



LAPORAN TAHUNAN

ANNUAL REPORT
2016

04	Profil Perusahaan <i>Company Profile</i>
06	Solusi Produk dan Layanan <i>Product and Service Solutions</i>
08	Pesan dari Direksi <i>Message from Board of Directors</i>
12	Dewan Komisaris, Direksi dan Komite Eksekutif <i>Board of Commissioners, Board of Directors and Executive Committee</i>
22	Laporan Pelaksanaan Praktik Tata Kelola Perusahaan yang Baik <i>Report On the Implementation of Good Corporate Governance (GCG) Practices</i>
24	Laporan Hasil Pengawasan Dewan Komisiner <i>Report On the Supervisory Duties of The Board of Commissioners</i>
26	Kilas Balik Perusahaan <i>Corporate Kaleidoscope</i>



**DAFTAR
ISI**
TABLE OF CONTENTS



28	Aktivitas Tanggung Jawab Sosial <i>Corporate Social Responsibility Activities</i>
34	Penghargaan dan Pengakuan <i>Awards and Recognition</i>
38	Testimoni <i>Testimonials</i>
46	Intisari Kinerja Grup <i>Group Performance Highlights</i>
48	Kinerja Lini Bisnis <i>Business Line Performance</i>
54	Ikhtisar Keuangan <i>Financial Highlights</i>
58	Jaringan Kantor Pemasaran <i>Marketing Office Network</i>



PROFIL PERUSAHAAN

COMPANY PROFILE

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Didirikan pada tahun 1985, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) merupakan bagian dari Manulife Financial Corporation, grup penyedia layanan keuangan dari Kanada yang beroperasi di Asia, Kanada dan Amerika Serikat. Manulife Indonesia menawarkan beragam layanan keuangan termasuk asuransi jiwa, asuransi kecelakaan dan kesehatan, layanan investasi dan dana pensiun kepada nasabah individu maupun pelaku usaha di Indonesia. Melalui jaringan lebih dari 9.000 karyawan dan agen profesional yang tersebar di 24 kantor pemasaran, Manulife Indonesia melayani lebih dari 2,3 juta nasabah di Indonesia.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Untuk informasi lebih lengkap mengenai Manulife Indonesia, termasuk tautan untuk mengikuti kami di Facebook atau Twitter, kunjungi www.manulife-indonesia.com.

Established in 1985, PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (Manulife Indonesia) is part of Manulife Financial Corporation, a Canadian financial services group that operates in Asia, Canada and the United States. Manulife Indonesia 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 a network of more than 9,000 employees and professional agents spread across 24 cities, Manulife Indonesia serves more than 2.3 million customers in Indonesia.

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia is registered and supervised by the Otoritas Jasa Keuangan (OJK). To learn more about Manulife Indonesia, including links to follow us on Facebook or Twitter, visit www.manulife-indonesia.com.

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Berdiri sejak tahun 1996, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia ("MAMI"), 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 terbesar di industri reksa dana dan pengelolaan dana secara eksklusif di Indonesia, dengan dana kelolaan mencapai Rp 51,5 triliun per 31 Desember 2016. Pada tahun 2016, MAMI meraih penghargaan *Best Fund House* dari Asia Asset Management dan penghargaan *Top Investment House in Asian Local Currency Bonds* dari The Asset Benchmark Research. Kedua penghargaan tersebut masing-masing diraih selama dua tahun berturut-turut. MAMI memiliki 22 produk reksa dana yang terdiri dari produk reksa dana pendapatan tetap, saham (termasuk reksa dana saham syariah), campuran, pasar uang dan terproteksi, dengan didukung oleh tim pengelola investasi yang profesional dan berpengalaman. MAMI merupakan Manajer Investasi pertama di Indonesia yang meluncurkan reksa dana syariah berbasis efek syariah luar negeri yang diberi nama Manulife Saham Syariah Asia Pasifik Dollar AS. MAMI adalah bagian dari Manulife Asset Management, perusahaan manajemen investasi global anggota Manulife.

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 IDR51.5 trillion as at December 31, 2016. In 2016, MAMI received Best Fund House award from Asia Asset Management and Top Investment House in Asian Local Currency Bonds from The Asset Benchmark Research, for two consecutive years. MAMI has a range of 22 mutual funds comprising Fixed Income, Equity (including Sharia Equity), Balanced, Money Market and Protected Fund products, supported by its professional and experienced investment teams. MAMI was the first investment management company in Indonesia to launch sharia-compliant offshore equity fund, named Manulife Saham Syariah Asia Pasifik Dollar AS. MAMI is part of Manulife Asset Management, the global asset management arm of Manulife.

Manulife Financial

Manulife Financial Corporation merupakan grup jasa keuangan internasional terkemuka yang membantu masyarakat meraih impian dan aspirasi mereka dengan mengutamakan kebutuhan nasabah dan menawarkan nasihat serta solusi finansial terbaik. 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 2016, kami memiliki 35.000 karyawan, 70.000 agen dan ribuan mitra distributor yang melayani lebih dari 22 juta nasabah. Pada akhir 2016, kami mengelola dana sebesar C\$977 miliar (US\$728 miliar), dan pada 12 bulan terakhir kami membayar hampir C\$26 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.

Manulife Financial Corporation is a leading international financial services group that helps people achieve their dreams and aspirations by putting customers' needs first and providing the right advice and solutions. We operate as John Hancock in the United States and Manulife elsewhere. We provide financial advice, insurance, as well as wealth and asset management solutions for individuals, groups and institutions. At the end of 2016, we had approximately 35,000 employees, 70,000 agents, and thousands of distribution partners, serving more than 22 million customers. At the end of 2016, we had \$977 billion (US\$728 billion) in assets under management and administration, and in the previous 12 months we made almost \$26 billion in 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 SERVICE SOLUTIONS

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

Manulife Indonesia understands that every customer-either individual or corporate-has different characteristics and demands. This is why we offer a variety of innovative solutions to fulfill our customers' needs.

4 Kebutuhan Finansial

4 Key Financial Needs



Asuransi Kesehatan
Health Insurance



Dana Pensiun
Pension Fund



Dana Pendidikan
Education Fund



Investasi
Investment



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 diverse distribution channels, which enable AJMI to reach customers from different backgrounds.

• 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 supported by professional agency teams, which spearhead the marketing of life insurance products and employee benefit programs. They are always set to provide quality services to all customers based on their individual needs.

• 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 channel specializes in corporate market to fulfill the needs for various employee benefit programs, namely Pension Funds (DPLK), group savings, and group insurance (life and health insurance). This distribution channel is supported by a team of experienced employee benefit consultants who work full time.

• Partnership Business

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

Manulife Indonesia has developed partnerships with various banking and non-banking institutions-both local and multinational-to provide world-class life insurance solutions that meet customers' needs in an effort to expand the market and improve its services.

• 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 operating in Indonesian insurance market for more than 30 years and is proven to be successful in growing its business through Agency, Employee Benefits and Partnership Business distribution channels. Telemarketing is a distribution channel, which we believe will help us expand our customer reach.

Jalur Distribusi MAMI

MAMI Distribution Channel

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) memiliki 22 produk reksa dana dan 43 kontrak pengelolaan dana/KPD untuk investor individu dan institusi. Produk-produk ini ditawarkan melalui jalur distribusi sebagai berikut:

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) has 22 mutual funds and 43 discretionary mandates/KPD for individual and institutional investors. We offer these products through distribution channels, namely:

• Institusi *Institutions*

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.

• Mitra Distribusi *Distribution Partner*

Menjalani 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 2 securities companies).

• Distribusi Ritel *Retail Distribution*

Melayani investor individu melalui 5 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 five Point of Sales and Services (POSS) in five major cities in Indonesia, namely Jakarta, Surabaya, Bandung, Semarang and Medan.

• klikMAMI.com *klikMAMI.com*

Melayani investor individu melalui platform reksa dana online yang membantu nasabah dalam melakukan transaksi reksa dana dan memonitor investasi mereka secara *online*. Melalui platform ini, investor dapat melakukan transaksi pembelian reksa dana, pengalihan, penarikan, dan monitoring investasi, serta pengkinian data, melalui telepon pintar tanpa batasan jarak dan waktu.

To serve retail investors through online mutual funds platform, which help customers to do mutual funds transactions and monitor their online investments. Investors can subscribe, switch, redeem and monitor their mutual funds as well as updating their personal data through their smartphones with no time or distance barrier.



PESAN DARI DIREKSI

MESSAGE FROM BOARD OF DIRECTORS

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

Para pemangku kepentingan yang terhormat,

Manulife Indonesia mencatat pencapaian bisnis yang kuat pada tahun 2016, yang didorong pertumbuhan premi bisnis baru sebesar 29% (year-on-year) menjadi Rp3.7 triliun. Penjualan produk-produk investasi meningkat 20% menjadi Rp1.9 triliun, sementara penjualan produk-produk asuransi melonjak 39% ke angka Rp1.8 triliun. Kondisi finansial kami yang solid pada penghujung tahun membuktikan kekuatan kunci dari kapabilitas jalur distribusi kami yang beragam, yang didukung oleh tim agency berkualitas, kemitraan distribusi yang mapan, dan bisnis dana pensiun serta aset manajemen yang kuat. Dengan meningkatnya premi bisnis baru, Manulife Indonesia saat ini melayani lebih dari 2.3 juta nasabah.

Dalam upaya kami untuk mempermudah nasabah dalam mengakses layanan kami, kami terus meluncurkan solusi-solusi inovatif baru dan terus meningkatkan kapabilitas digital kami. Pada tahun 2016, Manulife Indonesia meluncurkan beberapa solusi inovatif, seperti: MiWealth Assurance, sebuah solusi asuransi unit link yang berorientasi masa depan, yang membantu nasabah mengumpulkan kekayaan mereka untuk tujuan-tujuan keuangan yang berbeda-beda; Manulife Essential Assurance, asuransi seumur hidup (*whole life*) yang dihadirkan untuk membantu nasabah menyiapkan warisan untuk generasi penerusnya; dan Zafirah Proteksi Sejahtera, sebuah solusi asuransi berbasis syariah yang tidak membutuhkan proses pemeriksaan kesehatan sehingga mempersingkat waktu dan memudahkan nasabah untuk mengajukan permohonan.

Kami terus memperluas jangkauan pasar kami melalui kerjasama jalur distribusi, terutama melalui perjanjian distribusi strategis berjangka panjang dengan perbankan ritel dan sejumlah jalur telemarketing dan pemasaran langsung. Tahun lalu, jalur distribusi Partnership Business kami berkontribusi hingga 35% terhadap premi baru asuransi. Kami juga menandatangani kerja sama *credit life* dengan BCA Finance, yang memberi kami akses terhadap jaringan luas dari cabang-cabang perusahaan *leasing* tersebut, yang tersebar di 50 kota di Indonesia. Ini adalah kerja sama distribusi pertama Manulife dengan institusi finansial bukan bank.

Dear stakeholders,

Manulife Indonesia (AJMI and MAMI) delivered strong business results in 2016, driven primarily by the growth of new business premiums (based on annualized premium equivalent), which rose 29% year-on-year to Rp3.7 trillion. Wealth sales climbed 20% to Rp1.9 trillion, while insurance sales jumped 39% to Rp1.8 trillion. Our solid financial position at year-end demonstrates the key strengths of our multi-channel distribution capabilities, driven by our high quality agency, our established distribution partnerships, and our strong pension and asset management businesses. With the increase in new business premiums, Manulife Indonesia now serves more than 2.3 million customers.

As we aim to make it easy for customers to do business with us, we continue to launch innovative new solutions and further develop our digital capabilities. In 2016, Manulife Indonesia launched several innovative solutions: MiWealth Assurance, a long-term, forward-thinking unit-linked insurance solution that helps customers accumulate wealth for different financial goals; Manulife Essential Assurance, a whole life insurance designed to help customers leave a legacy for the next generation; Zafirah Proteksi Sejahtera, a sharia-compliant life insurance solution that requires no medical underwriting, saving customers time and effort on form applying.

We continue to extend our market coverage and reach with partnership distribution, predominantly through long-term strategic distribution agreements with retail banks and selectively through telemarketing and direct marketing channels. Last year, our Partnership Business contributed 35% to our new insurance sales. We also signed credit life deals with BCA Finance, giving us access to the leasing company's wide networks of branches in 50 cities in Indonesia. This is Manulife's first distribution partnership with a non-bank financial institution.

Di Manulife, kami bangga dapat membantu masyarakat Indonesia melalui investasi kami pada edukasi literasi keuangan. Program-program aktivitas tanggung jawab sosial (CSR) kami memberi kami kesempatan untuk menggunakan keterampilan keuangan kami untuk merespon tren sosial jangka panjang seperti inklusi keuangan, yang saat ini menjadi salah satu tujuan utama OJK. Ini adalah bagian penting dari kontribusi kami dalam membantu mengembangkan pasar asuransi dan investasi di Indonesia.

Pada tahun 2016, program TV kami, Do IT (sebelumnya Gaya Hidup Masa Depan) melampaui 163 episode, dan Cerdas 5 Menit mencapai lebih dari 791 episode. Setiap minggu, jutaan penonton menyaksikan tayangan acara yang pernah meraih penghargaan ini.

Kami juga menyediakan berbagai macam bantuan untuk sekolah-sekolah di lima area, termasuk merenovasi bangunan-bangunan sekolah yang rusak. Program Sekolah Binaan ini merupakan bagian dari fokus perusahaan untuk membangun generasi muda dan membantu memberikan akses terhadap pendidikan di Indonesia. Pada Februari 2016, kami meresmikan gedung baru sekolah binaan kami, SDN Pondok Tisuk di Sukabumi. Kami juga bergabung bersama Putera Sampoerna Foundation School Development Outreach (PSF-SDO) untuk meluncurkan Program Pengembangan Wirausaha Muda yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan dan kemampuan di bidang keuangan para guru dan siswa di Banda Aceh.

2016 juga merupakan tahun dimana kami menandatangani kesepakatan (Memorandum of Understanding) dengan Universitas Pelita Harapan (UPH) untuk program Pengembangan Ilmu Pengetahuan Aktuaria (Actuarial Science Development) sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah aktuaris di Indonesia. Inisiatif ini sejalan dengan program Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diimplementasikan pada tahun 2013 untuk mencapai target 1.000 aktuaris berkualitas pada tahun 2018.

Pada akhirnya, kami sangat bangga atas apa yang telah kami capai khususnya dalam hal pengembangan karyawan. Pada tahun 2016, kami memenangkan kategori "Best Company to Work for in Asia (Indonesia)" dalam ajang penghargaan HR Asia Award 2016 yang diadakan oleh Business Media International. Penghargaan ini mengakui Manulife Indonesia sebagai pemberi kerja terkemuka dalam hal keterlibatan karyawan dan tempat kerja yang unggul di Asia.

Prioritas utama kami pada tahun 2017 adalah melanjutkan upaya-upaya kami untuk menempatkan perusahaan pada posisi yang tepat untuk menghadapi pertumbuhan di masa depan, termasuk menyediakan pengalaman nasabah yang tak tertandingi dan memperluas rekam jejak kami di berbagai wilayah. Kami yakin bahwa dengan kekuatan jalur distribusi kami yang beragam, besarnya talenta yang kami miliki di dalam perusahaan serta *brand* yang tangguh, kami memiliki semua yang dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan di masa depan. Kami berterima kasih atas dukungan berkelanjutan dari Anda. Bersama, kita akan membantu mewujudkan impian dan aspirasi keluarga Indonesia dan menjadikan mereka andalan orang-orang yang mereka cintai.

Direksi
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia

At Manulife, we are proud to be able to support communities throughout Indonesia by investing in financial literacy education. Our CSR programs provide us with opportunities to use our core financial skills to respond to long-term societal trends such as financial inclusion, which has now become one of key goals of the OJK. This is an important part of our contribution towards helping to develop the insurance and investment market in the country.

In 2016, our TV programs, Do It (previously known as Gaya Hidup Masa Depan) surpassed 163 episodes, while Cerdas 5 Menit (Being Smart in Five Minutes) topped 791 episodes. Millions of viewers tune in each week for the award-winning shows.

We also provide wide-ranging support to five area schools, including rebuilding and renovating damaged schools. The School Support Program is part of the company focus on enabling the nation's youth and helping universal access to education in Indonesia. In February 2016, we inaugurated the new school building of our sponsored school, SDN Pondok Tisuk in Sukabumi. We also joined the Putera Sampoerna Foundation School Development Outreach (PSF-SDO) in launching the Youth Entrepreneurship Development Programme aimed at improving the entrepreneurship and financial skills of teachers and students in Banda Aceh.

