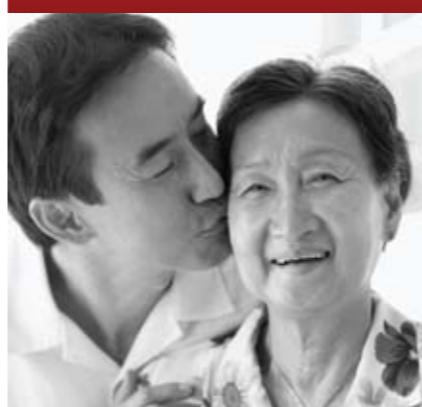


AR
20
14



PT Great Eastern Life Indonesia

PT Great Eastern Life Indonesia

Menara Karya Lantai 5 Jl. HR. Rasuna Said Blok X-5
Kav. 1-2 Jakarta Selatan 12950 - Indonesia

Call Centre di +6221 2554 3800 (Senin - Jumat, pkl 08.30 - 17.30)

Fax di +6221 5794 4719

Klik pada greateasternlife.com

Email ke wecare-ID@greateasternlife.com

Kirim pesan teks ke +62812 129 3800 Ketik *INFO

GreatEasternLifeID GreatEastern_ID

Great Eastern Life Annual Report 2014

ANNUAL REPORT 2014

LAPORAN TAHUNAN

GREAT CELEBRATES PROGRESS EMBRACE OUR PAST,
CELEBRATE OUR PRESENT, TRANSFORM OUR FUTURE

 **Great Eastern**
Life is Great
A member of the OCBC Group

**LET'S
TALK
ABOUT
LIFE**



**WE ARE
A LIFE
COMPANY**



We are a LIFE company.
We champion little changes,
which change life for the better.
Every day, in many ways,
we encourage you to LIVE GREAT

Kami adalah perusahaan
yang memaknai arti kehidupan sesungguhnya
Kami juara perubahan kecil,
yang mengubah hidup menjadi lebih baik.
Setiap hari, dalam banyak hal,
kami mendorong ANDA untuk
memahami hidup.



KATA PENGANTAR

INTRODUCTION



Berusaha melampaui potensi

Tahun 2014 merupakan tahun tantangan untuk berusaha melampaui potensi dengan tetap fokus pada pelayanan jasa tingkat tinggi kepada nasabah.

Tahun 2014 merupakan tahun tantangan untuk PT Great Eastern Life Indonesia (selanjutnya disebut "perusahaan" atau Great Eastern Life) dalam usahanya untuk melampaui potensinya dalam meraih pasar dengan 250 juta penduduk di Indonesia. Namun demikian, perusahaan telah menunjukkan pertumbuhan yang stabil dan membukukan pendapatan yang menakjubkan terlepas dari persaingan tajam di pasar. Perusahaan fokus untuk berusaha meraih potensi pertumbuhannya melalui gejolak ekonomi yang menguntungkan tetapi sekaligus rentan.

Pasar Indonesia yang besar masih menarik bisnis untuk mendapatkan sebagian yang ditawarkannya. Realisasi Komunitas Ekonomi ASEAN (AEC) pastinya akan membuat pasar menjadi lebih menarik karena akan ada lebih banyak kesempatan untuk meraih bisnis, terlepas dari usaha negara ini untuk melakukan perbaikan-perbaikan terhadap lingkungan bisnis domestiknya untuk memastikan lingkungan perdagangan regional baru akan meningkatkan kekuatan domestik yang sudah ada.

Perusahaan asuransi adalah salah satu bisnis yang mencari kesempatan di pasar Indonesia. Industri telah menarik banyak pemain untuk melirik kesempatan yang ditawarkan oleh pasar, khususnya bisnis bancassurance. Great Eastern Life menjadikan bancassurance bisnis sebagai fokusnya. Pasarnya masih relatif kecil dibandingkan dengan besarnya kontribusi secara menyeluruh tetapi hal ini tidak dilihat sebagai suatu kendala tetapi sebagai suatu kesempatan untuk pertumbuhan bisnis yang cepat, khususnya dengan didukung oleh bertumbuhnya kelas menengah dan tingkat penetrasi yang rendah saat ini. Kesempatan pertumbuhan ekonomi adalah tujuan Great Eastern Life di tahun-tahun mendatang.

Pembedaan dan inovasi produk beserta usaha loyalitas kami menjadi fokus kami di tahun 2014. Dalam suasana persaingan yang tajam, kami telah membukukan hasil melalui usaha inovasi. Hal ini memberi kami semangat untuk terus memberikan pembukuan penghasilan dan pertumbuhan yang stabil di tahun berikutnya.

"Great Merayakan Kemajuan: Merangkul masa lalu, merayakan masa kini, dan mengubah masa depan kami" adalah tema dari laporan tahun ini. Hal ini dengan pas menjelaskan usaha kami untuk terus bertumbuh pada saat bersamaan memberikan pelayanan jasa tingkat tinggi kepada nasabah. Di Great Eastern Life, kami melihat asuransi jiwa secara berbeda karena kami percaya bahwa produk-produk asuransi saja tidak akan pernah cukup untuk menggantikan hal yang paling berharga.

Strive beyond potential

A challenging year to strive beyond the potential while continuing to focus on high level customer service.

It has been a challenging year for PT Great Eastern Life Indonesia (Great Eastern Life) in its effort to go beyond its potential to tap the market of 250 million populations in Indonesia. Nevertheless, the company has shown a sustainable growth and booked splendid earnings despite the severe competition in the market. The company focuses to strive in achieving its potential growth through reward and volatile economic downturn.

Indonesia's huge market still attracts businesses to obtain a piece of what is offered. The realization of the ASEAN Economic Community (AEC) will certainly make the market to be more interesting since there will be more opportunities to seize despite the country's effort to make some improvements to its domestic business environment to ensure the new regional trading environment will enhance its existing domestic strengths.

Insurance company is one of the businesses seeking prospect in Indonesian market. The industry has attracted many new players to eye in the opportunity offered by the market, especially bancassurance business. Great Eastern Life has made this business to be its focus. It is a relatively small market by overall size of contribution but it has not been seen as a hindrance but it's an opportunity to grow business rapidly, especially it is supported by an expanding middle class and current low penetration rates. The company's growth prospects are what Great Eastern Life aims in the upcoming years.

Our product differentiation and innovation as well as our loyalty effort have become our focus in 2014. In the midst of fierce competition, we have borne a good fruit through our innovative efforts. This has encouraged us to continue to deliver record earnings and sustainable growth in the following year.

"Great Celebrates Progress: Embrace our past, celebrate our present, and transform our future" is our theme for this year's report. It perfectly describes our efforts to continue growing while providing higher levels of customer service. At Great Eastern Life, we look at life insurance differently because it's our belief that insurance products alone will never be enough to replace what matters most.



**APPRECIATE
THE SIMPLE
THINGS
IN LIFE.**

TENTANG GREAT EASTERN LIFE



ABOUT GREAT EASTERN LIFE

Dalam usahanya untuk melampaui potensinya, perusahaan didukung oleh berbagai saluran distribusi dalam menepati komitmennya untuk menyediakan jasa pelayanan yang terbaik dan solusi keuangan bagi para nasabah dalam mempromosikan kesehatan yang baik pada saat membangun hubungan yang berarti. Hal ini menuntun perusahaan untuk menjadi perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menawarkan program kesehatan dan kebugaran untuk perusahaan Program Live Great.

Sebagai bagian dari Great Eastern Holdings Ltd (Great Eastern), PT Great Eastern Life Indonesia (Great Eastern Life) telah berubah menjadi suatu perusahaan asuransi jiwa yang menyediakan serangkaian solusi asuransi untuk memenuhi kebutuhan para nasabah, akumulasi dan perlindungan harta kekayaan melalui tiga saluran distribusi: Agensi, Bancassurance, dan Asuransi Kumpulan. Great Eastern Life memiliki aliansi strategis secara eksklusif sebagai mitra bancassurance dengan Bank OCBC NISP.

In its effort to be beyond its potential, the company has been supported by various distribution channels to keep its commitment to provide service excellence to customers and financial solution in promoting good health while building meaningful relationships. This has led the company to be the first life insurance in Indonesia that offers health and wellness program for corporation Live Great Programme.

As part of Great Eastern Holdings Ltd (Great Eastern), PT Great Eastern Life Indonesia (Great Eastern Life) has transformed to become a life insurance company providing a range of insurance solutions to fulfill customer needs in income protection, wealth accumulation and protection through three distribution channels: Agency, Bancassurance, and Group Insurance. Great Eastern Life has an exclusive strategic alliance of bancassurance partnership with Bank OCBC NISP.

Memulai operasinya di tahun 1996, Great Eastern Life selalu berkomitmen untuk menyediakan jasa pelayanan yang terbaik kepada para nasabah dan menjadikan hidup lebih indah dengan menyediakan solusi keuangan, mempromosikan kesehatan yang baik dan hubungan yang bermakna. Usaha ini telah diakui dengan menerima **Business Records** (ReBi Award) pada tahun 2013, sebagai perusahaan asuransi jiwa pertama di Indonesia yang menawarkan program kesehatan dan kebugaran untuk perusahaan Program Live Great.

Great Eastern sendiri adalah grup perusahaan asuransi jiwa tertua dan yang paling mapan di Singapura dan Malaysia. Dengan aset sejumlah SGD 65,7* miliar dan pemegang polis lebih dari 4 juta, Perusahaan juga beroperasi di Cina, Indonesia, Vietnam, dan Brunei. Great Eastern dinobatkan sebagai Perusahaan Asuransi Jiwa Tahunan pada Penghargaan Industri Asuransi Jiwa Asia di tahun 2011 dan 2013 oleh Asia Insurance Review. Great Eastern Life Assurance Company Limited telah memperoleh peringkat 'AA-' dari Standard & Poor's, salah satu yang tertinggi di antara perusahaan-perusahaan asuransi jiwa Asia untuk kekuatan keuangan dan kepercayaan rekanan.

Great Eastern adalah anak perusahaan OCBC Bank, grup jasa pelayanan keuangan terbesar kedua dalam hal aset di Asia Tenggara. Merupakan salah satu bank yang paling diperingkat di dunia, dengan peringkat Aa1 dari Moody. Juga diperingkat oleh Bloomberg Markets sebagai bank terkuat di dunia pada tahun 2011 and 2012.

*Sesuai Q4/2014

*Commencing its operations in 1996, Great Eastern Life is always committed to provide service excellence to customers and to make life great by providing financial security and promoting good health and meaningful relationships. This effort had been recognized by receiving **Business Records** (ReBi Award) in 2013, as the first life insurance in Indonesia that offers health and wellness program for corporation (Live Great Programme).*

Great Eastern itself is the oldest and most established life insurance group in Singapore and Malaysia. With SGD 65.7 billion in assets and more than 4 million policyholders, the Company also operates in China, Indonesia, Vietnam, and Brunei. Great Eastern was named Life Insurance Company of the Year at the Asia Insurance Industry Awards in 2011 and 2013 by Asia Insurance Review. Great Eastern Life Assurance Company Limited has been assigned the financial strength and counterparty credit ratings of 'AA-' by Standard & Poor's, one of the highest among Asian life insurance companies.*

Great Eastern is a subsidiary of OCBC Bank, the second largest financial services group in Southeast Asia by assets. It is one of the world's most highly-rated banks, with an Aa1 rating from Moody's. It was also ranked by Bloomberg Markets as the world's strongest bank in 2011 and 2012.

*As per Q4/2014



A HEALTHY CHANGE STARTS FROM A SIMPLE CHOICE



VISI

VISION

Menjadi penyedia jasa keuangan terdepan di Asia, terkenal akan kesempurnaannya kami merupakan landasan yang selalu memberi kami semangat untuk melangkah lebih jauh untuk menjadi yang teratas dari para pesaing kami khususnya di Indonesia dan Asia.

To be the leading financial service provider in Asia, recognized for our excellence has become the foundation to always encourage us put in an extra mile to be in the top of our competitor particularly in Indonesia and Asia.



MISI

MISSION

Selalu melakukan usaha terbaik untuk menjadikan hidup lebih indah dengan menyediakan keamanan keuangan, dan mempromosikan kesehatan yang baik dan hubungan yang berarti.

Always strives for a great effort to make life great by providing financial security, and promoting good health and meaningful relationships



NILAI NILAI

VALUES

- Integritas
- Inisiatif
- Rasa Keikutsertaan

- Integrity
- Initiative
- Involvement



PENCAPAIAN PERUSAHAAN 2014

COMPANY
ACHIEVEMENTS 2014



Saluran distribusi kami Bancassurance, Agensi dan Asuransi kumpulan terus menjadi tulang punggung penggerak bisnis dalam menghasilkan bisnis baru. Terlebih lagi Asuransi kumpulan telah membantu kami memperbaiki bisnis kami dengan menaikkan jumlah peserta yang hampir mencapai 18,700 di mana akan memberikan kami basis nasabah yang lebih luas. Sementara itu, landasan media sosial secara konsisten tumbuh semakin kuat sebagai media utama untuk mempromosikan usulan kesehatan dan kebugaran dan loyalitas dan telah memenuhi tujuan kami untuk menggapai lebih banyak lagi anggota berpotensi. Usaha ini telah dianugerahi sejumlah pengakuan dari berbagai lembaga.

Produksi penjualan Bancassurance terus menjadi saluran distribusi terbesar dengan menghasilkan kira-kira 80% bisnis baru perusahaan dalam hal Jumlah Premi Berimbang (TWP). Kontribusi Bancassurance secara konsisten didukung oleh tiga pilar kunci yaitu terutama model rujukan, model distribusi dan asuransi jiwa kumpulan.

Sementara itu, distribusi Agensi menghasilkan pertumbuhan positif sebesar 80% dan menyumbang kira-kira 15% dari keseluruhan bisnis baru perusahaan dalam hal TWP. Di bawah inisiatif baru FPS, kontribusi Agensi dalam keseluruhan bisnis baru lebih dari 65% di tahun 2014. Saluran distribusi ini telah merekrut lebih dari 400 FPS penuh waktu tahun lalu.

Di bulan Oktober 2014, jumlah bisnis Asuransi Grup Great Eastern Life telah mencapai hampir 18,700 peserta. Kami juga memperkuat jaringan rusak rumah sakit rekanan menjadi lebih dari 800. Jumlah ini menjadikan kita sebagai perusahaan asuransi teratas dalam hal jumlah rumah sakit rekanan. Kami menandatangani perjanjian kemitraan dengan Insurope, perusahaan penyatu kedua terbesar di dunia. Kemitraan penyatu ini diharapkan memberikan kami basis nasabah yang lebih luas lagi.

Our distribution channels Bancassurance, Agency and Group Insurance continue to be the backbone of our business driver in generating new business. Moreover Group Insurance has helped us improving our business by increasing our member to nearly 18,700 member that will provide us a wider client basis. In the meantime, social media platform consistently grows stronger as the primary medium to promote a health and wellness proposition and loyalty and has served our purpose to reach out to more potential members. This effort has been rewarded by a number of recognitions from various institutions.

Bancassurance sales production continued to be the major distribution channel, generated approximately 80% of company new business in terms of Total Weighted Premium (TWP). Bancassurance contribution is consistently supported by three key pillars; mainly referral model, distribution model and group credit life.

In the mean time, Agency distribution registered a significant 80% positive growth and generated approximately 15% of overall company new business in term of TWP. Under the new FPS initiative, the contribution to the Agency overall new business has grown to more than 65% in 2014. This channel had recruited more than 400 fulltime FPS last year.

