

PRU *satellite*

VOL 01 | JANUARI - APRIL | 2013

Sarana Komunikasi Khusus Untuk Nasabah PT Prudential Life Assurance

WE GROW TOGETHER WITH YOU,
OUR VALUED CUSTOMERS

PRUDENTIAL 

FOREWORD



Nasabah Prudential Indonesia yang berharga,

Memasuki tahun 2013, bahagia sekali saya dapat kembali menyapa Anda melalui publikasi **PRU *satellite*** dan berbagi informasi mengenai kinerja tahun 2012 serta berbagai inisiatif baru Perusahaan di tahun 2013 ini. Dengan rasa syukur saya sampaikan bahwa berkat kepercayaan Anda, kinerja Perusahaan sepanjang 2012 sangatlah baik. Hingga Desember 2012, total pendapatan premi yang telah dikumpulkan

sebesar Rp 19,3 triliun, atau meningkat 30% dibandingkan dengan periode yang sama di tahun 2011. Jumlah nasabah mencapai lebih dari 1,7 juta jiwa, bertumbuh 25,2% dari tahun sebelumnya. Perusahaan berkomitmen penuh untuk senantiasa mendengarkan kebutuhan para nasabah dan terus meningkatkan layanan guna menyediakan perlindungan finansial dan perencanaan keuangan jangka panjang yang terbaik di kelasnya bagi keluarga Indonesia.

Dalam hal mendengarkan kebutuhan para nasabah, dalam **PRU *satellite*** edisi kali ini, kami menyajikan informasi mengenai jenis dana investasi baru yaitu **PRU *link*** Indonesia Greater China Equity Fund, yang tersedia dalam mata uang Rupiah dan Dollar Amerika. Juga disampaikan referensi bagi nasabah mengenai pentingnya pengkinian data dan mempelajari kembali buku polis. Semoga bermanfaat bagi Anda.

Sebagai bentuk komitmen Prudential Indonesia dalam memberi kembali kepada masyarakat, kami beritakan juga kegiatan

tanggung jawab sosial perusahaan (CSR – *Corporate Social Responsibility*) seperti donasi mesin Apheresis untuk Rumah Sakit Sanglah – Bali, dan juga penandatanganan nota kesepahaman bersama untuk pembukaan program Pasca Sarjana Aktuarial antara Prudential Indonesia dengan Magister Manajemen Universitas Indonesia (MM - UI).

Akhir kata, saya atas nama Perusahaan menyampaikan apresiasi yang setinggi-tingginya atas kepercayaan dan dukungan Anda kepada Perusahaan sehingga menjadikan tahun 2012 begitu luar biasa. Semoga tahun 2013 memberi kita semangat baru dan pencapaian lebih luar biasa, dengan suka cita, kesehatan, dan kesuksesan selalu menyelimuti Anda dan Keluarga!

Salam Hangat.

William Kuan
Presiden Direktur

MAILBOX

Dear **PRU *satellite***,

Saya telah terlambat menerima **PRU *satellite***. Akibatnya, saya tidak bisa mengikuti QUIZ MANIA tepat waktu. Bisakah PRU *satellite* edisi berikutnya dikirim lebih cepat? Atau mungkin untuk *GO Green* bisa kirim via e-mail?

Terima kasih.