2016 was also the year in which we signed a Memorandum of Understanding with Universitas Pelita Harapan (UPH) on Actuarial Science Development in an effort to increase the number of actuaries in Indonesia. This initiative is aligned with the Otoritas Jasa Keuangan (OJK) program, which was implemented in 2013 to target 1,000 qualified actuaries by 2018.

Finally, we are very proud of what we have achieved on the talent development front. In 2016, we were recognized as the Best Company to work for in Asia (Indonesia) at the HR Asia Award 2016 hosted by Business Media International. The award acknowledges Manulife Indonesia as an outstanding employer for employee engagement and workplace excellence in Asia.

Our key priorities in 2017 will be continuing actions to position the company for future growth, including providing unsurpassed customer experience and expanding our geographic footprint. We are convinced that with the strength of our diversified distribution channels, the breadth of talent within our organization and our strong brand, we have everything we need for future success. We thank you for your continued support. Together, we will help Indonesian families achieve their dreams and aspirations and be reliable for their loved ones.

Board of Directors
PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia



PESAN DARI DIREKSI

MESSAGE FROM BOARD OF DIRECTORS

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Yth. Para Pemangku Kepentingan,

Tahun 2016 menandakan 20 tahun kiprah PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) di industri pasar modal Indonesia. Selama kurun waktu tersebut, MAMI telah melalui berbagai dinamika yang terjadi di pasar finansial kita; suatu perjalanan yang telah menempa MAMI menjadi salah satu manajer investasi terbesar dan terkemuka di Indonesia.

Nasabah adalah bagian terpenting dari perjalanan panjang tersebut; oleh karenanya MAMI tidak akan pernah berhenti bertransformasi agar bisa menyesuaikan diri dan selalu berusaha memenuhi apa yang diharapkan nasabah.

Menyadari kebutuhan nasabah yang ingin dilayani secara mudah, cepat, dan "kapan saja", MAMI di tahun 2016 meluncurkan klikMAMI, sistem transaksi reksa dana secara daring. Melalui klikMAMI, nasabah dapat membuka rekening, melakukan investasi, memonitor, mengalihkan, dan mencairkan kembali investasinya secara *full online*, tanpa perlu tatap muka dan tanda tangan basah. klikMAMI juga didukung oleh pelayanan nasabah yang siap sedia membantu selama 14 jam sehari, 7 hari seminggu, sehingga kini MAMI dapat memastikan pelayanan investasi kepada nasabah dari seluruh pelosok tanah air.

Menanggapi masih terbatasnya solusi investasi berbasis syariah di Indonesia, MAMI di tahun 2016 meluncurkan reksa dana syariah pertama di Indonesia yang berinvestasi pada efek luar negeri (*offshore*), yaitu Manulife Saham Syariah Asia Pasifik Dollar AS ("MANSYAF"). Kehadiran MANSYAF menjadi solusi bagi investor Indonesia yang ingin melakukan diversifikasi portofolio investasinya di luar negeri, namun tetap dengan prinsip-prinsip syariah. Untuk melengkapi tatalaksana pengelolaan reksa dana ini, MAMI menambah kapabilitas Ahli Syariah Pasar Modal di organisasi investasinya.

Dear Stakeholders,

2016 marked the 20th year of PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI)'s presence in Indonesia's capital market industry. Throughout the years, MAMI has been through various financial market dynamics in the country; a journey which has enforced MAMI to become one of the biggest and leading investment managers in Indonesia.

Customer has always been MAMI's top priority in the journey; and MAMI will never cease transforming to adapt with changes and to do its best efforts in meeting customers' needs.

As MAMI is aware of customers' needs to receive services easy, fast, and at all times, in 2016 MAMI launched klikMAMI, an online mutual fund transaction system. With klikMAMI, customers can open an account, invest, monitoring, switching, and redeem their investment in a full online service, without a face-to-face encounter or a wet signature. klikMaMI is also supported by a customer service unit who is ready at the service for 14 hours a day and 7 days a week to ensure MAMI's investment service deliverance to customers in the entire nation.

In response to limited sharia-based investment solution in Indonesia, MAMI launched the first sharia-compliant offshore mutual fund in Indonesia, named Manulife Saham Syariah Asia Pasifik Dollar AS ("MANSYAF"). MANSYAF is the solution for Indonesian investors who seek to diversify their investment portfolio abroad within sharia principles. To complement this mutual fund management, MAMI added Sharia Capital Market Expert in its investment organization capability.

Memberdayakan nasabah melalui edukasi finansial tetap menjadi prinsip MAMI dalam menawarkan solusi investasi kepada masyarakat Indonesia. Langkah ini sejalan dengan arahan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) agar pelaku industri keuangan terus meningkatkan literasi keuangan ke masyarakat. Selama tahun 2016, MAMI melaksanakan lebih dari 2.500 aktivitas edukasi di berbagai kota di Indonesia, dan melalui program tersebut MAMI berhasil menjaring 15.200 investor, pencapaian yang lebih baik dibandingkan 13.500 investor di tahun 2015.

Dengan penambahan investor baru tersebut, MAMI di 2016 dipercaya oleh lebih dari 180.000 investor, dengan total dana kelolaan Rp 51,5 triliun, naik dari Rp 44,6 triliun di 2015, melalui 22 Reksa Dana dan 43 kontrak pengelolaan dana yang dipasarkan melalui jalur-jalur pemasaran MAMI, yaitu institusi, ritel, mitra distribusi (Agen Penjual Efek Reksa Dana) dan klikMAMI.

Melengkapi pencapaian di 2016, MAMI ditunjuk oleh Pemerintah Indonesia sebagai salah satu manajer investasi *gateway* untuk mengelola dana hasil pengampunan pajak (*tax amnesty*). Selain itu, MAMI kembali mendapat beberapa penghargaan dari pihak eksternal. The Asset Benchmark Research memberikan empat penghargaan untuk MAMI, yaitu *Top Investment House in Asian Local Currency Bonds*, *Most Astute Investor in Asian G3 Bonds* serta *Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds* untuk dua Fund Manager MAMI. Sementara Asia Asset Management menganugerahkan penghargaan *Best Fund House* dan *CEO of the Year*. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberikan The 2015 *Market Conduct Award for Implementing Best Principles on Consumer Protection*. Adapun satu penghargaan lagi diraih produk Manulife Dana Kas II sebagai *Best Money Market Fund for 1 year category with AUM of IDR 25 – 250 billion*.

Untuk mengungkapkan rasa syukur, MAMI telah melakukan sejumlah kegiatan *corporate social responsibility* (CSR), meliputi program edukasi dan filantropi, yaitu program Beasiswa MAMI untuk 20 mahasiswa universitas negeri di Indonesia, edukasi finansial untuk kepala sekolah, guru dan murid sekolah dasar di area Gunung Sindur, Bogor, Jawa Barat, penanaman terumbu karang di Kepulauan Belitung, serta kunjungan dan donasi untuk anak-anak yatim piatu di Jakarta.

Apa yang telah MAMI capai di 2016 adalah rahmat dari Tuhan Yang Maha Kuasa, melalui dukungan dari PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI), para mitra usaha, dan kepercayaan nasabah kepada MAMI. Atas segala dukungan dan kepercayaan para pemangku kepentingan di tahun 2016, perkenankan kami, atas nama seluruh Anak MAMI, menyampaikan penghargaan yang setinggi-tingginya. Semoga ke depan, MAMI mampu memberikan yang lebih baik lagi.

Direksi
PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

Empowering customers through financial education remains MAMI's principle in offering investment solution to Indonesian people. This is in line with directions from the Financial Services Authorities (OJK) to encourage financial industry players to continue to increase financial literacy in the community. Throughout 2016, MAMI held over 2.500 educational activities in a number of cities in the country which succeeded in attracting 15.200 investors, a higher achievement in comparison to 13.500 investors in 2015.

With aforementioned addition of investors, MAMI was trusted by over 180.000 investors with a total of assets under management of Rp51,5 trillion, a rise from Rp44,6 trillion in 2015, with 22 mutual funds and 43 discretionary mandates that were marketed through MAMI distribution channels, from institution, retail, distribution partners (Securities Mutual Fund Marketing Agents), to klikMAMI.

In addition to the above-mentioned accomplishment in 2016, MAMI was assigned by the Government of Indonesia as one of the gateways of investment manager to maintain its collected tax amnesty program funds. Furthermore, MAMI was granted a number of awards in 2016. The Asset Benchmark Research presented MAMI with four award categories, namely *Top Investment House in Local Currency Bonds*, *Most Astute Investor in Asian G3 Bonds* and *Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds* for two MAMI Fund Managers. Meanwhile, *Asia Asset Management* awarded MAMI with *Best Fund House* and *CEO of the Year*. The *Financial Services Authority* (OJK) also acknowledged MAMI with The 2015 *Market Conduct Award for Implementing Best Principles on Consumer Protection*. *Manulife Dana Kas II* also received *Best Money Market Fund for 1 year category with AUM of IDR 25 – 250 billion*.

To express gratitude, MAMI has done varied CSR activities, including education and philanthropy programs, such as MAMI Scholarship for 20 students of public universities in Indonesia; financial education for principal, teachers, and students of elementary school in Gunung Sindur, Bogor, West Java; coral reef cultivation in Belitung Island; as well as visits and donations to orphans in Jakarta.

What MAMI has achieved in 2016 was gifted by God The Almighty, with the support of PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI), business partners, and the trust and loyalty of our customers. For all of the support and faith bestowed on MAMI throughout 2016, allow us from MAMI to extend our highest appreciation to all stakeholders. We are looking forward to giving more of our best in the future.

Board of Directors,
PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

DEWAN KOMISARIS

BOARD OF COMMISSIONERS

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA



Jonathan Hekster
President Commissioner



Ke Wing Siu
Commissioner



Drs. Suyoto
Independent Commissioner



Eko Putro Adijayanto
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

Apriliani Siregar

Director and Chief Legal & Compliance Officer



Colin Startup

Director and Chief Financial Officer



Karjadi Pranoto

Director and Chief of Employee Benefits



Yosie Iroth

Director and Chief Transformation Officer



Novita Rumngangun

Director and Chief Marketing Officer



DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS

PT MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA



Legowo Kusumonegoro
President Director



Alvin Pattisahusiwa
Director of Investment



Justitia Tripurwasani
Director of Legal, Risk, and Compliance

KOMITE EKSEKUTIF INDONESIA

EXECUTIVE COMMITTEE

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA

Hans De Waal

*Chief Operating Officer**



*Menunggu persetujuan ijin kerja dari instansi terkait
Subject to working permit from authorized institution

John Curtis

Chief Distribution Officer



Faisal Nasution

Chief Customer Officer



Caroline Utomo

Chief Risk Officer



Isdar Marwan

Chief Human Resources Officer





LAPORAN PELAKSANAAN PRAKTIK TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

REPORT ON THE IMPLEMENTATION OF GOOD CORPORATE GOVERNANCE (GCG) PRACTICES

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (AJMI)

AJMI menyadari bahwa sebagai perusahaan penyedia jasa keuangan, penerapan *Good Corporate Governance* (GCG) merupakan hal yang fundamental dalam mengoptimalkan nilai Perusahaan dengan tetap memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan. Penerapan GCG juga merupakan hal yang penting bagi Perusahaan dalam mencapai visi dan misinya serta berkembang secara berkesinambungan. Dalam pelaksanaan GCG ini, AJMI didukung oleh Komisaris Independen, Komite Audit dan Divisi Internal Audit, Komite Pemantau Risiko, serta Komite Tata Kelola Terintegrasi.

Setiap tahun, AJMI melakukan penilaian mandiri secara berkelanjutan atas penerapan tata kelola perusahaannya. Penilaian mandiri ini didasari oleh POJK No. 73/POJK.05/2016 tentang Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik bagi Perusahaan Perasuransian. Sebagai Konglomerasi Keuangan, AJMI juga melakukan penilaian mandiri atas penerapan tata kelola perusahaannya berdasarkan POJK No. 18/POJK.03/2014 dan SEOJK No. 15/SEOJK.03/2015 tentang Penerapan Tata Kelola Terintegrasi bagi Konglomerasi Keuangan. Berdasarkan penilaian mandiri, pada tahun 2016 AJMI telah menerapkan tata kelola perusahaan yang secara umum baik sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola. AJMI berkomitmen untuk terus meningkatkan komunikasi antara organ Perusahaan sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik.

AJMI juga telah menyampaikan Laporan Penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik dan Laporan Tahunan Pelaksanaan Tata Kelola Terintegrasi Konglomerasi Keuangan Manulife Indonesia kepada OJK. Seluruh laporan tersebut di atas digunakan oleh AJMI dalam mengembangkan pelaksanaan nilai-nilai GCG di dalam perusahaan dan konglomerasinya.

Untuk rincian lebih lanjut terkait laporan pelaksanaan tata kelola perusahaan AJMI tahun 2016, silakan kunjungi *website* kami: www.manulife-indonesia.com.

AJMI realizes that as a financial service provider, the implementation of Good Corporate Governance (GCG) is fundamental to optimizing the Company's value with full considerations on the interests of the Company's stakeholders. The implementation of GCG is also important for the Company to achieve its vision and mission and grow sustainably. In the GCG implementation, AJMI is supported by an Independent Commissioner, Audit Committee and Internal Audit Division, Risk Monitoring Committee, as well as the Integrated Governance Committee.

Every year, AJMI conducts ongoing self-assessments on the implementation of its good corporate governance. This self-assessment is based on POJK No. 73/POJK.05/2016 on the Implementation of Good Corporate Governance for the Insurance Company. As a Financial Conglomerate, AJMI also conducts a self-assessment on the implementation of its good corporate governance based on POJK No. 18/POJK.03/2014 and SEOJK No. 15/SEOJK.03/2015 on the Implementation of Integrated Governance for Financial Conglomerates. Based on the 2016 self-assessment, AJMI was admitted to have continued the implementation of good corporate governance in accordance with the good corporate governance principles. AJMI is committed to continuing to enhance the communication among the Company's organ in compliance with the good corporate governance's principles.

AJMI also submitted a report on the Implementation of Good Corporate Governance and the Annual Report on the Implementation of Integrated Governance in Manulife Indonesia Financial Conglomerate to the Financial Services Authority (FSA). The whole report above is used by AJMI in developing the implementation of the values of GCG within the company and its conglomerates.

For more details on the 2016 good corporate governance implementation report, please visit our website: www.manulife-indonesia.com.

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI)

Tahun 2016 merupakan tahun dimana MAMI mulai memanfaatkan kecanggihan teknologi digital untuk memperluas jangkauan Reksa Dana Manulife ke seluruh masyarakat Indonesia di berbagai penjuru tanah air. Hal ini diwujudkan dengan peluncuran situs transaksi reksa dana online yang pertama di Indonesia yaitu www.klikmami.com. MAMI berharap bahwa situs tersebut akan menjadi *anchor platform* untuk pengembangan bisnis digitalnya di tahun-tahun mendatang.

Dalam konteks praktik tata kelola perusahaan yang baik, berbagai inisiatif bisnis yang dilakukan MAMI termasuk klikMAMI sebagaimana disebutkan di atas, telah disampaikan oleh Direksi kepada Dewan Komisaris untuk mendapat arahan.

Sepanjang tahun 2016, Dewan Komisaris telah melakukan rapat sebanyak dua kali untuk mendapatkan berbagai informasi dari Direksi sekaligus memberikan petunjuk untuk peningkatan kinerja perusahaan. Namun demikian, diluar rapat resmi, Direksi dan pejabat eksekutif senior MAMI lainnya tetap menjalin komunikasi secara intens dengan masing-masing anggota Dewan Komisaris terkait berbagai pembahasan.

Selanjutnya, untuk mendukung fungsi pengawasan yang dilakukan Dewan Komisaris maka Komite Audit yang diketuai oleh Komisaris Independen telah melakukan rapat pada setiap kuartal untuk mendapatkan informasi mengenai isu bisnis terkini yang dihadapi perusahaan. Hal-hal penting yang perlu diketahui dan mempengaruhi jalannya bisnis perusahaan, selanjutnya disampaikan oleh Ketua Komite Audit pada rapat Dewan Komisaris.

