunakan basis akuntansi kelangsungan usaha, kecuali manajemen memiliki intensi untuk melikuidasi Perusahaan atau menghentikan operasi, atau tidak memiliki alternatif yang realistis selain melaksanakannya.

Pihak yang bertanggung jawab atas tata kelola bertanggung jawab untuk mengawasi proses pelaporan keuangan Perusahaan.

Responsibilities of Management and Those Charged with Governance for the Interim Financial Statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of the financial statements in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards, and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the financial statements, management is responsible for assessing the Company's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the going concern basis of accounting unless management either intends to liquidate the Company or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Those charged with governance are responsible for overseeing the Company's financial reporting process.

Tanggung Jawab Auditor terhadap Audit atas Laporan Keuangan

Tujuan kami adalah untuk memperoleh keyakinan memadai tentang apakah laporan keuangan secara keseluruhan bebas dari kesalahan penyajian material, baik yang disebabkan oleh kecurangan maupun kesalahan, dan untuk menerbitkan laporan auditor yang mencakup opini kami. Keyakinan memadai merupakan suatu tingkat keyakinan tinggi, namun bukan merupakan suatu jaminan bahwa audit yang dilaksanakan berdasarkan Standar Audit akan selalu mendeteksi kesalahan penyajian material ketika hal tersebut ada. Kesalahan penyajian dapat disebabkan oleh kecurangan maupun kesalahan dan dianggap material jika, baik secara individual maupun secara agregat, dapat diekspektasikan secara wajar akan memengaruhi keputusan ekonomi yang diambil oleh pengguna berdasarkan laporan keuangan tersebut.

Auditor's Responsibilities for the Audit of the Financial Statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Standards on Auditing will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these financial statements.

Sebagai bagian dari suatu audit berdasarkan Standar Audit, kami menerapkan pertimbangan profesional dan mempertahankan skeptisisme profesional selama audit. Kami juga:

- Mengidentifikasi dan menilai risiko kesalahan penyajian material dalam laporan keuangan, baik yang disebabkan oleh kecurangan maupun kesalahan, mendesain dan melaksanakan prosedur audit yang responsif terhadap risiko tersebut, serta memperoleh bukti audit yang cukup dan tepat untuk menyediakan basis bagi opini kami. Risiko tidak terdeteksinya kesalahan penyajian material yang disebabkan oleh kecurangan lebih tinggi dari yang disebabkan oleh kesalahan, karena kecurangan dapat melibatkan kolusi, pemalsuan, penghilangan secara sengaja, pernyataan salah, atau pengabaian pengendalian internal.
- Memperoleh suatu pemahaman tentang pengendalian internal yang relevan dengan audit untuk mendesain prosedur audit yang tepat sesuai dengan kondisinya, tetapi bukan untuk tujuan menyatakan opini atas keefektivitasan pengendalian internal Perusahaan.
- Mengevaluasi ketepatan kebijakan akuntansi yang digunakan serta kewajaran estimasi akuntansi dan pengungkapan terkait yang dibuat oleh manajemen.
- Menyimpulkan ketepatan penggunaan basis akuntansi kelangsungan usaha oleh manajemen dan, berdasarkan bukti audit yang diperoleh, apakah terdapat suatu ketidakpastian material yang terkait dengan peristiwa atau kondisi yang dapat menyebabkan keraguan signifikan atas kemampuan Perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Ketika kami menyimpulkan bahwa terdapat suatu ketidakpastian material, kami diharuskan untuk menarik perhatian dalam laporan auditor kami ke pengungkapan terkait dalam laporan keuangan atau, jika pengungkapan tersebut tidak memadai, harus menentukan apakah perlu untuk memodifikasi opini kami. Kesimpulan kami didasarkan pada bukti audit yang diperoleh hingga tanggal laporan auditor kami. Namun, peristiwa atau kondisi masa depan dapat menyebabkan tidak dapat mempertahankan kelangsungan usaha.
- Mengevaluasi penyajian, struktur, dan isi laporan Keuangan secara keseluruhan, termasuk pengungkapannya, dan apakah laporan keuangan mencerminkan transaksi dan peristiwa yang mendasarinya dengan suatu cara yang mencapai penyajian wajar.

As part of an audit in accordance with Standard on Auditing, we exercise professional judgment and maintain professional skepticism throughout the audit. We also:

- *Identify and assess the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.*
- *Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Company's internal control.*
- *Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made by management.*
- *Conclude on the appropriateness of management's use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Company's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Company to cease to continue as a going concern.*
- *Evaluate the overall presentation, structure and content of the financial statements, including the disclosures, and whether the financial statements represent the underlying transactions and events in a manner that achieves fair presentation.*

Kami mengomunikasikan kepada pihak yang bertanggung jawab atas tata kelola mengenai, antara lain, ruang lingkup dan saat yang direncanakan atas audit, serta temuan audit signifikan, termasuk setiap defisiensi signifikan dalam pengendalian internal yang teridentifikasi oleh kami selama audit.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

Kami juga memberikan suatu pernyataan kepada pihak yang bertanggung jawab atas tata kelola bahwa kami telah mematuhi ketentuan etika yang relevan mengenai independensi, dan mengomunikasikan seluruh hubungan, serta hal-hal lain yang dianggap secara wajar berpengaruh terhadap independensi kami, dan, jika relevan, pengamanan terkait.

We also provide those charged with governance with a statement that we have complied with relevant ethical requirements regarding independence, and to communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, related safeguards.

Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan

Chairul Wismoyo
Nomor Izin Akuntan Publik: AP.1698/
Public Accountant License Number: AP.1698

Jakarta, 27 Maret 2025/*March 27, 2025*

00408

PT PERTA LIFE INSURANCE
LAPORAN POSISI KEUANGAN
Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023
(Disajikan dalam Rupiah Penuh, kecuali Dinyatakan Lain)

PT PERTA LIFE INSURANCE
STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION
December 31, 2024 and 2023
(In Full of Rupiah, unless Otherwise Stated)

	Catatan/ *Notes*	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
ASET				***ASSETS***
Kas dan setara kas	4	299,527,507,542	454,150,439,592	*Cash and cash equivalents*
Investasi				*Investments*
Obligasi	5	2,200,674,893,827	1,751,862,247,420	*Bonds*
Saham	6	118,893,710,101	117,089,054,450	*Shares*
Reksadana	7	141,423,289,590	166,339,985,666	*Mutual funds*
Efek beragun aset	8	3,431,180,741	3,139,909,205	*Asset backed securities*
Penyertaan saham		7,000,000	7,000,000	*Investment in shares*
Piutang hasil investasi	9	24,563,000,128	20,476,717,174	*Investment income receivables*
Piutang premi - bersih	10	170,574,888,271	228,761,882,757	*Premiums receivable - net*
Piutang reasuransi - bersih	11	23,786,670,057	14,638,253,188	*Reinsurance receivables - net*
Aset reasuransi	13	15,636,249,143	7,279,286,310	*Reinsurance assets*
Piutang lain-lain - bersih	12	38,729,293,027	33,386,670,865	*Other receivables - net*
Biaya dibayar di muka		24,292,813	12,626,250	*Prepaid expenses*
Pajak dibayar di muka	35a	--	19,830,040	*Prepaid taxes*
Aset pemegang polis unit link	14	25,401,386,738	33,215,570,954	*Unit link policyholder's assets*
Aset pajak tangguhan	35d	3,923,620,517	8,961,284,504	*Deferred tax assets*
Aset tetap dan				*Property, equipment and*
aset hak guna - bersih	15	27,188,565,387	33,611,257,360	*right-of-use assets - net*
Aset lain-lain	16	17,916,630,962	4,904,765,593	*Other assets*
JUMLAH ASET		**3,111,702,178,844**	**2,877,856,781,328**	***TOTAL ASSETS***
LIABILITAS DAN EKUITAS				***LIABILITIES AND EQUITY***
LIABILITAS				***LIABILITIES***
Utang klaim	17	7,724,053,453	11,806,997,547	*Claim payables*
Titipan premi	18	16,571,543,527	39,235,425,594	*Premium deposits*
Utang reasuransi	19	19,206,084,243	8,656,002,841	*Reinsurance payables*
Utang pajak	35b	3,001,414,623	1,906,828,325	*Taxes payable*
Beban akrual	20	56,847,931,975	56,763,058,765	*Accrued expense*
Utang lain-lain	22	16,591,948,600	21,719,895,853	*Other payables*
Liabilitas pemegang polis unit link	14	25,401,386,738	33,215,570,954	*Unit link policyholders liabilities*
Liabilitas kontrak asuransi	21	2,351,979,994,665	2,177,492,054,633	*Insurance contract liabilities*
Liabilitas imbalan kerja				*Long-term employee*
jangka panjang	34	8,313,190,936	11,284,132,287	*benefits liability*
Jumlah Liabilitas		**2,505,637,548,760**	**2,362,079,966,799**	***Total Liabilities***
EKUITAS				***EQUITY***
Modal Saham				*Capital Stock*
Modal dasar - 1.400.000 saham				*Authorized - 1,400,000 shares*
dengan nilai nominal Rp1.000.000				*at par value of Rp1,000,000*
per saham Modal ditempatkan dan				*per share Issued and*
disetor penuh 575.000 saham	23	575,000,000,000	575,000,000,000	*paid-up 575,000 shares*
Akumulasi kerugian aktuaria		(9,384,792,675)	(8,341,201,810)	*Accumulated actuarial losses*
Kerugian yang belum direalisasi				*Unrealized loss on*
atas perubahan nilai wajar				*changes in fair value of available*
investasi tersedia untuk dijual		(66,540,519,897)	(60,944,000,255)	*for sale investments*
Cadangan revaluasi		9,746,041,415	9,746,041,415	*Revaluation reserves*
Saldo laba	24			*Retained earning*
Ditentukan penggunaannya		95,882,253,426	--	*Appropriated*
Belum ditentukan penggunaannya		1,361,647,815	315,975,179	*Unappropriated*
Jumlah Ekuitas		**606,064,630,084**	**515,776,814,529**	***Total Equity***
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS		**3,111,702,178,844**	**2,877,856,781,328**	***TOTAL LIABILITIES AND EQUITY***

Catatan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

The accompanying notes form an integral part of these financial statements as a whole

PT PERTA LIFE INSURANCE
LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir
Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023
(Disajikan dalam Rupiah Penuh, kecuali Dinyatakan Lain)

PT PERTA LIFE INSURANCE
STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME
For the Years Ended
December 31, 2024 and 2023
(In Full of Rupiah, unless Otherwise Stated)

	Catatan/ *Notes*	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
PENDAPATAN USAHA				***OPERATING REVENUES***
Premi bruto	26	1,252,342,021,427	902,721,217,188	*Gross premium*
Premi reasuransi	26	(36,476,768,029)	(8,338,407,374)	*Reinsurance premium*
Perubahan bruto premi yang belum merupakan pendapatan	26	(31,082,138,399)	(956,466,775)	*Gross changes in unearned premium*
Bagian reasuransi atas perubahan bruto premi belum merupakan pendapatan	26	9,456,150,390	502,606,069	*Reinsurance shares on gross changes in unearned premium*
Pendapatan premi - bersih	26	1,194,239,265,389	893,928,949,108	*Premium income - net*
Hasil investasi	27	142,498,404,328	153,814,656,953	*Investment income*
Imbalan jasa DPLK		24,924,876,868	22,392,615,067	*DPLK Fee*
Pendapatan lain-lain	28	8,661,226,618	414,924,305	*Other income*
Jumlah Pendapatan		**1,370,323,773,203**	**1,070,551,145,433**	***Total Income***
BEBAN				***EXPENSES***
Klaim dan manfaat	29	913,034,971,258	340,617,525,807	*Claim and benefit*
Klaim kesehatan	29	78,195,603,438	21,014,073,822	*Health claims*
Klaim dan manfaat reasuransi	29	(27,486,272,309)	(7,965,787,853)	*Reinsurance claim and benefits*
Perubahan manfaat polis masa depan dan estimasi liabilitas klaim	29	143,405,801,632	472,397,802,711	*Changes in liability for future policy and estimated claims liability*
Bagian reasuransi atas perubahan bruto liabilitas manfaat polis masa depan	29	1,099,187,558	22,888,392,392	*Reinsurance shares on gross changes in liability for future policy benefits*
Kenaikan liabilitas pemegang polis unit link	29	(7,814,184,216)	(9,513,477,767)	*Increase in unit link policyholder's liabilities*
Klaim dan manfaat - bersih		1,100,435,107,361	839,438,529,112	*Claim and benefit - net*
Beban akuisisi	30	17,238,475,419	3,028,250,553	*Acquisition expenses*
Beban usaha				*Operating expenses*
Pemasaran	31	5,294,928,480	7,627,088,556	*Marketing*
Umum dan administrasi	32	147,360,946,821	145,423,363,285	*General and administrative*
Beban (pendapatan) lain-lain	33	(3,162,100,729)	(17,082,936,657)	*Other expenses (income)*
Jumlah Beban Usaha		**1,267,167,357,352**	**978,434,294,849**	***Total Operating Expenses***
LABA SEBELUM PAJAK		**103,156,415,851**	**92,116,850,584**	***PROFIT BEFORE TAX***
MANFAAT (BEBAN) PAJAK	35	(5,975,689,789)	4,018,202,842	***INCOME TAX BENEFIT (EXPENSES)***
PENGHASILAN LABA TAHUN BERJALAN		**97,180,726,062**	**96,135,053,426**	***PROFIT FOR THE YEAR***
RUGI KOMPREHENSIF LAINNYA				***OTHER COMPREHENSIF LOSS***
Pos yang tidak akan direklasifikasi ke laba rugi				*Items that will not be reclassified subsequently to profit and loss*
Pengukuran kembali liabilitas imbalan pasti	34	(1,337,937,006)	(1,004,679,399)	*Remeasurement of defined benefit liabilities*
Keuntungan revaluasi tanah dan bangunan		--	1,621,510,122	*Land and building revaluation benefits*
Pajak sehubungan dengan pos yang tidak akan direklasifikasi	35c	294,346,141	(135,702,759)	*Tax relating to item that will not be reclassified*
		(1,043,590,865)	481,127,964	
Pos yang akan direklasifikasi ke laba rugi Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi atas perubahan nilai wajar investasi tersedia untuk dijual		(6,240,199,303)	(3,116,219,664)	*Items that will be reclassified subsequently to profit and loss Unrealized gain (loss) on changes in fair value of AFS investments*
Pajak sehubungan dengan pos yang tidak akan direklasifikasi	35	643,679,661	--	*Tax relating to item that will not be reclassified*
		(5,596,519,642)	(3,116,219,664)	
LABA (RUGI) KOMPREHENSIF LAIN SETELAH PAJAK		(6,640,110,507)	(2,635,091,700)	***OTHER COMPREHENSIVE PROFIT (LOSS) NET OF TAX***
JUMLAH PENGHASILAN KOMPREHENSIF		**90,540,615,555**	**93,499,961,726**	***TOTAL COMPREHENSIVE INCOME***

Catatan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

The accompanying notes form an integral part of these financial statements as a whole

PT PERTA LIFE INSURANCE
LAPORAN PERUBAHAN EKUITAS
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir
Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023
(Disajikan dalam Rupiah Penuh, kecuali Dinyatakan Lain)

PT PERTA LIFE INSURANCE
STATEMENTS OF CHANGES IN OF EQUITY
For the Years Ended
December 31, 2024 and 2023
(In Full of Rupiah, unless Otherwise Stated)

	Catatan/ *Notes*	Modal Ditempatkan dan Disetor/ *Issued and Paid Share Capital* Rp	Akumulasi Kerugian Aktuaria/ *Accumulated Actuarial Losses* Rp	Kerugian yang Belum Direalisasi atas Perubahan Nilai Wajar Investasi Tersedia untuk Dijual/ *Unrealized Loss on Change in Fair Value of Available for Sale Investments* Rp	Cadangan Revaluasi/ *Revaluation Reserves* Rp	Saldo Laba/*Retained Earnings*		Jumlah ekuitas/ *Total equity* Rp	
						Ditentukan penggunanannya/ *Appropriated* Rp	Belum ditentukan penggunaannya/ *Unappropriated* Rp		
SALDO PER 31 DESEMBER 2022		**575,000,000,000**	**(7,557,551,879)**	**(57,827,780,591)**	**8,481,263,520**	**--**	**(95,819,078,247)**	**422,276,852,803**	***BALANCE AS OF DECEMBER 31, 2022***
Penghasilan komprehensif									*Comprehensive income*
Laba periode berjalan		--	--	--	--	--	96,135,053,426	96,135,053,426	*Profit for the period*
Penghasilan komprehensif lain:									*Other comprehensive income:*
Pengukuran kembali liabilitas imbalan kerja jangka panjang - bersih		--	(783,649,931)	--	--	--	--	(783,649,931)	*Remeasurement of defined benefit liability-net*
Kenaikan nilai wajar dari investasi efek tersedia untuk dijual		--	--	(3,116,219,664)	--	--	--	(3,116,219,664)	*Unrealized gain on change in fair value of available for sale investments*
Revaluasi aset tetap		--	--	--	1,264,777,895	--	--	1,264,777,895	*Revaluation of fixed assets*
SALDO PER 31 DESEMBER 2023		**575,000,000,000**	**(8,341,201,810)**	**(60,944,000,255)**	**9,746,041,415**	**--**	**315,975,179**	**515,776,814,529**	***BALANCE AS OF DECEMBER 31, 2023***
Pembentukan cadangan	24	--	--	--	--	95,882,253,426	(95,882,253,426)	--	*Appropriation for reserves*
Pembayaran dividen	24	--	--	--	--	--	(252,800,000)	(252,800,000)	*Dividend payments*
Laba periode berjalan		--	--	--	--	--	97,180,726,062	97,180,726,062	*Profit for the period*
Penghasilan komprehensif lain:									*Other comprehensive income:*
Pengukuran kembali liabilitas imbalan kerja jangka panjang - bersih		--	(1,043,590,865)	--	--	--	--	(1,043,590,865)	*Remeasurement of defined benefit liability-net*
Kenaikan nilai wajar dari investasi efek tersedia untuk dijual		--	--	(5,596,519,642)	--	--	--	(5,596,519,642)	*Unrealized gain on change in fair value of available for sale investments*
SALDO PER 31 DESEMBER 2024		**575,000,000,000**	**(9,384,792,675)**	**(66,540,519,897)**	**9,746,041,415**	**95,882,253,426**	**1,361,647,815**	**606,064,630,084**	***BALANCE AS OF DECEMBER 31, 2024***

Catatan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan interim secara keseluruhan

The accompanying notes form an integral part of these interim financial statements as a whole

PT PERTA LIFE INSURANCE
LAPORAN ARUS KAS
Untuk Tahun-Tahun yang Berakhir
Pada Tanggal 31 Desember 2024 dan 2023
(Disajikan dalam Rupiah Penuh, kecuali Dinyatakan Lain)

PT PERTA LIFE INSURANCE
STATEMENTS OF CASH FLOWS
For the Years Ended
December 31, 2024 and 2023
(In Full of Rupiah, unless Otherwise Stated)

	Catatan/ *Notes*	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI				***CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES***
Penerimaan premi		1,287,865,133,846	894,762,976,682	*Premium received*
Penerimaan (pembayaran) beban pajak		1,094,586,298	(6,115,047,310)	*Tax expenses received (paid)*
Pembayaran premi reasuransi		(8,102,711,465)	(5,565,650,319)	*Reinsurers share of premium paid*
Penerimaan klaim reasuransi		9,980,892,607	41,081,158,786	*Reinsurers share of claim received*
Pembayaran komisi		(17,238,475,419)	(3,028,250,553)	*Commission paid*
Pembayaran beban usaha		(148,237,528,990)	(108,286,256,914)	*Operating expenses paid*
Pembayaran klaim		(995,313,518,790)	(427,216,114,485)	*Claims paid*
Penerimaan imbalan jasa DPLK		24,924,876,868	22,392,615,067	*DPLK fee received*
Penerimaan (pembayaran) lain-lain		7,382,926,482	(2,518,618,191)	*Others received (paid)*
Kas Bersih yang Diperoleh dari Aktivitas Operasi		162,356,181,437	405,506,812,763	*Net Cash Provided by Operating Activities*
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI				***CASH FLOW FROM INVESTING ACTIVITIES***
Pencairan deposito		4,313,947,282,425	3,291,620,739,852	*Proceeds of time deposits*
Penempatan deposito		(4,224,674,463,027)	(3,291,120,739,759)	*Placement of time deposits*
Penerimaan hasil investasi		138,412,121,374	88,469,456,805	*Investment income received*
Perolehan aset tetap	15	(1,905,483,304)	(4,013,154,360)	*Acquisitions of property and equipment*
Perolehan aset tak berwujud	16	(14,203,194,255)	(2,027,593,844)	*Acquisitions of intangible asset*
Perolehan reksadana		(257,185,015,204)	(59,012,929,951)	*Placement of mutual funds*
Pelepasan reksadana		214,046,364,151	204,941,874,994	*Redemption of mutual funds*
Perolehan obligasi		(1,386,782,031,884)	(616,265,099,252)	*Placement of bonds*
Pelepasan obligasi		934,432,472,676	223,925,899,228	*Disposal of bonds*
Perolehan saham		(261,260,177,243)	(87,337,181,811)	*Placement of share securities*
Pelepasan saham		236,180,572,793	81,982,665,685	*Redemption of shares*
Pelepasan efek beragun aset		--	22,222,221	*Disposal of asset-backed securities*
Pelepasan surat utang jangka menengah		--	20,000,000,000	*Disposal of medium-term debt securities*
Kas Bersih yang Digunakan untuk Aktivitas Investasi		(308,991,551,498)	(148,813,840,192)	*Net Cash Used for Investing Activities*
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN				***CASH FLOW FROM FINANCING ACTIVITIES***
Pembayaran liabilitas sewa	40	(7,734,761,989)	(7,485,698,855)	*Payment of lease payable*
Pembayaran dividen	24	(252,800,000)	--	*Dividend payments*
Kas Bersih yang Digunakan untuk Aktivitas Pendanaan		(7,987,561,989)	(7,485,698,855)	*Net Cash Used for Financing Activities*
KENAIKAN (PENURUNAN) BERSIH KAS DAN SETARA KAS		(154,622,932,050)	249,207,273,716	***NET INCREASE (DECREASE) OF CASH AND CASH EQUIVALENTS***
KAS DAN SETARA KAS PADA AWAL TAHUN		454,150,439,592	204,943,165,876	***CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE BEGINNING OF YEAR***
KAS DAN SETARA KAS AKHIR TAHUN		**299,527,507,542**	**454,150,439,592**	***CASH AND CASH EQUIVALENTS AT THE END OF YEAR***

Lihat catatan 39 dan 40 atas laporan keuangan untuk pengungkapan informasi tambahan arus kas

See note 39 and 40 of the financial statements for supplemental disclosures of cash flow information

Catatan terlampir merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan secara keseluruhan

The accompanying notes form an integral part of these financial statements as a whole

1. Umum / *1. General*

a. Pendirian dan Informasi Umum

PT Perta Life Insurance ("Perusahaan") didirikan berdasarkan Akta No. 84 tanggal 28 Juni 1985 dari Sinta Susikto, S.H., Notaris di Jakarta. Akta pendirian ini telah disahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C2-4283-HT.01.01.TH.86 tanggal 7 Juni 1986 serta diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 8 tanggal 27 Januari 1987, Tambahan No. 88.

Anggaran Dasar Perusahaan telah mengalami beberapa kali perubahan secara menyeluruh, terakhir berdasarkan Akta Notaris No. 10 tanggal 17 April 2024 dari Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn, Notaris di Jakarta Selatan mengenai perubahan keseluruhan anggaran dasar Perusahaan. Akta perubahan ini telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam Surat keputusan No. AHU-AH.01.03-0087427 tanggal 17 April 2024.

Sesuai dengan Pasal 3 Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan dalam bidang asuransi jiwa. Perusahaan memperoleh izin usaha asuransi jiwa nasional dari Menteri Keuangan Republik Indonesia, Surat Keputusan No. Kep-082/KM.11/1986 tanggal 12 Agustus 1986. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1986 dan telah diperbaharui dengan izin usaha dibidang Asuransi jiwa dari Otoritas Jasa Keuangan, Surat Keputusan No. KEP-881/NB.11/2021 tanggal 28 Desember 2021.

Berdasarkan Surat Nomor S.7161/BL/2008 tanggal 5 November 2008 dari Kepala Biro Perasuransian Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Departemen Keuangan Republik Indonesia, Perusahaan memperoleh izin untuk memasarkan produk asuransi sebagai berikut:

- *TM Group Managed Health Plan*
- *TM Group Medicare Plan*
- *TM Group Single Premium Endowment*
- *TM Group Term Life*

a. Establishment and General Information

PT Perta Life Insurance ("the Company") was established based on Notarial Deed No. 84 dated June 28, 1985, of Sinta Susikto, S.H., Notary in Jakarta. The Deed of Establishment was approved by Minister of Justice of the Republic Indonesia in its Decision Letter No.C2-4283-HT.01.01.TH.86 dated June 7, 1986, and was published in State Gazette of the Republic Indonesia No. 8 dated January 27, 1987, Supplement No. 88.

*The Company's Articles of Association have been amended several times, most recently by Notarial Deed No. 10 dated April 17, 2024 of Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn, Notary in South Jakarta, regarding change of the entire articles of association of the Company. This amendment was approved by the Minister of Justice and Human Rights of the Republic of Indonesia in his decision letter No. AHU-AH.01.03-*0087427 *dated April 17, 2024.*

In accordance with Article 3 of the Company's Articles of Association, its scope of activity is to engage in the life insurance business. The Company obtain edits national operating license from the Ministry of Finance in its Decree No. Kep-082/KM.11/1986 dated August 12, 1986. The Company began commercial operations in 1986 and has been renewed with a business license in the field of life insurance from the Financial Services Authority, Decree No. KEP-881/NB.11/2021 dated December 28, 2021.

Based on the Letter No. S.7161/BL/2008 dated November 5, 2008, from Head of the Insurance Bureau of Capital Market and Financial Institution Supervisory Agency, the Company obtained a license for selling the product as follows:

- *TM Group Managed Health Plan*
- *TM Group Medicare Plan*
- *TM Group Single Premium Endowment*
- *TM Group Term Life*

- *TM Group Personal Accident Plan*
- *TM Group Hospital Cash Plan Plus*
- *TM Company Critical Illness*

Berdasarkan Surat Nomor S.2956/BL/2009 tanggal 20 April 2009 dari Kepala Biro Perasuransian Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Departemen Keuangan Republik Indonesia, Perusahaan memperoleh izin untuk memasarkan produk asuransi sebagai berikut:

- *TM Group Personal Accident Plan*
- *TM Group Hospital Cash Plan Plus*
- *TM Company Critical Illness*

Based on the Letter No S.2956/BL/2009 dated April 20, 2009, from Head of the Insurance Bureau of Capital Market and Financial Institution Supervisory Agency, the Company obtained a license for selling the product as follows:

- *TM Group Credit Shield*
- *TM Severance Program*

Berdasarkan surat Nomor S-4218/BL/2012 tanggal 13 April 2012, Perusahaan memperoleh izin untuk memasarkan produk TM Power Link.

- *TM Group Credit Shield*
- *TM Severance Program*

Based on the Letter No S-4218/BL/2012 dated April 13, 2012, the Company obtained a license for selling TM Power Link product.

Berdasarkan surat nomor S-3333/NB.111/2022 tanggal 31 Agustus 2022 dari Direktur Kelembagaan dan Produk IKNB Otoritas Jasa Keuangan, Perusahaan memperoleh izin untuk memasarkan produk asuransi jiwa Perta Whole Life Protection.

Based on the Letter No. S-3333/NB.111/2022 dated August 31, 2022, from Director of Institutional and Product IKNB Financial Services Authority, the Company obtained a license for selling the product life insurance Perta Whole Life Protection.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. Kep-172/KM.17/1993 tanggal 16 Agustus 1993, Perusahaan memperoleh pengesahan untuk mengelola Dana Pensiun Lembaga Keuangan.

Based on the Decree of the Minister of Finance of the Republic of Indonesia No. Kep-172/KM.17/1993 dated August 16, 1993, the Company obtained approval to manage the Financial Institution Pension Fund.

Perusahaan berdomisili di Jakarta dengan Kantor Pusat di Tamansari Parama Boutique Office Lantai 11 & 12, JI. K.H. Wahid Hasyim No. 84-88, RT.3/RW.3, Kebon Sirih, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340. Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 Perusahaan mempunyai 5 kantor pelayanan daerah di beberapa kota di Indonesia.

The Company's head office is located at Tamansari Parama Boutique Office, Floor 11 & 12, JI. K.H. Wahid Hasyim No. 84-88, RT.3/RW.3, Kebon Sirih, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10340, As of December 31, 2024, and 2023, the Company has 5 marketing offices in several cities in Indonesia.

b. Dewan Komisaris, Direksi, dan Karyawan

Berdasarkan Akta masing-masing No. 7 tanggal 14 Juli 2023 dan No. 21 tanggal 25 November 2024 dari Notaris Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn. Notaris di Jakarta Selatan, susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perusahaan pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 sebagai berikut:

b. Board of Commissioners, Directors, and Employees

Based on the Deed No. 7 dated July 14, 2023 and No. 21 dated November 25, 2024, respectively, of Notaris Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn. Notaris in South Jakarta, the Company's composition of the Board of Commissioners and Directors as of December 31, 2024, and 2023, are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/** *December 31, 2023*	
Komisaris Utama	Bayu Kusuma Dewanto *)	Budhi Himawan	*President Commissioner*
Komisaris	--	Wibisono	*Commissioner*
Komisaris Independen	Agung Nugroho Soedibyo	Agung Nugroho Soedibyo	*Independent Commissioners*
	Bambang Triono	Bambang Triono	
Direktur Utama	Hanindio W. Hadi	Hanindio W. Hadi	*President Director*
Direktur	Sigit Panilih*)	Yuzran Bustamar	*Directors*
	Martino Faishal Saudi**)	Haris Anwar	

*) Pada tahun 2024 terdapat perubahan susunan Direksi melalui Rapat Umum Pemegang Saham dengan Akta No. 02 Tanggal 03 Juli 2024 oleh Notaris Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn. Bapak Bayu Kusuma Dewanto sebagai Komisaris Utama PT Perta Life Insurance berdasarkan Surat Keputusan Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan No.KEP-612/PD/02/2024 tentang Hasil Penilaian Kemampuan dan Kepatuhan tanggal 28 Oktober 2024. Bapak Sigit Panilih sebagai Direktur PT Perta Life Insurance dapat disetujui berdasarkan Surat Keputusan Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan Nomor KEP-411/PD-02/2024 tentang Hasil Penilaian Kemampuan dan Kepatutan tanggal 09 Agustus 2024.
**) Dalam proses penilaian kemampuan dan kepatutan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

**) In 2024 there will be a change in the order The Board of Directors through the General Meeting of Shareholders with a Deed No. 02 dated July 03, 2024 by Notary Melinda, S.Sos., S.H., M.Kn. Mr. Bayu Kusuma Dewanto as Comissioner of PT Perta Life Insurance can be approved based on the Decree of the Board of Commissioners Financial Services Authority Number KEP-612/PD-02/2024 concerning Results of fit and proper test on October 28, 2024. Mr. Sigit Panilih as Director of PT Perta Life Insurance can be approved based on the Decree of the Board of Commissioners Financial Services Authority Number KEP-411/PD-02/2024 concerning Results of fit and proper test on August 9, 2024.*
***) In the process of fit and proper test by Financial Service Authority (OJK)*

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, jumlah karyawan Perusahaan masing-masing adalah 174 dan 173 karyawan (tidak diaudit).

As of December 31, 2024, and 2023, the Company had 174 and 173 employees (unaudited), respectively.

Pemegang saham mayoritas Perusahaan adalah Dana Pensiun Pertamina dimana PT Pertamina (Persero) sebagai pendiri Dana Pensiun Pertamina.

The majority shareholder of the Company is Dana Pensiun Pertamina in which PT Pertamina (Persero) is the founder of Dana Pensiun Pertamina.

2. Ikhtisar Kebijakan Akuntansi Material / *2. Summary Of Material Accounting Policies*

a. Pernyataan Kepatuhan

Laporan keuangan Perusahaan telah disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia, yang mencakup Pernyataan dan Interpretasi yang dikeluarkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK-IAI).

a. Statement of Compliance

The financial statements of the Company have been prepared in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards issued by Indonesian Financial Accounting Standards Board of the Indonesian Institute of Accountants (DSAK-IAI).

b. Dasar Penyusunan dan Pengukuran Laporan Keuangan

Dasar pengukuran laporan keuangan ini adalah konsep biaya perolehan, kecuali beberapa akun tertentu disusun berdasarkan pengukuran lain, sebagaimana diuraikan dalam kebijakan akuntansi masing-masing akun tersebut. Laporan keuangan ini disusun dengan metode akrual, kecuali laporan arus kas. Laporan arus kas disusun dengan menggunakan metode langsung dengan mengelompokkan arus kas dalam aktivitas operasi, investasi dan pendanaan.

b. Basis of Financial Statements Preparation and Measurement

The measurement basis used is the historical cost, except for certain accounts which are measured on the bases described in the related accounting policies. The financial statements are prepared on the accrual basis of accounting, except for the statements of cash flows. The statements of cash flows are prepared using the direct method with classifications of cash flows into operating, investing and financing activities.

Mata uang penyajian yang digunakan dalam laporan keuangan adalah rupiah, yang merupakan mata uang fungsional. Angka-angka yang disajikan dalam laporan keuangan disajikan dalam rupiah penuh.

The presentation currency used in the financial statements is Indonesian rupiah, which is the functional currency. Unless otherwise stated, all figures presented in full of rupiah.

Kebijakan akuntansi yang diterapkan dalam penyusunan laporan keuangan untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2024 adalah konsisten dengan kebijakan akuntansi yang diterapkan dalam penyusunan laporan keuangan untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2023.

The accounting policies adopted in the preparation of the financial statements for the year ended December 31, 2024, are consistent with those adopted in the preparation of the financial statements for the year ended December 31, 2023.

c. Penjabaran Mata Uang Asing

c. Foreign Currency Translation

Transaksi dan Saldo
Transaksi dalam mata uang asing dijabarkan ke dalam mata uang fungsional menggunakan kurs pada tanggal transaksi. Keuntungan atau kerugian selisih kurs yang timbul dari penyelesaian transaksi dan dari penjabaran pada kurs akhir tahun atas aset dan liabilitas moneter dalam mata uang asing diakui dalam laba rugi. Aset non-moneter yang diukur pada nilai wajar dijabarkan menggunakan kurs pada tanggal nilai wajar ditentukan.

Transactions and Balances
Foreign currency transactions are translated into the functional currency using the exchange rates prevailing at the dates of the transactions. Foreign exchange gains and losses resulting from the settlement of such transactions and from the translation at year end exchange rates of monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are recognized in profit or loss. Non-monetary assets that are measured at fair value are translated using the exchange rate at the date that the fair value was determined.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kurs konversi yakni kurs tengah Bank Indonesia, yang digunakan oleh Perusahaan adalah sebagai berikut:

As of December 31, 2024, and 2023, the conversion rates used by the Company were the middle rates of Bank Indonesia as follows:

	31 Desember 2024/ ***December 31, 2024***	**31 Desember 2023/** ***December 31, 2023***	
Dolar Amerika Serikat	16,162	15,416	*United States Dollar*

d. Transaksi Pihak Berelasi
Orang atau entitas dikategorikan sebagai pihak berelasi Perusahaan apabila memenuhi definisi pihak berelasi berdasarkan PSAK 224 "Pengungkapan Pihak-pihak Berelasi".

d. Transactions with Related Parties
A person or entity is considered a related party of the Company if it meets the definition of a related party in PSAK 224 "Related Party Disclosures".

Pihak berelasi adalah orang atau entitas yang terkait dengan entitas yang menyiapkan laporan keuangannya (entitas pelapor). Pihak berelasi adalah sebagai berikut:

A related party is a person or entity that is related to the entity that is preparing its financial statements (reporting entity). Related parties are:

i) Orang atau anggota keluarga dekatnya mempunyai relasi dengan entitas pelapor jika orang tersebut:

i) A person or a close member of that person's family is related to a reporting entity if that person:

a) memiliki pengendalian atau pengendalian bersama atas entitas pelapor;
b) memiliki pengaruh signifikan atas entitas pelapor; atau
c) merupakan personel manajemen kunci entitas pelapor atau entitas induk entitas pelapor.

ii) Suatu entitas berelasi dengan entitas pelapor jika memenuhi salah satu hal berikut:
a) entitas dan entitas pelaporan adalah anggota dari kelompok usaha yang sama (artinya entitas induk, entitas anak, dan sesama entitas anak saling berelasi dengan entitas lainnya);
b) satu entitas adalah entitas asosiasi atau ventura bersama dari entitas lain (atau entitas asosiasi atau ventura bersama yang merupakan anggota suatu kelompok usaha, di mana entitas lain tersebut adalah anggotanya);
c) kedua entitas tersebut adalah ventura bersama dari pihak ketiga yang sama;
d) satu entitas adalah ventura bersama dari entitas ketiga dan entitas yang lain adalah entitas asosiasi dari entitas ketiga;
e) entitas tersebut adalah suatu program imbalan pascakerja untuk imbalan kerja dari salah satu entitas pelapor atau entitas yang terkait dengan entitas pelapor. Jika entitas pelapor adalah entitas yang menyelenggarakan program tersebut, maka entitas sponsor juga berelasi dengan entitas pelapor;
f) entitas yang dikendalikan atau dikendalikan bersama oleh orang yang diidentifikasi dalam huruf (a);
g) orang yang diidentifikasi dalam huruf (a) (i) memiliki pengaruh signifikan atas entitas atau merupakan personel manajemen kunci entitas (atau entitas induk dari entitas); atau
h) entitas, atau anggota dari kelompok di mana entitas merupakan bagian dari kelompok tersebut, menyediakan jasa personel manajemen kunci kepada entitas pelapor atau kepada entitas induk dari entitas pelapor.

a) has control or joint control of the reporting entity;
b) has significant influence over the reporting entity; or
c) is a member of the key management personnel of the reporting entity or of a parent of the reporting entity.

ii) An entity is related to a reporting entity if any of the following conditions applies:
a) the entity and the reporting entity are members of the same group (which means that each parent, subsidiary and fellow subsidiary is related to the others);
b) one entity is an associate or joint venture of the other entity (or an associate or joint venture of a member of a group of which the other entity is a member);
c) both entities are joint ventures of the same third party;
d) one entity is a joint venture of a third entity, and the other entity is an associate of the third entity;
e) the entity is a post-employment benefit plan for the benefit of employees of either the reporting entity, or an entity related to the reporting entity. If the reporting entity in itself such a plan, the sponsoring employers are also related to the reporting entity;
f) the entity is controlled or jointly controlled by a person identified in (a);
g) a person identified in (a) (i) has significant influence over the entity or is a member of the key management personnel of the entity (or a parent of the entity); or
h) the entity or any members of a group which is a part, provides key management personel service to the reporting entity or to the parent of the reporting entity.

Semua transaksi dan saldo yang signifikan dengan pihak-pihak berelasi, baik yang dilakukan atau tidak dilakukan dengan syarat dan kondisi normal sebagaimana dilakukan dengan pihak ketiga, diungkapkan dalam catatan 36.

All significant transactions and balances with related parties, whether or not made under similar terms and conditions as those conducted with third parties, are disclosed in notes 36.

e. Perubahan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan yang Berlaku Efektif pada Tahun Berjalan

e. Changes to Statements of Financial Accounting Standards ("PSAK") Effective in the Current Year

Mulai dari 1 Januari 2024, referensi terhadap masing-masing PSAK dan ISAK telah diubah sesuai dengan penerbitan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia ("DSAK-IAI").

Beginning January 1, 2024, references to the individual PSAKs and ISAKs has been changed as published by the Financial Accounting Standards Board of Indonesian Institute of Accountants ("DSAK-IAI").

Berikut amendemen atas standar yang berlaku efektif untuk periode pelaporan tahunan yang dimulai pada atau setelah 1 Januari 2024, dengan penerapan dini diperkenankan yaitu:

- Amendemen PSAK 116: Sewa tentang Liabilitas Sewa dalam Jual dan Sewa–Balik;
- Amendemen PSAK 201: Penyajian Laporan Keuangan tentang Klasifikasi Liabilitas sebagai Jangka Pendek atau Jangka Panjang;
- Amendemen PSAK 201: Penyajian Laporan Keuangan tentang Liabilitas Jangka Panjang dengan Kovenan;
- Amendemen PSAK 207: Laporan Arus Kas dan amendemen PSAK 107: Instrumen Keuangan: Pengungkapan tentang Pengaturan Pembiayaan Pemasok; dan
- Revisi PSAK 409: Akuntansi Zakat, Infak, dan Sedekah dan Revisi PSAK 401: Penyajian Laporan Keuangan Syariah.

The following amendment to standards which are relevant to the Company, are effective from January 1, 2024, but do not result in significant impact to the financial statements are as follows:

- *Amendments PSAK 116: Lease regarding Lease Liability in a Sale and Leaseback;*
- *Amendments PSAK 201: Presentation of Financial Statements regarding Classification of Liabilities as Current or Noncurrent;*
- *Amendments PSAK 201: Presentation of Financial Statements related to Non-Current Liabilities with Covenants;*
- *Amendments PSAK 207: Statement of Cash Flows and PSAK 107: Financial Instrument: Disclosure regarding Supplier Finance Arrangements; and*
- *Revision PSAK 409: Accounting for Zakat, Infaq, dan Sadaqah and Revision PSAK 401: Presentation of Sharia Financial Statements.*

Implementasi standar-standar tersebut tidak memiliki dampak yang material terhadap jumlah yang dilaporkan di periode berjalan atau tahun sebelumnya.

The implementation of the above standards has no material effect on the amounts reported for the current period or prior financial year.

Berikut ini adalah standar akuntansi keuangan, perubahan dan interpretasi standar akuntansi keuangan yang berlaku efektif sejak 1 Januari 2025.

- PSAK 117: "Kontrak Asuransi";
- Amendemen PSAK 117: "Kontrak Asuransi" terkait Penerapan Awal PSAK 117 dan PSAK 109 – Informasi Komparatif; dan
- Amendemen PSAK 221: "Pengaruh Perubahan Kurs Valuta Asing" terkait kondisi ketika suatu mata uang tidak tertukarkan.

The followings are financial accounting standard, amendments and interpretation of financial accounting standard which become effective starting 1 January 2025.

- *PSAK 117: "Insurance Contract";*
- *Amendment of PSAK 117: "Insurance Contract" regarding Initial Application of PSAK 117 and PSAK 109 – Comparative Information; and*
- *Amendment of PSAK 221: "The Effect of Changes in Foreign Exchange Rates" regarding to conditions when a currency is not exchangeable.*

PSAK 117: Kontrak Asuransi	***PSAK 117 "Insurance Contract"***
PSAK 117 menetapkan prinsip-prinsip untuk pengakuan, pengukuran, penyajian, dan pengungkapan kontrak asuransi serta menggantikan standar kontrak asuransi PSAK 104 yang berlaku saat ini.	*PSAK 117 establishes principles for the recognition, measurement, presentation and disclosure of insurance contracts and supersedes the PSAK 104 insurance contracts standard.*
PSAK 117 mencakup beberapa perbedaan mendasar dibandingkan dengan standar akuntansi kontrak asuransi saat ini dalam hal, diantaranya pengukuran, pengakuan laba dan penyajian kontrak asuransi. Dalam hal pengukuran kontrak asuransi, ada tiga model pengukuran baru yang diperkenalkan di bawah PSAK 117, yang terdiri dari *General Measurement Model* (GMM), *Variable Fee Approach* (VFA), and *Premium Allocation Approach* (PAA).	*PSAK 117 includes some fundamental differences to current accounting in both insurance contracts in relation, among others, measurement, income recognition and presentation insurance contract. In relation to the insurance contract measurement, there are three new measurement models introduced under PSAK 117 consisting of General Measurement Model (GMM), Variable Fee Approach (VFA), and Premium Allocation Approach (PAA).*
Perubahan kebijakan akuntasi sebagai dampak dari penerapan PSAK 117 harus diterapkan dengan pendekatan retrospektif penuh sejauh yang dapat dilaksanakan. Perusahaan menerapkan pendekatan retrospektif yang dimodifikasi dan pendekatan nilai wajar apabila pendekatan retrospektif penuh tidak dapat dilaksanakan dalam menentukan jumlah transisi pada tanggal transisi PSAK.	*Changes in accounting policies resulting from the adoption of PSAK 117 shall apply with a full retrospective approach to the extent practicable. The Company adopts both the modified retrospective approach and the fair value approach when it is impracticable to use a full retrospective approach in determining transition impact at the PSAK transition date.*
Standar ini memperkenalkan diskonto wajib atas cadangan kerugian, transparansi yang lebih tinggi atas portofolio merugi yang disebabkan oleh pengujian kontrak yang lebih rinci, dan pengenalan penyesuaian risiko untuk risiko non-finansial yang serupa dengan *Provision of Risk Margin for Adverse Deviation* (PAD) pada liabilitas klaim di PSAK 104. Standar tersebut mengharuskan tingkat diskonto ditentukan menggunakan data pasar yang dapat diobservasi berdasarkan kurva dasar bebas risiko dan penyesuaian khusus portofolio untuk mencerminkan tidak likuidnya liabilitas asuransi.	*The standard introduces mandatory discounting of loss reserves, higher transparency of loss-making portfolios due to more granular onerous contract testing, and the introduction of risk adjustment for non-financial risk which is similar to the Provision of Risk Margin for Adverse Deviation (PAD) in PSAK 104 for claim liabilities. The standard requires the discount rates to be determined using observable market data based on a riskfree base curve and portfolio specific adjustments to reflect the illiquidity of insurance liabilities.*
PSAK 117 mengharuskan kerugian yang diharapkan selama masa berlaku kontrak untuk tercermin pada pengakuan awal dalam laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan sebagai komponen kerugian.	*PSAK 117 requires expected losses over a contract's lifetime to be reflected at initial recognition in the statement of profit or loss and the statement of financial position as a loss component.*

Perusahaan akan mengadopsi PSAK 117 untuk pertama kalinya untuk tahun buku mulai 1 Januari 2025.