BAPAK TONNY A. HARTANTO
via email

DEAR BAPAK TONNY,

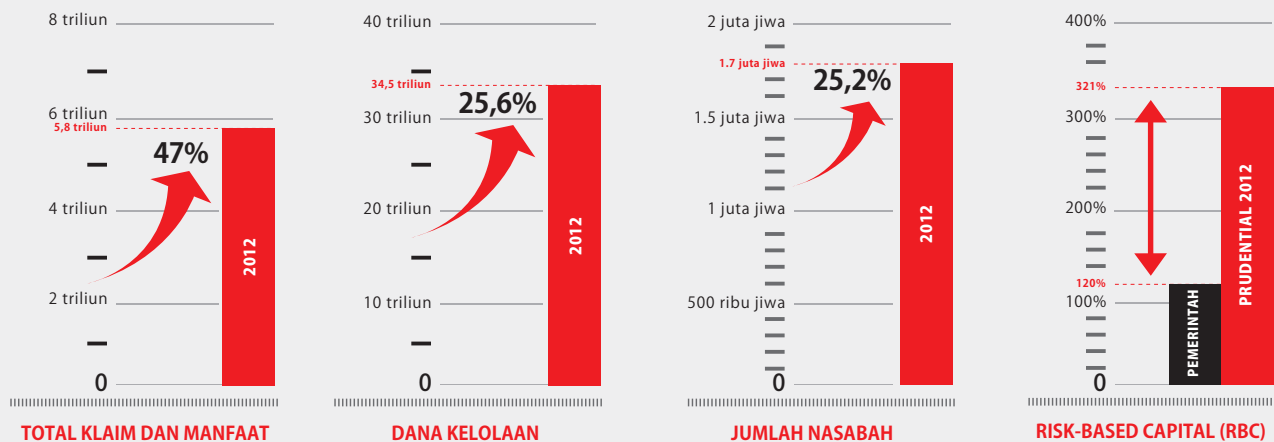
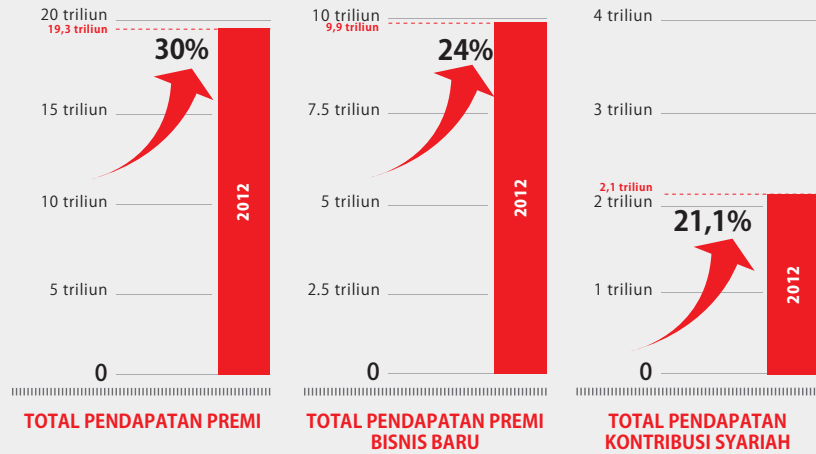
Sebelumnya kami ingin mengucapkan terima kasih untuk kritik dan saran yang diberikan. Kami juga mohon maaf untuk keterlambatan diterimanya **PRU *satellite***. Sebagai bagian dari komitmen kuat kami untuk senantiasa mendengarkan nasabah, dan selaras dengan saran Bapak, saat ini kami juga sedang menjajaki kemungkinan digitalisasi **PRU *satellite*** yang tentunya akan lebih ramah lingkungan dan tepat waktu karena dapat diakses secara online oleh para nasabah.

Untuk **PRU *satellite***, setiap edisi sudah ada versi digitalnya yang dapat Bapak akses melalui situs web kami di www.prudential.co.id. Kami pun berencana mengirimkan lewat email untuk para nasabah yang berkenan menerimanya melalui jalur tersebut. Ke depan, kami harapkan dengan digitalisasi, **PRU *satellite*** akan dapat diterima dan dibaca dengan lebih cepat, serta kuis yang ada juga menjadi lebih lama masa berlakunya.

Tim Redaksi: Nini Sumohandoyo, Widyanto Sutanto, Fajar Daely. Kirimkan saran, kritik, cerita serta artikel menarik ke alamat email: prusatellite@prudential.co.id atau fax 021 2995 8855 tersedia hadiah berupa souvenir menarik bagi usulan, pertanyaan, cerita atau artikel yang dimuat.

LAPORAN HASIL KINERJA BISNIS PRUDENTIAL INDONESIA 2012

- Total pendapatan premi: Rp 19,3 triliun (naik 30% dari tahun 2011).
- Total pendapatan premi bisnis baru: Rp 9,9 triliun (naik 24% dari tahun 2011).
- Total pendapatan kontribusi syariah: Rp 2,1 triliun (naik 21,1% dari tahun 2011).
- Total klaim dan manfaat berjumlah Rp 5,8 triliun (naik 47% dari tahun 2011).
- Dana kelolaan: Rp 34,5 triliun (naik 25,6% dari tahun 2011).
- Jumlah nasabah: lebih dari 1,7 juta jiwa dengan pertumbuhan 25,2%.
- Risk-based Capital (RBC): 321% pada penutupan 2012 (batas minimum pemerintah: 120%).