By October 2014, the numbers of Great Eastern Life Group Insurance business had reached nearly 18,700 members. We also strengthened our medical cashless provider to more than 800. This figure facilitates us to stand as the top insurer in terms of the number of cashless providers. We signed a pooling partnership agreement with Insurope, the world 2nd largest pooling company. This new pooling partnership is expected to provide us a wider client basis.

Sebagai perusahaan yang berupaya melampaui potensinya, pemasaran menjadi sangat penting dan merupakan barisan terdepan dalam mendukung usaha perusahaan. Hal ini menuntun pada pentingnya landasan media sosial yang telah menjadi ujung tombak inisiatif pemasaran Great Eastern Life dan secara konsisten tumbuh semakin kuat sebagai media utama untuk mempromosikan kesehatan dan kebugaran. Media ini merupakan saluran yang lebih disukai yang berbicara mengenai merek serta visi dan misi dan berbicara dengan para nasabah dan publik sehari-hari. Facebook dan Twitter Great Eastern sukses berkembang dengan menuai lebih dari 159.976 penggemar dan 11.900 pengikut per Desember 2014. Singkatnya facebook Great Eastern Life diperingkat kedua dalam total penggemar berdasarkan *Socialbakers*.

Usaha kami di tahun 2014 telah diakui untuk kinerja unit Sharia pada 24 Februari 2014, peringkat pertama untuk kategori Investasi Paling Menguntungkan dan peringkat kedua untuk kategori Asuransi Jiwa Islam Terbaik untuk perusahaan asuransi dengan aset di bawah 150 miliar Rupiah. Kami juga dinobatkan sebagai Inovasi Terbaik dalam Marketing 2014 pada Penghargaan **Marketing Award** di tanggal 29 Oktober 2014 dan Merek Asuransi Jiwa Terbaik Indonesia, pada Penghargaan Merek Global 2014 di bulan Desember 2014.

As the company strives beyond its potential, marketing becomes crucial and be the front line to support the company effort. This leads to the importance of social media platform that has been the spearhead of the Great Eastern Life's marketing initiative and it is consistently growing stronger as the primary medium to promote health and wellness proposition. This has been the preferred channel that speaks the brand as well as the vision and mission and converse with customers and public in daily basis. Great Eastern's Facebook and Twitter successfully evolved to acquire more than 159.976 fans and 11.900 followers as per December 2014. To sum up Great Eastern Life's Facebook was ranked second for fans based on Socialbakers.

Our effort in 2014 had been recognized for the performance of our Sharia unit on 24 February 2014, as the company was ranked 1st for category The Most Profitable Investment and the 2nd for The Best Islamic Life Insurance, for insurer with assets under IDR 150 billion. We also named as the Best Innovation category in Marketing 2014 at Marketing Awards on 29 October 2014 and the Best Life Insurance Brand, Indonesia at Global Brands Awards 2014 in December 2014.

IKHTISAR KEUANGAN

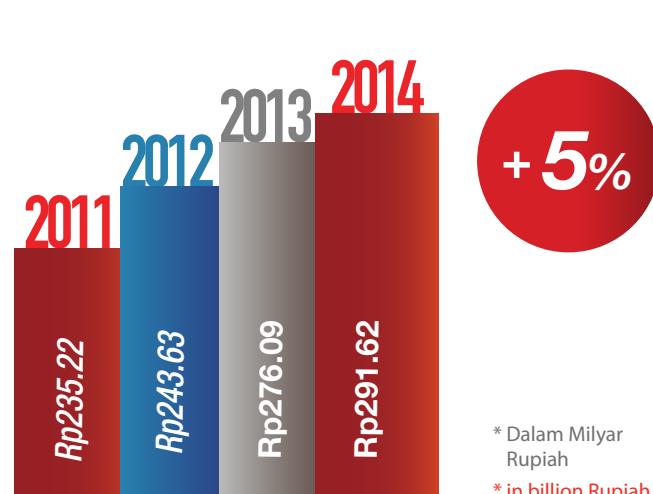
FINANCIAL HIGHLIGHTS



Rata-Rata Pendapatan Premi Tertimbang

Weighted Collected Premium

Di tahun 2014 Great Eastern Life mendapatkan Rp291.62 miliar dalam rata-rata pendapatan premi tertimbang. Dibandingkan dengan 2013, ada kenaikan sebesar 5%. Kenaikan premi kotor tertimbang di 2014 terbesar adalah kontribusi dari kenaikan penjualan Premi Tunggal produk-produk *unit linked*. Terlebih lagi, kenaikan yang signifikan juga diberikan oleh produk-produk tradisional karena peningkatan produk-produk Kesehatan Kumpulan.

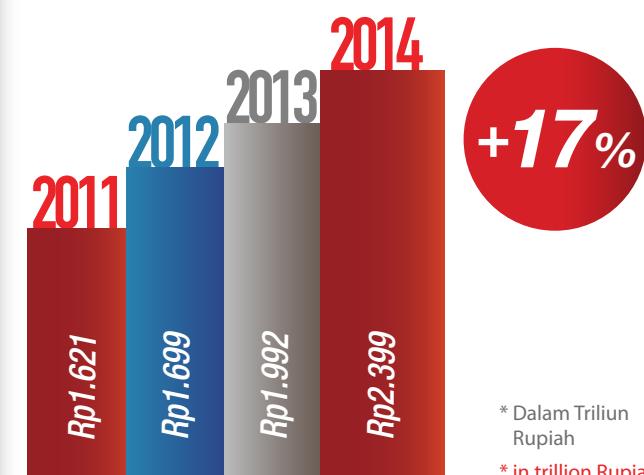


In 2014 Great Eastern Life collected Rp291.62 billion in weighted collected premium. Compared to 2013 there was a 5% increase. The increase in gross weighted premium in 2014 was mainly contributed by the increase in of Single Premium unit linked products sales. Moreover, a significant increase, it was also shared by traditional products due to the rise of Group Health products.

Total Aset

Total Asset

Di 2014, jumlah total aset kami mencapai Rp2.399 triliun, tumbuh sebesar 17% dibandingkan dengan aset di tahun 2013 yang sebesar Rp1.992 triliun. Pertumbuhan aset sejalan dengan kenaikan penjualan yang terbesar datang dari aset investasi unit linked.

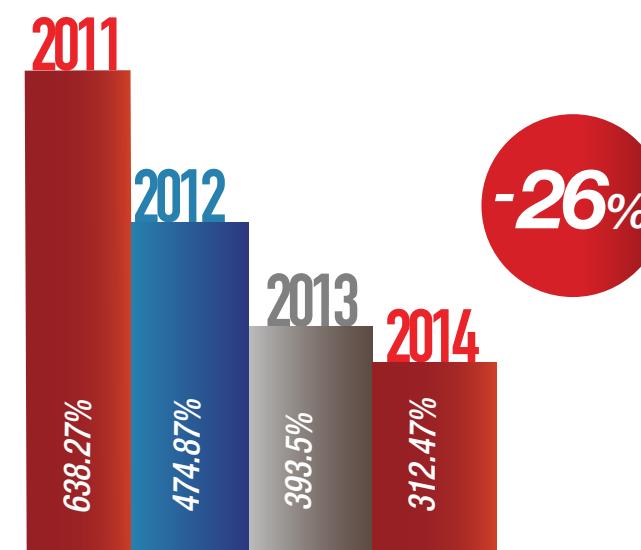


In 2014, our total assets reached Rp2.399 trillion, grew 17% compared to 2013's asset of Rp1.992 trillion. Asset growth was in line with the increase in sales which primary came from investment-linked assets.

Rasio Solvabilitas Perusahaan

Risk Based Capital (RBC)

Great Eastern Life selalu mematuhi peraturan pemerintah. Ketentuan pemerintah untuk Rasio Solvabilitas Perusahaan (RBC) adalah 120% untuk bisnis konvensional dan 30% untuk bisnis syariah. Meskipun ada penurunan Rasio Solvabilitas Perusahaan sebesar 26% di tahun 2014 dibandingkan dengan 2013, tetapi tetap memenuhi ketentuan pemerintah untuk bisnis konvensional.

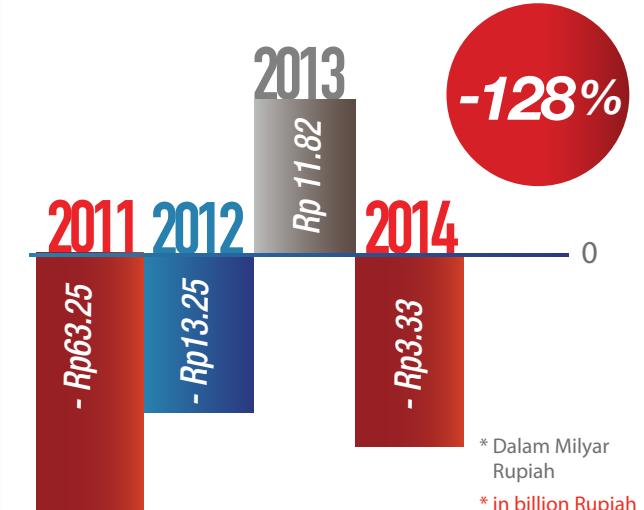


Great Eastern Life always complies with government regulation. Government requirement for Risk Based Capital (RBC) is 120% for conventional business and 30% for sharia business. Even though there was 26% decrease in 2014 Risk Based Capital compared to 2013, but it remains to fulfill the government's requirement for conventional business.

Laba Bersih

Total Asset

Great Eastern Life mencatatkan kerugian sebesar Rp 3,3 miliar di tahun 2014 sejalan dengan keputusan perusahaan untuk memasuki segmen produk baru yaitu asuransi kumpulan dan *universal life*.



Great Eastern Life reported loss of IDR 3.3 billion in 2014 due to the Company's decision to enter the new product segments, group insurance and universal life

IKHTISAR BISNIS

BUSINESS HIGHLIGHTS



Di 2014, PT Great Eastern Life Indonesia terus fokus dalam membangun saluran distribusi yang bermutu dan profesional; Agensi, Bancassurance dan Asuransi Kumpulan untuk lebih lanjut menetapkan keberadaan kami di pasar Indonesia. Bancassurance terus menjadi kontributor utama dalam menghasilkan bisnis baru diikuti dengan saluran distribusi Agensi yang meraup pertumbuhan positif yang signifikan melalui landasan FPS. Sementara itu, di 2014 Asuransi Kumpulan menunjukkan kinerja luar biasa dengan meraih peserta mendekati 18,700 orang dan menyediakan lebih dari 800 jaringan rumah sakit/klinik.

Perusahaan telah meraih pencapaian dengan meluncurkan produk baru dan investasi untuk lebih baik melayani nasabah kami dengan pilihan investasi lebih banyak lagi. Melalui skema ini nasabah kami dapat menikmati manfaat yang tidak ditanggung oleh BPJS khususnya pelayanan di bidang non medis. Terlebih lagi, kolaborasi dengan OCBC NISP semakin kuat dengan menawarkan asuransi orang penting kepada para nasabah dalam rangka memperdalam penetrasi untuk menembus pasar yang sangat kompetitif.

In 2014 Great Eastern Life continued to focus in building the quality and professional distribution channel; Agency, Bancassurance and Group Insurance to further set our mark in Indonesian market. Bancassurance continues to be the major contribution in earning new business followed by Agency distribution channel that seizes a significant positive growth through its FPS Platform. In the meantime, in 2014 Group Insurance had shown its tremendous performance by reaching nearly 18,700 members and providing medical cashless to more than 800 hospital provider.

The company has set another milestone by launching new product and investment in order to better serve our customers with more investment option. As customer satisfaction remains to be our focus in providing better service to our customer we partner with the Coordination of Benefit scheme with BPJS Kesehatan (Social Security Management Agency for Health). Through this scheme our customer will enjoy benefits which are not covered by BPJS especially services in non medical area. Moreover, the collaboration with OCBC NISP is getting stronger by offering the key man insurance to its customers in order to further penetrate into this highly competitive market.



Bancassurance

Sebagai ujung tombak penghasil bisnis baru perusahaan, Bancassurance terus menjadi saluran distribusi utama dalam menghasilkan kira-kira 80% bisnis baru perusahaan dalam hal Total Premi Tertimbang (Total Weighted Premium = TWP). Melalui tiga pilar utamanya; model referensi, model distribusi dan asuransi jiwa kumpulan, Bancassurance telah memperkuat kontribusinya terhadap pendapatan bisnis baru perusahaan.

Perusahaan menjaga kekuatan tim model referensi melalui Penasehat Keuangan (FA) bermutu di cabang-cabang Bank, proses perekrutan baru, peningkatan pelatihan dan pengembangan modul dan penerapan kembali sistem manajemen yang diperbaiki. Dalam rangka untuk lebih lanjut mendukung bisnis Bancassurance, tim baru terdiri dari para pelatih Center for Excellence (CfE) didirikan sebagai inisiatif kunci untuk menandingi kecenderungan bertumbuhnya industri asuransi jiwa. Model rujukan terus menjadi penghasil NBTWP yang signifikan di sepanjang 2014.

Selain itu, model distribusi tetap memainkan peran penting dalam merencanakan solusi bagi para nasabah mapan OCBC NISP melalui produk asuransi jiwa universal kami. Asuransi Great Eastern Life adalah perusahaan asuransi jiwa pertama yang meluncurkan produk ini untuk pasar Bancassurance dan telah menuai lebih dari 600 persen kenaikan premi bisnis baru. Hasil yang menakjubkan ini mendorong kami untuk memperluas Model Distribusi dengan fokus mendirikan sumber daya di lebih banyak lagi kota besar di Indonesia. Produk lain sedang dalam persiapan dengan sasaran para nasabah mapan OCBC NISP.

Beberapa kegiatan sebagai kilas dukungan perusahaan terhadap bisnis bancassurance adalah pertemuan distribusi yang diselenggarakan di Jakarta pada 9 Januari 2014 dilanjutkan dengan acara pembukaan tahun bisnis pada 10 Januari 2014 yang juga diselenggarakan di Jakarta. Lebih lanjut, sesi pendampingan ke berbagai daerah dilaksanakan antara 4-12 Februari. Untuk menunjukkan betapa pentingnya bisnis ini bagi perusahaan, pada 12-14 Juni 2014, manajemen Great Eastern Life menghadiri Pertemuan Distribusi Bancassurance yang berlokasi di Highland Resort Bogor. Sebanyak 21 Area Sales Manager (ASM) dan 6 Regional Sales Manager (RSM) berpartisipasi dalam pertemuan ini. Puncak acara di 2014 bagi Bancassurance adalah Summit Convention Dubai yang diselenggarakan pada 25-28 September 2014. Acara bergengsi ini dihadiri oleh 75 orang FA, ASM, RSM beserta staf bank.

Bancassurance

As the spearhead of the company's new business earning, Bancassurance continues to be the major distribution channel in generating approximately 80% of company new business in terms of Total Weighted Premium (TWP). Through its three key pillar; mainly referral model, distribution model and group credit life, Bancassurance has strengthened its contribution to the company's new business income.

The company maintains its strong referral model team through qualified Financial Advisors (FAs) at Bank branches, new recruitment process, enhancement training and development modules and reimplementations of risk activity management system. In order to further support Bancassurance business, a new team of Center for Excellence (CfE) trainers was established as a new key initiative to match the growing trends in life insurance industry. The referral model continued to drive a significant NBTWP throughout 2014.

On the other hand, distribution model keeps play an important role in planning solution for OCBC NISP's affluent customers through our universal life product. Great Eastern Life Insurance is the first life insurance company to launch this product to Bancassurance market and has reaped more than 600 per cent new business premium increase. This Great result has encouraged us to expand the Distribution Model by focusing on establishing the resources to more major cities in Indonesia. Another product is on its way to target affluent market of OCBC NISP clients.