Perusahaan masih dalam proses melakukan evaluasi atas dampak dari amendemen dan PSAK baru tersebut di atas terhadap laporan keuangan Perusahaan.

The Company will adopt PSAK 117 for the first time for the financial year beginning 1 January 2025.

The Company is still in the process of evaluating the impact of the new amendments and PSAK mentioned above on the Company's financial statements.

f. Kas dan Setara Kas

Kas terdiri dari kas dan bank. Setara kas adalah semua investasi yang bersifat jangka pendek dan sangat likuid yang dapat segera dikonversikan menjadi kas dengan jatuh tempo dalam waktu tiga bulan atau kurang sejak tanggal penempatannya, dan yang tidak dijaminkan serta tidak dibatasi pencairannya.

f. Cash and Cash Equivalents

Cash consists of cash on hand and in banks. Cash equivalents are short-term, highly liquid investments that are readily convertible to known amounts of cash with original maturities of three (3) months or less from the date of placements, and which are not used as collateral and are not restricted.

g. Instrumen Keuangan

Klasifikasi

1) Aset keuangan

Aset keuangan dalam lingkup PSAK 239 diklasifikasikan sebagai (i) aset keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi, (ii) pinjaman yang diberikan dan piutang, (iii) investasi yang dimiliki hingga jatuh tempo, atau (iv) aset keuangan tersedia untuk dijual, mana yang sesuai.

Perusahaan menentukan klasifikasi aset keuangan tersebut pada saat pengakuan awal dan, jika diperbolehkan dan sesuai mengevaluasi kembali pengklasifikasian aset tersebut pada setiap akhir periode keuangan.

2) Liabilitas keuangan

Liabilitas keuangan dalam lingkup PSAK 239 dapat dikategorikan sebagai (i) liabilitas keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi, (ii) liabilitas keuangan yang diukur pada biaya perolehan diamortisasi, atau (iii) instrumen yang ditetapkan sebagai instrumen lindung nilai dalam lindung nilai yang efektif, mana yang sesuai. Perusahaan menentukan klasifikasi liabilitas keuangan pada saat pengakuan awal.

g. Financial Instruments

Classification

1) Financial assets

Financial assets within the scope of PSAK 239 are classified as (i) financial assets at fair value through profit or loss, (ii) loans and receivables, (iii) held-to-maturity investments, or (iv) available for sale financial assets, as appropriate.

The Company determines the classification of its financial assets at initial recognition and, where allowed and appropriate, revaluates the designation of such assets at each financial period end.

2) Financial liabilities

Financial liabilities within the scope of PSAK 239 are classified as (i) financial liabilities at fair value through profit or loss, (ii) financial liabilities measured at amortized cost, or (iii) as derivatives designated as hedging instruments in an effective hedge, as appropriate. The Company determines the classification of its financial liabilities at initial recognition.

Liabilitas keuangan terdiri dari utang klaim, titipan premi, utang reasuransi, liabilitas pemegang polis unit link, liabilitas kontrak asuransi, akrual yang diklasifikasikan sebagai liabilitas keuangan yang dicatat pada biaya perolehan diamortisasi.

The financial liabilities consist of claim payable, premium deposits, reinsurance payables, unit link policyholders' liabilities, insurance contract liabilities and accruals classified as financial liabilities measured at amortized cost.

Pengakuan dan Pengukuran

Recognition and Measurement

Aset Keuangan

Financial Assets

(1) Aset Keuangan yang Diukur pada Nilai Wajar melalui Laba Rugi

Aset keuangan diukur pada nilai wajar melalui laba rugi kecuali aset keuangan tersebut diukur pada biaya perolehan diamortisasi atau pada nilai wajar melalui penghasilan komprehensif lainnya.

Derivatif juga diklasifikasikan sebagai diukur pada nilai wajar melalui laba rugi, kecuali derivatif yang ditetapkan sebagai instrumen lindung nilai yang efektif.

Aset keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi dicatat pada laporan posisi keuangan pada nilai wajarnya. Perubahan nilai wajar langsung diakui dalam laba rugi. Bunga yang diperoleh dicatat sebagai pendapatan bunga, sedangkan pendapatan dividen dicatat sebagai bagian dari pendapatan lain-lain sesuai dengan persyaratan dalam kontrak, atau pada saat hak untuk memperoleh pembayaran atas dividen tersebut telah ditetapkan.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kategori ini meliputi investasi Perusahaan pada obligasi, saham, reksa dana, dan efek beragunan aset dengan tujuan diperdagangkan, sebagaimana diungkapkan dalam Catatan 5a, 6a, 7a dan 8.

(1) Financial Assets at Fair Value Through Profit or Loss

A financial asset shall be measured at fair value through profit or loss unless it is measured at amortized cost or fair value through comprehensive income.

Derivatives are also categorized as fair value through profit or loss unless they are designated as effective hedging instruments.

Financial assets at FVPL are recorded in the statement of financial position at fair value. Changes in fair value are recognized directly in profit or loss. Interest earned is recorded as interest income, while dividend income is recorded as part of other income according to the terms of the contract, or when the right of payment has been established.

As of December 31, 2024, and 2023, the Company's investments in bonds, shares, mutual funds, and asset backed securities which are held for trading are included in this category, as disclosed in Note 5a, 6a, 7a and 8 are classified in these categories.

(2) Aset Keuangan yang Dicatat pada Biaya Perolehan

Jika terdapat bukti objektif bahwa kerugian penurunan nilai telah terdiri atas aset keuangan yang dicatat pada biaya perolehan, maka jumlah kerugian penurunan nilai diukur berdasarkan selisih antara nilai tercatat aset keuangan dan nilai kini

(2) Financial Assets Carried at Cost

When there is objective evidence that an impairment loss has been incurred on financial asset carried at cost, the amount of the impairment loss is measured as the difference between the carrying amount of the financial asset and the present value of

dari estimasi arus kas masa depan yang didiskontokan pada tingkat imbal hasil yang berlaku di pasar untuk aset keuangan serupa.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kategori ini meliputi kas dan setara kas, piutang hasil investasi, investasi deposito berjangka, aset lainnya (uang jaminan) dan piutang lain-lain, yang dimiliki oleh Perusahaan.

(3) Aset Keuangan Tersedia untuk Dijual
Aset keuangan tersedia untuk dijual merupakan aset yang ditetapkan sebagai tersedia untuk dijual atau tidak diklasifikasikan dalam kategori instrumen keuangan yang lain, dan selanjutnya diukur pada nilai wajar, dengan keuntungan atau kerugian yang belum direalisasi diakui pada bagian ekuitas sampai aset keuangan tersebut dihentikan pengakuannya atau dianggap telah mengalami penurunan nilai, dimana pada saat itu akumulasi keuntungan atau kerugian direklasifikasi ke laba rugi.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kategori ini meliputi investasi Perusahaan dalam obligasi, saham dan reksa dana dengan tujuan tersedia untuk dijual sebagaimana diungkapkan dalam Catatan 5b, 6b dan 7b.

(4) Investasi Dimiliki Hingga Jatuh Tempo
Investasi dimiliki hingga jatuh tempo adalah aset keuangan non-derivatif dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan dan jatuh temponya telah ditetapkan, dan manajemen Perusahaan memiliki intensi positif dan kemampuan untuk memiliki aset keuangan tersebut hingga jatuh tempo. Apabila Perusahaan menjual atau mereklasifikasi investasi dimiliki hingga jatuh tempo dalam jumlah yang lebih dari jumlah yang tidak signifikan sebelum jatuh tempo, maka seluruh aset keuangan dalam kategori tersebut terkena aturan pembatasan *(tainting rule)* dan harus direklasifikasi ke kelompok tersedia untuk dijual.

estimated future cash flows discounted at the current market rate of return for a similar financial asset.

As of December 31, 2024, and 2023, the Company's cash and cash equivalents, investment income receivables, investments in time deposits, other asset (security deposits) and other receivables are included in this category.

(3) Financial Assets Available for Sale
Financial assets available for sale are assets that are designated as available for sale or not classified in another category of financial instruments, and are further measured at fair value, with unrealized gains or losses recognized in the equity portion until the financial assets cease to be recognized or are deemed to have decreased in value, at which time accumulated gains or losses are reclassified to profit and loss.

As of December 31, 2024, and 2023, the Company's investments in bonds, shares and mutual funds which are available for sale as disclosed in Note 5b, 6b, and 7b, are classified in this category.

(4) Held to Maturity Investments

Investments held to maturity are non-derivative financial assets with fixed or predetermined payments and maturity has been set, and the Company's management has a positive intention and ability to own such financial assets to maturity. If the Company sells or reclassifies an investment owned to maturity in an amount more than an insignificant amount prior to maturity, then all financial assets in that category are subject to the tainting rule and must be reclassified into a group available for sale.

Investasi ini selanjutnya diukur pada biaya perolehan diamortisasi menggunakan metode suku bunga efektif, setelah dikurangi penurunan nilai. Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kategori ini meliputi investasi Perusahaan dalam obligasi, yang dimiliki hingga jatuh tempo sebagaimana diungkapkan dalam Catatan 5c.

These investments are subsequently measured at amortized cost using the effective interest method, without any impairment in value. As of December 31, 2024, and 2023, the Company's investments in bonds as disclosed in Note 5c are classified in this category.

Liabilitas Keuangan
Liabilitas keuangan dan instrumen ekuitas Perusahaan diklasifikasikan berdasarkan substansi perjanjian kontraktual serta definisi liabilitas keuangan dan instrumen ekuitas. Kebijakan akuntansi yang diterapkan atas instrumen keuangan tersebut diungkapkan berikut ini.

Financial Liabilities
The Company's financial liabilities and equity instruments are classified based on the substance of the contractual agreement as well as the definition of financial liabilities and equity instruments. The accounting policies applied to these financial instruments are disclosed below.

Instrumen keuangan yang diterbitkan atau komponen dari instrumen keuangan tersebut, yang tidak diklasifikasikan sebagai liabilitas keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi, diklasifikasikan sebagai liabilitas keuangan lain-lain, jika substansi perjanjian kontraktual mengharuskan Perusahaan untuk menyerahkan kas atau aset keuangan lain kepada pemegang instrumen keuangan, atau jika liabilitas tersebut diselesaikan tidak melalui penukaran kas atau aset keuangan lain atau saham sendiri yang jumlahnya tetap atau telah ditetapkan.

Issued financial instruments or their components, which are not classified as financial liabilities at FVPL are classified as other financial liabilities, where the substance of the contractual arrangement results in the Company having an obligation either to deliver cash or another financial asset to the holder, or to satisfy the obligation other than by the exchange of a fixed amount of cash or another financial asset for a fixed number of own equity shares.

Liabilitas Keuangan Lain-lain
Kategori ini merupakan liabilitas keuangan yang tidak dimiliki untuk diperdagangkan atau pada saat pengakuan awal tidak ditetapkan untuk diukur pada nilai wajar melalui laba rugi.

Other Financial Liabilities
This category pertains to financial liabilities that are not held for trading or not designated at FVPL upon the initial recognition of the liability.

Liabilitas keuangan lain-lain selanjutnya diukur pada biaya perolehan diamortisasi berdasarkan suku bunga efektif.

Other financial liabilities are subsequently carried at amortized cost using an effective interest rate method.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, kategori ini meliputi utang lain-lain yang dimiliki Perusahaan.

As of December 31, 2024, and 2023, the Company's such as other payables are included in this category.

Saling Hapus Instrumen Keuangan
Aset keuangan dan liabilitas keuangan saling hapus dan nilai bersihnya disajikan dalam laporan posisi keuangan jika, dan hanya jika, Perusahaan saat ini memiliki hak yang berkekuatan hukum untuk melakukan saling hapus atas jumlah yang

Offsetting of Financial Instruments
Financial assets and liabilities are offset, and the net amount is reported in the statement of financial position if, and only if company, there is a currently enforceable right to offset the recognized amounts and there is intention to settle on

telah diakui tersebut; dan berniat untuk menyelesaikan secara neto atau untuk merealisasikan aset dan menyelesaikan liabilitasnya secara simultan.

a net basis, or to realize the asset and settle the liability simultaneously.

Metode Suku Bunga Efektif
Metode suku bunga efektif adalah metode yang digunakan untuk menghitung biaya perolehan diamortisasi dari aset atau liabilitas keuangan (atau kelompok aset atau liabilitas keuangan) dan metode untuk mengalokasikan pendapatan bunga atau beban bunga selama periode yang relevan.

The Effective Interest Method
The effective interest method is method of calculating the amortized cost of a financial asset or a financial liability (or Company of financial assets or financial liabilities) and method of allocating the interest income or interest expense over the relevant period.

Suku bunga efektif adalah suku bunga yang secara tepat mendiskontokan estimasi pembayaran atau penerimaan kas masa depan selama perkiraan umur dari instrumen keuangan, atau jika lebih tepat, digunakan periode yang lebih singkat untuk memperoleh jumlah tercatat neto dari aset keuangan atau liabilitas keuangan.

The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash payments or receipts through the expected life of the financial instrument or, when appropriate, a shorter period used to obtain the net carrying amount of the financial asset or financial liability.

Pada saat menghitung suku bunga efektif, Perusahaan mengestimasi arus kas dengan mempertimbangkan seluruh persyaratan kontraktual dalam instrumen keuangan tersebut, seperti pelunasan dipercepat, opsi beli dan opsi serupa lain, tetapi tidak mempertimbangkan kerugian kredit masa depan.

When calculating the effective interest rate, the Company estimates cash flows considering all contractual terms of the financial instrument, for example, prepayment, call and similar option, but shall not consider future credit losses.

Perhitungan ini mencakup seluruh komisi dan bentuk lain yang dibayarkan atau diterima oleh pihak-pihak dalam kontrak yang merupakan bagian tak terpisahkan dari suku bunga efektif, biaya transaksi, dan seluruh premium atau diskonto lain.

The calculation includes all fees and points paid or received between parties to the contract that are an integral part of the effective interest rate, transaction costs, and all other premiums or discounts.

Pengklasifikasian instrumen keuangan dilakukan berdasarkan tujuan perolehan instrumen tersebut dan mempertimbangkan apakah instrumen tersebut memiliki kuotasi harga di pasar aktif.

The classification of the financial instruments depends on the purpose for which the instruments were acquired and whether they are quoted in an active market.

Penurunan Nilai Aset Keuangan
Pada setiap tanggal laporan posisi keuangan, manajemen Perusahaan menelaah apakah suatu aset keuangan atau kelompok aset keuangan telah mengalami penurunan nilai.

Impairment of Financial Assets
The Company's management assesses at each statement of financial position date whether a financial asset or Company of financial assets is impaired.

(1) Aset Keuangan pada Biaya Perolehan Diamortisasi
Manajemen pertama-tama menentukan apakah terdapat bukti

(1) Assets Carried at Amortized Cost

The management first assesses whether objective evidence of

objektif mengenai penurunan nilai secara individual atas aset keuangan yang signifikan secara individual dan secara kolektif maupun individual untuk aset keuangan yang jumlahnya tidak signifikan secara individual. Jika manajemen menentukan tidak terdapat bukti objektif mengenai penurunan nilai atas aset keuangan yang dinilai secara individual, baik aset keuangan tersebut signifikan atau tidak signifikan, maka aset tersebut dimasukkan ke dalam kelompok aset keuangan yang memiliki karakteristik risiko kredit yang sejenis dan menilai penurunan nilai kelompok tersebut secara kolektif. Aset yang penurunan nilainya dinilai secara individual, dan untuk itu kerugian penurunan nilai diakui atau tetap diakui, tidak termasuk dalam penilaian penurunan nilai secara kolektif.

impairment exists individually for financial assets that are individually significant, and individually or collectively for financial assets that are not individually significant. If the management determines that no objective evidence of impairment exists for an individually assessed financial asset, whether significant or not, the asset is included in a Group of financial assets with similar credit risk characteristics and that Group of financial assets is collectively assessed for impairment. Assets that are individually assessed for impairment and for which an impairment loss, is or continues to be recognized, are not included in collective assessment of impairment.

Jika terdapat bukti objektif bahwa rugi penurunan nilai telah terjadi, maka jumlah kerugian tersebut diukur sebagai selisih antara nilai tercatat aset dengan nilai kini estimasi arus kas masa depan yang didiskonto menggunakan suku bunga efektif awal dari aset tersebut. Nilai tercatat aset tersebut langsung dikurangi dengan penurunan nilai yang terjadi atau menggunakan akun cadangan dan jumlah kerugian yang terjadi diakui dalam laba rugi.

If there is objective evidence that an impairment loss has been incurred, then the amount of the loss is measured as the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated future cash flows discounted at the financial asset's original effective interest rate. The carrying amount of the assets shall be reduced either directly or through the use of an allowance account. The amount of loss is charged to profit or loss.

Jika, pada tahun berikutnya, jumlah kerugian penurunan nilai bertambah atau berkurang karena suatu peristiwa yang terjadi setelah penurunan nilai tersebut diakui, maka dilakukan penyesuaian atas penyisihan kerugian penurunan nilai yang sebelumnya diakui. Pemulihan penurunan nilai selanjutnya diakui dalam laba rugi, dengan ketentuan nilai tercatat aset setelah pemulihan penurunan nilai tidak melampaui biaya perolehan diamortisasi pada tanggal pemulihan tersebut.

If, in a subsequent year, the amount of impairment loss increases or decreases because of an event occurring after the impairment was recognized, the previously recognized impairment loss is reversed. Any subsequent reversal of an impairment loss is recognized in the statement of profit or loss, to the extent that the carrying value of the asset does not exceed its amortized cost at the reversal date.

(2) Aset Keuangan yang Dicatat pada Biaya Perolehan

Jika terdapat bukti objektif bahwa kerugian penurunan nilai telah terjadi atas instrumen ekuitas yang tidak memiliki kuotasi harga di pasar aktif dan tidak diukur pada nilai wajar karena nilai wajarnya tidak dapat diukur secara andal, maka jumlah kerugian penurunan nilai diukur berdasarkan selisih antara nilai tercatat aset keuangan dengan nilai kini dari estimasi arus kas masa depan yang didiskontokan pada tingkat pengembalian yang berlaku di pasar untuk aset keuangan serupa.

(2) Financial Assets Carried at Acquisition Cost

If there is an objective evidence that an impairment loss has been incurred on an unquoted equity instrument that is not carried at fair value because its fair value cannot be reliably measured, then the amount of the loss is measured as the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated future cash flows discounted at the current market rate of return for a similar financial asset.

(3) Aset Keuangan Tersedia untuk Dijual

Dalam hal instrumen ekuitas dalam kelompok tersedia untuk dijual, penelaahan penurunan nilai ditandai dengan penurunan nilai wajar dibawah biaya perolehannya yang signifikan dan berkelanjutan. Jika terdapat bukti objektif penurunan nilai, maka kerugian penurunan nilai kumulatif yang dihitung dari selisih antara biaya perolehan dengan nilai wajar kini, dikurangi kerugian penurunan nilai yang sebelumnya telah diakui dalam komponen laba rugi, dikeluarkan dari ekuitas dan diakui dalam laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain. Kerugian penurunan nilai tidak boleh dipulihkan melalui komponen laba rugi. Kenaikan nilai wajar setelah terjadinya penurunan nilai diakui di ekuitas.

Dalam hal instrumen utang dalam kelompok tersedia untuk dijual, penurunan nilai ditelaah berdasarkan kriteria yang sama dengan aset keuangan yang dicatat pada biaya perolehan diamortisasi. Bunga tetap diakru berdasarkan suku bunga efektif asal yang diterapkan pada nilai tercatat aset yang telah diturunkan nilainya, dan dicatat sebagai bagian dari pendapatan bunga.

Jika, pada tahun berikutnya, nilai wajar instrumen utang meningkat dan peningkatan nilai wajar tersebut karena suatu peristiwa yang terjadi

(3) Available For Sale

In case of equity investments classified as AFS, assessment of any impairment would include a significant or prolonged decline in the fair value of the investments below its cost. Where there is evidence of impairment, the cumulative loss measured as the difference between the acquisition cost and the current fair value, less any impairment loss on that financial asset previously recognized in the profit and loss is removed from equity and recognized in the statement of profit or loss and other comprehensive income. Impairment losses on equity investments are not reversed through the profit and loss. Increases in fair value after impairment are recognized directly in equity.

In the case of debt instruments classified as AFS, impairment is assessed based on the same criteria as financial assets carried at amortized cost. Interest continues to be accrued at the original effective interest rate on the reduced carrying amount of the asset and is recorded as part of interest income.

If, in subsequent years, the fair value of a debt instrument increases and the increase can be objectively related to an event occurring after the

setelah penurunan nilai tersebut diakui dalam laba rugi, maka penurunan nilai yang sebelumnya diakui harus dipulihkan melalui laba rugi.

impairment loss was recognized in profit or loss, then the impairment loss is reversed through profit or loss.

Reklasifikasi Aset Keuangan

Perusahaan dapat mereklasifikasi aset keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi, jika aset keuangan tidak lagi dimiliki untuk tujuan penjualan atau pembelian kembali aset keuangan tersebut dalam waktu dekat. Perusahaan tidak mereklasifikasi setiap instrumen keuangan diukur pada nilai wajar melalui laba rugi setelah pengakuan awal.

Reclassification of Financial Assets

The Company may reclassify that financial asset out of the fair value through profit or loss category if a financial asset is no longer held for the purpose of selling or repurchasing it in the near term. The Company shall not reclassify any financial instrument into the fair value through profit or loss category after initial recognition.

Jika, karena perubahan intensi atau kemampuan Perusahaan, instrumen tersebut tidak tepat lagi diklasifikasikan sebagai investasi dimiliki hingga jatuh tempo, maka investasi tersebut direklasifikasi menjadi tersedia untuk dijual dan diukur kembali pada nilai wajar. Jika terjadi penjualan atau reklasifikasi atas investasi dimiliki hingga jatuh tempo dalam jumlah yang lebih dari jumlah yang tidak signifikan, maka sisa investasi dimiliki hingga jatuh tempo direklasifikasi menjadi tersedia untuk dijual, kecuali penjualan atau reklasifikasi tersebut dilakukan ketika aset keuangan sudah mendekati jatuh tempo atau tanggal pembelian kembali, terjadi setelah seluruh jumlah pokok telah diperoleh secara substansial sesuai jadwal pembayaran atau telah diperoleh pelunasan dipercepat, atau terkait dengan kejadian tertentu yang berada di luar kendali, tidak berulang, dan tidak dapat diantisipasi secara wajar.

If, because of a change in Company's intention or ability, it is no longer appropriate to classify as an investment as held to maturity investments, then it shall be reclassified as available for sale and remeasured at fair value. Whenever sales or reclassification of more than an insignificant amount of held-to-maturity investments, any remaining held-to-maturity investments shall be reclassified as available for sale, other than sales or reclassification that are so close to maturity or the financial asset's call date, occur after all the financial asset's original principal has been collected substantially through scheduled payments or prepayments, or are attributable to an isolated event that is beyond control, nonrecurring, and could not have been reasonably anticipated.

Penghentian Pengakuan Aset dan Liabilitas Keuangan

(1) Aset Keuangan

Aset keuangan (atau bagian dari kelompok aset keuangan serupa) dihentikan pengakuannya jika:

a. Hak kontraktual atas arus kas yang berasal dari aset keuangan tersebut berakhir;
b. Perusahaan tetap memiliki hak untuk menerima arus kas dari aset keuangan tersebut, namun juga menanggung liabilitas kontraktual untuk membayar kepada pihak ketiga atas arus

Derecognition of Financial Assets and Liabilities

(1) Financial Assets

Financial assets (or, where applicable, a part of a financial asset or part of a group of similar financial assets) ceases to be recognized if:

a. The rights to receive cash flows from the asset have expired;

b. The Company retains the right to receive cash flows from the asset, but has assumed a contractual obligation to pay the third party for such cash flows in full without material delay to a

kas yang diterima tersebut secara penuh tanpa adanya penundaan yang signifikan berdasarkan suatu kesepakatan *"pass-through"*; atau

c. Perusahaan telah mentransfer haknya untuk menerima arus kas dari aset keuangan dan (i) telah mentransfer secara substansial seluruh risiko dan manfaat atas aset keuangan, atau (ii) secara substansial tidak mentransfer atau tidak memiliki seluruh risiko dan manfaat atas aset keuangan, namun telah mentransfer pengendalian atas aset keuangan tersebut.

third party under a "pass-through" arrangement; or

c. The Company has transferred credits rights to receive cash flows from the asset and either (i) has transferred substantially all the risks and rewards of the asset, or (ii) has neither transferred nor retained substantially all the risks and rewards of the asset but has transferred control of the asset.

(2) Liabilitas Keuangan
Liabilitas keuangan dihentikan pengakuannya jika liabilitas keuangan tersebut berakhir, dibatalkan atau telah kedaluwarsa.

(2) Financial Liabilities
A financial liability is recognized when the obligation under the liability is discharged, cancelled or has expired.

h. Pengukuran Nilai Wajar

Pengukuran nilai wajar didasarkan pada asumsi bahwa transaksi untuk menjual aset atau mengalihkan liabilitas akan terjadi:

- Di pasar utama untuk aset atau liabilitas tersebut atau;
- Jika tidak terdapat pasar utama, di pasar yang paling menguntungkan untuk aset atau liabilitas tersebut.

Perusahaan harus memiliki akses ke pasar utama atau pasar yang paling menguntungkan pada tanggal pengukuran.

Nilai wajar aset atau liabilitas diukur menggunakan asumsi yang akan digunakan pelaku pasar ketika menentukan harga aset atau liabilitas tersebut, dengan asumsi bahwa pelaku pasar bertindak dalam kepentingan ekonomi terbaiknya.

Pengukuran nilai wajar aset non-keuangan memperhitungkan kemampuan pelaku pasar untuk menghasilkan manfaat ekonomik dengan menggunakan aset dalam penggunaan tertinggi dan terbaiknya, atau dengan menjualnya kepada pelaku pasar lain yang akan menggunakan aset tersebut dalam penggunaan tertinggi dan terbaiknya.

h. Fair Value Measurement

The fair value measurement is based on the presumption that the transaction to sell the asset or transfer liability takes place either:

- *In the principal market for the asset or liability or;*
- *In the absence of a principal market, in the most advantageous market for the asset or liability.*

The Company must have access to the principal or the most advantageous market at the measurement date.

The fair value of an asset or a liability is measured using the assumptions that market participants would use when pricing the asset or liability, if market participants act in their economic best interest.

A fair value measurement of a non-financial asset considers a market participant's ability to generate economic benefits by using the asset in its highest and best use or by selling it to another market participant that would use the asset in its highest and best use.

Ketika Perusahaan menggunakan teknik penilaian, maka Perusahaan memaksimalkan penggunaan input yang dapat diobservasi yang relevan dan meminimalkan penggunaan input yang tidak dapat diobservasi.

When the Company uses valuation techniques, the Company maximize the use of relevant observable inputs and minimize the use of unobservable inputs.

Seluruh aset dan liabilitas yang mana nilai wajar aset atau liabilitas tersebut diukur atau diungkapkan dalam laporan keuangan, dikategorikan dalam hierarki nilai wajar sebagai berikut:

- Level 1 - Harga kuotasian (tanpa penyesuaian) di pasar aktif untuk aset atau liabilitas yang identik;
- Level 2 - Teknik penilaian dimana level input terendah yang signifikan terhadap pengukuran nilai wajar dapat diobservasi, baik secara langsung maupun tidak langsung;
- Level 3 - Teknik penilaian dimana level input terendah yang signifikan terhadap pengukuran nilai wajar tidak dapat diobservasi.

All assets and liabilities for which fair value is measured or disclosed in the financial statements are categorized within the fair value hierarchy as follows:

- *Level 1 - Quoted (unadjusted) market prices in active markets for identical assets or liabilities;*
- *Level 2 - Valuation techniques for which the lowest level input that is significant to the fair value measurement is directly or indirectly observable;*
- *Level 3 - Valuation techniques for which the lowest level input that is significant to the fair value measurement is unobservable.*

Untuk aset dan liabilitas yang diukur pada nilai wajar secara berulang dalam laporan keuangan, maka Perusahaan akan menentukan apakah telah terjadi transfer di antara level hierarki dengan menilai kembali pengkategorian level nilai wajar pada setiap akhir periode pelaporan.

For assets and liabilities that are recognized in the financial statements on a recurring basis, the Company determines whether there are transfers between levels in the hierarchy by re-assessing categorization at the end of each reporting period.

i. Piutang Premi dan Piutang Reasuransi

i. Premiums Receivables and Reinsurance Receivables

Piutang premi meliputi tagihan premi kepada tertanggung, agen atau *broker* sebagai akibat transaksi asuransi. Dalam hal Perusahaan memberikan potongan premi kepada tertanggung, maka potongan tersebut langsung dikurangkan dari piutang preminya.

Premiums receivables consist of receivables from policy holders, agents or brokers resulting from an insurance transaction. In case the Company gives premium discount to policy holders, the discount is reduced directly from the related premium receivables.

Piutang reasuransi tidak boleh dikompensasikan dengan utang reasuransi, kecuali apabila kontrak reasuransi menyatakan adanya kompensasi. Apabila dalam kompensasi tersebut timbul saldo kredit, maka saldo tersebut disajikan pada kelompok liabilitas sebagai utang reasuransi.

Reinsurance receivables cannot be offset against reinsurance payables, except when reinsurance contracts specifically allow the right of offset. If a credit balance arises from the offsetting of the reinsurance receivables and payables, this balance is presented in the liabilities section as reinsurance payables.

Piutang yang timbul atas kontrak asuransi diakui pada saat jatuh tempo dan diukur pada biaya perolehan diamortisasi, dengan menggunakan metode suku bunga efektif. Penyisihan penurunan nilai dibentuk ketika terdapat bukti objektif

Receivables arising from insurance contracts are recognized when due and measured at amortized cost, using the effective interest rate method. A provision for impairment is established when there is objective evidence that the estimated

bahwa estimasi arus kas masa depan terkena dampak, sebagai akibat dari satu atau lebih peristiwa yang terjadi setelah pengakuan awal.

future cash flows have been impacted, because of one or more events that occurred after the initial recognition.

Perusahaan menelaah penurunan nilai piutang secara berkala. Jika ada bukti objektif bahwa piutang tersebut mengalami penurunan nilai, Perusahaan mengurangi nilai tercatat piutang sebesar yang dapat dipulihkan dan mengakui rugi penurunan nilai dalam laba rugi. Perusahaan mengumpulkan bukti objektif bahwa terdapat penurunan nilai piutang dan menghitung rugi penurunan nilai piutang dengan menggunakan metode yang sama yang diterapkan untuk aset keuangan yang diukur pada biaya perolehan diamortisasi, sebagaimana dijelaskan pada Catatan 2f.

The Company assesses its receivables for impairment on a regular basis. If there is objective evidence that these receivables are impaired, the Company reduces the amounts of the receivables to their recoverable amounts and recognizes that impairment loss in the statement of profit or loss. The Company gathers objective evidence that a receivable is impaired and calculate any impairment loss using the same process adopted for financial assets held at amortized cost, as described in Note 2f.

j. Biaya Dibayar Dimuka

Biaya dibayar dimuka diamortisasi selama masa manfaat masing-masing biaya dengan menggunakan metode garis lurus.

j. Prepaid Expenses

Prepaid expenses are amortized over their beneficial periods using the straight-line method.

k. Aset Tetap dan Aset Hak Guna

Aset tetap, kecuali tanah dan bangunan dinyatakan berdasarkan biaya perolehan, tetapi tidak termasuk biaya perawatan sehari-hari, dikurangi akumulasi penyusutan dan akumulasi rugi penurunan nilai, jika ada.

k. Property and Equipment and Right-of-Use Asset

Property and equipment, except land and buildings are carried at cost, but not including daily maintenance cost, less accumulated depreciation and if any accumulated impairment losses, if any.

Tanah dan bangunan dinyatakan berdasarkan nilai wajar pada tanggal revaluasi dikurangi akumulasi penyusutan dan akumulasi rugi penurunan nilai yang terjadi setelah tanggal revaluasi, jika ada. Nilai wajar ditentukan oleh penilai independen. Kenaikan nilai wajar akibat revaluasi dikreditkan ke akun "Cadangan Revaluasi" di bagian ekuitas pada laporan posisi keuangan dan laporan perubahan ekuitas. Penurunan nilai yang menghapuskan kenaikan nilai sebelumnya atas aset yang sama diakui dalam penghasilan komprehensif lain, sedangkan penurunan nilai lainnya langsung dibebankan ke laba rugi.

Land and buildings are stated at appraised values with less accumulated depreciation and any impairment in value. Appraised values are determined by an independent firm of appraisers.
The net appraisal increment resulting from their valuation was recognized as "Revaluation Reserved" under equity section in the statement of financial position and statement of changes in equity. Impairments that write out previous increases in the value of the same asset are recognized in other comprehensive income, while other impairments are directly charged to profit and loss.

Biaya perolehan awal aset tetap meliputi harga perolehan, termasuk pajak pembelian yang tidak boleh dikreditkan dan biaya-biaya yang dapat diatribusikan secara langsung untuk membawa aset ke

The initial acquisition cost of property and equipment includes the acquisition price, including purchase taxes and any directly attributable costs to bringing the property and equipment to the necessary location

lokasi dan kondisi yang diperlukan sesuai dengan tujuan penggunaan yang ditetapkan.

and condition in accordance with the specified intended use.

Beban-beban yang timbul setelah aset tetap digunakan, seperti beban perbaikan dan pemeliharaan, dibebankan ke laba rugi pada saat terjadinya. Dalam kondisi yang dapat ditunjukkan bahwa beban-beban tersebut menimbulkan peningkatan manfaat ekonomis di masa datang dari penggunaan aset tetap tersebut yang dapat melebihi kinerja normalnya, maka beban-beban tersebut dikapitalisasi sebagai tambahan biaya perolehan aset tetap.

Expenditures incurred after the property and equipment have been put into operations such as repairs and maintenance costs, are normally charged to operations in the year such costs are incurred. In situations where it can be clearly demonstrated that the expenditures have resulted in an increase in the future economic benefits expected to be obtained from the use of the property and equipment beyond its normal performance, the expenditures are capitalized as additional costs of property and equipment.

Penyusutan dihitung berdasarkan metode saldo menurun ganda *(double declining method*) untuk semua aset tetap, kecuali untuk bangunan dan pengembangan gedung dengan metode garis lurus (*straight-line*) selama masa manfaat aset tetap sebagai berikut:

Depreciation is computed on a double declining method for all property and equipment, except for building and building development which is using straight-line method over the following useful lives:

	Tahun/*Years*	
Bangunan	20 tahun/ *years*	*Buildings*
Prasarana	4 tahun/ *years*	*Facilities*
Mesin dan sistem komputer	2 - 4 tahun/ *years*	*Machine and computer systems*
Pengembangan gedung yang disewa	5 tahun/ *years*	*Leasehold improvements*
Kendaraan	4 tahun/ *years*	*Vehicles*

Nilai tercatat aset tetap ditelaah kembali dan dilakukan penurunan nilai apabila terdapat peristiwa atau perubahan kondisi tertentu yang mengindikasikan nilai tercatat tersebut tidak dapat dipulihkan sepenuhnya.

The carrying values of property and equipment are reviewed and impairment is carried out if there are certain events or changes in conditions which indicate that the carrying value cannot be fully recovered.

Dalam setiap inspeksi yang signifikan, biaya inspeksi diakui dalam jumlah tercatat aset tetap sebagai suatu penggantian apabila memenuhi kriteria pengakuan. Biaya inspeksi signifikan yang dikapitalisasi tersebut diamortisasi selama periode sampai dengan saat inspeksi signifikan berikutnya.

When each major inspection is performed, its cost is recognized in the carrying amount of the item of property and equipment as a replacement if the recognition criteria are satisfied. Such major inspection is capitalized and amortized over the next major inspection activity.

Jumlah tercatat aset tetap dihentikan pengakuannya pada saat dilepaskan atau tidak ada manfaat ekonomis masa depan yang diharapkan dari penggunaan atau pelepasannya. Keuntungan atau kerugian yang timbul dari penghentian pengakuan

The carrying amount of a fixed asset ceases recognition upon release or no future economic benefit is expected from its use or disposal. Gains or losses arising from termination of recognition of fixed assets are recognized in profit and loss in

aset tetap diakui dalam laba rugi pada tahun terjadinya penghentian pengakuan. Nilai residu, umur manfaat, serta metode penyusutan ditelaah setiap akhir tahun dan dilakukan penyesuaian apabila hasil telaah berbeda dengan estimasi sebelumnya.

the year in which the termination of recognition occurs. The residual value, useful life, and depreciation method are reviewed at the end of each year and adjustments are made if the results of the study differ from the previous estimate.

Perusahaan menerapkan PSAK 116 yang mensyaratkan pengakuan liabilitas sewa sehubungan dengan sewa yang sebelumnya diklasifikasikan sebagai sewa operasi.

The Company has applied PSAK 116, which set the requirement for the recognition of lease liabilities in relation to leases which had been previously classified as operating lease.

Sebagai penyewa pada tanggal permulaan kontrak, Perusahaan menilai apakah kontrak merupakan, atau mengandung, sewa. Suatu kontrak merupakan atau mengandung sewa jika kontrak tersebut memberikan hak untuk mengendalikan penggunaan aset identifikasian selama suatu jangka waktu untuk dipertukarkan dengan imbalan.

As a lessee at the inception of a contract, the Company assesses whether the contract is, or contains, a lease. A contract is or contains a lease if the contract conveys the right to control the use of an identified asset for a period in exchange for consideration.

Untuk menilai apakah kontrak memberikan hak untuk mengendalikan penggunaan aset identifikasian, Perusahaan harus menilai apakah:

To assess whether a contract conveys the right to control the use of an identified asset, the Company shall assess whether:

Perusahaan memiliki hak untuk mendapatkan secara subtansial seluruh manfaat ekonomi dari penggunaan aset identifikasian; dan

The Company has the right to obtain substantially all the economic benefits from use of the identified asset throughout the period of use; and

Perusahaan memiliki hak untuk mengarahkan penggunaan aset identifikasian. Perusahaan memiliki hak ini ketika Perusahaan memiliki hak untuk pengambilan keputusan yang relevan tentang bagaimana dan untuk tujuan apa aset digunakan telah ditentukan sebelumnya dan:

1. Perusahaan memiliki hak untuk mengoperasikan aset;
2. Perusahaan telah mendesain aset dengan cara menetapkan sebelumnya bagaimana dan untuk tujuan apa aset akan digunakan selama periode penggunaan.

The Company has the right to direct the use of identified assets. The Company has this right when the Company has the right to make relevant decisions on how and for what purposes the assets are used are predetermined and:

1. *The Company has the right to operate the asset;*
2. *The Company has designed the asset in a way that predetermined how and for what purpose it will be used.*

Pada tanggal awal dimulainya kontrak atau pada tanggal penilaian kembali atas kontrak yang mengandung sebuah komponen sewa, Perusahaan mengalokasikan imbalan dalam kontrak ke masing-masing komponen sewa berdasarkan harga tersendiri relatif dari komponen sewa dan harga tersendiri agregat dari komponen non-sewa.

At the initial commencement date of the contract or on the date of reappraisal of a contract containing a lease component, the Company allocates the compensation in the contract to each lease component based on the relative individual price of the lease component and the aggregate individual price of the non-lease component.

Pada tanggal permulaan sewa, Perusahaan mengakui aset hak-guna dan liabilitas sewa. Aset hak-guna diukur pada biaya perolehan, dimana meliputi jumlah pengukuran awal liabilitas sewa yang disesuaikan dengan pembayaran sewa yang dilakukan pada atau sebelum tanggal permulaan.

At the commencement date of the lease, the Company recognizes the lease rights and liabilities. Rights-of-use assets are measured at acquisition cost, which includes the amount of initial measurement of lease liabilities adjusted for lease payments made on or before the commencement date.

Aset hak-guna kemudian disusutkan menggunakan metode garis lurus dari tanggal permulaan hingga tanggal yang lebih awal antara akhir umur manfaat aset hak-guna atau akhir masa sewa.

The right-of-use assets are subsequently depreciated using the straight-line method from the commencement date to the earlier of the end of the useful life of the right-of-use assets or the end of the lease term.

Liabilitas sewa diukur pada nilai kini pembayaran sewa yang belum dibayar pada tanggal permulaan, didiskontokan dengan menggunakan suku bunga implisit dalam sewa atau jika suku bunga tersebut tidak dapat ditentukan, maka menggunakan suku bunga pinjaman inkremental.

The lease liability is initially measured at the present value of the lease payments that are not paid at the commencement date, discounted using the interest rate implicit in the lease or, if that rate cannot be readily determined, using an incremental borrowing rate.

Pada umumnya, Perusahaan menggunakan suku bunga pinjaman inkremental sebagai tingkat bunga diskonto.

Generally, the Company uses its incremental borrowing rate as the discount rate.

Pembayaran sewa yang termasuk dalam pengukuran liabilitas sewa meliputi pembayaran berikut ini:

1. Pembayaran tetap, termasuk pembayaran tetap secara substansi; pembayaran sewa variabel yang bergantung pada indeks atau suku bunga yang pada awalnya diukur dengan menggunakan indeks atau suku bunga pada tanggal permulaan; jumlah yang diperkirakan akan dibayarkan oleh penyewa dengan jaminan nilai residual; harga eksekusi opsi beli jika Perusahaan cukup pasti untuk mengeksekusi opsi tersebut; dan penalti karena penghentian awal sewa kecuali jika Perusahaan cukup pasti untuk tidak menghentikan lebih awal.
2. Pembayaran sewa dialokasikan menjadi bagian pokok dan biaya keuangan. Biaya keuangan dibebankan pada laba rugi selama periode sewa sehingga menghasilkan tingkat suku bunga periodik yang konstan atas saldo liabilitas untuk setiap periode.

Lease payments included in the measurement of the lease liability comprise the following:

1. *Fixed payments, including in-substance fixed payments; variable lease payments that depend on an index or a rate, initially measured using the index or rate as at the commencement date; amounts expected to be payable under a residual value guarantee; the exercise price under a purchase option that the Company is reasonably certain to exercise; and penalties for early termination of a lease unless the Company is reasonably certain not to terminate early.*
2. *Each lease payment is allocated between the liability and finance cost. The finance cost is charged to profit or loss over th lease period to produce a constant periodic rate of interest on the remaining balance of the liability for each period.*

Sewa jangka pendek
Perusahaan memutuskan untuk tidak mengakui aset hak-guna dan liabilitas sewa untuk sewa jangka pendek yang memiliki masa sewa 12 bulan atau kurang. Perusahaan mengakui pembayaran sewa atas sewa tersebut sebagai beban dengan dasar garis lurus selama masa sewa.

Short term leases
The Company has elected not to recognize right-of-use assets and lease liabilities for short-term leases that have a lease term of 12 months or less. The Company recognizes the leases payments associated with these leases as an expense on a straight-line basis over the lease term.

l. Aset Takberwujud
Biaya yang dibayarkan atas biaya perolehan piranti lunak komputer, ditangguhkan dan diamortisasi menggunakan metode saldo menurun berganda selama 4 tahun.

Jumlah tercatat aset takberwujud dihentikan pengakuannya pada saat dilepaskan atau tidak ada manfaat ekonomis masa depan yang diharapkan dari penggunaan atau pelepasannya.

l. Intangible Assets
Costs incurred on the acquisition of computer software and software service fee are deferred and are amortized using the double declining method over 4 years.

The carrying amount of an intangible asset is derecognized when it is released or there is no expected future economic benefit from its use or disposal.

m. Penurunan Nilai Aset Non-Keuangan
Pada setiap akhir periode pelaporan tahunan, Perusahaan menelaah apakah terdapat indikasi suatu aset mengalami penurunan nilai. Jika terdapat indikasi tersebut atau pada saat uji tahunan penurunan nilai aset perlu dilakukan, maka Perusahaan membuat estimasi jumlah terpulihkan aset tersebut.

Jika nilai tercatat aset lebih besar daripada nilai terpulihkannya, maka aset tersebut dinyatakan mengalami penurunan nilai dan rugi penurunan nilai diakui dalam laba rugi. Dalam menghitung nilai pakai, estimasi arus kas masa depan bersih didiskontokan ke nilai kini dengan menggunakan tingkat diskonto sebelum pajak yang mencerminkan penilaian pasar kini dari nilai waktu uang dan risiko spesifik atas aset.

