




 www.manulife-indonesia.com

 [MyLifeManulife](#)

 [@Manulife_id](#)

 www.reksadana-manulife.com

 [Reksa Dana Manulife](#)

 [ManulifeRD](#)

Perusahaan-perusahaan Manulife Indonesia merupakan perusahaan-perusahaan yang terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

LAPORAN TAHUNAN 2015
ANNUAL REPORT 2015

DAFTAR ISI

Table of Content

4

Profil Perusahaan
Company Profile

8

Pesan President Director
dan Chief Executive Officer
*Message from President Director
and Chief Executive Officer*

12

Dewan Komisaris, Direksi
dan Komite Eksekutif
*Board of Commissioners, Board of
Directors and Executive Committee*

22

Laporan Pelaksanaan Praktik
Tata Kelola Perusahaan yang Baik
*Report on the Implementation of Good
Corporate Governance Practice*

26

Kilas Balik Perusahaan
Corporate Highlights

28

Aktivitas Tanggung Jawab
Sosial
*Corporate Social Responsibility
Activities*



Penghargaan dan
Pengakuan
Awards and Recognition

34

Testimonial
Testimonial

38

Intisari Kinerja Grup
*Group Performance
Highlights*

46

Kinerja Lini Bisnis
Business Line Performance

48

Ikhtisar Keuangan
Financial Highlights

54

Jaringan Kantor Pemasaran
Marketing Office Network

58

PROFIL PERUSAHAAN Company Profile

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA (AJMI)

Didirikan pada tahun 1985, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ("AJMI") merupakan bagian dari Manulife Financial Corporation, grup penyedia layanan keuangan dari Kanada yang beroperasi di Asia, Kanada dan Amerika Serikat. AJMI menawarkan beragam layanan keuangan termasuk asuransi jiwa, asuransi kecelakaan dan kesehatan, perencanaan investasi dan dana pensiun kepada nasabah individu maupun pelaku usaha di Indonesia melalui jalur distribusi Agency, Partnership Business, dan Employee Benefits. AJMI memiliki Unit Syariah yang menawarkan solusi asuransi dan investasi syariah melalui sekitar 7.000 tenaga pemasar yang telah memiliki sertifikasi syariah dan tersebar di 25 kantor pemasaran AJMI. Sejak didirikan tahun 2009, Unit Syariah AJMI selalu membukukan surplus *underwriting*. Unit Syariah AJMI juga berhasil menyandang predikat "Sangat Bagus" untuk kategori asuransi jiwa syariah pada penghargaan *Sharia Finance Awards 2015* yang diselenggarakan oleh Majalah Infobank. AJMI juga memiliki Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) yang berdiri pada tahun 1994. DPLK Manulife menawarkan produk-produk dana pensiun dan program pesangon yang inovatif kepada nasabah individu maupun pelaku usaha di Indonesia. Per Desember 2015, DPLK Manulife tercatat sebagai DPLK terbesar kedua di Indonesia dan terbesar pertama untuk kategori perusahaan multinasional berdasarkan laporan Asosiasi Dana Pensiun Indonesia. Pada akhir Desember 2015, AJMI mengelola total aset sebesar Rp50,2 triliun dan membayar klaim senilai Rp5,6 triliun. Melalui jaringan lebih dari 10.000 karyawan dan tenaga penjual profesional yang tersebar di 25 kantor pemasaran, AJMI melayani lebih dari 2,2 juta nasabah di Indonesia.

PT MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA (MAMI)

Berdiri sejak tahun 1996, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia ("MAMI"), sebagai bagian dari Manulife, menawarkan beragam jasa manajemen investasi dan reksa dana di Indonesia. Sejak pertama kali berdiri hingga kini, MAMI secara konsisten berhasil mempertahankan posisinya sebagai salah satu perusahaan manajemen investasi terkemuka di industri reksa dana dan pengelolaan dana di Indonesia, dengan dana kelolaan mencapai Rp44,6 triliun per 31 Desember 2015. Asia Asset Management menobatkan MAMI sebagai *Best Fund House*, untuk dua tahun berturut-turut, 2014 dan 2015.

Tidak hanya itu, di tahun 2015 MAMI juga meraih penghargaan *Top Investment House in Asian Local Currency Bonds* dari *The Asset*. Sementara pada tahun 2014, MAMI mendapat pengakuan sebagai Manajer Investasi Terbaik dari harian *Bisnis Indonesia*, sedangkan pada tahun 2013 MAMI mendapatkan penghargaan *Fund House of the Year* dari *AsianInvestor*. MAMI memiliki 20 reksa dana yang terdiri dari reksa dana pendapatan tetap, saham (termasuk reksa dana saham syariah), campuran, dan pasar uang yang didukung oleh tim pengelola investasi yang profesional dan berpengalaman. MAMI adalah bagian dari Manulife Asset Management, perusahaan manajemen investasi global anggota Manulife.

MANULIFE FINANCIAL

Manulife Financial Corporation merupakan grup jasa keuangan internasional terkemuka yang menyediakan solusi yang berpikir kedepan untuk keputusan-keputusan penting keuangan para nasabah. Kami dikenal sebagai John Hancock di Amerika Serikat dan Manulife di negara-negara lain. Kami menyediakan nasihat keuangan, solusi asuransi dan jasa manajemen aset dan manajemen kekayaan untuk nasabah individu, nasabah kumpulan dan institusi-institusi. Pada akhir tahun 2015, kami memiliki sekitar 34.000 karyawan, 63.000 agen dan ribuan mitra distributor yang melayani 20 juta nasabah. Pada akhir Desember 2015, kami mengelola dana sebesar \$935 miliar (US\$676 miliar), dan pada 12 tahun terakhir kami membayar lebih dari \$24,6 miliar klaim dan manfaat lainnya kepada nasabah kami. Kami beroperasi di Asia, Kanada dan Amerika Serikat dimana kami telah melayani nasabah selama lebih dari 100 tahun. Dengan berkantor pusat di Toronto, Kanada, kami diperdagangkan dengan simbol 'MFC' di bursa saham Toronto, New York dan Filipina, dan dengan simbol '945' di Hong Kong.

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA (AJMI)

Established in 1985, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ("AJMI") is part of Manulife Financial Corporation Group, a Canadian financial services group that operates in Asia, Canada and the United States. AJMI offers a wide range of financial services, including life insurance, accident and health insurance, investment and pension plans to individual customers and group clients in Indonesia through its Agency, Partnership Business, and Employee Benefits distribution channels. AJMI has a Sharia Unit that offers insurance and Sharia investment solutions through approximately 7,000 certified sales people who are located in 25 AJMI sales offices. Since it was first established in 2009, AJMI Sharia Unit has been able to record continued surplus underwriting. AJMI Sharia Unit successfully ranked "Very Good" at the *Sharia Finance Award 2015* for *sharia life insurance* category by the *Infobank Magazine*. AJMI also has its Financial Institution Pension Fund (DPLK) which was established in 1994. DPLK Manulife offers a wide range of innovative pension plans and severance programs to individual and group clients in Indonesia. As of December 2015, DPLK Manulife recorded as the second largest DPLK in Indonesia and the largest DPLK among multinational companies based on DPLK Association. At the end of December 2015, AJMI managed a total assets of IDR50.2 trillion and paid claims worth IDR5.6 trillion. Through a network of more than 10,000 employees and professional agents spread across 25 cities, Manulife Indonesia serves more than 2 million customers in Indonesia.

PT MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA (MAMI)

Established in 1996, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia ("MAMI"), a member of Manulife, offers investment management and mutual fund products in Indonesia. Since its establishment, the company has consistently maintained its position as one of the leading investment management companies in the Indonesian mutual fund and discretionary fund industry, with assets under management of IDR 44.6 trillion as at December 31, 2015. Asia Asset Management awarded MAMI as the *Best Fund House*, for two consecutive years, 2014 and 2015.

Kami membantu nasabah mewujudkan impian dan aspirasi mereka.

We help our customers achieve their dreams and aspirations.

Not only that, in 2015, MAMI was also recognized as *Top Investment House in Asian Local Currency Bonds* by *The Asset*. In 2014, MAMI was named the *Best Fund House* by *Bisnis Indonesia*, while in 2013 MAMI received the *Fund House of the Year* award from *AsianInvestor*. MAMI has a range of 20 mutual funds comprising *Fixed Income*, *Equity (including Sharia Equity)*, *Balanced* and *Money Market* products, supported by its professional and experienced investment teams. MAMI is part of Manulife Asset Management, the global asset management arm of Manulife.

MANULIFE FINANCIAL

Manulife Financial Corporation is a leading international financial services group providing forward-thinking solutions to help people with their big financial decisions. We operate as John Hancock in the United States, and Manulife elsewhere. We provide financial advice, insurance and wealth and asset management solutions for individuals, groups and institutions. At the end of 2015, we had approximately 34,000 employees, 63,000 agents, and thousands of distribution partners, serving 20 million customers. At the end of December 2015, we had \$935 billion (US\$676 billion) in assets under management and administration, and in the previous 12 months we made more than \$24.6 billion in benefits, interest and other payments to our customers. Our principal operations are in Asia, Canada and the United States where we have served customers for more than 100 years. With our global headquarters in Toronto, Canada, we trade as 'MFC' on the Toronto, New York, and the Philippine stock exchanges and under '945' in Hong Kong.

SOLUSI PRODUK DAN LAYANAN

Product and Services Solutions

Manulife Indonesia memahami bahwa setiap nasabah, baik individu maupun korporat, memiliki karakteristik dan kebutuhan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, Manulife Indonesia menyediakan beragam solusi inovatif, untuk memenuhi kebutuhan setiap nasabah.

Manulife Indonesia is fully aware that each customer, either individual or corporate, has different characteristics and needs. That's why we offer a diverse range of innovative solutions to meet all needs.

Jalur Distribusi AJMI

AJMI Distribution Channels

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI) memiliki jalur distribusi yang kuat dan beragam, yang memudahkan AJMI untuk menjangkau nasabah dari berbagai latar belakang yang berbeda.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI) has strong and well diversified distribution channels, which enable AJMI to reach customers from all walks of life.

Agency

Manulife Indonesia didukung oleh tim Agency yang profesional sebagai ujung tombak pemasaran produk-produk asuransi jiwa dan program kesejahteraan karyawan. Mereka selalu siap untuk memberikan layanan-layanan berkualitas kepada seluruh nasabah sesuai dengan kebutuhan mereka.

Manulife Indonesia is backed by professional Agency teams that spearhead the marketing of life insurance products and employee benefit programs. They are constantly on the go to offer quality services for customers according to each unique need.

Employee Benefits

Jalur distribusi Employee Benefits menghususkan diri pada pasar korporasi untuk memenuhi kebutuhan terhadap berbagai program kesejahteraan karyawan yaitu Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), group savings, dan asuransi kumpulan (asuransi jiwa dan kesehatan). Jalur distribusi ini didukung oleh tim konsultan untuk program kesejahteraan karyawan yang berpengalaman dan bekerja penuh waktu.

Employee Benefits distribution specializes in employee benefit programs, namely the Financial Institution Pension Fund (DPLK), group savings and group insurance (life and health insurance). This scheme is supported by a team of experienced employee benefit consultants who work fulltime.

Partnership Business

Manulife Indonesia telah mengembangkan kerjasama dengan berbagai lembaga perbankan dan non-bank baik lokal maupun multinasional untuk menyediakan produk-produk asuransi jiwa berkualitas yang dapat menjawab kebutuhan nasabah dalam upaya untuk memperluas pasar dan meningkatkan pelayanan kepada nasabah.

Manulife Indonesia has developed partnerships with a number of banking and non-banking institutions, both national and international, to provide high-quality insurance products in a bid to expand the market and improve customer service.

Telemarketing

Manulife telah beroperasi di pasar asuransi Indonesia selama lebih dari 30 tahun dan terbukti sangat berhasil dalam mengembangkan bisnisnya melalui saluran distribusi Agency, Employee Benefits dan Partnership Business. Telemarketing adalah saluran distribusi yang kami yakini akan membantu kami untuk menjangkau target pasar.

Manulife has been in the business in Indonesia for more than 30 years and has carved out a high rate of success through distribution routes of Agency, Employee Benefits and Partnership Business. Telemarketing is the next in line to escalate the reach to our market target.

Empat Kebutuhan Finansial 4 Key Financial Needs



Asuransi Kesehatan
Health Insurance

Dana Pendidikan
Education Fund

Dana Pensiun
Retirement Fund

Investasi
Investment

Jalur Distribusi MAMI

MAMI Distribution Channels

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) memiliki 20 reksa dana dan 37 kontrak pengelolaan dana/KPD untuk investor individu dan institusi. Produk-produk ini ditawarkan melalui tiga jalur distribusi, yaitu:

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) has 20 mutual funds and 37 discretionary mandates/KPD for retail and institutional investors. These products are offered through three distribution channels, namely:

1. Institusi (Institutional)

Melayani investor institusi seperti dana pensiun, perusahaan asuransi, korporasi, dan juga yayasan.

To serve institutional investors such as pension funds, insurance companies, corporations and foundations.

2. Mitra Distribusi (Partnership Distribution)

Menjalin kemitraan dengan 20 agen penjual efek reksa dana (18 mitra bank dan 2 perusahaan sekuritas).

To establish partnerships with 20 mutual-fund selling agents (18 bank partners and two securities companies).

3. Ritel (Retail Distribution)

Melayani investor individu melalui 6 Kantor Pemasaran dan Pelayanan/Point of Sales and Services (POSS) di lima kota besar di Indonesia, yaitu Jakarta, Surabaya, Bandung, Semarang dan Medan.

To serve retail investors through six Point of Sales and Services (POSS) in five major cities in Indonesia, namely Jakarta, Surabaya, Bandung, Semarang and Medan.



PESAN PRESIDENT DIRECTOR AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Message from President Director and Chief Executive Officer
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Indren S. Naidoo
President Director and Chief Executive Officer

Para pemangku kepentingan yang terhormat,

Manulife Indonesia meraih pertumbuhan yang stabil tahun 2015. Pendapatan bersih premi asuransi meningkat 3% dibandingkan 2014 yang didorong kenaikan pendapatan premi lanjutan produk Individu dan Group Saving. Total premi lanjutan melonjak sekitar 16%, yang merupakan indikasi semakin meningkatnya kepercayaan nasabah dan cerminan kualitas layanan dan rekomendasi keuangan yang kami berikan. Sementara itu, basis nasabah bertumbuh sebesar 2% menjadi lebih dari 2,2 juta yang menunjukkan komitmen kami untuk melindungi lebih banyak keluarga Indonesia serta membantu mereka mencapai tujuan keuangan.

Kami tetap berfokus pada visi kami untuk membantu masyarakat mewujudkan impian dan aspirasi mereka. Pada tahun 2015, kami telah membayar klaim asuransi, nilai tunai penyerahan polis, anuitas dan manfaat lain sebesar Rp5,6 triliun sebagai wujud komitmen kami terhadap nasabah. Saat ini, kami dipercaya oleh 2,2 juta nasabah untuk mengelola lebih dari Rp50,2 triliun dana mereka.

Pada tahun 2015, perusahaan kami melakukan sejumlah inisiatif penting. Kami meresmikan sejumlah kemitraan dengan beberapa bank; terutama dengan Bank Muamalat Indonesia, bank syariah tertua di Indonesia. Kami juga meluncurkan kemitraan di tingkat Asia dengan Bank DBS; kerja sama asuransi jiwa kredit dengan bank pemberi pinjaman terbesar di Indonesia, Bank Rakyat Indonesia (BRI); serta kemitraan distribusi dengan Bank OCBC NISP. Kami juga bangga dengan bisnis employee benefit kami yang semakin kuat. DPLK Manulife Indonesia menduduki posisi pertama perusahaan DPLK multinasional di Indonesia.