Some activities to highlight the company support to bancassurance business are the distribution meeting conducted in Jakarta on 9 January 2014 continued by kick-off event on 10 January 2014 which is also held in Jakarta. Furthermore, a coaching session road show was conducted on 4-12 February. To show how important the business is to the company on 12-14 June 2014, Great Eastern Life's management attended Bancassurance Distribution Meeting located in Highland Resort Bogor. As many as 21 Area Sales Manager (ASM) and 6 Regional Sales Manager (RSM) participated in this meeting. The climax of the 2014 event for bancassurance was the Dubai Summit Convention held on 25-28 September 2014. This prestigious event attended by total of 75 persons of FA, ASM, RSM as well as bank's staff.

Agensi

Agensi didukung oleh dua saluran distribusi; Financial Planning Specialist (FPS) dan Tied Agency (TA). FPS menjadi fokus perusahaan untuk menjadikan distribusi ini sebagai mesin penggerak pertumbuhan di masa depan. Sebagai suatu proposisi unik yang saat ini tersedia dan terus berkembang di industri, harapan kami adalah di kemudian hari saluran distribusi agensi menjadi lebih profesional, kompeten dan produktif. Untuk memastikan bahwa FPS baru tetap kompeten, seorang Manajer Saluran bertanggung jawab untuk mengawasi dan memonitor kemajuan mereka. Mereka juga diberikan kesempatan untuk dipilih menghadiri kelas profesional bersertifikasi untuk meningkatkan pengetahuan dan keahlian mereka.

Melalui landasan FPS, distribusi agensi telah meraih pertumbuhan positif yang mengesankan sebesar 80% dan menghasilkan kira-kira 15% keseluruhan bisnis baru perusahaan dalam hal Total Weighted Premium (TWP). Empat ratus FPS penuh waktu yang direkrut membuktikan kekuatan agensi untuk menghasilkan bisnis baru lebih dari 65%. Dalam rangka meraih tujuan ini, kami menyediakan modul pelatihan yang komprehensif bagi para FPS baru yang direkrut dan memperkenalkan suatu pendekatan penjualan yang unik. Untuk memastikan bahwa FPS kami memiliki pengetahuan dan keahlian, kami melakukan penilaian terhadap mereka sebelum mereka mendapatkan kualifikasi sebagai Financial Planning Specialist. Lebih lanjut, dalam era digital saat ini, kami melengkapi para FPS memiliki iPAD untuk digunakan sebagai alat bantu penjualan dalam melakukan presentasi penjualan kepada nasabah potensial.

Inisiatif lainnya datang dari tim *Agency Centre for Excellence*, yaitu pengembangan program Pelatih Rekanan yang merupakan para pemimpin agensi terpilih untuk memperkuat usaha kami dalam mendukung pelatihan bagi tim pemimpin agensi di kota-kota mereka.

Selama 2014, berbagai acara telah diselenggarakan untuk mengakui dan menghargai saluran agensi. Dimulai dengan pertemuan awal tahun pada 7 Januari 2014, acara ini dihadiri oleh 250 agen. Acara tersebut sangat sukses dalam membuka 2014. Selain itu, sebagai penghargaan kepada FPS dan Agen dengan masa kerja mencapai 2 bulan, Rookies Fast Star di luncurkan dengan memberikan perjalanan edukasi ke Singapura yang diadakan pada 18-22 Agustus, bersamaan dengan acara Final Sprint untuk leader yang terpilih. Sejumlah 22 Perencana Asuransi Jiwa, 27 FPS, dan staf Agensi berpartisipasi dalam acara ini.

Agency

Agency is supported by two channel distributions; Financial Planning Specialist (FPS) and Tied Agency (TA). Financial Planning Specialist has been the focus of the company to make it as a driver engine to growth in the future. This program is a unique proposition that currently the only one available and progressing in the industry. It is our expectation that our agency distribution continue to be more professional, competent and productive in the future. To ensure that our FPS remains competent and progressive a Channel Manager is responsible to supervise and monitor their respective team progress, led by their Group Leader, a Channel Director. They are also given opportunity to be selected to attend professional certified course to enhance their knowledge and skill.

Through our FPS Platform, agency distribution has registered a handsome 80% positive growth and generates approximately 15% of overall company new business in term of TWP. Four hundreds fulltime FPS recruits have proven to be the agency's force to collect new business to more than 65%. In order to achieve this goal, we provide comprehensive training modules for our FPS new recruits and introduce a unique sales approach. To ensure that our FPS has necessary knowledge and skills, we assess them before they are qualified as FPS. Furthermore, in this digital era, we require our FPS to own an iPad to be used as a sales tool in making the sales presentation to their prospective client.

Another initiative from our Agency Centre for Excellence team is the development of Associate Trainers program to selected leaders to strengthen our effort in supporting training for the leaders' team in their respective cities.

Throughout 2014 various events had been held to recognize and appreciate the agency channel. Started with a kick off meeting on 7 January 2014, the event was as well attended by 250 agents. It was a quite successful event to open up 2014. In addition, to recognise and appreciate the effort of new FPS and tied agency new recruits in their first 2 months, a Rookies Fast Start contest was launched with a reward of an educational trip to Singapore, which was held on 18-22 Aug together with the Final Sprint event for selected leaders. A total of 22 Life Planners, 27 FPS, and 8 Agency staffs participated in this event



Asuransi Kumpulan

Asuransi Kumpulan mengawali tahun dengan menandatangani kontrak dengan 14 nasabah perusahaan dengan jumlah total polis 19 (kesehatan, jiwa & kecelakaan individu). Total peserta yang terdaftar dalam bisnis Asuransi Kumpulan mencapai hampir 18,700 orang Kami juga memperkuat jaringan rumah sakit rekanan cashless menjadi lebih dari 800 rumah sakit di seluruh Indonesia. Jumlah ini menempatkan kami sebagai perusahaan asuransi teratas dalam hal jumlah rumah sakit rekanan Angka ini menjadikan kami sebagai perusahaan asuransi teratas dalam hal jumlah penyedia non tunai. Kami menandatangani perjanjian kerjasama pooling dengan Insurope, perusahaan pooling terbesar ke-2 di dunia. Kerjasama ini diharapkan dapat memberikan basis nasabah yang lebih luas lagi.

Beberapa peristiwa penting yang dicatat bisnis Asuransi Grup adalah kenaikan jumlah peserta yang ditanggung, penguatan rumah sakit rekanan cahsless, kerjasama dengan broker baik broker joint venture maupun lokal, penandatangan perjanjian kerjasama dengan BPJS Kesehatan dan yang tidak kalah penting adalah secara aktif berpartisipasi mensosialisasikan BPJS Kesehatan kepada seluruh nasabah.

Group Insurance

Group Insurance started the year by signing contract with 14 corporate clients for total policy of 19 (health, life & personal accident). Moreover the total numbers of members covered under Great Eastern Life Group Insurance business has reached nearly 18,700 members. We also strengthened our medical cashless provider to more than 800. This figure facilitates us to stand as the top insurer in terms of the number of cashless providers. We signed a pooling partnership agreement with Insurope, the world 2nd largest pooling company. This new pooling partnership is expected to provide us a wider client basis.

Several key highlights that have been recorded in Group Insurance business including an improved number of insured members, strengthening medical cashless provider, engaging with all joint venture and key local brokers for potential new businesses, signing cooperation agreement with BPJS and last but not least actively participating to socialize BPJS Kesehatan.

Kantor Pusat

Head Office

PT Great Eastern Life Indonesia
Menara Karya, 5th Floor
Jl. H.R. Rasuna Said Blok X-5 Kav.1-2
Jakarta 12950
Indonesia
Tel: +6221 2554 3888
Fax: +6221 5794 4717
Website: greateasternlife.com
Email: wecare-ID@greateasternlife.com

PT Great Eastern Life Indonesia has a Sharia Unit in Jakarta.



Customer Contact Centre

Tel: +6221 2554 3800
(Mon-Fri, 08.30am to 5.30pm)
Fax: +6221 5794 4719
Email: wecare-ID@greateasternlife.com
Text: +62812 129 3800 Type *INFO



AREA KERJA

WORKING AREA



Kantor Agensi

Jakarta

Menara Prima 17th Floor
Jl. Lingkar Mega Kuningan Blok 6.2
Jakarta 12950
Tel: +6221 5794 8341 / 42
Fax: +6221 5794 8340

Bandung

Jl. Gatot Subroto No. 91 A
Bandung 40262
Tel: +6222 732 2890
Fax: +6222 732 2910

Yogyakarta

Jl. Raya Magelang No. 6, Jetis
Yogyakarta 55233
Tel: +62274 585 494
Fax: +62274 553 298

Surabaya

Jl. Raya Gubeng No 24
Surabaya 60281
Tel: +6231 505 1155
Fax: +6231 505 1166

Medan

Kompleks Taman Juanda Blok D
Jl. Juanda No. 16-I
Medan 20157
Tel: +6261 451 1710
Fax: +6261 452 0988

Palembang

Jl.R.Sukamto No.1335 D Rt.02 Rw.01
Palembang
Sumatera Selatan 30114
Tel/Fax: +62711 812 502

Denpasar

Jl. Gatot Subroto Tengah No. 85 XX
Kel. Tonja, Kec. Denpasar Utara
Tel: +62361 895 7075 / 76
Fax: +62361 239 983

Makassar

Ruko Metro Square No. F 11
Jl. Veteran Utara
Makassar 90153
Tel: +62411 361 9658 / 362 7929
/ 362 8082
Fax: +62411 319 836

Kantor General Agency

Pontianak
Komp. Ruko Sentra Bisnis Blok H No. 11
Jl. Jend. Ahmad Yani
Pontianak 78122
Tel: +62561 742299
Fax: +62561 749758

Solo
Jl. Honggowongso no. 78 A
Solo
Tel/Fax: +62271 73311

Pangkal Pinang
Jl. Masjid Jamik RT 001/001
Kel. Masjid Jamik Kec. Rangkui
Kota Pangkal Pinang - Bangka 33143
Tel/Fax: +62717 – 421883

PERISTIWA PENTING 2014

2014 SIGNIFICANT EVENTS

Sepanjang 2014 Great Eastern Life berpartisipasi dalam sejumlah peristiwa bergengsi dan menyelenggarakan berbagai acara baik untuk bancassurance maupun agensi untuk mempertegas dukungan dan penghargaan kami kepada saluran distribusi.

24
Januari
2014



Family Fun Festival Dengan Hadiah Utama Dipersembahkan Kepada Nasabah

Great Eastern Life Indonesia dan Bank OCBC NISP secara resmi mempersembahkan hadiah utama untuk program "Family Fun Festival", berupa Nissan Juke, kepada pemenang program, Mahmud Hariono (1/24). Hadiah diserahkan oleh Metro Liabilities & Wealth Distribution Head Bank OCBC NISP, Yenny Susilo, dengan didampingi oleh tim manajemen bank OCBC NISP dan Kartina Sury, Head of Marketing Great Eastern Life.

Family Fun Festival adalah program penghargaan yang menawarkan nilai tambah kepada para nasabah bancassurance dari OCBC NISP yang membeli produk ILP Premi Berjangka dan Premi Tunggal ditambah dengan produk-produk asuransi jiwa universal dari periode 1 Juli sampai 30 September 2013.

Great Eastern Life Indonesia dan OCBC NISP Bank officially presented the grand prize of "Family Fun Festival", Nissan Juke, to the winner of the program, Mahmud Hariono (1/24). The prize was presented by Metro Liabilities & Wealth Distribution Head OCBC NISP Bank, Yenny Susilo, accompanied by management team of OCBC NISP Bank and Kartina Sury, Great Eastern Life Head of Marketing.

Family Fun Festival is an appreciation program that offers additional value to bancassurance customers of OCBC NISP who bought selected ILP Regular and Single Premium plus as well as traditional universal life products from 1 July to 30 September 2013.

06
Februari
2014



Bancassurance: Penghargaan Pemenang Barcelona Summit Convention

Diselenggarakan di Ritz Carlton Mega Kuningan Jakarta, malam penghargaan mengakui para pemenang Konvensi Tingkat Tinggi Barcelona. Acara ini memberi pengakuan atas pencapaian baik tim bancassurance kami maupun tenaga pemasaran bank.

Held in Ritz Carlton Mega Kuningan Jakarta, the awarding night recognized the achievers of Barcelona Summit Convention. This event acknowledged the achievement of both our bancassurance team and bank's sellers.



7-24 Februari 2014

Barcelona Summit Convention

Sebanyak 36 orang FA, ASM, RSM dan staf Bank meraih kualifikasi untuk berpartisipasi dalam Konvensi Tingkat Tinggi Barcelona karena mereka berhasil mencapai target NBTWP mereka.

A total of 36 persons of FAs, ASM, RSM and Bank's Staffs qualified to participate in Barcelona Summit Convention as successfully achieved their NBTWP target.

Februari
February
2014



Great Eastern Life terus membangun reputasinya termasuk melirik para pesaing dan industri asuransi. CEO Grup Great Easern Life menjadi salah seorang panelis dalam acara berjudul "Getting Ready to Tap The Huge Potential in The ASEAN Economic Community" di Nusa Dua, Bali. Acara ini dihadiri oleh sekitar 100 CEO dan manajemen senior dari industri asuransi di seluruh Asia. Great Eastern Life membuka pameran dalam acara tersebut, menunjukkan Live Great Programme sebagai penawaran unik kami kepada para nasabah.

Great Eastern Life continues to build its reputation, by eyeing of competitors and insurance industry. Group CEO Great Eastern Life was one of panelists at the event which titled "Getting Ready to Tap The Huge Potential in The ASEAN Economic Community" in Nusa Dua, Bali. The event was attended by around 100 CEO and senior management from insurance industry across Asia. Great Eastern Life opened a booth in the event, showcasing the Live Great programme as our unique offering to customers.

April
April
2014



CEO Great Eastern Life, Ivan Chak, memimpin 2 panel diskusi mengenai "Developing a Long Term Strategy to Bring Digital Into The Heart of Their Business to Better Engage Customers" pada Acara Internet & Mobile Show Asia 2014 dan "Tapping on The Power of Customer Data to Upsell and Drive Purchases Online" pada Retail World Asia 2014. Acara tersebut digelar di Suntec Convention Center Singapore dan dihadiri oleh para peserta dari seluruh dunia.

Great Eastern Life Indonesia's CEO, Ivan Chak led two panel discussion on "Developing a Long Term Strategy to Bring Digital Into The Heart of Their Business to Better Engage Customers" at Internet & Mobile Show Asia 2014 and "Tapping on The Power of Customer Data to Upsell and Drive Purchases Online" at Retail World Asia 2014. The event was held at Suntec Convention Center Singapore and attended by many participants across the world.



24 April April 2014

Sebanyak 17 Perencana Asuransi Jiwa meraih kualifikasi perjalanan 6 Hari/5 Malam ke London. Mereka adalah para Perencana Asuransi Jiwa profesional yang berhasil mencapai target Premi Tahun Pertama Bisnis Baru (NBFYP) sebesar Rp 308 juta dalam periode Januari sampai Desember 2013. Keberangkatan dari Jakarta pada 1 Mei, mereka mengunjungi Buckingham Palace, Trafalgar Square, Tower of London, St Paul Cathedral dan berbagai tempat seperti Stonehedge dan Roman Bath, Madam Tussaud, FC Chelsea Stadium, Warner Bros of the Harry Potter. Di hari terakhir, mereka menikmati malam gala di restoran Medieval Banquet. Chief Agency Officer Indonesia Great Eastern Life, Ahmad Sudin, mewakili perusahaan untuk menemani para agen dalam perjalanan ini.