Penelaahan dilakukan pada akhir setiap periode pelaporan tahunan untuk mengetahui apakah terdapat indikasi bahwa rugi penurunan nilai aset yang telah diakui dalam periode sebelumnya mungkin tidak ada lagi atau mungkin telah menurun. Jika indikasi dimaksud ditemukan, maka Perusahaan mengestimasi jumlah terpulihkan aset tersebut. Kerugian penurunan nilai yang diakui dalam periode sebelumnya akan dipulihkan apabila nilai tercatat aset tidak

m. Impairment of Non-Financial Assets
The Company assesses at each annual reporting period whether there is an indication that an asset may be impaired. If any such indication exists, or when annual impairment testing for an asset is required, the Company makes an estimate of the asset's recoverable amount.

Where the carrying amount of an asset exceeds its recoverable amount, the asset is considered impaired, and impairment losses are recognized in profit or loss. In assessing the value in use, the estimated net future cash flows are discounted to their present value using a pre-tax discount rate that reflects current market assessments of the time value of money and the risks specific to the asset.

An assessment is made at each annual reporting period as to whether there is any indication that previously recognized impairment losses recognized for an asset may no longer exist or may have decreased. If such an indication exists, the recoverable amount is estimated. A previously recognized impairment loss for an asset is reversed in profit or loss to the extent that the carrying amount of the assets does not exceed its recoverable amount nor exceed the carrying amount

melebihi jumlah terpulihkannya maupun nilai tercatat, neto setelah penyusutan, seandainya tidak ada rugi penurunan nilai yang telah diakui untuk aset tersebut pada tahun-tahun sebelumnya. Setelah pemulihan tersebut, penyusutan aset tersebut disesuaikan di periode mendatang untuk mengalokasikan nilai tercatat aset yang direvisi, dikurangi nilai sisanya, dengan dasar yang sistematis selama sisa umur manfaatnya.

that would have been determined, net of depreciation, had no impairment loss been recognized for the asset in prior years. After such a reversal, the depreciation charge on the said asset is adjusted in future periods to allocate the asset's revised carrying amount, less any residual value, on a systematic basis over its remaining useful life.

n. Kontrak Asuransi

Perusahaan menerbitkan kontrak yang mentransfer asuransi.

Kontrak asuransi adalah kontrak dimana Perusahaan menerima risiko asuransi yang signifikan dari pemegang polis dengan menyetujui untuk memberikan kompensasi kepada pemegang polis apabila kondisi asuransi spesifik merugikan pemegang polis. Risiko asuransi signifikan didefinisikan sebagai kemungkinan membayar manfaat signifikan kepada tertanggung jika suatu kejadian yang diasuransikan terjadi dibandingkan dengan manfaat minimum yang akan dibayarkan apabila risiko yang diasuransikan tidak terjadi.

Perusahaan menetapkan bahwa suatu kontrak mempunyai risiko asuransi apabila pertanggungan atas kondisi yang diasuransikan lebih besar 110% daripada pertanggungan atas kondisi yang tidak diasuransikan.

Penentuan kontrak adalah pada saat dimulainya polis dan klasifikasi kontrak asuransi akan tetap sama sepanjang masa kontrak.

Perusahaan mendefinisikan risiko asuransi yang signifikan sebagai kemungkinan Perusahaan menyetujui untuk mengkompensasi pemegang polis jika kejadian masa depan tertentu yang tidak pasti (kejadian yang diasuransikan) berdampak merugikan pemegang polis.

n. Insurance Contract

The Company issues contracts that transfer insurance risk.

Insurance contracts are those contracts where the Company accepts significant insurance risk from the policy holder by agreeing to compensate the policy holder if a specified insured event adversely affects the policy holder. Significant insurance risk is defined as the possibility of paying significantly more benefit to the insured upon the occurrence of insured event compared to the minimum benefit if the event does not occur.

The Company considers a contract to have significant insurance risk if benefit on insured event is greater than 110% of benefit payable otherwise.

The start of contract determination is at the policy and the insurance contract classification remains the same throughout the contract period.

The Company defines significant insurance risk as the possibility of the Company agreeing to compensate policy holders of the contract for the specified uncertain future events that adversely affect the policy holder.

Ketika sebuah kontrak telah diklasifikasi sebagai kontrak asuransi, reklasifikasi terhadap kontrak tersebut tidak dapat dilakukan kecuali ketentuan perjanjian kemudian diamendemen.

Once a contract has been classified as insurance, no reclassification is subsequently performed unless the terms of the agreement are later amended.

Kontrak asuransi diklasifikasikan sebagai berikut:

Insurance contracts are classified as follows:

- Kontrak asuransi jangka pendek
  Kontrak asuransi jangka pendek adalah kontrak asuransi yang hanya memberikan proteksi asuransi tanpa ada komponen deposit untuk jangka waktu sama dengan atau kurang dari dua belas bulan.

- *Short-term insurance contract*
  A short-term insurance contract is an insurance contract that only provides insurance protection without deposit component for a period of or less than twelve months.

- Kontrak asuransi jangka panjang
  Kontrak asuransi jangka panjang adalah kontrak asuransi yang hanya memberikan proteksi asuransi tanpa ada komponen deposit untuk jangka waktu lebih dari dua belas bulan.

- *Long-term insurance contract*
  Long-term insurance contract is an insurance contract that only provides insurance protection without deposit component for a period of more than twelve months.

PSAK 104 mensyaratkan suatu perusahaan untuk melakukan pemisahan komponen deposit dari kontrak unit link jika kedua kondisi berikut terpenuhi:

- Perusahaan dapat mengukur komponen deposit (termasuk opsi pembatalan melekat) secara terpisah, yaitu tanpa mempertimbangkan komponen asuransi.
- Kebijakan akuntansi Perusahaan tidak mensyaratkan untuk mengakui seluruh hak dan kewajiban yang timbul dari komponen deposit tersebut.

PSAK 104 requires a company to unbundle the deposit component of unit-linked contracts when both the followings' conditions are met:

- *The Company can measure separately the deposit component (including any embedded surrender option), i.e without considering the insurance component.*
- *The Company's accounting policies do not otherwise require recognition of all rights and obligations arising from the deposit component.*

Pemisahan diizinkan, tetapi tidak disyaratkan, jika Perusahaan dapat mengukur komponen deposit secara terpisah sebagaimana dijelaskan diatas.

Unbundling is permitted, but not required, if the Company can measure the deposit component separately as in above.

Kondisi-kondisi yang disebutkan diatas tidak ada di Perusahaan. Kebijakan akuntansi Perusahaan mensyaratkan untuk mengakui seluruh hak dan kewajiban yang timbul dari komponen deposit, terlepas dari dasar yang digunakan untuk mengukur hak dan kewajiban tersebut.

No such conditions currently exist within the Company. Accounting policies require it to recognize all obligations and rights arising from the deposit component, regardless of the basis used to measure those rights and obligations.

Pengakuan Pendapatan Premi
Premi dari kontrak asuransi dan reasuransi jangka pendek diakui sebagai pendapatan sesuai periode polis (kontrak) berdasarkan proporsi jumlah proteksi yang diberikan. Premi dari polis bersama diakui sebesar pangsa premi Perusahaan. Premi hak reasuradur diakui sebagai premi asuransi selama periode kontrak reasuransi secara proporsional dengan proteksi yang diperoleh.

Premi belum merupakan pendapatan dari kontrak asuransi jangka pendek ditentukan untuk masing-masing jenis pertanggungan dihitung berdasarkan premi neto sesuai dengan proporsi jumlah hari sampai dengan polis berakhir (proporsional harian).

Kenaikan atau penurunan premi yang belum merupakan pendapatan adalah selisih antara saldo premi yang belum merupakan pendapatan tahun berjalan dan tahun lalu. Premi kontrak asuransi jangka panjang diakui sebagai pendapatan pada saat jatuh tempo dari pemegang polis.

Perusahaan mereasuransikan sebagian risiko atas akseptasi pertanggungan yang diperoleh kepada asuransi lain dan Perusahaan reasuransi. Jumlah premi dibayar atau bagian premi atas transaksi reasuransi prospektif diakui sebagai premi reasuransi sesuai periode kontrak reasuransi secara proporsional dengan proteksi yang diberikan. Pembayaran atau kewajiban atas transaksi reasuransi retrospektif diakui sebagai piutang reasuransi sebesar jumlah yang setara dengan pembayaran yang dilakukan atau kewajiban yang dibukukan sehubungan kontrak reasuransi tersebut.

Beban Klaim
Beban klaim meliputi klaim disetujui, klaim dalam proses penyelesaian termasuk klaim yang terjadi namun belum dilaporkan dan beban penyelesaian klaim. Beban klaim tersebut diakui sebagai beban pada saat timbulnya kewajiban untuk memenuhi klaim. Bagian klaim reasuradur diakui dan dicatat sebagai pengurang beban klaim pada periode yang sama dengan periode

Premium Income Recognition
Premiums on insurance and reinsurance contracts with short-term periods are recognized as revenue over the policy contract period in proportion to the insurance coverage provided. Premium from co-insurance is recognized as income based on the Company's proportionate share in the premium. Premium due to reinsurance companies is recognized as reinsurance premium during the period of reinsurance contract in proportion to the insurance coverage received.

Unearned premiums on short-term insurance contracts determined for each kind of business are calculated based on net premium in proportion to the number of days until the policy expires (daily proportional).

The increase or decrease in unearned premiums represents the difference of the balances of unearned premiums between the current and the prior year. Premiums on long-term insurance contracts are recognized as revenue on due date of policy holders.

The Company reinsured part of its total accepted risk from other insurance and reinsurance companies. The premium paid to the reinsurer or the insurer's share in the premium on prospective reinsurance transaction is recognized as reinsurance premium (contra premium account) over the reinsurance contract period in proportion to the insurance coverage provided. A payment or obligation for retrospective reinsurance transaction is recognized as reinsurance receivable in the amount equivalent to the payment made or recorded liability in relation to the reinsurance contract.

Claims Expense
Claims consist of settled claims, claims in process, including claims incurred but not yet reported and claim settlement expenses. Claims are recognized as expenses when the obligation to settle the claims is incurred. The portion of claims recovered from reinsurers are recorded and recognized as a deduction from claims expense in the same period when the claims expense is recognized. Subrogation

pengakuan beban klaim. Hak subrogasi diakui sebagai pengurang beban klaim pada saat realisasi.

rights are recognized as deduction from claims expense upon realization.

Jumlah klaim dalam proses penyelesaian (estimasi klaim) dihitung berdasarkan estimasi kerugian dari klaim yang pada tanggal laporan posisi keuangan masih dalam proses penyelesaian, termasuk klaim yang sudah terjadi namun belum dilaporkan. Perubahan dalam estimasi klaim diakui dalam laba rugi pada tahun terjadinya perubahan. Kenaikan (penurunan) estimasi klaim adalah selisih antara klaim tahun berjalan dengan tahun lalu.

Claims in process (estimated claims) are computed based on the Company's own retention share of the claims in process at the statement of financial position date, including claims incurred but not yet reported. The changes in estimated claims are recognized in profit or loss at the time of change. The increase or decrease in estimated claims represents the difference between the estimated claims for the current year and the prior year.

Akuisisi
Beban yang timbul untuk mendapatkan polis seperti komisi, beban penerbitan polis dan beban *underwriting* dibebankan secara langsung dalam laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain pada tahun berjalan.

Acquisition
Expenses incurred to obtain policies such as commissions, policy issuance expenses and underwriting expenses are charged directly to the current year's statement of profit or loss and other comprehensive income.

Aset Reasuransi
Aset reasuransi adalah hak kontraktual neto *cedant* dalam suatu kontrak reasuransi. Nilai aset reasuransi atas liabilitas manfaat polis masa depan, premi yang belum merupakan pendapatan dan estimasi liabilitas klaim diestimasi secara konsisten dengan pendekatan yang digunakan dalam menentukan masing-masing liabilitas manfaat polis masa depan, premi yang belum merupakan pendapatan dan estimasi liabilitas klaim, berdasarkan syarat dan ketentuan dari kontrak reasuransi.

Reinsurance Assets
Reinsurance assets are the cedant's net contractual rights under a reinsurance contract. The amount of reinsurance assets of the liability for future policy benefits, unearned premiums and estimated claims liability are estimated in a manner consistent with the approach used in determining their liability for future policy benefits, unearned premiums and claims liability estimates, based on the terms and the terms of the insurance contract.

Pada setiap tanggal laporan posisi keuangan, manajemen Perusahaan menelaah apakah aset reasuransi telah mengalami penurunan nilai. Penurunan nilai aset reasuransi terjadi jika, dan hanya jika terdapat bukti objektif yang menyebabkan *cedant* tidak menerima seluruh jumlah yang sesuai dengan persyaratan kontrak dan dampaknya dapat diukur secara andal. Penurunan nilai diakui dalam laba rugi.

The Company's management assesses at each statement of financial position date whether reinsurance assets are impaired. Impairment occurs if, and only if, there is objective evidence that the cedant did not receive the entire amount in accordance with the contract requirements and the impact can be measured reliably. Impairment loss is recognized in profit or loss.

Keuntungan atau kerugian membeli reasuransi diakui dalam laba rugi segera pada tanggal pembelian dan tidak diamortisasi.

Gains or losses on buying reinsurance are recognized in profit or loss immediately at the date of purchase and are not amortized.

Perjanjian reasuransi tidak membebaskan Perusahaan dari kewajiban kepada pemegang polis.

Ceded reinsurance arrangements do not relieve the Company from its obligations to policy holders.

Liabilitas Kontrak Asuransi
Liabilitas kontrak asuransi mencakup klaim dalam proses, premi belum merupakan pendapatan dan liabilitas manfaat polis masa depan. Pada tanggal laporan posisi keuangan, Perusahaan menilai apakah liabilitas asuransi yang diakui telah mencukupi, dengan menggunakan estimasi kini atas arus kas masa depan berdasarkan kontrak asuransi. Jika penilaian tersebut menunjukkan bahwa nilai tercatat liabilitas asuransi dikurangi dengan biaya akuisisi tangguhan terkait tidak mencukupi dibandingkan dengan estimasi arus kas masa depan, maka seluruh kekurangan tersebut diakui laba rugi.

Insurance Contract Liabilities
Insurance contract liabilities include the outstanding claims provision, the provision for unearned premium and liability for future benefits. At the statement of financial position date, the Company assesses whether recognized insurance liability is adequate, using current estimates of future cash flows under the contract of insurance. If the assessment shows that the carrying amount of insurance liabilities net of related deferred acquisition costs is insufficient compared to the estimated future cash flows, the entire deficiency is recognized in profit or loss.

Liabilitas Manfaat Polis Masa Depan
Liabilitas manfaat polis masa depan adalah nilai sekarang estimasi manfaat polis masa depan yang akan dibayar kepada pemegang polis, dikurangi dengan nilai sekarang dari estimasi premi masa depan yang akan diterima dari pemegang polis dan diakui pada saat pengakuan pendapatan premi. Liabilitas manfaat polis masa depan dinyatakan dalam laporan posisi keuangan berdasarkan perhitungan aktuaria. Kenaikan (penurunan) liabilitas manfaat polis masa depan diakui sebagai beban (pendapatan) dalam laba rugi.

Future Policy Benefits Liability
Future policy benefits liability represents the present value of estimate future policy benefits to be paid to policy holders, less present value of estimated future premiums to be received from policy holders, recognized consistently with the recognition of premium income. Future policy benefits liability is stated in the statement of financial position in accordance with the actuarial calculation. Increase (decrease) in liability for future policy benefits is recognized as an expense (income) in the current year's profit or loss.

Estimasi Liabilitas Klaim
Estimasi liabilitas klaim merupakan estimasi jumlah liabilitas yang menjadi tanggungan sehubungan dengan klaim yang masih dalam proses penyelesaian, termasuk klaim yang terjadi namun belum dilaporkan. Perubahan jumlah estimasi liabilitas klaim, sebagai akibat proses penelaahan lebih lanjut dan perbedaan antara jumlah estimasi klaim dengan klaim yang dibayarkan diakui dalam laba rugi pada periode terjadinya perubahan. Perusahaan tidak mengakui setiap provisi untuk kemungkinan klaim masa depan sebagai liabilitas jika klaim tersebut timbul

Estimated Claims Liabilities
The estimated claims liabilities are an estimate of the amount of liabilities to be borne in connection with claims that are still in the process of completion, including claims incurred but not yet reported. Changes in the estimated amount of claims liabilities, because of further review process and the difference between the estimated amounts of the claim with the claims paid are recognized in profit or loss in the period of change. The Company does not recognize any provisions for possible future claims as a liability if the claims arising under insurance contracts

berdasarkan kontrak asuransi yang tidak ada pada akhir periode pelaporan (seperti provisi risiko bencana dan provisi penyetaraan).

do not exist at the end of the reporting period (such as catastrophe provisions and equalization provisions).

Tes Kecukupan Liabilitas
Pada akhir periode pelaporan, Perusahaan menilai apakah liabilitas asuransi yang diakui telah mencukupi dengan menggunakan estimasi kini atas arus kas masa depan terkait dengan kontrak asuransi. Jika nilai tercatat liabilitas asuransi setelah dikurangi dengan biaya akuisisi tangguhan terkait tidak mencukupi dibandingkan dengan estimasi arus kas masa depan, maka seluruh kekurangan tersebut diakui dalam laba rugi periode berjalan.

Liability Adequacy Test
At the end of the reporting period, the Company asses whether recognized insurance liabilities are sufficient by using current estimates of future cash flows related to the insurance contracts. If the carrying value of insurance liabilities net of related deferred acquisition costs is insufficient compared to the estimated future cash flows, the entire deficiency is recognized in profit or loss for the current period.

o. Imbalan Jasa Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK)
Pendapatan yang diperoleh dari pengelolaan program (pensiun iuran pasti) yang antara lain berupa imbalan jasa administrasi dan biaya kepesertaan diakui atas dasar akrual.

o. Service Fee from Pension Fund Financial Institution
Income derived from program management (defined contribution pension) which includes administrative service rewards and membership fees is recognized on an accrual basis.

p. Pendapatan Lain-lain
Pendapatan non operasional lainnya diakui pada saat terjadinya (basis akrual).

p. Other Income
Other non-operational income is recognized when incurred (accrual basis).

q. Aset dan Liabilitas Pemegang Polis Unit Link
Unit link adalah produk Perusahaan yang memiliki komponen asuransi dan investasi, dimana Perusahaan menerbitkan suatu kontrak yang nilai manfaatnya langsung berhubungan dengan nilai pasar investasi yang diperoleh dari dana pemegang polis unit link. Walaupun investasi tersebut didaftarkan atas nama Perusahaan dan pemegang polis unit, link tidak mempunyai akses langsung terhadap investasi tersebut, namun pengaturan kontraktual mengharuskan pemegang polis unit link menanggung risiko dan manfaat dari kinerja investasi tersebut.

q. Unit Link Policy Holder's Assets and Liabilities
Unit link is a product of the Company, consists of insurance and investment components, in which the Company issues a contract in which the benefit amount is directly to the market value of the investments held in the unit link holders fund. Although the underlying investments are registered in the name of the Company and the unit link holders have no direct access to the specific assets, the contractual arrangements are such that the unit link policy holders bear the risk and rewards of the fund's investment performance.

Dana dari pemegang polis unit link diinvestasikan pada reksa dana tertentu. Investasi dalam reksa dana dinyatakan sebesar nilai aset bersih yang diterbitkan oleh manajer investasi.

Unit link policy holders fund is invested in mutual funds. Such investment in mutual funds is stated at net asset value published by the investment manager.

Liabilitas kepada pemegang polis unit link akan meningkat atau menurun sesuai dengan penempatan atau penarikan dana yang disetorkan oleh para pemegang polis unit link dan nilai wajar investasi dari dana terkait.

Liability to unit link policy holders will be increased or decreased following the placements or withdrawals of unit link policy holders' funds and fair value of the related mutual funds.

Perusahaan memperoleh pendapatan imbalan jasa (*fee*) dari pemegang polis unit link. Pendapatan tersebut disajikan sebagai pendapatan lain-lain pada laba rugi.

The Company receives fee income from unit link policy holders. Such income is presented under other income in the profit or loss.

r. Hasil Investasi

a. Hasil investasi dari deposito berjangka diakui atas dasar proporsi waktu dan tingkat bunga yang berlaku.
b. Penghasilan dividen diakui bila hak pemegang saham untuk menerima pembayaran ditetapkan.
c. Keuntungan atau kerugian kurs mata uang asing dari deposito berjangka disajikan sebagai bagian dari hasil investasi dan laba rugi selisih kurs lainnya disajikan sebagai bagian dari pendapatan lain-lain.
d. Keuntungan atau kerugian dari penjualan efek yang tersedia untuk dijual diakui sebagai hasil investasi pada saat pelepasan.

r. Income from Investments

a. Investment returns from time deposits are recognized based on the proportion of time and the prevailing interest rate.
b. Dividend income is recognized when the stockholders right to receive payment is established.
c. Gains or losses on foreign exchange from time deposits are presented as part of the investment income, while other gains and losses on foreign exchange are presented as part of the other income.
d. Gain or losses on sale of available for sale securities are recognized as income from investments at the time of the disposal.

s. Beban Usaha

Beban usaha dan beban lain-lain diakui pada saat terjadinya basis akrual.

s. Operating Expenses

Operating and other expenses are recognized when incurred (accrual basis).

t. Imbalan Kerja

Liabilitas Imbalan Kerja Jangka Pendek
Imbalan kerja jangka pendek diakui sebesar jumlah yang tak-terdiskonto sebagai liabilitas pada laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan jumlah yang telah dibayar dan sebagai beban dalam laba rugi.

Liabilitas Imbalan Kerja Jangka Panjang
Liabilitas imbalan kerja jangka panjang merupakan imbalan pascakerja iuran pasti melalui dana pensiun dan didasarkan pada masa kerja dan jumlah penghasilan karyawan saat pensiun. Jumlah iuran yang terutang diakui sebagai liabilitas pada laporan posisi keuangan setelah dikurangi dengan jumlah yang telah dibayar dan sebagai beban dalam laba rugi.

t. Employee Benefits

Short-term Employee Benefits Liability
Short-term employee benefits are recognized at their undiscounted amount as a liability after deducting any amount already paid in the statement of financial position and as an expense in profit or loss.

Long-term Employee Benefits Liability
Long-term employee benefits liability represents post employment benefits, defined-contribution plans through a certain pension fund which amounts are determined based on years of service and salaries of the employees at the time of pension. The contribution payable is accrued as a liability after deducting any amount already paid in the statement of financial position and an expense in profit or loss.

Jika ada bagian iuran yang jatuh tempo dalam waktu lebih dari 12 bulan setelah tanggal laporan posisi keuangan maka iuran tersebut disajikan sebesar nilai kini liabilitas yang didiskontokan.

If a part of the contributions falls due in a period more than twelve (12) months from the statement of financial position date, the contributions are presented at their discounted amount.

Manfaat iuran pasti ditentukan berdasarkan akumulasi iuran dan hasil pengembangan investasi.

Defined-contribution benefits are determined based on accumulated contributions and returns on investments.

u. Pajak Penghasilan

Beban pajak adalah jumlah gabungan pajak kini dan pajak tangguhan yang diperhitungkan dalam menentukan laba rugi pada suatu tahun. Pajak kini dan pajak tangguhan diakui dalam laba rugi, kecuali pajak penghasilan yang timbul dari transaksi atau peristiwa yang diakui dalam penghasilan komprehensif lain atau secara langsung di ekuitas. Dalam hal ini, pajak tersebut masing-masing diakui dalam penghasilan komprehensif lain atau ekuitas.

u. Income Tax

Tax expense is the aggregate amount included in the determination of profit or loss for the year in respect of current tax and deferred tax. Current tax and deferred tax are recognized in profit or loss, except for income tax arising from transactions or events that are recognized in other comprehensive income or directly in equity. In this case, the tax is recognized in other comprehensive income or equity, respectively.

Jumlah pajak kini untuk tahun berjalan dan tahun sebelumnya yang belum dibayar diakui sebagai liabilitas.

Current tax for current and prior years shall, to the extent unpaid, be recognized as a liability.

Jika jumlah pajak yang telah dibayar untuk tahun berjalan dan periode-periode sebelumnya melebihi jumlah pajak yang terutang untuk tahun tersebut, maka kelebihannya diakui sebagai aset.

If the amount already paid in respect of current and prior years exceeds the amount due for those years, the excess shall be recognized as an asset.

Liabilitas (aset) pajak kini untuk tahun berjalan dan tahun sebelumnya diukur sebesar jumlah yang diperkirakan akan dibayar kepada (direstitusi dari) otoritas perpajakan, yang dihitung menggunakan tarif pajak (dan undang-undang pajak) yang telah berlaku atau secara substantif telah berlaku pada akhir tahun pelaporan.

Current tax liabilities (assets) for the current and prior years shall be measured at the amount expected to be paid to (recovered from) the taxation authorities, using the tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted by the year end of the reporting.

Manfaat terkait dengan rugi pajak yang dapat ditarik untuk memulihkan pajak kini dari tahun sebelumnya diakui sebagai aset. Aset pajak tangguhan diakui untuk akumulasi rugi pajak belum dikompensasi dan kredit pajak belum dimanfaatkan sepanjang kemungkinan besar laba kena pajak masa depan akan tersedia untuk dimanfaatkan dengan rugi pajak belum dikompensasi dan kredit pajak belum dimanfaatkan.

Tax benefits relating to tax loss that can be carried back to recover current tax of the previous years are recognized as an asset. Deferred tax assets are recognized for the carry forward of unused tax losses and unused tax credit to the extent that it is probable that future taxable profit will be available against which the unused tax losses and tax credits have not been utilized.

Seluruh perbedaan temporer kena pajak diakui sebagai liabilitas pajak tangguhan, kecuali perbedaan temporer kena pajak yang berasal dari:

a. Pengakuan awal *goodwill*; atau
b. Pengakuan awal aset atau liabilitas dari transaksi yang bukan kombinasi bisnis; pada saat transaksi tidak mempengaruhi laba akuntansi atau laba kena pajak (rugi pajak); dan pada saat transaksi tidak menimbulkan perbedaan temporer kena pajak dan perbedaan temporer dapat dikurangkan dalam jumlah yang sama.

Deferred tax liability shall be recognized for all taxable temporary differences, except to the extent that the deferred tax liability arises from:

a. The initial recognition of goodwill; or
b. The initial recognition of an asset or liability in a transaction which is not a business combination; at the time of the transaction, affects neither accounting profit nor taxable profit (tax loss); and at the time of the transaction do not give rise to taxable temporary differences and temporary differences can be offset in the same amount.

Aset pajak tangguhan diakui untuk seluruh perbedaan temporer dapat dikurangkan sepanjang kemungkinan besar laba kena pajak akan tersedia sehingga perbedaan temporer dapat dimanfaatkan untuk mengurangi laba dimaksud, kecuali jika aset pajak tangguhan timbul dari pengakuan awal aset atau pengakuan awal liabilitas dalam transaksi yang:

a. Bukan kombinasi bisnis;
b. Pada saat transaksi tidak mempengaruhi laba akuntansi atau laba kena pajak (rugi pajak); dan Pada saat transaksi, tidak menimbulkan perbedaan temporer kena pajak dan perbedaan temporer dapat dikurangkan dalam jumlah yang sama.

A deferred tax asset shall be recognized for all deductible temporary differences to the extent that it is probable that taxable profit will be available against which the deductible temporary difference can be utilized, unless the deferred tax asset arises from the initial recognition of assets or initial liabilities in a transaction that:

a. Not a business combination;
b. At the time of the transaction affects neither accounting profit nor taxable profit (tax loss); and At the time of the transaction does not give rise to equal taxable and deductible temporary differences.

Aset dan liabilitas pajak tangguhan diukur dengan menggunakan tarif pajak yang diharapkan berlaku ketika aset dipulihkan atau liabilitas diselesaikan, berdasarkan tarif pajak (dan peraturan pajak) yang telah berlaku atau secara substantif telah berlaku pada akhir periode pelaporan.

Deferred tax assets and liabilities are measured at the tax rates that are expected to apply to the period when the asset is realized or the liability is settled, based on tax rates (and tax laws) that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period.

Pengukuran aset dan liabilitas pajak tangguhan mencerminkan konsekuensi pajak yang sesuai dengan cara Perusahaan memperkirakan, pada akhir periode pelaporan, untuk memulihkan atau menyelesaikan jumlah tercatat aset dan liabilitasnya.

The measurement of deferred tax liabilities and deferred tax assets shall reflect the tax consequences that would follow from the way the Company expects, at the end of the reporting period, to recover or settle the carrying amount of its assets and liabilities.

Jumlah tercatat aset pajak tangguhan ditelaah ulang pada akhir periode pelaporan. Perusahaan mengurangi jumlah tercatat aset pajak tangguhan jika kemungkinan besar laba kena pajak tidak lagi tersedia dalam jumlah yang memadai

The carrying amount of a deferred tax asset was reviewed at the end of each reporting period. The Company shall reduce the carrying amount of a deferred tax asset to the extent that it is no longer probable that sufficient taxable profit will

untuk mengompensasikan sebagian atau seluruh aset pajak tangguhan tersebut. Setiap pengurangan tersebut dilakukan pembalikan atas aset pajak tangguhan hingga kemungkinan besar laba kena pajak yang tersedia jumlahnya memadai.

be available to allow the benefit of part or all of that deferred tax asset to be utilized. Any such reduction shall be reversed to the extent that it becomes probable that sufficient taxable profit will be available.

Perusahaan melakukan saling hapus aset pajak tangguhan dan liabilitas pajak tangguhan jika dan hanya jika:

a. Perusahaan memiliki hak yang dapat dipaksakan secara hukum untuk melakukan saling hapus aset pajak kini terhadap liabilitas pajak kini; dan
b. Aset pajak tangguhan dan liabilitas pajak tangguhan terkait dengan pajak penghasilan yang dikenakan oleh otoritas perpajakan yang sama atas:
   i. Entitas kena pajak yang sama; atau
   ii. Entitas kena pajak yang berbeda yang bermaksud untuk memulihkan aset dan liabilitas pajak kini dengan dasar neto, atau merealisasikan aset dan menyelesaikan liabilitas secara bersamaan, pada setiap periode masa depan dimana jumlah signifikan atas aset atau liabilitas pajak tangguhan diperkirakan untuk diselesaikan atau dipulihkan.

The Company offsets deferred tax assets and deferred tax liabilities if, and only if:

a. *The Company has a legally enforceable right to set off current tax assets against current tax liabilities; and*
b. *The deferred tax assets and the deferred tax liabilities relate to income taxes levied by the same taxation authority on either:*
   i. The same taxable entity; or
   ii. Different taxable entities which intend either to settle current tax liabilities and assets on a net basis, or to realize the assets and settle the liabilities simultaneously, in each future period in which significant amounts of deferred tax liabilities or assets are expected to be settled or recovered.

Perusahaan melakukan saling hapus atas aset pajak kini dan liabilitas pajak kini jika dan hanya jika, Perusahaan:

a. Memiliki hak yang dapat dipaksakan secara hukum untuk melakukan saling hapus atas jumlah yang diakui; dan
b. Bermaksud untuk menyelesaikan dengan dasar neto atau merealisasikan aset dan menyelesaikan liabilitas secara bersamaan.

The Company offsets current tax assets and current tax liabilities if, and only if, the Company:

a. Have a legally enforceable right to mutually erase any recognized amount; and

b. Intends either to settle on a net basis, or to realize the assets and settle liabilities simultaneously.

v. Provisi

Provisi diakui jika Perusahaan mempunyai liabilitas kini (hukum maupun konstruktif) sebagai akibat peristiwa masa lalu, yang memungkinkan Perusahaan harus menyelesaikan liabilitas tersebut dan estimasi yang andal mengenai jumlah liabilitas tersebut dapat dibuat.

v. Provisions

Provisions are recognized when the Company has its present obligation (legal or constructive) because of a past event, it is probable that the Company will be required to settle the obligation, and a reliable estimate of the amount of liability can be made.

Jumlah yang diakui sebagai provisi adalah hasil estimasi terbaik pengeluaran yang diperlukan untuk menyelesaikan liabilitas kini pada tanggal pelaporan, dengan mempertimbangkan risiko dan ketidakpastian terkait liabilitas tersebut.

The amount recognized as a provision is the best estimate of the consideration required to settle the obligation at the reporting date, considering the risks and uncertainties regarding those liabilities.

3. Penggunaan Estimasi, Pertimbangan dan Asumsi Manajemen / *3. Management Use of Estimates, Judgments and Assumptions*

Dalam penerapan kebijakan akuntansi Perusahaan, seperti yang diungkapkan dalam Catatan 2 pada laporan keuangan, manajemen harus membuat estimasi, pertimbangan, dan asumsi atas nilai tercatat aset dan liabilitas yang tidak tersedia oleh sumber-sumber lain. Estimasi dan asumsi tersebut, berdasarkan pengalaman historis dan faktor lain yang dipertimbangkan relevan.

In the application of the Company's accounting policies, which are described in Note 2 to the financial statements, management is required to make estimates, judgments, and assumptions about the carrying amounts of assets and liabilities that are not readily apparent from other sources. The estimates and assumptions are based on historical experience and other factors that are relevant.

Manajemen memiliki keyakinan bahwa pengungkapan berikut telah mencakup ikhtisar estimasi, pertimbangan dan asumsi signifikan yang dibuat oleh manajemen, yang berdampak terhadap jumlah-jumlah yang dilaporkan serta pengungkapan dalam laporan keuangan.

Management believes that the following represents a summary of the significant estimates, judgments and assumptions made that affected certain reported amounts and disclosures in the financial statements.

Pertimbangan
Pertimbangan-pertimbangan berikut dibuat oleh manajemen dalam proses penerapan kebijakan akuntansi Perusahaan yang memiliki dampak yang paling signifikan terhadap jumlah-jumlah yang diakui dalam laporan keuangan:

Judgments
The following judgments are made by management in the process of applying the Company's accounting policies that have the most significant effects on the amounts recognized in the financial statements:

a. Klasifikasi Aset Keuangan dan Liabilitas Keuangan
Perusahaan menentukan klasifikasi aset dan liabilitas tertentu sebagai aset keuangan dan liabilitas keuangan dengan menilai apakah aset dan liabilitas tersebut memenuhi definisi yang ditetapkan dalam PSAK 239. Aset keuangan dan liabilitas keuangan dicatat sesuai dengan kebijakan akuntansi Perusahaan sebagaimana diungkapkan dalam Catatan 2.

a. Classification of Financial Assets and Liabilities
The Company determines the classifications of certain assets and liabilities as financial assets and liabilities by judging if they meet the definition set forth in PSAK 239. Accordingly, the financial assets and liabilities are accounted for in accordance with the Company's accounting policies disclosed in Note 2.

b. Aset Keuangan yang Tidak Memiliki Kuotasi Harga di Pasar Aktif

Perusahaan mengklasifikasikan aset keuangan dengan mengevaluasi, antara lain, apakah aset tersebut memiliki atau tidak memiliki kuotasi harga di pasar yang aktif. Evaluasi tersebut juga mencakup apakah kuotasi harga suatu aset keuangan di pasar yang aktif, merupakan kuotasi harga yang tersedia secara reguler, dan kuotasi harga tersebut mencerminkan transaksi di pasar yang aktual dan terjadi secara reguler dalam suatu transaksi wajar.

b. Financial Assets Not Quoted in Active Market

The Company classifies financial assets by evaluating, among others, whether the asset is quoted or not in an active market. Included in the evaluation on whether a financial asset is quoted in an active market is the determination on whether quoted prices are readily and regularly available, and whether those prices represent actual and regularly occurring market transactions on an arm's length basis.

c. Cadangan Kerugian Penurunan Nilai

Pada setiap tanggal laporan posisi keuangan, Perusahaan menilai apakah risiko kredit atas instrumen keuangan telah meningkat secara signifikan sejak pengakuan awal. Ketika melakukan penilaian tersebut, Perusahaan mempertimbangkan perubahan risiko gagal bayar yang terjadi selama umur instrumen keuangan. Dalam melakukan penilaian tersebut, Perusahaan membandingkan risiko gagal bayar yang terjadi pada tanggal pelaporan dengan risiko gagal bayar pada saat pengakuan awal, serta mempertimbangkan informasi, termasuk informasi masa lalu, kondisi saat ini, dan informasi bersifat perkiraan masa depan (*forward-looking*), yang wajar dan terdukung yang tersedia tanpa biaya atau upaya berlebihan.

Perusahaan mengukur cadangan kerugian sepanjang umurnya, jika risiko kredit atas instrumen keuangan tersebut telah meningkat secara signifikan sejak pengakuan awal, jika tidak, maka Perusahaan mengukur cadangan kerugian untuk instrumen keuangan tersebut sejumlah kerugian kredit ekspektasian 12 bulan. Suatu evaluasi yang bertujuan untuk mengidentifikasi jumlah cadangan kerugian ekspektasian yang harus dibentuk, dilakukan secara berkala pada setiap periode pelaporan. Oleh karena itu, saat dan besaran jumlah cadangan kerugian ekspektasian yang tercatat pada setiap periode dapat berbeda tergantung pada pertimbangan atas informasi yang tersedia atau berlaku pada saat itu.

c. Allowance for Impairment

At each financial position reporting date, the Company shall assess whether the credit risk of a financial instrument has increased significantly since initial recognition. When making the assessment, the Company shall use the change in the risk of a default over the expected life of the financial instrument. To make that assessment, the Company shall compare the risk of a default occurring on the financial instrument as at the reporting date with the risk of a default occurring on the financial instrument as at the date of initial recognition and consider reasonable and supportable information, including that which is forward-looking, that is available without undue cost or effort.

The Company shall measure the loss allowance for a financial instrument at an amount equal to the lifetime expected credit losses if the credit risk on that financial instrument has increased significantly since initial recognition, otherwise, the Company shall measure the loss allowance for that financial instrument at an amount equal to 12-month expected credit losses. Evaluation of financial assets to determine the allowance for expected loss to be provided is performed periodically in each reporting period. Therefore, the timing and amount of allowance for expected credit loss recorded at each period might differ based on the judgments and estimates that are available or valid at each period.

d. Cadangan Kerugian Penurunan Nilai Investasi Tersedia untuk Dijual

Perusahaan berpedoman pada PSAK 239 untuk menentukan apakah terjadi penurunan nilai atas investasi tersedia untuk dijual. Penentuan tersebut mensyaratkan pertimbangan yang signifikan. Dalam membuat pertimbangan tersebut, Perusahaan mengevaluasi, antara lain, lamanya dan sejauh mana nilai wajar investasi tersebut berada di bawah biaya perolehannya, tingkat kesehatan keuangan serta gambaran bisnis jangka pendek dari *investee,* termasuk faktor-faktor seperti kinerja industri dan sektor industri, perubahan teknologi serta arus kas operasi serta pendanaan.

Jika penurunan nilai wajar dibawah biaya perolehannya dianggap signifikan dan berkelanjutan, maka Perusahaan akan membukukan tambahan kerugian dalam laporan keuangan, yang setara dengan akumulasi penyesuaian nilai wajar yang diakui di ekuitas atas aset keuangan tersedia untuk dijual yang mengalami penurunan nilai yang akan ditransfer ke laba rugi.

d. Allowance for Impairment of AFS Equity Investments

The Company follows the guidance of PSAK 239 to determine when an AFS equity investment is impaired. This determination requires significant judgment. In making this judgment, the Company evaluates, among other factors, the duration and extent to which the fair value of an investment is less than its cost, and the financial health and short-term business outlook for the investee, including factors such as industry and sector performance, changes in technology and operational, and financing cash flow.

If the decline in fair value below cost is considered significant or prolonged, the Company would suffer an additional loss in its financial statements, since the accumulated unrealized loss recognized in equity on the impaired available financial assets for sale will be transferred to profit or loss.

e. Sewa

Perusahaan telah menandatangani sejumlah perjanjian sewa ruangan dan kendaraan. Perusahaan menentukan bahwa sewa tersebut memenuhi kriteria pengakuan dan pengukuran aset hak-guna dan liabilitas sewa sesuai dengan PSAK 116, Sewa.

e. Leases

The Company has entered into various lease agreements for commercial spaces and vehicles. The Company has determined that those leases meet the criteria for recognition and measurement of right-of-use assets and lease liabilities in accordance with PSAK 116, Leases.

f. Pajak Penghasilan

Pertimbangan yang signifikan dibutuhkan untuk menentukan jumlah pajak penghasilan. Terdapat sejumlah transaksi dan perhitungan yang menimbulkan ketidakpastian penentuan jumlah pajak penghasilan karena interpretasi atas peraturan pajak yang berbeda. Jika hasil pemeriksaan pajak berbeda dengan jumlah yang sebelumnya telah dibukukan, maka selisih tersebut akan berdampak terhadap aset dan liabilitas pajak kini dan tangguhan dalam periode dimana hasil pemeriksaan tersebut terjadi.

f. Income Taxes

Significant judgment is required in determining the provision for income taxes. There are many transactions and calculations for which the ultimate tax determination is uncertain due to different interpretations of tax regulations. Where the final tax outcome of these matters is different from the amounts that were initially recorded, such differences will have an impact on the current and deferred income tax assets and liabilities in the period in which such determination is made.

Estimasi dan Asumsi

Asumsi utama mengenai masa depan dan sumber utama lain dalam mengestimasi ketidakpastian pada tanggal pelaporan yang mempunyai risiko signifikan yang dapat menyebabkan penyesuaian material terhadap nilai tercatat aset dan liabilitas dalam periode berikutnya diungkapkan di bawah ini. Perusahaan mendasarkan asumsi dan estimasi pada parameter yang tersedia saat laporan keuangan disusun. Kondisi yang ada dan asumsi mengenai perkembangan masa depan dapat berubah karena perubahan situasi pasar yang berada di luar kendali Perusahaan. Perubahan tersebut tercermin dalam asumsi ketika keadaan tersebut terjadi.

Estimates and Assumptions

The key assumptions concerning the future and other key sources of estimation uncertainty at the reporting date have a significant risk of causing a material adjustment to the carrying amounts of assets and liabilities within the next financial period are disclosed below. The Company based its estimates and assumptions on parameters available when the financial statements were prepared. Existing circumstances and assumptions about future developments may change due to market changes or circumstances arising beyond the control of the Company. Such changes are reflected in the assumptions when they occur.

a. Nilai Wajar Aset Keuangan dan Liabilitas Keuangan

Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia mensyaratkan pengukuran aset keuangan tertentu pada nilai wajarnya, dan penyajian ini mengharuskan penggunaan estimasi. Komponen pengukuran nilai wajar yang signifikan ditentukan berdasarkan bukti-bukti obyektif yang dapat diverifikasi (seperti nilai tukar, suku bunga), sedangkan saat dan besaran perubahan nilai wajar dapat menjadi berbeda karena penggunaan metode penilaian yang berbeda.

Nilai wajar aset keuangan diungkapkan pada Catatan 25.

a. Fair Value of Financial Assets and Financial Liabilities

Indonesian Financial Accounting Standards require measurement of certain financial assets at fair values, and the disclosure requires the use of estimates. A significant component of fair value measurement is determined based on verifiable objective evidence (i.e. foreign exchange rate, interest rate), while timing and number of changes in fair value might differ due to different valuation methods used.

The fair value of financial assets is set out in Note 25.

b. Estimasi Masa Manfaat Aset Tetap

Masa manfaat dari aset tetap Perusahaan diestimasi berdasarkan jangka waktu aset tersebut diharapkan tersedia untuk digunakan. Estimasi tersebut didasarkan pada penilaian kolektif berdasarkan bidang usaha yang sama, evaluasi teknis internal dan pengalaman dengan aset sejenis. Estimasi masa manfaat setiap aset ditelaah secara berkala dan diperbarui jika estimasi berbeda dari perkiraan sebelumnya yang disebabkan karena pemakaian, usang secara teknis atau komersial serta keterbatasan hak atau pembatasan lainnya terhadap penggunaan aset. Dengan demikian, hasil operasi di masa mendatang mungkin dapat terpengaruh secara signifikan oleh perubahan dalam jumlah dan waktu terjadinya biaya karena perubahan yang disebabkan oleh faktor-faktor yang disebutkan di atas.

b. Estimated Useful Lives of Property and Equipment

The useful life of each of the items of the Company's property and equipment are estimated based on the period over which the asset is expected to be available for use. Such an estimation is based on a collective assessment of similar business, internal technical evaluation and experience with similar assets. The estimated useful life of each asset is reviewed periodically and updated if expectations differ from previous estimates due to physical wear and tear, technical or commercial obsolescence, and legal or other limits on the use of the asset. It is possible, however, that future results of operations could be materially affected by changes in the amounts and timing of recorded expenses brought about by changes in the factors mentioned above. A reduction in the estimated useful life of any item of property and equipment would

Penurunan estimasi masa manfaat ekonomis setiap aset tetap akan menyebabkan kenaikan beban penyusutan dan penurunan nilai tercatat aset tetap.

increase the recorded depreciation and decrease the carrying values of these assets.

Nilai tercatat aset tetap pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp 27.188.565.387 dan Rp33.611.257.360 (Catatan 15).