Agency kami meluncurkan program "Mission Extraordinary" untuk membentuk pasukan penasihat keuangan berkualitas dengan prinsip "Connect, Customize, Grow" untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin kompleks. Saat ini, kami memiliki lebih dari 8.000 agen profesional yang siap membantu nasabah membuat perencanaan keuangan dan tetap berfokus untuk mewujudkan tujuan keuangan mereka.

Komitmen Manulife Indonesia untuk membantu nasabah mewujudkan impian dan aspirasi mereka tercermin dari solusi inovatif dan upaya kami untuk menyediakan pengalaman nasabah yang tak tertandingi.

Dear stakeholders,

Manulife Indonesia achieved steady growth in 2015. Our net insurance premium income for the year rose 3% from 2014, due to higher renewal premium income for individual and Group Saving products. Total renewal premiums climbed approximately 16% year-on-year, reflecting the increased trust and confidence our customers have placed in us and the quality of service and advice we offer. Meanwhile, our customer base grew 2% to more than 2.2 million, demonstrating our commitment to protect more and more Indonesian families and help them achieve their financial goals.

We stay focused on our vision to help people achieve their dreams and aspirations. In 2015, we paid out insurance claims, cash surrender values, annuity payments and other benefits worth Rp5.6 trillion, demonstrating our commitment to customers. We are now entrusted by our 2.2 million customers with assets under management of more than Rp50.2 trillion to manage on their behalf.

In 2015, our company made great strides in preparing for our future. We launched several new bank partnerships, most notably with Bank Muamalat Indonesia, the country's oldest Islamic bank. We also launched a regional partnership with DBS, a credit life deal with Bank Rakyat Indonesia (BRI), the country's largest lender, and a distribution partnership with OCBC NISP. We were also proud of our increasingly stronger employee benefit business. Manulife Indonesia's Pension Fund Financial Institution (DPLK) managed to position itself as the first multinational DPLK company in Indonesia.

Our Agency also launched a program called "Mission Extraordinary" to create an elite financial advisory agency to meet the increasingly sophisticated needs of our customers by using a 3-step approach, which is "Connect, Customize, Grow". To date, we have more than 8,000 professional agents ready to help customers create a customized plan and stay on track to achieving their financial goals.

Manulife Indonesia's commitment to help customers achieve their dreams and aspirations is reflected by our efforts to offer innovative solutions and provide an unsurpassed customer experience.

Di tahun 2015, kami meluncurkan e-Solution, inovasi straight-through processing pertama di Indonesia dan situs nasabah MIAccount yang memudahkan nasabah mengakses informasi akun mereka dan mengajukan klaim. Manulife Indonesia juga meluncurkan sejumlah solusi inovatif, yaitu: MUltimate HealthCare, solusi asuransi kesehatan yang membayar klaim sesuai jumlah tagihan dan memberi diskon premi lanjutan kepada nasabah yang tetap terhubung dengan Manulife dan menjalankan gaya hidup sehat; dan MGolden Retirement, solusi dana pensiun individu yang memungkinkan nasabah untuk mempersiapkan masa depan yang lebih baik.

Komitmen kami untuk melayani kebutuhan nasabah dengan lebih baik telah diakui oleh industri. Pada penghargaan Indonesia Insurance Consumer Choice Award 2015, Manulife Indonesia menyabet gelar Top 3 Best Customer Choice for Life Insurance Company untuk dua kategori: Asuransi Jiwa dan Kesehatan serta Asuransi Pendidikan. Manulife Indonesia juga meraih peringkat "Diamond" pada penghargaan Service Quality Award 2015 dan peringkat pertama sebagai perusahaan terbaik pada Excellence Service Experience Award (ESE) 2015 untuk kategori Asuransi Jiwa dan Asuransi Kesehatan.

Manulife Indonesia terus mendukung program literasi keuangan pemerintah melalui program TV edukatif-nya yang populer dan berfokus pada literasi keuangan. Pada tahun 2015, Gaya Hidup Masa Depan melampaui 110 episode dan Cerdas 5 Menit mencapai lebih dari 550 episode. Kami berkolaborasi dengan kantor pusat untuk merampungkan strategi Corporate Social Responsibility (CSR) kami yang akan berfokus secara eksklusif pada literasi keuangan dan memaksimalkan kerja sama yang telah terjalin dengan mitra kami Metro TV, Program Sekolah Binaan kami, serta inisiatif yang melibatkan tenaga pemasar dan karyawan kami.

Dari sisi branding, Manulife berhasil meningkatkan brand awareness dan brand consideration, bukti nyata dari keberhasilan strategi brand yang terintegrasi serta kemitraan penting dengan Metro TV. Berdasarkan Manulife Brand Tracking Survey, Manulife Indonesia meraih posisi tiga besar untuk kategori perusahaan penyedia asuransi jiwa/kesehatan dan jasa investasi/dana pensiun.

Pada tahun 2015, Manulife Indonesia merayakan ulang tahunnya yang ketiga puluh. Dengan bangga, kami meluncurkan buku peringatan yang berjudul "Manulife: The First Thirty Years" yang menunjukkan komitmen dan kontribusi Manulife terhadap pengembangan sektor layanan keuangan Indonesia selama bertahun-tahun.

Saya juga sangat bangga dengan komitmen Manulife dalam menangani tragedi Air Asia QZ8501 yang menewaskan 162 penumpang; beberapa di antaranya adalah nasabah kami. Kami memberikan respon dengan cepat serta menunjukkan simpati mendalam; hanya 11 hari setelah tragedi, Manulife menjadi perusahaan asuransi pertama yang membayar klaim kepada keluarga korban.

Dengan berfokus pada nasabah, menyediakan solusi asuransi jiwa, kesehatan dan investasi yang menyeluruh, mengembangkan tim Agency, mengoptimalkan bancassurance dan menyediakan sarana interaksi digital dengan nasabah, saya yakin Manulife Indonesia memiliki resep jangka panjang untuk sukses yang berkelanjutan.

Terima kasih atas komitmen dan semangat Anda. Semoga 2016 menjadi tahun yang luar biasa!

In 2015, we launched the country's first straight-through processing (e-Solution) and a customer website called MIAccount, specifically designed to give customers easy access to their account information and to make a claim. Manulife Indonesia also launched several innovative solutions: MUltimate HealthCare, a wellness, as charged medical insurance solution which rewards customers for staying engaged and being healthy through premium discounts on renewals; and MGolden Retirement, an individual pension solution that allows customers to prepare for a better future.

Our commitment to better serving customers' needs has also been recognized by the industry. At the Indonesia Insurance Consumer Choice Award 2015, Manulife Indonesia was named among the Top 3 Best Customer Choice for Life Insurance Company in two categories: Life & Health Insurance and Education Insurance. Manulife Indonesia was also rated "Diamond" at the Service Quality Award 2015 and ranked first as the best company at the Excellence Service Experience Award (ESE) 2015 for both Life and Health Insurance categories.

Manulife Indonesia continues to support the government's financial literacy programs through our popular educational TV programs, which focus on financial literacy. In 2015, Gaya Hidup Masa Depan (Future Lifestyle) surpassed 110 episodes, while Cerdas 5 Menit (Being Smart in Five Minutes) topped 550 episodes. We've worked collaboratively with our corporate office to finalize our Corporate Social Responsibility (CSR) strategy, which will focus exclusively on financial literacy and encapsulates an approach that leverages the excellent work already underway with our partner Metro TV, our School Support Program and our own internal employee and sales people engagement initiatives.

On the branding front, we made excellent strides in increasing our brand awareness and brand consideration, demonstrating that our integrated brand strategy and the important partnerships with Metro TV are really paying off. We ranked top three for both life/health insurance and wealth/pension category based on Manulife Brand Tracking Survey.

2015 was also the year in which we celebrated our 30th anniversary and we were pleased to release a commemorative book titled "Manulife: The First Thirty Years", demonstrating the tremendous contribution that our company has made to the development of the Indonesian financial services sector over the years.

Finally, I was very proud in the manner in which we dealt with the Air Asia QZ8501 tragedy that killed 162 people, a number of whom were our customers. We moved with speed and showed compassion, and just 11 days after the tragedy, we became the first life insurer to pay a victim claim in full.

By putting the customer at the center of everything, providing holistic life, health and wealth solutions, developing a leading agency force, optimizing our bancassurance capabilities and providing market-leading digital customer engagement, I am confident Manulife Indonesia has the winning recipe for long-term sustainable success.

Thank you all for your commitment, energy and passion. I look forward to making 2016 an amazing year!



PESAN PRESIDEN DIREKTUR

Message from President Director
PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Legowo Kusumonegoro
President Director

Para pemangku kepentingan yang terhormat,

Tahun 2015 menjadi tahun yang penuh warna. Di tengah dinamika dan kondisi pasar modal Indonesia yang penuh tantangan, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) menunjukkan komitmennya untuk terus memberikan solusi investasi yang terbaik bagi masyarakat. Kunci untuk dapat melakukan hal itu adalah dengan memahami apa yang dibutuhkan oleh investor.

Oleh karena itu, sejak tahun 2014, MAMI telah bertransformasi dan menerapkan budaya *client-centric* di perusahaan. Kami berupaya, agar karyawan MAMI, yang biasa disebut "Anak MAMI", dapat mendengarkan dengan lebih baik apa yang dibutuhkan oleh para investor, dan menawarkan solusi yang benar-benar dibutuhkan oleh investor.

Langkah-langkah yang telah kami lakukan antara lain adalah mempermudah proses transaksi reksa dana. Disamping itu, kami juga tengah mengembangkan sistem transaksi digital untuk calon investor dan investor lama. Sebelumnya, masyarakat juga sudah bisa membeli reksa dana MAMI secara *online*, melalui platform yang disediakan dua perusahaan sekuritas yang menjadi mitra distribusi MAMI.

Edukasi finansial bertema *3i* (*Insyaf, Irit, Invest*) terus menjadi fokus MAMI. Di tahun 2015, MAMI menyelenggarakan beragam kegiatan edukasi dengan menekankan pentingnya berinvestasi sejak dini. Tercatat, lebih dari 2.800 aktivitas edukasi telah dilakukan MAMI ke individu maupun institusi. Salah satu kegiatan edukasi yang MAMI lakukan di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, bahkan berhasil mencatatkan rekor baru dari Museum Rekor Indonesia (MURI), yaitu jumlah investor reksa dana syariah terbanyak (4.500 investor) dalam satu perguruan tinggi. Kami percaya, edukasi finansial dan akses yang mudah ke beragam produk investasi, akan semakin memerdikakan dan menarik minat masyarakat untuk berinvestasi, khususnya di reksa dana.

Upaya tak kenal lelah yang telah dilakukan membuahkan hasil, berupa kepercayaan lebih dari 13.500 investor baru. Di tahun 2015, MAMI dipercaya lebih dari 60.000 investor untuk mengelola dana sebesar Rp44,6 triliun, melalui 20 reksa dana dan 37 kontrak pengelolaan dana yang dipasarkan melalui jalur pemasaran kami, yaitu institusi, ritel, dan mitra distribusi (Agen Penjual Efek Reksa Dana).

Dear Stakeholders,

2015 was a fruitful year. In a challenging Indonesia capital market conditions, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) has shown its commitment to always give the best investment solutions to Indonesian people. The key to doing this is to really understand investors' needs.

Therefore, since 2014, MAMI has transformed and applied a *client-centric* culture in the organization. We encouraged our employees, called "Anak MAMI", to better listening to investors' needs and offer solutions truly desired by investors.

We have taken steps to simplify the mutual fund transaction process. In addition, we are also developing a digital transaction system for prospective and existing customers. Which earlier, people could also buy MAMI mutual funds through online platforms provided by two securities companies serving as MAMI distribution partners.

The financial education theme named *3i* (*Insyaf/Aware, Irit/trugal living, invest/Invest*) remains a MAMI focus. In 2015, MAMI held various educational activities emphasizing the importance of investment from an early age. We have more than 2,800 educational activities through individuals and institutions. One of MAMI's educational activities at Universitas Muhammadiyah Yogyakarta were managed to gain a new record from the Indonesian Record Museum (MURI) for the largest investor in university for Islamic mutual fund (4,500 investors). We believe that financial education and easy access to various investment products will further liberate and attract people to invest, particularly in mutual funds.

Our ongoing earnest efforts have delivered even stronger results, namely the trust of more than 13,500 new investors. In 2015, MAMI was trusted by more than 60,000 investors to manage a total fund of Rp44.6 trillion, consisting of 20 mutual funds and 37 discretionary mandates, distributed through our distribution channels, namely institutional, retail and distribution partners (Mutual Fund Selling Agents).

Untuk memperluas jangkauan pemasaran kami, tahun ini kami menambah dua mitra distribusi, sehingga menjadikan jumlah mitra distribusi kami sebanyak 20 (18 mitra bank dan 2 perusahaan sekuritas).

MAMI telah melakukan sejumlah kegiatan *corporate social responsibility* (CSR), sebagai wujud ungkapan syukur atas dukungan masyarakat dan pemangku kepentingan. Aktivitas CSR yang dilakukan mencakup program edukasi finansial dan bantuan perlengkapan olahraga ke sekolah menengah atas, serta kunjungan ke panti jompo di Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan panti asuhan di Sumatera Utara. Kami juga berbagi keceriaan bersama anak-anak pemulung dan bantuan untuk merenovasi bangunan di Sekolah Kami.

Tahun 2015, MAMI kembali mendapat pengakuan dari tiga pihak eksternal. The Asset menganugerahkan tiga penghargaan untuk MAMI, yaitu *Top Investment House in Local Currency Bonds*, dan *Most Astute Investor in Asian G3 Bonds* serta *Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds*. Sementara Asia Asset Management memberikan penghargaan *Best Fund House* dan *CEO of the Year*. Adapun satu penghargaan lagi diraih produk Manulife Indonesia Money Market Fund sebagai *Best Money Market Fund 2015* (AUM >100 billion) dari ajang APRDI – Bloomberg Fund Awards.

Pencapaian kami di 2015 adalah berkat rahmat dari Tuhan Yang Maha Kuasa. Tak lupa juga dukungan dari PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI), mitra usaha, dan berkat kepercayaan investor kepada MAMI. Kami senantiasa berkomitmen untuk menjaga kepercayaan investor dan selalu berupaya memberikan yang terbaik kepada investor.

To expand our marketing reach, this year we have added two distribution partners, bringing the total number of our distribution partners to 20 (18 bank and two securities companies).

MAMI has carried out a number of *corporate social responsibility* (CSR) activities, as an expression of gratitude for people and stakeholder support. The CSR activities include financial education programs and sports equipment contribution for high schools, as well as visits to nursing homes in Jakarta, West Java, Central Java, East Java, and orphanages in North Sumatra. We also share the joy with scavenger children and helped to renovate the Sekolah Kami building.

In 2015, MAMI received recognition from three external parties. The Asset presented three awards for MAMI, namely *Top Investment House in Local Currency Bonds*, *Most Astute Investor in Asian G3 Bonds*, and *Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds*. Asia Asset Management has also awarded *Best Fund House* and the *CEO of the Year*. Another award was given to Manulife Indonesia Money Market Fund as 2015 Best Money Market Fund (AUM >100 billion) at the APRDI-Bloomberg Fund Awards event.