A total of 17 Life Planners were qualified for a trip 6D/5N to London. They were professional Life Planners that successfully achieved their New Business First Year Premium (NBFYP) targets of Rp 308 million within period of January to December 2013. Departure from Jakarta on 1st of May, they visited Buckingham Palace, Trafalgar Square, Tower of London, St Paul Cathedral and many other places such as Stonehedge and Roman Bath, Madam Tussaud, FC Chelsea Stadium, Warner Bros of the Harry Potter. Our last day, they enjoyed the gala dinner at Medieval Banquet Restaurant. Great Eastern Life's Chief Agency Officer Ahmad Sudin represented the company to accompany the agents at the trip.

Penandatanganan Perjanjian dengan BPJS Kesehatan

Great Eastern Life Indonesia bersama 10 perusahaan asuransi swasta lainnya menandatangi perjanjian kerjasama untuk skema Koordinasi Manfaat (CoB) dengan BPJS Kesehatan. Penandatanganan perjanjian dilangsungkan di kantor pusat BPJS Kesehatan di Jakarta Timur. Upacara dihadiri oleh para anggota dewan direksi perusahaan-perusahaan asuransi jiwa. Skema CoB ini mendukung kami untuk menawarkan pelayanan jasa asuransi ke pasar yang lebih luas serta secara bersamaan memberikan ruang untuk asuransi kumpulan kami untuk berkembang.

Great Eastern Life Indonesia along with 10 other private insurance companies signed agreement of cooperation for Coordination of Benefit (CoB) scheme with BPJS Kesehatan (Social Security Management Agency for Health). The signing of agreement was held at BPJS Health's headquarter in East Jakarta. The ceremony was attended by members of board director of insurance companies. This CoB scheme allows us to offer insurance services to a wider market, while it is simultaneously provide room for our group business to grow.

Juni 2014



Pemahaman Pesan Merek bagi Para Karyawan

Bangga menjadi bagian dari usia organisasi yang ke 106 tahun, kampanye merek internal dimulai dengan perayaan ulang tahun Great Eastern Life ke 106 dan ulang tahun Great Eastern Life Indonesia yang ke 18. Pemasaran Great Eastern Life mengundang semua karyawan untuk berpartisipasi dalam kontes foto Twitter dengan topik "Selfie dengan Bos" dengan tanda pagar #GreatCelebration dan "Saat-saat Bahagia di Kantor GE" dengan tanda pagar #106celebration. Para karyawan tertantang untuk berusaha berpose unik. Kebanyakan berfoto dengan para kolega dan manajer, menunjukkan ikatan yang baik. Kampanye berlanjut ke "What LIFE Means to You Campaign". Adalah penjelasan kembali mengenai visi dan misi dari merek Great Eastern Life. Dengan menggunakan poster, email blast dan kontes twitter, karyawan dari kepala staf menunjukkan antusiasme positif terlibat dalam program ini. Kampanye internal ini berakhir pada bulan Nopember disaat diadakan kelas TRX yang dilaksanakan di Live Great space bagi karyawan yang memenangkan kontes ini. Pemenang adalah karyawan yang berpartisipasi aktif dengan hasil foto gaya hidup yang menarik yang di post di twitter.

Proud to be part of the 106th years of organization, the internal brand campaign was started with the celebration of both the 106th Great Eastern Life Anniversary and the 18th Great Eastern Life Indonesia in a unique way. Great Eastern Life's Marketing invited all employees to participate in Twitter Photo Contest with topic "Selfie with the Boss" with hash tag #GreatCelebration and "Happy Moments at GE Office" with hash tag #106celebration. The employees were thrilled with their effort to pose uniquely. Most of them took photos with their colleagues and managers, showing good bonding. The campaign continued to "What LIFE Means to You Campaign", Is a reaffirmation of Great Eastern Life's brand mission and vision. Using posters, email blast, and and twitter contests, employees from head to staff showed their positive enthusiasm to get involved in this programme. This internal campaign was ended in November with a TRX class being conducted at Live Great Partner space for employees who won the contest. The winners were those who actively participated by posting photo of their attractive lifestyle on Twitter.

Agency Awards Night

Dengan mengambil tema "Viva Las Vegas", malam penghargaan ini diselenggarakan untuk mengakui 27 peraih kualifikasi Mid Year Achiever Club ke Korea dan 17 peraih kualifikasi Achievers Club perjalanan ke London. Piala diberikan kepada peraih kualifikasi MDR, Top Recruiter, Top Rookie, Top 3 LP, Top 3 UM, Top 3 SUM, Top 3 GSM. Penghargaan Singa Emas diberikan kepada Fery D. Lira sebagai Penghasil Individu dan Hendrawati Subali sebagai "Production Team".

Taking "Viva Las Vegas" as the theme, this award night held to recognize 27 qualifiers of Mid Year Achiever Club to Korea and 17 qualifiers of Achievers Club Trip to London. Trophies were given to MDR qualifiers, Top Recruiter, Top Rookie, Top 3 LP, Top 3 UM, Top 3 SUM, and Top 3 GSM. The Golden Lion Award was given to Fery D. Lira for Personal Producer and Hendrawati Subali for Production Team.



1-7 Mei May 2014



November November 2014

Seragam Baru untuk Penasehat Keuangan Bancassurance

Bertujuan mempromosikan penampilan profesional yang lebih baik lagi untuk para Penasehat Keuangan, Great Eastern Life secara resmi meluncurkan seragam baru tenaga penjualan saluran distribusi bancassurance. Seragam tersebut terdiri dari stelan hitam jas dan batik. Dengan seragam baru ini, kami berharap meningkatkan identitas merek di kantor bank dan meningkatkan profesionalisme dan juga kepercayaan para nasabah bank terhadap Penasehat Keuangan kami.

Aiming to promote much more professional appearance of its Financial Advisors, Great Eastern Life officially launched new sales force uniform in bancassurance channel distribution. The uniform consists of black suit and batik. With this new outfit, we look forward to improving our brand identity in the bank's office and improve the professionalism as well trust of the bank's customers towards our Financial Advisor.



Desember December 2014



Pertemuan Mitra Live Great

Mendekati akhir tahun, Great Eastern Life menyelenggarakan Pertemuan Mitra Live Great di Pong Me, Jakarta. Pertemuan diselenggarakan untuk menghargai kontribusi para mitra dan juga mempererat hubungan. Melalui pertemuan ini, peningkatan kerjasama dan juga harapan untuk lebih lanjut memperkaya Live Great Programme yang ditawarkan dengan menciptakan nilai tambah bagi para nasabah Great Eastern Life. Sekitar 30 perwakilan para mitra Live Great- Jakarta dan Surabaya menghadiri acara ini. Mereka bergembira dan bermain ping pong setelah acara.

Approaching year end, Great Eastern Life conducted Live Great Partners Gathering at Pong Me, Jakarta. The gathering was held to appreciate the partners' contribution as well as to strengthen relationship. Through this gathering, an improved collaboration was as well expected to further enrich the Live Great Programme offerings while creating added value for Great Eastern Life's customers. Approximately 30 representatives from Live Great partners - Jakarta and Surabaya attended the event. They had fun and played ping pong casually after the event.

PENGHARGAAN DAN PENGAKUAN

AWARDS AND ACCOLADES



Usaha Great Eastern Life dalam menyediakan berbagai produk asuransi yang unik dan inovatif telah diakui oleh pemangku kepentingan baik lokal maupun internasional. Telah dibuktikan dengan beberapa penghargaan bergengsi sepanjang tahun.

Marketing Awards 2014

Great Eastern Life dinobatkan sebagai Best Innovation in Marketing 2014. Penghargaan ini mengakui keberhasilan Great Eastern dalam menerapkan keterlibatan program melalui Program Live Great. Penghargaan diterima oleh CEO Great Eastern Life, Ivan Chak, pada Marketing Award 2014 yang diselenggarakan Majalah Marketing pada 29 Oktober 2014.

Global Brands Awards 2014

Pada Desember 2014, Great Eastern Life dinobatkan sebagai Best Life Insurance Brand, Indonesia pada Global Brands Awards 2014. Global Brands Awards didirikan dengan tujuan menghargai keunggulan kinerja dan memberikan penghargaan kepada perusahaan di berbagai sektor berbeda. Penghargaan diberikan untuk mengakui para pemain kunci yang berusaha untuk menjadi terbaik dan menyediakan landasan untuk pengakuan. Penghargaan juga bertujuan untuk mengidentifikasi, menciptakan kewaspadaan akan kepentingan penyampaian pelayanan yang luar biasa & menghargai kinerja mereka dengan Pengakuan global tertinggi.

10th Islamic Finance Awards Night

Pada 24 Februari 2014, Great Eastern Life menerima peringkat pertama the Most Profitable Investment dan peringkat kedua the Best Islamic Life Insurance pada 10th Islamic Finance Awards Night 2014, yang diselenggarakan oleh KARIM Consulting Indonesia. CEO Great Eastern Life, Ivan Chak, mewakili perusahaan untuk menerima penghargaan.

Great Eastern Life's efforts in providing various unique and innovative insurance products have been recognized by local and international stakeholders. It has been proven by several prestigious awards throughout the year.

Marketing Award 2014

Great Eastern Life named as the Best Innovation in Marketing 2014. This award recognizes Great Eastern's success in implementing successful engagement program through Live Great Programme. The award was received by Great Eastern Life CEO Ivan Chak at Marketing Award 2014 which held by Marketing Magazine on 29 October 2014.

Global Brands Awards 2014

In December 2014, Great Eastern Life named as the Best Life Insurance Brand, Indonesia at Global Brands Awards 2014. Global Brands Awards was established with the aim of honouring excellence in performance and rewarding companies across different sectors. The awards are given to acknowledge key players who strive for fineness & provide a platform for recognition. The award also aims to identify, create awareness about the significance of exceptional service delivery & reward their performance with the ultimate global Recognition.

10th Islamic Finance Awards Night

On 24 February 2014, Great Eastern Life received 1st rank of the Most Profitable Investment and 2nd rank of the Best Islamic Life Insurance at the 10th Islamic Finance Awards Night 2014, held by KARIM Consulting Indonesia. Great Eastern Life CEO Ivan Chak represented the company to receive the award.



Best Innovation
in Marketing



Best Life Insurance
Brand



Peringkat Pertama The Most Profitable Investment dan Peringkat Kedua The Best Islamic Life Insurance untuk Kategori Islamic Life Insurance

Tahun 2014 menunjukkan kinerja yang baik dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, sayangnya pertumbuhan tersebut tidak dialami oleh industri asuransi karena industri mengalami pertumbuhan melambat yang mungkin dipicu oleh kegiatan politik sebelum pemilihan umum tahun ini. Terlepas dari perlambatan bisnis baru, total pendapatan dilaporkan meningkat dan industri optimis untuk meraup total premi lebih banyak di akhir 2014. dari para pesaing agar dapat memberikan nilai-nilai yang lebih besar untuk target kami.

Gambaran Ekonomi

Kondisi makro ekonomi Indonesia sepanjang 2014 menunjukkan kinerja yang baik. Pertumbuhan ekonomi di 2014 berada pada 5,1 persen (angka sementara), lebih rendah dari sasaran yang ditetapkan dalam APBN-P 2014 di 5,5 persen. Selain itu, tingkat inflasi di 2014 tercatat pada 8,36 persen, lebih tinggi dari asumsi APBN-P 2014 yang sebesar 5,3 persen. Ini terjadi karena APBN-P 2014 tidak memasukkan penyesuaian harga bahan bakar minyak (BBM).

Kinerja Bisnis Industri

Sementara itu, menurut Jakarta Post, pengumpulan premi bisnis baru tidak tertimbang pada pertengahan pertama tahun 2014 sejumlah Rp 30,57 triliun, yang setara dengan penurunan 16,3% dari Rp 36,52 triliun premi bisnis baru tidak tertimbang yang dikumpulkan selama periode yang sama di 2013. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) mencirikan perlambatan ini terhadap kegiatan politik baru-baru ini sebelum dan setelah pemilihan umum dan perilaku 'tunggu dan lihat' di antara publik secara umum. AAJI juga melaporkan perlambatan dalam penjualan premi tunggal. Sebaliknya, premi berjangka dilaporkan meningkat menjadi Rp 23,01 triliun di enam bulan pertama di 2014, pertumbuhan sebesar 24,9% dibandingkan dengan Rp 18,42 triliun selama periode yang sama di 2013.

The year of 2014 showed a good performance in Indonesian economic growth, unfortunately the growth had not been experienced by the insurance industry since it faced a slowdown growth that might be triggered by the political activity prior to the election this year. Despite the slowdown in new business, the total revenue was reported to increase and the industry had been optimistic to seize more total premium by the end of 2014.

Economy Outlook

Indonesia macro-economic conditions throughout 2014 showed a good performance. Economic growth in 2014 stood at 5.1 percent (provisional figures), lower than the target set in the Revised State Budget (APBN-P) of 2014 at 5.5 percent. In addition, the inflation rate in 2014 was recorded at 8.36 percent, higher than the APBN-P 2014 assumption of 5.3 percent. This occurred as the APBN-P 2014 has not assumed price adjustment of fuel oil (BBM).

Industry Business Performance

Meanwhile, according to the Jakarta Post, un-weighted new business premium collections in the first half of 2014 was total IDR 30.57 trillion, which was equivalent to a 16.3% drop from the IDR 36.52 trillion of un-weighted new business premiums collected during the same period in 2013. The Indonesia Life Insurance Association (AAJI) attributed this slowdown to the recent political activity prior to and after the election and a 'wait and see' attitude amongst the general public. The AAJI also reported a slowdown in single premium sales. On the other hand, regular premiums were reported to increase up to IDR 23.01 trillion in the first six months of 2014, a 24.9% growth compared to IDR 18.42 trillion during the same period in 2013.

TINJAUAN INDUSTRI 2014

2014 INDUSTRY OVERVIEW



Para pemain asuransi jiwa di Indonesia dilaporkan telah mencapai hasil investasi sebesar Rp 20,78 triliun selama periode Januari sampai Juni 2014, suatu pertumbuhan yang kuat sebesar 75,8% dibandingkan dengan Rp11,82 triliun yang dicapai dalam periode sama di 2013. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh meningkatnya pasar saham di Indonesia. Keseluruhan, jumlah pendapatan (termasuk premi dan hasil investasi) untuk para pemain asuransi jiwa dilaporkan meningkat dari Rp 68,72 triliun di pertengahan pertama tahun 2013 menjadi Rp 76,6 triliun di pertengahan pertama 2014.

Terlepas dari perlambatan kinerja selama enam bulan pertama di tahun tersebut, AAJI mengharapkan industri asuransi jiwa mencapai kira-kira 30% pertumbuhan jumlah premi di akhir 2014, menjadikan kecenderungan pertumbuhan yang lebih kuat di pertengahan kedua tahun tersebut.

Life insurance players in Indonesia were reported to have achieved investment returns of IDR 20.78 trillion during the period from January to June of 2014, a strong growth of 75.8% compared to the IDR 11.82 trillion achieved in the same period in 2013. This was likely to be attributed to the rising stock markets in Indonesia. Overall, the total revenue (including premiums and investment returns) for life insurance players was reported to have increased from IDR 68.72 trillion in the first half of 2013 to IDR 76.6 trillion in the first half of 2014.

Despite the slowdown in performance during the first six months of the year, AAJI expected the life insurance industry to achieve about 30% growth in total premium by the end of 2014, citing stronger growth trends in the second half of the year.