BERINVESTASILAH HINGGA KE NEGERI CHINA



Dari kiri ke kanan: Bapak Ahmir Ud Deen, Direktur Business Development Prudential Indonesia, Bapak William Kuan, Presiden Direktur Prudential Indonesia, dan Bapak Ari Pitojo, Chief Investment Officer PT Eastspring Investments Indonesia.

PRUDENTIAL INDONESIA selalu berkomitmen dalam mendengar dan memahami kebutuhan nasabahnya. Untuk itu, Selasa (12/2) lalu Prudential Indonesia meluncurkan **PRUlink** Indonesia Greater China Equity Fund. Ini adalah produk dana investasi pertama dari Prudential dengan sebagian alokasi dana yang diinvestasikan ke luar negeri, utamanya ke kawasan *Greater China* (Cina, Hong Kong dan Taiwan). Adapun porsi alokasi dana yang diinvestasikan adalah 80% di dalam negeri, dan 20% ke kawasan *Greater China*. Tujuan utamanya untuk mendapatkan hasil investasi maksimal jangka panjang. "Diharapkan, nasabahnya Prudential Indonesia

dapat melakukan diversifikasi atas pilihan dana investasi, karena tiap negara di kawasan tersebut menawarkan berbagai kesempatan investasi baru," ujar Bapak William Kuan, Presiden Direktur Prudential Indonesia dalam sambutannya.

Saat ini valuasi dan ekuitas perusahaan-perusahaan di kawasan *Greater China* berkembang sangat positif, sehingga sangat menarik bagi para investor. Apalagi ditopang oleh pertumbuhan ekonomi Cina yang sangat pesat. Prudential optimis, dengan tambahan pilihan dana investasi ini, nasabahnya Prudential Indonesia semakin terbuka aksesnya kepada potensi hasil investasi yang baik.

UPDATE DATA DEMI KENYAMANAN ANDA

BAGI PRUDENTIAL INDONESIA, Anda—para nasabah, adalah prioritas utama. Ini tercermin dari upaya Prudential Indonesia dalam pemberian informasi terkini tentang produk dan fasilitas terbaru maupun informasi khusus mengenai polis Anda. Agar Anda tidak ketinggalan informasi, tak kurang berbagai media kami gunakan untuk menyampaikan

informasi tersebut, dari surat menyurat, e-mail, hingga layanan pesan singkat (SMS).

Nah, agar Anda dipastikan mendapat semua informasi tersebut, kami sarankan untuk selalu melakukan pengkinian (*update*) data Anda. Untuk meng-*update* data, Anda dapat mengisi formulir perubahan minor di www.prudential.co.id dan kirimkan *copy* dokumen pendukung ke:
PT Prudential Life Assurance
Jl. Jend Sudirman Kav. 79 Jakarta 12910.

FOTO: GETTY IMAGES

PRU sales academy SEMAKIN BERKEMBANG

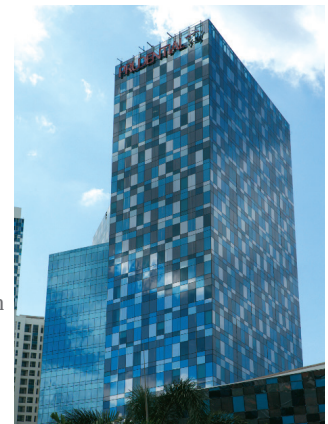
UNTUK MENINGKATKAN kuantitas dan kualitas tenaga pemasaran, **PRU sales academy** mengembangkan sayapnya dengan mendirikan pusat pelatihan dan pengembangannya di Prudential Centre, Kota Kasablanka, Jakarta. **PRU sales academy** ini akan menjadi pusat pelatihan dan pengembangan terbesar untuk tenaga pemasaran, baik dari jalur distribusi keagenan maupun *partnership distribution*. "Melalui **PRU sales academy**, kami melatih tenaga pemasaran kami untuk menjadi mitra terbaik dalam melayani kebutuhan perencanaan keuangan masyarakat Indonesia," kata Bapak William Kuan, Presiden Direktur Prudential

Indonesia saat acara peresmian, Senin (18/3).