Our achievement in 2015 was through the grace of God Almighty and support from PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI), our business partners, and customers' trust in MAMI. We are always committed to maintaining customer trust and always strive to provide the best for our customers.

DEWAN KOMISARIS

Board of Commissioners

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Philip Hampden-Smith

President Commissioner



Laksamana Sukardi

Commissioner



Jonathan Hekster

Commissioner



Retno Muljosantoso

Commissioner



Ke Wing Siu

Commissioner



Drs. Suyoto

Independent Commissioner



DEWAN KOMISARIS

Board of Commissioners

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Shirley Lam

President Commissioner



Michael F. Dommermuth

Commissioner



Bacelius Ruru

Independent Commissioner



DIREKSI

Board of Directors

*PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia**



** as of 5 May 2016*

DIREKSI

Board of Directors

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Legowo Kusumonegoro

President Director



Iman Rochmani Oetoyo

Director of Strategic Planning



Justitia Tripurwasani

Director of Legal, Risk and Compliance



Putut Endro Andanawarih

Director of Business Development



Alvin Pattisahusiwa

Director of Investment



KOMITE EKSEKUTIF INDONESIA

Indonesia Executive Committee

Rusli Chan
Chief Agency Officer



Novita Rumngangun
Chief Marketing Officer



Colin Startup
Chief Financial Officer



Nur Hasan Kurniawan
Chief of Employee Benefits



Phillip Weiner
Chief Product Officer



Isdar Marwan
Chief Human Resources Officer



Hans de Waal
Chief Partnership Business Officer



Caroline Utomo
Chief Risk Officer



Faisal Nasution
Chief Customer Officer





LAPORAN PELAKSANAAN PRAKTIK TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Report On The Implementation of Good Corporate Governance (GCG) Practices
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Visi AJMI untuk menjadi penyedia layanan keuangan yang terdepan bagi masyarakat Indonesia tidak dapat dilepaskan dari Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik dalam menjalankan usahanya. Dengan menerapkan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan Yang Baik, AJMI percaya dapat memaksimalkan nilai AJMI sebagai perusahaan asuransi jiwa dan kepercayaan para pemangku kepentingan. Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik bagi AJMI bukan semata-mata untuk mematuhi peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), tetapi merupakan upaya yang berkelanjutan untuk melakukan penyempurnaan dalam penerapan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan Yang Baik.

AJMI's vision to become the leading financial services provider for the Indonesian people cannot be separated from Good Corporate Governance (GCG) implementation in running the business. With the adoption of Good Corporate Governance principles, AJMI believes it can maximize the value of AJMI as a life insurance company and also maintain the stakeholders' trust. The implementation of Good Corporate Governance for AJMI is not only intended to comply with regulations of the Financial Services Authority (FSA) but it is an ongoing effort to make improvements in the application of the principles of Good Corporate Governance.

Pada tahun 2015, salah satu pencapaian AJMI dalam pengembangan Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik adalah pembentukan komite tata kelola terintegrasi yang berfungsi mengawasi penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik di dalam AJMI serta di dalam PT Manulife Aset Manajemen Indonesia ("MAMI") sebagai afiliasinya. Hal ini merupakan bukti komitmen AJMI dalam mengembangkan Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik di dalam usahanya.

In 2015, one of the achievements in the development of AJMI's Good Corporate Governance implementation is the establishment of an Integrated Governance Committee, which is authorized to monitor the implementation of Good Corporate Governance in AJMI and in PT Manulife Aset Manajemen Indonesia ("MAMI") as its affiliate. This is proof of AJMI's commitment to developing Good Corporate Governance implementation in its business.

Setiap tahun, AJMI melakukan penilaian mandiri secara berkelanjutan atas penerapan tata kelola perusahaannya. Penilaian mandiri ini dilakukan untuk melihat sejauh mana perkembangan penerapan tata kelola perusahaan yang baik telah dilakukan dan sebagai bentuk pelaksanaan komitmen AJMI dalam membangun sistem serta budaya Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik didalam AJMI.

Every year, AJMI conducts independent assessments on an ongoing basis on the implementation of its governance. This self-assessment is done to see the extent to which implementation of Good Corporate Governance has been carried out and is used as a form of implementation of AJMI commitment in building systems as well as implementing a culture of Good Corporate Governance in AJMI.

Pada tahun 2015, AJMI juga telah melakukan penilaian mandiri dalam Penerapan Tata Kelola Terintegrasi di dalam konglomerasi keuangan Manulife Indonesia, dimana AJMI dan MAMI dapat meningkatkan Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik secara terintegrasi di dalam konglomerasi keuangan Manulife Indonesia sehingga mampu meningkatkan daya saing Manulife Indonesia di dalam pasar Indonesia. Berdasarkan hasil penilaian mandiri dalam penerapan Tata Kelola Terintegrasi, AJMI telah melaksanakan penerapan tata kelola dengan baik sesuai dengan Pedoman Tata Kelola Terintegrasi.

In 2015, AJMI also conducted a self-assessment on the Integrated Governance implementation in the Manulife Indonesia financial conglomerates, wherein with this action AJMI and MAMI could improve their integrated Good Corporate Governance implementation within Manulife Indonesia financial conglomerates, thus increasing the competitiveness of Manulife Indonesia in the Indonesian market. Based on the self-assessment on the Integrated Governance implementation, AJMI has carried out the governance in a good manner in accordance with the Integrated Corporate Governance guidelines.

Untuk rincian lebih lanjut terkait laporan pelaksanaan tata kelola perusahaan AJMI tahun 2015, silahkan kunjungi situs web kami:

For more details regarding the Good Corporate Governance implementation report for 2015, please visit our website:





LAPORAN PELAKSANAAN PRAKTIK TATA KELOLA
PERUSAHAAN YANG BAIK
PT MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA

Untuk memberi manfaat sebesar-besarnya kepada para investor, pemegang saham, karyawan, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya, MAMI selalu berupaya meningkatkan pelaksanaan praktik tata kelola perusahaan yang baik.

Komitmen MAMI ini terwujud dalam bentuk kepatuhan terhadap berbagai peraturan, antara lain peraturan terkait dengan perilaku bisnis. Salah satu peraturan terkini yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan mengenai perilaku bisnis adalah Peraturan No. 43/POJK.04/2015 tentang Pedoman Perilaku Manajer Investasi. Terkait dengan peraturan tersebut, MAMI telah meninjau kembali kebijakan dan prosedur yang ada untuk memastikan kesesuaian perilaku bisnisnya.

Sebagai bagian dari upaya kepatuhan yang dilakukan, MAMI juga telah menyusun satu kebijakan baru di tahun 2015 yaitu Kebijakan mengenai Perlindungan Konsumen. Kebijakan ini dikeluarkan untuk memberikan arahan menyeluruh kepada pihak-pihak internal tentang pelaksanaan prinsip-prinsip perlindungan konsumen seperti transparansi, perlakuan yang adil, keandalan, kerahasiaan data nasabah dan penanganan pengaduan nasabah yang baik. Kebijakan ini dibuat dengan memperhatikan peraturan-peraturan Otoritas Jasa Keuangan, terutama Peraturan No.1/POJK.07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan.

MAMI always aims to improve the implementation of good corporate governance to give the utmost benefit to its customers/investors, stock holders, employees and other stakeholders.

This commitment materializes in the form of compliance towards regulations inter alia the regulation which related to business conduct. One of the recent regulations issued by the Financial Services Authority on business conduct is Regulation No. 43/POJK.04/2015 on Guideline of Conduct of Investment Manager. In light of this regulation, MAMI has revisited its policies and procedures to ensure the appropriateness of its business practice.

As part of compliance exercise, MAMI has also set out a new policy in 2015 namely Policy on Consumer Protection. This policy is aimed to give comprehensive direction to internal parties about the implementation of principles in consumer handling such as transparency, fair treatment, reliability, data secrecy and proper consumer complaint handling. This policy has been prepared with reference to the regulations of the Financial Services Authority, mainly Regulation No. 1/POJK.07/2013 on Consumer Protection in Financial Sector.

Report on the Implementation of Good Corporate
Governance Practices
PT Manulife Aset Manajemen Indonesia



Disamping kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku, MAMI senantiasa menjaga pemenuhan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dalam organisasinya. Untuk itu, Dewan Komisaris dan Direksi MAMI telah melakukan rapat dan mengambil keputusan sesuai dengan ketentuan anggaran dasar MAMI. Demikian pula komite-komite yang telah dimiliki MAMI, masing-masing telah menjalankan fungsinya dan memberikan masukan untuk perbaikan kinerja perusahaan.

Pada tahun 2015 ini pula, terkait dengan konglomerasi keuangan, maka MAMI telah diidentifikasi sebagai Lembaga Jasa Keuangan yang tergabung dalam grup Manulife Indonesia. Selanjutnya MAMI telah berkoordinasi dengan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia sebagai entitas utama dalam menerapkan tata kelola terintegrasi dan manajemen risiko terintegrasi bagi konglomerasi keuangan. MAMI juga telah menyusun Kerangka Tata Kelola sebagaimana diwajibkan oleh peraturan yang berlaku.

Dalam rangka transparansi, Audit Services dari Group Manulife serta Audit Internal MAMI terus melaksanakan perannya sebagai pertahanan lapis ketiga untuk memastikan bahwa unit-unit bisnis mengikuti peraturan dan prosedur yang berlaku dalam kegiatannya setiap hari.

MAMI juga terus berupaya untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat dan lingkungan melalui berbagai program corporate social responsibility. Pada tahun 2015, MAMI telah banyak melakukan kegiatan dan kampanye untuk memberikan pendidikan dan pengetahuan berinvestasi kepada masyarakat termasuk kepada mahasiswa/i di berbagai perguruan tinggi.

Apart of compliance to the prevailing regulation, MAMI always endeavors to fulfill the good corporate governance principles within its organization. Therefore, the Board of Commissioners and Board of Directors of MAMI have convened the board meeting and made resolutions in accordance with the articles of association of MAMI. Similarly with the committees of MAMI, each of them has carried out its function and gave advice for improvement of the company.

Also in this year 2015, in the framework of financial conglomeration, MAMI has been identified as Financial Services Entity which integrated within the group of Manulife Indonesia. MAMI has worked together with PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia as the main entity to implement the integrated good corporate governance and integrated risk management for financial conglomeration. MAMI has also drawn up its Governance Framework as dictates by the prevailing regulation.

In a bid to uphold transparency, the Audit Services of Manulife Group and Internal Audit of MAMI continue its role as third layer of defense in ensuring the daily activities of business units comply with the existing regulations and procedures.

MAMI also continues its contribution to society and the environment through various corporate social responsibility programs. In year 2015, MAMI has engaged in many activities and campaign activities to give education and knowledge on investment to the community, including to the college students.

KILAS BALIK PERUSAHAAN

Corporate Highlights

<p>MAMI mengukuhkan kerjasama dengan Citibank N.A., Indonesia. MAMI was legally in cooperation with Citibank N.A., Indonesia.</p>	<p>JANUARI JANUARY</p>	
	<p>MARET MARCH</p>	<p>Manulife melakukan konferensi pers hasil survei Manulife Investor Sentiment Index (MISI) wave 8. Manulife held a press conference on the survey results of Manulife Investor Sentiment Index (MISI) wave 8.</p>
<p>AJMI bersama Bank DBS meluncurkan Manulife Lifestyle Protector. AJMI and DBS Bank launched Manulife Lifestyle Protector.</p>	<p>MARET MARCH</p>	
	<p>APRIL APRIL</p>	<p>AJMI meluncurkan MUltimate HealthCare sekaligus memulai rangkaian kampanye pemasaran #JadiAndalan. AJMI launched MUltimate HealthCare as well as starting its marketing campaign #JadiAndalan.</p>
<p>Manulife melakukan konferensi pers pemaparan pencapaian bisnis yang luar biasa di tahun 2014. Manulife held a press conference on 2014 outstanding business results.</p>	<p>MEI MAY</p>	
	<p>MEI MAY</p>	<p>MAMI menyelenggarakan edukasi finansial bertema "Belajar Berinvestasi" untuk para wartawan di Semarang, Jakarta, Medan, Bandung dan Surabaya. MAMI held financial education under "Learning to Invest" theme for journalists in Semarang, Jakarta, Medan, Bandung and Surabaya.</p>
<p>MAMI mengumumkan hasil riset terbaru dari serial Aging Asia dengan judul "Satu Langkah Maju, Setengah Langkah Mundur: Mencapai Beragam Tujuan Keuangan di Asia". MAMI announced the latest report of Aging Asia series, under the title of "One step forward, half a step back: Meeting financial goals in Asia".</p>	<p>JUNI JUNE</p>	

<p>AJMI dan Bank Muamalat meluncurkan produk Zafrah Save Link. AJMI and Bank Muamalat launched Zafrah Save Link.</p>	<p>AGUSTUS AUGUST</p>	
	<p>AGUSTUS AUGUST</p>	<p>Bekerjasama dengan Bursa Efek Indonesia, MAMI menyelenggarakan edukasi finansial di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, dan berhasil meraih rekor baru MURI sebagai Investor Reksa Dana Syariah Terbanyak dalam Satu Perguruan Tinggi (4.500 investor baru). Partnering with the Indonesia Stock Exchange MAMI held financial education at Muhammadiyah University of Yogyakarta, and managed to reach MURI new record as the Highest Number of Islamic Mutual Fund Investors in One University (4,500 new investors).</p>
<p>Tim Employee Benefits AJMI mengawali rangkaian kegiatan edukasi Pesangon dan Dana Pensiun untuk para nasabah korporasi di Pontianak, Batam, Palembang, Semarang dan Makassar. AJMI Employee Benefits team began a series of education activities on Severance and Pension Fund, intended for corporate clients in Pontianak, Batam, Palembang, Semarang and Makassar.</p>	<p>AGUSTUS AUGUST</p>	
	<p>SEPTEMBER SEPTEMBER</p>	<p>Dalam rangka ulang tahunnya yang ke-30, AJMI meluncurkan buku "Manulife Indonesia: The First Thirty Years". To commemorate its 30th anniversary, AJMI launched a commemorative book under the title of "Manulife Indonesia: The First Thirty Years".</p>
<p>AJMI meresmikan kerjasama bancassurance dengan Bank OCBC NISP. AJMI launched a bancassurance partnership with OCBC NISP Bank.</p>	<p>NOVEMBER NOVEMBER</p>	
	<p>NOVEMBER NOVEMBER</p>	<p>AJMI mensponsori acara Kick Andy di Metro TV yang bertema "Jadi Andalan". AJMI sponsored the "Kick Andy" show on Metro TV, themed "Jadi Andalan".</p>

AKTIVITAS TANGGUNG JAWAB SOSIAL

Corporate Social Responsibility Activities

Selama tiga puluh tahun beroperasi di Indonesia, Manulife tidak sekadar menyediakan solusi keuangan berkelas dunia bagi masyarakat Indonesia. Manulife juga turut melakukan berbagai kegiatan tanggung jawab sosial (CSR) yang berfokus pada edukasi literasi keuangan dan dunia pendidikan.