**THE FUTURE
BEGINS WITH
A SMALL STEP.**



Sekali lagi 2014 adalah tahun yang bermakna bagi Asuransi Great Eastern Life karena di tahun ini kami berhasil membuka jumlah rata-rata pendapatan premi tertimbang sebesar Rp 291,6 juta dengan ada kenaikan signifikan kira-kira sebesar 15% dibandingkan dengan pendapatan tahun lalu yang sebesar Rp 276 juta. Kami berterima kasih kepada dewan direksi dan semua staf atas kinerja kerja yang luar biasa dengan menyediakan bisnis kita langkah awal yang baik di tahun 2015. Tahun ini merupakan tahun tantangan tetapi kita berhasil menyelesaikan 2014 dengan pertumbuhan stabil dan mampu mempertahankan keuntungan kita.



Dari Januari sampai Juni 2014 para pemain asuransi jiwa di Indonesia dilaporkan meraih pertumbuhan hasil investasi yang kuat sebesar 75,8% dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2013. Hal ini kemungkinan karena peningkatan pasar saham di Indonesia. Secara umum, jumlah pendapatan (termasuk premi dan hasil investasi) bagi para pemain asuransi jiwa dilaporkan meningkat dari Rp 68,72 triliun di pertengahan pertama tahun 2013 menjadi Rp 76,6 triliun di pertengahan pertama tahun 2014. Hal ini merupakan landasan yang kokoh bagi Great Eastern Life untuk mempertahankan pertumbuhannya di 2014 dan kami optimis bahwa dengan pertumbuhan segmen *Emerging Affluent* kita akan mampu untuk bertumbuh lebih lanjut di kemudian hari.

2014 had been another great year for Great Eastern Life Insurance as this year we managed to book total weighted collected premium of Rp 291.6 million there was a significant increase of approximately 15% compared to last year revenue that was Rp 276 million. We thank to our board of directors and all staff for their great work performance to provide our business with a good start in 2015. It had been a challenge year but we managed to conclude 2014 with a stable growth and able to sustain our profit.

From January to June 2014 life insurance players in Indonesia were reported to have a strong growth of 75.8% investment returns compared to the same period of 2013. This was likely to be attributed to the rising stock markets in Indonesia. Overall, the total revenue (including premiums and investment returns) for life insurance players was reported to have increased from Rp 68.72 trillion in the first half of 2013 to Rp 76.6 trillion in the first half of 2014. This had been a solid foundation for the Great Eastern Life to maintain its growth in 2014 and we are optimistic with the growth of Emerging Affluent segment we are able to grow further in the future.

Banyak perusahaan asuransi jiwa sebagai pemain baru masuk ke pasar Indonesia menjadikan persaingan bertambah ketat. Saluran distribusi kami telah menunjukkan yang terbaik untuk berkontribusi ke penjualan perusahaan. Kami menghargai kerja keras manajemen dalam menjadikan saluran penjualan kita untuk selalu siap dalam persaingan untuk meraup pasar yang semakin ketat. Terlebih lagi, kami mendukung beberapa inisiatif yang diterapkan untuk menghasilkan lebih banyak referensi. Inisiatif ini telah terbukti efektif dan meningkatkan penetrasi penjualan kita di industri.

Membangun sumber daya manusia adalah usaha terus menerus dari organisasi karena mereka adalah aset kunci bagi perusahaan untuk tumbuh dan mencapai tujuannya. Kami menghargai bahwa Pengembangan Sumber Daya Manusia telah mampu meningkatkan kemampuan sumber daya manusia melalui keterlibatan karyawan dan berbagai inisiatif yang diselenggarakan sebagai bagian dari komitmen kami untuk terus membangun talenta para karyawan kita. Kami memiliki keyakinan yang kuat bahwa program yang dijalankan selama 2014 akan merupakan landasan yang lebih baik untuk produktivitas karyawan kita.

Di Great Eastern Life kami menyadari bahwa memberikan kembali ke komunitas adalah sama pentingnya dengan menghasilkan bisnis baru. Tanggung Jawab Sosial Perusahaan melaju pesat dengan mendukung program pemerintah dan juga berpartisipasi dalam kesulitan sosial. Sebagai perusahaan yang selalu patuh pada peraturan pemerintah kami selalu mendukung usaha pemerintah dalam memperbaiki sektor keuangan. Di 2014 perusahaan berpartisipasi dalam program Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang fokus pada pendidikan dan kampanye melek huruf nasional. Bentuk lain partisipasi perusahaan dalam mendukung pemerintah adalah bekerjasama dengan asosiasi industri untuk membantu Palang Merah Indonesia dalam usahanya menanggulangi berbagai bencana alam diseluruh negeri.

Ucapan Terima Kasih

Semua pencapaian yang menakjubkan di 2014 akan mustahil tanpa komitmen dan kerja keras para Direktur dan staf yang telah mendedikasikan waktu dan tenaga mereka untuk membawa Great Eastern Life ke posisinya saat ini. Kami berterima kasih dan menghargai kinerja mereka dalam meletakkan landasan bisnis yang lebih baik bagi perusahaan untuk melangkah maju di 2015. Akhirnya, kami ingin menggarisbawahi bahwa misi Great Eastern Life adalah untuk selalu berusaha mencapai yang terbaik untuk menjadikan hidup lebih baik dengan menyediakan keamanan keuangan, dan mempromosikan kesehatan yang baik dan hubungan yang bermanfaat yang tidak akan tercapai tanpa kerja keras dan komitmen kita.

Many life insurance companies as new entrants have entered the Indonesian market that brings tighter competition. Our distribution channels have shown their best to contribute to the company's sales. We appreciate the management's hard work on keeping our sales channels to always be at their competitive edge to seize the tighter market. Furthermore, we support some initiatives implemented to generate more leads. These initiatives have proven to be effective and increased our sales penetration in the industry.

Building human capital is a constant effort of organization since they are the key asset for the company to grow and achieve its goal. We appreciate that our Human Capital Development has managed to enhance people capability through employee engagement and various initiatives conducted as part of our commitment to continuously building talents of our employees. We have strong believe that the program laid out through 2014 will serve as a better platform for our employee productivity.

At Great Eastern Life we realize that giving back to the community is as important as generating new business. Our Corporate Social Responsibility has taken its toll by supporting government program as well as participating in social causes. As a company that always complies with government regulation we always support the government effort in improving the financial sector. In 2014 the company participated in Financial Service Authority's (OJK) program focusing in education and national literacy campaign. Another form of the company's participation in supporting the government was to collaborate with industry association to help Indonesian Red Cross in its effort to relief various natural disaster across the country.

Acknowledgement

All our great achievement in 2014 will be impossible without the commitment and hard work of our Directors and staff who have dedicated their time and energy to have Great Eastern Life stands at its position nowadays. We thank and appreciate their performance in setting a better business platform for the company to move forward in 2015. At last we would like to underline that Great Eastern Life's mission is to always strive for a great effort and to make life great by providing financial security, and promoting good health and meaningful relationships will not be achieved without our hard work and commitment.

LAPORAN DEWAN KOMISARIS

REPORT OF BOARD OF COMMISSIONERS



LAPORAN DIREKSI

REPORT OF BOARD OF DIRECTORS

D i tahun 2014, Great Eastern Life berhasil menjaga keberlanjutan pertumbuhannya di pasar melalui berbagai inisiatif kunci seperti inovasi produk dan inisiatif loyalitas, Live Great Programme untuk mendukung kebutuhan asuransi jiwa nasabah dan secara bersamaan mendidik para pemegang polis dan komunitas mengenai praktik kesehatan dan kebugaran melalui kegiatan media sosial.

2014 adalah tahun positif dan produktif bagi Great Eastern Life sebagai perusahaan yang berhasil menjaga keberlanjutan pertumbuhannya di pasar melalui berbagai inisiatif kunci. Pada 2014 perusahaan berhasil mengungguli rata-rata pertumbuhan industri dan hal ini dicapai dengan cara pendekatan yang efisien dan konsisten dan tanpa tindakan penyuntikan modal. Total aset kami di 2014 mencapai Rp 2,4 triliun sedangkan Rasio Solvabilitas Perusahaan sebesar 312,47%, jauh melampaui ketentuan pemerintah sebesar 120%.

Strategi kami tetap fokus pada visi bisnis Perusahaan "Untuk menjadi perusahaan asuransi jiwa yang terpercaya dan didambakan di segment *Affluent* dan *Emerging Affluent*" dengan menerapkan strategi seperti Pengalaman Nasabah yang Unik, Sumber Daya Manusia Terbaik, Sinergi dengan OCBC, Penasehat Profesional dan Merek Terkemuka. Kami memiliki kepercayaan yang kuat bahwa melalui kinerja saluran distribusi kami: bancassurance, agensi dan asuransi kumpulan bersama-sama kita mampu mencapai visi bisnis kita. Singkatnya, agar dapat memenangkan persaingan yang ketat di pasar, kami melaksanakan landasan baru yaitu penasehat keuangan profesional, secara berkesinambungan terus berusaha memperkuat kemitraan Bancassurance dengan OCBC NISP, dan penetrasi Asuransi Kumpulan melalui Bancassurance dan para Perantara.

In 2014, Great Eastern Life successfully maintained its sustainable growth in the market through various key initiatives, such as innovative products and loyalty initiative, Live Great Programme to support your life insurance needs while educating our policy holders and communities about health and wellness practices through social media activities.

2014 had been a positive and productive year for Great Eastern Life as the company continued to grow successfully maintained its sustainable growth in the market through various key initiatives. In 2014 the company managed to outperform the average growth of industry and it had been achieved with consistent self efficient approach and no capital injection action. Our total asset in 2014 reached Rp2.4 trillion whereas our Ratio Based Capital was 312.47%, far beyond the government's requirement which was 120%.

Our strategies remain to focus on the Company's business vision "To be the most trusted and admired insurance company in Affluent and Emerging Affluent segments" by implementing strategies such as Unique Customer Experience, Best People, OCBC Synergies, Professional Advice and Brand Leadership. We have a strong belief that through the performance of our distribution channels: bancassurance, agency and group insurance together we will be able to achieve our business vision. To sum up, in order to win a tight competition in the market we carry on our new platform of professional financial advisory, continuous endeavor to strengthen bancassurance partnership with OCBC NISP, and penetration of Group Insurance through bancassurance and brokers.



Terlebih lagi, komitmen kami untuk mendukung saluran distribusi kami untuk menjadi profesional, kompeten dan produktif terus dilakukan melalui 12 hari modul pelatihan. Modul ini wajib bagi para FPS yang baru direkrut untuk hadir sebelum mereka siap memulai penjualan.

Kami menyadari bahwa saluran distribusi kami tidak akan dapat bekerja sendiri untuk mencapai sasaran bisnis kami. Oleh karena itu tim pemasaran kami membantu membangun reputasi dan citra dari saluran distribusi kami melalui berbagai program berjalan ke berbagai tempat, bermitra dengan perusahaan, kampanye pemasaran dan serangkaian program insentif penjualan dan acara untuk para agen/FPS, pemimpin agensi dan para nasabah. Inisiatif penting lainnya dari pemasaran adalah menggunakan media sosial untuk tujuan mendapatkan rujukan bagi penjualan dan rekrutmen.

Sementara itu, Asuransi Kumpulan kami telah berhasil mencapai keberhasilan yang besar dengan menandatangai kontrak dengan 14 nasabah perusahaan dengan jumlah total polis sebanyak 19 (kesehatan, jiwa dan kecelakaan individu). Kami menerapkan beberapa kunci keberhasilan untuk mendukung lebih lanjut lagi grup asuransi dengan kinerja penjualannya. Beberapa inisiatif bagi grup adalah memperkuat jaringan rekanan rumah sakit ke labih dari 800 penyedia, terlibat dengan perusahaan patungan lokal untuk potensi bisnis baru berbagai broker, menandatangani perjanjian kerjasama dengan BPJS dan secara aktif berpartisipasi untuk mensosialisasikan BPJS Kesehatan.

Dalam hal produk, di 2014 kami berhasil meluncurkan produk seperti Max Prestige Saver yang ditujukan bagi nasabah dengan profil risiko rendah dan membutuhkan kepastian akan pertumbuhan dananya, dan Max Link, produk unit linked premi regular. Kami juga meluncurkan berbagai dana investasi untuk menyediakan fleksibilitas bagi para calon nasabah dan juga para nasabah saat ini untuk memilih dana sesuai dengan perencanaan mereka di masa mendatang.

Moreover, our commitment to support our distribution channels to be professional, competent and productive continues to be done through a comprehensive 12 days training modules. This module is mandatory for our new FPS recruit to attend before they are ready to start their sales.

We realize that our distribution channels will not be able to work alone in order to achieve our business target. Therefore, our marketing team helps us to build the reputation and image for our distribution channel through various road shows, corporate tie ups, marketing campaign and a range of sales incentive program and events for our agents/FPS, leaders and clients. Another important marketing initiative is the use of social media for the purpose of generating leads for sales and recruitment.

In the mean time, our Group Insurance has managed to gain big success by signing contract with 14 corporate clients for total policy of 19 (health, life and personal accident). We implement several key progresses to further support the group with its sales performance. Some initiatives for the group are to strengthen medical cashless provider to more than 800 providers, to engage with all joint ventures and key local brokers for potential new businesses, to sign a cooperation agreement with BPJS and to actively participate to socialize BPJS Kesehatan.

In term of product, in 2014 we have successfully launched several products such as Max Prestige Saver aimed for customer with low risk profile and needs their assurance growth fund and Max Link, a regular premium unit linked product. We also launched various investment funds to provide flexibility for perspective customers as well as existing customers to choose funds according to their future planning.

Kami tidak pernah lupa mengakui bahwa karyawan kami adalah pemangku kepentingan yang sangat penting. 2014 merupakan tahun pertama pengenalan LIFE program, program insentif kesehatan terintegrasi unggulan dari Great Eastern Life. Kami melangsungkan serangkaian kegiatan kesehatan dan kebugaran untuk para karyawan berpartisipasi. Tujuan akhir kami adalah mengubah kebiasaan karyawan terhadap gaya hidup yang lebih sehat sekaligus menjaga kesehatan mereka sendiri yang nantinya akan menuntun pada peningkatan produktivitas. Terlebih lagi, kami juga fokus dalam melakukan beberapa keterlibatan karyawan dan pengembangan inisiatif sebagai bagian dari komitmen kami membangun talenta para karyawan kita sekaligus meningkatkan kerjasama tim. Di 2014 kami berhasil memberikan pelatihan soft skill seperti membimbing, membuat keputusan dan pengelolaan waktu untuk meningkatkan kepemimpinan para manajer tingkat menengah. Diharapkan dengan berpartisipasi dalam modul-modul ini kemampuan teknis soft skill para karyawan akan meningkat.

Dalam hal Tanggung Jawab Sosial Perusahaan, Great Eastern Life sangat yakin bahwa hal ini memainkan peran penting dalam mempromosikan dan menjaga keberadaan perusahaan. Di 2014 kami mendukung usaha literasi keuangan seperti yang digagas oleh otoritas (OJK) dengan menyumbangkan buku OJK ke sekolah menengah atas negeri di Jakarta. Buku ini bertujuan untuk membuka wawasan para generasi muda akan industri jasa keuangan dan peran OJK secara umum.

Akhirnya, kami berterima kasih kepada para pemegang saham, manajemen dan karyawan untuk dukungannya yang berkesinambungan dan untuk selalu memberi kami semangat agar berusaha lebih jauh lagi dan membawa perusahaan ke posisi yang lebih baik di pasar pada 2015.

In 2014, Great Eastern Life successfully maintained its sustainable growth in the We never forget to acknowledge that our employees are the most important stakeholder. 2014 was the first year of introducing LIFE Programme, Great Eastern Life leading edge integrated employee health incentive benefit program. We conducted a series of health and wellness activities for the employee to participate. Our ultimate goal is to shift employee habit to a healthier lifestyle as to maintain their individual health which will lead to an increase in productivity. Moreover, we also focused on conducting some employee engagement and development initiatives as part of its commitment to continuously building talents of our employees while enhancing teamwork. In 2014 we successfully delivered soft skill to improve middle managerial leadership including coaching, decision making and time management. It is expected by participating in these modules, the employee's technical soft skill will improve

In term of Corporate Social Responsibility, Great Eastern Life has a strong belief that it plays an important role in promoting and maintaining the company existence. In 2014 we supported the financial literacy effort as initiated by the regulator (OJK) by donating OJK's book to public high schools in Jakarta. This book aimed to open up awareness among the youths on financial service industry and the role of OJK in general.