The carrying values of these assets as of December 31, 2024, and 2023 are Rp27,188,565,387 and Rp33,611,257,360, respectively (Note 15).

c. Penurunan Nilai Aset Non-Keuangan

Penelaahan atas penurunan nilai dilakukan apabila terdapat indikasi penurunan nilai aset tertentu. Penentuan nilai wajar aset membutuhkan estimasi arus kas yang diharapkan akan dihasilkan dari pemakaian berkelanjutan dan pelepasan akhir atas aset tersebut. Perubahan signifikan dalam asumsi-asumsi yang digunakan untuk menentukan nilai wajar dapat berdampak signifikan pada nilai terpulihkan dan jumlah kerugian penurunan nilai yang terjadi mungkin berdampak material pada hasil operasi Perusahaan.

c. Impairment of Non-Financial Assets

An impairment review is performed when certain impairment indicators are present. Determining the fair value of assets requires the estimation of cash flows expected to be generated from the continued use and ultimate disposition of such assets. Any significant changes in the assumptions used in determining the fair value may materially affect the assessment of recoverable values and any resulting impairment loss could have a material impact on results of operations.

d. Penilaian Aset Reasuransi dan Liabilitas Kontrak Asuransi

d. Valuation of Reinsurance Assets and Insurance Contract Liabilities

Estimasi Klaim

Cadangan klaim yang sudah dilaporkan dibentuk berdasarkan estimasi pembayaran klaim di masa datang dengan menggunakan fakta-fakta yang tersedia pada saat cadangan ditetapkan.

Estimated Claims

Reported claim reserves established are based on estimates of future payments to be made taking into consideration the available facts and information at the time the reserves are established.

Cadangan atas klaim yang sudah terjadi namun belum dilaporkan dibentuk dengan menggunakan metode perhitungan yang berlaku umum di Indonesia. Asumsi utama yang mendasari metode tersebut adalah pengalaman klaim masa lalu dan tingkat diskonto.

Reserve on incurred claim but not yet reported is established using certain calculation method which are generally applied in Indonesia. The main assumption underlying this method is the Company's experience and discount rate.

Estimasi liabilitas klaim pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp214.084.260.412 dan Rp121.786.977.671 (Catatan 21).

Estimated claim liabilities as of December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp214,084,260,412 and Rp121,786,977,671, respectively (Note 21).

Liabilitas kontrak asuransi ditentukan berdasarkan laporan aktuaris internal Perusahaan, Joko Suwaryo, FSAI, Reg PAI 991066 masing-masing untuk tanggal 2024 dan 2023, masing-masing tertanggal 20 Maret 2025 dan 27 Februari 2024.

The insurance contract liabilities were determined based on reports of the Company's internal actuary, Joko Suwaryo, FSAI, Reg PAI 991066 for the 2024 and 2023, respectively, dated March 20, 2025, and February 27, 2024, respectively.

Manfaat Polis Masa Depan
Penentuan liabilitas manfaat polis masa depan dipengaruhi oleh asumsi tertentu yang digunakan aktuaris dalam menghitung jumlah tersebut, mencakup, antara lain, rasio klaim, tingkat pembatalan polis, rasio biaya, inflasi dan tingkat diskonto.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, liabilitas manfaat polis smasa depan masing-masing sebesar Rp2.098.874.234.277 dan Rp2.047.405.801.498 (Catatan 21).

Pengujian Kecukupan Liabilitas
Pada tanggal laporan posisi keuangan, keseluruhan jumlah liabilitas asuransi yang dicatat meliputi cadangan premi dan cadangan klaim, telah dilakukan pengujian kecukupan liabilitas dengan menggunakan perhitungan teknik aktuaria yang menggunakan asumsi dan estimasi aktuaria masa depan meyakini bahwa hasil uji kecukupan liabilitas pada tanggal pelaporan telah memadai.

Aset reasuransi
Aset yang timbul dari kontrak reasuransi juga dihitung dengan menggunakan metode yang sama dengan liabilitas kontrak asuransi. Selain itu, pemulihan aset ini dinilai secara periodik untuk memastikan bahwa jumlah tersebut mencerminkan jumlah yang pada akhirnya akan diterima, mempertimbangkan faktor-faktor seperti *counterparty* dan risiko kredit.

Penurunan nilai diakui dimana terdapat bukti objektif bahwa Perusahaan tidak dapat menerima jumlah yang menjadi bagiannya dan jumlah tersebut dapat diukur secara andal.

e. Imbalan Kerja Jangka Panjang
Penentuan liabilitas imbalan kerja jangka panjang dipengaruhi oleh asumsi tertentu yang digunakan oleh aktuaris dalam menghitung jumlah tersebut. Asumsi-asumsi tersebut dijelaskan dalam Catatan 34 dan mencakup, antara lain, tingkat kenaikan gaji, dan tingkat diskonto yang ditentukan dengan mengacu pada imbal hasil pasar atas bunga deposito, saham, obligasi pemerintah dan obligasi korporasi berkualitas tinggi dalam mata uang yang sama dengan mata uang

Future Policy Benefits
The determination of liability for future policy benefits is dependent on the selection of certain assumptions used by actuary in calculation of such amounts which include, among others, claim ratio, policy cancelation rate, cost ratio, inflation and discount rate.

As of December 31, 2024, and 2023, liability for future policy benefits amounted to Rp2,098,874,234,277 and Rp2,047,405,801,498, respectively (Note 21).

Liability Adequacy Test
As of the statement of financial position date,w all recorded insurance liabilities, which consist of premium reserve and claim reserve, has been tested its adequacy of the liabilities by using actuary technical method which using the future actuarial assumption and estimation. The management believes that the liability adequacy test is adequate.

Reinsurance assets
Assets arising from reinsurance contracts are also computed using the same methods as insurance contract liabilities. In addition, the recoverability of these assets is assessed on a periodic basis to ensure that the balance is reflective of the amounts that will ultimately be received, taking into consideration factors such as counterparty and credit risk.

Impairment is recognized as there is objective evidence that the Company may not receive amounts due to it and these amounts can be reliably measured.

e. Long-term Employee Benefits
The determination of the long-term employee benefits is dependent on the selection of certain assumptions used by actuary in calculating such amounts. Those assumptions are described in Note 34 and include, among others, rate of salary increase, and discount rate which is determined after giving consideration to interest rates of time deposit, equity securities, government bonds and high-quality corporate bonds that are denominated in the currency in which the

pembayaran imbalan dan memiliki jangka waktu yang mendekati estimasi jangka waktu liabilitas imbalan kerja jangka panjang tersebut.

Hasil aktual yang berbeda dengan asumsi Perusahaan dibukukan pada penghasilan komprehensif lain dan dengan demikian, berdampak pada jumlah penghasilan komprehensif lain yang diakui dan liabilitas yang tercatat pada periode-periode mendatang. Manajemen berkeyakinan bahwa asumsi-asumsi yang digunakan adalah tepat dan wajar, namun demikian, perbedaan signifikan pada hasil aktual, atau perubahan signifikan dalam asumsi-asumsi tersebut dapat berdampak signifikan pada jumlah liabilitas imbalan kerja jangka panjang.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, liabilitas imbalan kerja jangka panjang masing-masing sebesar Rp8.313.190.936 dan Rp11.284.132.287 (Catatan 34).

benefits are to be paid and have terms of maturity approximating the terms of the related employee benefits liability.

Actual results that differ from the Company's assumptions are charged to comprehensive income and therefore, generally affect the recognized comprehensive income and recorded obligation in such future periods. While it is believed that the Company's assumptions are reasonable and appropriate, significant differences in actual experience or significant changes in assumptions may materially affect the amount of long-term employee benefits liability.

As of December 31, 2024, and 2023, long-term employee benefits liability amounted to Rp8,313,190,936 and Rp11,284,132,287, respectively (Note 34).

f. Aset Pajak Tangguhan

Aset pajak tangguhan diakui untuk semua perbedaan temporer antara nilai tercatat aset dan liabilitas pada laporan keuangan dengan dasar pengenaan pajak jika besar kemungkinan bahwa jumlah laba fiskal akan memadai untuk pemanfaatan perbedaan temporer yang diakui. Estimasi manajemen yang signifikan diperlukan untuk menentukan jumlah aset pajak tangguhan yang diakui berdasarkan kemungkinan waktu terealisasinya dan jumlah laba kena pajak pada masa mendatang serta strategi perencanaan pajak masa depan.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, saldo aset pajak tangguhan tercantum dalam Catatan 35.

f. Deferred Tax Assets

Deferred tax assets are recognized for all temporary differences between the financial statements' carrying amounts of existing assets and liabilities and their respective taxes bases to the extent that it is probable that taxable profit will be available against which the temporary differences can be utilized. Significant management estimates are required to determine the amount of deferred tax assets that can be recognized, based upon the likely timing and the level of future taxable profits together with future tax planning strategies.

As of December 31, 2024, and 2023, the amounts of deferred tax assets are set out in Note 35.

4. Kas dan Setara Kas / *4. Cash and Cash Equivalents*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Kas	3,000,000	3,000,000	*Cash on hand*
Bank			***Cash in banks***
Rupiah			***Rupiah***
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	4,457,396,467	22,467,497,809	*PT Bank Mandiri (Persero) Tbk*
Deutsche Bank AG	949,326,147	729,129,624	*Deutsche Bank AG*
PT Bank KB Bukopin Tbk	916,919,058	955,235,790	*PT Bank KB Bukopin Tbk*
PT Bank CIMB Niaga Tbk	221,998,812	1,527,591,270	*PT Bank CIMB Niaga Tbk*
PT Bank Central Asia Tbk	166,928,924	331,152,058	*PT Bank Central Asia Tbk*
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	128,486,086	137,683,177	*PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk*
PT BPD Jawa Barat dan Banten Tbk	725,000	--	*PT BPD Jawa Barat dan Banten Tbk*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	--	31,965,311	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
Sub Jumlah	6,841,780,494	26,180,255,039	*Sub Total*
Dolar Amerika Serikat			***United States America Dollar***
Deutsche Bank AG	51,438,308	69,530,318	*Deutsche Bank AG*
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	28,089,879	34,158,927	*PT Bank Mandiri (Persero) Tbk*
Sub Jumlah	79,528,187	103,689,245	*Sub Total*
Deposito berjangka			***Time deposits***
Rupiah			***Rupiah***
PT Bank Mega Tbk	75,860,000,000	36,174,999,999	*PT Bank Mega Tbk*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	57,760,000,000	38,500,000,000	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
PT Bank Syariah Indonesia	25,000,000,000	--	*PT Bank Syariah Indonesia*
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	2,100,000,000	600,000,000	*PT Bank Mandiri (Persero) Tbk*
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	--	111,000,000,000	*PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk*
Sub Jumlah	160,720,000,000	186,274,999,999	*Sub Total*
Dolar Amerika Serikat			***United States America Dollar***
PT Bank Mega Tbk	5,743,198,861	2,768,495,309	*PT Bank Mega Tbk*
Sub Jumlah	5,743,198,861	2,768,495,309	*Sub Total*
Deposito *on call*			***Deposits on call***
Rupiah			***Rupiah***
PT BPD Jawa Barat dan Banten Tbk	67,380,000,000	100,000,000,000	*PT BPD Jawa Barat dan Banten Tbk*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	34,790,000,000	100,000,000,000	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
PT Bank Mega Tbk	23,970,000,000	38,220,000,000	*PT Bank Mega Tbk*
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	--	600,000,000	*PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk*
Sub Jumlah	126,140,000,000	238,820,000,000	*Sub Total*
Jumlah	**299,527,507,542**	**454,150,439,592**	***Total***
Tingkat bunga per tahun			*Interest rate per annum*
Deposito berjangka - Rupiah	2.25% - 7.00%	2.25% - 6.75%	*Time deposits - Rupiah*
Deposito berjangka - Dollar	4%	4%	*Time deposits - Dollar*
Bagi hasil			*Revenue sharing*
Deposito berjangka syariah	6.25% - 7.00%	59.6% - 68.5%	*Sharia time deposits*
Jangka waktu	1 - 31 hari/*days*		*Maturity period*

5. Obligasi / *5. Bonds*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Diperdagangkan	458,861,807	468,741,979	*Held for trading*
Tersedia untuk dijual	193,934,397,190	213,643,034,040	*Available for sale*
Dimiliki hingga jatuh tempo	2,006,281,634,830	1,537,750,471,401	*Held to maturity*
Jumlah	**2,200,674,893,827**	**1,751,862,247,420**	***Total***

a. Diperdagangkan / *a. Held for Trading*

31 Desember/ *December 31,* 2024

Penerbit/ *Issuer*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Peringkat/ *Rating*	Harga perolehan/ *At cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi/ *Unrealized gain (loss)*
Dolar Amerika Serikat/ United States Dollar (Catatan/Note 38)					
PT Pertamina Persero FXH	20-May-43	BBB	460,617,000	458,861,807	(1,755,193)
Jumlah/ *Total*			**460,617,000**	**458,861,807**	**(1,755,193)**

31 Desember/ *December 31,* 2023

Penerbit/ *Issuer*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Peringkat/ *Rating*	Harga perolehan/ *At cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi/ *Unrealized gain (loss)*
Dolar Amerika Serikat/ United States Dollar (Catatan/Note 38)					
PT Pertamina Persero FXH	20-May-43	BBB	439,356,000	468,741,979	29,385,979
Jumlah/ *Total*			**439,356,000**	**468,741,979**	**29,385,979**

Harga perolehan obligasi diperdagangkan pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp460.617.000 dan Rp439.356.000.

The acquisition cost of held for trading bonds as of December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp460,617,000 and Rp439,356,000, respectively.

Rugi yang belum direalisasi akibat perubahan nilai wajar obligasi diperdagangkan masing-masing sebesar (Rp31.141.172) dan (Rp18.878.411) pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 yang diakui dalam hasil investasi (Catatan 27).

Unrealized loss from changes in fair value of bonds held for trading amounted to (Rp31,141,172) and (Rp18,878,411) *as of December 31, 2024, and 2023, respectively, which is recognized in income from investment (Note 27).*

Jumlah laba (rugi) penjualan obligasi yang diperdagangkan pada 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp1.394.744.761 dan (Rp149.904.650) (Catatan 27).

Gain (loss) on sale of trading bonds amounted to Rp1,394,744,761 and (Rp149,904,650) as of December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 27).

Nilai wajar obligasi diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif atas obligasi tersebut.

The fair value of bonds was obtained from the quoted price in the active market for these bonds.

b. Tersedia untuk dijual / *b. Available for sale*

Obligasi/ *Bond*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Peringkat/ *Rating*	Nilai nominal/ *Nominal amount*	Premi (diskonto) yang belum diamortisasi/ Unamortized *premium (discount)*	Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi/ *Unrealized gain (loss)*	Nilai tercatat/ *Carrying amount*
31 Desember/ *December 31, 2024*						
Rupiah						
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0103	15-Jul-35	GOV	65,000,000,000	(929,626,271)	(383,868,379)	63,686,505,350
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0097	15-Jun-43	GOV	32,000,000,000	233,323,332	(123,371,332)	32,109,952,000
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0065	15-May-33	GOV	28,000,000,000	132,178,785	(878,613,145)	27,253,565,640
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0098	15-Jun-38	GOV	20,000,000,000	61,902,234	23,847,766	20,085,750,000
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0064	15-May-28	GOV	20,000,000,000	136,917,042	(647,045,442)	19,489,871,600
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0074	15-Aug-32	GOV	15,000,000,000	886,137,411	(511,024,911)	15,375,112,500
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0059	15-May-27	GOV	10,000,000,000	339,381,299	(332,417,199)	10,006,964,100
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0086	15-Apr-26	GOV	5,000,000,000	--	(86,067,750)	4,913,932,250
Obligasi Berkelanjutan I Tiphone Tahap II Tahun 2016 Seri C	31-Dec-30	N/A	3,052,940,789	--	--	3,052,940,789
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2022 Seri B	05-Aug-25	idA+	1,000,000,000	--	12,743,750	1,012,743,750
Jumlah/ *Total*			**199,052,940,789**	**860,213,832**	**(2,925,816,642)**	**196,987,337,979**
Cadangan penurunan nilai obligasi/ *Allowance for mutual fund impairment*						(3,052,940,789)
Jumlah/ *Total*						**193,934,397,190**

Penerbit/ *Issuer*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Peringkat/ *Rating*	Nilai nominal/ *Nominal amount*	Premi (diskonto) yang belum diamortisasi/ Unamortized *premium (discount)*	Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi/ *Unrealized gain (loss)*	Nilai tercatat/ *Carrying amount*
31 Desember/ *December 31, 2023*						
Rupiah						
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0064	15-May-28	GOV	30,000,000,000	13,937,700	(355,787,700)	29,658,150,000
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0065	15-May-33	GOV	28,000,000,000	164,376,400	78,871,920	28,243,248,320
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2022 Seri B	05-Aug-25	idA+	24,000,000,000	--	1,285,200,000	25,285,200,000
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0087	15-Feb-31	GOV	20,000,000,000	100,000,000	(135,659,600)	19,964,340,400
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0074	15-Aug-32	GOV	15,000,000,000	1,087,500,000	(177,870,000)	15,909,630,000
Obligasi Berkelanjutan II Mayora Indah Tahap II Tahun 2022 Seri B	29-Mar-29	idAA	16,000,000,000	--	(421,655,040)	15,578,344,960
Obligasi Berkelanjutan II PLN Tahap III Tahun 2018 Seri E	22-Feb-38	idAAA	14,000,000,000	536,000,000	1,164,227,540	15,700,227,540
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap II Tahun 2022 Seri A	01-Apr-25	idA+	15,000,000,000	--	(28,366,350)	14,971,633,650
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0059	15-May-27	GOV	10,000,000,000	730,313,100	(548,579,300)	10,181,733,800
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap II Tahun 2022 Seri B	11-Oct-25	idA+	8,000,000,000	219,334,920	159,764,800	8,379,099,720
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0080	15-Jun-35	GOV	7,000,000,000	385,286,650	296,352,760	7,681,639,410
Obligasi Berkelanjutan V Sarana Multigriya Finansial Tahap III Tahun 2020 Seri B	18-Feb-25	idAAA	6,000,000,000	467,467,000	(231,582,380)	6,235,884,620
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0086	15-Apr-26	GOV	5,000,000,000	--	(84,875,950)	4,915,124,050
Obligasi Berkelanjutan III PNM Tahap II Tahun 2019 Seri B	28-Nov-24	idAA+	3,000,000,000	184,548,090	(144,996,570)	3,039,551,520
Obligasi Berkelanjutan I Bank Mandiri Taspen Tahap II Tahun 2021 Seri B	28-Apr-26	AA(idn)	3,000,000,000	69,000,000	(47,284,590)	3,021,715,410
Obligasi Berkelanjutan I Tiphone Tahap II Tahun 2016 Seri C	31-Dec-30	N/a	3,015,033,770	--	--	3,015,033,770
Obligasi Berkelanjutan I Telkom Tahap I Tahun 2015 Seri D	23-Jun-45	idAAA	2,000,000,000	370,400,000	306,475,500	2,676,875,500
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap VI Tahun 2020 Seri E	18-Feb-40	idAAA	2,000,000,000	60,094,360	140,540,780	2,200,635,140
Jumlah/ *Total*			**211,015,033,770**	**4,388,258,220**	**1,254,775,820**	**216,658,067,810**
Cadangan penurunan nilai obligasi/ *Allowance for mutual fund impairment*						(3,015,033,770)
Jumlah/ *Total*						**213,643,034,040**

Nilai wajar obligasi diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif atas obligasi tersebut.

Fair value of bonds was obtained from price in the active market for these bonds.

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment losses are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	3,015,033,770	--	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	37,907,019	3,015,033,770	*Addition (Note 32)*
Saldo akhir tahun	**3,052,940,789**	**3,015,033,770**	***Balance at the end of the year***

Mutasi keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi akibat kenaikan/(penurunan) nilai wajar obligasi dicatat sebagai bagian komponen ekuitas, sehingga Perusahaan mengakui keuntungan/(kerugian) tahun berjalan atas perubahan nilai wajar obligasi, sedangkan penyesuaian reklasifikasi atas keuntungan/(kerugian) sudah termasuk dalam laba rugi.

Movements of unrealized gains/(losses) resulting from the increase/(decrease) in fair value of bond is recorded as part of the equity component, and the Company recognized current year gain/(losses) from changes in fair value of bond, whereas reclassification adjustment on gains/ (losses) are included in profit or loss.

Jumlah laba penjualan obligasi yang tersedia untuk dijual pada 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp3.706.036.950 dan nihil (Catatan 27).

The amount of profit from the sale of bonds available for sale on December 31, 2024 and 2023 respectively amounting to RP 3,706,036,950 and nil (Note 27).

Perubahan keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi atas obligasi dalam kelompok tersedia untuk dijual atau nilai wajar melalui penghasilan komprehensif lain adalah sebagai berikut:

The changes of unrealized gains/losses) on bond available for sale or fair value through other comprehensive income:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ December 31, 2023**	
Saldo awal tahun	1,254,775,820	(3,493,341,260)	*Beginning balance of the year*
(Rugi) laba yang belum direalisasi yang diakui di ekuitas	(2,005,075,612)	4,913,548,789	*Unrealized (loss) gain of changes in fair value of equity*
Perubahan nilai wajar yang direklasifikasikan ke laba rugi	(2,175,516,850)	(165,431,709)	*Changes in fair value reclassified to profit or loss*
Saldo akhir tahun	**(2,925,816,642)**	**1,254,775,820**	***Ending balance of the year***
Pajak penghasilan terkait	643,679,661	--	*Income tax related*
Saldo akhir tahun-bersih	**(2,282,136,981)**	**1,254,775,820**	***Ending balance of the year-net***

c. Dimiliki hingga jatuh tempo / *c. Held to maturity*

Obligasi/ *Bond*	**Jatuh Tempo/ *Maturity Date***	**Tingkat bunga/ *Interest Rate***	**Peringkat/ *Rating***	**31 Desember/ *December 31*, 2024** Nilai Nominal/ *Nominal Value*	Harga Perolehan/ *At cost*	Biaya Perolehan Bersih/ *Net Acquisition Cost*
Rupiah						
Obligasi Berkelanjutan I Bank Mandiri Taspen Tahap II Tahun 2021 Seri B	28-Apr-26	7.25%	AA(idn)	3,000,000,000	3,069,000,000	3,058,373,704
Obligasi Berkelanjutan I Barito Pacific Tahap II Tahun 2020 Seri B	01-Apr-25	9.10%	idA+	5,000,000,000	5,185,500,000	5,019,276,167
Obligasi Berkelanjutan I Hutama Karya Tahap II Tahun 2017	06-Jun-27	8.07%	idAAA(gg)	10,000,000,000	10,100,000,000	10,033,132,443
Obligasi Berkelanjutan I Telkom Tahap I Tahun 2015 Seri D	23-Jun-45	11.00%	idAAA	2,000,000,000	2,681,135,780	2,677,010,371
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap I Tahun 2021 Seri B	08-Jul-26	9.50%	idA+	20,000,000,000	20,699,725,000	20,411,778,224
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap II Tahun 2022 Seri A	01-Apr-25	8.50%	idA+	15,000,000,000	15,092,153,700	15,092,153,700
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap II Tahun 2022 Seri B	01-Apr-27	9.50%	idA+	15,000,000,000	15,720,000,000	15,472,199,760
Obligasi Berkelanjutan II Mayora Indah Tahap II Tahun 2022 Seri B	29-Mar-29	7.50%	idAA	16,000,000,000	16,049,185,920	16,049,185,920
Obligasi Berkelanjutan II PLN Tahap II Tahun 2017 Seri D	03-Nov-32	8.70%	idAAA	19,000,000,000	19,951,055,000	19,769,044,072
Obligasi Berkelanjutan II PLN Tahap III Tahun 2018 Seri E	22-Feb-38	8.75%	idAAA	37,000,000,000	39,553,907,320	39,481,688,347
Obligasi Berkelanjutan II Sarana Multi Infrastruktur Tahap III Tahun 2019 Seri D	30-Oct-26	8.30%	idAAA	5,000,000,000	5,402,835,000	5,160,812,324

31 Desember/ *December 31*, 2024

Obligasi/ *Bond*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Tingkat bunga/ *Interest Rate*	Peringkat/ *Rating*	Nilai Nominal/ *Nominal Value*	Harga Perolehan/ *At cost*	Biaya Perolehan Bersih/ *Net Acquisition Cost*
Obligasi Berkelanjutan II Semen Indonesia Tahap I Tahun 2022 Seri B	09-Nov-27	7.70%	idAAA	5,000,000,000	5,120,000,000	5,076,635,011
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2022 Seri B	05-Aug-25	9.50%	idA+	27,000,000,000	27,059,186,990	27,019,090,226
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap II Tahun 2022 Seri B	11-Oct-25	9.75%	idA+	12,000,000,000	12,000,000,000	12,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri B	01-Aug-26	8.50%	idAAA	5,000,000,000	5,292,209,000	5,105,689,158
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri E	01-Aug-39	9.98%	idAAA	10,000,000,000	11,960,702,941	11,855,272,700
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap VI Tahun 2020 Seri D	18-Feb-35	8.70%	idAAA	27,000,000,000	29,426,765,000	29,212,083,107
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap VI Tahun 2020 Seri E	18-Feb-40	9.05%	idAAA	12,000,000,000	12,400,432,396	12,383,396,880
Obligasi Berkelanjutan IV Global Mediacom Tahap I Tahun 2023 Seri B	06-Jul-26	10.25%	idA+	40,000,000,000	40,000,000,000	40,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan IV Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2023 Seri B	11-Jul-26	10.25%	idA+	40,000,000,000	40,000,000,000	40,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan IV Indah Kiat Pulp & Paper Tahap II Tahun 2023 Seri B	25-Aug-26	10.25%	idA+	30,000,000,000	30,000,000,000	30,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan IV Medco Energi Internasional Tahap III Tahun 2022 Seri A	25-Jul-26	7.00%	idAA-	10,000,000,000	10,030,000,000	10,008,171,264
Obligasi Berkelanjutan V Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2024 Seri A	04-Oct-27	10.25%	idA+	14,800,000,000	14,800,000,000	14,800,000,000
Obligasi Berkelanjutan V Sarana Multigriya Finansial Tahap III Tahun 2020 Seri B	18-Feb-25	7.50%	idAAA	6,000,000,000	6,027,482,700	6,012,602,649
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0057	15-May-41	9.50%	Gov	2,536,000,000	2,504,688,057	2,509,703,971
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0062	15-Apr-42	6.38%	Gov	10,000,000,000	8,983,100,000	9,074,573,672
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0064	15-May-28	6.13%	Gov	60,000,000,000	59,480,000,000	59,725,892,349
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0065	15-May-33	6.63%	Gov	280,000,000,000	285,762,172,414	284,090,609,237
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0068	15-Mar-34	8.38%	Gov	35,000,000,000	38,207,913,450	37,758,463,758
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0072	15-May-36	8.25%	Gov	122,300,000,000	132,594,610,273	131,399,339,944
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0074	15-Aug-32	7.50%	Gov	15,000,000,000	14,610,000,000	14,751,344,370
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0075	15-May-38	7.50%	Gov	45,000,000,000	46,665,900,000	46,511,180,391
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0076	15-May-48	7.38%	Gov	53,300,000,000	54,668,117,395	54,611,263,022
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0079	15-Apr-39	8.38%	Gov	10,000,000,000	11,115,000,000	11,037,450,974
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0080	15-Jun-35	7.50%	Gov	55,000,000,000	58,665,427,760	58,298,234,254
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0081	15-Jun-25	6.50%	Gov	15,000,000,000	15,750,000,000	15,085,271,608
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0083	15-Apr-40	7.50%	Gov	150,000,000,000	159,293,465,715	158,930,762,764
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0086	15-Apr-26	5.50%	Gov	50,000,000,000	50,755,000,000	50,201,800,041
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0087	15-Feb-31	6.50%	Gov	50,000,000,000	50,600,000,000	50,437,698,667
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0089	15-Aug-51	6.88%	Gov	105,000,000,000	104,193,515,871	104,201,665,993
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0092	15-Jun-42	7.13%	Gov	25,000,000,000	25,425,000,000	25,403,896,429
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0096	15-Feb-33	7.00%	Gov	10,000,000,000	10,496,000,000	10,441,092,698
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0097	15-Jun-43	7.13%	Gov	53,000,000,000	54,047,746,950	54,041,132,506
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0098	15-Jun-38	7.13%	Gov	106,261,000,000	108,357,456,359	108,280,825,732
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0103	15-Jul-35	6.75%	Gov	10,000,000,000	9,806,330,000	9,807,509,044
Obligasi Negara RI Seri FR0045	15-May-37	9.75%	Gov	10,000,000,000	8,355,000,000	8,688,415,466
Obligasi Negara RI Seri FR0056	15-Sep-26	8.38%	Gov	10,000,000,000	11,495,000,000	10,493,825,687
Obligasi Subordinasi Berkelanjutan III Bank BJB Tahap II Th 2022 Seri B	09-Jun-29	8.60%	idA+	10,000,000,000	10,000,000,000	10,000,000,000
SBSN Seri PBS005	15-Apr-43	6.75%	Gov	20,000,000,000	20,406,222,000	20,308,910,024
SBSN Seri PBS012	15-Nov-31	8.88%	Gov	15,400,000,000	17,672,080,000	16,632,721,873
SBSN Seri PBS025	15-May-33	8.38%	Gov	20,000,000,000	22,750,000,000	21,995,904,558
SBSN Seri PBS033	15-Jun-47	6.75%	Gov	20,000,000,000	18,860,000,000	18,951,105,339
SBSN Seri PBS038	15-Dec-49	6.88%	Gov	100,000,000,000	99,572,050,000	99,587,701,516
Sukuk Ijarah Berkelanjutan I XL Axiata Tahap II Tahun 2017 Seri E	28-Apr-27	9.40%	AAA(idn)	3,000,000,000	3,224,100,000	3,055,778,339
Sukuk Ijarah Berkelanjutan II PLN Tahap II Tahun 2017 Seri C	03-Nov-32	8.70%	idAAA(sy)	5,000,000,000	5,487,500,000	5,435,360,150
Sukuk Ijarah Berkelanjutan II PLN Tahap III Tahun 2018 Seri C	22-Feb-33	8.20%	idAAA(sy)	8,000,000,000	8,161,232,000	8,115,387,347
Sukuk Ijarah Berkelanjutan III PLN Tahap II Tahun 2018 Seri D	10-Oct-38	9.65%	idAAA(sy)	13,000,000,000	15,249,000,000	14,843,688,936
Sukuk Ijarah Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri E	01-Aug-39	9.98%	idAAA(sy)	20,000,000,000	23,210,901,281	22,898,714,158
Sukuk Ijarah Berkelanjutan IV Global Mediacom Tahap II Tahun 2024 Seri B	21-Jun-27	10.25%	idA+(sy)	20,000,000,000	19,961,310,000	19,965,971,511
Sukuk Wakalah Berkelanjutan I Medco Power Indonesia Tahap I Tahun 2022 Seri B	04-Aug-27	9.25%	idA(sy)	25,000,000,000	25,000,000,000	25,000,000,000
Sub jumlah/ *Sub total*				1,947,597,000,000	2,009,007,116,273	1,998,270,792,353
Dolar Amerika Serikat/ *United States Dollar* (Catatan/ *Note* 38)						
Eurobonds Indonesia 2027 (INDOIS 27)	29-Mar-27	4.15%	Gov	8,081,000,000	7,951,704,000	8,010,842,477
Sub jumlah/ *Sub total*				8,081,000,000	7,951,704,000	8,010,842,477
Jumlah/ *Total*				**1,955,678,000,000**	**2,016,958,820,273**	**2,006,281,634,830**

31 Desember/ *December 31*, 2023

Obligasi/ *Bond*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Tingkat bunga/ *Interest Rate*	Peringkat/ *Rating*	Nilai Nominal/ *Nominal Value*	Harga Perolehan/ *At cost*	Biaya Perolehan Bersih/ *Net Acquisition Cost*
Rupiah						
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0065	15-May-33	6.63%	Gov	280,000,000,000	285,762,172,414	284,443,671,460
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0072	15-May-36	8.25%	Gov	122,300,000,000	132,601,700,733	131,900,214,595
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0089	15-Aug-51	6.88%	Gov	70,000,000,000	69,504,000,000	69,504,542,778
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0064	15-May-28	6.13%	Gov	60,000,000,000	59,480,000,000	59,655,381,265
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0083	15-Apr-40	7.50%	Gov	60,000,000,000	63,723,930,515	63,650,153,098
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0080	15-Jun-35	7.50%	Gov	55,000,000,000	58,665,427,760	58,510,099,532
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0076	15-May-48	7.38%	Gov	53,300,000,000	54,668,117,395	54,632,240,009
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0086	15-Apr-26	5.50%	Gov	50,000,000,000	50,755,000,000	50,349,648,008
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0087	15-Feb-31	6.50%	Gov	50,000,000,000	50,600,000,000	50,494,796,285
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0075	15-May-38	7.50%	Gov	45,000,000,000	46,665,900,000	46,577,394,562
Obligasi Berkelanjutan IV Global Mediacom Tahap I Tahun 2023 Seri B	06-Jul-26	10.25%	idA+	40,000,000,000	40,000,000,000	40,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan IV Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2023 Seri B	11-Jul-26	10.25%	idA+	40,000,000,000	40,000,000,000	40,000,000,000
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0068	15-Mar-34	8.38%	Gov	35,000,000,000	38,207,913,450	37,960,075,151
Obligasi Berkelanjutan IV Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2023 Seri B	25-Aug-26	10.25%	idA+	30,000,000,000	30,000,000,000	30,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap VI Tahun 2020 Seri D	18-Feb-35	8.70%	idAAA	27,000,000,000	29,426,765,000	29,353,570,643
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0092	15-Jun-42	7.13%	Gov	25,000,000,000	25,425,000,000	25,415,368,623
Sukuk Wakalah Berkelanjutan I Medco Power Indonesia Tahap I Tahun 2022 Seri B	04-Aug-27	9.25%	idA(sy)	25,000,000,000	25,000,000,000	25,000,000,000
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap I Tahun 2021 Seri B	08-Jul-26	9.50%	idA+	20,000,000,000	20,962,000,000	20,657,466,108
SBSN Seri PBS005	15-Apr-43	6.75%	Gov	20,000,000,000	20,406,222,000	20,367,617,109
SBSN Seri PBS025	15-Nov-33	8.38%	Gov	20,000,000,000	22,750,000,000	22,404,861,172
SBSN Seri PBS033	15-Jun-47	6.75%	Gov	20,000,000,000	18,860,000,000	18,876,639,133
Sukuk Ijarah Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri E	01-Aug-39	9.98%	idAAA(sy)	20,000,000,000	23,246,059,000	23,061,791,579
Obligasi Berkelanjutan II PLN Tahap III Tahun 2018 Seri E	22-Feb-38	8.75%	idAAA	19,000,000,000	19,598,500,000	19,577,529,743
SBSN Seri PBS012	15-Nov-31	8.88%	Gov	15,400,000,000	17,672,080,000	17,042,580,962
Obligasi Berkelanjutan II Barito Pacific Tahap II Tahun 2022 Seri B	01-Apr-27	9.50%	idA+	15,000,000,000	15,720,000,000	15,656,919,833
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0074	15-Aug-32	7.50%	Gov	15,000,000,000	14,610,000,000	14,728,318,423
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0081	15-Jun-25	6.50%	Gov	15,000,000,000	15,750,000,000	15,264,423,181
Obligasi Berkelanjutan I Global Mediacom Tahap I Tahun 2017 Seri C	07-Jul-24	12.00%	idA+	14,000,000,000	14,410,187,133	14,298,932,704
Obligasi Berkelanjutan II PLN Tahap II Tahun 2017 Seri D	03-Nov-32	8.70%	idAAA	14,000,000,000	14,538,555,000	14,424,039,439
Sukuk Ijarah Berkelanjutan III PLN Tahap II Tahun 2018 Seri D	10-Oct-38	9.65%	idAAA(sy)	13,000,000,000	15,249,000,000	14,977,815,382
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap II Tahun 2022 Seri B	11-Oct-25	9.75%	idA+	12,000,000,000	12,000,000,000	12,000,000,000

Obligasi/ *Bond*	Jatuh Tempo/ *Maturity Date*	Tingkat bunga/ *Interest Rate*	Peringkat/ *Rating*	Nilai Nominal/ *Nominal Value*	Harga Perolehan/ *At cost*	Biaya Perolehan Bersih/ *Net Acquisition Cost*
31 Desember/ *December 31*, 2023						
Obligasi Subordinasi Berkelanjutan I Bank BJB Tahap I Tahun 2017 Seri B	06-Dec-24	9.90%	idA+	12,000,000,000	12,516,000,000	12,368,881,871
Obligasi Berkelanjutan I Hutama Karya Tahap II Tahun 2017	06-Jun-27	8.07%	idAAA(gg)	10,000,000,000	10,100,000,000	10,045,050,949
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri E	01-Aug-39	9.98%	idAAA	10,000,000,000	11,981,500,000	11,921,037,541
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap VI Tahun 2020 Seri E	18-Feb-40	9.05%	idAAA	10,000,000,000	10,197,998,736	10,188,238,647
Obligasi Berkelanjutan III PNM Tahap I Tahun 2019 Seri B	28-May-24	9.85%	idAA+	10,000,000,000	10,535,070,352	10,112,037,398
Obligasi Berkelanjutan IV Medco Energi Internasional Tahap III Tahun 2022 Seri A	25-Jul-26	7.00%	idAA-	10,000,000,000	10,030,000,000	10,024,598,693
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0062	15-Apr-42	6.38%	Gov	10,000,000,000	8,983,100,000	9,053,303,051
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0079	15-Apr-39	8.38%	Gov	10,000,000,000	11,115,000,000	11,077,575,828
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0096	15-Feb-33	7.00%	Gov	10,000,000,000	10,496,000,000	10,481,438,006
Obligasi Negara RI Seri FR0045	15-May-37	9.75%	Gov	10,000,000,000	8,355,000,000	8,644,034,943
Obligasi Negara RI Seri FR0056	15-Sep-26	8.38%	Gov	10,000,000,000	11,495,000,000	10,763,603,645
Obligasi Subordinasi Berkelanjutan III Bank BJB Tahap II Th 2022 Seri B	09-Jun-29	8.60%	idA+	10,000,000,000	10,000,000,000	10,000,000,000
Sukuk Ijarah Berkelanjutan II PLN Tahap III Tahun 2018 Seri C	22-Feb-33	8.20%	idAAA(sy)	8,000,000,000	8,161,232,000	8,129,582,899
Obligasi Berkelanjutan III Bank BRI Tahap I Tahun 2019 Seri C	07-Nov-24	7.85%	idAAA	6,000,000,000	6,388,461,960	6,114,217,893
Obligasi I Kereta Api Indonesia Tahun 2017 Seri B	21-Nov-24	8.25%	idAAA	6,000,000,000	6,074,950,572	6,015,072,113
Obligasi Berkelanjutan I Barito Pacific Tahap II Tahun 2020 Seri B	01-Apr-25	9.10%	idA+	5,000,000,000	5,185,500,000	5,093,247,357
Obligasi Berkelanjutan I Indah Kiat Pulp & Paper Tahap IV Tahun 2021 Seri B	23-Mar-24	9.50%	idA+	5,000,000,000	5,215,000,000	5,045,244,416
Obligasi Berkelanjutan II Sarana Multi Infrastruktur Tahap III Tahun 2019 Seri D	30-Oct-26	8.30%	idAAA	5,000,000,000	5,402,835,000	5,241,212,123
Obligasi Berkelanjutan II Semen Indonesia Tahap I Tahun 2022 Seri B	09-Nov-27	7.70%	idAA+	5,000,000,000	5,120,000,000	5,100,044,891
Obligasi Berkelanjutan III PLN Tahap IV Tahun 2019 Seri B	01-Aug-26	8.50%	idAAA	5,000,000,000	5,292,209,000	5,167,471,113
Obligasi II Kereta Api Indonesia Tahun 2019 Seri A	13-Dec-24	7.75%	idAAA	5,000,000,000	5,268,755,000	5,085,712,318
Obligasi Berkelanjutan III Indah Kiat Pulp & Paper Tahap I Tahun 2022 Seri B	05-Aug-25	9.50%	idA+	4,000,000,000	4,059,186,990	4,049,442,413
Obligasi Berkelanjutan I Semen Indonesia Tahap II Tahun 2019 Seri A	28-May-24	9.00%	idAA+	3,000,000,000	3,145,785,438	3,039,004,084
Sukuk Ijarah Berkelanjutan I XL Axiata Tahap II Tahun 2017 Seri E	28-Apr-27	9.40%	AAA(idn)	3,000,000,000	3,224,100,000	3,079,852,480
Obligasi Negara Republik Indonesia Seri FR0057	15-May-41	9.50%	Gov	2,536,000,000	2,504,688,057	2,509,073,708
Obligasi Subordinasi Berkelanjutan II Bank Bukopin Tahap II Tahun 2017	28-Feb-24	11.00%	idAA	1,000,000,000	1,060,200,000	1,002,120,315
Sub jumlah/ *Sub total*				1,485,536,000,000	1,538,166,103,505	1,530,137,189,472
Dolar Amerika Serikat/ *United States Dollar* (Catatan/ *Note* 38)						
Eurobonds Indonesia 2027 (INDOIS 27)	29-Mar-27	4.15%	Gov	7,708,000,000	7,584,672,000	7,613,281,929
Sub jumlah/ *Sub total*				7,708,000,000	7,584,672,000	7,613,281,929
Jumlah/ *Total*				**1,493,244,000,000**	**1,545,750,775,505**	**1,537,750,471,401**

Amortisasi premium obligasi-neto yang diakui sebagai beban masing-masing sebesar Rp2.929.816.441 dan Rp1.669.441.668 pada tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

Amortization of bonds premium-net which is recognized as expense amounted to Rp2,929,816,441 and Rp1,669,441,668 for the year ended December 31, 2024, and 2023, respectively.

Nilai wajar obligasi diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif atas obligasi tersebut.

The fair value of bonds was obtained from the quoted price in the active market for these bonds.

Obligasi yang dimiliki Perusahaan telah dinilai oleh lembaga penilai independen yaitu PT Pemeringkat Efek Indonesia pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

The Company's bonds have been appraised by an independent rating company is PT Pemeringkat Efek Indonesia as of December 31, 2024, and 2023.

6. Saham / *6. Shares*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Diperdagangkan	118,892,935,801	117,088,057,780	*Held for trading*
Tersedia untuk dijual	774,300	996,670	*Available for sale*
Jumlah	**118,893,710,101**	**117,089,054,450**	***Total***

a. Diperdagangkan / ***a. Held for trading***

Saham/ *Shares*	Lembar Saham/ *Number of Share*	Biaya Perolehan/ *At Cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
31 Desember/ *December 31, 2024*				
PT Chandra Asri Pacific Tbk	7,628,700	70,145,144,416	57,215,250,000	(12,929,894,416)
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	3,607,600	17,174,093,913	14,719,008,000	(2,455,085,913)
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	2,503,000	17,053,235,023	14,267,100,000	(2,786,135,023)
PT Bank Central Asia Tbk	1,137,200	11,239,127,500	11,002,410,000	(236,717,500)
PT Saratoga Investama Sedaya Tbk	3,997,900	6,584,844,851	8,355,611,000	1,770,766,149
PT Dayamitra Telekomunikasi Tbk	6,533,200	5,070,676,509	4,213,914,000	(856,762,509)
PT Bumi Resources Minerals Tbk	11,851,800	4,848,502,047	4,100,722,800	(747,779,247)
PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	550,000	2,607,314,000	2,392,500,000	(214,814,000)
PT Jasa Marga (Persero) Tbk	471,000	2,420,496,680	2,039,430,001	(381,066,679)
PT Mitra Adiperkasa Tbk	300,000	433,947,000	423,000,000	(10,947,000)
PT Waskita Karya (Persero) Tbk	1,697,000	4,007,769,542	342,794,000	(3,664,975,542)
PT PP (Persero) Tbk	245,000	627,627,750	82,320,000	(545,307,750)
PT Unilever Indonesia Tbk	25,000	219,513,150	47,125,000	(172,388,150)
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk	10,500	107,051,175	34,545,000	(72,506,175)
PT Waskita Beton Precast Tbk	600,000	271,942,800	9,600,000	(262,342,800)
Jumlah/ *Total*	**41,157,900**	**142,811,286,356**	**119,245,329,801**	**(23,565,956,555)**
Cadangan penurunan nilai saham/ *Allowance for shares impairment*			(352,394,000)	
Jumlah/ *Total*			**118,892,935,801**	

Saham/ *Shares*	Lembar Saham/ *Number of Share*	Biaya Perolehan/ *At Cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
31 Desember/ *December 31,* 2023				
PT Chandra Asri Petrochemical Tbk	18,182,100	40,550,765,313	95,456,025,000	54,905,259,687
PT Barito Pacific Tbk	9,582,700	7,809,900,500	12,744,991,000	4,935,090,500
PT Dayamitra Telekomunikasi Tbk	9,233,200	7,166,253,956	6,509,406,000	(656,847,956)
PT Jasa Marga (Persero) Tbk	271,000	1,499,250,679	1,319,770,000	(179,480,679)
PT Indofood Sukses Makmur Tbk	123,600	947,952,120	797,220,000	(150,732,120)
PT Waskita Karya (Persero) Tbk	1,697,000	4,007,769,542	342,794,000	(3,664,975,542)
PT Pembangunan Perumahan (Persero) Tbk	245,000	627,627,750	104,860,000	(522,767,750)
PT Unilever Indonesia Tbk	25,000	219,513,150	88,250,000	(131,263,150)
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk	10,500	107,051,175	67,200,000	(39,851,175)
PT Waskita Beton Precast Tbk	600,000	271,942,800	30,000,000	(241,942,800)
PT Bank Permata Tbk	166	257,134	152,720	(104,414)
PT Sawit Sumbermas Sarana Tbk	132	204,907	137,940	(66,967)
PT Total Bangun Persada Tbk	120	22,742	45,120	22,378
Jumlah/ *Total*	**39,970,518**	**63,208,511,768**	**117,460,851,780**	**54,252,340,012**
Cadangan penurunan nilai saham/ *Allowance for shares impairment*			(372,794,000)	
Jumlah/ *Total*			**117,088,057,780**	

Laba yang belum direalisasi akibat perubahan nilai wajar saham diperdagangkan untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar (Rp77.818.296.567) dan Rp64.927.584.001 (Catatan 27).