Tingkat melek produk keuangan masyarakat Indonesia memang masih memperlihatkan. Menurut riset yang dilakukan OJK, indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia baru 21,8 persen. Artinya, dari 240 juta jiwa penduduk Indonesia, baru 52 juta jiwa saja yang benar-benar paham tentang industri keuangan dan produk jasa keuangan. Dari enam produk keuangan yang tersedia, baru bank yang cukup dikenal masyarakat (57,28 persen). Hasil riset OJK juga menunjukkan, tingkat pemahaman paling rendah terdapat di pasar modal, yakni hanya 0,11 persen. Sisanya hampir merata di sektor perasuransian (11,81 persen), lembaga pembiayaan (6,33 persen), pegadaian (5,04 persen), dana pensiun (1,53 persen).

Pada tahun 2015, Manulife menggelar berbagai kegiatan edukasi literasi keuangan untuk menjadikan masyarakat Indonesia semakin melek keuangan. Seluruh kegiatan CSR Manulife berada di bawah naungan Yayasan Manulife Peduli (YMP).



Over thirty years of operation in Indonesia, Manulife is not only providing world-class financial solutions for Indonesian people, but also engaging in various social responsibility activities (CSR) which focus on financial literacy education and educational sector in general.

Unfortunately, Indonesian financial literacy is still very poor. According to research done by OJK, the financial literacy index of Indonesians is 21.8 per cent, meaning that just 52 million people out of the total population of approximately 240 million are knowledgeable about the financial industry and financial services products. Banks are the only commonly understood and popular form of financial institution. OJK's research also shows that the level of knowledge about capital markets is very low, with only 0.1 per cent of the population showing understanding. The insurance sector fared better at 11.81 per cent, followed by consumer financial institutions at 6.33 per cent, loan offices at 5.04 per cent, and retirement funds at 1.53 per cent.

In 2015, Manulife held a variety of financial literacy education activities to make Indonesian people be aware of financial management. The overall Manulife CSR activities are under Yayasan Manulife Peduli (YMP) or Manulife Care Foundation's guidance.

Edukasi Keuangan untuk Semua Kalangan

Manulife Indonesia berkomitmen untuk mendukung program peningkatan literasi keuangan nasional yang dicanangkan pemerintah melalui program TV edukatif bertajuk *Gaya Hidup Masa Depan (GHMD)* dan *Cerdas 5 Menit (CSM)*. Setiap minggu, jutaan penonton menyaksikan program TV yang pernah meraih penghargaan "Best in Market Driving" pada Marketing Awards tersebut. Manulife telah memproduksi lebih dari 110 episode GHMD dan 550 episode CSM sejak diluncurkan pada Oktober 2013 lalu.

Manulife Investor Sentiment Index (MISI) tetap memegang peranan penting dalam memperkuat pesan-pesan literasi keuangan. MISI mengukur dan melihat pandangan dan perilaku investor terhadap kelas-kelas aset utama serta berbagai isu terkait perencanaan keuangan individu dalam upaya memberikan pencerahan terhadap kesalahpahaman yang selama ini terjadi mengenai investasi. Studi yang dilakukan dua kali setahun ini digunakan sebagai basis untuk mengembangkan konten-konten edukasi literasi keuangan yang tidak hanya disebarluaskan melalui program TV, tetapi juga lewat media sosial, media cetak dan media online.

Manulife juga giat memperkenalkan konsep dasar perencanaan keuangan kepada anak-anak sekolah. Dengan mengusung topik "Save, Share, Spend," serta 3i (Insyaf, Irit, Invest), Manulife mengajak para siswa/siswi untuk menggunakan uang dengan bijak sesuai dengan prioritas dan kebutuhan, serta bisa membedakan konsep menabung dengan konsep berinvestasi.



Financial Education for All Groups of People

Manulife Indonesia is committed to supporting the national financial literacy improvement program launched by the government through educational TV programs called *Gaya Hidup Masa Depan (GHMD)* or *Future Lifestyle* and *Cerdas 5 Menit (CSM)* or *Being Smart in 5 Minutes*. Each week, millions of viewers watch the programs, which were awarded "Best in Market Driving" at the Marketing Awards event. Manulife has produced more than 110 episodes of CSM and 550 episodes of GHMD since its launch in October 2013.

The Manulife Investor Sentiment Index (MISI) continues to play an important role in reinforcing financial literacy messages. MISI measures and tracks investors' views on their attitudes towards key asset classes and issues related to personal financial planning in an effort to shed light on common misconceptions about investing. Carried out twice a year, the studies are used as reference to develop financial literacy education content, which is not only spread through TV programs, but also through social media, printed media and online media.

Manulife also actively introduces the basic concepts of financial planning to school children. By bringing out the topics of "Save, Share, Spend," and 3i (Insyaf, Irit, Invest), Manulife encourages students to use money wisely in accordance with priorities and needs, as well as to be able to differentiate between saving and investment.



Pertemuan tim kerja Manulife (kiri) yang dipimpin dengan sticker Manulife di Kota Batik Kulonprogo-Medan. Manulife tim kerja launching (kiri) were visited with Manulife stickers in Kulonprogo-Medan Rajek. Tim.



Program edukasi finansial yang dilakukan oleh MAMI di SMAK 1 Cawi dan SMAN 1 Tanggung Selatan.

Financial education program conducted by MAMI at SMAK 1 Cawi and SMAN 1 South Tanggung.

Program edukasi keuangan yang digelar di SDN Wihingo, Yogyakarta, salah satu sekolah binaan Manulife. Program ini merupakan kerjasama antara AMI dengan PT Ralink.

Financial education program held at SDN Wihingo, Yogyakarta, one of Manulife's assisted schools. This program was a collaboration between AMI with PT Ralink.



MAMI memberikan edukasi keuangan serta donasi untuk renovasi bangunan sekolah kepada anak-anak pemulung yang tergabung di Sekolah Kami.

MAMI provides financial education as well as donations for the school building renovation to the scavenger children joining Sekolah Kami or Our School.

Membangun Generasi Muda melalui Program Sekolah Binaan

Manulife menaruh perhatian khusus pada dunia pendidikan anak-anak dan edukasi keuangan di Indonesia. Ini dikarenakan Manulife percaya bahwa generasi muda yang didayagunakan akan memiliki persiapan yang lebih baik untuk mengejar impian karier mereka, yang pada akhirnya dapat memperbaiki kualitas hidup mereka serta kualitas komunitas dimana mereka berada.

Untuk mewujudkan komitmen kami kepada masyarakat untuk membantu menciptakan masa depan yang berkelanjutan melalui pendidikan untuk generasi mendatang, Manulife membina 5 sekolah yang tersebar di Aceh, Sukabumi dan Yogyakarta. Pada bulan November 2015, Manulife merampungkan pembangunan kembali SDN 28 Banda Aceh menyusul proyek renovasi sekolah tersebut yang berlangsung tak lama setelah tragedi tsunami melanda wilayah tersebut pada tahun 2004. Dibangun secara total dengan fasilitas modern, bangunan dua lantai ini memungkinkan 190 siswanya untuk mendapatkan pengalaman belajar yang lebih baik.

Dukungan Manulife kepada sekolah-sekolah binaannya juga ditunjukkan dalam bentuk kunjungan dan pemberian beasiswa tahunan kepada para siswa yang berprestasi. Kunjungan tahunan ini selalu diisi dengan kegiatan edukasi keuangan berupa cerita-cerita ringan mengenai konsep mengelola uang.

Build the Future of Youths through School Support Program

Manulife pays special attention to children education and financial education in Indonesia. Manulife believes that the younger generation with better opportunities to grow will have a better preparation to pursue their career dreams, which can in turn improve their life as well as community qualities.

To accomplish its commitment to the community to create a sustainable future through education for future generations, Manulife supports five schools across Aceh, Sukabumi and Yogyakarta. In November 2015, Manulife completed the rebuilding of SDN 28 Banda Aceh following the restoration of the school that took place soon after the massive tsunami struck the regional in 2004. The two-story building is completed with modern facilities, which allow 190 students to gain better learning experience.

Manulife's assistances for its supported schools are also shown in the form of annual visits and scholarships given to excellent students. The annual visit also often covers financial education activities like fun storytelling about how to manage money.



Gedung baru SDN 28 Banda Aceh hasil renovasi yang disponsori oleh Yayasan Manulife Peduli.

The new building of SDN 28 in Banda Aceh is the result of renovation sponsored by Manulife Care Foundation.



20 siswa berprestasi di SDN 28 Banda Aceh menerima beasiswa dari Yayasan Manulife Peduli.

Twenty outstanding students at SDN 28 in Banda Aceh received scholarships from Manulife Care Foundation.

Memupuk Solidaritas Sosial melalui Filantropi

Selain berfokus pada dunia pendidikan dan edukasi keuangan, Manulife juga masih terlibat di sejumlah kegiatan CSR lainnya yang bertujuan untuk memupuk kebersamaan dan solidaritas sosial karyawan dan para tenaga pemasaran serta mengasah kepekaan mereka terhadap isu-isu sosial yang terjadi di sekitar kita.

Fostering Social Solidarity through Philanthropy

In addition to focusing on financial education and educational sector in general, Manulife is aggressively involved in a number of other CSR activities aimed at fostering unity and social solidarity of employees and sales force as well as improving their sensitivity to surrounding social issues.



Delapan siswa SDN Winongo meraih hadiah uang tunai berkat keahlian mereka dalam menceritakan pengalaman mereka menggunakan laboratorium komputer yang dibangun oleh Yayasan Manulife Peduli.

Eight students of SDN Winongo won cash awards thanks to their ability to tell their experiences about using computer lab built by Manulife Care Foundation.

Doa puluh siswa SDN 25 Banda Aceh yang berprestasi menerima beasiswa dari Yayasan Manulife Peduli.

Twenty outstanding students of SDN 25 in Banda Aceh received scholarships from Manulife Care Foundation.



Lebih dari 80 karyawan dan agen AIMI berpartisipasi dalam kunjungan tahunan ke SD Simpenan, Sukabumi. Kunjungan kali ini diisi dengan pemeriksaan kesehatan oleh dokter, kisah-kisah edukasi keuangan serta pemberian beasiswa.

More than 80 AIMI employees and agents participated in the annual visit to SD Simpenan, Sukabumi. The visit covered medical exams by doctors, storytelling about financial education and scholarship provision.



AIMI berpartisipasi di forum ASEAN Next-Gen CSR di Bali yang menekankan pentingnya kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan dalam pertumbuhan negara-negara ASEAN.

AIMI participated in the ASEAN Next-Gen CSR Summit in Bali that emphasized the importance of corporate social responsibility activities for ASEAN countries' growth.



Yayasan Rumah Yatim menerima 300 pakaian sumbangan dari karyawan AIMI di perayaan Hari Kartini.

Yayasan Rumah Yatim received 300 clothing from AIMI employees in the occasion of Kartini Day.



Bazaar Syiah yang mengajak karyawan Manulife untuk menyumbangkan ke Yayasan Manulife Peduli.

Syiah Bazaar which encouraged Manulife employees to give contribution to Manulife Care Foundation.



Kegiatan donor darah tahunan di Atrium Sampoerna Strategic Square, kantor pusat Manulife Indonesia.

The annual blood donation activity in Atrium Sampoerna Strategic Square, the headquarter of Manulife Indonesia.



AIMI memberikan penghargaan kepada 30 karyawan yang aktif berpartisipasi dalam berbagai kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan.

AIMI presented awards to 30 employees who actively participated in corporate social responsibility activities.



Kunjungan MAMI ke Panti Jompo di Jakarta, Bandung, Semarang, dan Surabaya.

MAMI visit to nursing homes in Jakarta, Bandung, Semarang and Surabaya.

PENGHARGAAN DAN PENGAKUAN

Awards and Recognition

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia



JANUARI

Penghargaan "Perusahaan Asuransi Pertama yang Memproduksi dan Menayangkan Program Edukasi melalui Stasiun Televisi" dari Museum Rekor Indonesia (MURI).

FEBRUARI

Peringkat pertama 'Perusahaan Terbaik' pada penghargaan Excellent Service Experience Award (ESEA) 2015, kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan.

MARET

- Penghargaan AON Hewitt Best Employers Indonesia 2015, kategori 'Special Recognition Award - Women in the Workforce'
- Peringkat kedua pada penghargaan Multinational Corporation Web Awards Berita Satu, kategori asuransi jiwa.

MEI

Peringkat 'Diamond' pada Service Quality Awards 2015, kategori Asuransi Jiwa dan Kesehatan.

OKTOBER

- Predikat 'Top 3 Best Customer Choice' pada Penghargaan Insurance Consumer Choice Awards 2015, kategori Asuransi Jiwa dan Asuransi Pendidikan.
- Predikat 'Sangat Bagus' untuk Unit Bisnis Syariah pada penghargaan Sharia Finance Award 2015, kategori asuransi jiwa syariah.

DESEMBER

Penghargaan "Perusahaan yang Mempekerjakan Penyandang Disabilitas" dari Pemerintah Provinsi DKI Jakarta pada Hari Disabilitas 2015.

JANUARY

Named 'The First Insurance Company that Produces and Broadcasts Insurance Educational Program on Television' by Indonesian World Record Museum (MURI).

FEBRUARY

Ranked first as 'The Best Company' at the Excellent Service Experience Award (ESEA) 2015 for Life and Health Insurance Category.

MARCH

- Awarded 'Special Recognition Award - Women in the Workforce' at the AON Hewitt Best Employers 2015 Award.
- Ranked second at the Berita Satu Multinational Corporation Web Awards, for life insurance category.

MAY

Ranked 'Diamond' at the Service Quality Award 2015, for Life and Health Insurance Category.

OCTOBER

- Named 'Top 3 Best Customer Choice' for Life & Health Insurance and Education Insurance category, at the Indonesia Insurance Consumer Choice Awards 2015.
- Ranked 'Very Good' for its Sharia Business Unit at the Sharia Finance Award 2015, for the Sharia Life Insurance Category.

DECEMBER

Recognized as "Company That Employs People with Disabilities" by DKI Jakarta Provincial Government on the Indonesia's 2015 National Disabilities Day.

PENGHARGAAN DAN PENGAKUAN

Awards and Recognition

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia



MARET

- Best Fund House dari Asia Asset Management
- CEO of the Year untuk Presiden Direktur MAMI dari Asia Asset Management
- Best Money Market Fund 2015 (AUM>100 miliar) untuk Manulife Indonesia Money Market Fund pada APRDI-Bloomberg Fund Awards

DESEMBER

- Top Investment House in Local Currency Bonds dari The Asset
- Most Astute Investor in Asian G3 Bonds dari The Asset
- Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds dari The Asset

MARCH

- Best Fund House from Asia Asset Management
- CEO of the Year for President Director of MAMI from Asia Asset Management
- Best Money Market Fund 2015 (AUM>100 billion) for Manulife Indonesia Money Market Fund at APRDI-Bloomberg Fund Awards

DECEMBER

- Top Investment House in Local Currency Bonds from The Asset
- Most Astute Investor in Asian G3 Bonds from The Asset
- Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds from The Asset

TESTIMONIAL TENAGA PENJUAL

Sales Force Testimonials



Nancy Sutikno
Division of The Year 2015
Division Raya

Saya telah bekerja sebagai tenaga pemasar di Manulife selama 26 tahun. Dalam kurun waktu tersebut, saya mendapatkan pengalaman kerja yang luar biasa. Manulife memberikan peluang karier yang menjanjikan. Saya memulai karier sebagai agen dan saat ini menempati posisi sebagai Sales Director. Selain itu, saya juga dapat merasakan perjalanan keliling dunia sebagai bentuk apresiasi Manulife terhadap komitmen saya untuk menjadi tenaga pemasar andalan. Menurut saya, Manulife merupakan perusahaan yang terpercaya dan saya berharap agar perusahaan ini selalu berinovasi dalam menciptakan produk-produk yang handal serta menjadi penyedia solusi keuangan bagi keluarga Indonesia.