Finally, we would like to thank our shareholders, management team and employees for their continuous support and to always encourage us put in an extra mile to strive beyond our potential and take the company to a better position in the market in 2015.



**TREASURE
THE LITTLE
DIFFERENCES
THAT MAKE US
WHO WE ARE.**

Bismillaahirrahmaanirrahim

Kami telah melakukan pengawasan terhadap penerapan prinsip-prinsip dasar penyelenggaraan usaha asuransi/usaha reasuransi dengan prinsip syariah yang dilakukan oleh Unit Syariah PT Great Eastern Life Indonesia ("Perusahaan") selama periode tanggal 1 Januari sampai dengan 31 Desember 2014, sebagaimana diamanatkan Pasal 16 Peraturan Meneteri Keuangan Nomor 18/PMK.010/2010 tentang Penerapan Prinsip Dasar Penyelenggaraan Usaha Asuransi dan Usaha Reasuransi Dengan Prinsip Syariah. Dalam rangka melakukan pengawasan tersebut, kami melaksanakan penilaian atas operasional Perusahaan dimaksud yang meliputi aspek praktik kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Perusahaan dimaksud, dan kegiatan operasional lainnya.

Dari hasil pengawasan, tidak ditemukan adanya praktik operasional yang melanggar prinsip-prinsip syariah Islam. Dengan demikian, berdasarkan hasil penilaian atas aspek-aspek pada paragraf 1 di atas, menurut kami, pelaksanaan hal-hal tersebut oleh Perusahaan telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

Jakarta, 23 Februari 2015

Dewan Pengawas Syariah:

1. Prof. Dr. Huzaemah T. Yanggo, MA
2. Drs. H.M. Ichwan Sam

Ketua
Anggota

Bismillaahirrahmaanirrahim

We have conducted supervision to the basic principles implementation of insurance/reinsurance business operation under sharia principle performed by Sharia Unit of PT Great Eastern Life Indonesia ("Company") for a period of 1 January 2014 to 31 December 2014, as stipulated by Article 16 of Minister of Finance Regulation Number 18/PMK.010/2010 on Basic Principle Implementation of Insurance and Reinsurance Business Operation Under Sharia Principle. In order to conduct the monitoring, we perform evaluation on the respective Company operation containing asset and liability management aspect, marketed products aspect, marketing practice activity aspect conducted by the respective Company, and other operational activities.

The monitoring result does not find any operational practice that violated Islamic Sharia principles. Thus, based on the evaluation on the aspects stated on paragraph 1 above, in our best judgment, the company's implementation of the aspects above has complied with the Islamic sharia principles.

Jakarta, 23 February 2015

Sharia Supervisory Board:

1. Prof. Dr. Huzaemen T. Yanggo, MA,
2. Drs. H.M. Ichwan Sam,

Chairman
Member

LAPORAN DEWAN PENGAWAS SYARIAH

REPORT OF SHARIA SUPERVISORY BOARD



Pada tahun 2014 strategi kami tetap fokus pada pengalaman nasabah yang unik, sumber daya manusia terbaik, sinergi OCBC NISP, penasehat profesional dan merek terkemuka. Semua inisiatif ini dapat dirinci sebagai berikut:

1

Pengalaman Nasabah Yang Unik

Unique Customer Experience

2

Sumber Daya Manusia Terbaik

Best people

4

Nasihat Profesional

Best people

5

Merek Terkemuka

Brand Leadership

3

Sinergi OCBC NISP

OCBC Synergy

Untuk memperkuat posisi perusahaan sebagai suatu perusahaan asuransi jiwa yang menghargai hidup sebenarnya dengan peduli pada kesehatan dan kebugaran sebagai usulan utamanya dan menggunakan media serta digital sebagai penggerak utama dengan didukung oleh usaha melibatkan para nasabah.

To strengthen the company's position as a life company which appreciates the meaning of real life by caring for health and wellness as its main proposition and uses media and digital as the main driver supported by an effort to involve customers.



PEMBAHASAN STRATEGI BISNIS 2014

2014 BUSINESS STRATEGY OVERVIEW

LAPORAN BISNIS

BUSINESS REPORT

A. Tinjauan Umum / General Overview

B. Strategi Bisnis / Business Strategy

C. Marketing / Marketing

D. Manajemen Risiko & Kepatuhan /

Risk Management & Compliance

E. Sumber Daya Manusia / Human Capital

F. Teknologi Informasi / Information Technology



A. Tinjauan Umum / General Overview

Great Eastern Life di tahun 2014 tetap fokus pada nasabah affluent dan emerging affluent seperti yang terlihat dalam salah satu strategi bisnis kami di mana kami ingin memberikan pengalaman unik kepada para nasabah. Perusahaan telah mendistribusikan semua lini bisnisnya untuk mencapai tujuan ini melalui berbagai produk yang ditawarkan seperti Max Prestige Saver, untuk membantu para nasabah merencanakan pensiun atau dana pendidikan untuk buah hati mereka dan Max Link, untuk para nasabah yang menginginkan perlindungan jiwa dengan manfaat tambahan. Bersama dengan produk-produk baru ini hadir juga dana investasi baru bernama GreatLink Supreme Equity Maxima Fund yang menawarkan fleksibilitas dan pilihan yang lebih luas bagi para nasabah. Produk-produk baru dan dana investasi yang diluncurkan diharapkan dapat dengan lebih baik lagi melayani para nasabah kami saat ini dan juga para calon nasabah.

Selagi perusahaan melangkah maju di 2014, perusahaan tetap fokus dalam membangun dan membentuk Saluran Distribusi Agensi terdiri dari profesional penuh waktu yang didukung oleh dua saluran yaitu *Financial Planning Specialist* (FPS) dan *Tied Agency* (TA). FPS adalah usulan unik yang saat ini tersedia dan berkembang di industri. Di kemudian hari kami akan menyatukan disiplin dan budaya unik saluran FPS ke dalam saluran tradisional *Tied Agency* untuk menghasilkan tenaga pemasaran yang profesional, kompeten dan produktif.

Great Eastern Life in 2014 remained to focus on affluent and emerging affluent customer as shown in one of our business strategies which we would like to give unique experience to customer. The company had channeled all its efforts to achieve this goal through various products offered namely Max Prestige Saver, to help customers plan for retirement or fund education for their children and Max Link, for customers who keen on life protection with additional benefits. Along with these new products also come new fund called GreatLink Supreme Equity Maxima Fund which offers greater flexibility and options for customers. New products and investment fund launched were expected to better serve our existing as well as potential customers.

As the company marched forward in 2014, it kept focus on building and molding the future Agency Distribution of fulltime professionals which is supported by two channels of Financial Planning Specialist (FPS) and Tied Agency (TA). FPS is a unique proposition that currently available and progressing in the industry. In the future we will integrate the disciplined a unique culture of FPS channel into our traditional Tied Agency channel to generate professional, competent and productive sales force.

Sebaliknya, sepanjang 2014, asuransi kumpulan kami mempertahankan reputasinya sebagai kontributor terbesar terhadap bisnis baru perusahaan. Hal terbaik di 2014 adalah kami membuat perjanjian kerjasama untuk skema Koordinasi Manfaat dengan BPJS Kesehatan. Perjanjian ini menjadikan kami melayani pasar yang lebih luas. Dalam perjanjian ini, para nasabah menikmati manfaat yang tidak ditanggung oleh BPJS, khususnya untuk pelayanan non medis.

B. Strategi Bisnis / Business Strategy

Pada tahun 2014 strategi kami tetap fokus pada pengalaman nasabah yang unik, sumber daya manusia terbaik, sinergi OCBC, penasihat profesional dan merek terkemuka. Semua inisiatif ini dapat dirinci sebagai berikut:

1. Pengalaman Nasabah Yang Unik

Fokus 360 derajat pada proses penjualan dan sasaran pasar yang didukung oleh penjualan dan mendapat petunjuk untuk saluran distribusi.

2. Sumber Daya Manusia Terbaik

Fokus pada pengalaman orang-orang di perusahaan dengan mengembangkan pelatihan strategis dan jalur karir yang jelas bersamaan dengan memberikan tempat kerja terbaik bagi para karyawan. Kami membangun sumber daya manusia terbaik dengan standar integritas tinggi dan menyediakan lingkungan yang kondusif untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan.

3. Sinergi OCBC NISP

Segmentasi para nasabah Bank OCBC NISP terdiri dari segmen utama (nasabah dengan nilai tinggi), segmen emerging affluent (EA) untuk nasabah individu dan segmen perusahaan kecil menengah untuk nasabah perusahaan. Adalah penting untuk menyediakan produk-produk asuransi jiwa yang sesuai dengan segmen-segment tersebut agar mampu melayani mereka.

4. Nasihat Profesional

Untuk membangun tim distribusi yang lebih profesional dengan menyediakan pelatihan untuk meningkatkan keahlian dan pengetahuan mereka agar fokus pada nasabah.

5. Merek Terkemuka

Untuk memperkuat posisi perusahaan sebagai suatu perusahaan asuransi jiwa yang menghargai hidup sebenarnya dengan peduli pada kesehatan dan kebugaran sebagai usulan utamanya dan menggunakan media dan digital sebagai penggerak utama dengan didukung oleh usaha melibatkan para nasabah.

Great Eastern Life in 2014 remained to focus on affluent and emerging affluent customer as shown in one of our business strategies

In 2014 our strategy remained to focus on unique customer experience, best people, OCBC synergy, professional advice, and brand leadership. All of these initiatives can be detailed as follows:

1. Unique Customer Experience

It is 360 degrees focus on sales process and market target supported by sales and lead generation for distribution channel.

2. Best people

Focus on people experience in the Company by developing strategic training and clear career path while aiming the best work place for the employees. We build the best human resources with high standard of integrity and to provide a conducive environment to encourage growth and development.

3. OCBC Synergy

Segmentation of OCBC NISP's bank customers comprises of Premier segment (high value customer), emerging affluent (EA) segment for individual customer and small medium enterprise segment for corporate customer. It is necessary to provide life insurance products that are suitable to these market segments in order to be able to serve them.

4. Professional Advice

To build more professional distribution team by providing training to raise their skills and knowledge in order to focus to the customer.

5. Brand Leadership

To strengthen the company's position as a life company which appreciates the meaning of real life by caring for health and wellness as its main proposition and uses media and digital as the main driver supported by an effort to involve customers.

C. Pemasaran / Marketing

Inisiatif pemasaran yang dilaksanakan di 2014 terutama ditujukan untuk mempromosikan merek dengan cara sponsor dan membangun online yang tujuan akhirnya adalah untuk mendukung penjualan saluran distribusi beserta mempromosikan keterlihatan merek dan mensosialisasikan posisi perusahaan LIFE. Mensponsori merek itu sendiri memiliki tujuan untuk lebih meningkatkan kesadaran akan perusahaan dan juga mendukung orang untuk hidup lebih baik, lebih sehat dan lebih panjang umur. Melalui sponsor merek kami melanjutkan mensponsori Cengkareng Golf Club dan LifeSpa Fitness. Inisiatif ini telah menjadi pusat usaha promosi Great Eastern Life karena menyediakan kesempatan untuk paparan merek, kegiatan beriklan dan juga kesempatan mendapatkan referensi untuk saluran distribusi khususnya Financial Planning Specialist. Kebanyakan acara mensponsori merek dilaksanakan sejalan dengan menunjukkan bagaimana Program Live Great menawarkan nilai tambah pada produk dan jasa pelayanan kita.

Inisiatif pemasaran lainnya yang diterapkan di 2014 adalah membangun komunitas online melalui media sosial untuk menyampaikan pesan dan mendorong orang untuk hidup lebih baik bersamaan dengan menyebarkan pesan melalui situs jaringan. Inisiatif ini sejalan dengan landasan media sosial Great Eastern Life untuk mempromosikan kesehatan dan kebugaran. Komunitas media sosial kami tumbuh dengan stabil menjadi lebih dari 159.976 penggemar Facebook dan 11.900 pengikut Twitter. Kami tetap fokus dengan kegiatan yang melibatkan media sosial dengan memperbaiki keterlibatan dengan komunitas media sosial kita sebagai usaha utama. Eksplorasi media sosial dalam jangka panjang diharapkan memperkuat kemitraan dan nantinya akan menghasilkan referensi untuk tenaga pemasaran kita. Kegiatan utama yang dijalankan sehubungan dengan media sosial adalah inisiatif di luar jaringan (offline) untuk bertemu dengan komunitas untuk memberikan kegiatan sebenarnya akan pesan kesehatan dan kebugaran yang telah disampaikan sepanjang tahun.

Bekerja sama dengan para mitra Live Great kami menyelenggarakan kegiatan seperti yoga, tes darah gratis dan pemeriksaan posisi tubuh yang dilakukan di ruang bergerak, tempat pameran yang disediakan oleh Live Great. Kegiatan ini khususnya ditujukan untuk mendukung saluran distribusi asuransi kumpulan untuk mendapatkan lebih banyak referensi di berbagai kota seperti Jakarta, Bandung, Medan, Makassar, Surabaya dan Semarang.

Marketing initiatives performed in 2014 was mainly aimed to promote brand sponsorship and online communities building in which the ultimate goal was to support sales distribution channel while promoting brand visibility and socializing LIFE company's positioning. The brand sponsorship itself had an objective to raise more awareness of the company while supporting people to live better, healthier and longer. Through our brand sponsorship we continued our sponsorship of the Cengkareng Golf Club and Life Spa Fitness. These initiatives have been the centre to Great Eastern Life promotion effort as they provide opportunity for branding exposure, below the line activities as well as leads generation opportunity for distribution channel especially the Financial Planning Specialists. Most of brand sponsorship events conducted to be in line with showcasing how Live Great Programme offers additional value to our products and services.

Another marketing initiative we implemented in 2014 was online building through social media to convey message and encourage people to live great while distributing message on the website. This initiative was in line with Great Eastern Life social media platform to promote health and wellness. Our social media community grew steadily to over 159,976 Facebook fans and 11,900 Twitter followers. We keep our focus on engagement activities in social media with improving engagement with our social media community as the main effort. The social media exploration in the long run is expected to strengthen partnership and will eventually generate more Lead Generations for our sales force. Major activity laid out in conjunction with social media was offline initiative to meet up with the community in order to provide real action of health and wellness message that had been conveyed throughout the year.

In collaboration with our Live Great partners we conducted activities such as Yoga, free blood tests and posture checks held in mobile space, booth provided by Live Great. This activity mainly aimed to support group insurance channel to have more lead generations in various major cities such as Jakarta, Bandung, Medan, Makassar, Surabaya and Semarang.



D. Manajemen Risiko dan Kepatuhan / Risk Management & Compliance

Great Eastern Holding Limited telah mengembangkan Kerangka Kerja Manajemen Risiko Perusahaan untuk kebutuhan Great Eastern Life dalam merancang dan menerapkan konsep manajemen risiko berdasarkan kerangka kerja manajemen risiko perusahaan.

Ada beberapa risiko terlibat dalam konsep manajemen risiko seperti kategori risiko, tanggung jawab utama untuk manajemen risiko dan proses manajemen risiko umum.