Unrealized gain on shares held for trading for the year ended December 31, 2024, and 2023 amounted to (Rp77,818,296,567) and Rp64,927,584,001, respectively (Note 27).

Laba penjualan saham yang diperdagangkan untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp86.821.716.845 dan Rp13.578.647.260 (Catatan 27).

Gain on sale of trading for the year ended December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp86,821,716,845 and Rp13,578,647,260, respectively (Note 27).

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment losses are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	372,794,000	--	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	--	372,794,000	*Addition (Note 32)*
Pemulihan (Catatan 33)	(20,400,000)	--	*Recoveries (Note 32)*
Saldo akhir tahun	**352,394,000**	**372,794,000**	***Balance at the end of the year***

Nilai wajar saham diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif saham tersebut.

Fair value of equity securities was obtained from quoted price in active market for these equity securities.

b. Tersedia untuk dijual

b. Available for sale

Saham/ *Shares*	**Lembar Saham/ *Number of Share***	**Biaya Perolehan/ *At Cost***	**Nilai Wajar/ *Fair Value***	**Keuntungan (kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)***
31 Desember/ *December 31, 2024*				
PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	178	392,372	774,300	381,928
Jumlah/ *Total*	**178**	**392,372**	**774,300**	**381,928**
31 Desember/ *December 31,* 2023				
PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	178	392,372	956,750	564,378
PT Bank KB Bukopin Tbk	499	360,710	39,920	(320,790)
Jumlah/ *Total*	**677**	**753,082**	**996,670**	**243,588**

Nilai wajar saham diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif atas saham tersebut.

The fair value of shares was obtained from the quoted price in the active market for these shares.

Rugi penjualan saham tersedia untuk dijual tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp331.269 dan nihil (Catatan 27).

Loss on sale of shares available for sale in the year ended December 31, 2024 and 2023 each amounting to Rp331,269 and nil (Note 27).

Mutasi keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi akibat kenaikan/(penurunan) nilai wajar saham dicatat sebagai bagian komponen ekuitas, sehingga perusahaan mengakui keuntungan/(kerugian) tahun berjalan atas perubahan nilai wajar saham, sedangkan penyesuaian reklasifikasi atas keuntungan/(kerugian) sudah termasuk dalam laba rugi.

Movements of unrealized gains/(losses) resulting from the increase/(decrease) in fair value of shares is recorded as part of the equity component, and the Company recognized current year gain/(losses) from changes in fair value of shares, whereas reclassification adjustment on gains/ (losses) are included in profit or loss.

Perubahan keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi atas saham dalam kelompok tersedia untuk dijual atau nilai wajar melalui penghasilan komprehensif lain adalah sebagai berikut:

The changes in unrealized gains/losses) on shares available for sale or fair value through other comprehensive income:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Saldo awal tahun	243,588	118,841	*Beginning balance of the year*
(Rugi) laba yang belum direalisasi yang diakui di ekuitas	(182,450)	150,821	*Unrealized (loss) gain of changes in fair value of equity*
Perubahan nilai wajar yang direklasifikasikan ke laba rugi	320,790	(26,074)	*Changes in fair value reclassified to profit or loss*
Saldo akhir tahun	**381,928**	**243,588**	***Ending balance of the year***

7. Reksa Dana / *7. Mutual Funds*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Diperdagangkan	30,379,602,445	44,804,253,343	*Held for trading*
Tersedia untuk dijual	111,043,687,145	121,535,732,323	*Available for sale*
Jumlah	**141,423,289,590**	**166,339,985,666**	***Total***

a. Diperdagangkan / *a. Held for trading*

31 Desember/ *December 31, 2024*

Nama Reksadana/ *Type of Mutual Fund*	Jumlah Unit/ *Total Units*	Biaya Perolehan/ *Acquisition cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (Kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
Rupiah				
Danareksa Seruni Pasar Uang III	1,125,661	1,770,380,139	1,977,987,140	207,607,001
Sucorinvest Money Market Fund	2,151,425	3,568,416,695	3,939,861,082	371,444,387
Insight Money	5,097,586	8,816,748,508	9,068,373,493	251,624,985
Pinnacle Dana Prima	32,160,043	33,000,000,000	5,743,211,239	(27,256,788,761)
Sub Jumlah/ *Sub Total*	40,534,715	47,155,545,342	20,729,432,954	(26,426,112,388)
Dolar Amerika/ *United Stated Dollar* (Catatan/ *Note* 38)				
RD Ashmore Dana USD Nusantara	482,692	11,313,400,000	9,650,169,491	(1,663,230,509)
Jumlah/ *Total*	**41,017,407**	**58,468,945,342**	**30,379,602,445**	**(28,089,342,897)**

31 Desember/ *December 31,* 2023

Nama Reksadana/ *Type of Mutual Fund*	Jumlah Unit/ *Total Units*	Biaya Perolehan/ *Acquisition cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (Kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
Rupiah				
Pinnacle Dana Prima	32,160,043	33,000,000,000	9,039,985,492	(23,960,014,508)
Sucorinvest Money Market Fund	4,617,077	7,658,352,721	8,057,399,339	399,046,610
Insight Money	4,315,923	7,211,944,126	7,233,621,491	21,677,364
Trim Kas 2	2,940,833	4,960,000,000	5,299,180,996	339,180,995
Danareksa Seruni Pasar Uang III	2,610,853	4,088,470,266	4,350,856,197	262,385,941
Danareksa Seruni Pasar Uang II	676,435	1,100,000,000	1,151,163,379	51,163,379
Sub Jumlah/ *Sub Total*	47,321,164	58,018,767,113	35,132,206,894	(22,886,560,219)
Dolar Amerika/ *United Stated Dollar* (Catatan/ *Note* 38)				
RD Ashmore Dana USD Nusantara	482,692	10,791,200,000	9,672,046,449	(1,119,153,551)
Jumlah/ *Total*	**47,803,856**	**68,809,967,113**	**44,804,253,343**	**(24,005,713,770)**

Laba (rugi) belum direalisasi dari reksa dana akibat perubahan nilai wajar diperdagangkan untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp4.083.629.127 dan (Rp931.317.276) (Catatan 27).

Unrealized Gain (loss) on mutual fund from changes in fair value of for trading for the year ended December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp4,083,629,127 and (Rp931,317,276) respectively (Note 27).

Jumlah laba penjualan reksa dana yang diperdagangkan untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp3.229.203.280 dan Rp1.873.545.180 (Catatan 27).

Gain on sale of mutual funds for the year ended December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp3,229,203,280 and Rp1,873,545,180, respectively (Note 27).

Nilai wajar reksa dana diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif reksa dana tersebut.

Fair value of mutual funds was obtained from quoted price in active market for these mutual funds.

b. Tersedia untuk dijual / *b. Available for sale*

31 Desember/ *December 31, 2024*

Nama Reksadana/ *Type of Mutual Fund*	Jumlah Unit/ *Total Units*	Biaya Perolehan/ *Acquisition cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (Kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
RDPT Bowsprit Property Fund III	35,000,000	35,261,944,444	34,701,485,000	(560,459,444)
RDPT Bowsprit Property Fund 5	20,000,000	20,250,555,556	19,569,134,000	(681,421,556)
RDPT Bowsprit Property Fund 6	10,000,000	10,000,000,000	9,903,134,000	(96,866,000)
Danareksa Proteksi 60	52,624,051	54,072,518,165	39,468,427,717	(14,604,090,448)
Pinnacle Dana Prima	65,659,371	60,041,522,309	11,725,594,913	(48,315,927,396)
Subjumlah/ *Subtotal*	183,283,422	179,626,540,474	115,367,775,630	(64,258,764,844)
Cadangan penurunan nilai reksadana				
Allowance for mutual fund impairment			(4,324,088,485)	
Jumlah/ *Total*			**111,043,687,145**	

31 Desember/ *December 31*, 2023

Nama Reksadana/ *Type of Mutual Fund*	Jumlah Unit/ *Total Units*	Biaya Perolehan/ *Acquisition cost*	Nilai Wajar/ *Fair Value*	Keuntungan (Kerugian) Belum Terealisasi/ *Unrealized Gain (Loss)*
RDPT Bowsprit Property Fund III	35,000,000	35,261,944,444	34,739,166,000	(522,778,444)
Danareksa Proteksi 60	52,624,051	54,072,518,165	34,679,733,794	(19,392,784,371)
RDPT Bowsprit Property Fund 5	20,000,000	20,250,555,557	19,587,874,000	(662,681,557)
Pinnacle Dana Prima	65,659,371	60,041,522,309	18,456,435,518	(41,585,086,791)
PNM Pembiayaan Mikro BUMN Seri VII	15,000,000	15,000,000,000	15,061,534,500	61,534,500
RDPT Bowsprit Property Fund 6	10,000,000	10,000,000,000	9,902,777,000	(97,223,000)
Sub Jumlah/ *Sub Total*	198,283,422	194,626,540,475	132,427,520,812	(62,199,019,663)
Cadangan penurunan nilai reksadana				
Allowance for mutual fund impairment			(10,891,788,489)	
Jumlah/ *Total*			**121,535,732,323**	

Jumlah laba penjualan reksa dana yang tersedia untuk dijual untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar nihil dan Rp6.455.318.658 (Catatan 27).

Gain on sale of mutual funds for the year ended December 31, 2024, and 2023 amounted to nil and Rp6,455,318,658, respectively (Note 27).

Nilai wajar reksa dana diperoleh dari harga kuotasi pada pasar aktif atas reksa dana tersebut.

Fair value of mutual funds was obtained from quoted price in active market for these mutual funds.

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment losses are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	10,891,788,489	3,990,134,882	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	--	6,901,653,607	*Addition (Note 32)*
Pemulihan (Catatan 33)	(6,567,700,004)	--	*Recoveries (Note 32)*
Saldo akhir tahun	**4,324,088,485**	**10,891,788,489**	***Balance at the end of the year***

Mutasi keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi akibat kenaikan/(penurunan) nilai wajar reksadana dicatat sebagai bagian komponen ekuitas, sehingga Perusahaan mengakui keuntungan/ (kerugian) periode tahun berjalan atas perubahan nilai wajar reksadana, sedangkan penyesuaian reklasifikasi atas keuntungan/(kerugian) sudah termasuk dalam laba rugi.

Movements of unrealized gains/(losses) resulting from the increase/(decrease) in fair value of mutual fund is recorded as part of the equity component, and the Company recognized current period year gain/(losses) from changes in fair value of mutual fund, where as reclassification adjustment on gains/ (losses) are included in profit or loss.

Perubahan keuntungan/(kerugian) yang belum direalisasi atas reksadana dalam kelompok tersedia untuk dijual atau nilai wajar melalui penghasilan komprehensif lain adalah sebagai berikut:

The changes of unrealized gains/losses) on mutual funds available for sale or fair value through other comprehensive income:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	(62,199,019,663)	(54,067,938,213)	*Beginning balance of the year*
(Rugi) laba yang belum direalisasi yang diakui di ekuitas	(1,998,210,681)	(14,046,640,143)	*Unrealized (loss) gain of changes in fair value of equity*
Perubahan nilai wajar yang direklasifikasikan ke laba rugi	(61,534,500)	5,915,558,693	*Changes in fair value reclassified to profit or loss*
Saldo akhir tahun	**(64,258,764,844)**	**(62,199,019,663)**	***Ending balance of the year***

8. Efek Beragunan Aset / *8. Asset Backed Securities*

Efek Beragun Aset/ *Asset Backed Securities*	**Tanggal Jatuh Tempo/ *Maturity Date***	**Peringkat/ *Ranking***	**Nilai Nominal/ *Par Value***	**Nilai Wajar/ *Fair Value***	**Keuntungan (kerugian) yang belum direalisasi/ *Unrealized gain (loss)***
31 Desember/ *December 31*, 2024					
Nilai Wajar melalui Laba Rugi/*Fair Value Through Profit or Loss*					
Rupiah					
EBA Mandiri GIAA 01 Tahun 2018	31-Dec-32	BBB-	5,002,305,737	3,431,180,741	(1,571,124,996)
Jumlah/ *Total*			**5,002,305,737**	**3,431,180,741**	**(1,571,124,996)**
31 Desember/ *December 31*, 2023					
Nilai Wajar melalui Laba Rugi/*Fair Value Through Profit or Loss*					
Rupiah					
EBA Mandiri GIAA 01 Tahun 2018	31-Dec-32	BBB-	5,174,027,779	3,139,909,205	(2,034,118,574)
Jumlah/ *Total*			**5,174,027,779**	**3,139,909,205**	**(2,034,118,574)**

Laba (rugi) belum direalisasi efek beragun aset yang diperdagangkan untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp462.993.578 dan (Rp2.222). Kerugian tersebut merupakan penurunan nilai wajar EBA Mandiri GIAA (Catatan 27).

The unrealized profit (loss) of the asset-backed securities traded for the years ended December 31, 2024 and 2023 amounted to Rp462,993,578 and (Rp2,222), respectively. The loss is a decrease in the fair value of EBA Mandiri GIAA (Note 27).

9. Piutang Hasil Investasi / *9. Investment Income Receivables*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Surat Berharga	17,608,598,735	13,126,433,035	*Treasury note*
Obligasi	6,670,182,557	6,992,156,513	*Bonds*
Deposito Berjangka	277,798,014	297,565,215	*Time Deposit*
Deposito On Call	6,420,822	60,562,411	*Deposito On Call*
Jumlah	**24,563,000,128**	**20,476,717,174**	**Total**

10. Piutang Premi / *10. Premium Receivables*

a. Berdasarkan Tertanggung dan Asuradur / *a. By Insured Ceding Company*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pihak Berelasi (Catatan 36)	180,645,115,369	231,704,040,514	*Related Parties (Note 36)*
Sub Jumlah	180,645,115,369	231,704,040,514	*Sub Total*
Pihak Ketiga			*Third Parties*
PT Kresna Kusuma			*PT Kresna Kusuma*
Dyandra Marga	--	1,002,365,364	*Dyandra Marga*
PT LPP Agro Nusantara	74,025,000	142,560,000	*PT LPP Agro Nusantara*
Rumah Sakit Santa Maria	3,245,142	3,245,142	*Rumah Sakit Santa Maria*
PT Radiant Utama			*PT Radiant Utama*
Interinsco Qq Ho	--	1,130,671,995	*Interinsco Qq Ho*
PT Jakarta Propertindo Perseroda	--	1,070,062,500	*PT Jakarta Propertindo Perseroda*
PT Badak NGL	--	963,869,420	*PT Badak NGL*
PT Jakarta Propertindo (Perseroda)	--	938,887,800	*PT Jakarta Propertindo (Perseroda)*
PT Suara Merdeka Press	--	818,251,115	*PT Suara Merdeka Press*
PT Jamkrida Riau	--	599,512,192	*PT Jamkrida Riau*
PT Radiant Utama			*PT Radiant Utama*
Interinsco Qq Project	--	479,406,365	*Interinsco Qq Project*
PT Pupuk Indonesia (Persero)	--	395,253,360	*PT Pupuk Indonesia (Persero)*
PT Synergy Risk Management	--	380,425,000	*PT Synergy Risk Management*
PT LRT Jakarta	--	259,071,429	*PT LRT Jakarta*
PT Permodalan Nasional			*PT Permodalan Nasional*
Madani (Persero)	--	137,746,535	*Madani (Persero)*
PT Bank Tabungan			*PT Bank Tabungan*
Negara (Persero) Tbk	--	5,115,600	*Negara (Persero) Tbk*
Lain-lain (masing-masing			*Others*
dibawah Rp300 juta)	4,709,261,664	7,828,995,809	*(each below Rp300 millions)*
Sub Jumlah	4,916,131,806	17,210,789,626	*Sub Total*
Jumlah piutang premi	185,561,247,175	248,914,830,140	*Total premium receivables*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(14,986,358,904)	(20,152,947,383)	*Allowance for impairment losses*
Jumlah piutang premi - neto	**170,574,888,271**	**228,761,882,757**	***Nett - total premium receivables***

b. Berdasarkan Umur / *b. By Age*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
0 - 60 hari	120,367,206,467	116,273,205,982	*0 - 60 days*
61 - 90 hari	7,808,109,012	13,630,609,024	*61 - 90 days*
91 - 120 hari	5,178,825,643	4,027,610,722	*91 - 120 days*
121 - 180 hari	11,077,599,200	16,476,757,022	*121 - 180 days*
181 - 365 hari	13,423,211,867	44,723,667,351	*181 - 365 days*
Lebih dari 1 tahun	27,706,294,986	53,782,980,039	*Over 1 year*
Jumlah piutang premi	185,561,247,175	248,914,830,140	*Total premium receivables*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(14,986,358,904)	(20,152,947,383)	*Allowance for impairment losses*
Jumlah piutang premi - neto	**170,574,888,271**	**228,761,882,757**	***Nett - total premium receivables***

c. Berdasarkan Mata Uang / *c. By Currency*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Rupiah	170,574,888,271	228,761,882,757	*Rupiah*

d. Berdasarkan Jenis Asuransi / *d. By Type of Insurance*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Dwiguna	156,043,071,733	236,570,257,422	*Endowment*
Prokes	28,329,724,287	9,240,954,037	*Health*
Jangka warsa	1,188,451,155	3,103,618,681	*Term life*
Jumlah piutang premi	185,561,247,175	248,914,830,140	*Total premium receivables*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(14,986,358,904)	(20,152,947,383)	*Allowance for impairment losses*
Jumlah piutang premi - neto	**170,574,888,271**	**228,761,882,757**	***Nett - total premium receivables***

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment losses are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	20,152,947,383	17,960,925,104	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	12,062,038,597	9,225,817,886	*Addition (Note 32)*
Pemulihan (Catatan 33)	(17,228,627,076)	(7,033,795,607)	*Recoveries (Note 33)*
Saldo akhir tahun	**14,986,358,904**	**20,152,947,383**	***Balance at the end of the year***

Berdasarkan evaluasi manajemen terhadap kolektibilitas saldo masing-masing piutang premi pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, manajemen berpendapat bahwa cadangan kerugian penurunan nilai memadai untuk menutup kemungkinan kerugian dari tidak tertagihnya piutang premi tersebut.

Based on management's evaluation of the collectibility of the individual premium receivables as of December 31, 2024, and 2023, they believe that the allowance for impairment is adequate to cover possible losses from uncollectible accounts receivables.

Manajemen berpendapat bahwa tidak terdapat risiko terkonsentrasi secara signifikan atas piutang premi dari pihak ketiga.

Management believes that there are no significant concentrations of credit risk in premium receivables from third parties.

11. Piutang Reasuransi / *11. Reinsurance Receivables*

a. Berdasarkan Tertanggung dan Asuradur / *a. By Insured and Ceding Company*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pihak berelasi (Catatan 36)	10,716,552,371	9,262,456,288	*Related party (Note 36)*
PT Tugu Reasuransi Indonesia (Persero)	10,716,552,371	9,262,456,288	*PT Tugu Reasuransi Indonesia (Persero)*
Pihak ketiga			*Third parties*
PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk	11,998,700,975	3,802,733,160	*PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk*
PT Reasuransi Nusantara Makmur	2,055,964,415	1,593,901,785	*PT Reasuransi Nusantara Makmur*
PT Reasuransi Indonesia Utama	35,844,548	3,692,498,156	*PT Reasuransi Indonesia Utama*
Sub Jumlah	14,090,509,938	9,089,133,101	*Sub Total*
Jumlah piutang reasuransi	24,807,062,309	18,351,589,389	*Total reinsurance receivables*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(1,020,392,252)	(3,713,336,201)	*Allowance for impairment losses*
Jumlah piutang reasuransi - neto	**23,786,670,057**	**14,638,253,188**	***Nett - total reinsurance receivables***

b. Berdasarkan Umur / *b. By Age*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
1 - 60 hari	11,644,407,514	2,416,814,861	*1 - 60 days*
61 - 90 hari	2,835,715,366	825,264,384	*61 - 90 days*
91 - 120 hari	1,709,349,938	835,659,099	*91 - 120 days*
121 - 180 hari	1,369,646,566	959,405,155	*121 - 180 days*
181 - 365 hari	4,146,135,898	2,794,030,929	*181 - 365 days*
Lebih dari 1 tahun	3,101,807,027	10,520,414,961	*Over 1 year*
Jumlah piutang reasuransi	24,807,062,309	18,351,589,389	*Total reinsurance receivables*
Cadangan penurunan nilai	(1,020,392,252)	(3,713,336,201)	*Allowance for impairment losses*
Jumlah piutang reasuransi - neto	**23,786,670,057**	**14,638,253,188**	***Nett - total reinsurance receivables***

c. Berdasarkan Mata Uang / *c. By Currency*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Rupiah	**23,786,670,057**	**14,638,253,188**	***Rupiah***

Mutasi cadangan kerugian penurunan nilai piutang adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment loss are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Saldo awal tahun	3,713,336,201	3,801,127,917	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	--	1,831,618,534	*Addition (Note 32)*
Pemulihan (Catatan 33)	(2,692,943,949)	(1,919,410,250)	*Recoveries (Note 33)*
Saldo akhir tahun	**1,020,392,252**	**3,713,336,201**	***Balance at the end of the year***

Berdasarkan evaluasi manajemen terhadap kolektibilitas saldo masing-masing piutang reasuransi pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, manajemen berpendapat bahwa cadangan kerugian penurunan nilai memadai untuk menutup kemungkinan kerugian dari tidak tertagihnya piutang usaha tersebut.

Based on management's evaluation of the collectability of the individual reinsurance receivables as of December 31, 2024, and 2023, management believes that the allowance for impairment is adequate to cover possible losses from uncollectible accounts receivables.

Manajemen berpendapat bahwa tidak terdapat risiko terkonsentrasi secara signifikan atas piutang reasuransi dari pihak ketiga.

Management believes that there are no significant concentrations of credit risk in reinsurance receivables from third parties.

12. Piutang lain-lain / *12. Other Receivables*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Pihak Berelasi (Catatan 36)	12,577,108,482	9,545,588,913	*Related Parties (Note 36)*
Sub Jumlah	12,577,108,482	9,545,588,913	*Sub Total*
Pihak Ketiga:			*Third Parties*
Piutang investasi	23,401,922,000	23,401,920,000	*Investment receivable*
Klaim asuransi kesehatan	7,789,493,564	5,248,838,682	*Health insurance claim*
Dividen	487,024,000	--	*Dividen*
Lain-lain (masing-masing dibawah dari Rp10 juta)	--	61,827,799	*Others (each account below Rp10 million)*
Sub Jumlah	31,678,439,564	28,712,586,481	*Sub total*
Jumlah piutang lain-lain	44,255,548,046	38,258,175,394	*Total other receivable*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(5,526,255,019)	(4,871,504,529)	*Allowance for impairment*
Jumlah piutang lain-lain neto	**38,729,293,027**	**33,386,670,865**	***Nett - total other receivable***

Mutasi cadangan penurunan nilai piutang adalah sebagai berikut:

The changes in allowance for impairment are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	4,871,504,529	4,986,119,073	*Balance at the beginning of the year*
Penambahan (Catatan 32)	654,750,490	58,143,973	*Addition (Note 32)*
Pemulihan (Catatan 33)	--	(172,758,517)	*Recoveries (Note 33)*
Saldo akhir Tahun	**5,526,255,019**	**4,871,504,529**	***Balance at the end of the year***

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, piutang investasi adalah piutang pencairan nilai pokok dari RDPT Syariah Syailendra Orchid Property.

As of December 31, 2024, and 2023, investment receivables are receivables from disbursement of principal amount of RDPT Syariah Syailendra Orchid Property.

Pada tanggal 14 November 2019, Reksadana Syariah Penyertaan Terbatas Syailendra Orchid Property Syariah telah dibubarkan OJK, sehingga Perusahaan mencatat kepemilikannya menjadi piutang investasi yaitu Sukuk Ijarah Orchid Realty I Tahun 2016 yang merupakan *underlying* asset dari reksadana RDPT Syariah Syailendra Orchid Property tersebut. Status kepemilikan Perusahaan atas sukuk didasarkan pada Akta Notaris Rismalena Kasri No. 4 dan No. 5 tanggal 20 Juni 2019. Dalam hal ini PT Green Orchid Berkah Madani akan melakukan penyelesaian pembayaran Sukuk Ijarah Orchid Realty I Tahun 2016 dengan menyerahkan aset jaminan berupa tanah.

On November 14, 2019, Syailendra Orchid Property Syariah Limited Participation Sharia Mutual Fund has been dissolved by the OJK, so that the Company records its ownership as an investment receivable, namely Sukuk Ijarah Orchid Realty I Year 2016 which is the underlying asset of the RDPT Syariah Syailendra Orchid Property mutual fund. The Company's ownership status of sukuk is based on the Notary Deed of Rismalena Kasri No. 4 and No. 5 dated June 20, 2019. In this case, PT Green Orchid Berkah Madani will settle the payment of Sukuk Ijarah Orchid Realty I Year 2016 by handing over collateral assets in the form of land.

Pada November 2022 untuk mempermudah dan memperlancar proses penjualan jaminan sukuk yang berupa tanah, maka dibentuk Satuan Kerja Penyelesaian Sukuk (SKPS) yang telah disetujui oleh 100% (seluruh) pemegang dan penerimaan manfaat Sukuk.

In November 2022, to facilitate and facilitate the process of selling sukuk collateral in the form of land, a Sukuk Settlement Work Unit (SKPS) was formed which has been approved by 100% (all) of Sukuk holders and beneficiaries.

Berdasarkan penilaian KJPP Sugiarto Prasodjo & Rekan per 13 Maret 2023 nilai pasar untuk aset jaminan sukuk sebesar Rp373.468.000.000. Atas aset jaminan tersebut, telah dilakukan lelang kedua di KPNL Bogor pada tanggal 10 November 2023 dan sebagian aset jaminan yang berlokasi di Kukusan telah terjual dengan nilai sebesar Rp18.200.000.000. Berdasarkan Rapat Umum SKPS ke XV tanggal 19 Desember 2023, maka perhitungan atas nilai distribusi yang diperoleh Perusahaan adalah sebesar Rp1.598.080.000.

Based on the assessment of KJPP Sugiarto Prasodjo & Rekan as of March 13, 2023, the market value for sukuk collateral assets is Rp373,468,000,000. For the collateral assets, a second auction has been held at KPNL Bogor on November 10, 2023, and part of the collateral assets located in Kukusan have been sold with a value of Rp18,200,000,000. Based on the XV SKPS General Meeting dated December 19, 2023, the calculation of the distribution value obtained by the Company is Rp1,598,080,000.

Berdasarkan evaluasi manajemen terhadap kolektibilitas saldo masing-masing piutang lain-lain pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, manajemen berpendapat bahwa cadangan kerugian penurunan nilai memadai untuk menutup kemungkinan kerugian dari tidak tertagihnya piutang usaha tersebut.

Based on management's evaluation of the collectibility of the individual other receivables as of December 31, 2024, and 2023, they believe that the allowance for impairment is adequate to cover possible losses from uncollectible accounts.

Manajemen berpendapat bahwa tidak terdapat risiko terkonsentrasi secara signifikan atas piutang lain-lain dari pihak ketiga.

Management believes that there is no significant concentration of credit risk in other receivables from third parties.

13. Aset Reasuransi / *13. Reinsurance Assets*

Aset reasuransi merupakan porsi reasuransi atas premi yang belum merupakan pendapatan dan liabilitas manfaat polis masa depan.

Reinsurance assets represent reinsurance portion of unearned premium and liabilities for future policy benefit.

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Premi yang belum merupakan pendapatan	11,757,514,732	2,259,665,935	*Unearned premium*
Cadangan klaim reasuransi jiwa	2,133,032,351	2,358,410,773	*Life reinsurance claim reserve*
Liabilitas manfaat polis masa depan	1,745,702,060	2,176,802,322	*Liabilities for future police benefit*
Cadangan klaim reasuransi kesehatan	--	484,407,280	*Health reinsurance claim reserve*
Jumlah	**15,636,249,143**	**7,279,286,310**	***Total***

14. Aset dan Liabilitas Pemegang Polis Unit Link / *14. Unit Link Policy Holders Assets and Liabilities*

Akun ini merupakan saldo Aset dan Liabilitas Pemegang Polis Unit Link pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 dengan rincian sebagai berikut:

This account is the balance of Assets and Liabilities of Unit Link Policyholders on December 31, 2024, and 2023 with the following details:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
TM Equity Fund Investasi	18,213,623,081	24,034,222,997	*TM Equity Fund Investasi*
TM Stable Fund	3,431,015,113	1,039,870,992	*TM Stable Fund*
TM Equity Fund Investasi Syariah	3,124,417,242	7,466,411,502	*TM Equity Fund Investasi Syariah*
TM Managed Fund	632,331,302	675,065,463	*TM Managed Fund*
Jumlah	**25,401,386,738**	**33,215,570,954**	***Total***

Rincian per masing-masing *fund* pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 dengan rincian sebagai berikut:

Details for each fund on December 31, 2024, and 2023 with the following details:

	31 Desember/December 31, 2024					
	Stable Fund	*Manage Fund*	*Equity Fund*	*Equity Syariah Fund*	Jumlah/ *Total*	
Aset						*Assets*
Bank						*Bank*
PT Bank CIMB Niaga Tbk	222,053,525	60,550,109	1,278,145,807	91,964,831	1,652,714,272	*PT Bank CIMB Niaga Tbk*
Saham						*Shares*
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	--	--	2,248,394,160	--	2,248,394,160	*PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk*
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	--	--	2,062,260,000	--	2,062,260,000	*PT Bank Mandiri (Persero) Tbk*
PT Bank Central Asia Tbk	--	--	1,578,960,000	--	1,578,960,000	*PT Bank Central Asia Tbk*
PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk	--	--	801,889,000	433,600,000	1,235,489,000	*PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk*
PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	--	--	910,890,000	--	910,890,000	*PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk*
PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk	--	--	819,000,000	--	819,000,000	*PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk*
PT Map Aktif Adiperkasa Tbk	--	--	641,037,000	--	641,037,000	*PT Map Aktif Adiperkasa Tbk*
PT Indosat Tbk	--	--	627,440,000	--	627,440,000	*PT Indosat Tbk*
PT Saratoga Investama Sedaya Tbk	--	--	593,769,000	--	593,769,000	*PT Saratoga Investama Sedaya Tbk*
PT Astra International Tbk	--	--	576,240,000	--	576,240,000	*PT Astra International Tbk*
PT Aneka Tambang Tbk	--	--	455,212,500	--	455,212,500	*PT Aneka Tambang Tbk*
PT United Tractors Tbk	--	--	428,400,000	--	428,400,000	*PT United Tractors Tbk*
PT Indofood Sukses Makmur Tbk	--	100,100,000	227,150,000	77,000,000	404,250,000	*PT Indofood Sukses Makmur Tbk*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	--	--	377,454,000	--	377,454,000	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
PT Mitra Adiperkasa Tbk	--	--	360,819,000	--	360,819,000	*PT Mitra Adiperkasa Tbk*
PT Medikaloka Hermina Tbk	--	--	332,846,000	--	332,846,000	*PT Medikaloka Hermina Tbk*
PT Kalbe Farma Tbk	--	--	331,840,000	--	331,840,000	*PT Kalbe Farma Tbk*
PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk	--	--	314,925,000	--	314,925,000	*PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk*
PT Sarana Menara Nusantara Tbk	--	--	270,515,000	--	270,515,000	*PT Sarana Menara Nusantara Tbk*
PT Siloam International Hospitals Tbk	--	--	254,016,000	--	254,016,000	*PT Siloam International Hospitals Tbk*
PT Vale Indonesia Tbk	--	--	249,117,540	--	249,117,540	*PT Vale Indonesia Tbk*
PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk	--	--	243,712,000	--	243,712,000	*PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk*
PT BFI Finance Indonesia Tbk	--	--	226,044,000	--	226,044,000	*PT BFI Finance Indonesia Tbk*
PT Perusahaan Gas Negara Tbk	--	--	218,943,000	--	218,943,000	*PT Perusahaan Gas Negara Tbk*
PT Midi Utama Indonesia Tbk	--	--	215,000,000	--	215,000,000	*PT Midi Utama Indonesia Tbk*
PT Cisarua Mountain Dairy Tbk	--	--	190,620,000	--	190,620,000	*PT Cisarua Mountain Dairy Tbk*
PT Mastersystem Infotama Tbk	--	--	188,551,500	--	188,551,500	*PT Mastersystem Infotama Tbk*
PT XL Axiata Tbk	--	--	184,725,000	--	184,725,000	*PT XL Axiata Tbk*
PT AKR Corporindo Tbk	--	112,000,000	--	--	112,000,000	*PT AKR Corporindo Tbk*
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk	--	--	--	95,410,000	95,410,000	*PT Semen Indonesia (Persero) Tbk*
PT Timah Tbk	--	--	92,448,000	--	92,448,000	*PT Timah Tbk*
PT Indah Kiat Pulp & Paper Tbk	--	--	91,800,000	--	91,800,000	*PT Indah Kiat Pulp & Paper Tbk*
PT Waskita Karya (Persero) Tbk	--	--	--	90,900,000	90,900,000	*PT Waskita Karya (Persero) Tbk*
PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk	--	--	87,106,000	--	87,106,000	*PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk*
PT Jasa Marga (Persero) Tbk	--	--	--	86,600,000	86,600,000	*PT Jasa Marga (Persero) Tbk*
PT Ciputra Development Tbk	--	--	50,176,000	--	50,176,000	*PT Ciputra Development Tbk*
PT Bumi Serpong Damai Tbk	--	--	39,028,500	--	39,028,500	*PT Bumi Serpong Damai Tbk*
PT Pakuwon Jati Tbk	--	--	35,939,400	--	35,939,400	*PT Pakuwon Jati Tbk*
PT Summarecon Agung Tbk	--	--	24,255,000	--	24,255,000	*PT Summarecon Agung Tbk*
PT Waskita Beton Precast Tbk	3,200,000	6,400,000	--	11,200,000	20,800,000	*PT Waskita Beton Precast Tbk*
Sub jumlah	3,200,000	218,500,000	16,350,522,600	794,710,000	17,366,932,600	*Subtotal*
Piutang Investasi						
Sub jumlah	--	--	583,318,852	--	583,318,852	*Subtotal*
Reksadana						*Mutual funds*
Simas Danamas Instrumen Negara	3,378,420,221	--	--	--	3,378,420,221	*Simas Danamas Instrumen Negara*
Insight Money	--	357,443,863	--	2,424,080,438	2,781,524,301	*Insight Money*
Sub jumlah	3,378,420,221	357,443,863	--	2,424,080,438	6,159,944,522	*Sub total*
Utang investasi	(172,658,633)	(4,162,670)	584,954,674	(186,338,027)	221,795,344	*Payable from investments*
Sub jumlah - aset	3,205,761,588	353,281,193	584,954,674	2,237,742,411	6,381,739,866	*Sub total - asset*
Aset Neto Pemegang Polis Unit Link	**3,431,015,113**	**632,331,302**	**18,213,623,081**	**3,124,417,242**	**25,401,386,738**	***Unit Link Policyholders Net Assets***
Liabilitas Pemegang Polis Unit Link	**3,431,015,113**	**632,331,302**	**18,213,623,081**	**3,124,417,242**	**25,401,386,738**	***Unit Link Policyholder's Net Liabilities***

	31 Desember/December 31, 2023					
	Stable Fund	*Manage Fund*	*Equity Fund*	*Equity Syariah Fund*	Jumlah/ *Total*	
Aset						*Assets*
Bank						*Bank*
PT Bank CIMB Niaga Tbk	251,169,168	430,182,634	1,255,769,572	186,284,095	2,123,405,469	*PT Bank CIMB Niaga Tbk*
Deposito						*Deposits*
PT Bank Pan Indonesia Tbk	--	--	2,100,000,000	--	2,100,000,000	*PT Bank Pan Indonesia Tbk*
Saham						*Shares*
PT AKR Corporindo Tbk	184,375,000	147,500,000	210,630,000	--	542,505,000	*PT AKR Corporindo Tbk*
PT Astrindo Nusantara Infrastruktur Tbk	168,000,000	--	--	--	168,000,000	*PT Astrindo Nusantara Infrastruktur Tbk*
PT Indofood Sukses Makmur Tbk	38,700,000	83,850,000	265,095,000	64,500,000	452,145,000	*PT Indofood Sukses Makmur Tbk*
PT Waskita Beton Precast Tbk	10,000,000	20,000,000	--	35,000,000	65,000,000	*PT Waskita Beton Precast Tbk*
PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk	--	--	93,816,000	--	93,816,000	*PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk*
PT Adaro Minerals Indonesia Tbk	--	--	73,984,000	--	73,984,000	*PT Adaro Minerals Indonesia Tbk*
PT Adaro Energy Indonesia Tbk	--	--	352,002,000	--	352,002,000	*PT Adaro Energy Indonesia Tbk*
PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk	--	--	514,508,000	--	514,508,000	*PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk*
PT Aneka Tambang Tbk	--	--	139,810,000	--	139,810,000	*PT Aneka Tambang Tbk*
PT Bank Jago Tbk	--	--	98,600,000	--	98,600,000	*PT Bank Jago Tbk*
PT Astra International Tbk	--	--	918,125,000	--	918,125,000	*PT Astra International Tbk*
PT Bank Central Asia Tbk	--	--	2,373,500,000	--	2,373,500,000	*PT Bank Central Asia Tbk*
PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk	--	--	708,425,000	--	708,425,000	*PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk*
PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	--	--	2,211,435,825	--	2,211,435,825	*PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	--	--	127,500,000	--	127,500,000	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
PT Global Digital Niaga Tbk	--	--	182,437,000	--	182,437,000	*PT Global Digital Niaga Tbk*

	31 Desember/December 31, 2023					
	Stable Fund	*Manage Fund*	*Equity Fund*	*Equity Syariah Fund*	Jumlah/ *Total*	
Saham						*Shares*
PT BFI Finance Indonesia Tbk	--	--	315,469,000	--	315,469,000	*PT BFI Finance Indonesia Tbk*
PT Bank Mandiri (Persero) Tbk	--	--	1,883,970,000	--	1,883,970,000	*PT Bank Mandiri (Persero) Tbk*
PT Bank Syariah Indonesia Tbk	--	--	140,070,000	--	140,070,000	*PT Bank Syariah Indonesia Tbk*
PT Bumi Serpong Damai Tbk	--	--	69,012,000	--	69,012,000	*PT Bumi Serpong Damai Tbk*
PT Bukalapakcom Tbk	--	--	161,159,112	--	161,159,112	*PT Bukalapakcom Tbk*
PT Cisarua Mountain Dairy Tbk	--	--	165,613,000	--	165,613,000	*PT Cisarua Mountain Dairy Tbk*
PT Nusantara Sejahtera Raya Tbk	--	--	137,862,000	--	137,862,000	*PT Nusantara Sejahtera Raya Tbk*
PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk	--	--	297,480,000	--	297,480,000	*PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk*
PT Ciputra Development Tbk	--	--	329,004,000	--	329,004,000	*PT Ciputra Development Tbk*
PT Dharma Polimetal Tbk	--	--	386,950,000	--	386,950,000	*PT Dharma Polimetal Tbk*
PT XL Axiata Tbk	--	--	252,800,000	--	252,800,000	*PT XL Axiata Tbk*
PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk	--	--	356,341,000	--	356,341,000	*PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk*
PT Medikaloka Hermina Tbk	--	--	196,084,000	--	196,084,000	*PT Medikaloka Hermina Tbk*
PT Harum Energy Tbk	--	--	28,836,000	--	28,836,000	*PT Harum Energy Tbk*
PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk	--	--	747,652,500	--	747,652,500	*PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk*
PT Vale Indonesia Tbk	--	--	73,701,000	--	73,701,000	*PT Vale Indonesia Tbk*
PT Indah Kiat Pulp & Paper Tbk	--	--	130,702,500	--	130,702,500	*PT Indah Kiat Pulp & Paper Tbk*
PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk	--	--	119,380,000	--	119,380,000	*PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk*
PT Indosat Tbk	--	--	231,562,500	--	231,562,500	*PT Indosat Tbk*
PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk	--	--	55,106,000	--	55,106,000	*PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk*
PT Jasa Marga (Persero) Tbk	--	--	92,043,000	97,400,000	189,443,000	*PT Jasa Marga (Persero) Tbk*
PT Kalbe Farma Tbk	--	--	377,223,000	--	377,223,000	*PT Kalbe Farma Tbk*
PT Map Aktif Adiperkasa Tbk	--	--	244,196,000	--	244,196,000	*PT Map Aktif Adiperkasa Tbk*
PT Mitra Adiperkasa Tbk	--	--	182,580,000	--	182,580,000	*PT Mitra Adiperkasa Tbk*
PT Merdeka Battery Materials Tbk	--	--	241,360,000	--	241,360,000	*PT Merdeka Battery Materials Tbk*
PT Merdeka Copper Gold Tbk	--	--	190,096,200	--	190,096,200	*PT Merdeka Copper Gold Tbk*
PT Medco Energi Internasional Tbk	--	--	182,721,000	--	182,721,000	*PT Medco Energi Internasional Tbk*
PT Mitra Keluarga Karyasehat Tbk	--	--	249,375,000	--	249,375,000	*PT Mitra Keluarga Karyasehat Tbk*
PT Mastersystem Infotama Tbk	--	--	379,820,000	--	379,820,000	*PT Mastersystem Infotama Tbk*
PT Dayamitra Telekomunikasi Tbk	--	--	247,807,500	--	247,807,500	*PT Dayamitra Telekomunikasi Tbk*
PT Mayora Indah Tbk	--	--	646,653,000	--	646,653,000	*PT Mayora Indah Tbk*
PT Trimegah Bangun Persada Tbk	--	--	69,800,000	--	69,800,000	*PT Trimegah Bangun Persada Tbk*
PT Pakuwon Jati Tbk	--	--	57,476,400	--	57,476,400	*PT Pakuwon Jati Tbk*
PT Siloam International Hospitals Tbk	--	--	98,536,000	--	98,536,000	*PT Siloam International Hospitals Tbk*
PT Semen Indonesia (Persero) Tbk	--	--	303,539,200	185,600,000	489,139,200	*PT Semen Indonesia (Persero) Tbk*
PT Summarecon Agung Tbk	--	--	42,205,000	--	42,205,000	*PT Summarecon Agung Tbk*
PT Saratoga Investama Sedaya Tbk	--	--	89,216,000	--	89,216,000	*PT Saratoga Investama Sedaya Tbk*
PT Tower Bersama Infrastructure Tbk	--	--	184,338,000	--	184,338,000	*PT Tower Bersama Infrastructure Tbk*
PT Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk	--	--	54,020,000	--	54,020,000	*PT Pabrik Kertas Tjiwi Kimia Tbk*
PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk	--	--	1,528,650,000	632,000,000	2,160,650,000	*PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk*
PT Sarana Menara Nusantara Tbk	--	--	413,622,000	--	413,622,000	*PT Sarana Menara Nusantara Tbk*
PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk	--	--	139,520,000	--	139,520,000	*PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk*
PT United Tractors Tbk	--	--	287,337,500	--	287,337,500	*PT United Tractors Tbk*
PT Unilever Indonesia Tbk	--	--	168,381,000	--	168,381,000	*PT Unilever Indonesia Tbk*
PT Waskita Karya (Persero) Tbk	--	--	--	90,900,000	90,900,000	*PT Waskita Karya (Persero) Tbk*
Sub jumlah	401,075,000	251,350,000	20,819,138,237	1,105,400,000	22,576,963,237	*Subtotal*
Reksadana						*Mutual funds*
Insight Money	--	--	--	6,221,906,940	6,221,906,940	*Insight Money*
Mandiri Investa Dana Utama	390,547,712	--	--	--	390,547,712	*Mandiri Investa Dana Utama*
Sub jumlah	390,547,712	--	--	6,221,906,940	6,612,454,652	*Sub total*
Utang investasi	(2,920,888)	(6,467,171)	(140,684,812)	(47,179,533)	(197,252,404)	*Payable from investments*
Sub jumlah - aset	387,626,824	(6,467,171)	(140,684,812)	6,174,727,407	6,415,202,248	*Sub total - asset*
Aset Neto Pemegang Polis Unit Link	**1,039,870,992**	**675,065,463**	**24,034,222,997**	**7,466,411,502**	**33,215,570,954**	***Unit Link Policyholders Net Assets***
Liabilitas Pemegang Polis Unit Link	**1,039,870,992**	**675,065,463**	**24,034,222,997**	**7,466,411,502**	**33,215,570,954**	***Unit Link Policyholder's Net Liabilities***

15. Aset Tetap dan Aset Hak Guna

15. Property, Equipment and Right of Use Assets

	31 Desember/ *December 31, 2024*					
	1 Januari 2024/ *January 1, 2024*	Penambahan/ *Additions*	Pengurangan/ *Deductions*	Koreksi/ Reklasifikasi/ *Correction/ Reclasification*	31 Desember 2024/ *December 31, 20234*	
Biaya perolehan:						***At cost:***
Tanah	9,527,000,000	--	--	--	9,527,000,000	*Land*
Bangunan	767,000,000	--	--	--	767,000,000	*Buildings*
Prasarana	878,994,300	53,590,590	--	--	932,584,890	*Facilities*
Mesin dan sistem komputer	8,203,724,228	491,036,000	--	--	8,694,760,228	*Machinery and computer systems*
Pengembangan gedung yang disewa	14,454,063,000	75,000,000.00	--	--	14,529,063,000	*Leasehold improvements*
Aset hak guna						*Right-of-use assets*
Ruang kantor	27,263,546,931	26,000,000	--	(78,381,537)	27,211,165,394	*Office space*
Kendaraan	3,553,389,835	1,285,856,714	(1,837,911,948)	(314,589,231)	2,686,745,370	*Vehicle*
Jumlah	**64,647,718,294**	**1,931,483,304**	**(1,837,911,948)**	**(392,970,768)**	**64,348,318,882**	***Total***
Akumulasi penyusutan:						***Accumulated depreciation:***
Bangunan	--	41,545,833	--	--	41,545,833	*Buildings*
Prasarana	790,059,482	68,303,313	--	--	858,362,795	*Facilities*
Mesin dan sistem komputer	4,413,692,210	1,671,237,927	--	--	6,084,930,140	*Machinery and computer systems*
Pengembangan gedung yang disewa	14,425,824,607	29,488,394	--	--	14,455,313,002	*Leasehold improvements*
Aset hak guna						*Right-of-use assets*
Ruang kantor	9,283,070,424	5,446,899,669	--	(147,106,146)	14,582,863,947	*Office space*
Kendaraan	2,123,814,211	1,209,430,527	(1,837,911,948)	(358,595,012)	1,136,737,778	*Vehicle*
Jumlah	**31,036,460,934**	**8,466,905,663**	**(1,837,911,948)**	**(505,701,158)**	**37,159,753,495**	***Total***
Nilai Tercatat	**33,611,257,360**				**27,188,565,387**	***Net Carrying Value***

	31 Desember/ *December 31*, 2023						
	1 Januari 2023/ *January 1, 2023*	Penambahan/ *Additions*	Pengurangan/ *Deductions*	Koreksi/ Reklasifikasi/ *Correction/ Reclasification*	Revaluasi/ *Revaluations*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Biaya perolehan:							***At cost:***
Tanah	7,366,600,000	--	--	--	2,160,400,000	9,527,000,000	*Land*
Bangunan	2,708,214,324	--	--	--	(1,941,214,324)	767,000,000	*Facilities*
Prasarana	811,799,800	67,194,500	--	--	--	878,994,300	*Machinery and computer systems*
Mesin dan sistem komputer	4,261,764,368	3,945,959,860	--	(4,000,000)	--	8,203,724,228	
Pengembangan gedung yang disewa	14,454,063,000	--	--	--	--	14,454,063,000	*Leasehold improvements*
Aset hak guna							*Right-of-use assets*
Ruang kantor	26,427,860,319	30,000,000	--	805,686,612	--	27,263,546,931	*Office space*
Kendaraan	3,637,981,159	391,975,217	(360,999,958)	(115,566,583)	--	3,553,389,835	*Vehicle*
Jumlah	**59,668,282,970**	**4,435,129,577**	**(360,999,958)**	**686,120,029**	**219,185,676**	**64,647,718,294**	***Total***
Akumulasi penyusutan:							***Accumulated depreciation:***
Bangunan	1,327,083,560	75,240,886	--	--	(1,402,324,446)	--	*Buildings*
Prasarana	740,044,187	50,015,295	--	--	--	790,059,482	*Facilities*
Mesin dan sistem komputer	3,497,237,417	714,358,441	--	202,096,352	--	4,413,692,210	*Machinery and computer systems*
Pengembangan gedung yang disewa	14,255,579,770	170,244,837	--	--	--	14,425,824,607	*Leasehold improvements*
Aset hak guna							*Right-of-use assets*
Ruang kantor	3,655,826,031	5,432,996,340	--	194,248,053	--	9,283,070,424	*Office space*
Kendaraan	1,333,858,390	1,273,177,746	(360,999,958)	(122,221,967)	--	2,123,814,211	*Vehicle*
Jumlah	**24,809,629,355**	**7,716,033,545**	**(360,999,958)**	**274,122,438**	**(1,402,324,446)**	**31,036,460,934**	***Total***
Nilai Tercatat	**34,858,653,615**					**33,611,257,360**	***Net Carrying Value***

Beban penyusutan dialokasikan sebagai beban umum dan administrasi masing-masing sebesar Rp8.466.905.663 dan Rp7.716.033.545 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 (Catatan 32).