Rendahnya kesadaran keuangan (*financial literacy*) telah menjadi tantangan utama di industri asuransi, yang antara lain tercermin dari rendahnya penetrasi asuransi jiwa. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencatat, kontribusi total premi industri terhadap PDB kurang dari 2%, dan hanya sekitar 4% dari total populasi di Indonesia yang menjadi pemegang polis asuransi jiwa individual.

Dengan adanya pusat pelatihan **PRU sales academy** ini diharapkan akan terjadi peningkatan jumlah tenaga pemasaran yang berkualifikasi. "Kami meyakini bahwa perkembangan industri ini akan terus didorong oleh tenaga pemasaran yang bertatap muka dengan nasabah, baik melalui tenaga keagenan, maupun *partnership distribution*, utamanya *bancassurance*."

Selain Jakarta, **PRU sales academy** juga terdapat di Bandung, Surabaya, Bali, Batam, dan Medan.



Prudential Centre di Kota Kasablanka.



Pembukaan Prudential Centre, dari kiri ke kanan: Bapak Rinaldi Mudahar-Wakil Presiden Direktur Prudential Indonesia, Bapak Adi Ariantara-Kepala Biro Ekonomi Pemprov DKI Jakarta, Bapak Ngalim Sawega-Deputi Komisioner I Otoritas Jasa Keuangan, dan Bapak William Kuan-Presiden Direktur Prudential Indonesia.



Peresmian **PRU sales academy**, ditandai dengan pemotongan pita oleh Bapak William Kuan-Presiden Direktur Prudential Indonesia, Bapak Adi Ariantara-Kepala Biro Ekonomi Pemprov DKI Jakarta, Bapak Ngalim Sawega-Deputi Komisioner I Otoritas Jasa Keuangan, dan Bapak Rinaldi Mudahar-Wakil Presiden Direktur Prudential Indonesia.

DUKUNGAN FASILITAS TERKINI

Didukung oleh para pelatih bersertifikasi, **PRU sales academy** memiliki sistem manajemen terintegrasi yang menggunakan sistem teknologi dan informasi terkini. Sejak berdiri 2006 lalu di Jakarta, **PRU sales academy** sudah menjadi pelopor dalam menyediakan fasilitas *e-learning* dan *e-exam* yang memungkinkan tenaga pemasaran memperoleh sertifikat dari Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) secara cepat dan dalam jumlah besar. Hingga saat ini tenaga pemasaran yang sudah dilatih di lokasi baru tersebut mencapai 13.000 per bulan termasuk lisensi bagi lebih dari 2.000 tenaga pemasaran per bulannya.

PELAJARI BUKU POLIS UNTUK MAKSIMALKAN MANFAAT ASURANSI

PELAJARI DAN PAHAMI kontrak polis dan ketentuan-ketentuan yang ada, agar Anda dapat memanfaatkan fasilitas yang tersedia dengan lebih maksimal dan terhindar dari ketidaknyamanan yang mungkin timbul kelak. Inilah hal-hal yang harus diperhatikan dalam mempelajari kontrak dan ketentuan-ketentuan polis.

MASA PEMBELAJARAN POLIS (FREELOOK PERIOD)

- Anda punya waktu 14 hari sejak menerima buku polis untuk mempelajari isi kontrak polis apakah sudah sesuai dengan penjelasan dan penawaran dari tenaga pemasaran.

MANFAAT POLIS

- Di dalam buku polis tercantum secara rinci besaran serta jenis manfaat asuransi dasar serta seluruh manfaat asuransi tambahan. Pelajari secara rinci asuransi yang Anda miliki, terutama manfaat klaim (seperti uang pertanggungan manfaat harian rawat inap, manfaat kecelakaan, tabel penggantian biaya pembedahan) beserta tata laksana pengajuan klaim.