Khusus untuk pengembangan produk syariah, MAMI juga mendapat dukungan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS). Interaksi DPS dengan unit bisnis terkait dari waktu ke waktu, bertujuan memastikan prinsip-prinsip syariah senantiasa dipatuhi sehingga dapat memberikan kenyamanan berinvestasi bagi para investor.

Berikut informasi mengenai susunan Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syariah serta Direksi MAMI pada tahun 2016:

Dewan Komisaris
Presiden Komisaris: Shirley CW Lam
Komisaris: Michael F Dommermuth
Komisaris Independen: Bacelius Ruru

Dewan Pengawas Syariah
M Gunawan Yasni

Direksi*
Presiden Direktur: Legowo Kusumonegoro
Direktur: N Alvin Pattisahusiwa
Direktur: Justitia Tripurwasani

Dalam konteks konglomerasi keuangan, MAMI merupakan Lembaga Jasa Keuangan yang berinduk pada PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia selaku entitas utama. Berbagai pelaporan kepada regulator telah dikaji dan disusun bersama sesuai peraturan yang berlaku dengan tetap menjaga independensi masing-masing entitas.

MAMI berkomitmen untuk menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik. Pengambilan setiap keputusan strategis dan bisnis akan selalu mengedepankan aspek keterbukaan, akuntabilitas, tanggung jawab, independensi dan kewajiban demi kelangsungan bisnis perusahaan dan pemangku kepentingan lainnya.

***Iman Rochmani Oetoyo dan Putut E Andanawarih telah mengundurkan diri dari perusahaan pada tanggal 10 Februari 2017.**

Year 2016 was the year MAMI started to use advanced digital technology to expand the distribution of Reksa Dana Manulife to all Indonesians throughout the archipelago. This was realized by the launching of www.klikmami.com, as the first mutual fund online transaction platform in Indonesia. MAMI believes that the site may serve as anchor platform for the development of its digital business in the years to come.

In the context of good corporate governance, various business initiatives developed by MAMI, including klikMAMI as referred to above, have been informed by the Board of Directors to the Board of Commissioners for directions.

During year 2016, the Board of Commissioners held two meetings to obtain information from the Board of Directors, as well as providing guidelines for the improvement of the company's performance. Outside those meetings, however, the Board of Directors and other senior executives of MAMI continue to keep intense communication with each member of the Board of Commissioners on various different issues.

Furthermore, to support the supervision role of the Board of Commissioners, the Audit Committee led by the Independent Commissioners has met on a quarterly basis to receive updates on recent business issues dealt with by the company. Significant matters, which were important and would affect the business of the company, was subsequently updated by the Chairman of the Audit Committee to the Board of Commissioners.

Especially for the development of sharia products, MAMI has received support from the Sharia Supervisory Board. Interaction of the Sharia Supervisory Board with the related business units, from time to time, is aimed to ensure the fulfillment of sharia principles so that it may bring assurance for the investors to invest.

The following is the information on the composition of the Board of Commissioners, Sharia Supervisory Board and Board of Directors of MAMI for year 2016:

Board of Commissioners
President Commissioners: Shirley CW Lam
Commissioner: Michael F Dommermuth
Independent Commissioner: Bacelius Ruru

Sharia Supervisory Board
M Gunawan Yasni

Board of Directors*
President Director: Legowo Kusumonegoro
Director: N Alvin Pattisahusiwa
Director: Justitia Tripurwasani

In the context of financial conglomeration, MAMI as financial services company is consolidated with PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia as the main entity. Every report submitted to the regulator have been reviewed and prepared jointly with reference to the prevailing regulations upon maintaining the independence of each entity.

MAMI is always committed to implementing the good corporate governance principles. Each strategic and business decision will always take into consideration the aspects of transparency, accountability, responsibility, independency and fairness for the going concerns of the company and other stakeholders.

***Iman Rochmani Oetoyo and Putut E Andanawarih have tendered resignation from the company on 10 February 2017.**

LAPORAN HASIL PENGAWASAN DEWAN KOMISARIS

REPORT ON THE SUPERVISORY DUTIES OF THE BOARD OF COMMISSIONERS

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA

PENDAHULUAN

Selama tahun 2016, Dewan Komisaris Perseroan telah menjalankan fungsi pengawasan atas kebijakan pengurusan dan kinerja PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia ("Perseroan") untuk kemudian dituangkan ke dalam laporan tentang tugas pengawasan Dewan Komisaris Perseroan yang telah dilakukan selama tahun 2016 sebagai mana diatur dalam ketentuan Pasal 66 ayat 2 huruf (e) Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas ("Laporan Hasil Pengawasan").

LAPORAN HASIL PENGAWASAN

Berdasarkan pengawasan yang telah dilakukan oleh Dewan Komisaris PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia sehubungan dengan kebijakan pengelolaan, dan jalannya pengurusan pada umumnya, baik mengenai PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia maupun usaha PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia yang dilakukan oleh Direksi Perusahaan, berikut Laporan Hasil Pengawasan sebagaimana telah ditelaah oleh Dewan Komisaris Perusahaan sebagai berikut:

a. Keuangan & Solvensi

Dewan Komisaris Perseroan telah melakukan pengawasan dan penelaahan atas keadaan keuangan Perusahaan sebagaimana tertera dalam laporan keuangan beserta laporan auditor independen tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 yang telah diaudit oleh Purwantono, Sungkoro & Surja, Ernst & Young.

Di tahun 2016, modal berbasis risiko Perseroan mencapai 410%, berkurang dari 495% di tahun 2015 – akan tetapi tetap jauh di atas persyaratan minimum yang ditetapkan oleh Pemerintah sebesar 120%.

Penurunan modal berbasis risiko Perseroan disebabkan oleh tingginya cadangan teknis sebagai akibat dari rendahnya tingkat suku bunga Valuation Interest Rate (VIR) pada akhir tahun 2016. Akan tetapi pertumbuhan kinerja tetap stabil dimana total premi asuransi meningkat dari penjualan oleh Bancassurance dan Agency. Perseroan juga membayar klaim nasabah, nilai penya-

PREFACE

During the year 2016, the Board of Commissioners of PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia (the "Company") has conducted the supervisory duties on management policy and performance of the Company to be set forth into this report on supervisory duties of the Board of Commissioners of the Company during year 2016 as stipulated in the Article 66 paragraph 2 letter (e) of Law No.40 Year 2007 on Limited Liability Company ("Report on Supervisory Duties").

REPORT ON SUPERVISORY DUTIES

Based on the supervision conducted by the Board of Commissioners of the Company in respect of management policy, and the general performance of management, regarding both the Company and the Company's business performed by the Board of Directors of the Company, the Report on Supervisory Duties as reviewed by the Board of Commissioners of the Company are as follows:

a. Finance & Solvency

The Board of Commissioners of the Company has conducted supervision and assessment of the financial condition of the Company as stated in the financial statements with the independent auditor's report for the years ended December 31, 2016 audited by Purwantono, Sungkoro & Surja, Ernst & Young.

On 2016, the Company's RBC reached 410%, a decrease from 495% from 2015 – but still way above the minimum required by the Regulator which is 120%.

Manulife's RBC in 2016 was lower than 2015 due to higher technical reserve as result of lower interest rate Valuation Interest Rate (VIR) at the end of 2016. However the Company's growth performance remains steady as total insurance premiums improved driven by strong pick up in insurance sales from Bancassurance and Agency. The Company paid to customers

han tunai, anuitas dan manfaat lainnya sebesar Rp 6.8 triliun di 2016 meningkat dari tahun sebelumnya sejumlah Rp 5.6 triliun.

Untuk dana pensiun tetap kuat, Aset DPLK meningkat sebesar 32% year-on-year. DPLK Manulife Indonesia adalah DPLK terbesar dan nomor satu di antara perusahaan multinasional di Indonesia.

Kekuatan finansial dan pertumbuhan berlanjut ini memungkinkan Perseroan menghormati komitmen terhadap para nasabahnya dan membantu melindungi lebih banyak keluarga Indonesia di masa depan. Perseroan tetap fokus pada visinya untuk membantu orang mencapai impian dan aspirasi mereka.

b. Kepatuhan

Berdasarkan hasil identifikasi nasabah yang telah dilakukan oleh Anti Money Laundering Officer Perseroan selama tahun 2016, Anti Money Laundering Officer Perseroan telah melaporkan 307 (tiga ratus tujuh) transaksi mencurigakan (*suspicious transaction*) kepada Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) dan Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK).

Apabila ada tanggapan dari PPATK dan KPK, Perseroan akan memberikan tanggapan kepada PPATK dan KPK secara tepat waktu. Pada tahun 2016, Perseroan tidak menerima tanggapan apapun baik dari PPATK maupun KPK.

c. Tata Kelola Perusahaan Yang Baik

Pada tahun 2016, Perseroan telah menerapkan tata kelola perusahaan yang secara umum baik sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola. Pada akhir tahun 2016 Perseroan telah diperiksa oleh Otoritas Jasa Keuangan. Untuk kedepannya Perseroan akan terus meningkatkan penerapan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dengan cara meningkatkan komunikasi antara organ Perseroan dan juga dengan para pemangku kepentingannya sesuai dengan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik.

d. Laporan Keluhan Nasabah

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Perseroan berupaya memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabahnya.

Bahwa setelah dilakukan penelaahan atas laporan klaim sepanjang tahun 2016, yang disampaikan tim klaim Perseroan menunjukkan bahwa Perseroan telah memenuhi standar dari pelayanan dan penyelesaian klaim yang baik.

PENUTUP

Dewan Komisaris menyadari sepenuhnya persaingan industri perasuransian yang terjadi di tahun 2016, oleh karenanya Dewan Komisaris mengharapkan agar Direksi senantiasa menempatkan prinsip kehati-hatian dalam menjalankan bisnis dengan menjaga kecukupan likuiditas, memelihara kualitas aktiva produktif, serta meningkatkan efisiensi dan produktivitas kinerja dari karyawan Perseroan antara lain melalui berbagai perubahan fundamental.

Akhir kata, Dewan Komisaris ingin menyampaikan apresiasi kami terhadap dukungan yang telah diberikan kepada Perseroan oleh para pemangku kepentingan dan atas dedikasi usaha dari seluruh karyawan Perusahaan pada tahun 2016.

claims; cash surrender values, annuity payments and other benefits a total amount of Rp6.8 trillion in 2016, increase from last year Rp 5.6 trillion.

The Company's pension business remains strong. DPLK Net Asset increased by 32% year-on-year. DPLK Manulife Indonesia were the largest and number one DPLK (Financial Institution of Pension Fund) amongst multinational companies in Indonesia.

The Company's financial strength and continued growth allows The Company to honor their commitments to existing customers and help protect more Indonesian families in the future. The Company stayed focused on its vision to help people achieve their dreams and aspirations.

b. Compliance

Based on customer identification result performed by the Anti Money Laundering Officer of the Company during 2016, the Officer has reported 307 (three hundred and seven) suspicious transactions to the Indonesian Financial Transaction Reports and Analysis Center (INTRAC) and Corruption Eradication Commission (KPK).

Should there any feedback from INTRAC and KPK, The Company would provide the feedback to INTRAC and KPK in timely manner. In 2016, The Company did not receive any feedback either from INTRAC or KPK.

c. Good Corporate Governance

In 2016, The Company has continued the implementation of good corporate governance in accordance with the good corporate governance principles. By the end of 2016, The Company has been audited by the Otoritas Jasa Keuangan. The Company will continue to enhance the implementation of good corporate governance principle by enhancing the communication among the Company's organ and with the stakeholders in accordance with the good corporate governance principles.

d. Customer's Complaint Report

In conducting its daily business activities the Company always give it best efforts in servicing its customers.

Whereby upon review of claim report during the year 2016, the Company claims team showed that Company has met the standard of care and a good claims settlement.

CLOSING

The Board of Commissioners fully aware on the competition within the insurance industry in year 2016, therefore, the Board of Commissioners expects the Board of Directors to always put prudent principles in running the business by sustaining adequate liquidity, maintaining the quality of productive assets, and enhancing the efficiency and productivity of the Company's employees through the fundamental changes.

In closing, the Board of Commissioners wishes to convey its appreciation for the support extended to the Company by our stakeholders and for the dedicated efforts of all employees of the Company in year 2016.



JANUARI JANUARY

Bank DBS dan AJMI merayakan tonggak baru peresmian kerja sama strategis dengan meluncurkan MiWealth Protection.

Bank DBS and AJMI celebrated the new milestone of their partnership by launching MiWealth Protection.



FEBRUARI FEBRUARY

Manulife melakukan konferensi pers hasil survei Manulife Investor Sentiment Index (MISI) wave 10.

Manulife held a press conference on the survey results of Manulife Investor Sentiment Index (MISI) wave 10.



MAMI meluncurkan reksa dana syariah pertama di Indonesia yang berinvestasi pada saham luar negeri.

MAMI launched Indonesia's first Sharia-compliant offshore mutual fund.



APRIL APRIL

MAMI meluncurkan platform transaksi reksa dana online pertama di Indonesia, KlikMami.com. Platform ini memungkinkan masyarakat Indonesia untuk berinvestasi di reksa dana, darimana pun dan kapan pun.

MAMI launched the first online mutual fund transaction platform in Indonesia, klikMAMI.com. This platform facilitates society in Indonesia to invest in mutual funds, anytime, anywhere.



MAMI kini siap melayani masyarakat yang akan bertransaksi reksa dana dan bertanya tentang investasi di reksa dana melalui telpon 021-25552255/0804-1-222-555, setiap hari dari jam 8 pagi sampai jam 10 malam.

MAMI is now ready to serve society to do mutual funds transaction and send queries about mutual funds by calling 021-25552255/0804-1-222-555, every day from 8 am to 10 pm.



JULI JULY

AJMI menyelenggarakan pertemuan dengan media untuk mempromosikan MiAccount, sebuah layanan aplikasi bergerak untuk nasabah.

AJMI held a media gathering to promote MiAccount, a mobile application for customers.

KILAS BALIK PERUSAHAAN CORPORATE KALEIDOSCOPE



AGUSTUS AUGUST

AJMI menggelar pertemuan dengan media untuk memberikan informasi terkini mengenai bisnis dan rencana pertumbuhan AJMI.

AJMI held a media gathering to give updates on AJMI'S business and growth plan.



SEPTEMBER SEPTEMBER

MAMI menyelenggarakan roadshow ke empat kota (Jakarta, Bandung, Medan dan Surabaya) dalam rangka program Tax Amnesty (Jakarta dan Bandung – 20 September 2016, Medan dan Surabaya – 21 September 2016).

MAMI held roadshow in four cities (Jakarta, Bandung, Medan, and Surabaya) about Tax Amnesty program (Jakarta and Bandung – 20 September 2016, Medan and Surabaya – 21 September 2016).



FEBRUARI FEBRUARY

MAMI menyelenggarakan 2.576 edukasi finansial untuk berbagai lapisan masyarakat, termasuk karyawan, guru, mahasiswa, ibu rumah tangga, blogger dan wartawan di berbagai wilayah Indonesia.

MAMI held 2.576 financial education to all levels of society including employees, teachers, students, housewives, bloggers and journalists throughout Indonesia.



MARET MARCH

AJMI dan Bank Muamalat meluncurkan Zafrah Proteksi Sejahtera.

AJMI and Bank Muamalat launched Zafrah Proteksi Sejahtera.



AJMI menandatangani kerja sama dengan BCA Finance untuk memasarkan produk asuransi jiwa kredit dengan meluncurkan Credit Protection Ultima.

AJMI signed credit life deals with BCA Finance by launching Credit Protection Ultima.



DESEMBER DECEMBER

AJMI mengakhiri rangkaian kegiatan edukasi program pensiun dan employee benefit di 14 kota di Indonesia.

AJMI completed a series of education activities on pension and employee benefits in 14 cities in Indonesia.



MAMI menyelenggarakan Market Review and Outlook.

MAMI held Market Review and Outlook.



AKTIVITAS TANGGUNG JAWAB SOSIAL

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES

Sebagai salah satu pemain di industri keuangan di Indonesia, Manulife Indonesia menaruh perhatian tinggi terhadap literasi keuangan di Indonesia yang selama ini masih tergolong rendah. Berdasarkan data riset terbaru yang dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia pada tahun 2016 adalah 29,6%—meningkat cukup baik dari tahun 2013 sebesar 21,8%. Ini berarti, baru 74 juta orang dari 255 juta penduduk Indonesia yang bisa dikatakan melek keuangan. Tiga komponen keuangan yang penting untuk dipahami untuk persiapan masa depan sejahtera, yaitu dana pensiun, pasar modal, dan perasuransian, masing-masing hanya memiliki tingkat pemahaman sebesar 10,9%, 4,40%, dan 15,75%.