Depreciation charged to general and administrative expense amounted to Rp8,466,905,663 and Rp7,716,033,545 for the year ended December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 32).

Aset Tetap

Perusahaan memiliki sebidang tanah yang terletak di Kebayoran Lama, Jakarta, dengan Hak Guna Bangunan ("HGB") yang berjangka waktu 20 tahun yang akan jatuh tempo tahun 2025. Manajemen berpendapat tidak terdapat masalah dengan perpanjangan hak atas tanah karena seluruh tanah diperoleh secara sah dan didukung dengan bukti kepemilikan yang memadai.

Fixed Asset

The Company owns a place of land located in Kebayoran Lama, Jakarta, with Building Use Right ("HGB") for a period of 20 years until 2025. Management believes that there will be no difficulty in the extension of land rights since all the land was acquired legally and supported by sufficient evidence of ownership.

Pada 31 Desember 2023, Perusahaan melakukan penilaian kembali (revaluasi) atas aset tetap tanah dan bangunan yang dilakukan oleh KJPP Amin, Nirwan, Alfiantori dan Rekan penilai independen, dalam laporannya tertanggal 29 Januari 2024. Penentuan nilai wajar dilakukan dengan metode pendekatan biaya dan nilai pasar.

On December 31, 2023, the Company carried out a revaluation for land and building which was performed by KJPP Amin, Nirwan, Alfiantori, and partners independent valuer, in its report, dated January 29, 2024. Market value and cost approach methods were used in determining by fair value.

Informasi mengenai penilaian kembali aset tetap pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 sebagai berikut:

Information on the revaluation of fixed assets on December 31, 2024, and 2023, are as follows:

	31 Desember/*December 31, 2024*			
	Nilai Buku Sebelum Revaluasi/*Carrying Amount Before Revalution*	Nilai Buku Setelah Revaluasi/*Carrying Amount After Revalution*	Keuntungan Revaluasi bersih/ *Net gain revaluation*	
Tanah	9,527,000,000	9,527,000,000	--	*Land*
Bangunan	767,000,000	767,000,000	--	*Buildings*
Jumlah	**10,294,000,000**	**10,294,000,000**	**--**	***Total***

	31 Desember/*December 31, 2023*			
	Nilai Buku Sebelum Revaluasi/*Carrying Amount Before Revalution*	Nilai Buku Setelah Revaluasi/*Carrying Amount After Revalution*	Keuntungan Revaluasi bersih/ *Net gain revaluation*	
Tanah	7,366,600,000	9,527,000,000	2,160,400,000	*Land*
Bangunan	1,305,889,878	767,000,000	(538,889,878)	*Buildings*
Jumlah	**8,672,489,878**	**10,294,000,000**	**1,621,510,122**	***Total***

Kenaikan nilai tercatat yang timbul dari revaluasi dicatat sebagai "Surplus Revaluasi Aset Tetap", dan disajikan dalam penghasilan komprehensif lain pada tanggal 31 Desember 2023 Rp1.621.510.122.

The increase in recorded value arising from the revaluation was recorded as "Fixed Asset Revaluation Surplus", and presented in other comprehensive income on December 31, 2023 amounting Rp1,621,510,122.

Manajemen berpendapat bahwa tidak terdapat penurunan nilai atas aset tersebut pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

The management believes that there is no impairment in value of the property and equipment as of December 31, 2024, and 2023, respectively.

Aset Hak Guna

Berikut ini ringkasan komponen yang disajikan pada laporan laba rugi dan laporan arus kas:

Right-of-Use Assets

The following summarize the balances presented in statement of profit or loss and statement of cash flows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Jumlah diakui di laba rugi			***Amounts recognised in profit or loss***
Bunga atas liabilitas sewa	1,182,162,163	1,473,704,341	*Interest on lease liabilities*
Beban penyusutan aset hak-guna	6,656,330,195	6,706,174,086	*Depreciation of right-of-use assets*
Jumlah diakui dalam laporan arus kas			***Amounts recognised in statement of cash flows***
Jumlah kas keluar untuk pembayaran liabilitas sewa	7,734,761,989	7,485,698,855	*Total cash outflow for payment of leases*

16. Aset Lain-lain / *16. Other Assets*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Biaya perolehan perangkat lunak			*Software acquisition costs*
Lisensi	11,332,759,310	11,085,294,466	*License*
Pengembangan	16,319,967,040	3,362,855,000	*Development*
Sertifikasi dan lisensi	477,300,000	--	*Certification and license*
Aplikasi sistem	521,317,371	--	*System applications*
Akumulasi amortisasi			*Accumulated amortization*
Lisensi	(10,751,494,941)	(10,536,508,017)	*License*
Sertifikasi dan lisensi	(107,564,629)	--	*Certification and license*
Aplikasi sistem	(71,542,439)	--	*System applications*
Sub jumlah	17,720,741,712	3,911,641,449	*Sub Total*
Jaminan sewa	195,889,250	255,889,250	*Security deposits*
Lainnya	--	737,234,894	*Other*
Jumlah	**17,916,630,962**	**4,904,765,593**	***Total***

Berikut ini mutasi aset tak berwujud per 31 Desember 2024 dan 2023:

The following is a summary of the mutage of intangible assets as of December 31, 2024, and 2023:

	31 Desember/ *December 31, 2024*					
	1 Januari 2024/ *January 1, 2024*	Penambahan/ *Additions*	Pengurangan/ *Deductions*	Reklasifikasi/ *Reclasification*	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	
Biaya perolehan:						***At cost:***
Aplikasi Sistem	--	168,639,884	--	352,677,487	521,317,371	*System Applications*
Lisensi	11,085,294,466	247,464,844	--	--	11,332,759,310	*License*
Sertifikasi dan lisensi	--	--	--	477,300,000	477,300,000	*Certification and license*
Pengembangan	3,362,855,000	13,787,089,527	--	(829,977,487)	16,319,967,040	*Development*
Jumlah	**14,448,149,466**	**14,203,194,255**	**--**	**--**	**28,651,343,721**	***Total***
Akumulasi penyusutan:						***Accumulated depreciation:***
Aplikasi Sistem	--	71,542,439			71,542,439	*System Applications*
Lisensi	10,536,508,017	214,986,924	--	--	10,751,494,941	*License*
Sertifikasi dan lisensi	--	107,564,629	--	--	107,564,629	*Certification and license*
Jumlah	**10,536,508,017**	**394,093,992**	**--**	**--**	**10,930,602,009**	***Total***
Nilai Tercatat	**3,911,641,449**				**17,720,741,712**	***Net Carrying Value***

	31 Desember/ *December 31*, 2023					
	1 Januari 2023/ *January 1, 2023*	Penambahan/ *Additions*	Pengurangan/ *Deductions*	Reklasifikasi/ *Reclasification*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Biaya perolehan:						***At cost:***
Lisensi	10,710,555,622	370,738,844	--	4,000,000	11,085,294,466	*License*
Pengembangan	1,710,000,000	1,652,855,000	--	--	3,362,855,000	*Development*
Jumlah	**12,420,555,622**	**2,023,593,844**	**--**	**4,000,000**	**14,448,149,466**	***Total***
Akumulasi penyusutan:						***Accumulated depreciation:***
Lisensi	9,678,079,502	1,060,524,869	--	(202,096,354)	10,536,508,017	*License*
Jumlah	**9,678,079,502**	**1,060,524,869**	**--**	**-202,096,354**	**10,536,508,017**	***Total***
Nilai Tercatat	**2,742,476,120**				**3,911,641,449**	***Net Carrying Value***

Beban penyusutan dialokasikan sebagai beban umum dan administrasi masing-masing sebesar Rp394.093.992 dan Rp1.060.524.869 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 (Catatan 32).

Amortized charged to general and administrative expense amounted to Rp394,093,992 and Rp1,060,524,869 for the year ended December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 32).

17. Utang Klaim / *17. Claim Payables*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pihak Berelasi (Catatan 36)	886,500,000	3,983,748,072	*Related Party (Note 36)*
Sub jumlah	886,500,000	3,983,748,072	*Sub total*
Pihak Ketiga			*Third Parties*
Pengembalian klaim	3,734,291,710	3,734,640,558	*Claim return*
Perorangan	2,448,865,679	2,448,865,679	*Individual*
PT British Petroleum Indonesia	508,558,896	604,952,466	*PT British Petroleum Indonesia*
PT Total Indonesia	80,918,417	89,427,368	*PT Total Indonesia*
JOB Pertamina Surya Teladan	64,400,000	64,400,000	*JOB Pertamina Surya Teladan*
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk	--	33,347,660	*PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk*
Lainnya (masing-masing dibawah Rp60 Juta)	518,751	847,615,744	*Others (each account below Rp60 Millions)*
Sub jumlah	6,837,553,453	7,823,249,475	*Sub total*
Jumlah	**7,724,053,453**	**11,806,997,547**	***Total***

Pengembalian klaim merupakan tolakan pembayaran klaim oleh bank dikarenakan data pemegang polis yang tidak lengkap atau tidak benar.

Claim return represents claim payment refund paid by the bank due to incomplete or incorrect policy holder's data.

18. Titipan Premi / *18. Premium Deposits*

Titipan premi pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp16.571.543.527 dan Rp39.235.425.594 merupakan premi yang diterima dari nasabah atas polis asuransi yang belum diterbitkan atau belum jatuh tempo dan yang masih dalam proses identifikasi.

Premium deposits as of December 31, 2024, and December 31, 2023, is amounting to Rp16,571,543,527 and Rp39,235,425,594, respectively, represent premiums received from customers for insurance policies which have not been issued or not yet due and still in the process of identification.

19. Utang Reasuransi / *19. Reinsurance Payables*

a. Berdasarkan reasuradur / *a. By reinsurance companies*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pihak Berelasi (Catatan 36)	8,761,505,787	5,608,826,942	*Related Party (Note 36)*
Sub jumlah	8,761,505,787	5,608,826,942	*Sub total*
Pihak Ketiga			*Third Parties*
PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk	10,426,640,688	2,822,930,654	*PT Maskapai Reasuransi Indonesia Tbk*
PT Nusantara Reasuransi	17,937,768	--	*PT Nusantara Reasuransi*
PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero)	--	224,245,245	*PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero)*
Sub jumlah	10,444,578,456	3,047,175,899	*Sub total*
Jumlah	**19,206,084,243**	**8,656,002,841**	***Total***

b. Berdasarkan Umur / *b. By Age*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
1 - 60 hari	4,541,881,927	1,341,563,091	*1 - 60 days*
61 - 90 hari	1,026,361,214	503,771,923	*61 - 90 days*
91 - 120 hari	5,120,612,785	1,478,396,764	*91 - 120 days*
121 - 180 hari	1,442,300,321	566,015,666	*121 - 180 days*
181 - 365 hari	2,952,728,716	3,591,224,017	*181 - 365 days*
Lebih dari 1 tahun	4,122,199,280	1,175,031,380	*Over 1 year*
Jumlah	**19,206,084,243**	**8,656,002,841**	***Total***

20. Biaya yang Masih Harus Di Bayar / *20. Accrued Expense*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Manajemen	36,657,844,792	34,169,962,251	*Management*
Umum	20,001,757,845	22,430,665,784	*General*
Kustodi	148,677,078	123,696,772	*Custody*
Lain-lain	39,652,260	38,733,958	*Others*
Jumlah	**56,847,931,975**	**56,763,058,765**	***Total***

21. Liabilitas Kontrak Asuransi / *21. Insurance Contract Liabilities*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Liabilitas manfaat polis masa depan	2,098,407,106,285	2,047,280,539,696	*Liability for future policy benefits*
Estimasi liabilitas klaim	214,084,260,411	121,786,977,671	*Estimated claim liabilities*
Premi yang belum merupakan pendapatan	39,351,116,728	8,299,275,464	*Unearned premiums*
Catasthropic	137,511,241	125,261,802	*Catasthropic*
Jumlah	**2,351,979,994,665**	**2,177,492,054,633**	***Total***

Liabilitas Manfaat Polis Masa Depan

Liabilitas manfaat polis masa depan merupakan jumlah dana yang harus disediakan oleh penanggung untuk membayar manfaat dari klaim yang jatuh tempo di masa yang akan datang kepada pihak sebagaimana dinyatakan dalam polis dan dihitung berdasarkan pedoman asuransi jiwa di Indonesia.

Liability for Future Policy Benefits

Liability for future policy benefits represents amount set aside to provide for benefit promised to policy holders under the terms of the life insurance policies in force computed in accordance with the guidelines set for the life insurance in Indonesia.

Berikut ini adalah asumsi aktuaria yang digunakan oleh Perusahaan dalam menghitung liabilitas manfaat polis masa depan:

The following are actuarial assumptions used by the Company in calculation of liability for future policy benefit:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Metode perhitungan	Metode Gross Premium Valuation/Gross Premium *Valuation Method*	Metode Gross Premium Valuation/Gross Premium *Valuation Method*	*Calculation method*
Tabel Mortalita	TMI III 2011 dan TMI IV 2019 *TMI III 2011 and TMI IV 2019*	TMI 2011 dan Tabel Reas *TMI 2011 and Reas Table*	*Mortality table*
Tingkat bunga:			*Interest rate :*
Asuransi perorangan	Rata-rata tingkat imbal hasil surat berharga yang diterbitkan oleh IBPA *(Indonesia Bond Pricing for Government Bond)* selama 1 tahun terakhir tanpa ditambahkan margin 0.5% (untuk polis Rupiah dan Dollar) *Average of the past a year-end yield curves publised by IBPA (Indonesia Bond Pricing for Government Bond) without adding a 0,5% margin (for Rupiah and Dollar policies)*	Rata-rata tingkat imbal hasil surat berharga yang diterbitkan oleh IBPA *(Indonesia Bond Pricing for Government Bond)* selama 1 tahun terakhir dan ditambahkan margin 0,5% (untuk polis Rupiah dan Dollar) *Average of the past a year-end yield curves published by IBPA (Indonesia Bond Pricing for Government Bond) plus 0.5% margin (for policy in Rupiah and Dollar)*	*Individual insurance*
Asuransi kolektif	Rata-rata tingkat imbal hasil surat berharga yang diterbitkan oleh IBPA *(Indonesia Bond Pricing for Government Bond)* selama 1 tahun terakhir dan ditambahkan *margin* 0.5% (untuk produk MAPS dan dan TM Whole Life Protection) dan tanpa ditambahkan *margin* 0.5% (untuk polis Rupiah dan Dollar produk selainnya) *Average of the past a year-end yield curves publised by IBPA (Indonesia Bond Pricing for Government Bond) with an additional 0,5% margin (for MAPS and TM Whole Life Protection Product) and without adding a 0,5% margin (for Rupiah and Dollar policies of all other products)*	Rata-rata tingkat imbal hasil surat berharga yang diterbitkan oleh IBPA *(Indonesia Bond Pricing for Government Bond)* selama 1 tahun terakhir dan ditambahkan margin 0,5% (untuk polis Rupiah dan Dollar)/*Average of the past a year-end yield curves published by IBPA (Indonesia Bond Pricing for Government Bond) plus 0.5% margin (for policy in Rupiah and Dollar)*	*Company insurance*
Umur	Menurut umur sebenamya *Based on actual age*	Menurut umur sebenamya *Based on actual age*	*Age*
Masa pertanggungan	Menurut masa pertanggungan yang sebenarnya *Based on actual insurance period*	Menurut masa pertanggungan yang sebenarnya *Based on actual insurance period*	*Actual*

Metode perhitungan liabilitas manfaat polis masa depan sesuai dengan peraturan yang disyaratkan oleh regulator dan persyaratan standar akuntansi. Liabilitas manfaat polis

Liability for future policy benefits calculation method is aligned with the regulatory requirements and the requirements of accounting standards. The liability for future

masa depan dihitung berdasarkan pendekatan *Gross Premium Valuation* yang mencerminkan nilai kini estimasi pembayaran seluruh manfaat yang diperjanjikan termasuk seluruh opsi yang disediakan, nilai kini estimasi seluruh biaya yang akan dikeluarkan tetapi juga mempertimbangkan penerimaan premi di masa yang akan datang.

policy benefit is calculated based on the Gross Premium Valuation approach which represents the present value of estimated payments of all the benefits including all option provided, estimated present value of all costs that will be incurred which also considers the premium acceptance in the future.

Terdapat perbedaan atas persyaratan antara Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia melalui PSAK 104: Kontrak Asuransi dengan peraturan asuransi di Indonesia melalui PER-09/BL/2012 tentang Pedoman Pembentukan Cadangan Teknis bagi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, terutama mengenai asumsi tingkat diskonto. PSAK 104 mengatur asumsi tingkat diskonto yang digunakan sebagai dasar perhitungan cadangan menggunakan tingkat diskonto masa kini; sedangkan PER-09/BL/2012 mengatur asumsi tingkat diskonto dengan sebesar rata-rata tingkat imbal hasil (*yield*) surat berharga yang diterbitkan oleh Negara Republik Indonesia pada akhir tahun selama 3 (tiga) tahun terakhir.

There are differences between the requirement of Indonesian Financial Accounting Standard which is regulated under PSAK 104: Insurance Contracts and insurance regulation in Indonesia which is regulated under PER-09/BL/2012 concerning Technical Allowance Guidelines for Insurance and Reinsurance Companies, mainly on the discount rate assumption. PSAK 104 requires discount rate assumption that is used for reserves based on current yield curves; whereas PER-09/BL/2012 requires based on average of the past three (3) year-end yield curves of Government bonds.

Untuk penyusunan dan penyajian laporan keuangan tahun 2024 dan 2023, Perusahaan menggunakan asumsi tingkat diskonto masa kini sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia. Perusahaan menggunakan imbal hasil dari Surat Utang Negara (SUN).

For the preparation and presentation of the financial statements in 2024 and 2023, the Company used current yield curves in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards. The Company used yield of Government Bonds (SUN).

Liabilitas manfaat polis masa depan adalah sebagai berikut:

The liability for future policy benefits consists of:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Perorangan			*Personal*
Dwiguna kombinasi	35,310,207,498	53,133,511,021	*Combined endowment*
Kumpulan			*Group*
Prokespen	365,556,306,505	306,508,585,872	*Pension health program*
Dwiguna	1,697,540,592,282	1,687,638,442,803	*Endowment*
Jumlah	**2,098,407,106,285**	**2,047,280,539,696**	***Total***

Perubahan liabilitas manfaat polis masa depan adalah sebagai berikut:

The movements in the liability for future policy benefits are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	2,047,280,539,696	1,572,766,510,788	*Balance at the beginning of the year*
Kenaikan liabilitas manfaat polis masa depan	51,126,566,589	474,514,028,908	*Increase in liability for future policy benefits*
Saldo akhir tahun	**2,098,407,106,285**	**2,047,280,539,696**	***Balance at the end of the year***

Estimasi Liabilitas Klaim

Estimasi liabilitas klaim merupakan jumlah yang disisihkan untuk memenuhi liabilitas klaim yang terjadi dan yang masih dalam proses penyelesaian atas polis-polis asuransi yang masih berlaku *(policies in force)* selama periode akuntansi. Liabilitas ini meliputi klaim yang belum dilaporkan tetapi telah dihitung sesuai dengan ketentuan Menteri Keuangan Republik Indonesia.

Estimated Claim Liabilities

Estimated claims represent the amounts set aside to provide for outstanding and incurred claims arising from insurance policies in force during the accounting period. The liability includes both reported claim but not approved yet and claim incurred but not reported and is calculated in accordance with the guidelines set by the Minister of Finance of the Republic of Indonesia.

Estimasi liabilitas klaim berasal dari program asuransi kecelakaan, kesehatan dan jangka warsa. Perubahan estimasi liabilitas klaim adalah sebagai berikut:

The estimated claims liability consists of personal accident insurance plan, health insurance and term life. The movements in estimated claims liability are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	121,786,977,671	123,816,911,098	*Balance at the beginning of the year*
Kenaikan (penurunan) estimasi - liabilitas klaim	92,297,282,740	(2,029,933,427)	*Increase (decrease) in estimated liability claims*
Saldo akhir tahun	**214,084,260,411**	**121,786,977,671**	***Balance at the end of the year***

Perusahaan melakukan pengujian kecukupan liabilitas (LAT) atas liabilitas kontrak asuransi (termasuk liabilitas pemegang polis unit link) yang dilakukan oleh aktuaris internal Perusahaan untuk tanggal 31 Desember 2024 dan 2023. Hasil pengujian menunjukkan liabilitas kontrak asuransi yang dibentuk oleh Perusahaan cukup, dengan nilai LAT masing-masing sebesar Rp2.357.474.171.512 dan Rp2.163.423.924.761 tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

The Company performs liability adequacy test (LAT) on insurance contract liabilities (including unit link policy holder's liabilities) performed by internal actuary of the Company as of December 31, 2024, and 2023. The result shows that the insurance contract liabilities provided by the Company is sufficient, with LAT amounting to Rp2,357,474,171,512 and Rp2,163,423,924,761 as of December 31, 2024, and 2023, respectively.

Premi yang belum merupakan pendapatan

Unearned premiums

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Perorangan			*Personal*
Power link	240,512,477	271,670,947	*Power link*
IMF	216,103,509	216,127,077	*IMF*
Kematian ekawarsa	4,156,693	4,149,228	*Term life*
Sub jumlah	460,772,679	491,947,252	*Sub total*
Kumpulan			*Group*
Kesehatan	37,428,101,769	7,256,007,739	*Health*
Severance	199,906,717	238,516,654	*Severance*
Kematian ekawarsa	1,228,175,667	280,074,976	*Term life*
Kecelakaan	34,159,896	32,728,843	*Personal accident*
Subjumlah	38,890,344,049	7,807,328,212	*Subtotal*
Jumlah	**39,351,116,728**	**8,299,275,464**	***Total***

Perubahan premi yang belum merupakan pendapatan adalah:

The movements in unearned premiums liability are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	8,299,275,464	7,342,808,690	*Balance at the beginning of the year*
Kenaikan (penurunan) premi yang belum merupakan pendapatan	31,051,841,264	956,466,774	*Increase (decrease) in unearned premiums*
Saldo akhir tahun	**39,351,116,728**	**8,299,275,464**	***Balance at the end of the year***

22. Utang Lain-lain / *22. Other Payables*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Liabilitas sewa			*Lease liability*
Ruang kantor	14,015,418,351	19,239,128,903	*Office space*
Kendaraan	1,730,317,930	1,475,146,103	*Vehicle*
Sub jumlah	15,745,736,281	20,714,275,006	*Sub total*
Lain-lain	846,212,319	1,005,620,847	*Others*
Jumlah	**16,591,948,600**	**21,719,895,853**	***Total***

23. Modal Saham / *23. Capital Stock*

Susunan pemegang saham Perusahaan pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 adalah sebagai berikut:

The composition of the Company's stockholders as of December 31, 2024, and 2023 are as follows:

	31 Desember 2024 dan 2023/ *December 31, 2024 and 2023*			
	Jumlah Saham/ *Number of Shares*	**Persentase Kepemilikan/ *Percentage of Ownership***	**Jumlah Modal Disetor/ *Total Paid-up Capital Stock***	
Dana Pensiun Pertamina	410,500	71.39%	410,500,000,000	*Dana Pensiun Pertamina*
PT Timah (Persero) Tbk	160,000	27.83%	160,000,000,000	*PT Timah (Persero) Tbk*
Menteri Keuangan qq Negara Republik Indonesia	4,500	0.78%	4,500,000,000	*Menteri Keuangan qq Negara Republik Indonesia*
Jumlah	**575,000**	**100%**	**575,000,000,000**	***Total***

Manajemen Permodalan
Tujuan utama dari pengelolaan modal Perusahaan adalah untuk memastikan bahwa Perusahaan mempertahankan rasio modal yang sehat dalam rangka mendukung bisnis dan memaksimalkan nilai pemegang saham.

Capital Management
The primary objective of Company's capital management is to ensure that it maintains healthy capital ratios to support its business and maximize shareholder value.

Sesuai dengan Pasal 6B Peraturan Pemerintah No. 81 tahun 2008 tentang perubahan ketiga atas Peraturan Pemerintah No. 73 tahun 1992 tentang Penyelenggaraan Perusahaan dan Entitas Anak Perasuransian, Perusahaan diwajibkan memiliki modal sendiri (ekuitas) minimum sebesar Rp100.000.000.000. Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023, Perusahaan telah memenuhi regulasi tersebut.

In accordance with Article 6B of Government Regulation No. 81 year 2008 regarding the third amendment of Government Regulation No. 73 year 1992 regarding the Operation of Insurance Company and Subsidiaries, the insurance company is required to maintain a minimum equity balance of Rp100,000,000.000. As of December 31, 2024, and 2023, the Company is following such regulation.

24. Penggunaan Saldo Laba / *24. Appropriation for Net Income*

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham PT Perta Life Insurance yang diaktakan dengan akta No. 08 tanggal 5 April 2024 dari Melinda, S.Sos., S.H., M.KN., Notaris di Jakarta Selatan, para pemegang saham menyetujui penetapan laba bersih perusahaan yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2023 sebesar Rp96.135.053.426, dengan rincian sebagai berikut:

1. Rp95.882.253.426 yang digunakan sebagai dana cadangan;
2. Rp252.800.000 sebagai dividen tunai.

Based on the General Meeting of Shareholders of PT Perta Life Insurance notarized by deed No. 08 dated April 5, 2024 from Melinda, S.Sos., S.H., M.KN., Notary in South Jakarta, the shareholders approved the determination of the company's net profit for the period ended on December 31, 2023 of Rp96,135,053,426, with the following details:

1. *Rp95,882,253,426 which is used as a reserve fund;*
2. *Rp252,800,000 as cash dividends.*

25. Pengukuran Nilai Wajar / *25. Fair Value Measurement*

Tabel berikut menyajikan pengukuran nilai wajar aset tertentu Perusahaan:

The following table provides the fair value measurement of the Company's certain assets:

	31 Desember/ *December* 31, 2024				
	Nilai Tercatat/ ***Carrying Values***	**Harga kuotasian dalam pasar aktif/ (Levet 1)/** ***Quoted prices in active markets (Level 1)***	**Input signitikan yang dapat diobservasi (Level 2)/** ***Signifcant observable inputs (Level 2)***	**Input signifikan yang tidak dapat diobservasi (Level 3)/** ***Significant unobservable inputs (Level 3)***	
Aset yang diukur pada nilai wajar:					*Assets measured at fair value:*
Aset keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi Investasi					*Financial assets at FVPL Investments*
Obligasi	458,861,807	458,861,807	--	--	*Bonds*
Saham	118,892,935,801	118,892,935,801	--	--	*Equity securities*
Reksadana	30,379,602,445	30,379,602,445	--	--	*Mutual funds*
Efek beragunan aset	(1,571,124,996)	(1,571,124,996)	--	--	*Asset backed securities*
Aset keuangan tersedia untuk dijual investasi					*AFS financial assets Investments*
Obligasi	193,934,397,190	193,934,397,190	--	--	*Bonds*
Saham	774,300	774,300	--	--	*Equity securities*
Reksadana	111,043,687,145	111,043,687,145	--	--	*Mutual funds*
Aset keuangan dimliki hingga jatuh tempo Investasi					*HTM financial assets Investments*
Obligasi	2,006,281,634,830	2,006,281,634,830	--	--	*Bonds*
Aset tetap					*Property and equipment*
Tanah	9,527,000,000	--	--	9,527,000,000	*Land*
Bangunan	767,000,000	--	--	767,000,000	*Building*
Aset yang nilai wajarnya disajikan:					*Assets for which fair values are disclosed:*
Pinjaman yang diberikan dan piutang					*Loans and receivables*
Jaminan sewa dalam akun "aset lain-lain"	195,889,250	195,889,250	--	--	*Security deposits included in "other assets"*

	31 Desember/ *December* 31, 2023				
	Nilai Tercatat/ *Carrying Values*	Harga kuotasian dalam pasar aktif/ (Levet 1)/ *Quoted prices in active markets (Level 1)*	Input signitikan yang dapat di observasi (Level 2)/ *Signifcant observable inputs (Level 2)*	Input signifikan yang tidak dapat diobservasi (Level 3)/ *Significant unobservable inputs (Level 3)*	
Aset yang diukur pada nilal wajar:					*Assets measured at fair value:*
Aset keuangan yang diukur pada nilai wajar melalui laba rugi					*Financial assets at FVPL*
Investasi					*Investments*
Obligasi	468,741,979	468,741,979	--	--	*Bonds*
Saham	118,892,935,801	118,892,935,801	--	--	*Equity securities*
Reksadana	51,416,707,996	51,416,707,996	--	--	*Mutual funds*
Efek beragunan aset	3,139,909,205	3,139,909,205	--	--	*Asset backed securities*
Aset keuangan tersedia untuk dijual					*AFS financial assets*
Investasi					*Investments*
Obligasi	213,643,034,040	213,643,034,040	--	--	*Bonds*
Saham	996,670	996,670	--	--	*Equity securities*
Reksadana	121,535,732,323	121,535,732,323	--	--	*Mutual funds*
Aset keuangan dimliki hingga jatuh tempo					*HTM financial assets*
Investasi					*Investments*
Obligasi	1,537,750,471,401	1,537,750,471,401	--	--	*Bonds*
Aset tetap					*Property and equipment*
Tanah	9,527,000,000	--	9,527,000,000	--	*Land*
Bangunan	767,000,000	--	767,000,000	--	*Building*
Aset yang nilai wajarnya disajikan:					*Assets for which fair values are disclosed:*
Pinjaman yang diberikan dan piutang					*Loans and receivables*
Jaminan sewa dalam akun "aset lain-lain"	255,889,250	255,889,250	--	--	*Security deposits included in "other assets"*

Nilai wajar instrumen keuangan yang diperdagangkan di pasar aktif adalah berdasarkan kuotasi harga pasar pada tanggal pelaporan. Pasar dianggap aktif apabila kuotasi harga tersedia sewaktu-waktu dan dapat diperoleh secara rutin dari bursa, pedagang efek atau perantara efek, badan penyedia jasa penentuan harga kelompok industri atau badan pengatur, dan harga tersebut mencerminkan transaksi pasar yang aktual dan rutin dalam suatu transaksi yang wajar.

The fair value of financial instruments traded in active markets is based on quoted market prices at the reporting date. A market is regarded as active if quoted prices are readily and regularly available from an exchange, dealer or broker, industry Company pricing service, or regulatory agency, and those prices represent actual and regularly occurring market transaction on an arm's lengths basis.

Kuotasi harga pasar yang digunakan untuk aset keuangan yang dimiliki oleh Perusahaan adalah harga penawaran *(bid price)* terkini. Instrumen keuangan seperti ini termasuk dalam hierarki Level 1. Nilai wajar investasi pada saham, unit reksa dana dan efek ekuitas diukur berdasarkan kuotasi harga pasar terakhir yang dipublikasikan masing-masing pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

The quoted market price used for financial assets held by the Company is the current bid price. These instruments are included in Level 1. The fair value of investment in equity securities, mutual funds and equity securities are measured based on quoted market price published as of December 31, 2024 and 2023.

Nilai wajar instrumen keuangan yang tidak diperdagangkan di pasar aktif ditentukan menggunakan teknik penilaian. Teknik penilaian ini memaksimalkan penggunaan data pasar yang dapat diobservasi yang tersedia dan sesedikit mungkin mengandalkan estimasi spesifik yang dibuat oleh entitas.

The fair value of financial instruments that are not traded in an active market is determined by using valuation techniques. These valuation techniques maximize the use of observable market data where it is available and rely as little as possible on the entity's specific estimates.

Jika seluruh input signifikan yang dibutuhkan untuk menentukan nilai wajar dapat diobservasi, maka instrumen tersebut termasuk dalam hierarki Level 2.

If all significant inputs required to fair value an instrument are observable, the instrument is included in Level 2.

Instrumen keuangan lainnya disajikan sebesar nilai tercatatnya karena jumlah tersebut mendekati nilai wajarnya atau sebesar harga perolehan karena nilai wajarnya tidak dapat diukur secara andal, sebagaimana dijelaskan di bawah ini.

Financial instruments are presented at fair value because the amount evaluates the fair value or the price agreed because the fair value can be used reliably, further explanation is given in the following paragraphs.

Pengukuran nilai wajar berulang aset non keuangan termasuk dalam Level 2 dan 3 hierarki nilai wajar sebagaimana dijelaskan pada Catatan 2.

The fair value measurement for recurring non-financial assets falls within level 2 and 3 of the fair value hierarchy outlined in Note 2.

Informasi tentang pengukuran nilai wajar yang menggunakan input signifikan yang dapat diobservasi (Level 2) dan yang tidak dapat diobservasi (Level 3) adalah sebagai berikut:

The information about fair value measurements using significant observable inputs (Level 2) and unobservable inputs (Level 3) are as follows:

Keterangan/ ***Description***	**Teknik penilaian/** ***Valuation Technique***	**Input signifikan yang tidak dapat diobservasi/** ***Unobservable Input***
Aset tetap *Property and equipment*	Arus kas diskonto/ *Discounted cash flow* Pendekatan pasar pembanding *Market-comparable approach*	Tingkat pertumbuhan laba bersih jangka panjang/ *Long-term net operating income* Tingkat kapitalisasi/ *Cap rate* Harga per meter persegi/ *Price per square meter*

Tanah dan bangunan telah dinilai oleh penilai independen sebagaimana diungkapkan pada Catatan 15.

Land and buildings have been valued by independent valuers as mentioned in Note 15.

Seluruh aset dimanfaatkan pada penggunaan tertinggi dan terbaiknya.

All assets are used based on their highest and best use.

Perubahan revaluasi tanah dan bangunan dalam Catatan 15 mencerminkan keuntungan belum direalisasi yang diakui pada penghasilan komprehensif lain.

The revaluation movements for land and buildings in Note 15 represent unrealized gains recognized in other comprehensive income.

Penentuan nilai wajar untuk revaluasi tanah dan bangunan dilakukan dengan metode pendekatan biaya dan nilai pasar.

Market data and cost approach methods were used in determining the fair value for land and building.

Instrumen keuangan yang dicatat pada nilai wajar atau biaya perolehan diamortisasi
Investasi berupa dana jaminan berbentuk obligasi yang dimiliki hingga jatuh tempo dan obligasi yang diklasifikasikan sebagai dimiliki hingga jatuh tempo disajikan pada biaya perolehan diamortisasi dengan menggunakan metode suku bunga efektif/ *effective interest rate* ("SBE/EIR"), dan tingkat diskonto yang digunakan mengacu pada tingkat suku bunga obligasi yang bersangkutan.

Financial instruments carried at fair value or amortized cost
Investment of insurance funds in the form of bonds held to maturity and bonds classified as held to maturity are presented at amortized cost using the effective interest method/effective interest rate ("SBE/EIR"), and the discount rate used refers to interest rate of the bond.

Instrumen keuangan dengan nilai tercatat yang mendekati nilai wajarnya
Nilai tercatat (atau nilai nominal) investasi berupa dana jaminan berbentuk deposito berjangka, penyertaan saham dan pinjaman polis, kas dan setara kas, piutang premi, piutang hasil investasi, utang klaim dan utang reasuransi telah mendekati nilai wajarnya.

Financial instruments with carrying amount approximate their fair value
The carrying value (based on the nominal value) of investment of guarantee fund in the form of time deposits, investments and policy holder loan, cash and cash equivalents, premium receivables, investment income receivables, claim payables and reinsurance payables approximately equal to its fair value.