I have been working as a sales person at Manulife for 26 years. During that time, I have gained tremendous working experiences. Manulife provides promising career opportunities. I began my career as an agent and have now reached the position of Sales Director. In addition, Manulife rewards me with overseas trips for being committed as a reliable sales person. In my opinion, Manulife is a reliable company and I hope the Company keeps on innovating by creating reliable products and being a financial solutions provider for Indonesian families.



Lucia Christianty
District of The Year 2015
District Prima

Manulife Indonesia memiliki peranan penting dalam hidup saya. Ketekunan menjalani profesi sebagai agen selama 25 tahun telah membantu saya dalam membuat perencanaan keuangan yang lebih baik. Saya dapat membiayai anak-anak untuk menempuh pendidikan di luar negeri, memiliki properti dan mengunjungi tempat-tempat menarik di berbagai belahan dunia sebagai bonus atas prestasi yang saya capai. Saya berharap Manulife Indonesia tetap menjadi perusahaan yang dapat diandalkan baik oleh para tenaga pemasar maupun keluarga Indonesia.

Manulife Indonesia has had a positive impact on my life. Being persistent in my profession as an agent for 25 years has helped me to become even better at financial planning. I can pay for my children to study abroad, own property and to visit interesting places in the world as a bonus for my achievements. I put my trust in Manulife Indonesia as a reliable company for both sales people and Indonesian families.



Lenda Irwandiani Jusuf
BM of The Year 2015
Jakarta Raya Delta

Manulife Indonesia telah memberikan saya kebebasan untuk memilih tujuan karier yang saya inginkan. Impian saya adalah menjadi leader yang berkualitas bagi para agen. Satu hal yang membuat saya bangga adalah ketika tim yang saya pimpin mencapai target. Hal ini menunjukkan kinerja tim telah bersinergi dengan baik dan berpeluang menciptakan kesuksesan yang lebih besar lagi.

Manulife Indonesia has given me the freedom to choose my desired career goal. My dream is to serve as a qualified leader for agents. One thing that makes me proud is when my team achieves our target. This lets everyone see the good synergy in my team's performance and the opportunity for creating greater success.



Yong Yovilina Suyanto
UM of The Year 2015
MDRT 2016
Jakarta Golden Star

Keputusan untuk beralih dari nasabah menjadi agen membuat hidup saya berubah menuju arah yang lebih positif. Manulife telah menghantar saya menuju karier yang menjanjikan. Tahun kedua menjadi agen, saya mendapatkan promosi sebagai Unit Manager dan berhasil lolos kualifikasi MDRT serta menikmati berbagai perjalanan ke luar negeri. Manulife menjadi tempat andalan saya untuk belajar mengenai perencanaan keuangan serta membuka pikiran saya untuk memberikan edukasi keuangan serta membantu memproteksi keluarga Indonesia.

The decision to switch from a customer to becoming an agent has shifted my life towards more positive objectives. Manulife has led me to a promising career. In my second year of being an agent, I got a promotion to Unit Manager and managed to qualify for MDRT and enjoyed various trips abroad. Manulife is the perfect organization for me to learn about financial planning, which has opened my mind to providing financial education and encouraging Indonesian families to get protection.



Kentjanawati
Agent of The Year 2015
Top of The Table 2016
Jakarta Beta Centauri

Manulife adalah perusahaan yang memiliki reputasi baik. Kondisi ini mempermudah saya dalam berhadapan dengan calon nasabah untuk menjelaskan solusi yang ditawarkan Manulife. Profesi konsultan keuangan ini membuat saya bangga karena saya dapat membantu nasabah memperoleh perlindungan finansial. Selain itu, dengan berkarier sebagai tenaga pemasar, saya dapat mengatur jam kerja yang lebih fleksibel sehingga saya punya waktu cukup untuk anak dan keluarga.

Manulife is a company with a good reputation. This fact makes it easier for me to explain the solutions offered by Manulife to prospective customers. This financial consultant profession makes me proud because I can help customers to get financial protection. In addition, with a career as a sales person, I have flexible working hours so that I have enough time for my family.

TESTIMONIAL TENAGA PENJUAL

Sales Force Testimonials



Ema Agustin
DMTM
Tele Sales Officer

Selama 3 tahun bergabung bersama Manulife sebagai seorang Tele Sales Officer (TSO), saya selalu merasakan aura positif dan semangat yang luar biasa di kantor. Aura positif dan semangat ini saya rasakan dari sesama TSO seperti saya, yang tidak hanya sekedar bekerja mencari uang tapi juga ingin menjadikan hidup lebih bermanfaat untuk orang-orang sekitar. Dengan semangat inilah saya dapat bekerja dengan hati hingga meraih predikat *The Best Tele Sales Officer 2015* serta meraih race trip ke luar negeri. Saya berharap Manulife tetap menjadi perusahaan penyedia jasa keuangan terdepan sehingga bisa konsisten dalam memberikan perlindungan dan menjadi andalan nasabah.

Having joined Manulife three years ago as a Tele Sales Officer (TSO), I always feel the positive aura and remarkable spirit in the office. I embraced the positive aura and spirit from TSO fellows like myself, who do not just work for money but also want to make life more beneficial for the people around us. With this spirit, I can work wholeheartedly; and I even gained the title of 2015 Best Tele Sales Officer and won a trip abroad. I hope Manulife remains a leading financial service provider company with consistency in providing protection and a place that customers can rely on.



Fepiana Yuanto
DMTM
Tele Sales Officer

Bagi saya, Manulife adalah perusahaan yang luar biasa karena memberikan kesempatan bagi orang dengan keterbatasan seperti saya untuk meraih sukses. Selain mendapat kesempatan untuk berkarya dan membantu sesama, saya juga mendapatkan kesempatan istimewa untuk menikmati trip ke luar negeri berkat kerja keras saya. Saya berharap lebih banyak lagi orang dengan keterbatasan yang dapat mewujudkan mimpinya bersama Manulife.

For me, Manulife is an outstanding company providing opportunities for people with disabilities like myself to gain success in life. Besides getting a chance to work and help others, I received the privilege of enjoying a trip abroad thanks to my hard work. I hope more people with disabilities can make their dreams come true with Manulife.



Eva Maelani
Financial Specialist

Sudah 3 tahun lebih saya bergabung di Manulife Indonesia sebagai *Financial Specialist*. Faktor utama yang menjadi alasan saya bergabung di Manulife karena saya percaya bahwa perusahaan ini dapat menjadi tempat berkreasi untuk mewujudkan tujuan saya dan perusahaan. Saya sangat merasa terkesan ketika saya menerima penghargaan di acara PB Danamon Awarding Night 2015 & Kick Off 2016 untuk kategori *Best of the Best Financial Specialist PB Danamon* periode 2014-2015. Saya berharap Manulife lebih jaya dan tetap berkomitmen untuk memprioritaskan pelayanan klaim nasabah.

It has been more than three years since I joined Manulife Indonesia as a Financial Specialist. I joined Manulife because I believe that the company is a motivating place to achieve my personal and company goals. I was filled with great happiness when I received an award at the 2015 PB Danamon Awarding Night and 2016 Kick-Off event for Best of the Best Financial Specialist PB Danamon category for the 2014-2015 periods. Hopefully, Manulife can gain more success and remain committed to giving priority to customer claim services.



Zuchria Tjahyaningrum
Financial Specialist

Hampir semua orang yang saya kenal tahu Manulife, salah satu perusahaan terpercaya baik bagi nasabah individu maupun perusahaan-perusahaan besar di Indonesia. Sebagai seorang *Financial Specialist*, saya sangat bangga dengan produk *Zafirah Save Link* hasil kerjasama Manulife dan Bank Muamalat. Menurut saya, produk ini sangat menarik dan sesuai dengan kebutuhan nasabah di Indonesia yang ingin mendapatkan solusi keuangan berbasis syariah. Saya berharap Manulife bisa tetap menjadi andalan nasabah dengan terus menyediakan solusi berkelas dunia.

Almost everyone I know is familiar with Manulife, a trusted company for both individuals and large companies in Indonesia. As a financial specialist, I am very proud of Zafirah Save Link, a product of a collaboration between Manulife and Muamalat Bank. I think this product is very attractive and can meet the needs of Indonesian customers for Islamic financial solutions. I hope Manulife can maintain its position as a reliable company providing world-class solutions to customers.

TESTIMONIAL KARYAWAN

Employee Testimonials



Benny Sumedy Chang
Regional Sales Manager
Partnership Business – DBS

Dulu, saya bekerja di salah satu bank yang menjalin kemitraan dengan Manulife Indonesia. Karena berbagai pengalaman positif yang saya rasakan ketika berhubungan dengan Manulife, saya langsung mengambil kesempatan ketika pintu untuk bergabung bersama Manulife terbuka. Menurut saya, Manulife memiliki lingkungan dan budaya bekerja yang tidak hanya mengizinkan saya untuk belajar, tapi juga memberikan saya kesempatan untuk berkontribusi secara signifikan. Manulife selalu berinovasi dan siap beradaptasi dengan perubahan, baik dari sisi teknologi maupun industri. Saya berharap Manulife dapat menjadi perusahaan nomor satu bagi para nasabah dan karyawan.

Before joining Manulife, I worked at a bank that has a partnership with Manulife Indonesia. I had many positive experiences when dealing with Manulife; therefore, I did not hesitate in seizing the opportunity when the door was opened for me to join Manulife. In my opinion, Manulife offers such a great work environment and culture, which has not only allowed me to learn but also given me the opportunity to contribute considerably. Manulife is always ready to innovate and adapt to change, both in terms of technology and the industry. I hope Manulife can always be the number one company for our customers and employees.



Lisawati Risky
Employee Benefits Consultant

Memang awalnya saya bergabung di Manulife karena referensi teman, tapi tidak terasa sudah 3 tahun saya bekerja di sini. Saya bangga bisa presentasi di hadapan banyak orang dan bertemu dengan key person di berbagai perusahaan untuk menawarkan program employee benefits. Kini saya semakin bangga dan bersemangat untuk memasarkan employee benefits agar banyak karyawan sejahtera di masa pensiun dan sehat dalam bekerja. Hal yang paling berkesan, saya berhasil mengikuti EB Mini Conference selama 2 tahun berturut-turut. Saya ingin jadi andalan.

The reference of a friend brought me to join Manulife and now I have dedicated myself here for more than three years. I am very proud of being able to give presentations in front of audiences and meet with key people in various companies to offer employee benefits programs. Now I am even more passionate about promoting employee benefits for the sake of employee prosperity during retirement and also for employee health at work. The most memorable moment was when I managed to participate in the EB Mini-Conference for two consecutive years. I really want to be a reliable person.



Anas Nur Bakti
Employee Benefits Consultant

Sekalipun baru setahun bekerja di Manulife, saya sangat senang karena bisa melayani banyak perusahaan yang butuh program employee benefits, baik pensiun maupun kesehatan. Apalagi saya berkesempatan mengikuti perjalanan ke luar negeri sebagai reward atas prestasi dalam bekerja sebagai konsultan employee benefits. Saya bertekad untuk terus meraih reward yang lebih banyak dan mendapat komisi yang lebih besar.

Even though I have just joined Manulife for a year, I am very happy because I can serve many companies that are in need of both pension and health employee benefits programs. Moreover, I had the opportunity to enjoy a trip abroad as a reward for my work performance as an employee benefits consultant. Going forward, I am determined to gain more rewards and hopefully, bigger commissions.



Karyadi Pranoto
Manulife Star of Excellence 2015

Meraih Star of Excellence adalah prestasi yang paling membanggakan selama saya mengabdikan lebih dari 15 tahun di Manulife. Saya yakin setiap kerja keras dan kontribusi yang kita berikan pasti memberikan hasil yang indah untuk kita sendiri, termasuk apresiasi dari perusahaan. Karena itu, saya selalu bersemangat menjalani karier di Manulife sebagai salah satu tempat bekerja yang baik dan tempat kerja yang patut jadi andalan. Tahun 2015, saya memperoleh pengalaman yang luar biasa sebagai penerima penghargaan Star of Excellence. Keberhasilan ini tidak lepas dari rekomendasi dari rekan-rekan kerja. Berbekal fokus untuk mencapai tujuan serta konsistensi yang tinggi, kita semua pantas untuk meraih penghargaan terbaik.

Star of Excellence award was the proudest achievement during my service for more than 15 years in Manulife. I hold to the belief that our hard work and contributions will certainly deliver great results, including appreciation from the company. Therefore, I am always excited about my career in Manulife as a good and reliable work place. In 2015, I gained tremendous experience as a recipient of Star of Excellence award. My colleagues' recommendations have brought me to this success. By constantly staying focus on our goals, we all deserve to achieve the best award.



Lutfitiasiwi
Agency Data Analyst

Sejak dulu, Manulife merupakan perusahaan yang saya impikan sebagai tempat bekerja. Ternyata impian saya menjadi kenyataan dan saya lolos kualifikasi untuk mengikuti program Management Trainee (MT) di Manulife Indonesia. Saya memperoleh banyak pengetahuan dan wawasan khususnya di bidang asuransi yang akan menjadi bekal saya selanjutnya untuk melangkah lebih jauh sebagai seorang profesional di industri asuransi.

From the very beginning, I have dreamed of working at Manulife. It turned out my dream came true and I was qualified to join the Management Trainee (MT) program at Manulife Indonesia. I have gained abundant knowledge and insight, especially in the insurance sector, which will be my next foothold to go further as a professional in the insurance industry.



Andri Kusumastuti
Training Program Management

Saya merasakan berbagai pengalaman yang menyenangkan selama lima tahun bekerja di Manulife Indonesia. Manulife memberikan peluang berkarier yang terbuka sesuai dengan minat karyawan. Saya memanfaatkan kesempatan tersebut dan mencoba berkarier sebagai sales support, Partnership Business sebelum beralih ke bagian Training Program Management, Departemen Training and Development. Menurut saya, Manulife bukan hanya sekadar tempat untuk bekerja, melainkan tempat yang memberi saya keluarga baru untuk saling berbagi dan bekerjasama.

I have experienced good things during my five-year employment at Manulife Indonesia. Manulife provides unlimited career opportunities in accordance with the employee's interests. I embraced the opportunity and chose a career in sales support at the Partnership Business Division before joining the Training Program Management Division in the Training and Development Department. In my personal opinion, Manulife is not just a place to work, but also a place where I have a new family, with which to share and cooperate.

TESTIMONI NASABAH

Customer Testimonials



Deny Kasypaddhurri
Karyawan swasta

Saya telah menjadi nasabah Manulife selama 7 tahun. Proteksi jiwa, kesehatan maupun finansial istri dan kedua anak saya, juga saya percayakan kepada Manulife. Saya merasakan manfaat asuransi saat saya mengalami kecelakaan motor dan harus menjalani operasi di bagian tulang siku yang membutuhkan biaya yang mahal. Kalau saja saya tidak memiliki asuransi, saya pasti akan mengeluarkan biaya yang akan mengganggu alur finansial keluarga. Saya berharap, Manulife senantiasa menjadi andalan keluarga khususnya dalam memberikan proteksi terhadap risiko yang akan terjadi di kemudian hari.