Fakta-fakta tersebut serta misi Manulife Indonesia untuk membantu sebanyak mungkin keluarga Indonesia mewujudkan impian dan aspirasi mereka, menjadi motivasi terbesar kami dalam menjalankan aktivitas tanggung jawab sosial kami yang berfokus pada literasi keuangan. Di bawah naungan Yayasan Manulife Peduli (YMP) yang telah berdiri sejak tahun 1998 dan Studio Metro-Manulife, kami melakukan berbagai kegiatan edukasi keuangan sepanjang tahun 2016—baik inisiatif baru, maupun kegiatan lanjutan dari tahun-tahun sebelumnya.

As one of the players in the financial industry in Indonesia, Manulife Indonesia pays very close attention to low financial literacy in Indonesia. According to the latest research data from Indonesia Financial Services Authority (OJK), Indonesia's financial literacy index in 2016 stood at 29.6% – a rise from 21.8% in 2013. This indicates that only 74 million of 255 million Indonesians are financially literate. Three key financial components, which are pension fund, capital market, and insurance, each scored 10.9%, 4.40%, and 15.75%.

These facts together with Manulife Indonesia's mission to help Indonesian families achieve their dreams and aspirations are our biggest motivation to run our social responsibility programs which focus on financial literacy. With Manulife Care Foundation (YMP) which was established in 1998, and Metro-Manulife Studio, we organized varied activities of financial education throughout 2016 – both new and extended activities from the previous years.

INDEKS LITERASI KEUANGAN

FINANCIAL LITERACY INDEX
(BERDASARKAN RISET OJK / BASED ON OJK RESEARCH)

29,6%

3 KOMPONEN KEUANGAN YANG PENTING UNTUK PERSIAPAN MASA DEPAN SEJAHTERA

THREE KEY FINANCIAL COMPONENTS

DANA PENSUN
PENSION FUND

10,9%

PASAR MODAL
CAPITAL MARKET

4,40%

PERASURANSIAN
INSURANCE

15,75%



Program Do It dengan konsep baru bersama Ronal Surapradja dan Tike Priyatnakusumah sebagai pembawa acara. 'Do It' new concept with co-host Ronal Surapradja and Tike Priyatnakusumah.

Menanamkan Kebiasaan Keuangan yang Baik di Masyarakat *Creating Good Financial Habit among Society*

Manulife Indonesia berkomitmen untuk terus mendukung program literasi keuangan nasional yang dicanangkan pemerintah, khususnya melalui dua program TV edukatif yang telah berjalan sejak tahun 2013, Cerdas 5 Menit (C5M) dan Do It (sebelumnya Gaya Hidup Masa Depan). Pada tahun 2016, program Do It mengalami pembaruan konsep dengan tujuan mengajak semakin banyak anak muda untuk lebih bijak dalam mengelola uang mereka dan melakukan perencanaan keuangan sejak dini dalam rangka mempersiapkan masa depan yang sejahtera. Informasi dan edukasi keuangan disampaikan melalui tema-tema yang dekat dengan pengalaman dan keseharian masyarakat. Manulife telah memproduksi sebanyak 791 episode C5M dan 163 episode Do It dengan lebih dari 7 juta penonton sejak tayangan perdananya.

Selain isu keuangan terbaru, tema-tema yang diangkat dalam program C5M dan Do It merupakan hasil temuan Manulife Investor Sentiment Index (MISI), sebuah survei keuangan tahunan Manulife. MISI dilakukan di 8 negara di Asia dengan berfokus pada 6 kelas aset utama, yaitu dana tunai atau tabungan, rumah, properti lain, investasi pendapatan tetap, saham, dan reksa dana. Topik-topik ini dipilih untuk meluruskan sejumlah kesalahpahaman masyarakat mengenai instrumen keuangan—khususnya keenam aset utama tersebut—yang tercermin pada hasil survei MISI. Kami berharap paparan informasi keuangan oleh narasumber terpercaya dalam setiap episode program edukatif hasil kerja sama Manulife Indonesia dengan Metro TV tersebut dapat membuka mata dan menyentil masyarakat agar memperbaiki pengelolaan dan perencanaan keuangan mereka.

Manulife Indonesia is committed to supporting the national financial literacy program, especially through two educational TV programs called Cerdas 5 Menit (C5M) and Do It (previously Gaya Hidup Masa Depan) which have been aired since 2013. In 2016, we refreshed the concept of Do It to urge youngsters to manage their money wisely and plan their personal finance early for a prosperous future. The education is delivered through relevant financial themes commonly experienced by the audience. Manulife has produced 791 episodes of C5M and 163 episodes of Do It with more than 7 million viewers since its initial airing.

In addition to the latest financial issues, themes in C5M and Do It are based on findings from Manulife Investor sentiment Index (MISI), Manulife's yearly proprietary survey. MISI is done in 8 countries in Asia with a focus on 6 key asset classes, namely cash or savings, real estates (primary residence and other investment properties), fixed income investment, stocks/equities, and mutual funds/unit trusts. These topics are selected to shed light on common misconceptions about financial instruments – especially the six key asset classes in question – reflected in the MISI results. We hope that the financial knowledge shared by reliable speakers in every episode of our educational programs with Metro TV will be the eye-opener for the community and raise the awareness of financial planning and management.



Direktur Penyuluhan, Pelayanan, dan Hubungan Masyarakat Direktorat Jenderal Pajak, Hestu Yoga Saksama menjadi narasumber di Cerdas 5 Menit dalam rangka sosialisasi program Amnesti Pajak pemerintah RI.

Director of Counseling, Service and Public Relations of Directorate General of Taxation, Hestu Yoga Saksama became a speaker in Cerdas 5 Menit to socialize Tax Amnesty program.



Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK, Firdaus Djaelani menjadi narasumber di Cerdas 5 Menit untuk yang kedua kalinya. *OJK's Chief Executive for Non-Bank Financial Industry Supervision (IKNB), Firdaus Djaelani became a speaker in Cerdas 5 Menit for the second time.*



Program mobil literasi keuangan OJK, 'SIMOLEK' di sejumlah sekolah menengah atas ternama di Pontianak, Kalimantan Barat. *OJK mobile financial literacy program, 'SIMOLEK' at several well-known high schools in Pontianak, West Kalimantan.*



MAMI memberikan beasiswa kepada 20 mahasiswa berprestasi dari beberapa perguruan tinggi negeri di Indonesia. *MAMI granted scholarship to 20 public university students with achievements in Indonesia.*



MAMI mengadakan program edukasi finansial untuk kepala sekolah dan lomba bekal sehat untuk murid-murid SD di area Gunung Sindur, Bogor. *MAMI organized financial education program for school principals and healthy lunch box competition for elementary students in Gunung Sindur, Bogor.*

Membangun Generasi Muda Andalan dengan Pendidikan dan Kewirausahaan

Manulife memiliki 5 sekolah binaan yang tersebar di Aceh, Sukabumi, dan Yogyakarta sebagai wujud nyata kepedulian kami terhadap pendidikan dan kualitas masa depan anak-anak Indonesia. Sebagai bagian dari program sekolah binaan, kami melakukan kegiatan secara rutin, seperti merenovasi bangunan sekolah yang rusak, menambah fasilitas sekolah, dan mengajarkan literasi keuangan kepada anak-anak.

Pada bulan Februari 2016, Manulife meresmikan gedung baru SDN Pondok Tisuk, Sukabumi yang dilengkapi dengan tambahan ruang kelas, perpustakaan, Usaha Kesehatan Sekolah (UKS), serta ruang guru dan kepala sekolah baru. Pada bulan yang sama, kami juga mengadakan kompetisi menulis 'Pintar Uang' di sekolah dasar binaan Manulife di SDN Winongo, Yogyakarta. Program ini mengajak para siswa dan siswi untuk menggunakan uang dengan bijak sesuai dengan prioritas dan kebutuhan dan mengajarkan mereka cara menabung untuk masa depan.

Di samping Program Sekolah Binaan, Manulife berkerja sama dengan Putera Sampoerna Foundation-School Development Outreach (PSD-SDO)

untuk melakukan pelatihan dan pengembangan kewirausahaan di Banda Aceh. Manulife membekali ilmu wirausaha kepada para guru SMA dan SMK terkemuka di Banda Aceh melalui serangkaian lokakarya. Ilmu kewirausahaan ini kemudian diteruskan oleh para guru kepada siswa-siswi tempat mereka mengajar. Program ini berlangsung selama satu tahun dan ditutup dengan kompetisi adu ide kreatif dan inovasi bisnis dari para siswa dan siswi peserta.

Building Reliable Young Generation with Education and Entrepreneurship

Manulife supports 5 area schools in Aceh, Sukabumi, and Yogyakarta as part of our commitment to education and the quality future of Indonesian children. As part of the program, we provide wide-ranging support, such as renovating damaged schools, outfitting school with new facilities and fostering financial literacy among students.

In February 2016, Manulife inaugurated a new school building of SDN Pondok Tisuk, Sukabumi, which was outfitted with new classrooms, library, School Health Unit (UKS) and new rooms for teachers and the school principal. We also held a writing competition "Smart Money" at one of our supported schools, SDN Winongo in Yogyakarta. This program teaches students to use money wisely based on priorities and needs and to save money for their future.

In addition to the school support program, Manulife also partnered with Putera Sampoerna Foundation-School Development Outreach (PSD-SDO) to launch the Youth Entrepreneurship Development Programme in Banda Aceh. We provided entrepreneurial knowledge to teachers from high school and vocational schools in Banda Aceh in a series of workshops. They were then required to provide their students with entrepreneur skills trainings. This program ran for a year and closed with creative ideas and business innovation competition for the students.



Siswi pemenang kompetisi menulis 'Pintar Uang' di sekolah dasar binaan Manulife di Winongo, Yogyakarta. *Winner of writing competition 'Smart Money' at Manulife supported school in Winongo, Yogyakarta.*



Peresmian gedung baru sekolah dasar binaan Manulife, SDN Pondok Tisuk, Sukabumi, Jawa Barat. Dengan adanya gedung baru ini, SDN Pondok Tisuk bisa menampung hingga 200 siswa. *New building inauguration at Manulife supported school, SDN Pondok Tisuk, in Sukabumi, West Java. With this new building, SDN Pondok Tisuk can accommodate up to 200 students.*



Program pengembangan kewirausahaan generasi muda di Banda Aceh. Program ini berlangsung 12 bulan dan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan para guru dan siswa dalam bidang kewirausahaan dan keuangan. *Youth Entrepreneurship Development Programme in Banda Aceh. This program rolled for 12 months and aimed at improving the entrepreneurship and financial skills of teachers and students.*



Karyawan AJMI Banda Aceh ikut serta memberikan pelatihan dalam lokakarya Program Pengembangan Wirausaha Muda. *AJMI employees in Banda Aceh participated in the Youth Entrepreneurship Development Programme workshop.*



Konferensi pers peluncuran Program Pengembangan Wirausaha Muda, sebuah kolaborasi dengan Putera Sampoerna Foundation. *Press conference to launch the Youth Entrepreneurship Development Programme, a collaboration with Putera Sampoerna Foundation*

Berbagi dengan Sesama melalui Filantropi

Tidak hanya kegiatan seputar keuangan dan pendidikan, Manulife Indonesia juga mengajak para karyawan dan tenaga pemasar untuk membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan melalui sejumlah aktivitas filantropis, mulai dari pengumpulan dana yang diperuntukkan bagi kelanjutan Program Sekolah Binaan Manulife, bakti sosial, hingga donor darah yang dilakukan setiap tahun.

Sharing with Others through Philanthropy

Manulife Indonesia also encourages its employees and agents to help the community through a number of philanthropy activities, from fund raising to support the school support program to annual blood donation.



Penggalangan dana dalam acara Annual Award Night 2016, ajang penghargaan untuk para agen terbaik AJMI.
Fund raising at the Annual Award Night 2016, an award event to honor AJMI best agents.



Penggalangan dana untuk membantu sekolah-sekolah binaan Manulife dalam acara Danamon Awards Night 2016.
Fund raising for Manulife supported schools at the Danamon Awards Night 2016.



Diskusi edukasi literasi keuangan dalam acara Manulife Syariah Talk Show dan Bazaar 2016. Acara ini memberi kesempatan kepada karyawan dan pengunjung untuk memberikan donasi.
Discussion on financial literacy education at the Manulife's Sharia Talk Show and Bazaar 2016. This event presented an opportunity to employees and visitors to donate.



AJMI mendonasikan properti iklan televisinya kepada Rumah Yatim.
AJMI donated its TVC properties to Rumah Yatim.



Penganugerahan penghargaan CSR Champion Award 2016 kepada agen AJMI yang aktif berkegiatan sosial.
CSR Champion Award 2016 for AJMI agents who were actively involved in social activities.



MAMI memberikan donasi berupa paket sembako di sela-sela program edukasi finansial yang dilakukan untuk 360 guru honorer di Gunung Sindur.
MAMI donated staples during financial education program for 360 honorary teachers in Gunung Sindur.



Kegiatan donor darah tahunan Manulife di Sampoerna Strategic Square, kantor pusat Manulife Indonesia.
Manulife annual blood donation at the Sampoerna Strategic Square, Manulife Indonesia's headquarter.



MAMI berbagi kebahagiaan bersama anak-anak yatim piatu dari Yayasan Kasih Mandiri Bersinar (YKMB), dalam rangka perayaan Hari Raya Natal. Dalam kesempatan ini, MAMI juga mendonasikan Rp 34 juta untuk YKMB.
MAMI shared happiness with orphans from Yayasan Kasih Mandiri Bersinar (YKMB) in Christmas celebration. On this occasion, MAMI donated Rp 34 million for YKMB.

PENGHARGAAN DAN PENGAKUAN

AWARDS AND RECOGNITION

PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia



FEBRUARI / FEBRUARY

Predikat "Sangat Bagus" pada penghargaan Infobank Unit Link Awards 2016 untuk Manulife Dana Ekuitas kategori saham unit link 5 tahun dan Manulife Dana Ekuitas Indonesia-India kategori saham unit link 3 tahun
Ranked "Very Good" at the Infobank Unit Link Awards 2016 for Manulife Dana Ekuitas, 5 years unit link stock category and Manulife Dana Ekuitas Indonesia-India, 3 years unit link stock category

MARET / MARCH

Market Conduct 2016 dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk AJMI dan DPLK Manulife Indonesia
Market Conduct Award 2016 from the Financial Services Authority (OJK) for AJMI and DPLK Manulife Indonesia

APRIL / APRIL

"Perusahaan Terbaik untuk Bekerja di Asia (Indonesia)" pada HR Asia Award 2016
"Best Company to Work for in Asia (Indonesia)" at the HR Asia Award 2016

AGUSTUS / AUGUST

"Women Leadership Excellence Award: Asia's 50 Women Leaders" untuk Novita Rumngangun, Director & Chief Marketing Officer Manulife Indonesia, dalam ajang 7th CMO Asia Awards for Excellence in Branding and Marketing
"Women Leadership Excellence Award: Asia's 50 Women Leaders" for Novita Rumngangun, Director & Chief Marketing Officer of Manulife Indonesia, at the 7th CMO Asia Awards for Excellence in Branding and Marketing



SEPTEMBER / SEPTEMBER

- Predikat 'Sangat Bagus' untuk kategori Unit Syariah Asuransi Jiwa Bruto di Bawah Rp 100 miliar pada Sharia Finance Awards 2016
Ranked "Outstanding" for Sharia Unit Life Insurance with Gross under 100 Billion Rupiah category at the Sharia Finance Award 2016
- "Best Financial Performance Life Insurance Company 2016" untuk kategori Aset Lebih dari 27 Triliun dan "Best Consumer Choice Life Insurance Company 2016" untuk kategori Asuransi Jiwa & Kesehatan dan Asuransi Pendidikan pada Penghargaan Indonesia Insurance Consumer Choice Awards 2016
"Best Financial Performance Life Insurance Company 2016" for Company with Assets of More than 27 Trillion category and "Best Consumer Choice Life Insurance Company 2016" for Life & Health and Education Insurance category at the Indonesia Insurance Consumer Choice Awards 2016
- "The Best in Marketing Campaign" dalam ajang Marketing Awards 2016
"The Best in Marketing Campaign" at the Marketing Awards 2016

OKTOBER / OCTOBER

"Best Innovation for Product Development in Insurance Industry" pada ajang Indonesia Living Legend Award 2016
"Best Innovation for Product Development in Insurance Industry" at the Indonesia Living Legend Award 2016

NOVEMBER / NOVEMBER

- TOP IT & TELCO 2016 untuk dua kategori, yakni "TOP IT - Corporate Best Practice 2016" dan "TOP IT Leadership" yang diberikan kepada Sutikno Sjarief, Chief Operating Officer, Manulife Indonesia.
2016 TOP IT & TELCO awards for two categories: "TOP IT - Corporate Best Practice in 2016" and "TOP IT Leadership" for Sutikno Sjarief, Chief Operating Officer of Manulife Indonesia
- "100 Most Influential Global Marketing Leaders" untuk Novita Rumngangun, Director & Chief Marketing Officer Manulife Indonesia dari World Marketing Congress di Mumbai, India.
"100 Most Influential Global Marketing Leaders" for Novita Rumngangun, Director & Chief Marketing Officer by World Marketing Congress in Mumbai, India.