26. Pendapatan Premi / *26. Premium Income*

	31 Desember/*December 31*, 2024					
	Premi Bruto / *Gross Premiums* Rp	Premi Reasuransi/ *Reinsurance Premiums* Rp	Perubahan Bruto Premi yang Belum Merupakan Pendapatan/ *Gross Changes In Unearned Premium* Rp	Bagian Reasuransi atas Perubahan Bruto Premi yang Belum Merupakan Pendapatan/ *Reinsurance Shares On Gross Changes In Unearned Premium* Rp	Premi Neto/ *Net Premium Income* Rp	
Dwiguna	471,858,660,987	(334,984,242)	38,633,505	24,912,009	471,587,222,259	*Endownment*
Anuitas	566,194,686,057	--	--	--	566,194,686,057	*Annuity*
Kesehatan	115,311,169,213	(34,591,617,595)	(30,172,094,030)	9,051,628,209	59,599,085,797	*Health*
Kecelakaan Diri	4,048,816,563	(204,541,834)	(1,431,053)	--	3,842,843,676	*Personal Accident*
Unit Link	127,050,000	(8,203,125)	861,335	--	119,708,210	*Unit Link*
Seumur Hidup	90,155,069,680	--	--	--	90,155,069,680	*Whole Life*
Jangka Warsa	4,646,568,927	(1,337,421,233)	(948,108,156)	379,610,172	2,740,649,710	*Term Life*
Jumlah	**1,252,342,021,427**	**(36,476,768,029)**	**(31,082,138,399)**	**9,456,150,390**	**1,194,239,265,389**	***Total***

	31 Desember/*December 31*, 2023					
	Premi Bruto / *Gross Premiums* Rp	Premi Reasuransi/ *Reinsurance Premiums* Rp	Perubahan Bruto Premi yang Belum Merupakan Pendapatan/ *Gross Changes In Unearned Premium* Rp	Bagian Reasuransi atas Perubahan Bruto Premi yang Belum Merupakan Pendapatan/ *Reinsurance Shares On Gross Changes In Unearned Premium* Rp	Premi Neto/ *Net Premium Income* Rp	
Dwiguna	526,214,016,128	(226,123,633)	3,937,555,886	(1,021,525,173)	528,903,923,208	*Endownment*
Seumur Hidup	276,305,470,527	--	--	--	276,305,470,527	*Whole Life*
Anuitas	64,033,390,998	--	--	--	64,033,390,998	*Annuity*
Kesehatan	29,250,839,819	(7,726,661,000)	(5,050,611,666)	1,515,183,500	17,988,750,653	*Health*
Kecelakaan Diri	3,728,475,570	(133,080,417)	(22,697,880)	--	3,572,697,273	*Personal Accident*
Unit Link	1,717,800,000	(9,698,500)	38,524,111	--	1,746,625,611	*Unit Link*
Jangka Warsa	1,471,224,146	(242,843,824)	140,762,774	8,947,742	1,378,090,838	*Term Life*
Jumlah	**902,721,217,188**	**(8,338,407,374)**	**(956,466,775)**	**502,606,069**	**893,928,949,108**	***Total***

a. Berdasarkan kelompok usaha dan metode pembayaran:

a. By type of business categories and payment method:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Kumpulan			*Group*
Lanjutan	416,944,648,528	645,811,116,057	*Renewal*
Tahun pertama	268,934,791,030	190,977,905,917	*First year*
Sub jumlah	685,879,439,558	836,789,021,974	*Sub total*
Perorangan			*Individual*
Lanjutan	218,781,800	1,717,800,000	*Renewal*
Tahun pertama	49,114,012	144,281,300	*First year*
Sub jumlah	267,895,812	1,862,081,300	*Sub total*
Premi tunggal asuransi perorangan	566,194,686,057	64,070,113,914	*Single premium individual insurance*
Sub jumlah	566,194,686,057	64,070,113,914	*Sub total*
Jumlah	**1,252,342,021,427**	**902,721,217,188**	***Total***

b. Berdasarkan Tertanggung dan Asuradur / *b. By Insured Ceding Company*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pihak Berelasi (Catatan 36)	510,716,535,868	471,084,602,364	*Related Parties (Note 36)*
Sub Jumlah	510,716,535,868	471,084,602,364	*Sub Total*
Pihak Ketiga			*Third Parties*
Asuransi Perorangan - Produk Anuitas	568,475,014,956	274,964,447,662	*Asuransi Perorangan - Anuity Product*
PT Pupuk Kalimantan Timur	55,905,129,082	128,735,582,921	*PT Pupuk Kalimantan Timur*
PT Indonesia Epson Industry	25,540,052,796	--	*PT Indonesia Epson Industry*
PT Bank KB Bukopin Tbk	16,414,103,478	3,191,364,000	*PT Bank KB Bukopin Tbk*
PT Anugerah Pharmindo Lestari	10,040,712,642	--	*PT Anugerah Pharmindo Lestari*
PT Indo Digital Raya	7,532,131,277	--	*PT Indo Digital Raya*
PT Hankook Tire Indonesia	6,899,538,469	--	*PT Hankook Tire Indonesia*
PT FKS Management Services	4,259,031,785	--	*PT FKS Management Services*
PT Radiant Utama Interinsco	3,226,705,258	2,305,386,850	*PT Radiant Utama Interinsco*
PT Pupuk Kujang	2,999,990,000	--	*PT Pupuk Kujang*
PT Permata Dunia Sukses Utama	2,432,741,979	--	*PT Permata Dunia Sukses Utama*
PT Wir Asia Tbk	2,219,408,401	--	*PT Wir Asia Tbk*
PT Istech Resources Asia	1,755,912,100	--	*PT Istech Resources Asia*
PT Nec Indonesia	1,688,253,750	--	*PT Nec Indonesia*
PT GKBI Investment	1,579,575,000	--	*PT GKBI Investment*
PT Piaggio Indonesia	1,523,615,006	--	*PT Piaggio Indonesia*
PT Wira Cipta Perkasa	1,349,838,158	--	*PT Wira Cipta Perkasa*
PT Jakarta Propertindo Perseroda	1,294,215,624	4,251,591,413	*PT Jakarta Propertindo Perseroda*
PT Ormat Geothermal Indonesia	1,194,913,354	--	*PT Ormat Geothermal Indonesia*
PT Jakarta Infrastruktur Propertindo	1,079,968,541	--	*PT Jakarta Infrastruktur Propertindo*
PT Pulo Mas Jaya	931,477,791	--	*PT Pulo Mas Jaya*
PT Asuransi Samsung Tugu	885,063,444	--	*PT Asuransi Samsung Tugu*
PT Petrolog Indah	810,540,842	--	*PT Petrolog Indah*
PT Kresna Kusuma Dyandra Marga	629,493,000	1,204,026,000	*PT Kresna Kusuma Dyandra Marga*
PT Kimia Farma Tbk	627,300,000	600,000,000	*PT Kimia Farma Tbk*
PT Perdana Perkasa Mandiri	510,174,950	--	*PT Perdana Perkasa Mandiri*
PT Pialang Asuransi Indotekno	509,904,967	--	*PT Pialang Asuransi Indotekno*
PT Energi Tanjung Tiga	454,370,458	--	*PT Energi Tanjung Tiga*
PT LRT Jakarta	437,230,572	--	*PT LRT Jakarta*
PT Bangun Energy Indonesia	422,871,321	--	*PT Bangun Energy Indonesia*
PT Jakarta Oses Eergi	395,520,003	--	*PT Jakarta Oses Eergi*
PT Surveyor Indonesia	337,365,000	--	*PT Surveyor Indonesia*
PT Ifca Property 365 Indonesia	335,108,770	--	*PT Ifca Property 365 Indonesia*
PT Sabre Travel Network Indonesia	312,018,000	--	*PT Sabre Travel Network Indonesia*
PT LPP Agro Nusantara	301,725,000	--	*PT LPP Agro Nusantara*
Lain-lain (masing-masing dibawah Rp300 juta)	16,314,469,785	16,384,215,978	*Others (each below Rp300 millions)*
Sub Jumlah	741,625,485,559	431,636,614,824	*Sub Total*
Jumlah	**1,252,342,021,427**	**902,721,217,188**	***Total***

27. Hasil Investasi / *27. Investment Income*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Bunga obligasi	130,058,587,909	99,976,798,255	*Interest income from bonds*
Laba penjualan saham yang diperdagangkan (Catatan 6a)	86,821,716,845	13,578,647,260	*Gain on sale of trading shares (Note 6a)*
Bunga deposito berjangka	12,987,229,839	5,649,483,319	*Interest income from time deposits*
Laba penjualan obligasi yang tersedia untuk dijual (Catatan 5b)	3,706,036,950	--	*Gain on sale of available-for-sale bonds (Note 5b)*
Laba penjualan reksa dana yang diperdagangkan (Catatan 7a)	3,229,203,280	1,873,545,180	*Gain on sale of trading mutual funds (Note 7a)*
Dividen saham	1,623,500,374	1,482,525,539	*Dividend of shares*
Laba (rugi) penjualan obligasi yang diperdagangkan (Catatan 5a)	1,394,744,761	(149,904,650.00)	*Gain (loss) on sale of trading bonds (Note 5a)*
Dividen reksa dana	655,909,563	2,140,356,049	*Dividend of mutual funds*
Laba (rugi) belum realisasi efek beragun aset yang diperdagangkan (Catatan 8)	462,993,578	(2,222)	*Unrealized gain (loss) from asset backed securities (Note 8)*
Laba (rugi) belum direalisasi dari reksa dana (Catatan 7a)	4,083,629,127	(931,317,276)	*Unrealized gain (loss) on mutual funds (Note 7a)*
Bunga efek beragun aset	16,500,000	--	*Interest income from asset backed securities*
Laba penjualan reksadana yang tersedia untuk dijual (Catatan 7b)	--	6,455,318,658	*Gain on sale of available for sale mutual funds (Note 7b)*
Bunga surat utang jangka menengah	--	797,300,000	*Interest income from medium term note*
Rugi penjualan saham yang tersedia untuk dijual (Catatan 6b)	(331,269)	--	*Loss on sale of available for sale shares (Note 6b*
Rugi belum direalisasi dari obligasi (Catatan 5a)	(31,141,172)	(18,878,411)	*Unrealized loss on bonds (Note 5a)*
Keuntungan (kerugian) selisih kurs - bersih	(10,474,856,286)	(1,959,509,813)	*Gain (loss) on foreign exchange - net*
(Beban) investasi unit link	(14,217,022,604)	(40,007,288,936)	*Investment (expense) from unit link*
Laba (rugi) belum direalisasi dari saham (Catatan 6a)	(77,818,296,567)	64,927,584,001	*Unrealized gain (loss) on shares (Note 6a)*
Jumlah	**142,498,404,328**	**153,814,656,953**	***Total***

28. Pendapatan Lain-lain / *28. Other Income*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Komisi reasuransi	8,658,177,868	414,025,511	*Reinsurance commissions*
Lain-lain	3,048,750	898,794	*Others*
Jumlah	**8,661,226,618**	**414,924,305**	***Total***

29. Beban Klaim / *29. Claim Expenses*

31 Desember/*December 31, 2024*

	Klaim Bruto/*Gross Claims* Rp	Klaim Reasuransi/ *Reinsurance Claims* Rp	Beban Klaim Net/*Net Claims Expense* Rp	Bagian reasuransi atas perubahan bruto liabilitas manfaat polis masa depan/*Reinsurance shares on gross changes in liability for future policy benefits* Rp	Kenaikan (Penurunan) Liabilitas Kontrak Kepada Pemegang Polis/*Increase (Decrease) Contract Liabilities* Rp	Kenaikan (Penurunan) Estimasi Kewajiban klaim/*Increase (Decrease) Claims Reserved* Rp
Dwiguna/ *Endowment*	318,894,983,740	--	318,894,983,740	(18,742,448)	(49,571,031,515)	92,495,972,817
Anuitas/ *Annuities*	561,120,120,432	--	561,120,120,432	--	48,686,409,279	--
Kesehatan/ *Health*	78,195,603,438	(24,090,262,098)	54,105,341,340	484,407,282	27,985,311	2,683,056,407
Kecelakaan Diri/ *Personal Accident*	2,190,500,000	--	2,190,500,000	--	--	--
Unit Link	5,545,312,134	--	5,545,312,134	--	50,808,029,138	(38,397,840)
Seumur Hidup/ *Whole Life*	20,499,000,000	--	20,499,000,000	--	(6,198,634,355)	14,518,368
Jangka Warsa/ *Term Life*	4,785,054,952	(3,396,010,211)	1,389,044,741	633,522,724	(458,423,182)	(2,857,867,012)
Total	**991,230,574,696**	**(27,486,272,309)**	**963,744,302,387**	**1,099,187,558**	**43,294,334,676**	**92,297,282,740**

31 Desember/December 31, 2023

	Klaim Bruto/*Gross Claims* Rp	Klaim Reasuransi/ *Reinsurance Claims* Rp	Beban Klaim Net/*Net Claims Expense* Rp	Bagian reasuransi atas perubahan bruto liabilitas manfaat polis masa depan/*Reinsurance shares on gross changes in liability for future policy benefits* Rp	Kenaikan (Penurunan) Liabilitas Kontrak Kepada Pemegang Polis/*Increase (Decrease) Contract Liabilities* Rp	Kenaikan (Penurunan) Estimasi Kewajiban klaim/*Increase (Decrease) Claims Reserved* Rp
Dwiguna/ *Endowment*	232,055,476,778	--	232,055,476,778	(74,945,576)	151,050,774,234	3,349,877,996
Anuitas/ *Annuities*	60,497,798,058	--	60,497,798,058	--	1,348,955,745	(1,333,663,738)
Kesehatan/ *Health*	21,014,073,822	(6,242,462,529)	14,771,611,293	(234,563,802)	(310,350,577)	1,470,688,785
Kecelakaan Diri/ *Personal Accident*	1,140,000,000	--	1,140,000,000	--	--	--
Unit Link	38,438,135,235	--	38,438,135,235	--	110,508,210,334	(628,704,183)
Seumur Hidup/ *Whole Life*	4,680,037,825	--	4,680,037,825	--	205,378,144,326	161,892,856
Jangka Warsa/ *Term Life*	3,806,077,911	(1,723,325,324)	2,082,752,587	23,197,901,770	(3,061,475,692)	(5,050,025,142)
Total	**361,631,599,629**	**(7,965,787,853)**	**353,665,811,776**	**22,888,392,392**	**464,914,258,370**	**(2,029,933,426)**

30. Beban Akuisisi / *30. Acquisition Expenses*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Komisi	17,238,475,419	3,028,250,553	*Commissions*
Jumlah	**17,238,475,419**	**3,028,250,553**	***Total***

31. Beban Pemasaran / *31. Marketing Expenses*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pemasaran dan promosi	2,846,296,553	5,028,805,295	*Marketing and promotions*
Pembinaan relasi	2,022,136,981	2,165,473,788	*Entertainment*
Lain-lain	426,494,946	432,809,473	*Others*
Jumlah	**5,294,928,480**	**7,627,088,556**	***Total***

32. Beban Umum dan Administrasi / *32. General and Administrative Expenses*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Beban pegawai dan pengurus:			***Personnel expenses:***
Tunjangan	39,905,337,324	33,417,454,884	*Allowances*
Gaji direksi dan pegawai	27,885,983,377	27,311,866,966	*Salaries*
Premi asuransi kesehatan	6,623,841,420	6,138,147,380	*Health insurance premiums*
Iuran purna jabatan	4,617,938,168	4,236,192,857	*Contribution position*
Iuran pasca kerja (Catatan 34)	2,694,707,931	2,307,475,852	*Employee benefit (Note 34)*
Premi BPJS ketenagakerjaan	1,656,609,703	1,502,475,051	*BPJS ketenagakerjaan premium*
Beban pegawai lainnya	1,607,783,595	1,089,492,076	*Other employee expenses*
Lembur pegawai	765,475,575	748,508,472	*Overtime*
Jasa *outsourcing*	797,266,596	465,018,745	*Outsourcing services*
Pendidikan dan pelatihan	1,147,346,050	839,849,765	*Training and education*
Sub Jumlah	87,702,289,739	78,056,482,048	*Sub total*
Beban umum dan administrasi:			***General and administrative expenses:***
Umum dan kantor	18,797,960,240	18,463,847,505	*General and office*
Cadangan kerugian penurunan nilai (Catatan 5, 6, 7, 10, 11 dan 12)	12,754,696,106	21,405,061,770	*Provisions for doubtful accounts (Notes 5, 6, 7, 10, 11, and 12)*
Penyusutan (Catatan 15)	8,466,905,663	7,716,033,545	*Depreciation (Note 15)*
Konsultan	7,826,477,045	6,814,212,649	*Consultant*
Pemeliharaan gedung	3,111,222,923	3,022,572,030	*Building maintenance*
Pemeliharaan komputer	2,420,271,139	2,485,374,440	*Computer maintenance*
Transportasi dan kendaraan	1,746,439,878	1,702,745,827	*Transportation and vehicle*
Bunga aset guna usaha	1,182,162,162	1,473,704,341	*Interest on right of use asset*
Jasa kebersihan	1,180,868,744	1,353,622,353	*Cleaning services*
Amortisasi (Catatan 16)	394,093,992	1,060,524,869	*Amortization (Note 16)*
Komunikasi	829,981,517	907,622,273	*Communication*
Listrik, gas, dan air	653,020,600	692,215,790	*Electricity, gas, and water*
Administrasi	294,557,073	269,343,845	*Administration*
Sub jumlah	59,658,657,082	67,366,881,237	*Sub total*
Jumlah	**147,360,946,821**	**145,423,363,285**	***Total***

33. Beban (Pendapatan) Lain-lain / *33. Other Expenses (Income)*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Beban penghapusan piutang premi	35,117,347,010	10,809,476,534	*Bad debt write-off premium receivables*
Pendapatan selisih kurs	(98,953,738)	(474,532,050)	*Foreign exchange income*
Pendapatan jasa giro	(338,790,053)	(374,241,392)	*Current account service income*
Beban (pendapatan) *cost insurance*	(1,015,097,686)	(19,609,410,745)	*Expenses (income) cost insurance*
Beban (pendapatan) lainnya	(10,316,935,233)	1,691,735,370	*Other expenses (income)*
Pendapatan atas pemulihan CKPN (Catatan 6, 7, 10,11)	(26,509,671,029)	(9,125,964,374)	*Income from CKPN recovery (Notes 6, 7, 10,11)*
Jumlah	**(3,162,100,729)**	**(17,082,936,657)**	***Total***

34. Liabilitas Imbalan Kerja Jangka Panjang / *34. Long-term Employee Benefits Liability*

Perusahaan menyediakan imbalan kerja yang diberikan kepada karyawan berupa gaji, THR dan lainnya. Perusahaan juga menyediakan imbalan kerja bagi para karyawan yang mencapai pensiun pada usia 55 tahun berdasarkan ketentuan Undang-Undang No. 6 Tahun 2023 tanggal 31 Maret 2023.

The Company provides employee benefits to employees such as salary, THR and others. The Company also provides employee benefits who reach the mandatory retirement age of 55 years under the provisions of Law No. 6 Year 2023 dated March 31, 2023.

Perusahaan memberikan imbalan kerja jangka panjang lainnya dalam bentuk penghargaan pengabdian dan cuti berimbalan.

The Company provides other long-term defined benefits including long-service award and long-term paid leave.

Perhitungan aktuaria imbalan kerja jangka panjang untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing dilakukan oleh Kantor Konsultan Aktuaria Setya Widodo dan Kantor Konsultan Aktuaria Tubagus Syafrial Aktuaris independen, sesuai laporannya masing-masing pada tanggal 7 Februari 2025 dan tanggal 23 Januari 2024 menggunakan metode "*Projected Unit Credit Method*".

The actuarial calculation of long-term work remuneration for the years ended December 31, 2024 and 2023 was carried out by the Setya Widodo Actuarial Consultant Office and the independent Tubagus Syafrial Actuarial Consultant Office, respectively, according to their reports on February 7, 2025 and January 23, 2024 using the "Projected Unit Credit Method" method.

Liabilitas imbalan kerja jangka panjang pada laporan posisi keuangan per 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp8.313.190.936 dan Rp11.284.132.287.

Long-term employee benefit liability in the statements of financial position as of December 31, 2024, and 2023 amounted to Rp8,313,190,936 and Rp11,284,132,287, respectively.

Jumlah karyawan yang berhak atas imbalan kerja jangka panjang tersebut masing-masing sebanyak 158 dan 138 karyawan pada 31 Desember 2024 dan 2023.

The number of eligible employees is 158 and 138 as of December 31, 2024, and 2023, respectively.

Jumlah-jumlah yang diakui dalam laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain sehubungan dengan imbalan pasti adalah sebagai berikut:

Amount recognized in the statement of profit or loss and other comprehensive income in respect of these benefit plans follows:

I. Beban Manfaat Karyawan / *I. Net Employee Benefits Expense*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Biaya jasa:			*Service cost:*
Biaya jasa kini	1,955,224,057	1,575,148,409	*Current service costs*
Biaya bunga	845,990,174	885,780,895	*Interest expense*
Harapan dari hasil investasi	(106,506,300)	(153,453,452)	*Estimate from investment income*
Komponen biaya imbalan pasti yang diakui di laba rugi (Catatan 32)	**2,694,707,931**	**2,307,475,852**	***Components of defined benefit costs recognized in profit or loss (Note 32)***

II. Estimasi Liabilitas Imbalan Kerja / *II. Estimated Employee Benefit Liabilities*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Keuntungan (kerugian) aktuarial yang timbul dari:			*Actuarial gain (loss) arising from:*
Perubahan asumsi keuangan	162,260,753	277,325,836	*Changes in financial assumptions*
Penyesuaian pengalaman	720,372,799	374,178,392	*Experience adjustments*
Kerugian aktuarial pada kekayaan	455,303,454	353,175,171	*Actuarial gain (loss) on wealth*
Komponen biaya imbalan pasti yang diakui di penghasilan komprehensif lain	**1,337,937,006**	**1,004,679,399**	***Components of defined benefit costs recognized in other comprehensive income***

Beban imbalan kerja jangka panjang bersih setelah diperhitungkan dengan hasil pengembangan hak penggantian atas premi program manfaat pensiun sejumlah Rp2.694.707.931 dan Rp2.307.475.852 masing-masing 31 Desember 2024 dan 2023 disajikan bagian dari "Beban umum dan administrasi" dalam laba rugi (Catatan 32).

Long-term employee benefits expense after deduction of the result of reimbursement right under insurance policy amounting to Rp2,694,707,931 and Rp2,307,475,852 on December 31, 2024, and 2023, respectively, are presented as part of "General and administrative expenses" in the profit or loss (Note 32).

Biaya jasa kini dan biaya bunga neto untuk tahun berjalan disajikan sebagai bagian dari "Beban umum dan administrasi" pada laba rugi.

The current service cost and the net interest expense for the year are included in the "General and administrative expenses" in the profit or loss.

Pengukuran kembali atas liabilitas imbalan pasti diakui dalam penghasilan komprehensif lain.

The remeasurement of the net defined benefit liability is included in other comprehensive income.

Mutasi nilai kini liabilitas imbalan pasti sebagai berikut:

Movements of present value of defined benefit obligation follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Saldo awal tahun	11,284,132,287	12,398,744,590	*Balance at the beginning of the year*
Biaya jasa kini	1,955,224,057	1,575,148,409	*Current service costs*
Biaya bunga	845,990,174	885,780,895	*Interest expense*
Harapan dari hasil investasi	(106,506,300)	(153,453,452)	*Estimate from investment income*
Pembayaran selama tahun berjalan	(441,260,243)	(4,426,767,554)	*Payments made during the year*
Pembayaran iuran perusahaan	(6,562,326,045)	--	*Payment of company dues*
Keuntungan (kerugian) aktuarial:			*Actuarial gain (loss) arising from:*
Perubahan asumsi keuangan	162,260,753	277,325,836	*Changes in financial assumptions*
Penyesuaian pengalaman	720,372,799	374,178,392	*Experience adjustments*
Koreksi aktuarial pada kekayaan	455,303,454	353,175,171	*Actuarial gain (loss) on wealth*
Saldo akhir tahun	**8,313,190,936**	**11,284,132,287**	*Balance at the end of the year*

Asumsi aktuarial utama yang digunakan dalam perhitungan imbalan kerja jangka panjang periode 31 Desember 2024 dan 2023 adalah sebagai berikut:

The principal actuarial assumption used in valuation of the long-term employee benefits liability in period December 31, 2024, and 2023 are as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Tingkat diskonto	7.13%	6.82%	*Discount rate*
Tingkat kenaikan gaji	2.50%	2.00%	*Salary growth rate*
Tingkat kematian	TM-IV-2019	TM IV-2019	*Mortality rate*
Usia pensiun	55 tahun	55 tahun	*Retirement age*

Analisa sensitivitas dari perubahan asumsi-asumsi utama terhadap liabilitas imbalan kerja jangka panjang adalah sebagai berikut:

The sensitivities of the overall long-term employee benefit liabilities to changes in the weighted principal's assumptions follows:

	31 Desember/ December 31, 2024			
	Dampak kenaikan (penurunan) terhadap liabilitas imbalan pasti/ *Impact increase (decrease) on Defined Benefit Liability*			
	Perubahan asumsi/ *Change in Assumptions*	**Kenaikan asumsi/ *Increase in Assumptions***	**Penurunan asumsi/ *Decrease in Assumptions***	
Tingkat diskonto	1%	(867,821,355)	967,730,041	*Discount rate*
Tingkat kenaikan gaji	1%	936,344,383	(852,424,735)	*Salary growth rate*

		31 Desember/ *December 31*, 2023		
		Dampak kenaikan (penurunan) terhadap liabilitas imbalan pasti/ *Impact increase (decrease) on Defined Benefit Liability*		
	Perubahan asumsi/ *Change in Assumptions*	Kenaikan asumsi/ *Increase in Assumptions*	Penurunan asumsi/ *Decrease in Assumptions*	
Tingkat diskonto	1%	(725,562,443)	806,724,396	*Discount rate*
Tingkat kenaikan gaji	1%	783,891,386	(715,919,741)	*Salary growth rate*

35. Perpajakan / *35. Taxation*

a. Pajak Dibayar Dimuka / *a. Prepaid Tax*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pasal 4 ayat 2	--	19,830,040	*Article 4 article 2*
Jumlah	**--**	**19,830,040**	***Total***

b. Utang Pajak / *b. Tax Payable*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pajak Penghasilan			*Income tax*
Pasal 21	2,808,218,183	1,768,340,550	*Article 21*
Pasal 23	89,942,031	65,268,715	*Article 23*
Pasal 4 ayat 2	75,180,587	73,219,060	*Article 4 article 2*
Pajak Pertambahan Nilai	28,073,822	--	*Value-Added Tax*
Jumlah	**3,001,414,623**	**1,906,828,325**	***Total***

c. Pajak Penghasilan / *c. Income Tax*

Manfaat pajak penghasilan Perusahaan adalah sebagai berikut:

Tax benefit of the Company follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Pajak tangguhan	(5,975,689,789)	4,018,202,842	*Deferred tax*
Jumlah	**(5,975,689,789)**	**4,018,202,842**	***Total***

d. Pajak Kini / *d. Current Tax*

Rekonsiliasi antara laba sebelum per penghasilan menurut laporan laba rugi dengan akumulasi rugi fiskal adalah sebagai berikut:

A reconciliation between profit before tax per statements of profit or loss and accumulated fiscal losses is as follows:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Laba sebelum pajak menurut laporan laba rugi	103,156,415,851	92,116,850,584	*Profit before tax per statements of profit or loss and*
Perbedaan waktu:			*Timing diferences:*
Cadangan kerugian penurunan nilai	(7,204,781,937)	2,162,374,537	*Allowance for impairment*
Imbalan kerja	(4,308,878,356)	(2,119,291,701)	*Employment benefit*
Penyusutan aset tetap	(2,188,521,383)	(719,550,691)	*Depreciation of property and equipment*
Penyusutan aset hak guna	(243,607,324)	694,179,571	*Depreciation of right of used assets*
Bersih	(13,945,789,000)	17,711,716	*Net*
Perbedaan tetap :			*Permanent diferences:*
Beban akuisisi	1,792,609,373	420,754,907	*Acquisition expenses*
Beban pemasaran	136,353,500	87,668,278	*Marketing expenses*
Pendapatan bunga dan jasa giro	(338,790,053)	(374,241,392)	*Interest from time deposit and current account*
Kenaikan liabilitas pemegang polis unit link	(7,466,846,521)	9,513,477,767	*Increasing of unit link policy holders*
Hasil investasi	(150,099,135,755)	(152,995,322,032)	*Investment income*
Jumlah	**(155,975,809,456)**	**(143,347,662,472)**	***Total***

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Rugi fiskal kena pajak tahun berjalan	(66,765,182,605)	(51,213,100,172)	*Fiscal losses during the year*
Akumulasi rugi fiskal tahun 2023	(51,213,100,172)	--	*Accumulation of fiscal losses in 2023*
2022	(14,771,023,166)	(14,771,023,166)	*2022*
2021	(2,464,625,846)	(2,464,625,846)	*2021*
2019	(39,332,340,165)	(39,332,340,165)	*2019*
2018	(41,728,794,321)	(41,728,794,321)	*2018*
Akumulasi rugi fiskal	**(216,275,066,275)**	**(149,509,883,670)**	***Accumulated fiscal losses***

Pada tanggal 7 Oktober 2022, Dewan Perwakilan Rakyat Republik Indonesia mengesahkan Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, yang antara lain menetapkan tarif pajak penghasilan badan sebesar 22% untuk tahun pajak 2023 dan seterusnya.

On October 7, 2022, the House of Representatives of the Republic of Indonesia passed the Law on the Harmonization of Tax Regulations, which stipulates a corporate income tax rate of 22% for the fiscal year 2023 onwards, among others.

Aset dan liabilitas pajak tangguhan Perusahaan pada tanggal 31 Desember 2024 telah dihitung menggunakan tarif pajak yang diperkirakan akan berlaku pada saat realisasi.

The Company's deferred tax assets and liabilities as of December 31, 2024, have been calculated using the tax rates that are expected to be effective upon realization.

Pajak Tangguhan
Rincian aset dan liabilitas pajak tangguhan Perusahaan adalah sebagai berikut:

Deferred Tax
The details of the Company's deferred tax assets and liabilities are as follows:

	1 Januari 2024 *January 1, 2024*	**Laba rugi/ *Profit or loss***	**Koreksi atas Laba rugi/ *Correction of Profit or loss***	**Penghasilan komprehensif lain/ *Other comprehensive income***	**31 Desember 2024 *December 31, 2024***	
Aset pajak tangguhan						*Deferred tax assets:*
Imbalan kerja	2,482,509,105	(947,953,238)	--	294,346,141	1,828,902,008	*Employee beneft*
Surplus revaluasi bangunan	(738,119,727)	--	--	--	(738,119,727)	*Surplus revaluation of building*
Keuntungan belum direalisasi atas efek-efek tersedia untuk dijual	--	--	--	643,679,661	643,679,661	*Unrealised gain on available for sale marketable securities*
Penyusutan dan amortisasi	496,154,136	(481,474,704)	(2,907,616,210)	--	(2,892,936,778)	*Depreciation and amortization*
Cadangan kerugian penurunan nilal	6,322,313,385	(1,585,052,026)	--	--	4,737,261,359	*Allowance for impairments*
Aset hak guna	5,702,547,170	(8,821,775,158)	--	--	(3,119,227,988)	*Right of use assets*
Liabilitas sewa	(5,304,119,565)	8,768,181,547	--	--	3,464,061,982	*Lease liabilities*
Jumlah	**8,961,284,504**	**(3,068,073,579)**	**(2,907,616,210)**	**938,025,802**	**3,923,620,517**	***Total***

	1 Januari 2023 *January 1, 2023*	**Laba rugi/ *Profit or loss***	**Koreksi atas Laba rugi/ *Correction of Profit or loss***	**Penghasilan komprehensif lain/ *Other comprehensive income***	**31 Desember 2023 *December 31, 2023***	
Aset pajak tangguhan						*Deferred tax assets:*
Imbalan kerja	2,727,723,811	(466,244,174)	--	221,029,468	2,482,509,105	*Employee beneft*
Surplus revaluasi bangunan	(381,387,500)	--	--	(356,732,227)	(738,119,727)	*Surplus revaluation of building*
Penyusutan dan amortisasi	116,380,340	(158,301,152)	538,074,948	--	496,154,136	*Depreciation and amortization*
Cadangan kerugian penurunan nilal	2,370,359,671	475,722,398	3,476,231,316	--	6,322,313,385	*Allowance for impairments*
Aset hak guna	5,874,042,619	(171,495,449)	--	--	5,702,547,170	*Right of use assets*
Liabilitas sewa	(5,628,334,520)	324,214,955	--	--	(5,304,119,565)	*Lease liabilities*
Jumlah	**5,078,784,421**	**3,896,578**	**4,014,306,264**	**(135,702,759)**	**8,961,284,504**	***Total***

Rugi fiskal pada tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan tahun 2023 tidak diakui sebagai pajak tangguhan dan jumlah aset pajak tangguhan dari rugi fiskal yang tidak diakui masing-masing sebesar Rp217.975.066.275 dan Rp149.509.883.668.

Fiscal losses for the years ended dated December 31, 2024, and 2023 are not recognized as deferred tax assets and the amount of deferred tax not recognized amounted to Rp217,975,066,275 and Rp149,509,883,668, respectively.

Rekonsiliasi antara manfaat pajak dan hasil perkalian laba akuntansi sebelum pajak dengan tarif pajak yang berlaku adalah sebagai berikut:

A reconciliation between the total tax benefit, and the amounts computed by applying the effective tax rates to profit before tax of the Company's is as follows:

	31 Desember 2024/ ***December 31, 2024***	**31 Desember 2023/** ***December 31, 2023***	
Laba sebelum pajak menurut laporan laba rugi	103,156,415,851	92,116,850,584	*Profit before tax per statements of profit or loss*
Beban pajak perusahaan dengan tarif yang berlaku	22,694,411,488	20,265,703,549	*Tax expense at efective tax rate*
Pengaruh tarif pajak yang berlaku terhadap saldo awal aset pajak tangguhan	--	--	*The efect of the applicable tax rate on the opening balance of deferred tax assets*
Pengaruh pajak atas perbedaan tetap:			*Tax efect of permanent difrence:*
Pengaruh pajak atas rugi fiskal yang tidak diakui sebagai pajak tangguhan	14,688,340,173	11,266,885,617	*Tax efect on the fiscal losses not recognized as deferred tax*
Beban pemasaran	29,997,770	19,287,021	*Marketing expenses*
Beban akuisisi	394,374,062	92,566,079	*Acquisition expenses*
Pendapatan bunga dan jasa giro	(74,533,812)	(82,333,106)	*Interest from time deposit and current account*
Kenaikan liabilitas pemegang polis unit link	(1,719,120,528)	2,092,965,109	*Increasing of unit link policy holders*
Hasil investasi	(32,945,395,573)	(33,658,970,847)	*Investment income*
Penyesuaian laba rugi	2,907,616,210	(4,014,306,264)	*Profit and loss adjustments*
Jumlah	(16,718,721,698)	(24,283,906,391)	***Total***
Manfaat pajak Perusahaan	**5,975,689,789**	**(4,018,202,842)**	***Tax benefit of the Company***

36. Sifat dan Transaksi Hubungan Berelasi / *36. Related Party Transactions and Nature*

Sifat Pihak Berelasi / *Nature of Relationship*

Pihak berelasi/ ***Related parties***	**Sifat dari hubungan/** ***Nature of relationship***	**Sifat dari transaksi/** ***Nature of transaction***
Dana Pensiun Pertamina	Pemegang Saham/*Shareholder*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Dayamitra Telekomunikasi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Japom & Mooring Gang Sulawesi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Perum Jasa Tirta II	Pemegang Saham/*Shareholder*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Adi Puspa Nugraha	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Admira Mulia Perdana	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Alquratu Rizky Pratama	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Anugerah Pharmindo Lestari	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Artadrill Adi Perkasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Asto Raharja	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Asuransi Samsung Tugu	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Athaya Abbas	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Badak NGL	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Bangun Energy Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Bank Kb Bukopin Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Bayu Asri Abadi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Benua Asia Tongah	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Bintang Laut Persada	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Cipta Jaya Perkasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*

Pihak berelasi/ ***Related parties***	**Sifat dari hubungan/** ***Nature of relationship***	**Sifat dari transaksi/** ***Nature of transaction***
PT Dayamitra Telekomunikasi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Dokku Jakom	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Ecogreen Bumi Lestari	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Elnusa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Elnusa Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Energi Tanjung Tiga	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Fira Mandiri	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT FKS Management Services	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Gama Sri	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Gkbi Investment	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Gunung Batu	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Hankook Tire Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Hipka Patra	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Hotma Guna	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Ifca Property 365 Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Indo Digital Raya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Indofarma Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Indonesia Epson Industry	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Indopelita Aircraft Services	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Insan Giri Maharta	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Istech Resources Asia Qq PT Eni Muara Bakau	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Jakarta Infrastruktur Propertindo	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Jakarta Propertindo Perseroda	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Jayalah	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kaleosan	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kamojang Cipta Prakarsa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Karabha Digdaya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Karya Buana	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Karya Persada Panas Bumi (KPPB)	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Katalis Sinergi Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kemang Manis Batang	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kilang Pertamina Balikpapan	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kilang Pertamina Internasional	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kimia Farma Persero	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kinasih	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kopkarmila Bangun Usaha	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Kresna Kusuma Dyandra Marga	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Ksatria Pratama Persada Energi (KPPE)	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT LRT Jakarta	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Malewa Putra	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Medang Riau Perdana	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Mitra Integrasi Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Nakanda Dewadaru	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Nec Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Nur Sejati Andika	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Nusantara Regas	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Ormat Geothermal Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Patra Drilling Contractor	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Patra Jasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Patra Logistik	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Patra Trading	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pelita Air Services	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Perdana Perkasa Mandiri	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Permata Dunia Sukses Utama	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Permata Graha Nusantara	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Perta Arun Gas	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Perta Daya Gas	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Perta Life Insurance	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertagas Niaga	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina (Persero)	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Bina Medika	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Drilling Services Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Energy Terminal	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina EP	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Gas	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Geothermal Energy	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Hulu Energi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Hulu Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Hulu Rokan	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Internasional Timor SA	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina International Eksplorasi Produksi	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina International EP	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina International Shipping	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Lubricants	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Maintenance & Construction	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*

Pihak berelasi/ ***Related parties***	**Sifat dari hubungan/** ***Nature of relationship***	**Sifat dari transaksi/** ***Nature of transaction***
PT Pertamina Marine Engineering	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Marine Solutions	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Patra Niaga	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Petrochemical Trading	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Port And Logistics	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Power Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Retail	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Rosneft Pengolahan & Petrokimia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Training & Consulting	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pertamina Trans Kontinental	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Perusahaan Gas Negara Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Peteka Karya Gapura	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Petra Jaya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Petro Oxo Nusantara	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Petrolog Indah	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pgas Telekomunikasi Nusantara	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Piaggio Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pialang Asuransi Indotekno	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Podo Moro	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Prasasti Nusa Lestari	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pratama Mitra Sejati	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Prima Armada Raya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pringgandani Perkasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pulo Mas Jaya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pupuk Kalimantan Timur	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Pupuk Kujang	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Radiant Utama Interinsco	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Rison Trilindo Perkasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Rizqi Utama Jaya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Roesliah Posai Nihan	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Sabre Travel Network Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Schone Mann Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Sigma Cipta Caraka	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Suara Merdeka Press Semarang	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Surveyor Indonesia	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Surya Adi Guna	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Timah Investasi Mineral	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Timah Karya Persada Properti	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Timah Tbk	Pemegang Saham/*Shareholder*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Trans Pacific Petrochemical Indotama	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Trans Yeong Maritime	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Tuban Petrochemical Industries	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Tunas Griya Sejahtera	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Unggul Brata	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Usaha Patra Lima Jaya	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Vijayanti Persada	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Wir Asia, Tbk	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Wira Cipta Perkasa	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
PT Yakespena	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Refinery Unit II Dumai	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Refinery Unit III Plaju	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Refinery Unit IV Cilacap	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*
Refinery Unit V Balikpapan	Dibawah Pengendalian yang Sama/*Under the Same Control*	Piutang Premi/*Premiums Receivable*

Transaksi-transaksi Pihak Berelasi

Transaction with Related Parties

a. Perusahaan menyediakan imbalan kepada Komisaris dan Direktur Perusahaan sebagai berikut:

a. The Company provides benefits to the Commissioners and Directors of the Company as follows:

	31 Desember 2024/ ***December 31, 2024***	**31 Desember 2023/** ***December 31, 2023***	
Kompensasi manajemen kunci			*Key management compensation*
Imbalan kerja jangka pendek	12,413,429,549	13,301,609,864	*Short-term employee benefits*
Imbalan pasca kerja	885,175,744	2,752,583,308	*Post-employment benefits*
Jumlah	**13,298,605,293**	**16,054,193,172**	***Total***

b. Pendapatan premi bruto yang diperoleh dari pihak berelasi masing-masing sebesar 40,78% dan 52% dari premi bruto untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2024 dan 2023, dengan rincian sebagai berikut:

b. Gross premium from related parties represents 40.78% and 52% of gross premium, respectively, for the year ended ending December 31, 2024, and 2023, with details as follows:

	31 Desember 2024/ ***December 31, 2024***	**31 Desember 2023/** ***December 31, 2023***	
PT Pertamina Training & Consulting	112,622,043,955	118,985,144,857	*PT Pertamina Training & Consulting*
PT Pertamina (Persero)	93,081,613,031	78,149,536,826	*PT Pertamina (Persero)*
PT Prima Armada Raya	26,930,463,962	44,099,606,984	*PT Prima Armada Raya*
PT Pertamina Marine Solutions	19,761,558,963	10,352,024,160	*PT Pertamina Marine Solutions*
PT Pelita Air Service	14,428,634,922	727,079,882	*PT Pelita Air Service*
PT Pertamina Geothermal Energy	12,241,087,608	10,069,267,309	*PT Pertamina Geothermal Energy*
PT Pertamina Hulu Energi	11,067,989,884	6,207,138,098	*PT Pertamina Hulu Energi*
PT Pertamina Gas	10,620,870,021	16,938,815,459	*PT Pertamina Gas*
PT Pertamina Trans Kontinental	10,335,258,194	26,823,140,832	*PT Pertamina Trans Kontinental*
PT Pertamina Patra Niaga	8,960,781,866	3,748,896,530	*PT Pertamina Patra Niaga*
PT Unggul Brata	8,409,971,059	1,216,566,736	*PT Unggul Brata*
PT Patra Drilling Contractor	8,055,480,293	3,089,640,852	*PT Patra Drilling Contractor*
PT Pertamina Lubricants	7,594,234,507	2,344,461,902	*PT Pertamina Lubricants*
PT Perta Arun Gas	6,924,430,437	6,150,785,285	*PT Perta Arun Gas*
PT Patra Jasa	6,656,088,725	9,687,179,142	*PT Patra Jasa*
PT Perusahaan Gas Negara Tbk	5,458,331,183	3,179,968,800	*PT Perusahaan Gas Negara Tbk*
PT Pertamina Port And Logistics	5,177,748,952	1,576,098,325	*PT Pertamina Port And Logistics*
PT Pratama Mitra Sejati	4,955,050,232	1,663,737,501	*PT Pratama Mitra Sejati*
PT Timah Tbk	4,674,524,739	5,307,772,912	*PT Timah Tbk*
PT Usaha Patra Lima Jaya	4,417,570,529	2,168,823,791	*PT Usaha Patra Lima Jaya*
PT Patra Logistik	3,316,987,790	1,639,648,080	*PT Patra Logistik*
PT Trans Pacific Petrochemical Indotama	3,295,918,153	2,746,631,775	*PT Trans Pacific Petrochemical Indotama*
PT Insan Giri Maharta	3,222,027,238	2,491,178,242	*PT Insan Giri Maharta*
PT Pertamina Power Indonesia	2,972,076,043	5,213,923,210	*PT Pertamina Power Indonesia*
PT Badak NGL	2,854,772,212	--	*PT Badak NGL*
PT Elnusa	2,819,915,653	3,594,357,870	*PT Elnusa*
PT Nusantara Regas	2,810,061,029	--	*PT Nusantara Regas*
PT Pertamina Drilling Services Indonesia	2,808,009,688	1,805,860,631	*PT Pertamina Drilling Services Indonesia*
PT Petro Oxo Nusantara	2,761,734,160	3,832,617,634	*PT Petro Oxo Nusantara*
PT Kilang Pertamina Balikpapan	2,736,331,027	--	*PT Kilang Pertamina Balikpapan*
PT Kilang Pertamina International	2,674,852,927	4,924,623,573	*PT Kilang Pertamina International*
PT Pertamina Bina Medika	2,627,439,372	1,703,467,753	*PT Pertamina Bina Medika*
PT Timah Karya Persada Properti	2,410,984,036	965,972,080	*PT Timah Karya Persada Properti*
PT Pertamina International Shipping	2,259,055,711	6,229,776,045	*PT Pertamina International Shipping*
Dana Pensiun Pertamina	2,062,983,126	4,450,302,733	*Dana Pensiun Pertamina*
PT Kaleosan	2,029,698,864	1,355,609,917	*PT Kaleosan*
PT Pertamina EP	1,873,080,964	2,976,989,886	*PT Pertamina EP*
PT Tuban Petrochemical Industries	1,866,515,529	1,320,048,641	*PT Tuban Petrochemical Industries*
PT Dokku Jakom	1,838,056,794	1,172,665,494	*PT Dokku Jakom*
PT Petra Jaya	1,827,705,838	1,554,539,304	*PT Petra Jaya*
PT Pertamina International EP	1,761,760,472	2,302,492,512	*PT Pertamina International EP*
PT Pertamina International Eksplorasi Produksi	1,761,760,472	2,302,492,512	*PT Pertamina International Eksplorasi Produksi*
PT Yakespena	1,748,169,877	2,036,577,898	*PT Yakespena*
PT Pertamina Hulu Indonesia	1,530,388,808	3,224,030,541	*PT Pertamina Hulu Indonesia*
PT Tunas Griya Sejahtera	1,425,239,228	2,070,027,286	*PT Tunas Griya Sejahtera*
PT Pertamina Hulu Rokan	1,411,371,167	2,709,509,283	*PT Pertamina Hulu Rokan*
Japom & Mooring Gang Sulawesi	1,409,035,191	--	*Japom & Mooring Gang Sulawesi*
PT Karya Persada Panas Bumi (KPPB)	1,377,369,362	352,479,184	*PT Karya Persada Panas Bumi (KPPB)*
PT Adi Puspa Nugraha	1,350,111,153	1,379,661,962	*PT Adi Puspa Nugraha*
PT Pertamina Retail	1,292,214,860	1,240,835,174	*PT Pertamina Retail*
PT Radiant Utama Interinsco	1,281,219,143	--	*PT Radiant Utama Interinsco*
PT Fira Mandiri	1,263,178,419	368,645,250	*PT Fira Mandiri*
PT Malewa Putra	1,189,346,270	697,960,112	*PT Malewa Putra*
PT Pertamina Marine Engineering	1,189,283,829	562,355,600	*PT Pertamina Marine Engineering*
PT Ksatria Pratama Persada Energi (KPPE)	1,162,582,679	1,005,974,398	*PT Ksatria Pratama Persada Energi (KPPE)*
PT Permata Graha Nusantara	1,114,289,302	--	*PT Permata Graha Nusantara*
PT Patra Trading	1,097,314,386	483,697,500	*PT Patra Trading*
PT Kamojang Cipta Prakarsa	1,063,801,179	878,512,699	*PT Kamojang Cipta Prakarsa*
PT Nakanda Dewadaru	1,063,340,280	3,409,086,620	*PT Nakanda Dewadaru*
PT Hotma Guna	1,043,524,559	1,181,454,900	*PT Hotma Guna*
PT Trans Yeong Maritime	999,540,383	--	*PT Trans Yeong Maritime*
PT Bayu Asri Abadi	958,221,746	--	*PT Bayu Asri Abadi*
PT Medang Riau Perdana	915,026,967	588,673,385	*PT Medang Riau Perdana*
PT Asto Raharja	908,585,362	1,672,376,562	*PT Asto Raharja*
PT Pgas Telekomunikasi Nusantara	905,296,319	--	*PT Pgas Telekomunikasi Nusantara*
PT Gama Sri	883,125,616	864,972,921	*PT Gama Sri*
PT Hipka Patra	878,628,741	652,561,689	*PT Hipka Patra*
PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk	825,331,182	855,565,741	*PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk*
PT Podo Moro	819,990,248	--	*PT Podo Moro*
PT Pertamina Maintenance & Construction	765,256,479	--	*PT Pertamina Maintenance & Construction*
PT Gunung Batu	752,010,442	624,080,475	*PT Gunung Batu*
PT Admira Mulia Perdana	743,824,595	1,755,610,871	*PT Admira Mulia Perdana*
PT Pringgandani Perkasa	701,545,507	735,965,299	*PT Pringgandani Perkasa*
PT Pertamina Rosneft Pengolahan & Petrokimia	682,575,075	682,575,075	*PT Pertamina Rosneft Pengolahan & Petrokimia*
PT Kemang Manis Batang	678,797,523	--	*PT Kemang Manis Batang*
PT Pertamina Petrochemical Trading	657,605,118	403,700,600	*PT Pertamina Petrochemical Trading*
PT Pertamina Energy Terminal	618,825,595	--	*PT Pertamina Energy Terminal*
PT Katalis Sinergi Indonesia	612,000,000	--	*PT Katalis Sinergi Indonesia*
PT Kinasih	606,594,271	605,391,352	*PT Kinasih*
PT Artadrill Adi Perkasa	585,325,270	1,148,793,620	*PT Artadrill Adi Perkasa*
PT Rison Trilindo Perkasa	534,018,217	1,832,922,330	*PT Rison Trilindo Perkasa*
PT Karya Buana	487,848,128	494,874,621	*PT Karya Buana*

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
PT Perta Daya Gas	486,846,882	1,044,805,588	*PT Perta Daya Gas*
PT Bintang Laut Persada	459,167,903	--	*PT Bintang Laut Persada*
PT Cipta Jaya Perkasa	438,684,455	--	*PT Cipta Jaya Perkasa*
PT Prasasti Nusa Lestari	385,275,402	322,569,156	*PT Prasasti Nusa Lestari*
PT Pertamina Internasional Timor SA	379,298,511	2,124,220,816	*PT Pertamina Internasional Timor SA*
PT Indopelita Aircraft Services	365,341,466	--	*PT Indopelita Aircraft Services*
PT Schone Mann Indonesia	364,537,206	511,390,704	*PT Schone Mann Indonesia*
PT Surya Adi Guna	362,270,033	381,136,088	*PT Surya Adi Guna*
PT Rizqi Utama Jaya	344,847,457	663,368,952	*PT Rizqi Utama Jaya*
PT Ecogreen Bumi Lestari	331,790,559	--	*PT Ecogreen Bumi Lestari*
PT Benua Asia Tongah	326,653,284	733,232,256	*PT Benua Asia Tongah*
PT Roesliah Posai Nihan	322,593,798	--	*PT Roesliah Posai Nihan*
PT Sigma Cipta Caraka	303,379,200	--	*PT Sigma Cipta Caraka*
PT Mitra Integrasi Indonesia	287,412,633	2,443,674,817	*PT Mitra Integrasi Indonesia*
PT Surveyor Indonesia	223,488,924	--	*PT Surveyor Indonesia*
PT Kresna Kusuma Dyandra Marga	80,934,000	--	*PT Kresna Kusuma Dyandra Marga*
Lain-lain (masing-masing dibawah Rp300 juta)	28,756,801,519	23,272,446,964	*Others (each below Rp300 millions)*
Jumlah	**510,716,535,868**	**471,084,602,364**	***Total***

c. Pada tanggal pelaporan, piutang premi dari pihak berelasi meliputi 5,81% dan 8,05% dari jumlah aset masing-masing untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2024 dan 2023.

c. As of reporting date, gross premium receivables from related parties is 5.81% and 8.05% of total assets for the year ended December 31, 2024, and 2023, respectively.