Tanggung jawab utama bagi manajemen risiko terdiri dari tiga jalur pertahanan yang harus berfungsi dengan efektif. Hal ini termasuk mengelola risiko sehari-hari dari kegiatan utama yang dilakukan oleh CEO, unit bisnis, departemen fungsi, manajer lini dan staf.

Berikutnya adalah pertahanan untuk risiko kesalahan yang tidak terlihat, kerangka kerja dan kebijakan. Hal ini untuk diterapkan oleh Manajemen Risiko Grup untuk memberikan risiko yang tidak terlihat, membuat risiko dan kepatuhan kerangka kerja dan kebijakan dan untuk memonitor penerapan dan evaluasi dari kepatuhan terhadap manajemen risiko dan kepatuhan kerangka kerja dan kebijakan.

Jalur ketiga pertahanan adalah tanggung jawab atas manajemen risiko yang merupakan kepastian mandiri. Dalam bidang ini, Audit Grup akan memainkan peran dalam memberikan kepastian sewajarnya yang mandiri.

Great Eastern Holding Limited has developed Enterprise Risk Management Framework for Great Eastern Life needs to design and implement risk management concept based on this enterprise risk management framework.

There are several risks involved in this risk management concept such as risk category, the principle responsibility for risk management and common risk management process.

The principal responsibility for risk management comprises of three lines of defense that has to be effectively functioned. This includes day-to-day management of risk from key activities performed by CEO, business units, functional departments, line managers and staff. Next is defense for risk oversight, frameworks, and policies. This is to be implemented by Group Risk Management to provide risk oversight, establish risk and compliance frameworks and policies and to monitor the implementation and evaluation of compliance with risk management and compliance frameworks and policies.

The third line of defense in the principle responsibility for risk management is for independent assurance. In this area, Group Audit shall play its role in providing independent reasonable assurance.

Another risk management to be concerned is risk principles and minimum standards. In this part, the Company shall always operate within the risk appetite set in Group Risk Appetite Statement, and the Company shall ensure commensurate returns for any risk taken. Independence of oversight and control functions is a core risk principle.



Bagian terakhir proses manajemen risiko adalah risiko umum di mana diberlakukan pada pengelolaan semua jenis risiko. Senior Manajer dibantu oleh komite manajemen yang terdiri dari Dewan Direksi dan kepala divisi kunci melakukan kegiatan manajemen risiko dan kesalahan tidak terlihat secara rinci:

- Komite Investasi yang bertanggung jawab untuk memberikan kebijakan, pedoman dan strategi investasi dan juga memonitor dan mengevaluasi kinerja investasi.
- Komite Pengembangan Produk yang bertanggung jawab untuk meninjau produk-produk dan memastikan kepatuhan dengan regulasi dan kebijakan/standar ketentuan.
- Komite Penggerak Teknologi Informasi yang bertanggung jawab untuk meninjau dan memonitor informasi dan teknologi terkait risiko dan juga memastikan kepatuhan dengan regulasi dan kebijakan/standar ketentuan.
- Komite Kejahatan Keuangan yang bertanggung jawab untuk memberikan arahan dan rekomendasi bagi penipuan tingkat tinggi dan kasus-kasus AML/CFT
- Komite Evaluasi Keluhan dan Penyelesaian yang bertanggung jawab untuk memberikan arahan dan rekomendasi untuk kasus-kasus keluhan tingkat tinggi.
- Komite Tinjauan Perilaku Pasar yang bertanggung jawab untuk meninjau kasus yang diajukan ulang oleh para agen dalam tanggapan terhadap tindakan disiplin.

Kerangka Kerja Regulasi

Semua kegiatan, proses dan perilaku yang dilaksanakan oleh Perusahaan dan semua karyawan dan perantarnya harus mematuhi ketentuan regulasi dari Indonesia dan Singapura, kapan saja berlaku. Manajemen Senior akan memastikan bahwa semua kebijakan, standar, pedoman dan prosedur patuh dengan ketentuan regulasi

Last part of risk management process is common risk in which it applied to the management of all risk types. Senior Manager assisted by the following management committee comprising Board of Directors members and key head of divisions undertakes detailed risk management and oversight activities:

- *Investment committee is responsible for providing investment policy, guidelines, and strategy as well as monitoring and evaluating the investment performance*
- *Product Development Committee that is responsible for reviewing products and ensuring the compliance with regulatory and policies/standards requirements*
- *Information Technology Steering Committee is responsible for reviewing and monitoring the information and technology related risks as well as ensuring the compliance with regulatory and policies/standards requirements.*
- *Financial Crime Committee is responsible for providing direction and recommendation for high profile fraud and AML/CFT cases.*
- *Complaint Evaluation and Resolution Committee is responsible for providing direction and recommendation for high profile complaint cases.*
- *Market Conduct Review Committee is responsible for reviewing appeal cases by agents in response to a disciplinary action.*

Regulatory Framework

All activities, processes and conducts carried out by the Company and all of its employees and intermediaries must be in compliance with the regulatory requirements of Indonesian and Singapore, whenever applicable. Senior management shall ensure that all policies, standards, guidelines and procedures are in compliance with regulatory requirements.

E. Sumber Daya Manusia / Human Capital

Sumber Daya Manusia di 2014 fokus pada peningkatan kemampuan dan keterlibatan karyawan. Hal ini dikarenakan kami menyadari bahwa para karyawan adalah pemangku kepentingan yang paling berharga bagi perusahaan, oleh karena itu adalah tanggung jawab kami untuk memastikan bahwa mereka akan memiliki kepastian untuk mendapatkan pengetahuan yang lebih baik dan keahlian yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan mereka dengan baik.

Dalam hal meningkatkan pengetahuan dan keahlian karyawan, sepanjang 2014 Departemen Sumber Daya Manusia telah menjalankan serangkaian modul pelatihan. Salah satu inisiatif unik dalam memberikan kesempatan bagi para karyawan yang memiliki talenta dan kesabaran sebagai pelatih untuk memfasilitasi modul pelatihan yang tersedia. Karyawan yang berhasil kemudian akan bergabung dengan Internal Facilitator Development Program (IFDP). Pada 2014, IFDP menyelenggarakan 9 modul kelas dan kelas terakhir di bulan Desember 2014.

Sebagai bagian dari keterlibatan karyawan dan pengembangan inisiatif, Great Eastern Life memperkenalkan program LIFE, program manfaat insentif kesehatan karyawan. Program ini telah menarik sekitar 75 persen karyawan berpartisipasi. Melalui program ini, para peserta menjalani sejumlah kegiatan dan tantangan sekaligus menerima keistimewaan. Untuk lebih lanjut mempromosikan gaya hidup sehat di antara karyawan kami menyelenggarakan serangkaian pembicaraan kesehatan di bulan Mei dan Agustus 2014. Harapan kami adalah kegiatan-kegiatan ini tidak hanya akan menjaga kesehatan individu tetapi juga nantinya akan meningkatkan produktivitas mereka di pekerjaan. Terlebih lagi, sebagai bagian dari Program Kesehatan kami melakukan pemeriksaan kesehatan, kelas yoga,donor darah dan lari menyenangkan antara Mei – Desember 2014.

Bentuk lain dari keterlibatan karyawan yang diselenggarakan di 2014 adalah perjalanan petualangan karyawan dan pertemuan staf akhir tahun. Perjalanan petualangan karyawan selama 2 hari adalah agar para karyawan saling mengenal lebih baik lagi melalui konsep pembelajaran petualangan. Kegiatan ini juga dihadiri oleh Dewan Komisaris dan Dewan Direksi Great Eastern Life Indonesia dan juga karyawan dari Kantor Pemasaran.

Di akhir tahun, Departemen Sumber Daya Manusia Great Eastern Life melakukan pertemuan staf dengan format berbeda di mana tempat pertemuan adalah di bioskop. Sebelum menonton film dan makan malam bersama, para karyawan mendengarkan seminar motivasi diikuti dengan ringkasan pengkinian mengenai kemajuan perusahaan yang disampaikan oleh CEO Great Eastern Life, Ivan Chak.

Human Capital in 2014 focused on enhancing people capability and employee engagement. This is because we realize that employees have been the most important stakeholder for the company, therefore it is our responsibility to make sure that they will have an opportunity to gain better knowledge and skills required to perform well in their job.

In term of increasing employee knowledge and skills, throughout 2014 Human Capital had conducted a series of training modules. One of a unique initiative was to provide opportunity for employees who have talent and patient as trainers to be a facilitator in any available training modules. The successful employee will then join Internal Facilitator Development Program (IFDP). In 2014, IFDP delivered 9 course modules and its last course was in December 2014.

As part as employee engagement and development initiatives Great Eastern Life introduced LIFE Programme, an employee health incentive benefit program. This program had attracted about 75 percent of all employees to participate. Through this program, participants underwent some activities and challenges as well as receiving privileges. To further promote a healthy life style among our employees we carried out a series of health talks in May and August 2014. It is our hope that these activities will not only maintain the individual health but also it will later increase their productivity at work. Furthermore, as part of our Health Program we conducted Medical checkup, Yoga Class, Blood Drive and Fun Run between May – December 2014.

Other form of employee engagement that was conducted in 2014 was the employee outing and staff year end gathering. The 2 days employee outing was to make the employee know each other further and better through adventure learning concept. This activity was also attended by all Great Eastern Life Indonesia's Board of Commissioners and Directors and also employees from the Sales Offices. At the end of the year Great Eastern Human Capital conducted a different format of staff meeting in which the venue was in cinema theatre. Before watching film and dinner gathering the employees listened to motivational seminar followed by brief updates on the company's progress delivered by Great Eastern Life CEO, Ivan Chak.

F. Teknologi Informasi / Information Technology

Teknologi Informasi (IT) selalu merupakan inti dari perusahaan karena IT memberikan bukan saja dukungan tetapi juga kehidupan untuk menggerakkan kegiatan-kegiatan perusahaan. Sebagai bagian dari komitmennya untuk memastikan sumber daya IT dikelola dengan lebih baik, di 2014 departemen ini telah memperkuat sistem dan sumber dayanya. Sepanjang tahun IT telah memberikan solusi yang ditujukan bagi perusahaan, saluran distribusi dan nasabah.

Untuk mendukung perusahaan dalam mematuhi peraturan otoritas dalam memerangi pencucian uang, IT menyediakan perusahaan sistem Anti Pencucian Uang dan Daftar Hitam untuk bisa melacak pencucian uang dan juga kegiatan pendanaan teroris. Sistem ini akan memperketat sistem keamanan perusahaan untuk mengenali dana-dana ilegal.

Menyediakan solusi keuangan yang terbaik melalui berbagai inovasi produk menjadi salah satu strategi perusahaan untuk melayani para nasabahnya dengan lebih baik atau memenuhi pemintaan pasar. IT telah memainkan peran penting dan kritis dalam mendukung usaha perusahaan untuk menyediakan berbagai produk melalui sistem inovasi dan keamanannya. Di 2014 IT menyediakan sistem keamanan yang lebih baik untuk melindungi semua data di perusahaan dengan memberi kode data tersebut sehingga hanya orang tertentu saja yang bisa mengakses komputer. Dengan demikian, dapat dipastikan bahwa semua data perusahaan dan nasabah yang tersimpan di server menjadi aman.

Pentingnya saluran distribusi penjualan menjadi perhatian IT juga. IT merancang suatu sistem untuk meningkatkan proses penjualan seperti situs agen agar para agen dapat memonitor penjualan, kompensasi dan target penjualan mereka. Diharapkan inisiatif ini akan membantu saluran distribusi meningkatkan produktivitas mereka dan mencapai target penjualannya.

Fokus lain IT di 2014 adalah berbagai aplikasi untuk para nasabah. Perusahaan sekarang dapat mengirim pesan singkat ke telepon genggam nasabah yang menginformasikan polis mereka. Untuk memberikan tanggapan cepat bagi permintaan nasabah, IT telah mengembangkan Customer Relationship Management, suatu sistem untuk mengkonsolidasi data nasabah dan mencatat setiap komunikasi dengan nasabah untuk menghindari salah paham.

Information Technology (IT) is always the corner stone of the company since it provides not only support but also life to drive the company activities. As part of its commitment to ensure its information technology resources to be better managed, in 2014 the department had strengthened its system and resources. Throughout the year IT has provided solutions aimed to company, distribution channels and customer.

To support the company in complying with the authority rule in combating money laundering, IT provided the company with Anti Money Laundering and Black List system in order to track down money laundering as well as terrorist fund activities. This system will tighten the company security system to recognize the illegal funds.

Providing the best financial solutions through various products innovation has become one of the company strategies to either better serve its customers or fulfilled the market's demand. IT has played an important and crucial role in supporting the company's effort to deliver various products through its system innovation and security. In 2014 IT had provided better security system to protect all data in the company by encrypting them to only allow computer be accessed by the right person. This way, it can be sure that all company and customer data stored in the server are safe.

The importance of sales distribution channels has become the concern of IT too. It designed a system to enhance sales process such as agent site in order for the agents to monitor their sales, compensation and also allow them to track their productivity and sales target. It is hoped this initiative will help distribution channels in boosting their productivity and achieve its sales target.

Another focus of IT in 2014 was various applications for customers. The company is now able to send short message to customers' mobile informing their policy information. To provide quick response to customers' request, IT had developed Customer Relationship Management, a system to consolidate customers' data and record every communication with customers to avoid misunderstanding.

CATATAN PERJALANAN LIVE GREAT

LIVE GREAT MILESTONE



13 Mei /May 2014, Jakarta

Lifespa/Primafit adalah sponsor utama dengan menyediakan pembicara dan sesi yoga

Lifespa/Primafit as the main sponsor that provides speakers and yoga session.



5 Juni /June 2014, Surabaya

Memberikan pemeriksaan mata gratis dari mitra Live Great

Providing Free Eye Check from Live Great Partner



10 Juli /July 2014

Buka Puasa Bersama dengan para bloggers-didukung oleh Mindslim
Open Fasting with the bloggers-supported by Mindslim



27 Agustus /August 2014, Semarang

Memberikan refleksi gratis
Providing free reflexology



30 September /August 2014, Jakarta

Sesi yoga dengan komunitas dari media sosial
Yoga Session with Social Media Communities



- WELLNESS TOOLS
- HEALTH TIPS
- MOBILE APPS
- WORKSHOPS & EVENTS
- EXCLUSIVE PRIVILEGES



30 September /August 2014, Medan

Memberikan Tes Darah
Providing Free Blood test



18 November /November 2014

Tantangan Twitter: Karyawan Great Eastern Life menikmati kelas TRX
Great Eastern Life's Employee Twitter challenge enjoyed their TRX Class



27 Oktober /October 2014, Makassar

Memberikan pembicaraan kesehatan
Provided Health Talks



21 November /November 2014

Sesi yoga dengan komunitas dari media sosial
Yoga Session Social Media Communities



24-30 November /November 2014

Pameran Live Great bekerja sama dengan mom n jo
Live Great booth in collaboration with mom n jo



3 Desember /December 2014

Presentasi mengenai Live Great dan permainan menyenangkan untuk semua mitra Live Great
Presentation on Live Great and fun games for all Live Great partners

20-21 Desember /December 2014

Area pameran merek Live Great bekerjasama dengan tim penjualan FPS di Pasar Keuangan Rakyat.

Live Great branding exhibition booth teamed up with FPS Sales Team at Pasar Keuangan Rakyat.

Diantara bulan Mei sampai September 2014 asuransi grup OCBC NISP menyelenggarakan serangkaian pembicaraan tentang Mengelola Stres di lima kota termasuk Jakarta. Bersama dengan mitra Live Great, berbagai kegiatan menarik, menyenangkan dan gratis terkait dengan kesehatan dan kebugaran dilaksanakan seperti sesi yoga, pemeriksaan mata, refleksi, pijat dan tes darah.