PAHAMI ILUSTRASI POLIS

- Anda akan menerima salinan ilustrasi yang mencantumkan masa pembayaran premi yang direncanakan. Masa pembayaran ini bersifat fleksibel, berkaitan dengan beberapa fasilitas yang tersedia seperti manfaat penarikan dana sebagian (*withdrawal*), manfaat *premium holiday* atau cuti premi/kontribusi, dan lainnya.
- Anda juga diberi kesempatan melakukan penambahan investasi (*top up*) pada polis dan hal ini akan disampaikan melalui surat pemberitahuan premi/jatuh tempo kontribusi. Namun apabila ingin melakukan pembayaran sesuai ilustrasi, Anda dapat mengabaikan surat pemberitahuan tersebut dengan terlebih dahulu melakukan konfirmasi pada layanan **Prudential Customer Line**, yaitu **500085**.
- Pada ilustrasi tercantum juga informasi biaya-biaya yang akan dibebankan seiring berlangsungnya perlindungan agar Anda paham atas alokasi pembayaran premi/ kontribusi setiap jatuh tempo. Setiap tahunnya juga diterbitkan laporan transaksi tahunan *unit link* yang menginformasikan biaya asuransi yang akan dibebankan pada tahun berikutnya.
- Dengan memahami ilustrasi polis, Anda dapat memeriksa kesesuaian rencana pembayaran tersebut dengan mengacu dari tujuan awal pengajuan penerbitan polis.



FOTO: GETTY IMAGES

PRUfriends

HARAPAN BARU KANKER ANAK



Serah terima mesin Apheresis oleh Bapak William Kuan, Presiden Direktur Prudential Indonesia kepada Ibu Rahmi Adiputra Tahir, Ketua Yayasan Onkologi Anak Indonesia.

UNTUK MEMBANTU proses transfusi darah dan terapi kanker, Prudential Indonesia melalui Yayasan Onkologi Anak Indonesia (YOAI) mendonasikan mesin apheresis COM.TEC kepada Rumah Sakit Umum Pusat (RSUP) Sanglah, Denpasar, Selasa (19/2) lalu. Mesin ini berfungsi untuk memisahkan sel-sel darah yang dibutuhkan dalam proses transfusi sebagai bagian dari proses transplantasi *stem cell* (sel punca). Selain aman digunakan oleh balita, keistimewaan mesin ini terletak pada kemampuannya sebagai *multi-apheresis procedural platform* yang bisa digunakan saat terapi pada pasien dewasa dan khususnya bagi pasien leukemia akut anak-anak.

Acara penyerahan mesin apheresis COM.TEC turut disaksikan oleh Direktur Utama RSUP Sanglah, Bapak I Wayan Sutarga, MPH.M. Acara donasi ini merupakan bagian dari tanggung

jawab sosial perusahaan (*Corporate Social Responsibility - CSR*) Prudential Indonesia di bawah naungan inisiatif yang lebih besar bertajuk "*A Million Hearts for A Million Dreams*". Dalam sambutannya, Presiden Direktur Prudential Indonesia, Bapak William Kuan, menyatakan kepedulian Prudential Indonesia terhadap peningkatan kesehatan di Indonesia, terutama pada deteksi dini dan perawatan kanker pada anak.

Selain di RSUP Sanglah, Prudential Indonesia juga memberikan donasi kepada RS Kanker Dharmais, Jakarta dan RSUD Sutomo, Surabaya di awal tahun 2013

'MESIN' BARU PENCETAK AKTUARIS

ASOSIASI ASURANSI JIWA INDONESIA (AAJI) mencatat, pertumbuhan industri asuransi jiwa tidak sebanding dengan jumlah SDM yang memiliki keahlian aktuarial (Aktuaris) yang memadai. Aktuaris adalah profesi dengan kemampuan teknis antara lain melakukan perancangan produk dan analisa risiko pada asuransi dan investasi. Data dari Bapepam-LK menunjukkan, saat ini jumlah aktuaris di Indonesia kurang dari 200 orang, sedangkan yang dibutuhkan lebih dari 600 aktuaris. Untuk itulah Prudential Indonesia bekerja sama dengan Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (MM-FEUI) membuka program Pasca Sarjana Magister Manajemen Aktuarial. "Ini merupakan langkah awal bagi pengembangan industri asuransi untuk semakin maju lagi," kata Bapak Jossy Prananta Moeis, Pejabat Dekan FE UI dalam acara penandatanganan kerja sama kedua pihak, Senin (28/1) lalu di Jakarta.

Sementara itu Presiden Direktur Prudential Indonesia, Bapak William Kuan, berharap kerja sama ini akan memperkuat minat dan tingkat kesadaran masyarakat akan ilmu aktuarial dan karier sebagai aktuaris dalam jangka panjang.



Bapak Jossy Prananta Moeis, Pejabat Dekan FE UI (kiri) dan Bapak William Kuan, Presiden Direktur Prudential Indonesia, berjabat tangan saat penandatanganan kerja sama.