PENGHARGAAN DAN PENGAKUAN

AWARDS AND RECOGNITION

PT Manulife Aset Manajemen Indonesia

MARET / MARCH

- Best Money Market Fund untuk kategori satu tahun dengan AUM Rp.25 hingga 250 miliar untuk Manulife Dana Kas II dari Majalah Investor
Best Money Market Fund for 1 year category with AUM of IDR 25 – 250 bio for Manulife Dana Kas II from Investor Magazine
- CEO of the Year untuk Legowo Kusumonegoro, Presiden Direktur MAMI dari Asia Asset Management
CEO of the Year for Legowo Kusumonegoro, President Director of MAMI from Asia Asset Management
- Best Fund House dari Asia Asset Management
Best Fund House for MAMI from Asia Asset Management
- The 2015 Market Conduct Award untuk kategori Implementing Best Principles on Consumer Protection dari OJK
The 2015 Market Conduct Award for Implementing Best Principles on Consumer Protection from Financial Services Authority (OJK)

NOVEMBER / NOVEMBER

- The Asset Benchmark Research - Most Astute Investor dalam Asian G3 Bonds untuk manajer investasi MAMI
The Asset Benchmark Research - Most Astute Investor in Asian G3 Bonds for MAMI investment manager
- The Asset Benchmark Research - Most Astute Investor dalam Asian Local Currency Bonds untuk dua manajer investasi MAMI (2 penghargaan)
The Asset Benchmark Research - Most Astute Investor in Asian Local Currency Bonds for MAMI investment managers (2 awards)
- The Asset Benchmark Research - Top Investment House dalam Asian Local Currency Bonds
The Asset Benchmark Research - Top Investment House in Asian Local Currency Bonds



TESTIMONI TENAGA PENJUAL

SALES FORCE TESTIMONIALS



NANCY SUTIKNO

Division of The Year 2016
Divisi Raya

Sejak bergabung menjadi agen Manulife, saya selalu merasa tertantang untuk menjadi penasihat keuangan terbaik. Sebagai seorang agen, kita harus mempunyai jiwa melayani, siap ditolak, dan berani mengedukasi mengenai pentingnya asuransi sebagai proteksi keuangan terhadap risiko kehidupan. Saya berterima kasih kepada Manulife karena telah memberikan kesempatan kepada saya untuk meraih kesuksesan yang bermakna dalam kehidupan saya selama berkarier sebagai agen.

Since I became an agent at Manulife, I've always been challenged to become the best financial advisor. As an agent, we must be ready to serve, to be turned-down, and be bold enough to educate people about the importance of insurance as financial protection against life risks. I thank Manulife for giving me the opportunity to achieve meaningful successes throughout my career as an agent.



LUCIA CHRISTIANTY

District of The Year 2016
District Prima

Saya tidak pernah lupa pada suatu kejadian dimana seorang nasabah membeli salah satu produk Manulife dan mengalami kecelakaan tiga hari kemudian. Ia meninggalkan seorang istri dan seorang anak yang masih kecil. Saat itu, istrinya mengucapkan terima kasih kepada saya karena telah memotivasi dan mengingatkan suaminya untuk melakukan perencanaan finansial sedini mungkin. Inilah peran besar seorang agen dalam membantu keluarga Indonesia. Saya ingin menjadi tenaga pemasar profesional yang bisa diandalkan dengan membantu lebih banyak masyarakat Indonesia.

I will never forget the day my customer bought one of Manulife products and passed away three days afterwards because of an accident. He left a wife and a very young child. His wife thanked me for having motivated her husband to do financial planning as early as possible. Agents' role is instrumental in helping Indonesian families. I would like to be a reliable professional agent and help more Indonesian families.



LENDA IRWANDIANI JUSUF

BM of The Year 2016
Jakarta Raya Delta

Saya bangga menjadi bagian dari perusahaan yang selalu memperhatikan kebutuhan agen dan nasabah. Manulife telah memberikan kesempatan untuk pengembangan diri kepada para agennya, seperti pelatihan yang mengundang pembicara inspiratif, baik dari eksternal maupun internal untuk meningkatkan wawasan dalam melakukan perekrutan maupun pengetahuan mengenai produk-produk Manulife. Kepuasan nasabah juga menjadi salah satu tujuan dalam karier saya sebagai agen. Hal ini sejalan dengan komitmen Manulife untuk selalu mengutamakan kepentingan nasabah melalui solusi asuransi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

I am proud to be part of a company that always pay attention to both agents' and customers' needs. Manulife has given its agents an opportunity to grow by providing trainings with inspirational external and internal speakers in order to broaden our knowledge on how to recruit and on Manulife products. Customer satisfaction is one of my career goals as an agent. This goal is in line with Manulife's commitment to put customers first by offering needs-based solutions.



JUNIWATI TEDJA

UM of The Year 2016
Top of The Table 2017
Jakarta Amazing Crystal

Semuanya berawal dari keinginan untuk mencoba menjadi agen Manulife. Namun, saya justru jatuh hati pada profesi ini dan malah berfokus untuk memberikan edukasi mengenai proteksi keuangan kepada keluarga Indonesia. Pengalaman saya yang tidak terlupakan adalah ketika saya membantu nasabah saya dalam mengurus klaim rumah sakit. Saya bersyukur, dapat menjadi orang yang turut berperan dalam kehidupan mereka pada saat dibutuhkan. Tanpa disadari, kesungguhan saya dalam bekerja membuat saya meraih predikat "Top of The Table 2017". Semoga tahun depan, saya dapat mempertahankan prestasi dan menoreh kisah sukses yang lebih besar.

It all started from my curiosity to become a Manulife's agent. I ended up falling in love with this profession and decided to focus on giving education on the importance of financial protection to Indonesian families. My most memorable experience is when I get to assist my customers with hospital claims. I am grateful to have been given the chance to take part in other people's lives in times of need. My persistence has unwittingly earned myself the "Top of The Table 2017" title. I hope I will be able to maintain this achievement and write a bigger success story.



SIE KERISTINA

Agent of The Year 2016
Court of The Table 2017
Jakarta Prima Excellent

Berprofesi sebagai agen Manulife Indonesia adalah sebuah pilihan yang tepat. Perusahaan ini memberikan saya kesempatan untuk bekerja sekaligus memiliki waktu untuk anak dan keluarga. Saya bertekad untuk menjalani profesi ini dengan kesungguhan hati. Upaya saya membuahkan hasil yang luar biasa. Tahun 2016, saya mendapat predikat "Agent of The Year 2016" sekaligus lolos sebagai MDRT dengan gelar "Court of The Table (COT) 2017". Tahun selanjutnya, saya ingin meraih pencapaian yang lebih tinggi yaitu gelar "Top of The Table (TOT) 2018" serta, bersama dengan Manulife Indonesia, membantu lebih banyak keluarga Indonesia.

I made the right decision to become an agent at Manulife Indonesia. This company has allowed me to work and have more time with my children and family at the same time. I am determined to dedicate myself to this profession wholeheartedly. My efforts have given me an exceptional result as well. In 2016, I was awarded "Agent of the Year 2016" and I made it through MDRT with a "Court of The Table (COT) 2017" title. Next year, I would like to aim higher and achieve "Top of The Table (TOT) 2018" title and help more Indonesian families together with Manulife Indonesia.

TESTIMONI TENAGA PENJUAL

SALES FORCE TESTIMONIALS



HANNA AGUSTIN
Financial Specialist

Sejak Manulife dan Bank Danamon bekerja sama sebagai mitra bisnis pada tahun 2012, saya memutuskan untuk bergabung menjadi Financial Specialist (FS) Manulife-Danamon. Sejak saat itu, saya memperoleh pengalaman luar biasa, terutama pada tahun 2016, dimana saya berhasil menyandang predikat FS terbaik. Bergabung sebagai penasihat keuangan juga memberikan saya kesempatan untuk berkarya sekaligus membantu keluarga Indonesia untuk mengalihkan risiko tak terduga yang mungkin terjadi dalam kehidupan mereka. Saya berharap dapat membantu lebih banyak nasabah dalam merencanakan keuangannya.

Since Manulife and Bank Danamon began their business partnership in 2012, I decided to join as Manulife-Danamon Financial Specialist (FS). I have had amazing experiences ever since, especially when I succeeded in achieving the best FS title in 2016. As a financial advisor, I have the opportunity to work and help Indonesian families anticipate the risks of unforeseen events in their lives. I hope I can assist even more customers with their financial planning.



HABIBI TAJUDDIN
Financial Specialist

Berprofesi sebagai Financial Specialist (FS) Manulife-Muamalat serta memasarkan produk keduanya dengan konsep syariah merupakan bagian dari keinginan dan mimpi saya. Suasana kerja di Manulife yang kondusif dan dukungan rekan-rekan seprofesi yang berintegritas tinggi, memotivasi saya untuk menciptakan prestasi yang lebih baik sebagai tenaga pemasar andalan nasabah. Tidak hanya prestasi yang menjadi tujuan utama, ketika saya dapat membantu lebih banyak keluarga Indonesia, hidup saya terasa lebih bermanfaat serta berarti untuk orang lain.

Working as a Financial Specialist (FS) Manulife-Muamalat and selling sharia-based products have always been one of my wishes and dreams. The supportive working environment and colleagues of high integrity at Manulife have motivated me to aim higher and to become a reliable sales person. Achievement is not my main goal, because I believe my life will only be meaningful when I can be helpful to Indonesian families and other people around me.



BONITA
Financial Specialist

Sebuah tantangan bagi saya ketika memutuskan untuk menjadi Financial Specialist (FS) Manulife-DBS karena saat itu saya seorang diri ditempatkan di kantor cabang bank mitra dan bersaing dengan produk *bancassurance* lainnya. Namun, ternyata saya dapat melalui tantangan tersebut. Saya berusaha memberikan edukasi kepada calon nasabah mengenai solusi keuangan andalan Manulife-DBS yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Ketika mereka menolak, saya tidak menyerah dan saya meyakini bahwa mereka akan membutuhkan produk-produk perlindungan tersebut. Saya berharap, bersama Manulife, saya dapat mengembangkan diri untuk menjadi penasihat keuangan profesional yang dapat diandalkan nasabah.

It was a challenge for me when I decided to become a Financial Specialist (FS) for Manulife-DBS because at that time, I was working alone at the branch office of a bank partner and our products had to compete with other bancassurance products. However, I had overcome that challenge. I tried to educate prospective customers about reliable financial solutions from Manulife-DBS based on their needs. If they turn me down, I don't give up and I firmly believe that they would eventually need those protection products. I hope I can develop myself with Manulife to become a reliable and professional financial advisor for my customers.



SUPRIYATI
Tele Sales Officer

Menurut saya, Manulife merupakan tempat kerja yang luar biasa karena perusahaan ini telah memberikan kesempatan kepada semua orang, termasuk saya, yang ingin menjadikan hidup lebih bermanfaat. Selama bekerja di Manulife, sekaligus berprofesi sebagai seorang ibu, saya tidak memiliki kesulitan untuk membagi waktu antara pekerjaan dan mengurus keluarga. Dukungan dari keluarga membuat saya terpacu untuk memberikan kinerja yang optimal dan komitmen yang kuat untuk berfokus pada pekerjaan yang saya geluti. Pada akhirnya, saya mampu membuktikan diri ketika meraih predikat *The Best Tele Sales Officer 2016*. Kedepannya, saya berharap dapat terus berkarya serta mewujudkan mimpi-mimpi saya dan keluarga bersama Manulife.

*For me, Manulife is an amazing work place because this company offers opportunities for people, like me, who would like to make themselves more useful for other people. As a full-time mother, I have never encountered a problem in balancing my work and my family. The support from my family has encouraged me to give optimal performance and strong commitment to focus on my work. At the end, I can prove myself by achieving *The Best Tele-Sales Officer 2016*. Moving forward, I hope I can continue to work and make my and my family's dreams come true with Manulife.*

TESTIMONIAL KARYAWAN

EMPLOYEE TESTIMONIALS



AGUSTINA MARTIN EKA P.
Group Insurance Consultant

Banyak suka-duka yang saya alami di dalam pekerjaan ini. Semua berperan dalam membangun kepercayaan diri saya untuk menjadi seorang konsultan yang baik bagi nasabah Employee Benefits (EB) Manulife. Saya bersyukur karena selain memberikan saya pendapatan, Manulife memberi saya kesempatan untuk bermanfaat bagi orang lain melalui pemberian edukasi mengenai asuransi kesehatan kepada perusahaan-perusahaan. Berkat semangat tinggi yang selalu ditularkan rekan-rekan sales dan para leader, saya bahkan bisa ikut serta dalam EB Mini Conference di tahun ini. Saya berharap EB Manulife akan terus maju, sehingga semakin banyak rekan lain yang meraih sukses bersama Manulife.

There have been many ups and downs throughout my career as a sales person. Every experience helps me build my confidence to become a trusted consultant for Employee Benefits (EB) customers. I am grateful for the opportunities to make a living and educate others, especially companies, about the importance of health insurance. Thanks to the high-spirited sales colleagues and leaders, I was able to attend EB Mini Conference this year. I hope that EB Manulife will continue to move forward, and more people will become successful with Manulife.



MAYA WIJAYANTI
Employee Benefits Consultant

Saya sangat bersyukur karena mendapat kesempatan menjadi bagian dari tim Employee Benefits (EB) Manulife. Setiap hari saya merasa beruntung karena berada di dalam lingkungan pekerjaan yang menyenangkan bersama rekan kerja yang selalu menginspirasi. Manulife juga selalu menghargai kinerja karyawan dengan pemberian insentif yang baik dan sesuai. Bersama tim EB, saya siap untuk terus menggapai bintang! *We are EB and we are ready to be WOW!*

I am very grateful for the opportunity to be a part of the Employee Benefits (EB) team. Every day I feel lucky for being in an exciting working environment and surrounded by colleagues who are inspiring. Manulife always appreciates employees performance by providing good and proper incentives. Together with the EB team, I am ready to reach for the stars! We are EB and we are ready to be WOW!



M. FAUZANUL HAKIM A.
Bank Relationship Manager

Sejak dulu, Sampoerna Strategic Square merupakan gedung yang saya impikan sebagai tempat saya bekerja. Saya sangat senang, karena pada akhirnya, setiap langkah yang saya jalani membawa saya untuk bekerja di Manulife yang berkantor pusat di gedung ini. Kini saya memiliki impian baru, yaitu menjadikan Employee Benefits (EB) Distribution Bank Channel sebagai jalur distribusi terbaik di Manulife. Saya berterima kasih kepada Manulife karena telah memberikan saya kesempatan untuk terus berkembang sebagai konsultan EB dan memiliki sebuah mimpi baru untuk dituju.

For a long time, I have always dreamed of working at Sampoerna Strategic Square. I was very happy, because apparently every step I made has brought me to my job at Manulife, which is headquartered in the building. Now I have a new dream, that is making Employee Benefits (EB) Distribution Bank Channel the best distribution channel in Manulife. I thank Manulife for giving me the opportunity to continue growing as EB consultant and for giving me a new dream to pursue.