I have been a Manulife customer for 7 years. I also entrusted the life, health and financial protections of my wife and two children to Manulife. I enjoyed the insurance benefit when I got a motorcycle accident and had to undergo a surgery on my elbow which was costly. If I did not have any insurance, I would have definitely had to bear expenses that would jeopardize my family financial flow. I hope Manulife can always be dependable for my family, especially in providing protections against the risks that may occur in the future.



Vera Octaviani
Karyawan Swasta

Saya membuat keputusan yang tepat saat saya menetapkan untuk melanjutkan perlindungan asuransi dari Manulife. Tanpa diduga, saya harus menjalani rawat inap akibat permasalahan yang terjadi pada rongga antara jantung dan paru-paru. Melalui fasilitas cashless, saya dapat menjalani semua perawatan hingga keadaan saya benar-benar pulih tanpa harus dibebani biaya deposit. Saya juga puas dengan proses klaim yang mudah. Sekarang saya berencana untuk menambah manfaat asuransi rawat jalan untuk mendapatkan perlindungan yang lebih besar.

I made a right decision when I decided to renew the insurance protection from Manulife. Unexpectedly, I had to be hospitalized due to problems that occurred in the cavity between my heart and lungs. Through cashless facility, I was able to go through all the treatments until my condition was completely recovered without having to bear any deposit cost. I was also satisfied with the easy claim process. Now, I am planning to add an outpatient insurance benefit to get a greater protection.



Dicky Tjasnadi
Pengusaha

Saya sudah menjadi nasabah Manulife selama 3 tahun. Saya mempercayakan perencanaan masa depan keuangan saya kepada Manulife, karena saya melihat Manulife sebagai perusahaan dengan aset pengelolaan yang cukup besar, ditambah lagi Manulife juga sudah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Semenjak bergabung menjadi nasabah, saya merasa sangat terbantu dengan respon *Financial Specialist* yang sangat cepat sehingga saya tidak pernah mengalami kendala apapun. Di masa mendatang, saya berharap Manulife akan lebih banyak lagi meluncurkan inovasi produk asuransi di bidang kesehatan yang fleksibel dan menguntungkan bagi nasabah.

I have been a Manulife customer for 3 years. I rely on Manulife for my financial future planning because to my understanding, Manulife is a company with substantial under-management assets, plus Manulife is also already listed with the Financial Services Authority (FSA). Since joining as a customer, I have been greatly satisfied with FS fast response, which leaves me with no worry of having to deal with any difficulties. I am looking forward to the launch of more of Manulife's upcoming innovative, flexible and beneficial health insurance products.



Abhaya Chatterjee
Finance Director
PT CG Power System Indonesia

Manulife cukup stabil dalam memberikan imbal hasil dan kami tidak menemukan banyak isu dengan dananya. Itulah faktor utama mengapa kami memilih Manulife; karena keamanan atas dana yang kami percayakan. Sejauh ini, kami cukup puas dengan pelayanan yang ditawarkan oleh Manulife, saya tidak pernah mengalami kendala.

Manulife is quite stable in giving the returns and there are not many issues with the funds. So, that was the basic reason why we choose Manulife; because of the safety of the funds. As for the services, we are quite satisfied with the services provided, I didn't feel any problem and so far so good.



Eddy Sutanto
Director
PT Asahimas Chemical

Dengan adanya DPLK, karyawan sangat terbantu dan bisa merasakan manfaatnya. Terutama ketika mereka memasuki masa pensiun atau berhenti kerja, mereka bisa menjalani masa pensiun dengan tenang tanpa perlu pusing. Manulife memberikan hasil pengembangan dana yang sesuai dengan program yang dipilih oleh perusahaan. Kami juga merasakan bahwa informasi yang diberikan selama ini oleh Manulife sangat baik dan unggul.

Manulife's Financial Institution Pension Fund (DPLK) program gives huge benefits to employees. When they have to retire or stop working, they can do so without any worry. Manulife provides investment returns in accordance with the program chosen by the company. We also have to admit that Manulife always shares with us the most useful and exceptional information.

INTISARI KINERJA GRUP

Group Performance Highlights

Premi Bisnis Baru (New Business Premium)*

Pada tahun 2015, Manulife Indonesia mencatat perolehan Premi Bisnis Baru sebesar Rp 2,9 triliun. Penyumbang terbesar pemasukan premi bisnis baru adalah Pensiun dengan kontribusi sebesar 35%, disusul oleh Partnership Business dengan 30%, Agency sebesar 18%, Mutual Fund sebesar 15% dan Group Life & Health sebesar 3%.

In 2015, Manulife Indonesia recorded New Business Premium of Rp 2.9 trillion. Pension became the largest contributor with 35 percent contribution, followed by Partnership Business with 30 percent, Agency with 18 percent, Mutual Fund with 15 percent and Group Life & Health with 3 percent.

*) Berdasarkan Premium yang Disetahunkan
Based on Annualized Premium Equivalent



Laba Bersih (Net Profit)

Pada tahun 2015, Manulife Indonesia berhasil mencatat rekor laba bersih konsolidasi sebesar Rp 1,97 triliun. Perolehan laba bersih ini didukung oleh kemampuan perusahaan dalam menerapkan manajemen risiko yang bijaksana, efisiensi biaya yang efektif, dan investasi yang tepat. Hingga kini, Manulife Indonesia telah membukukan perolehan laba yang sehat selama 24 tahun terakhir.

In 2015, Manulife Indonesia managed to record a consolidated net profit of Rp1.97 trillion. The net profit was attributed to the company's ability in implementing prudent risk management, effective cost efficiency and accurate investment. These results have led Manulife Indonesia to book robust profit in the last 24 years.



Aset Kelolaan (Assets under Management)

Manulife Indonesia (AJMI+MAMI+DPLK) memiliki aset kelolaan konsolidasi sebesar Rp 50,2 triliun pada 31 Desember 2015.

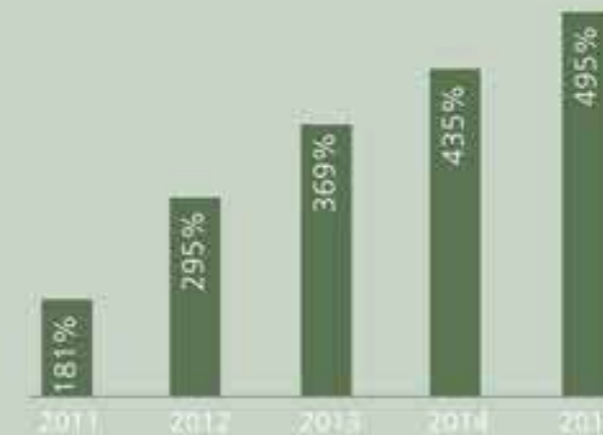
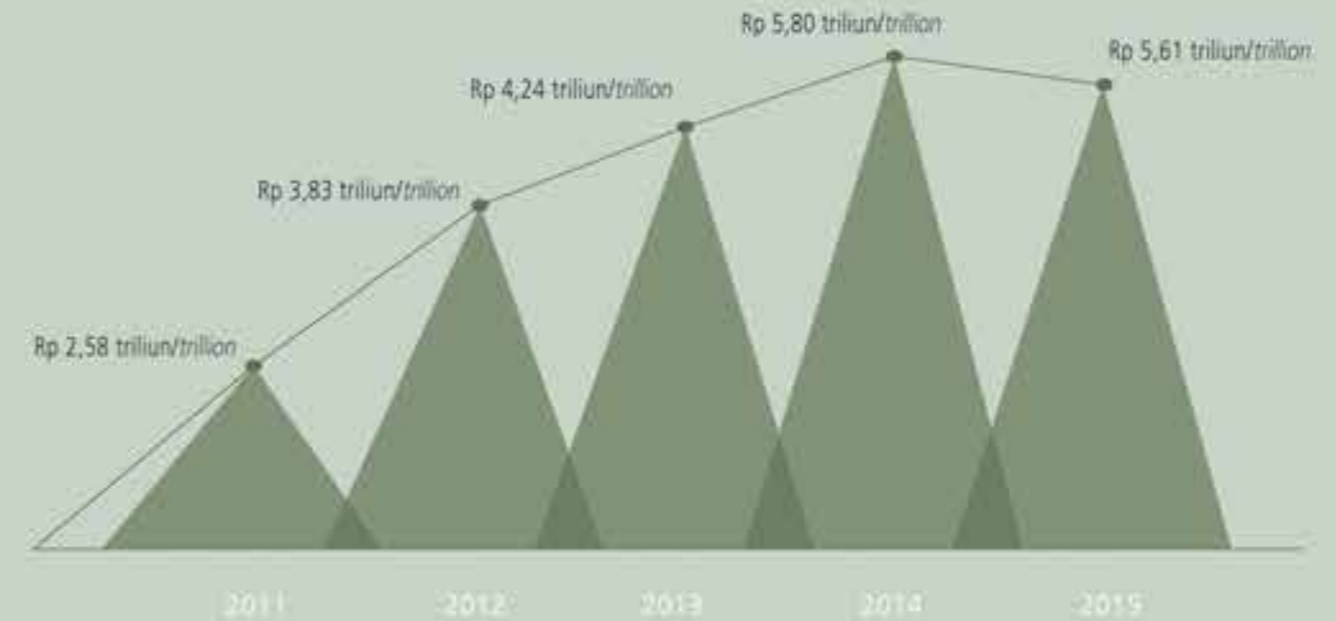
As of December 31, 2015, Manulife Indonesia recorded consolidated assets under management (AJMI+MAMI+DPLK) of Rp50.2 trillion.



Klaim dan Manfaat yang Dibayar (Claim and Benefits)

Manulife berkomitmen untuk membayarkan klaim sesuai dengan perjanjian yang disepakati dengan nasabah. Hingga akhir tahun 2015, Manulife telah membayarkan klaim sebesar Rp 5,61 triliun. Manulife juga menjadi perusahaan asuransi pertama yang membayarkan klaim kepada ahli waris keluarga korban tragedi pesawat Air Asia QZ 8501 pada bulan Januari 2015.

Manulife is always committed to paying claims in accordance with agreements with its customers. By end-2015, Manulife paid total claims of Rp5.61 trillion. In January 2015, Manulife also became the first insurance company to pay claims to families of the victims from the AirAsia flight QZ 8501 tragedy.



Modal Berbasis Risiko (Risk Based Capital)

Salah satu kekuatan finansial Manulife Indonesia ditunjukkan melalui Modal Berbasis Risiko atau Risk-Based Capital (RBC) sebesar 495%, atau melampaui batas minimum yang ditetapkan oleh pemerintah sebesar 120%.

One of Manulife Indonesia's financial strengths is its Risk-Based Capital (RBC) which reached 495 percent, much higher than the stipulated government's minimum limit of 120 percent.

Cadangan Teknis (Policy Reserves)

Hingga akhir 2015, Manulife memiliki cadangan teknis sebesar Rp 27,6 triliun. Kondisi ini sekaligus menegaskan komitmen perusahaan dalam memastikan jaminan perlindungan keuangan jangka panjang untuk seluruh nasabahnya di Indonesia.

Until the end of 2015, Manulife gained policy reserves of Rp27.6 trillion. This condition underlines the company's commitment to ensuring long-term financial protection for all Indonesian customers.

KINERJA LINI BISNIS

Business Line Performance

Agency: Agen Berkelas Dunia yang Berfokus pada Nasabah

Selama lebih dari 30 tahun, Manulife Indonesia melayani masyarakat Indonesia dengan menyediakan berbagai solusi keuangan yang inovatif dan dapat diandalkan. Melalui agen-agen yang profesional dan handal, Manulife Indonesia telah membantu jutaan nasabah untuk mewujudkan impian dan aspirasi mereka.

Jalur distribusi Agency tetap menjadi salah satu pilar bisnis penting di Manulife. Manulife terus berupaya untuk mengembangkan lebih banyak tenaga penjual yang profesional dan berfokus pada nasabah melalui perekrutan dan pelatihan yang berkualitas. Pada tahun 2015, perusahaan telah meluncurkan *Mission Extraordinary*, sebuah program yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan holistik keuangan nasabah serta membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah. Melalui 3-langkah pendekatan "Connect, Customize, Grow", para agen Manulife dapat membantu nasabah dengan berbagai keputusan keuangan penting di dalam kehidupan mereka serta memberi mereka kepercayaan diri untuk mencapai berbagai tujuan hidup.

Manulife juga terus berupaya untuk mengembangkan agen-agen papan atas yang memenuhi syarat keanggotaan MDRT (Million Dollar Round Table) dan memiliki kemampuan luar biasa dalam menjalin hubungan dengan nasabah untuk menyediakan solusi keuangan yang berfokus pada nasabah serta memberikan setiap nasabah pengalaman layanan yang luar biasa. Pada tahun 2015, sebanyak 146 agen Manulife Indonesia berhasil lolos kualifikasi MDRT. Dari jumlah tersebut, dua agen meraih gelar *Top of The Table (ToT)* yang merupakan penghargaan tertinggi untuk MDRT. Sementara itu, enam agen lainnya berhasil meraih gelar *Court of The Table (CoT)*. Pencapaian ini membuktikan komitmen Manulife untuk berfokus membangun tim Agency yang profesional dan handal.



138
MDRT
member

6^{MDRT}
Court of
The Table

2^{MDRT}
Top of
The Table

Agency: World-Class Agents Putting Customers as Their Main Focus

For more than 30 years, Manulife Indonesia has served the needs of Indonesian people by providing a wide range of innovative and reliable financial solutions. Through its professional and reliable agents, Manulife Indonesia has lent a hand to millions of customers to make their dreams and aspirations come true.

The Agency distribution channel positions itself as one of Manulife's important pillars. Manulife always makes an effort to create more professional sales people, who place focus on customers through quality recruitment and training. In 2015, the company launched *Mission Extraordinary*, a program that addressed the agency model change, which previously focused on products to make customers the focal point. The purpose is to meet our customer financial holistic needs and build long-term relationships with customers. Through a three-step approach of "Connect, Customize, Grow", Manulife agents can assist customers with various important financial decisions in their lives and give them the confidence to achieve their life goals.

Manulife also keeps on building top-level agents to qualify for Million Dollar Round Table (MDRT) memberships and have the incredible expertise to establish relationships with customers so that they are able to provide financial solutions that make customers their main focus and create extraordinary experiences for every customer. In 2015, as many as 146 Manulife Indonesia agents qualified for MDRT. Two of them even earned the *Top of the Table (ToT)* title, which is the highest award for MDRT. Meanwhile, six other agents earned the *Court of the Table (CoT)* title. This achievement has proven Manulife's commitment to the focus on building a professional and reliable Agency team.

Partnership Business: Optimalisasi Kemitraan Perbankan, Jangkau Jutaan Nasabah

Manulife Indonesia terus berupaya memperbesar pangsa pasar melalui kerjasama jalur distribusi, terutama melalui perjanjian distribusi strategis berjangka panjang dengan perbankan ritel dan sejumlah jalur telemarketing dan pemasaran langsung. Melalui jalur distribusi *Partnership Business*, Manulife terus mengembangkan kerjasama dengan 15 lembaga perbankan baik lokal maupun multinasional untuk menjangkau jutaan nasabah yang tersebar di pelosok nusantara. Kemitraan kami dengan bank-bank terkemuka, termasuk Bank Danamon, Bank Muamalat dan DBS telah mempercepat pertumbuhan strategi kami secara signifikan, memperdalam dan menciptakan keberagaman bisnis asuransi kami, sekaligus memberi kami jangkauan yang lebih luas kepada nasabah.