Rincian piutang premi dari pihak berelasi adalah sebagai berikut (Catatan 10):

Details of premiums receivable from related parties are as follows (Note 10):

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
PT Pertamina Marine Solutions	29,899,434,682	8,043,926,245	*PT Pertamina Marine Solutions*
PT Prima Armada Raya	22,399,359,694	5,848,968,424	*PT Prima Armada Raya*
PT Patra Jasa	17,033,881,524	1,003,529,876	*PT Patra Jasa*
PT Pertamina Training & Consulting	20,082,214,191	85,289,111,719	*PT Pertamina Training & Consulting*
PT Pertamina Patra Niaga	9,737,459,056	2,025,794,387	*PT Pertamina Patra Niaga*
PT Pelita Air Services	8,091,690,714	2,027,645,374	*PT Pelita Air Services*
PT Patra Drilling Contractor	7,085,648,417	2,443,833,700	*PT Patra Drilling Contractor*
PT Pertamina (Persero)	4,322,504,262	45,267,525,339	*PT Pertamina (Persero)*
PT Pertamina Trans Kontinental	2,969,720,286	--	*PT Pertamina Trans Kontinental*
PT Unggul Brata	2,933,714,596	370,135,707	*PT Unggul Brata*
PT Kopkarmila Bangun Usaha	2,669,302,879	3,522,921,114	*PT Kopkarmila Bangun Usaha*
PT Pertamina Port & Logistics	2,638,737,732	913,829,750	*PT Pertamina Port & Logistics*
PT Patra Logistik	2,594,305,630	1,324,819,885	*PT Patra Logistik*
PT Pratama Mitra Sejati	2,501,715,586	1,494,678,730	*PT Pratama Mitra Sejati*
PT Pertamina Geothermal Energy	2,246,879,913	1,334,951,808	*PT Pertamina Geothermal Energy*
PT Ksatria Pratama Persada Energi (KPPE)	2,001,569,600	478,328,262	*PT Ksatria Pratama Persada Energi (KPPE)*
PT Wir Asia, Tbk	1,916,167,170	--	*PT Wir Asia, Tbk*
PT Pertamina Hulu Energi	1,826,623,808	716,063,034	*PT Pertamina Hulu Energi*
PT Perta Arun Gas	1,643,363,099	--	*PT Perta Arun Gas*
PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk	1,604,378,882	1,604,378,882	*PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia Tbk*
PT Karya Persada Panas Bumi (KPP)	1,595,123,962	--	*PT Karya Persada Panas Bumi (KPP)*
PT Pertamina Lubricants	1,594,414,864	355,764,050	*PT Pertamina Lubricants*
PT Timah Tbk	1,408,328,957	1,412,384,405	*PT Timah Tbk*
PT Indofarma Tbk	1,308,719,620	--	*PT Indofarma Tbk*
PT Jakarta Propertindo Perseroda	1,294,215,624	--	*PT Jakarta Propertindo Perseroda*
PT Anugerah Pharmindo Lestari	1,168,446,488	--	*PT Anugerah Pharmindo Lestari*
PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri	1,153,932,634	--	*PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri*
PT Radiant Utama Interinsco	1,101,179,068	--	*PT Radiant Utama Interinsco*
PT Pgas Telekomunikasi Nusantara	1,095,957,432	--	*PT Pgas Telekomunikasi Nusantara*
PT Artadrill Adi Perkasa	1,072,756,269	1,072,756,269	*PT Artadrill Adi Perkasa*
PT Pertamina EP	1,031,435,852	2,386,687,106	*PT Pertamina EP*
PT Nur Sejati Andika	1,030,859,144	1,030,859,144	*PT Nur Sejati Andika*
PT Insan Giri Maharta	1,029,331,718	612,231,177	*PT Insan Giri Maharta*
PT Perta Life Insurance	968,238,491	--	*PT Perta Life Insurance*
PT Vijayanti Persada	966,656,641	966,656,641	*PT Vijayanti Persada*
PT Pertamina Gas	895,845,755	3,350,159,837	*PT Pertamina Gas*
PT Bintang Laut Persada	894,877,799	1,344,910,621	*PT Bintang Laut Persada*
Dayamitra Telekomunikasi	892,605,996	--	*Dayamitra Telekomunikasi*
PT Wira Cipta	850,614,606	--	*PT Wira Cipta*
PT Suara Merdeka Press Semarang	818,251,115	--	*PT Suara Merdeka Press Semarang*
PT Nusantara Regas	731,851,740	1,229,716,064	*PT Nusantara Regas*
PT Nakanda Dewadaru	696,930,801	541,764,156	*PT Nakanda Dewadaru*
PT Bank Kb Bukopin Tbk	657,275,000	--	*PT Bank Kb Bukopin Tbk*
PT Kilang Pertamina Internasional	654,270,426	3,256,645,173	*PT Kilang Pertamina Internasional*
PT Trans Pacific Petrochemical Indotama	625,334,773	1,851,759,525	*PT Trans Pacific Petrochemical Indotama*
PT FKS Management Services	622,500,623	--	*PT FKS Management Services*
PT Kemang Manis Batang	522,868,425	395,462,540	*PT Kemang Manis Batang*
PT Jayalah	517,595,191	431,040,724	*PT Jayalah*
PT Asto Raharja	516,146,342	1,376,496,242	*PT Asto Raharja*
PT Timah Karya Persada Properti	436,455,916	--	*PT Timah Karya Persada Properti*
PT Pertamina International Eksplorasi Produksi	394,386,508	1,082,700,000	*PT Pertamina International Eksplorasi Produksi*
PT Indo Digital Raya	369,024,433	--	*PT Indo Digital Raya*
PT Pertamina Hulu Indonesia	366,621,855	1,178,685,000	*PT Pertamina Hulu Indonesia*
PT Pertamina International Shipping	353,608,930	--	*PT Pertamina International Shipping*
PT Perdana Perkasa Mandiri	340,149,967	--	*PT Perdana Perkasa Mandiri*
PT Mitra Integrasi Indonesia	332,865,301	--	*PT Mitra Integrasi Indonesia*
PT Pertamina Marine Engineering	331,830,153	--	*PT Pertamina Marine Engineering*
PT Kilang Pertamina Balikpapan	328,820,310	--	*PT Kilang Pertamina Balikpapan*
PT Katalis Sinergi Indonesia	306,000,000	--	*PT Katalis Sinergi Indonesia*
PT Athaya Abbas	304,288,237	407,751,271	*PT Athaya Abbas*
PT Alquratu Rizky Pratama	300,426,863	--	*PT Alquratu Rizky Pratama*
PT Kamojang Cipta Prakarsa	196,001,705	837,032,277	*PT Kamojang Cipta Prakarsa*
PT Perusahaan Gas Negara Tbk	155,173,750	495,536,250	*PT Perusahaan Gas Negara Tbk*
PT Peteka Karya Gapura	69,398,093	1,918,372,779	*PT Peteka Karya Gapura*
PT Elnusa Tbk	40,413,436	1,641,255,481	*PT Elnusa Tbk*
PT Kilang Pertamina Internasional	30,420,600	3,256,645,173	*PT Kilang Pertamina Internasional*
PT Kaleosan	18,501,416	331,978,236	*PT Kaleosan*
PT Tunas Griya Sejahtera	--	1,064,248,481	*PT Tunas Griya Sejahtera*
PT Adi Puspa Nugraha	--	916,694,039	*PT Adi Puspa Nugraha*
PT Admira Mulia Perdana	--	904,099,996	*PT Admira Mulia Perdana*
PT Medang Riau Perdana	--	302,440,560	*PT Medang Riau Perdana*
PT Rison Trilindo Perkasa	--	942,404,238	*PT Rison Trilindo Perkasa*
PT Pertagas Niaga	--	692,983,200	*PT Pertagas Niaga*
Lain-lain (masing-masing dibawah Rp300 juta)	2,055,490,819	30,405,477,623	*Others (each below Rp300 millions)*
Jumlah	**180,645,115,369**	**231,704,040,514**	***Total***

d. Piutang reasuransi pihak berelasi adalah PT Tugu Reasuransi Indonesia masing-masing sebesar Rp10.716.552.371 dan Rp9.262.456.288 pada 31 Desember 2024 dan 2024 (Catatan 11).

d. Reinsurance receivables to related party is from PT Tugu Reasuransi Indonesia amounting to Rp10,716,552,371 and Rp9,262,456,288 of December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 11)

e. Rincian piutang lain-lain dari pihak berelasi adalah sebagai berikut (Catatan 12):

e. Details of other receivables from related parties is as follows (Note 12):

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Dana Pensiun Lembaga Keuangan	12,577,108,482	9,545,588,913	*Dana Pensiun Lembaga Keuangan*
Jumlah	**12,577,108,482**	**9,545,588,913**	***Total***

f. Utang klaim pihak berelasi adalah PT Pertamina (Persero), PT Perta Life Insurance, PT Pertamina Training & Consulting, PT Pertamina Power Indonesia masing-masing sebesar Rp886.500.000 dan Rp3.983.748.072 pada 31 Desember 2024 dan 2023 (Catatan 17).

f. Claim payables to related party is from PT Pertamina (Persero), PT Perta Life Insurance, PT Pertamina Training & Consulting, PT Pertamina Power Indonesia amounting to Rp886,500,000 and Rp3,983,748,072 as of December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 17).

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
PT Pertamina (Persero)	886,500,000	2,206,012,600	*PT Pertamina (Persero)*
PT Pertamina Training & Consulting	--	1,274,040,650	*PT Pertamina Training & Consulting*
PT Pertamina Power Indonesia	--	503,694,822	*PT Pertamina Power Indonesia*
Jumlah	**886,500,000**	**3,983,748,072**	***Total***

g. Perusahaan merupakan Pendiri dan Pengelola Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance (Catatan 2).

g. The Company is the founder and management of Perta Life Insurance Financial Institution Pension Fund (Note 2).

h. Utang reasuransi pihak berelasi adalah PT Tugu Reasuransi Indonesia masing-masing sebesar Rp8.666.163.597 dan Rp5.608.826.942 pada 31 Desember 2024 dan 2023 (Catatan 19).

h. Reinsurance payables to related party is from PT Tugu Reasuransi Indonesia amounting to Rp8,666,163,597and Rp5,608,826,942 as of December 31, 2024, and 2023, respectively (Note 19).

37. Informasi Tambahan / *37. Suplementary Information*

Informasi tambahan yang disajikan dalam laporan keuangan ini merupakan bagian yang tidak diwajibkan oleh Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) (tidak diaudit), terdiri dari:

Supplementary information presented in these financial statements is not required to be disclosed by Indonesian Financial Accounting Standards (PSAK) (unaudited), consist of:

a. Dana Jaminan
Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 5 tahun 2023 tentang Kesehatan Keuangan Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Reasuransi, perusahaan asuransi jiwa harus memiliki dana jaminan paling rendah 20% dari jumlah ekuitas.

a. Statutory Fund
Based on the Financial Services Authority Regulation No. 5 of 2023 concerning the Financial Health of Insurance Companies and Reinsurance Companies, life insurance companies must have a guarantee fund of at least 20% of the total equity.

Dana jaminan yang wajib dibentuk oleh Perusahaan pada 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebesar Rp106.386.591.339 dan Rp102.512.330.000.

The guarantee funds that must be formed by the Company on December 31, 2024 and 2023 are Rp106,386,591,339 and Rp102,512,330,000, respectively.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 31 Desember 2023, Perusahaan telah membentuk dana jaminan berupa Surat Berharga Negara masing-masing sebesar Rp102.800.000.000 dan Rp78.800.000.000 sehingga masih terdapat kekurangan atas pembentukan dan jaminan untuk periode/tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2024 dan 31 Desember 2023 masing-masing sebesar sebesar Rp3.586.591.339 dan Rp23.712.330.000 (Catatan 5c).

On December 31, 2024 and December 31, 2023, the Company has establish a guarantee fund in the form of a Letter The value of each country is equal to Rp102,800,000,000 and Rp78,800,000,000 so there are still deficiencies in the establishment of a guarantee fund for the period/year ending date 31 December 2024 and 31 December 2023 each amounting to Rp3,586,591,339 and Rp23,712,330,000 (Note 5c).

b. Analisis Kekayaan dan Batas Tingkat Solvabilitas Perusahaan

Pengelolaan risiko permodalan Perusahaan dilakukan dengan tujuan untuk menjamin bahwa modal Perusahaan dijaga pada tingkat tertentu sedemikian rupa sehingga Perusahaan memiliki kesehatan keuangan dan *risk-based capital (RBC)* yang lebih baik dari yang dipersyaratkan oleh otoritas dalam upaya untuk mendukung bisnis dan memaksimalkan nilai pemegang saham.

b. Assets Analysis and Calculation of the Company's Solvency Margin Limit

The Company's management of capital risk is done to ensure that the share capital is maintained at a certain level such that the Company has financial health and risk-based capital that is better than that required by the authorities to support its business and maximize shareholders value.

Pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 Perusahaan memenuhi persyaratan minimum atas batas tingkat solvabilitas di atas yaitu sebesar 359,66% dan 303,12%.

As of December 31, 2024, and 2023, the Company meets the minimum requirements in solvency levels above the limit that is equal to 359.66% and 303.12%, respectively.

38. Tujuan dan Kebijakan Manajemen Risiko Asuransi dan Keuangan

38. Management of Insurance and Financial Risk

Risiko Keuangan

Kerangka pengelolaan risiko Perusahaan didasarkan pada identifikasi seluruh risiko utama, penetapan kebijakan untuk menentukan tingkat yang tepat dari risiko yang dapat diterima, pengukuran risiko, dan pengelolaan risiko dalam batas tertentu.

Financial Risk Management

The Company's risk management framework is based on the identification of all key risks facing the Company, establishment of policies to determine the appropriate level of the acceptable risks, measuring these risks and managing the risk position within those limits.

Tujuan Perusahaan adalah untuk mencapai keseimbangan yang sesuai antara risiko dan tingkat pengembalian dan meminimalisasi potensi akibat memburuknya kinerja keuangan Perusahaan.

The Company's objective is to achieve an appropriate balance between risk and return and minimize potential adverse effects on the Company's financial performance.

i. Risiko Kredit

Risiko kredit adalah risiko kerugian atas sejumlah pinjaman ke *counterparties* Perusahaan.

Kerugian terjadi ketika *counterparty* gagal melakukan pembayaran tepat waktu sesuai dengan persyaratan perjanjian kontraktual yang mendasarinya dan/atau saat peringkat kredit *counterparty* atau *profit* risiko memburuk.

Pengelolaan risiko kredit dilakukan dengan menerapkan batasan-batasan investasi dalam hal *rating* obligasi korporasi (minimal A) dan kriteria *counterparty* dalam bertransaksi dengan bank (20 bank terbesar berdasarkan aset), manajer investasi (15 manajer investasi terbesar berdasarkan aset *under management*), broker (15 broker terbesar berdasarkan modal kerja bersih disesuaikan). Daftar *counterparty* tersebut ditelaah secara periodik.

Berikut adalah eksposur laporan posisi keuangan yang terkait risiko kredit pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023:

i. Credit Risk

Credit risk is the risk of loss from amounts owed by the Company's counterparties.

Losses may occur when a counterparty fails to make timely payments pursuant to the terms of the underlying contractual arrangement and/or when the counterparty's credit rating or risk profile deteriorates.

Credit risk management is carried out by applying the investment limitations in terms of corporate bond rating (minimum A) and the criteria for counterparties in terms of transaction with bank (20 largest banks by assets), investment managers (15 largest investment managers by assets under management), brokers (15 brokers largest based on adjusted net working capital). The list of counterparties is assessed periodically.

The table below shows statements of financial position exposures related to credit risk as of December 31, 2024, and 2023:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Kas dan setara kas	299,527,507,542	454,150,439,592	*Cash and cash equivalents*
Obligasi	2,200,674,893,827	1,754,877,281,190	*Bonds*
Saham	118,893,710,101	117,461,848,450	*Shares*
Reksa dana	141,423,289,590	173,241,639,273	*Mutual funds*
Efek Beragun Aset	3,431,180,741	3,139,909,205	*Aset Backed Securities*
Piutang hasil investasi	24,563,000,128	20,476,717,174	*Investment income receivables*
Piutang lain-lain	38,729,293,027	28,515,166,336	*Other receivables*
Aset lain-lain (uang jaminan)	195,889,250	255,889,250	*Other assets (security deposits)*
Jumlah	**2,827,438,764,206**	**2,552,118,890,470**	***Total***

ii. Risiko Likuiditas

Pengelolaan risiko likuiditas dilakukan dengan strategi alokasi investasi yang mengharuskan komposisi tertentu dari total portofolio ditanamkan pada *cash assets*, dan pemilihan efek-efek yang lancar (pasar uang, obligasi yang jatuh tempo kurang dari 1 tahun).

Sesuai dengan kebijakan likuiditas Perusahaan, persentase minimum dari jumlah kas dan setara kas diadakan di deposito berjangka untuk memastikan bahwa ada dana cair yang cukup tersedia untuk memenuhi liabilitas asuransi.

ii. Liquidity Risk

Liquidity risk management is carried out by investment allocation strategy which requires specific composition of the total portfolio invested in cash assets and the selection of the current effects (money market, bonds with maturities less than 1 year).

In accordance with the Company's liquidity policy, a minimum percentage of total cash and cash equivalents are held in time deposits to ensure that there are sufficient liquid funds available to meet insurance obligation.

Tabel Risiko Likuiditas
Tabel berikut merinci sisa jatuh tempo kontrak untuk liabilitas keuangan dengan periode pembayaran yang disepakati Perusahaan:

Liquidity Risk Table
The following table details the remaining contract maturity for financial liabilities with agreed repayment periods of the Company:

	31 Desember/December *31*, 2024					
	1-3 Bulan/ *1-3 Month*	3 Bulan - 1 Tahun/ *3 Month - 1 Years*	1-5 Tahun/ *1-5 Years*	> 5 Tahun/ *> 5 Years*	Jumlah/ *Total*	Nilai Tercatat/ *As Reported*
Utang klaim/ *Claim payables*	--	--	--	7,724,053,453	7,724,053,453	7,724,053,453
Utang reasuransi/ *Reinsurance payables*	5,568,243,141	9,515,641,822	4,122,199,280	--	19,206,084,243	19,206,084,243
Beban akrual/ *Accrued expenses*	20,126,273,107	--	38,421,658,867	--	58,547,931,974	56,847,931,975
Liabilitas kontrak asuransi						
Insurance contract liabilities	288,552,565,953	27,414,036,420	197,291,909,946	1,838,721,482,346	2,351,979,994,665	2,351,979,994,665
Utang lain-lain/ *Other payables*	16,591,948,600	--	--	--	16,591,948,600	16,591,948,600
Jumlah/ *Total*	**330,839,030,801**	**36,929,678,242**	**239,835,768,093**	**1,846,445,535,799**	**2,454,050,012,935**	**2,452,350,012,936**

	31 Desember/*December 31*, 2023					
	1-3 Bulan/ *1-3 Month*	3 Bulan - 1 Tahun/ *3 Month - 1 Years*	1-5 Tahun/ *1-5 Years*	> 5 Tahun/ *> 5 Years*	Jumlah/ *Total*	Nilai Tercatat/ *As Reported*
Utang klaim/ *Claim payables*	1,405,090,191	765,951,271	5,079,891,093	4,556,064,992	11,806,997,547	11,806,997,547
Utang reasuransi/ *Reinsurance payables*	1,845,335,014	5,635,636,447	1,175,031,380	--	8,656,002,841	8,656,002,841
Beban akrual/ *Accrued expenses*	56,763,058,765	--	--	--	56,763,058,765	56,763,058,765
Liabilitas kontrak asuransi						
Insurance contract liabilities	73,000,251,562	272,148,582,119	21,571,011,173	1,810,772,209,779	2,177,492,054,633	2,177,492,054,633
Utang lain-lain/ *Other payables*	21,719,895,853	--	--	--	21,719,895,853	21,719,895,853
Jumlah/ *Total*	**154,733,631,385**	**278,550,169,837**	**27,825,933,646**	**1,815,328,274,771**	**2,276,438,009,639**	**2,276,438,009,639**

iii. Risiko Pasar

Risiko Pasar terdiri atas potensi peristiwa terjadinya pergerakan nilai pasar suatu atau beberapa instrumen investasi (portofolio) akibat faktor volatilitas harga dan/atau mekanisme penawaran dan penawaran permintaan pasar.

Perusahaan melakukan analisa senstivitas untuk mengukur dampak perubahan harga terhadap portofolio saham diperdagangkan.

a. Risiko mata uang asing
Perusahaan mengelola eksposur mata uang asing dengan mencocokkan, sebisa mungkin, penerimaan dan pembayaran dalam masing-masing individu mata uang.

Analisis sensitivitas mata uang asing
Perusahaan terutama terekspos terhadap peningkatan dan penurunan 5% dalam Rupiah terhadap mata uang asing yang relevan di 31 Desember 2024 dan 2023. 5% adalah tingkat sensitivitas yang digunakan ketika melaporkan secara internal risiko mata uang asing kepada para karyawan kunci, dan merupakan penilaian manajemen terhadap perubahan yang mungkin terjadi pada nilai tukar valuta asing. Analisis sensitivitas hanya mencakup item mata uang asing moneter yang ada dan menyesuaikan translasinya pada akhir periode untuk perubahan 5% dalam nilai tukar mata uang asing di 31 Desember 2024 dan

iii. Market Risk

Market risk consists of potential events of the movement of the market value of one or several investment instruments (portfolio) due to price volatility factors and/or mechanisms of supply and demand-supply market.

The Company conducts a sensitivity analysis to measure the impact of price changes to a portfolio of stocks traded.

a. Foreign Exchange Risk
The Company manages the foreign currency exposure by matching, as far as possible, receipts and payments in each individual currency.

Foreign currency sensitivity analysis
The Company is mainly exposed to the USD. The Company's sensitivity to a 5% increase and decrease in the Rupiah against the relevant foreign currencies on December 31, 2024, and 2023. 5% is the sensitivity rate used when reporting foreign currency risk internally to key management personnel and represents management assessment of the reasonably possible change in foreign exchange rates on December 31, 2024, and 2023. The sensitivity analysis includes only outstanding foreign currency denominated monetary items and adjusts their translation at the end of the period for a 5% change in foreign currency rates. The negative number

2023. Jumlah positif (negatif) di bawah ini menunjukkan kenaikan (penurunan) laba dimana Rupiah menguat/melemah 5% terhadap mata uang yang relevan pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023.

below indicates a decrease in profitor equity where the Rupiah strengthens 5% against the relevant currency in December 31, 2024, and 2023.

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	**31 Desember 2023/ *December 31, 2023***	
Laba tahun berjalan	(380,564,080)	(974,233,128)	*Profit for the year*

iv. Risiko Asuransi

Risiko asuransi adalah ketidakpastian kinerja produk yang disebabkan oleh perbedaan antara kenyataan aktual dengan asuransi yang diharapkan yang mempengaruhi jumlah klaim, pembayaran manfaat, beban dan biaya opsi dan garansi melekat terkait dengan risiko asuransi.

Risiko asuransi dikelola dengan sejumlah proses, termasuk:

- Analisa profitabilitas terutama melalui prosedur yang mengatur persetujuan peluncuran produk, termasuk pengendalian produk risiko manajemen yang baru dan peraturan *underwriting* yang lengkap dan tepat.
- Kebijakan reasuransi untuk mengurangi risiko guna membatasi eksposur Perusahaan dan melindungi solvabilitas dan mengurangi gejolak indikator keuangan utama.
- Penelaahan pengalaman masa lalu secara regular.

Risiko teknis yang menyangkut bidang *underwriting* dan klaim

Dalam bidang *underwriting* terdapat potensi timbulnya kerugian yang berkaitan dengan proses akseptasi risiko. Untuk mengurangi risiko tersebut Perusahaan selalu konsisten menerapkan kebijakan akseptasi yang wajar dan berhati-hati, melakukan survei risiko sebelum akseptasi, meningkatkan kualitas pada *underwriter* nya dan memiliki prosedur baku yang tertuang dalam manual akseptasi yang diperbaharui secara berkala.

Perusahaan melakukan evaluasi atas semua potensi kerugian yang ada dan meminimalkan dengan proteksi reasuransi yang tepat dengan limit yang memadai dari perusahaan-perusahaan reasuransi yang berkualitas untuk menutup kerugian-kerugian yang mungkin terjadi tersebut.

iv. Insurance Risk Management

Insurance risk is the uncertainty of product performance due to differences between the actual experience and expected assumptions affecting amounts of claims, benefits payments, expenses and the cost of embedded options and guaranties related to insurance risk.

Insurance risk is managed through several processes, including:

- *Profitability analysis mainly through procedures governing product launch approval, including new product risk management control and complete well established underwriting rules.*
- *Reinsurance policy to mitigate the risks to limit the Company's exposures and to protect the solvency and reduce volatility of key financial indicators.*
- *Regular experience studies.*

Technical risk related to underwriting and claim

In underwriting, there are potential losses related to acceptance of risk. To reduce the risk, the Company consistently applied reasonable and prudent acceptance policies, conducted risk surveys before the acceptance, improve the quality of the underwriter and set standard procedures in the acceptance manual and updated regularly.

The Company evaluates all its existing potential losses and minimizes those risks by proper reinsurance protection with adequate limit from qualified reinsurance companies to cover losses that may occur.

Persetujuan Produk

Manajemen melalui divisi teknik dan operasi memastikan semua produk Perusahaan menjalani proses persetujuan menyeluruh sebelum produk yang ditawarkan kepada nasabah.

Pengendalian utama terhadap proses pengembangan produk diatur dalam dokumen dokumen berikut:

- Pedoman Operasi atas Desain Produk dan Penetapan Harga; dan
- Proses Pengembangan Produk

Perusahaan memutuskan peluncuran suatu Produk baru harus berdasarkan hasil dari proses persetujuan yang terdokumentasi dengan menaati praktek pemerintah lokal dan standar dari sisi fitur produk, penetapan harga, dan juga mempertimbangkan aspek hukum, ketaatan, peraturan, reputasi dan akuntansi. Desain produk dan penetapan harga meliputi prosedur-prosedur berikut:

- Melakukan tes sensitivitas terhadap asumsi-asumsi utama untuk memahami risiko-risiko utama pada produk yang dapat menyebabkan perubahan pada profitabilitas;
- Sebelum bisnis diluncurkan, evaluasi risiko dilakukan untuk memastikan bahwa produk tersebut berada pada batas toleransi risiko Perusahaan;
- Kerangka profitabilitas ini melengkapi aturan *underwriting* yang kuat dan mendasar untuk memastikan bahwa tidak ada risiko yang diambil di luar toleransi Perusahaan dan nilai tersebut diciptakan dengan harga dan risiko yang memadai.

Tabel dibawah ini menyajikan konsentrasi liabilitas kontrak asuransi jiwa; yaitu liabilitas kepada pemegang polis dan premi yang belum merupakan pendapatan, berdasarkan tipe produk:

Product Approval

Management through technical and operation division to ensure that all products underwritten by the Company undergo a thorough approval process before products are offered to customers.

The key controls over the product development process are stipulated in the following documents:

- *Product Design and Pricing Operating Guideline; and*
- *Product Development Process*

The Company decides to launch a new product based on the result from a documented approval process that complies with local governance practices and meets the standards in terms of product features, pricing, and takes into consideration legal, compliance, regulatory, reputation and accounting considerations. The product design and pricing include the following procedures:

- *Sensitivity tests on key assumptions to understand the key risks in the product that would cause changes in profitability;*
- *For pre-launched business, a risk assessment to ensure that the product is within the Company's risk tolerance limit;*
- *This profitability framework compliments strong and basic underwriting rules to ensure that no risks are taken outside the Company tolerances, and that value is created by adequately pricing the risks.*

The table below sets out the concentration of life insurance contract liabilities, namely liabilities to policyholders and unearned premium by type of product:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*			
	Liabilitas kotor/ *Gross liabilities*	**Aset reasuransi/ *Reinsurance asset***	**Liabilitas bersih/ *Net liabilities***	
Non par Traditional				*Traditional non par*
Produk dasar tradisional	2,137,517,710,536	15,636,249,144	2,121,881,461,392	*Traditional basic product*
Rider	240,512,477	--	240,512,477	*Rider*
Dana unit link	25,401,386,738	--	25,401,386,738	*Unit-linked fund*
Jumlah	**2,163,159,609,751**	**15,636,249,144**	**2,147,523,360,607**	***Total***

	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*			
	Liabilitas kotor/ *Gross liabilities*	**Aset reasuransi/ *Reinsurance asset***	**Liabilitas bersih/ *Net liabilities***	
Non par Traditional				*Traditional non par*
Produk dasar tradisional	2,055,308,144,214	7,279,286,312	2,048,028,857,902	*Traditional basic product*
Rider	271,670,947	--	271,670,947	*Rider*
Dana unit link	33,215,570,954	--	33,215,570,954	*Unit-linked fund*
Jumlah	**2,088,795,386,115**	**7,279,286,312**	**2,081,516,099,803**	***Total***

Cadangan teknik Perusahaan sensitif terhadap tingkat suku bunga dan tingkat mortalitas. Korelasi asumsi bisa berdampak signifikan terhadap liabilitas aktuarial. Tetapi, asumsi-asumsi berubah pada suatu waktu untuk menunjukkan sensitivitas liabilitas aktuarial untuk perubahan masing-masing asumsi.

The Company's technical reserves are sensitive to interest rate and mortality rate. The correlation of assumptions may have a significant effect on actuarial liability. However, assumptions were changed one at a time to demonstrate the sensitivity of the actuarial liability to changes in each assumption.

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*			
	Perubahan asumsi/ *Changes in assumption*	**Dampak Terhadap Liabilitas/*Impact on liabilities***	**Dampak terhadap laba rugi komperhensif/*Impact on comprehensive income***	
Penurunan tingkat suku bunga	50bps	48,246,015,719	(48,246,015,719)	*Decrement of interest rate*
Kenaikan tingkat mortalitas	10%	10,174,748,051	(10,174,748,051)	*Increment of mortality rate*
Penurunan tingkat mortalitas	10%	(10,748,996,659)	10,748,996,659	*Decrement of interest rate*

	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*			
	Perubahan asumsi/ *Changes in assumption*	**Dampak Terhadap Liabilitas/*Impact on liabilities***	**Dampak terhadap laba rugi komperhensif/*Impact on comprehensive income***	
Penurunan tingkat suku bunga	50bps	44,769,770,537	(44,769,770,537)	*Decrement of interest rate*
Kenaikan tingkat mortalitas	10%	10,518,773,151	(10,518,773,151)	*Increment of mortality rate*
Penurunan tingkat mortalitas	10%	(11,353,987,294)	11,353,987,294	*Decrement of interest rate*

v. Risiko Mata Uang Asing

Perusahaan terpengaruh risiko nilai tukar mata uang asing yang timbul dari berbagai eksposur mata uang, terutama terhadap Dolar Amerika Serikat. Risiko nilai tukar mata uang asing timbul dari transaksi komersial di masa depan serta aset dan liabilitas yang diakui.

Manajemen telah menetapkan kebijakan yang mengharuskan Perusahaan mengelola risiko nilai tukar mata uang asing terhadap mata uang fungsionalnya.

Perusahaan diharuskan untuk melakukan pemantauan atas seluruh risiko nilai tukar mata uang asing. Untuk mengelola risiko nilai tukar mata uang asing yang timbul dari transaksi komersial masa depan serta aset dan liabilitas yang diakui, Perusahaan menggunakan analisis ketidakseimbangan nilai tukar secara mendalam. Risiko nilai tukar mata uang asing timbul ketika transaksi komersial yang akan diselesaikan masa depan atau aset dan liabilitas yang diakui didenominasikan dalam mata uang yang bukan mata uang fungsional. Risiko diukur dengan menggunakan proyeksi arus kas.

v. Foreign Exchange Risk

The Company is exposed to foreign exchange risk arising from various currency exposures, primarily with respect to foreign currencies. Foreign exchange risk arises from future commercial transactions and recognized assets and liabilities.

Management has set up a policy to require the Company's to manage their foreign exchange risk against their functional currency.

The Company are required to monitor their entire foreign exchange risk exposure. To manage their foreign exchange risk arising from future commercial transactions and recognized assets and liabilities, the Company use a thorough currency mismatch analysis. Foreign exchange risk arises when future settlement of commercial transactions or recognized assets or liabilities are denominated in a currency that is not the entity's functional currency. The risk is measured using cash flow forecasts.

		31 Desember 2024/ December 31, *2024*		31 Desember 2023/ *December* 31, 2023		
		Mata uang Asing/ *Foreign Currencies*	Ekuivalen Rupiah *Equivalent in Rupiah*	Mata uang Asing/ *Foreign Currencies*	Ekuivalen Rupiah *Equivalent in Rupiah*	
Aset						***Assets***
Reksadana	USD	597,090	9,650,169,494	627,403	9,672,044,648	*Mutual funds*
Deposito	USD	355,352	5,743,198,862	179,586	2,768,497,776	*Time deposits*
Obligasi	USD	524,051	8,469,704,284	524,259	8,082,023,908	*Bonds*
Kas dan setara kas	USD	4,921	79,528,192	6,726	103,688,016	*Cash and cash equivalents*
Piutang hasil investasi	USD	5,486	88,658,110	5,744	88,549,504	*Investment income receivables*
Jumlah Aset			**24,031,258,942**		**20,714,803,852**	***Total Assets***
Liabilitas						***Liabilitas***
Beban akrual	USD	72,959	1,179,158,025	--	--	*Accrued expense*
Utang klaim	USD	6,834	110,451,108	79,793	1,230,088,888	*Claim payables*
Liabilitas kontrak asuransi	USD	936,169	15,130,368,227	--	--	*Insurance contract liabilities*
Aset bersih			**7,611,281,582**		**19,484,714,964**	***Net Assets***

39. Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance

Pada tahun 1993, berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. Kep-172/KM.17/1993 tanggal 16 Agustus 1993, Perusahaan memperoleh pengesahan untuk mengelola Dana Pensiun Lembaga Keuangan Tugu Mandiri (DPLK Perta Life Insurance). Maksud dan tujuan DPLK Perta Life Insurance adalah menyelenggarakan Program Pensiun Iuran Pasti (PPIP) bagi perorangan baik karyawan maupun pekerja mandiri serta Program Pensiun Untuk Kompensasi Pesangon (PPUKP) bagi karyawan Perusahaan.

Berdasarkan Surat Keputusan Direksi PT Perta Life Insurance Nomor SK0171/PLI/DPLK/0923 tentang Peraturan Dana Pensiun Dari Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance terdapat perubahan nama Pendiri yang semula dari PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri menjadi PT Perta Life Insurance maka Dana Pensiun mengubah nama mengikuti Pendiri menjadi Dana Pensiun Lembaga Keuangan Perta Life Insurance dengan disahkan melalui Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan, Direktorat Perizinan Perasuransian, Penjaminan dan Dana Pensiun No. 23.12.00002.DPLK pada tanggal 28 September 2023.

Total dana yang dikelola DPLK Perta Life Insurance pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 adalah masing-masing sebesar Rp5.977.144.992.844 dan Rp5.446.014.932.221. Jumlah peserta pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing sebanyak 82.709 dan 82.257 orang. Sedangkan jumlah pensiunan pada tanggal 31 Desember 2024 dan 2023 masing-masing berjumlah 5.327 dan 4.928 orang.

39. Financial Institution Pension Fund Perta Life Insurance

In 1993, based on Degree of the Minister of Finance of the Republic of Indonesia No. Kep-172/KM.17/1993 dated August 16,1993, the Company obtained approval to manage the Tugu Mandiri Financial Institution Pension Fund (DPLK Perta Life Insurance). The purpose and objective of DPLK Perta Life Insurance is to hold Defined Contribution Pension Plan for both individual employees and the self-employed and the pension plan of Severance Compensation (PPUKP) for the Company's employees.

Based on the Decree of the Board of Directors of PT Perta Life Insurance Number SK0171/ PLI/DPLK/0923 concerning Pension Fund Regulations from the Pension Fund of Perta Life Insurance Financial Institutions there was a change in the name of the Founder which was originally from PT Asuransi Jiwa Tugu Mandiri to PT Perta Life Insurance, the Pension Fund changed its name following the Founder to the Perta Life Insurance Financial Institution Pension Fund by being authorized through the Decree of the Financial Services Authority, Directorate of Insurance Licensing, Guarantee and Pension Fund No. 23.12.00002.DPLK on September 28, 2023.

The total funds managed by DPLK Perta Life Insurance on December 31, 2024, and 2023 are-respectively of RP 5,977,144,992,844 and RP 5,446,014,932,221. The number of participants on December 31, 2024, and 2023 was 82,709 and 82,257 people, respectively. Meanwhile, the number of retirees on December 31, 2024, and 2023 amounted to 5,327 and 4,928 people, respectively.

DPLK Perta Life Insurance memiliki tiga arahan investasi sebagai berikut:

- *Full discretionary*, yakni keputusan investasi ditetapkan oleh DPLK Perta Life Insurance;
- *Advisory*, yakni keputusan investasi ditetapkan oleh komite investasi yang telah mendapat mandat dari peserta; dan
- Paket investasi, yaitu pengelolaan dana secara kolektif yang menggunakan sistem unit penyertaan sesuai dengan pilihan investasi peserta.

Dalam menjalankan operasinya, biaya-biaya operasional DPLK Perta Life Insurance ditagihkan oleh Perusahaan. Untuk itu DPLK Perta Life Insurance membayar imbalan jasa administrasi sebesar Rp24.924.876.868 dan Rp22.392.615.067 untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2024 dan 2023 yang dicatat sebagai imbalan jasa DPLK.

DPLK Perta Life Insurance has three investment direction as follows:

- *Full discretionary, in which investment decisions are made by DPLK Perta Life Insurance;*
- *Advisory, in which investment decisions are determined by the investment committee that already has a mandate from the participant; and*
- *Investment package, which is a collective fund management system using units in accordance with participant investment choice.*

In carrying out its operations, the operational costs of DPLK Perta Life Insurance are billed by the Company. For this reason, DPLK Perta Life Insurance pays administrative service fees of Rp24,924,876,868 and Rp22,392,615,067 for the years ending December 31, 2024 and 2023 which are recorded as DPLK service rewards.

40. Informasi Tambahan Arus Kas / *40. Additional Information of Cash Flows*

Aktivitas investasi dan pendanaan Perusahaan yang tidak mempengaruhi kas dan setara kas:

The following are the noncash investing and financing activities of the Company:

	31 Desember 2024/ *December 31, 2024*	31 Desember 2023/ *December 31, 2023*	
Penambahan aset takberwujud melalui reklasifikasi dari aset tetap	--	4,000,000	*Acquisition of intangible asset through reclassification from fixed assets*
Penambahan aset hak guna melalui aset utang sewa	1,285,856,714	360,999,958	*Addition of right of use assets through lease debt assets*

41. Rekonsiliasi Liabilitas yang Timbul dari Aktivitas Pendanaan / *41. Reconciliation of Liabilities Arising from Financing Activities*

Tabel berikut menjelaskan perubahan pada liabilitas Perusahaan yang timbul dari aktivitas pendanaan, yang meliputi perubahan terkait kas dan nonkas untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2024 dan 2023, dengan rincian sebagai berikut:

The table below details changes in the Company's liabilities arising from financing activities, including both cash and non-cash changes for the year ended ending December 31, 2024, and 2023, with the following details:

			Perubahan Nonkas / *Non-cash Changes*			
	1 Januari/ *January 1, 2024*	Arus kas pendanaan/ *Financing cash flow*	Amortisasi biaya transaksi/ *Amortization of transaction costs*	Perubahan lainnya/ *Other changes*	31 Desember/ *December 31, 2024*	
Liabilitas sewa	20,714,275,006	(7,734,761,989)	6,656,330,195	(3,890,106,931)	15,745,736,281	*Leases liabilities*

			Perubahan Nonkas / *Non-cash Changes*			
	1 Januari/ *January 1, 2023*	Arus kas pendanaan/ *Financing cash flow*	Amortisasi biaya transaksi/ *Amortization of transaction costs*	Perubahan lainnya/ *Other changes*	31 Desember/ *December 31, 2023*	
Liabilitas sewa	25,583,338,726	(7,485,698,855)	6,706,174,085	(4,089,538,950)	20,714,275,006	*Leases liabilities*

41. Standar Akuntansi dan Interpretasi Standar yang Telah Disahkan Namun Belum Berlaku Efektif

41. New Accounting Standard and Interpretation of Standard which Has Issued but Not Yet Effective

Standar baru dan amendemen atas standar yang berlaku efektif untuk periode yang dimulai pada atau setelah 1 Januari 2025, dengan penerapan dini diperkenankan yaitu:

- Amendemen PSAK 221: Pengaruh Perubahan Kurs Valuta Asing tentang Kekurangan Ketertukaran;
- PSAK 117: Kontrak Asuransi; dan
- Amendemen PSAK 117: Kontrak Asuransi tentang Penerapan Awal PSAK 117 dan PSAK 109 – Informasi Komparatif.

New Standard and amendment to standards which effective for periods beginning on or after January 1, 2025, with early adoption is permitted, are as follows:

- *Amendments PSAK 221: Foreign Exchange Rate regarding Lack of Exchangeability;*
- *PSAK 117: Insurance Contract; and*
- *Amendments to PSAK 117: Insurance Contracts regarding Initial Application of PSAK 117 and PSAK 109 – Comparative Information.*

Beberapa PSAK juga diamendemen yang merupakan amendemen konsekuensial karena berlakunya PSAK 104: Kontrak Asuransi, yaitu:

- PSAK 103: Kombinasi Bisnis;
- PSAK 105: Aset Tidak Lancar yang Dikuasai untuk Dijual dan Operasi yang Dihentikan;
- PSAK 107: Instrumen Keuangan: Pengungkapan;
- PSAK 109: Instrumen Keuangan;
- PSAK 115: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan;
- PSAK 201: Penyajian Laporan Keuangan;
- PSAK 207: Laporan Arus Kas;
- PSAK 216: Aset Tetap;
- PSAK 219: Imbalan Kerja;
- PSAK 228: Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama;
- PSAK 232: Instrumen Keuangan Penyajian;
- PSAK 236: Penurunan Nilai Aset;
- PSAK 237: Provisi, Liabilitas Kontijensi dan Aset Kontijensi;
- PSAK 238: Aset Takberwujud; dan
- PSAK 240: Properti Investasi.

Several PSAK were also amended, which were consequential amendments due to the enactment of PSAK 104: Insurance Contracts, as follows:

- *PSAK 103: Business Combinations;*
- *PSAK 105: Non-Current Assets Held for Sale and Discontinued Operations;*
- *PSAK 107: Financial Instruments: Disclosures;*
- *PSAK 109: Financial Instruments;*
- *PSAK 115: Income from Contracts with Customers;*
- *PSAK 201; Presentation of Financial Statements;*
- *PSAK 207: Statement of Cash Flows;*
- *PSAK 216: Fixed Assets;*
- *PSAK 219: Employee Benefits;*
- *PSAK 228: Investment in Associated Entities and Joint Ventures;*
- *PSAK 232: Financial Instruments: Presentation;*
- *PSAK 236 Impairment of Asset;*
- *PSAK 237: Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets;*
- *PSAK 238: Intangible Assets; and*
- *PSAK 240: Investment Property.*

Hingga tanggal laporan keuangan ini diotorisasi, Perusahaan masih melakukan evaluasi atas dampak potensial dari penerapan standar baru dan amendemen atas standar tersebut.

Until the date of the financial statements is authorized, the Group is still evaluating the potential impact of the implementation of those new standards and amendments to standards.

42. Tanggung Jawab Manajemen atas Laporan Keuangan / *42. Management Responsibility on the Financial Statements*

Manajemen Perusahaan bertanggung jawab atas penyusunan dan penyajian laporan keuangan yang diotorisasi Dewan Direksi untuk diterbitkan pada tanggal 27 Maret 2025.

The Company's management is responsible for the preparation and presentation of the financial statements which were authorized for issuance by the Board of Directors on March 27, 2025.

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Laporan Tahunan
Annual Report
2024

PERTALIFE INSURANCE

PT PERTA LIFE INSURANCE

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

Telpon : 021 2788 6700