SEMAKIN BANYAK referensi nama yang Anda berikan kepada kami, semakin banyak pula *reward points* Anda, dan semakin banyak kemungkinan Anda untuk mendapatkan hadiah-hadiah yang tersedia.

Para pemegang polis Prudential Indonesia memiliki kesempatan untuk mendapatkan *reward points* melalui program yang bernama **PRUflyers**. Ini adalah sebuah program *member-get-member* yang merupakan bentuk penghargaan Prudential Indonesia terhadap para nasabah yang telah mereferensikan teman atau kerabat mereka untuk menjadi nasabah Prudential Indonesia.

Untuk periode 2013, batas waktu pengumpulan poin adalah 31 Desember 2013. Dan inilah hadiah yang tersedia:

POIN	HADIAH
380.000	1 (satu) buah paket program perjalanan Elite Star Club ke New York dari PT Prudential Life Assurance (Prudential Indonesia) untuk 1 (satu) orang.
350.000	1 (satu) buah paket program perjalanan Star Club ke Budapest dari Prudential Indonesia untuk 1 (satu) orang.
200.000	1 (satu) buah paket umroh senilai Rp 20 juta Prudential Indonesia hanya menanggung keberangkatan 1 (satu) orang saja.

POIN	HADIAH
75.000	1 (satu) buah paket perjalanan ke Bangkok (tiket pesawat Jakarta-Bangkok-Jakarta dan akomodasi hotel) selama 3 hari 2 malam untuk 1 (satu) orang.
60.000	1 (satu) buah paket perjalanan ke Singapura (tiket pesawat Jakarta-Singapura-Jakarta dan akomodasi hotel) selama 3 hari 2 malam untuk 1 (satu) orang.
50.000	1 (satu) buah paket perjalanan ke Bali (tiket pesawat Jakarta-Bali-Jakarta dan akomodasi hotel) selama 3 hari 2 malam untuk 1 (satu) orang.
50.000	1 (satu) buah voucher senilai Rp 5 juta yang dapat digunakan untuk membeli tiket pesawat atau paket tur kepada biro perjalanan yang ditunjuk Prudential Indonesia.



Untuk informasi lebih lanjut, silakan menghubungi tenaga pemasaran Anda atau *Customer Relations Officer* kami melalui *Customer Line* di 500085, atau mengunjungi website kami di www.prudential.co.id.

Ikuti Perkembangan Prudential Indonesia terkini dengan *follow* kami di



Facebook
Prudential Indonesia
(Official Fan Page)



LinkedIn
Prudential Indonesia



YouTube
PrudentialIndonesia
ChachingIndonesia



Twitter
@ChaChingID

Always Listening. Always Understanding.

PRUDENTIAL

QUIZ MANIA

Kali ini **PRU**.satellite memberikan kesempatan bagi para pembaca setia untuk memenangkan 1 (satu) unit Blackberry-9320-Amstrong, 2 (dua) unit Canon Powershot A3400 IS, dan 2 (dua) unit Creative Zen Style M300 MP3 Player Nirkabel bagi 5 (lima) orang pemenang yang berhasil menjawab 3 (tiga) pertanyaan di bawah ini dengan benar. Kirimkan segera jawaban Anda dan menangkan undiannya!

HADIAH QUIZ PERIODE JANUARI – APRIL 2013

SYARAT DAN KETENTUAN:

1. Setiap nasabah hanya berhak mengirimkan 1 (satu) formulir.
2. Jawaban yang dikirimkan wajib mencantumkan identitas diri pengirim berupa: Nama Lengkap, No. Polis, No. Kartu Identitas (KTP/ SIM), dan Nomor *Handphone*.
3. Nama-nama pemenang akan diumumkan pada **PRU**.satellite edisi Mei – Agustus 2013 dan juga pada *website* resmi Prudential Indonesia mulai pertengahan Agustus 2013.
4. Hadiah tidak dapat ditukar dengan uang.
5. Quiz ini hanya berlaku bagi para nasabah Prudential Indonesia yang bukan merupakan Tenaga Pemasaran atau staf Prudential Indonesia.
6. Prudential Indonesia berhak mengubah syarat dan ketentuan quiz tanpa pemberitahuan sebelumnya.
7. Keputusan final ada pada Prudential Indonesia, bersifat mutlak dan tidak dapat diganggu gugat.