Pada bulan April 2015, Manulife menjalin kemitraan strategis regional dengan DBS untuk memasarkan solusi asuransi perbankan kepada nasabah DBS di Singapura, Hong Kong, Indonesia, dan Cina. Kemitraan berjangka waktu 15 tahun ini akan secara signifikan memperkuat kesuksesan yang diraih dari kerjasama yang sudah terjalin antara Manulife Indonesia dan DBS selama 9 tahun terakhir ini. Melalui kemitraan strategis dengan Bank Muamalat Indonesia, di tahun 2015 Manulife Indonesia juga meluncurkan *Zafirah Save Link*, solusi asuransi unitlink pertama yang dirilis di bawah bendera "Zafirah", label bancassurance kedua perusahaan.

Manulife Indonesia gencar melakukan inovasi pelayanan dengan memanfaatkan teknologi untuk menciptakan pengalaman nasabah yang tak tertandingi. Manulife Indonesia merupakan satu-satunya perusahaan asuransi jiwa di tanah air yang sudah melakukan proses penjualan teintegrasi berbasis teknologi digital. Mulai dari proses analisis kebutuhan, pengajuan aplikasi asuransi, hingga proses penandatanganan dan persetujuan aplikasi yang hanya memakan waktu 1 jam, semuanya dilakukan secara daring (online) dan tanpa kertas (paperless).

30%

Kontribusi Total New Business
Contribution to Total New Business

15

Kemitraan dengan Lembaga Perbankan
Nasional dan Multinasional
Partnership with National and Multinational Banking Institution

Partnership Business: Banking Partnership Optimization Reaches Millions of Customers

Manulife Indonesia extended its market coverage and penetration with partnership distribution, predominantly through long-term strategic distribution agreements with retail banks and selectively through telemarketing and direct marketing channels. Through *Partnership Business* distribution, Manulife continues to establish cooperation with 15 local and multinational banking institutions to reach millions of customers across Indonesia. Our partnerships with a number of leading banks, including Bank Danamon, Bank Muamalat and DBS have accelerated our growth strategy significantly, expanded and diversified our insurance business, and given us a wider reach to customers.

In April 2015, Manulife established a regional strategic partnership with DBS to promote banking insurance solutions to DBS customers in Singapore, Hong Kong, Indonesia and China. The 15-year partnership would significantly strengthen Manulife's existing, successful relationship with DBS for the past 9 years. Through a strategic partnership with Bank Muamalat, in 2015, Manulife Indonesia also launched *Zafirah Save Link*, the first unit-linked insurance solution released under "Zafirah" brand, a bancassurance label of both companies.

Manulife Indonesia aggressively delivered service innovations by making the best use of technology to create unsurpassed customer experiences. Manulife Indonesia is the only life insurance company in the country that applies a digital technology-based integrated sales process, starting from customer needs analysis, submission of insurance applications to the signing process and application approval, which only takes one hour and everything is done online and paperless.

Employee Benefits: Program Kesejahteraan Karyawan untuk Masa Depan Aman dan Mapan

Manulife berkomitmen untuk melayani kebutuhan program kesejahteraan karyawan (*employee benefit*) di Indonesia yang mencakup Program Dana Pensiun Dana Keuangan (DPLK), Program Pencadangan Pesangon, Program Tabungan Karyawan (Group Saving) dan Asuransi Jiwa dan Kesehatan Kumpulan (Group Life & Health) melalui jalur distribusi Employee Benefits yang kami miliki. Program-program tersebut diharapkan dapat memenuhi kebutuhan banyak perusahaan dalam menjalankan regulasi dan memenuhi kebutuhan karyawan mereka.

Untuk mendukung komitmen kami dalam melayani program *employee benefit*, tahun lalu Manulife Indonesia meluncurkan MiAccount, yaitu aplikasi bergerak (*mobile application*) yang memudahkan para peserta program untuk mengakses berbagai layanan nasabah kapan saja, dimana saja. Selain itu, Manulife juga menyediakan pusat layanan Call Center Group Life & Health (GLH) 24-jam untuk peserta asuransi kesehatan kumpulan dan layanan pengalihan dana investasi serta lembar fakta kinerja investasi (*fund fact sheet*) untuk peserta dana pensiun DPLK dan program asuransi kumpulan berorientasi investasi (Group Saving). Saat ini, Manulife Indonesia didukung lebih dari 930 rumah sakit rekanan yang tersebar di seluruh Indonesia.

DPLK Manulife tercatat sebagai DPLK terbesar kedua di Indonesia dan terbesar pertama untuk kategori perusahaan multinasional berdasarkan laporan Asosiasi Dana Pensiun Indonesia yang dirilis akhir tahun lalu. Pencapaian ini didukung dengan pertumbuhan bisnis baru DPLK Manulife yang mencapai 7% jika dibandingkan tahun sebelumnya.

Manulife Indonesia juga mengambil peran terdepan untuk mengedukasi masyarakat dan para pelaku usaha mengenai pentingnya program kesejahteraan karyawan. Hal ini dimaksudkan agar karyawan mendapatkan perlindungan dan kesejahteraan yang diharapkan dan perusahaan dapat merencanakan anggaran dengan lebih baik, terukur, aman dan efisien. Tahun lalu, Manulife melakukan edukasi program pesangon di 16 kota di Indonesia.

Employee Benefits: Employee Benefits Program for Safe and Sound Future

Manulife is committed to meeting the need for employee benefits in Indonesia, which covers the Financial Institution Pension Fund (DPLK) Program, Severance Savings Program, Employee Group Savings Program as well as Group Life & Health Insurances Program through the most appropriate Employee Benefits distribution channel. Such programs are expected to meet the obligations of most companies to follow the regulations and provide for the needs of their employees.

MiAccount was launched last year to support Manulife Indonesia's commitment to carrying out the employee benefits program. MiAccount is a mobile application that allows program members to access a variety of services anytime and anywhere. In addition, Manulife also provides the 24-hour Group Life & Health (GLH) service centre for group health insurance members, the investment fund switching service, and the fund fact sheets for DPLK and Group Savings members. Currently, Manulife Indonesia is supported by more than 930 hospital providers all over Indonesia.

DPLK Manulife is listed as the second-largest DPLK in Indonesia and the largest multinational company, according to the Indonesian Pension Fund Association's report published at the end of last year. This achievement was supported by a 7% growth of DPLK Manulife new business.

Manulife Indonesia also has a leading role in educating the public and business practitioners about the importance of employee benefit programs. The purpose is to offer the desired protection and benefits for employees as well as improve companies' abilities to plan better, scalable, secure and efficient budgets. Last year, Manulife provided education on severance programs in 16 cities in Indonesia.



Didukung lebih dari
Supported by more than

930

Rumah sakit rekanan
Hospital providers

EMPLOYEE BENEFITS

12,6T

Total Aset Kelolaan
Assets Under Management

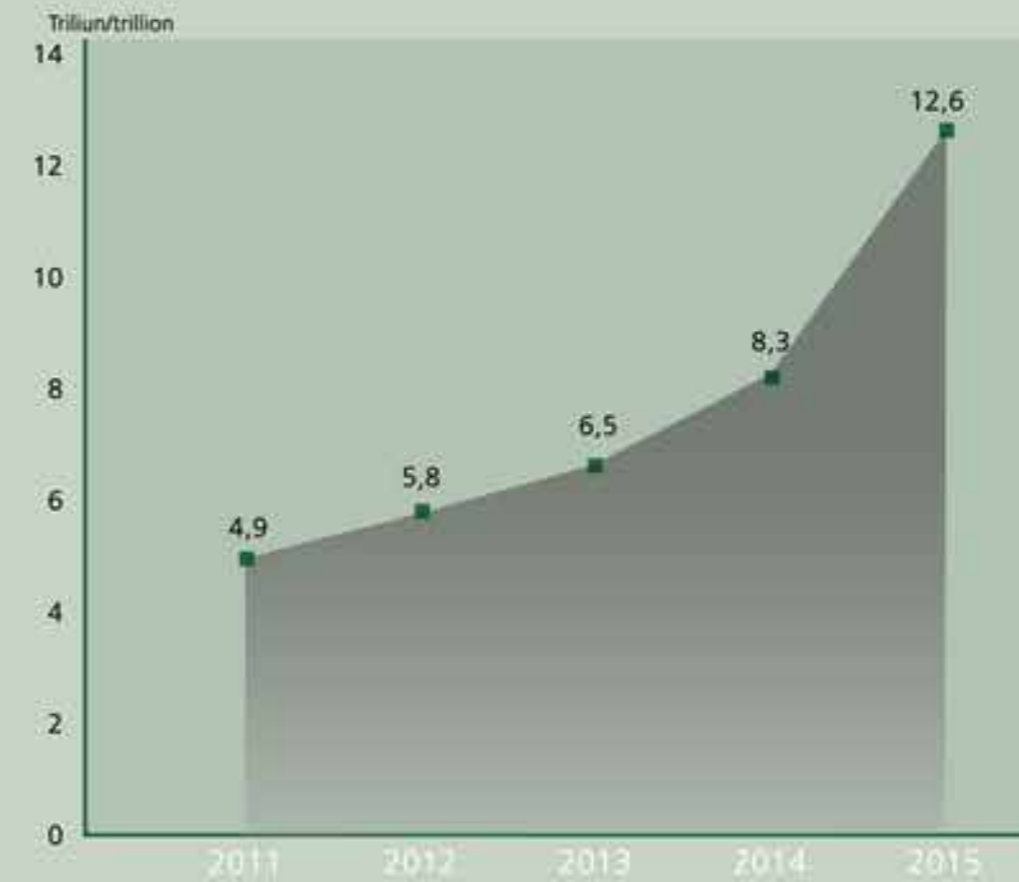
> 800.000

Peserta
Participants

5.201

Nasabah Korporasi
Corporate Clients

Program Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Financial Institution Pension Fund (DPLK)



Total Aset Kelolaan/Assets Under Management

Unit Syariah: Mensejahterakan Masyarakat melalui Solusi Keuangan Syariah

Melalui Unit Syariah yang beroperasi sejak tahun 2009, Manulife Indonesia berupaya menjawab kebutuhan masyarakat yang menginginkan kemudahan akses terhadap solusi keuangan berbasis syariah. Dengan mengusung konsep tolong-menolong, Manulife percaya bahwa solusi keuangan syariah dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

Unit Syariah Manulife menawarkan solusi asuransi dan investasi syariah andalan melalui sekitar 7.000 tenaga pemasar yang telah memiliki sertifikasi syariah dan tersebar di 25 kantor pemasaran Manulife Indonesia. Sejak pertama kali didirikan, Unit Syariah Manulife selalu mampu membukukan surplus *underwriting* yang membawa kami pernah meraih penghargaan dari Rekor Bisnis Indonesia (ReBi) sebagai "Unit Syariah Asuransi Jiwa yang Konsisten tiap Tahun Membagikan Surplus Underwriting dengan Rasio Tertinggi sejak 2009." Bahkan pada tahun 2015, Unit Syariah Manulife berhasil menyandang predikat "Sangat Bagus" untuk kategori asuransi jiwa syariah pada penghargaan *Sharia Finance Awards 2015* yang diselenggarakan oleh Majalah Infobank untuk yang kedua kalinya.

Untuk mengembangkan produk-produk asuransi syariah, Manulife juga bekerja sama dengan dua mitra bank, yaitu Bank Danamon dan Bank Muamalat. Kerja sama dengan Bank Muamalat sebagai Islamic bank tertua di Indonesia menjadi salah satu prioritas kami. Melihat tingginya animo masyarakat terhadap produk asuransi yang kami pasarkan bersama Bank Muamalat, kami percaya, kontribusi asuransi syariah bisa meningkat dengan cepat, apalagi Indonesia merupakan negara dengan populasi Muslim terbesar di dunia.

Sharia Unit: Improve the welfare of Indonesian People through Islamic Financial Solutions

Through Sharia Unit, which has operated since 2009, Manulife Indonesia provides for the needs of Indonesian people with easy access to Islamic-based financial solutions. This mutual-support concept is rooted in a strong belief that sharia financial solutions may improve the welfare of Indonesian people.

Manulife Sharia Unit offers insurance and investment solutions through approximately 7,000 sales people, who have been certified and are located in 25 Manulife Indonesia sales offices. Since it was first established, Manulife Sharia Unit has been able to record continued underwriting surplus, which led us to win an award from the Rekor Bisnis Indonesia (ReBi) as "Life Insurance Sharia Unit with Consistent Annual Underwriting Surplus Sharing and the Highest Ratio since 2009." Manulife Sharia Unit also ranked "Excellent" for the second time for the Sharia life insurance category at the 2015 Sharia Finance award event organized by Infobank magazine.

To develop Sharia insurance products, Manulife is also in cooperation with two bank partners, namely Bank Danamon and Bank Muamalat. The cooperation with Bank Muamalat as the oldest Islamic bank in Indonesia has become one of our priorities. Given the high public interest in the insurance products that we sell together with Bank Muamalat, we are in no doubt that Sharia insurance contribution may rise rapidly, given that Indonesia is a country with the largest Muslim population in the world.

Audited	2013	2014	2015
RBC Tabaru/Latest RBC	111%	100%	104%
Surplus Underwriting/Underwriting Surplus	1,559	1,939	2,446
Kelebihan (kekurangan) Solvabilitas Dana Perusahaan <i>Corporate Fund Solvency Surplus (Deficit)</i>	46,203	80,974	127,020
Persentase Kelebihan Solvabilitas Terhadap Dana Solvabilitas Minimum yang Dipersyaratkan <i>Percentage of Solvency Surplus against the Required Minimum Solvency Fund</i>	185%	324%	508%

Dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain / Expressed in Thousands Rupiah, Unless Otherwise Stated

Manulife Aset Manajemen Indonesia: Reksa dana aman, nyaman dan terjangkau bagi masyarakat

Sejak mulai beroperasi pada tahun 1998, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) terus memperkokoh posisinya sebagai salah satu perusahaan manajer investasi terkemuka di industri reksa dana dan pengelolaan dana di Indonesia. Dengan 20 reksa dana dan 37 Kontrak Pengelolaan Dana (KPD), MAMI berada di tiga besar manajer investasi di Indonesia dalam hal total dana kelolaan.

Sekitar 12% dari jumlah investor reksa dana di Indonesia atau lebih dari 60.000 investor adalah investor reksa dana MAMI. Di tahun 2015, MAMI sukses meraih lebih dari 13.500 investor baru reksa dana. Prestasi ini didukung oleh sejumlah kegiatan edukasi investasi yang dilakukan MAMI dengan tema 3i: Insyaf, Irit, Invest. Program ini menekankan pentingnya investasi sejak dini dan mengenalkan reksa dana sebagai instrumen investasi yang aman, nyaman, dan terjangkau bagi masyarakat. MAMI mengajak masyarakat Indonesia untuk mulai disiplin dalam berinvestasi demi masa depan yang cerah. Hanya dengan Rp 100.000, investor sudah dapat berinvestasi di reksa dana MAMI.

Manulife Aset Manajemen Indonesia: Safe, convenient and affordable Mutual Fund for the community

Since its operation in 1998, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) has consistently maintained its position as one of the leading investment management companies in the Indonesian mutual fund and discretionary fund industry. MAMI is managing 20 mutual funds and 37 discretionary mandates and successfully gained a top-three position as an investment management companies in Indonesia for total asset under management.