ZULFADLY KHAIRUNAS
Talent Acquisition & Manulife Asia Star of Excellence

Manulife Indonesia adalah perusahaan asuransi yang paling berkesan selama saya berkarier sebagai *recruiter*, *Human Resource Department* di berbagai industri lainnya seperti energi dan keuangan. Saya tertarik untuk bergabung dengan Manulife karena selain merupakan salah satu perusahaan asuransi terkemuka, Manulife menawarkan banyak peluang tak terbatas untuk pengembangan karier termasuk pengalaman untuk bekerja di luar negeri. Pengalaman selama tiga bulan di Hong Kong dan satu bulan di Bangkok menjadikan saya sangat bersemangat untuk melakukan yang terbaik untuk mencari dan menempatkan tenaga profesional yang dapat membangun perusahaan serta berkembang bersama untuk memajukan perusahaan. *I'm proud to be part of Manulife, terus #JadiAndalan!*

Manulife Indonesia has been the most impressive insurance company in my career as a recruiter at the Human Resource Department of various industries, such as energy and financial. I was interested to join Manulife because it is one of the most prominent insurance companies, and it offers an unlimited opportunity to develop our careers, including opportunities to work overseas. My experience of working in Hong Kong for three months and in Bangkok for one month has motivated me to do the best in recruiting professional employees, who can contribute and grow with the company. I am proud to be a part of Manulife, and to continue to be #JadiAndalan!



ERLYAWATI HARTANA
Deputy Head of Treasury and Cash Management

Saya bangga bekerja di Manulife selama hampir 20 tahun. Manulife memberi saya kesempatan untuk belajar bidang pekerjaan yang berbeda-beda dan menambah pengetahuan dan pengalaman saya. Saya senang bekerja di Manulife karena lingkungan dan suasana kerja yang menyenangkan serta kemudahan dalam berkoordinasi dengan departemen terkait. Menurut saya, keduanya sangat penting untuk mendukung visi dan misi perusahaan untuk memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah. Selain itu, saya juga dapat mengambil bagian dalam kegiatan CSR dan organisasi lainnya. Saya bangga menjadi bagian dari #JadiAndalan.

I am very proud of having worked for Manulife for over 20 years. Manulife has given me the chance to learn about different work fields and disciplines and has helped me broaden my knowledge and experiences. I am pleased to work for Manulife because of its exciting working atmosphere and environment, and the convenience it provides when I have to work together with other departments. I think both are very important to support the vision and mission of the company to provide the best service to customers. I can also participate in the CSR activities and other organizations. I am proud to be a part of #JadiAndalan.



VIA MEGAWATI
On-Shore Contact Center Representative

Saya senang dengan kebijakan karyawan yang diterapkan di Manulife yakni *flexible working hour* dan *work from home*. Menurut saya, hal ini adalah salah satu keunggulan bekerja di Manulife. Apalagi, tidak semua perusahaan memiliki kebijakan seperti ini. Kebijakan ini sangat efektif, terutama untuk karyawan yang sudah berkeluarga karena mereka tetap bisa menjaga produktivitas dalam bekerja tanpa mengurangi kuantitas pertemuan dengan keluarga. Ini bisa mendukung *work-life balance* setiap karyawan yang bekerja di Manulife.

I was very pleased when flexible working hours and work-from-home policy took effect in Manulife. I think these are one of the advantages of working at Manulife, especially since not many companies provide their employees with such privilege. This policy is very effective, especially for employees who are married and have family, because they can keep working productively without limiting their time with their family. This is a means of support for the work-life balance for every employee at Manulife.

TESTIMONIAL NASABAH

CUSTOMER TESTIMONIALS



TUTI SULUSIAH
Employee

Sebelum memilih produk asuransi Manulife, saya memiliki pengalaman yang kurang menyenangkan dengan produk asuransi dan pelayanan dari perusahaan lain. Namun, kejadian itu tidak menghentikan langkah saya untuk tetap membeli produk perlindungan asuransi kesehatan. Saya membuat keputusan yang tepat dengan memilih solusi asuransi kesehatan dari Manulife. Proses klaim rawat inap berjalan cepat dan agen terkait ikut membantu mengurus masalah administrasi selama saya menjalani perawatan. Saya berharap Manulife senantiasa mengutamakan kepentingan nasabah dan memberikan pelayanan yang lebih baik lagi.

Before I chose Manulife's insurance product, I had an unpleasant experience with insurance product and service from another life insurer. However, this didn't stop me from buying health insurance. I made the right decision when I chose health insurance solution from Manulife. The hospitalization claim process was very quick and my agent helped me take care of the administration during my treatment. I hope Manulife will always put its customers first and provide better service.



YUNITI WARNI
Civil Servant

Manulife Indonesia memiliki solusi perlindungan dan perencanaan keuangan yang unggul dan memang saya dan keluarga butuhkan. Agen saya yang komunikatif dan menguasai produk juga sangat membantu saya memilih solusi perlindungan yang tepat dari Manulife. Tahun 2014, saya membeli asuransi pendidikan, StudyLink, untuk mempersiapkan dana pendidikan anak. Tanpa ragu-ragu, saya kembali memutuskan untuk membeli produk lain, Manulife Lifestyle Protector (MLP) untuk memaksimalkan dana investasi saya agar impian saya dan keluarga tercinta dapat tercapai. Semoga Manulife tetap mempertahankan keunggulan produk-produknya dan meningkatkan kualitas agen yang profesional serta handal.

Manulife Indonesia has excellent financial protection and planning solutions that I and my family need. My agent, who is communicative and has good product knowledge, helps me to find the right protection solution from Manulife. In 2014, I purchased education insurance, StudyLink, to prepare for my children's education fund. Without question, I made another decision to buy another product, Manulife Lifestyle Protector (MLP) to maximize my investment in order to achieve my and my family dreams. I hope Manulife can maintain the competitive advantage of its products and improve the quality of its professional and reliable agents.



HARMEN HIELMAN
Director PT Cipta Kreasindo Gracia

Manulife Indonesia telah membangun kepercayaan melalui produk-produk asuransi yang komprehensif dan sesuai kebutuhan nasabah. Itulah alasan utama saya memilih produk Manulife sebagai proteksi di masa depan. Saya merasa puas dengan produk ProLife sehingga saya memutuskan untuk memberikan perlindungan jiwa kepada anak saya. Tanpa ragu lagi, saya kembali membeli produk asuransi Manulife, yaitu MiUltimate HealthCare pada tahun 2016 untuk melengkapi kebutuhan perlindungan kesehatan sekaligus proteksi terhadap risiko yang akan terjadi di masa mendatang.

Manulife Indonesia has built trust through its comprehensive insurance products that meet customers' needs. This is my primary reason for choosing Manulife product as my future protection. I am satisfied with ProLife product thus I decided to also give life protection to my child. Without a second thought, I bought another Manulife insurance product, which was MiUltimate HealthCare in 2016 to complement my health insurance needs and to serve as protection against unforeseen events in the future.



AGUS RIYANTO
HR Section Manager, PT Omron Manufacturing of Indonesia

Manulife memiliki portofolio bagus dalam pengelolaan dana pensiun yang dibutuhkan sebuah perusahaan. Selama menjadi klien Manulife, kami sangat merasakan manfaat dan kepraktisan pengelolaan dana pensiun karyawan melalui produk DPLK PPUKP yang juga menawarkan beragam opsi investasi. Memilih Manulife sebagai pengelola dana pensiun untuk karyawan kami adalah langkah yang tepat.

Manulife has a good portfolio in managing pension funds that a company needs. In my experience as a Manulife client, we have greatly benefitted from their service and their practicality in managing pension funds through DPLK PPUKP product which offers diverse investment options. We did the right thing for choosing Manulife to manage our employee pension funds.



ASIWARDI GANDHI
Director of Pension Fund BASF Indonesia
Pension Fund BASF Indonesia

Kami telah menjadi klien Buanadaya Sarana Indonesia (BSI) yang merupakan anak perusahaan Manulife sejak tahun 1996 untuk jasa pengelolaan administrasi dana pensiun. Kami sangat puas dengan layanan dan kinerja BSI yang selalu cepat, tepat waktu, dan akurat. Tim BSI juga sangat kooperatif dalam menerima dan menanggapi setiap permintaan dari kami.

We became the client of Buanadaya Sarana Indonesia (BSI), a subsidiary of Manulife, since 1996 for pension fund administration management service. We are always satisfied with BSI for its fast, punctual and accurate services and performance. BSI team is also very cooperative and responsive upon receiving our requests.



IKHTISAR KINERJA GRUP

GROUP PERFORMANCE HIGHLIGHTS

Aset Kelolaan

Manulife Indonesia memiliki aset kelolaan konsolidasi sebesar Rp 55,8 triliun pada 31 Desember 2016. Jumlah ini meningkat sebesar 11 % dibandingkan dengan tahun 2015 pada periode yang sama.

Assets Under Management

Manulife Indonesia recorded consolidated assets under management of Rp 55.8 trillion as per December 31, 2016, a 11% increase compared to the same period in 2015.

ASET KELOLAAN KONSOLIDASI (AJMI + MAMI + DPLK)
CONSOLIDATED ASSETS UNDER MANAGEMENT (AJMI + MAMI + DPLK)

55,8 TRILIUN / TRILLION

Cadangan Teknis

Hingga akhir 2016, Manulife Indonesia memiliki cadangan teknis sebesar Rp 29,8 triliun. Kondisi ini sekaligus menegaskan komitmen perusahaan dalam memastikan jaminan perlindungan keuangan jangka panjang untuk seluruh nasabahnya di Indonesia.

Policy Reserves

By the end of 2016, Manulife Indonesia recorded policy reserves of Rp 29.8 trillion. This underlines the company's commitment to ensuring long-term financial protection for all Indonesian customers.

Premi Bisnis Baru *

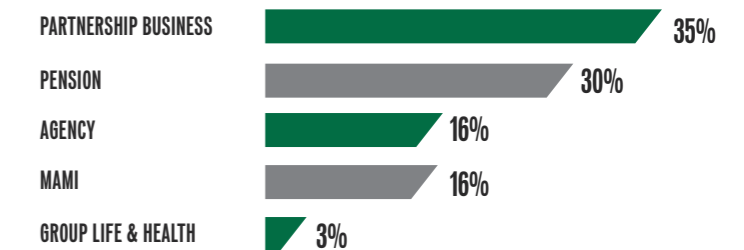
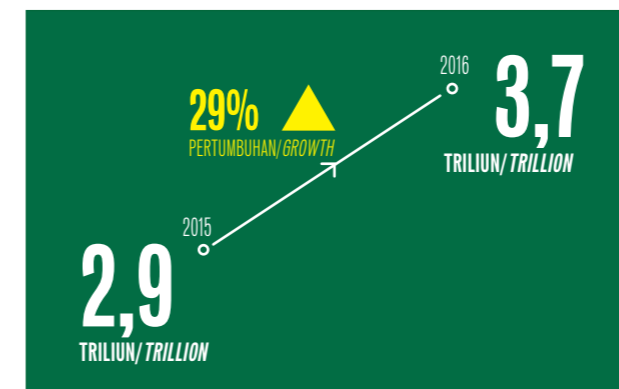
Pada tahun 2016, Manulife Indonesia mencatat perolehan Premi Bisnis Baru sebesar Rp 3,7 triliun, meningkat 29% dibandingkan dengan tahun 2015 pada periode yang sama. Penyumbang terbesar pemasukan premi bisnis baru adalah Partnership Business dengan kontribusi sebesar 35%, disusul oleh Pensiun (DPLK & Group Saving) dengan 30%, Agency dan MAMI sebesar masing-masing 16% dan Group Life & Health sebesar 3%.

*) Berdasarkan Premi yang Disetahunkan

New Business Premium *

In 2016, Manulife Indonesia recorded New Business Premiums of Rp 3.7 trillion, increased by 29% compared to the same period in 2015. Partnership Business became the largest contributor with 35% contribution, followed by Pension (DPLK & Group Savings) with 30%, Agency and MAMI with 16% respectively, and Group Life & Health with 3% contribution.

*) Based on Annualized Premium Equivalent

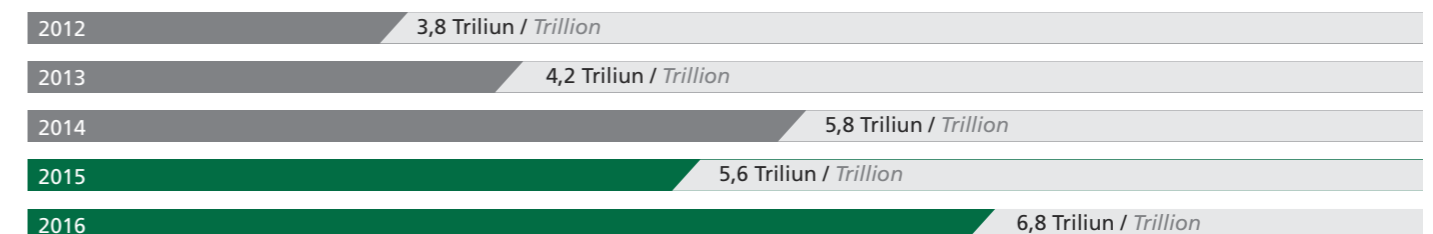


Klaim dan Manfaat yang Dibayar

Manulife Indonesia berkomitmen untuk membayarkan klaim sesuai dengan perjanjian yang disepakati dengan nasabah. Hingga akhir tahun 2016, Manulife Indonesia telah membayarkan klaim sebesar Rp 6,8 triliun.

Claims and Benefits

Manulife Indonesia is always committed to pay claims in accordance with agreements with its customers. By the end of 2016, Manulife paid total claims of Rp 6.8 trillion.



Laba Komprehensif

Pada tahun 2016, Manulife Indonesia berhasil mencetak laba komprehensif konsolidasi sebesar Rp 664,5 miliar. Perolehan laba komprehensif 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 25 tahun terakhir.

Comprehensive Income

In 2016, Manulife Indonesia successfully recorded a consolidated comprehensive income of Rp 664.5 billion. The comprehensive income was attributed to the company's ability in implementing prudent risk management, effective cost efficiency and accurate investment. Manulife Indonesia has booked robust profit in the last 25 years.

410%
MODAL BERBASIS RISIKO
RISK-BASED CAPITAL

Modal Berbasis Risiko

Salah satu kekuatan finansial Manulife Indonesia ditunjukkan melalui Modal Berbasis Risiko atau Risk-Based Capital (RBC) sebesar 410%, atau melampaui batas minimum yang ditetapkan oleh pemerintah sebesar 120%.

Risk Based Capital

One of Manulife Indonesia financial strengths is Risk-Based Capital (RBC), which reached 410%, surpassing the government's stipulated minimum limit of 120%.



KINERJA LINI BISNIS

BUSINESS LINE PERFORMANCE

AGENCY

Tingkatkan Kinerja Tenaga Pemasar Demi Kepuasan Nasabah

Manulife Indonesia melakukan berbagai upaya transformasi untuk meningkatkan kinerja tenaga pemasar yang handal dan profesional serta dapat memberikan pelayanan yang unggul kepada nasabah. Pada tahun 2015, kami telah meluncurkan inisiatif Mission Extraordinary (MX), sebuah program yang bertujuan untuk membentuk tim agen atau penasihat keuangan elit untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang kian berkembang. Program ini terus berlanjut hingga tahun 2016 dengan tetap menggunakan tiga langkah pendekatan: "Connect, Customize, Grow."

Secara berkala, MX terus memperbarui metode kerja, program maupun pelatihan untuk para agen. Tenaga pemasar yang bergabung dengan MX dilengkapi dengan fasilitas yang mengutamakan kecanggihan teknologi, seperti penggunaan iPad dengan sistem POS Opener, memberikan layanan Sales Activity Management, maupun Structured Work Day yang dapat dipantau sebagai panduan mengevaluasi perencanaan dan hasil kerja. Penyediaan fasilitas ini berfokus pada penyederhanaan proses untuk memberikan pelayanan yang unggul kepada nasabah. Hingga Desember 2016, kami memiliki 281 orang tenaga pemasar MX yang memberikan kontribusi sebesar 7% dari total premi bisnis baru Agency dan 6% dari jumlah polis baru.

Selain melanjutkan program Mission Extraordinary, Manulife juga tetap berfokus pada program perekrutan dan pelatihan yang berkualitas agar jalur Agency kami dapat bertumbuh secara berkelanjutan. Kami juga terus berupaya untuk mengembangkan agen-agen papan atas yang memenuhi syarat keanggotaan MDRT (Million Dollar Round Table). Pada tahun 2016, sebanyak 169 agen Manulife Indonesia berhasil lolos kualifikasi MDRT, atau meningkat 15% dibandingkan tahun 2015. Pencapaian ini membuktikan komitmen Manulife untuk berfokus membangun tim agency yang profesional dan handal.