1 Blackberry 9320-Amstrong

2 Canon Powershot A3400 IS



2 Creative Zen Style M300 MP3 Player Nirkabel



Kirimkan jawaban Anda dalam lembaran ini melalui pos atau email ke:

Redaksi **PRU**.satellite

Departemen Corporate Marketing & Communications
PT Prudential Life Assurance Prudential Tower, lantai 9
Jl. Jenderal Sudirman Kav. 79 Jakarta 12910

Email: prusatellite@prudential.co.id

PERTANYAAN

1. Sebutkan nama *social media* di mana Prudential Indonesia baru saja hadir:
 - a. LinkedIn
 - b. Facebook
 - c. Pinterest
2. Apakah nama alamat *domain website* Prudential Indonesia?
 - a. www.prudentialindonesia.co.id
 - b. www.prudential.co.id
 - c. www.prudential.com
3. Di *social media* apakah kita dapat melihat video-video Prudential Indonesia?
 - a. Instagram
 - b. Youtube
 - c. LinkedIn

Jawaban diterima oleh redaksi **PRU**.satellite selambatnya 1 Juli 2013

Nama :
No. Polis :
No. KTP/ SIM :
No. HP :

DAFTAR PEMENANG QUIZ MANIA **PRU**.satellite PERIODE AGUSTUS – OKTOBER 2012



1 Pemenang Smartphone Samsung Galaxy Ace Duo

No Polis: 105183XX.
Nama Pemegang Polis:
I G. N. AG. Hendra Kusuma



2 Pemenang Digital Camera Sony Cybershot DSC - W610

No Polis: 076146XX.
Nama Pemegang Polis:
Arif Sabkli Pribadi
No Polis: 359145XX.
Nama Pemegang Polis:
Hurairoh S



2 Pemenang Photo Frame Digital Sony DPF A710 BL

No Polis: 718100XX.
Nama Pemegang Polis:
Endah Mustika
No Polis: 012072XX.
Nama Pemegang Polis:
Dodi Kelana

TERIMAKASIH

PENGHARGAAN UNTUK **PRUDENTIAL INDONESIA**

BERKAT KEPERCAYAAN dan kebersamaan Anda, sejak awal 2013 ini, Prudential Indonesia telah menerima 10 penghargaan dari sejumlah institusi dalam maupun luar negeri, yaitu:

- | | | |
|--|--|---|
| <p>1 Digital Brand of The Year 2012
Majalah Infobank – Januari 2013;
Corporate Digital Brand
Life Insurance Company</p> <p>2 Top Brand Award 2013
Majalah Marketing dan Frontier Consulting Group - Februari 2013
Life Insurance</p> <p>3 Excellent Service Experience Award 2013 (ESEA)
Harian Bisnis Indonesia dan Carre-CCSL- Maret 2013.
Life and Health Insurance for Good Performance in Delivering Positive Customer Experience</p> | <p>4 Islamic Finance Award 2013
Karim Business Consulting – Maret 2013
The Best Islamic Life Insurance</p> <p>5 Islamic Finance Award 2013
Karim Business Consulting – Maret 2013
The Most Expansive Insurance</p> <p>6 Islamic Finance Award 2013
Karim Business Consulting – Maret 2013
Ranking 2 The Best Risk Management</p> <p>7 Islamic Finance Award 2013
Karim Business Consulting – Maret 2013
Ranking 2 The Most Profitable Investment</p> | <p>8 Consumer 3000 Award 2013
Majalah SWA dan Inventure – Maret 2013.
Unit Link
The Indonesia Middle-Class Brand Champion 2013</p> <p>9 Consumer 3000 Award 2013
Majalah SWA dan Inventure – Maret 2013.
Life Insurance
The Indonesia Middle-Class Brand Champion 2013</p> <p>10 Consumer 3000 Award 2013
Majalah SWA dan Inventure – Maret 2013.
Educational Insurance
The Indonesia Middle-Class Brand Champion 2013</p> |
|--|--|---|



1 Digital Brand of The Year 2012
2 Top Brand Award 2013
3 Excellent Service Experience Award 2013 (ESEA)
4, 5, 6, 7 Islamic Finance Award 2013
8, 9, 10 Consumer 3000 Award 2013