More than 60,000 investors or around 12% of Indonesian mutual fund investors belong to MAMI. In 2015, MAMI successfully acquired more than 13,500 new mutual fund investors. This achievement was supported by a number of investment educational activities initiated by MAMI through the introduction of the 3i theme: *Insyaf, Irit, Invest or Aware, Frugal Living, Invest*. The program emphasizes the importance of investment in early age and introduces mutual funds as a safe, convenient and affordable investment instrument to the community. MAMI invites people to start disciplined investment activity to reach a better future. Investors can start investing in MAMI's mutual fund, as little as Rp100,000.



IKHTISAR KEUANGAN

Financial Highlights

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA DAN ANAK PERUSAHAAN

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA AND ITS SUBSIDIARIES

LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASI

CONSOLIDATED STATEMENTS OF FINANCIAL POSITION

Dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain / Expressed in Thousands Rupiah, Unless Otherwise Stated

ASET (ASSETS)

Investasi / Invested Assets	2015	2014*)
Dana Jaminan / Statutory Funds	958.712.372	894.512.980
Deposito Berjangka / Time Deposits	4.081.396.130	4.725.399.671
Surat Berharga / Marketable Securities	29.038.229.400	30.129.153.183
Jumlah Investasi / Total Invested Assets	34.078.337.902	35.749.065.834
Bukan Investasi / Non Invested Assets		
Kas dan Bank / Cash and Banks	1.155.338.444	273.968.021
Piutang Premi / Premium Receivables, net	219.359.436	199.015.043
Piutang Reasuransi / Reinsurance Receivables	89.226.755	104.858.639
Piutang Hasil Investasi / Investment Income Receivables	431.356.288	378.318.129
Piutang Pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa / Due from Related Parties	41.262.058	25.632.922
Piutang Lainnya, bersih / Other Receivables, net	107.039.991	347.692.446
Pembayaran dimuka dan Uang Muka / Prepayments and Advances	60.743.099	69.872.834
Piutang Pajak / Recoverable Taxes	64.806.187	111.757.477
Pinjaman Karyawan / Loans to Employees	77.357.369	82.910.607
Pinjaman Pemegang Polis / Policyholders' loans	762.699.888	641.752.244
Aset Pajak Tangguhan, bersih / Deferred Tax Assets, net	22.791.972	19.048.431
Aset Tetap, bersih / Fixed Assets, net	100.191.022	106.918.129
Aset Lainnya / Other Assets	742.053.570	712.062.428
Jumlah Aset Non-Investasi / Total Non-invested Assets	3.874.226.079	3.073.807.350
Jumlah Aset / Total Assets	37.952.563.981	38.822.873.184

LIABILITAS DAN EKUITAS (LIABILITIES AND EQUITY)

Liabilitas / Liabilities	2015	2014*)
KEWAJIBAN KEPADA PEMEGANG POLIS/LIABILITIES TO POLICYHOLDERS		
Kewajiban manfaat Polis Masa Depan / Liabilities for Future Policy Benefits	27.218.165.557	28.450.892.504
Estimasi Kewajiban Klaim (EKK) (Cadangan Klaim) / Reserve for Claims Incurred but not Reported (IBNR)	85.601.183	69.459.675
Cadangan Premi yang belum merupakan Pendapatan / Unearned Premiums Reserve	275.029.764	243.918.203
Kontribusi yang belum merupakan Pendapatan / Unearned Contributions	629.590	2.183.636
Utang Klaim / Claims Payable	391.555.956	354.717.035
Jumlah Kewajiban Kepada Pemegang Polis / Total Liabilities to Policyholders	27.970.982.050	29.121.171.053
Liabilitas Lainnya / Other Liabilities		
Utang Reasuransi / Reinsurance Payables	41.433.142	22.357.297
Utang Komisi / Commissions Payables	110.438.555	99.476.829
Utang kepada Pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa / Due to Related Parties	30.564.181	22.938.107
Nilai Aset Bersih milik Pemegang Unit / Net Assets Value Attributable to Unit-Holders	628.311.385	1.652.644.561
Biaya yang masih harus dibayar dan Utang Lainnya / Accrued Liabilities and Other Payables	706.418.816	756.716.321
Titipan Premi / Premium Deposits	272.013.516	143.961.594
Utang Pajak / Taxes Payable	31.175.930	21.574.269
Kewajiban Imbalan Kerja / Estimated Employee Benefits Liability	113.934.046	107.816.186
Utang Pajak Tangguhan / Deferred Tax Liabilities	88.109.850	100.434.911
Jumlah Utang Lainnya / Total Other Liabilities	2.022.399.421	2.927.920.075
Jumlah Kewajiban / Total Liabilities	29.993.381.471	32.049.091.128
Ekuitas / Equity		
MODAL SAHAM / SHARE CAPITAL		
Modal Dasar - 500.000 Saham ditempatkan dan disetor penuh 389.200	389.200.000	389.200.000
Saham dengan nilai Rp1.000 per Lembar Saham / Authorized 500,000 Shares Issued and Fully Paid 389,200 Shares par Value IDR1,000 each		
Additional paid in capital	(54.142.624)	(54.142.624)
Agio Saham / Paid-up Capital in Excess of par Value	1.221.639	1.221.639
Pendapatan Komprehensif Lainnya / Other Comprehensive Income	(23.866.399)	759.367.333
Cadangan Umum / Appropriated for General Reserve	350.000	325.000
Laba ditahan / Unappropriated Retained Earnings	7.620.805.927	5.656.795.975
Jumlah Modal Saham / Total Share Capital	7.933.568.543	6.752.767.323
Kepentingan non Pengendali pada anak Perusahaan yang dikonsolidasi / Minority Interests in Consolidated Subsidiaries	25.613.967	21.014.733
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas / Total Liabilities and Equity	37.952.563.981	38.822.873.184

*) Laporan keuangan konsolidasian tahun 2014 telah disajikan kembali akibat penerapan revisi PSAK 24 Imbalan Kerja dan revisi PSAK 46 Pajak Penghasilan. 2014 consolidated financial statements number has been restated due to implementation of revised PSAK 24 (employee benefits) and revised PSAK 46 (income tax).

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASI
(CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME)

Dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain / Expressed in Thousands Rupiah, Unless Otherwise Stated

Pendapatan / Revenues	2015	2014*)
Pendapatan Premi Bruto / Gross Premium Income		
Premi Tunggal / Single Premium	15.140.601	19.019.962
Premi Unit Link / Unit Linked	3.824.276.091	3.823.339.557
Premi Tahun Pertama / First Year Premium		
Kumpulan / Group	81.121.116	111.251.982
Perorangan / Individual	503.788.580	604.951.639
Premi Lanjutan / Renewal Premium		
Kumpulan / Group	248.009.388	271.634.209
Perorangan / Individual	3.097.996.176	2.651.239.964
Pendapatan Premi Bruto / Gross Premium Income	7.770.331.952	7.481.437.313
Dikurangi / Less		
Premi Reasuransi / Reinsurance Premiums	(119.119.136)	(83.120.545)
Kenaikan Cadangan Premi yang belum merupakan Pendapatan / Increase in Unearned Premium Reserves	(31.111.561)	(23.333.257)
	7.620.101.255	7.374.983.511
Pendapatan Premi Bersih / Net Premium Income	629.900.689	5.313.499.979
Pendapatan Investasi Bersih / Net Investment Income	808.123.053	381.531.635
Jumlah Pendapatan / Total Revenues	9.058.124.997	13.070.015.125

Beban / Expenses	2015	2014*)
Klaim dan Manfaat / Claims and Benefits	5.611.029.460	5.802.392.778
Pemulihan Reasuransi / Reinsurance Recoveries	(57.750.454)	(68.522.230)
Perubahan Bersih Aset Reasuransi / Net changes in estimated reinsurance assets	21.399.022	(35.247.179)
Kenaikan (Penurunan) Kewajiban Manfaat Polis Masa Depan dan EKK / Increase (Decrease) in Liabilities for Future Policy Benefits and IBNR	(1.217.114.761)	2.917.268.003
Pemasaran / Marketing	1.336.075.437	1.304.215.118
Umum dan Administrasi / General and Administrative	995.441.257	855.203.748
Laba yang dapat diatribusikan kepada Pemegang Unit / Profit Attributable to Unit-Holders	(1.590.093)	525.056.981
Beban Lain-lain / Other Expenses net	171.235.465	66.295.084
Jumlah Beban / Total Expenses	6.858.725.333	11.366.662.303
Laba Sebelum (Beban) Manfaat Pajak Final dan Pajak Penghasilan / Income before Final Tax and Income Tax (Expense) Benefit	2.199.399.664	1.703.352.822
Beban Pajak Final / Final Tax Expense	(196.248.879)	(190.282.251)
Laba Sebelum (Beban) Manfaat Pajak Penghasilan / Income before Income Tax (Expense) Benefit	2.003.150.785	1.513.070.571
(Beban) Manfaat Pajak Penghasilan / Income Tax (Expense) Benefit		
Kini / Current	(40.695.046)	(61.350.001)
Tangguhan / Deferred	4.367.793	5.327.318
Beban Pajak Penghasilan, bersih / Income Tax Expense, net	(36.327.253)	(56.022.682)
Laba Tahun Berjalan / Income for The Year	1.966.823.532	1.457.047.888
Pendapatan Komprehensif Lainnya/Other Comprehensive Income	(780.056.908)	1.093.977.547
Total Laba Komprehensif Tahun Berjalan/Total Comprehensive Income for The Year	1.186.766.624	2.551.025.435
Laba Tahun Berjalan yang dapat didistribusikan kepada: / Income for The Year Attributable to:		
Pemilik Entitas Induk / Equity Holders of The Parent Entity	1.179.977.390	2.543.656.684
Kepentingan non-Pengendali / Non-Controlling Interest	6.789.234	7.368.751
Total Laba Komprehensif Tahun Berjalan / Total Comprehensive Income for The Year	1.186.766.624	2.551.025.435

*) Laporan keuangan konsolidasian tahun 2014 telah disajikan kembali akibat penerapan revisi PSAK 24 Imbalan Kerja dan revisi PSAK 46 Pajak Penghasilan. 2014 consolidated financial statements number has been restated due to implementation of revised PSAK 24 (employee benefits) and revised PSAK 46 (income tax).

JARINGAN KANTOR PEMASARAN AJMI

AJMI's Marketing Office Network

Kantor Pusat

Sampoerna Strategic Square, South Tower
Jl. Jend. Sudirman Kav. 45-46
Jakarta 12930
Tel: 021-2555 7788
Fax: 021-2555 7799
Customer Contact Center: 021-2555 7777

Jakarta

Plaza Kuningan Menara Selatan
Suite 901-1101
Jl. H.R. Rasuna Said Kav C 11-14
Jakarta 12940
Tel: 021-2935 2345, 755 4623/24
Fax: 021-2935 2324

Aceh

Jl. Jendral Ahmad Yani No. 37
Peunayong, Banda Aceh 23122
Tel: 0651-638124/5

Bali

Komplek Sanur Raya No. 17
(Komplek KFC)
Jl By Pass Ngurah Rai, Sanur
Denpasar, Bali 80228
Tel: 0361-281113, 281667, 281489

Bandung

Jl. Asia Afrika No. 142
Bandung 40261
Tel: 022-4201945

Batam

Komp. Ruko Mahkota Raya
Blok A No. 18
Batam Center, Batam 29462
Tel: 0778-7483020, 7483017

Bogor

Jl. KH Soleh Iskandar No. 92
Kel. Kedung Badak, Kec. Tanah Sereal
Bogor 16164
Tel: 0251-8359527, 8359528, 8330339

Jambi

Jl. Kol. Pol. M. Taher No.114-115
Jambi 36138
Tel: 0741-7550688, 7554623/24

Lhokseumawe

Jl. Merdeka No. 21
Lhokseumawe
Tel: 0645-42352,46094
Fax: 0645-46850,42364

Makassar

Jl. Jenderal Sudirman No.50
Makassar 90113
Tel: 0411-3622460, 3627813

Malang

Jl. Willis No.12
Malang 65115
Tel: 0341-567222, 559391

Manado

Komp. Ruko Mega Smart 7 No. 21
Jl. Pierre Tendean Boulevard
Manado 95111
Tel: 0431-8881233, 879739

Mataram

Jl. Sriwijaya No.81
Mataram, NTB 83127
Tel: 0370-6173822

Medan

Jl. Diponegoro No. 34
Depan Konjen Malaysia
Medan 20152
Tel: 061-4563003

Palembang

Jl. Jend Sudirman no. 2841F
Rukan Hj Senen Putra , Kel 20 Ilir D III
Palembang 30129
Tel: 02711-379715, 5630770, 5630771

Palu

Jl. Moh. Hatta No. 20
Palu
Tel: 0451-457733/34, 428534, 454053

Pekanbaru

Komp. Sudirman City Square
Blok A No. 15
Jl. Jend Sudirman
Pekanbaru, Riau 28282
Tel: 0761-7891333

Probolinggo

Jl. Dr. Sutomo No. 37
Probolinggo
Tel: 0335-426184

Samarinda

Jl. Pangeran Hidayatullah No.1
Samarinda 75112
Tel: 0541-202201

Semarang

Jl. Pandanaran No. 16
Semarang 50241
Tel: 024-8415609

Singkawang

Jl. Pangeran Diponegoro No.14
Kelurahan Pasiran, Kec. Singkawang Barat
Singkawang 79123
Tel: 0562-638657, 631537

Solo

Jl. Dr. Rajiman No. 301
Solo
Tel: 0271-734051/052/055

Surabaya

Graha Bukopin Surabaya It.6-9
Jl. Panglima Sudirman No. 10-18
Surabaya 60271
Tel: 031-28954109

Tangerang

Ruko BIDX Blok A No. 1-2
Jl. Pahlawan Seribu, Bumi Serpong Damai,
Tangerang 15321
Tel: 021-5376189

Tanjung Pinang

Jl. Ir. Sutami No. 11-A
(Depan Kantor Dokabu) Tanjung Pinang
Kepulauan Riau
Tel: 0771-314000

Yogyakarta

Jl. HOS Cokroaminoto No. 153
Yogyakarta 55244
Tel: 0274-620300

JARINGAN KANTOR PEMASARAN MAMI

MAMI's Marketing Office Network



Kantor Pusat

Sampoerna Strategic Square
Menara Selatan Lantai 3
Jl. Jend. Soedirman Kav. 45-46
Jakarta 12930
Tel: (021) 2555 22 55

POSS Bandung

Wisma Monex Lantai 9, Suite G
Jl. Asia Afrika No. 133-137
Bandung 40122
Tel: (022) 422 1731

POSS Kuningan, Jakarta

Gedung Plaza Kuningan
Menara Selatan Lantai Dasar
Jl. HR Rasuna Said Kav. C11-14
Jakarta 12940
Tel: (021) 2935 2300 ext. 8001

POSS Semarang

Jl. Pandanaran No. 16-18
Semarang 50241
Tel: (024) 841 6982

POSS Surabaya

Gedung Graha Bukopin Lantai 10
Jl. Panglima Sudirman No. 10-18
Surabaya 60271
Tel: (031) 2895 4100 ext. 5115

POSS Medan

Jl. Diponegoro No. 34
Medan 20152
Tel: (061) 456 3003 ext. 134/135

*POSS adalah kantor yang memberikan layanan kepada investor yang berada disekitar area tersebut.