MDRT
MEMBER **153**

MDRT
COURT OF THE TABLE **14**

MDRT
TOP OF THE TABLE **2**

AGENCY

Improving Sales Force Performance to Achieve Customer Satisfaction

Manulife Indonesia has done every transformation effort to improve the performance of our reliable and professional sales force to deliver excellent service to customers. In 2015, we launched Mission Extraordinary (MX) to create an elite financial advisory agency to meet the increasingly sophisticated needs of our customers. This program continued in 2016 focusing on a 3-step approach: "Connect, Customize, Grow."

MX gradually improves its working method, program and training for agents. MX sales force is equipped with tools that use advanced technologies, such as iPad with POS opener system, Sales Activity Management and Structured Work Day, which allows agents to monitor and evaluate their results. This tools focus on simplifying processes to provide customers with outstanding services. By December 2016, we had 281 MX agents who contributed 7% of the total Agency new business premiums and 6% of new policies.

In addition to continuing Mission Extraordinary program, Manulife remains focused on quality recruitment and training programs to deliver sustainable growth in our agency channel. We continually strive to develop an elite group of top producing agents who qualify for MDRT (Million Dollar Round Table) membership. In 2016, 169 Manulife Indonesia agents qualified for MDRT, a 15% increase compared to the previous year. This achievement is a testament to Manulife's commitment to focusing on building professional and reliable agency team.

PARTNERSHIP BUSINESS

Dorong Pertumbuhan melalui Optimilisasi Kemitraan

Manulife Indonesia terus mengoptimalkan potensi yang ada di jalur Partnership Business melalui kemitraan dengan institusi bank dan non-bank. Saat ini, kami memiliki kerja sama dengan 12 institusi keuangan untuk memasarkan solusi asuransi dan investasi berkelas dunia. Pada tahun 2016, Partnership Business memberikan kontribusi yang signifikan (35%) terhadap total pencapaian premi bisnis baru Manulife dan memberi kami akses terhadap lebih dari 11 juta nasabah di Indonesia.

Kemitraan antara Bank Danamon dengan Manulife memberikan kontribusi terbesar terhadap total pencapaian premi bisnis baru di jalur Partnership Business selama tahun 2016. Hal ini didukung dengan integrasi saluran penjualan antara segmen ritel (*funding*) dan SME (*lending*) menjadi satu saluran distribusi yang disebut dengan SnD (*Sales and Distribution*) di 12 wilayah. Manulife dan Bank Danamon juga menerapkan *Lead Tracking System* (LTS), yang membantu semua staf bank untuk meningkatkan layanan kepada nasabah melalui aplikasi digital. Menutup tahun 2016, Manulife dan Bank Danamon melakukan ekspansi melalui penjualan produk credit life di Adira Finance yang memiliki jumlah nasabah lebih dari 5,7 juta orang.

Menyusul peluncuran kesepakatan regional antara DBS dan Manulife Asia yang telah ditandatangani pada tahun 2015, Manulife dan Bank DBS Indonesia merayakan tonggak baru kemitraan dengan meluncurkan *MiWealth Protection*, asuransi unit link yang dirancang bagi nasabah yang ingin mendapatkan keamanan secara finansial sehingga dapat menikmati masa pensiun mereka. Pada Maret 2016, Manulife dan Bank Muamalat meluncurkan *Zafirah Proteksi Sejahtera*, solusi asuransi jiwa berbasis syariah yang dirancang untuk memberikan perlindungan kepada nasabah terhadap risiko hilangnya pendapatan serta dampak finansial yang muncul akibat kejadian tak terduga. Pada bulan yang sama, Manulife dan BCA Finance meresmikan kerjasama pemasaran asuransi jiwa kredit kolektif dengan meluncurkan *Credit Protection Ultima*, asuransi jiwa kredit yang diperuntukkan bagi konsumen BCA Finance yang mengajukan fasilitas pembiayaan kendaraan bermotor. Kemitraan dengan BCA Finance merupakan kerjasama pemasaran pertama Manulife Indonesia dengan institusi keuangan non-bank.

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. Kami berkomitmen untuk terus memperluas jangkauan pasar melalui kerjasama jalur distribusi, terutama melalui perjanjian distribusi strategis berjangka panjang dengan perbankan dan non-perbankan ritel dan sejumlah jalur telemarketing dan pemasaran langsung.

35% KONTRIBUSI TOTAL
PREMI BISNIS BARU
CONTRIBUTION TO TOTAL NEW BUSINESS PREMIUMS

12 KEMITRAAN DENGAN
INSTITUSI KEUANGAN
PARTNERSHIP WITH FINANCIAL INSTITUTIONS

PARTNERSHIP BUSINESS

Driving Growth through Partnership Optimization

Manulife Indonesia continues to optimize potentials in Partnership Business through partnerships with banking and non-banking institutions. We are currently collaborating with 12 financial institutions to market world-class insurance and investment solutions. In 2016, Partnership Business has contributed significantly (35%) to Manulife's new business premiums, providing us access to more than 11 million customers in Indonesia.

Manulife and Bank Danamon was the biggest contributor to the Partnership Business' total new business premiums in 2016. This was backed by the integration of retail (*funding*) and SME (*lending*) segments into one distribution channel named SnD (*Sales and Distribution*) in 12 regions. Manulife and Bank Danamon also started to apply *Lead Tracking System* (LTS), which assists all bank staff to improve their service to customers through digital application. Closing the year of 2016, Manulife and Bank Danamon expanded its business range by selling credit life product through Adira Finance, which has over 5,7 million customers.

Following the official launch of regional partnership between DBS and Manulife Asia in 2015, Manulife and DBS Indonesia celebrated a new milestone of the partnership by launching *MiWealth Protection*, a unit link product designed for those who seek to protect and grow their wealth in order to be financially secure to enjoy their life in retirement. In March 2016, Manulife and Muamalat Bank launched *Zafirah Proteksi Sejahtera*, a sharia-compliant term life insurance solution designed to provide customers protection against loss of income and the financial impact of unforeseen events. Manulife and BCA Finance signed credit life deals by launching *Credit Protection Ultima*, a credit life insurance for BCA Finance auto-loan customers. This is Manulife's first distribution partnership with a non-banking financial institution.

Our partnership with leading banks, including Bank Danamon, Bank Muamalat and DBS has accelerated our growth strategy significantly, expanded and diversified our insurance business and given us a wider reach to customers. We are committed to extending our market coverage and penetration with partnership distribution, predominantly through long-term strategic distribution agreements with retail banking and non-banking institutions, and selectively through telemarketing and direct marketing channels.

EMPLOYEE BENEFITS

Memberi Jaminan Masa Depan Mapan dan Sejahtera untuk Karyawan

Melalui jalur distribusi Employee Benefits (EB), Manulife Indonesia menunjukkan komitmennya dalam mendukung program kesejahteraan karyawan dengan menyediakan Program Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), Program Pencadangan Pesangon (PPUKP), Program Tabungan Karyawan (Group Savings), dan Asuransi Jiwa dan Kesehatan Kumpulan (Group Life & Health).

Untuk memudahkan peserta asuransi Group Life & Health (GLH) dalam mengajukan klaim, Manulife menambahkan fitur *online claim submission* pada MiAccount, sebuah aplikasi bergerak (*mobile application*) yang memudahkan para peserta program mengakses berbagai layanan nasabah kapanpun, dimanapun. Fitur ini memungkinkan peserta GLH mengajukan klaim rawat jalan tanpa harus mengirimkan dokumen asli. Untuk memudahkan nasabah mendapat jaminan layanan kesehatan, Manulife telah bekerja sama dengan lebih dari 1.800 rumah sakit rekanan yang tersebar di seluruh Indonesia.

Pada tahun 2016, DPLK Manulife kembali tercatat sebagai DPLK terbesar kedua di Indonesia dan terbesar pertama untuk kategori perusahaan multinasional berdasarkan Data Asosiasi Dana Pensiun yang dirilis akhir tahun 2016. Pencapaian ini didukung dengan pertumbuhan bisnis baru DPLK dan Group Savings Manulife yang mencapai 10% jika dibandingkan tahun sebelumnya, dengan total aset kelolaan mencapai Rp 14,8 triliun yang dimiliki oleh lebih dari 880 ribu karyawan di 4.527 perusahaan.

Manulife Indonesia juga aktif berperan dalam mengedukasi masyarakat dan para pelaku usaha mengenai pentingnya program kesejahteraan karyawan. Hal ini bertujuan mendukung pemerintah yang kini menunjukkan perhatian yang semakin besar terhadap jaminan kesejahteraan para pekerja di Indonesia, khususnya dengan disahkannya Peraturan Pemerintah No. 45 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Pensiun. Tahun lalu, kami telah melakukan edukasi program dana pensiun dan *employee benefit* di 14 kota di Indonesia.

EMPLOYEE BENEFITS

Securing Well-Established and Prosperous Future for Employees

Through Employee Benefits (EB) distribution, Manulife Indonesia shows its commitment to supporting employee benefits program by providing Financial Institution Pension Fund (DPLK), Severance Savings Program, Group Savings, and Group Life and Health Insurance.

To make it easy for Group Life & Health (GLH) participants to file a claim, Manulife added a claim submission feature to MiAccount, a mobile application that allows customers to easily access a variety of services anytime, anywhere. This feature allows GLH members to file a claim for outpatient treatment without having to submit the original hard copy. Currently, Manulife partners with more than 1,800 hospital across Indonesia to provide customers with health-care benefits.

In 2016, DPLK Manulife was listed as the second-largest DPLK and the largest multinational company in Indonesia according to the Pension Fund Association report published at the end of 2016. This achievement was supported by a 10% growth of DPLK and Group Savings new business and a total of Rp 14.8 trillion in assets under management owned by more than 880 thousand employees in 4.527 companies.

Manulife Indonesia plays an active role in educating society and business owners about the importance of employee benefit program. This aims to support the government who currently pays more attention to employee benefit security for workers in Indonesia, following the ratification of Government Regulation No. 45 of 2015 on The Implementation of Pension Benefit Program. Last year, we organized educational seminar on pension fund and employee benefit program in 14 cities in Indonesia.

DIDUKUNG LEBIH DARI
SUPPORTED BY MORE THAN

1.800

RUMAH SAKIT REKANAN
HOSPITAL PROVIDERS

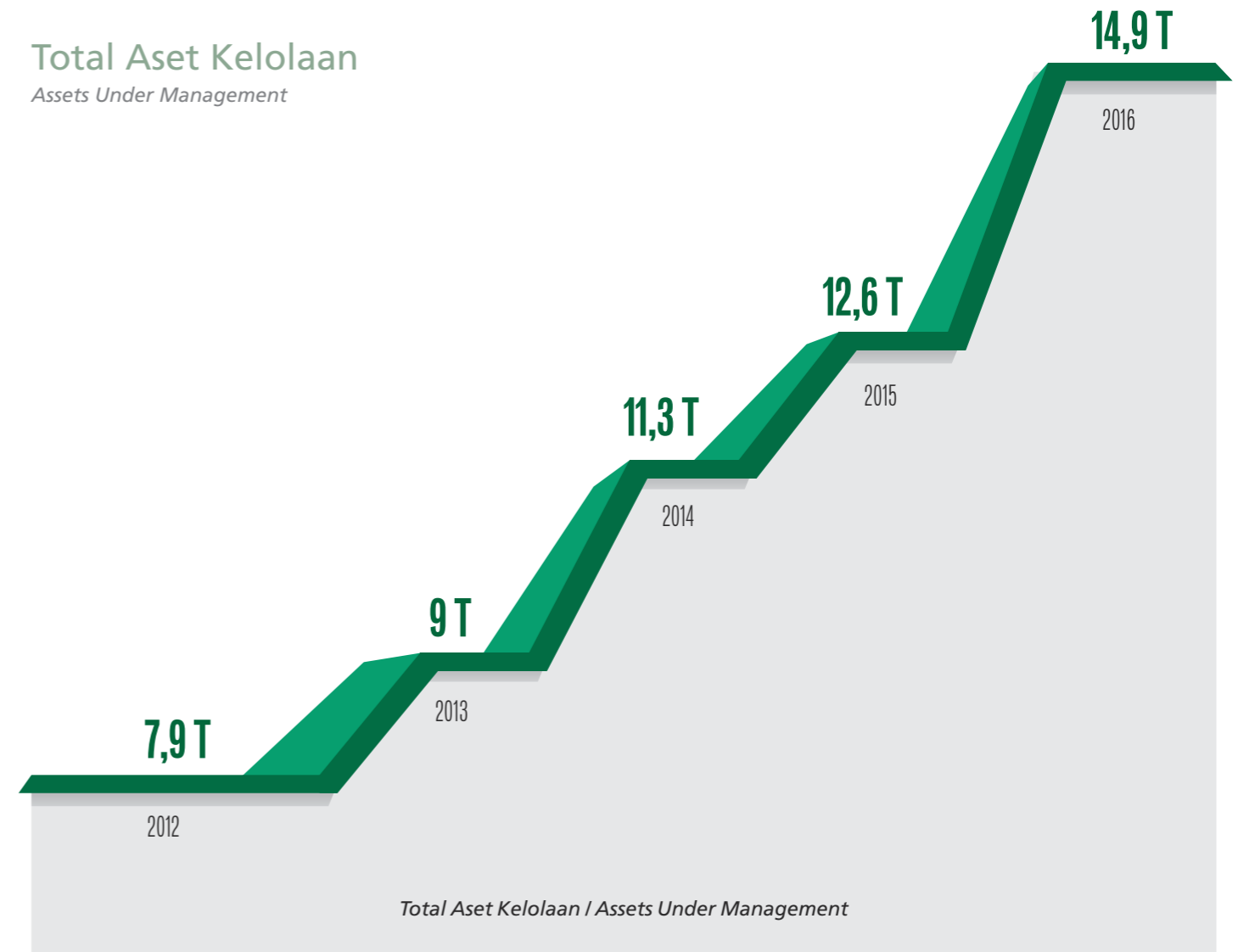
EMPLOYEE BENEFITS*

TOTAL ASET KELOLAAN TOTAL ASSETS UNDER MANAGEMENT	14,9 T
NASABAH KORPORASI CORPORATE CLIENTS	4.527
NASABAH INDIVIDU INDIVIDUAL CUSTOMERS	1.400
PESERTA PARTICIPANTS/MEMBERS	> 881.000

*DPLK, Group Savings, GLH

Total Aset Kelolaan

Assets Under Management



UNIT SYARIAH

Memenuhi Kebutuhan Solusi Keuangan Berbasis Syariah bagi Semua

Minat masyarakat Indonesia terhadap produk keuangan berbasis syariah terus meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan data terbaru Otoritas Jasa Keuangan (OJK), aset industri asuransi syariah bertumbuh pesat dari Rp 26,519 miliar pada akhir tahun 2015 menjadi Rp 28,807 miliar pada akhir tahun 2016.

Sejak tahun 2009, Manulife Indonesia menghadirkan Unit Syariah sebagai upaya 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 seluruh masyarakat Indonesia.

Unit Syariah Manulife menawarkan solusi asuransi dan investasi syariah andalan melalui sekitar 5,000 tenaga pemasar yang telah memiliki sertifikasi syariah dan tersebar di 24 lokasi kantor pemasaran Manulife Indonesia. Sejak pertama kali didirikan, Unit Syariah Manulife selalu mampu membukukan *surplus underwriting* yang didistribusikan setiap tahun kepada peserta asuransi syariah. Pada tahun 2016, Unit Syariah Manulife kembali meraih predikat "Sangat Bagus" untuk kategori Unit Syariah Asuransi Jiwa pada *Sharia Finance Awards* yang diselenggarakan Majalah Infobank.

Untuk memperkuat dan memajukan bisnis syariah, Manulife bermitra dengan berbagai institusi, seperti Bank Danamon dan Bank Muamalat yang merupakan *Islamic bank* terbesar kedua di Indonesia. Pada tahun 2016, Unit Syariah Manulife Indonesia mulai menjalin kerja sama dengan Fatayat Nahdlatul Ulama (NU), sebuah perkumpulan wanita NU, untuk memperluas jalur distribusi asuransi syariah yang kami miliki. Dengan menjalin kerja sama strategis, kami percaya Unit Syariah kami akan memberikan kontribusi yang lebih besar di tahun-tahun yang akan datang, terutama karena konsep solusi keuangan berbasis syariah yang bersifat universal dan dapat diterima oleh semua kalangan.

	2013	2014	2015	2016
RBC Terbaru/ Latest RBC	111%	100%	104%	87%
Surplus Underwriting/ Underwriting Surplus	1.559	1.940	2.446	2.002
Kelebihan (kekurangan) Solvabilitas Dana Perusahaan/ Corporate Fund Solvency Surplus (Deficit)	46.203	80.974	127.020	169.075
Persentase Kelebihan Solvabilitas Terhadap Dana Solvabilitas Minimum yang Diperyaratkan/ Percentage of Solvency Surplus against the Required Minimum Solvency Fund	18%	324%	508%	676%

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

SHARIA UNIT

Fulfilling Sharia-Based Financial Needs for All

Indonesian people's interest on sharia-based financial products has been increasing over the years. Based on the latest data from the Financial Services Authority (OJK), sharia insurance industry assets grew rapidly from Rp 26,519 billion at the end of 2015 to Rp 28,807 billion at the end of 2016.

Since 2009, Manulife Indonesia established Sharia Unit as an effort to answer people's needs for sharia-based financial solutions. By adopting the mutual-support concept, Manulife believes that sharia financial solutions may improve the welfare of the Indonesian people.

Manulife Sharia Unit offers reliable sharia insurance and investment solutions through approximately 5,000 sharia-certified sales persons located in 24 Manulife Indonesia marketing offices. Since it was first established, Manulife Sharia Unit has been recording underwriting surplus which is distributed every year to the insurance participants. In 2016, Manulife Sharia Unit ranked "Excellent" for Life Insurance Sharia Unit category at the Sharia Finance Awards hosted by Infobank Magazine.

To strengthen and grow our sharia business, Manulife partners with various institutions, namely Bank Danamon and Bank Muamalat, the second biggest Islamic Bank in Indonesia. In 2016, Manulife Sharia Unit began its partnership with Fatayat Nahdlatul Ulama (NU), a NU's women organization, in a bid to broaden our sharia insurance distribution channel. Through strategic collaborations, we are in no doubt that our Sharia Unit will contribute more in years to come, given that the concept of sharia is universally accepted by all groups of people.

MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA

Pilihan Reksa Dana Praktis dan Terjangkau

Menginjak usianya yang ke-20, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) semakin memperkokoh posisinya sebagai salah satu perusahaan manajer investasi terkemuka di Indonesia. Saat ini, dengan total dana kelolaan Rp51,5 triliun per akhir Desember 2016, telah menempatkan MAMI di posisi tiga besar perusahaan manajer investasi di Indonesia. MAMI mengelola 22 reksa dana dan 43 Kontrak Pengelolaan Dana (KPD).

Memiliki lebih dari 180.000 investor, menjadikan MAMI sebagai salah satu perusahaan manajer investasi dengan jumlah investor terbesar. Beragam aktivitas edukasi finansial dan investasi yang dilakukan MAMI ke berbagai lapisan masyarakat, berhasil menambah 15.200 investor baru. Mengusung tema 3i: Insyaf, Irit dan Invest, program edukasi yang dilakukan MAMI menekankan pentingnya investasi sejak dini, dan mengenalkan reksa dana sebagai instrumen investasi yang aman, nyaman dan terjangkau bagi seluruh lapisan masyarakat.



MANULIFE ASET MANAJEMEN INDONESIA

Practical and Affordable Option for Mutual Fund

For 20 years, PT Manulife Aset Manajemen Indonesia (MAMI) has strengthened its position as one of the leading investment management companies in Indonesia. Today, with a total of Rp 51.5 trillion of assets under management as per December 31, 2016, MAMI ranks one of the top three largest asset management companies in Indonesia. MAMI manages 22 mutual funds and 43 discretionary mandates (KPD).

With more than 180,000 investors, MAMI is one of the asset management companies with the largest number of investors. With various financial and investment education activities in the community, MAMI has successfully acquired 15,200 new investors. By adopting the theme '3i: Insyaf, Irit and Invest', or 'Aware, Frugal Living, Invest', MAMI's educational programs emphasize the importance of early investment and introduce mutual fund as a safe, convenient, and affordable investment instrument for all groups of people.



IKHTISAR KEUANGAN

FINANCIAL HIGHLIGHTS

PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA DAN ANAK PERUSAHAAN PT ASURANSI JIWA MANULIFE INDONESIA AND ITS SUBSIDIARIES

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

LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASI/ CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

ASET/ASSETS	2016	2015
Investasi / Invested Assets		
Dana Jaminan / Statutory Funds	970.427.944	958.712.372
Deposito Berjangka / Time Deposits	3.059.171.376	4.081.396.130
Surat Berharga / Marketable Securities	33.491.652.536	29.038.229.400
Jumlah Investasi / Total Invested Assets	37.521.251.856	34.078.337.902
Bukan Investasi / Non Invested Assets		
Kas dan Bank / Cash and Banks	195.535.159	1.155.338.444
Piutang Premi, bersih / Premium Receivables, net	197.861.563	219.359.436
Piutang Hasil Investasi / Investment Income Receivables	448.127.886	431.356.288
Piutang Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa / Due from Related Parties	37.074.826	41.262.058
Aset Reasuransi / Reinsurance Assets	121.794.748	89.226.755
Piutang Lainnya, bersih / Other Receivables, net	224.980.604	107.039.991
Pembayaran di Muka dan Uang Muka / Prepayments and Advances	51.901.623	60.743.099
Piutang Pajak / Recoverable Taxes	51.222.164	64.806.187
Pinjaman Karyawan / Loans to Employees	49.863.817	77.357.369
Pinjaman Pemegang Polis / Policyholder's Loans	826.213.606	762.699.888
Aset Pajak Tangguhan, bersih / Deferred Tax Assets, net	30.623.216	22.791.972
Aset Tetap, bersih / Fixed Assets, net	71.665.187	100.191.022
Aset Lainnya, bersih / Other Assets, net	1.665.621.732	742.053.570
Jumlah Aset Bukan Investasi / Total Non Invested Assets	3.972.486.131	3.874.226.079
Jumlah Aset / Total Assets	41.493.737.987	37.952.563.981

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

LIABILITAS DAN EKUITAS / LIABILITIES AND EQUITY	2016	2015
Liabilitas / Liabilities		
<i>Kewajiban Kepada Pemegang Polis / Liabilities to Policyholders</i>		
Utang Klaim / Claims Payable	461.305.418	391.555.956
Kewajiban Manfaat Polis Masa Depan / Liabilities for Future Policy Benefits	29.436.244.045	27.218.165.557
Estimasi Kewajiban Klaim (EKK) (Cadangan Klaim) / Reserve for Claims Incurred but not Reported (IBNR)	81.379.985	85.601.183
Cadangan Premi yang Belum Merupakan Pendapatan / Unearned Premiums Reserve	276.860.076	275.029.764
Kontribusi yang Belum Merupakan Pendapatan / Unearned Contributions	975.695	629.590
Jumlah Kewajiban Kepada Pemegang Polis / Total Liabilities to Policyholders	30.256.765.219	27.970.982.050
<i>Liabilitas lainnya / Other Liabilities</i>		
Utang kepada Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa / Due to Related Parties	40.721.032	30.564.181
Utang Reasuransi / Reinsurance Payables	79.353.410	41.433.142
Utang Komisi / Commissions Payables	140.478.081	110.438.555
Nilai Aset Bersih milik Pemegang Unit / Net Assets Value Attributable to Unit-Holders	1.106.040.356	628.311.385
Biaya yang Masih Harus Dibayar dan Utang Lainnya / Accrued Liabilities and Other Payables	907.412.175	706.418.816
Utang Pajak / Taxes Payable	44.520.941	31.175.930
Titipan Premi / Premium Deposits	199.257.769	272.013.516
Kewajiban Imbalan Kerja / Estimated Employee Benefits Liability	131.989.338	113.934.046
Utang Pajak Tangguhan / Deferred Tax Liabilities	99.225.590	88.109.850
Jumlah Utang Lainnya / Total Other Liabilities	2.748.998.692	2.022.399.421
Jumlah Kewajiban / Total Liabilities	33.005.763.911	29.993.381.471
Ekuitas / Equity		
<i>Modal Saham / Share Capital</i>		
Modal Dasar - 500.000 Saham ditempatkan dan disetor penuh 389.200 Saham dengan nilai RP 1.000 per Lembar Saham / Authorized 500,000 Shares Issued and Fully Paid 389,200 Shares par Value IDR1,000 each	389.200.000	389.200.000
Agio Saham / Paid-up Capital in Excess of par Value	1.221.639	1.221.639
Tambahan Modal Disetor / Additional Paid in Capital	(54.142.624)	(54.142.624)
Pendapatan Komprehensif Lainnya / Other Comprehensive Income	317.878.872	(23.866.399)
Cadangan Umum / Appropriated for General Reserve	375.000	350.000
Laba Ditahan / Unappropriated Retained Earnings	7.806.460.351	7.620.805.927
Jumlah Modal Saham / Total Share Capital	8.460.993.238	7.933.568.543
Kepentingan Non Pengendali / Non-Controlling Interest	26.980.838	25.613.967
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas / Total Liabilities and Equity	41.493.737.987	37.952.563.981

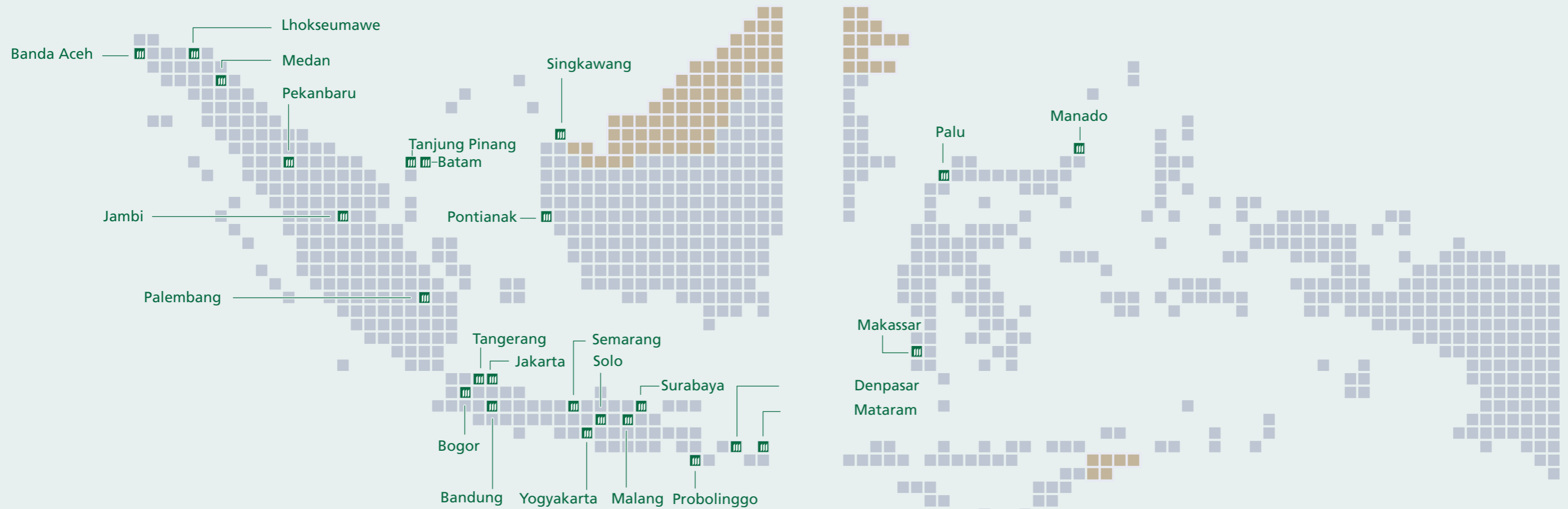
Dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain / Expressed in Thousands Rupiah, Unless Otherwise Stated

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASI / CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS

PENDAPATAN / REVENUES	2016	2015
<i>Pendapatan Premi Bruto / Gross Premium Income</i>		
Premi Tunggal / Single Premium	131.219.126	15.140.601
Premi Unit Link / Unit Linked	3.978.214.253	3.824.276.091
Premi Tahun Pertama / First Year Premium		
Kumpulan / Group	121.197.746	81.121.116
Perorangan / Individual	776.265.725	503.788.580
Premi Lanjutan / Renewal Premium		
Kumpulan / Group	224.583.270	248.009.388
Perorangan / Individual	3.358.439.796	3.097.996.176
Pendapatan Premi Bruto / Gross Premium Income	8.589.919.916	7.770.331.952
<i>Dikurangi / Less</i>		
Premi Reasuransi / Reinsurance Premium	(127.342.201)	(119.119.136)
Perubahan Bersih Cadangan Atas Premi yang Belum Merupakan Pendapatan / Net Changes in Unearned Premium Reserve	(1.830.312)	(31.111.561)
Pendapatan Premi Bersih / Net Premium Income	8.460.747.403	7.620.101.255
Pendapatan Investasi Bersih / Net Investment Income	3.600.488.985	629.900.689
Pendapatan Operasional Lain / Other Operating Income	424.825.775	808.123.053
Jumlah Pendapatan / Total Revenues	12.486.062.163	9.058.124.997
BEBAN / EXPENSES		
Klaim dan Manfaat / Claims and Benefits	6.784.514.589	5.611.029.460
Pemulihan Reasuransi / Reinsurance Recoveries	(89.720.967)	(57.750.454)
Perubahan Bersih Aset Reasuransi / Net Changes in Estimated Reinsurance Assets	(8.365.979)	21.399.022
Perubahan Kewajiban Manfaat Polis Masa Depan dan EKK / Net Changes in Liabilities for Future Policy Benefits and IBNR	2.211.716.233	(1.217.114.761)
Pemasaran / Marketing	1.556.017.296	1.336.075.437
Umum dan Administrasi / General and Administrative	1.118.602.805	995.441.257
Rugi (Laba) yang dapat diatribusikan kepada Pemegang Unit / Loss (Profit) Attributable to Unit-Holders	86.718.067	(1.590.093)
Beban Lain-lain, bersih / Other Expenses, net	234.302.847	171.235.465
Jumlah Beban / Total Expenses	11.893.784.891	6.858.725.333
Laba Sebelum (Beban) Manfaat Pajak Final dan Pajak Penghasilan / Income before Final Tax and Income Tax (Expense) Benefit	592.277.272	2.199.399.664
Beban Pajak Final / Final Tax Expense	(237.342.361)	(196.248.879)
Laba Sebelum (Beban) Manfaat Pajak Penghasilan / Income before Income Tax (Expense) Benefit	354.934.911	2.003.150.785
<i>(Beban) Manfaat Pajak Penghasilan / Income Tax (Expense) Benefit</i>		
Kini / Current	(33.758.914)	(40.695.046)
Tangguhan / Deferred	7.635.296	4.367.793
Beban Pajak Penghasilan, bersih / Income Tax Expense, net	(26.123.618)	(36.327.253)
Laba Tahun Berjalan / Income for The Year	328.811.293	1.966.823.532
Pendapatan Komprehensif Lainnya / Other Comprehensive Income	335.668.104	(780.056.908)
Total Laba Komprehensif Tahun Berjalan / Total Comprehensive Income for The Year	664.479.397	1.186.766.624
<i>Laba Komprehensif Tahun Berjalan yang Dapat Didistribusikan Kepada: / Income for The Year Attributable to:</i>		
Pemilik Entitas Induk / Equity Holders of The Parent Entity	660.757.995	1.179.977.390
Kepentingan Non-Pengendali / Non-Controlling Interest	3.721.402	6.789.234
Total Laba Komprehensif Tahun Berjalan / Total Comprehensive Income for The Year	664.479.397	1.186.766.624

JARINGAN KANTOR PEMASARAN

MARKETING OFFICE NETWORK



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

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

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

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 Sareal
Bogor, 16164
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

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

Malang
Jl. Wilis 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
Nusa Tenggara Barat, 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

Pontianak
Jl. Imam Bonjol No. 573 D40
Pontianak, 78124
Tel: 0561-760013, 737013

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

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

Singkawang
Jl. Pangeran Diponegoro No. 14
Kel. 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 Lt.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 55/0804 1 222 555

POSS Bandung
Jl. Asia Afrika No. 142
Bandung 40261
Tel: 022-422 1731

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

POSS Surabaya
Gedung Graha Bukopin Lt. 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

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



 www.manulife-indonesia.com

 [MyLifeManulife](#)

 [@Manulife_id](#)

 www.reksadana-manulife.com

 [Reksa Dana Manulife](#)

 [ManulifeRD](#)