Great Eastern Life sepenuhnya mengakui bahwa memberi kembali kepada komunitas adalah sama pentingnya dengan mengembangkan bisnis kami selain merupakan bagian dari nilai inti kami, keterlibatan. Tanggung Jawab Sosial perusahaan kami juga mencerminkan salah satu nilai yaitu keterlibatan. Fokus tahun ini adalah mendidik publik untuk lebih melek keuangan yang sejalan dengan inisiatif Otoritas Jasa Keuangan (OJK) seperti yang ditandai dalam Cetak Biru Melek Keuangan di 2013. Terlebih lagi, kami mengambil bagian dalam usaha industri untuk meringankan penderitaan para korban di daerah bencana.

Mendidik Publik Menjadi Lebih Literasi Keuangan

Perubahan dalam masyarakat Indonesia pertumbuhan serangkaian produk-produk keuangan meningkatkan kepentingan untuk memiliki keahlian melek keuangan. Berdasarkan hal ini, Great Eastern Life menyelenggarakan acara literasi keuangan untuk perempuan pada 29 November 2014 di Summarecon Mall Serpong, Tangerang. Dua sesi pembicaraan untuk perempuan berjudul "Managing Money & Protecting Family for Moms" diselenggarakan sebagai bagian dari acara. Dalam pembicaraan ini, para hadirin belajar bagaimana menentukan tujuan investasi dan menerapkannya dalam perencanaan keuangan harian mereka sehingga pada akhirnya mereka dapat lebih sadar dan literasi keuangan.

Great Eastern Life juga berpartisipasi dalam acara Pasar Keuangan Rakyat pada 20-21 Desember 2014 di JIExpo Kemayoran, Jakarta yang diselenggarakan sehubungan dengan strategi nasional literasi keuangan.

Mendukung Meringankan Bencana

Sebagai ungkapan simpati dan untuk berkontribusi dalam meringankan penderitaan para korban banjir dan gempa bumi yang melanda Indonesia tahun lalu, Great Eastern Life berpartisipasi dalam program CSR Industri Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) dengan menyumbang sebesar Rp 10 juta. Sumbangan diberikan melalui Palang Merah Indonesia /PMI.

Great Eastern Life fully acknowledges that giving back to community is as important as growing our business besides it is part of our core values, involvement. Our Corporate Social Responsibility also portrays one of our values which was involvement. Our focus this year was to educate public to be more financially literate which was aligned with the Financial Service Authority (OJK) initiative as marked in Financial Literacy Blue Print in 2013. Moreover, we also took part in industry effort to ease suffer of victims in various disastrous areas.

Educating Public to Become More Financially Literate

The changes in Indonesian society and the growing range of financial products and services have increased the importance of having sound financial literacy skills. Based on that, Great Eastern Life held a financial literacy event for women on 29 November 2014 at Summarecon Mall Serpong, Tangerang. Two sessions of talk show for women titled "Managing Money & Protecting Family for Moms" held as part of the event. In this talk show, the attendees learned how to set investment goals and applied it to their daily financial planning so at the end they can be financial aware and literate.

Great Eastern Life was also participated in OJK's event, People's Financial Market (Pasar Keuangan Rakyat), on 20-21 December 2014 at JIExpo Kemayoran, Jakarta which was held in conjunction with the national strategy of financial literacy.

Support for Disaster Relief

As an expression of sympathy and to contribute in alleviating the suffering of victims of flood and earthquakes that had struck Indonesia last year, Great Eastern Life participated in Life Insurance Industry (AAJI)'s CSR program by donating IDR 10 million. The donations was delivered through the Indonesian Red Cross (Palang Merah Indonesia/PMI).



LAPORAN CSR

CSR REPORT



LAPORAN CGC

CGC REPORT



Implementasi Tata Kelola Perusahaan

Great Eastern Life menerapkan tata kelola perusahaan sebagaimana yang ditetapkan oleh peraturan perundangan yang berlaku serta Anggaran Dasar Perusahaan.

Organ Perusahaan

Great Eastern Life memiliki organ-organ perusahaan sebagai berikut:

1. Pemegang Saham dan Rapat Umum Pemegang Saham
2. Dewan Komisaris
3. Dewan Pengawas Syariah
4. Direksi

Masing-masing organ Perusahaan memiliki independensi dalam menjalankan fungsinya, menerapkan tugas dan tanggung jawabnya untuk kepentingan Perusahaan.

1. Pemegang Saham dan Rapat Umum Pemegang Saham

Rapat Umum Pemegang Saham menetapkan keputusan atas berbagai hal penting, selain dari hal operasional harian semata. Melalui Rapat Umum Pemegang Saham, Para Pemegang Saham membuat berbagai keputusan penting sesuai dengan anggaran dasar dan juga peraturan perundangan-undangan yang berlaku.

Selama tahun 2014, Para Pemegang Saham dan/atau Rapat Umum Pemegang Saham tidak melakukan intervensi atas tanggung jawab, fungsi atau otoritas organ perusahaan lainnya, seperti Dewan Komisaris dan Direksi. Seluruh keputusan yang dibuat pemegang saham melalui Rapat Umum Pemegang Saham adalah demi kepentingan jangka panjang Great Eastern Life.

Pada 2014, Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan dilaksanakan pada 22 April 2014 dan Pemegang saham telah diberitahukan dan diundang secara tertulis.

Pemegang saham juga telah mengambil 3 (tiga) Keputusan Sirkuler sebagai pengganti Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa dengan pemberitahuan terlebih dahulu secara tertulis kepada semua Pemegang Saham.

Implementation of Corporate Governance

Great Eastern Life implements the corporate governance as required by the prevailing laws and regulation as well as the Articles of Associations.

Company Organs

Great Eastern Life has the following company organs:

1. Shareholders and General Meeting of Shareholders
2. Board of Commissioners
3. Board of Sharia Supervisory
4. Board of Directors

The company organs have independency in exercising their functions, implementing their duties and responsibilities solely for the interest of the company.

1. General Meeting Of Shareholder

The General Meeting of Shareholders decides the important issues other than daily operations issues. Through The General Meeting of Shareholders, Shareholders resolve various important decisions in compliance with the Articles of Associations and also the prevailing laws and regulations.

During 2014, the shareholders and/or the General Meeting of Shareholders had not made any interventions against the duties, functions, nor authorities of other company organs, namely Board of Commissioners and Board of Directors. All decisions which had been made by The Shareholders through the General Meeting of Shareholders were for the sake of Great Eastern Life long-term interest.

In 2014, the Annual General Meeting of Shareholders was conducted in 22 April 2014 and The Shareholders notified and invited in writing.

During 2014, The Shareholders had adopted 3 (three) Circular Resolutions in lieu of The Extraordinary General Meeting of Shareholders by giving prior written notice to all Shareholders.



2. Dewan Komisaris

Dewan Komisaris memiliki tugas dan tanggung jawab untuk mengawasi, memberikan nasihat kepada Direksi serta memastikan Great Eastern Life menerapkan tata kelola perusahaan yang baik di semua tingkatan.

Dewan Komisaris bertindak dalam majelis; sehingga keputusan harus berasal dari seluruh anggota Dewan Komisaris. Setiap anggota dari Dewan Komisaris tidak bisa bertindak sendiri-sendiri.

Setiap anggota dari Dewan Komisaris, termasuk Presiden Komisaris, memiliki posisi yang sejajar. Tugas dari Presiden Komisaris adalah mengkoordinasikan aktifitas dari Dewan Komisaris (*primus inter pares*).

a. Tugas dan kewenangan Dewan Komisaris

Tugas dan kewenangan Dewan Komisaris adalah:

1. Melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi;
2. Mengawasi Direksi dalam menjaga keseimbangan kepentingan semua pemangku kepentingan, khususnya kepentingan pemegang polis, tertanggung, peserta, dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat;
3. Memantau efektivitas penerapan Tata Kelola Perusahaan Yang Baik di Great Eastern Life;
4. Membantu memenuhi kebutuhan Dewan Pengawas Syariah dalam menggunakan anggota Komite yang struktur organisansya berada di bawah Dewan Komisaris;
5. Untuk mengawasi manajemen atas kebijakan manajemen dan aktifitas operasional;
6. Untuk menyetujui rencana kerja dan anggaran Perusahaan;
7. Untuk mengawasi implementasi Anggaran Dasar dan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham;
8. Untuk mengawasi pelaksanaan kebijakan dan prosedur atas Prinsip Mengenal Nasabah, Anti Pencucian Uang dan Anti Pendanaan Teroris.

2. Board Of Commissioners

Board of Commissioners has duties and responsibility in supervising, providing advices to the Board of Directors and ensuring that Great Eastern Life implements good corporate governance in all levels.

Boards of Commissioners are constituted as a council; therefore the decision made should come from all members of Board of Commissioners. Each member of the Board of Commissioners cannot act individually.

*Each member of Board of Commissioners, including the President Commissioner, has equal positions. The duty of President Commissioner is to coordinate the activities of the Board of Commissioners (*primus inter pares*).*

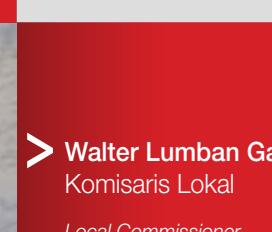
a. Duties and authorities of the Board of Commissioners

The duties and authorities of the Board of Commissioners are to:

1. Execute the duties of monitoring and providing advices to the Board of Director;
2. Monitor the Board of Director in maintaining the balance of interests all stakeholders, particularly the interests of policyholders, the insured, the participants, and/or beneficiaries;
3. Monitor the effectiveness of the implementation of good corporate governance in Great Eastern Life;
4. Assist the needs of the Board of Sharia in utilizing the resource in Committees under the Board of Commissioners;
5. Supervise the management towards the policy on management and operational activities;
6. Approve the business plan and budget;
7. Supervise the implementation of provisions of the Articles of Association and the resolution of General Meeting of Shareholders;
8. Supervise the implementation of policies and procedures concerning the Know Your Customers Principle, Anti-Money Laundering and Anti-Terrorist Financing.

b. Komposisi Dewan Komisaris

Struktur Dewan Komisaris pada 31 Desember 2014 adalah sebagai berikut:

 > Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	 > Walter Lumban Gaol Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	 > Rukita Surjaudaja Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>
 > Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	 > Walter Lumban Gaol Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	 > Rukita Surjaudaja Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>
 > Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	 > Walter Lumban Gaol Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	 > Rukita Surjaudaja Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>
 > Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	 > Walter Lumban Gaol Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	 > Rukita Surjaudaja Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>

c. Independensi Dewan Komisaris

Setiap anggota dari Dewan Komisaris tidak memiliki hubungan keluarga sampai dengan tingkat ketiga baik secara garis keturunan langsung maupun lateral ataupun hubungan akibat pernikahan dan hubungan keuangan, baik sesama anggota Dewan Komisaris, anggota Direksi, anggota Dewan Pengawas Syariah ataupun Para Pemegang Saham

b. Composition of the Board of Commissioners

The structure of Board of Commissioners as of 31 December 2014 is as follows:

c. Independency of the Board of Commissioners

Each member of Board of Commissioners does not have any family relationship up to the third degree by straight and lateral lineage or relationship by marriage and doesn't have any financial relationship whether amongst the members of Board of Commissioners, Board of Directors, Board of Sharia or Shareholders.

d. Rapat Dewan Komisaris

Selama tahun 2014, Dewan Komisaris telah mengadakan 8 (delapan) kali Rapat Dewan Komisaris.

	> Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Jumlah Rapat <i>Number of meetings</i> 8 ● Jumlah Rapat Kehadiran secara langsung <i>Attendance In Person</i> 8 ● Kehadiran melalui teleconference <i>Attendance through teleconference</i> 0
	> Walter Lumban Gaol Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Jumlah Rapat <i>Number of meetings</i> 8 ● Jumlah Rapat Kehadiran secara langsung <i>Attendance In Person</i> 8 ● Kehadiran melalui teleconference <i>Attendance through teleconference</i> 0
	> Rukita Surjaudaja Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>	<ul style="list-style-type: none"> Jumlah Rapat <i>Number of meetings</i> 7 ● Jumlah Rapat Kehadiran secara langsung <i>Attendance In Person</i> 6 ● Kehadiran melalui teleconference <i>Attendance through teleconference</i> 1

Selama 2014, tidak terdapat Keputusan Sirkuler Dewan Komisaris sebagai pengganti Rapat Dewan Komisaris.

Dewan Komisaris dan Direksi memiliki hubungan check and balance yang independen.

g. Benturan Kepentingan

Pada 2014, Rukita Surjaudaja mempunyai benturan kepentingan dengan kegiatan usaha Great Eastern Life dan/atau kepentingan nasabah. Bentuk transaksi yang dilakukan yang mempunyai benturan kepentingan adalah jasa medical check-up untuk karyawan dan nasabah Great Eastern Life melalui Laboratorium Klinik Biotest.

d. Meetings of the Board of Commissioners

During the year of 2014, the Board of Commissioners had conducted 8 (eight) meetings of Board of Commissioners.

During 2014, there has been no resolution adopted through Circular Resolutions of the Board of Commissioners in lieu of the Board of Commissioners' Meeting.

e. Relationship of the Board of Commissioners and Board of Directors

Board of Commissioners and Board of Directors have an independent check and balance relationship.

g. Conflict of Interest

In 2014, Rukita Surjaudaja had conflict interest with the business activities of Great Eastern Life and/or customers' interest. The conflict of interest transaction was medical checkup services for the employees and customers of Great Eastern Life and customers provided by Laboratorium Klinik Biotest.

h. Kepemilikan Saham

Anggota Dewan Komisaris dan/atau keluarganya tidak memiliki saham yang mencapai 5% (lima persen) atau lebih pada Great Eastern Life dan/atau perusahaan lain, baik yang berkedudukan di Indonesia ataupun luar negeri.

i. Domisili

Dua (2) dari 3 (tiga) anggota Dewan Komisaris berdomisili di Indonesia.

j. Remunerasi dan Fasilitas Lain

Selama 2014, total remunerasi dan fasilitas lain yang dibayarkan dan/atau diberikan kepada Anggota Dewan Komisaris oleh Great Eastern Life adalah sebesar Rp 1.115.000.000,00 (satu miliar seratus lima belas juta Rupiah).

k. Jabatan Rangkap

Selama 2014, jabatan rangkap para anggota Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:

Nama <i>Name</i>	Posisi di Perusahaan <i>Position in Company</i>	Posisi di Perusahaan Lain <i>Position in Other Company</i>	Nama Perusahaan Lain Yang Dimaksud <i>The Name of The Company</i>	Bidang Usaha <i>Business Field</i>
Andrew Lee Kok Keng	Presiden Komisaris <i>President Commissioner</i>	-	-	-
Walter Lumban Gaol	Komisaris Lokal <i>Local Commissioner</i>	<ul style="list-style-type: none"> Komisaris <i>Commissioner</i> Komisaris <i>Commissioner</i> 	<ul style="list-style-type: none"> PT BPR Nusantara Boga Pasigit 11 Cicurug, Sukabumi, Jawa Barat PT BPR Nusantara Boga Pasigit 29 Pusakanegara, Jawa Barat 	<ul style="list-style-type: none"> Bank Perkreditan Rakyat <i>Rural Kredit Bank</i> Bank Perkreditan Rakyat <i>Rural Kredit Bank</i>
Rukita Surjaudaja	Komisaris Independen <i>Independent Commissioner</i>	<ul style="list-style-type: none"> Direktur <i>Director</i> Direktur <i>Director</i> Direktur Utama <i>President Director</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Laboratorium Klinik Biotest PT Suryasono Sentosa PT Udayawira Utama 	<ul style="list-style-type: none"> Laboratorium Klinik <i>Laboratory Clinic</i> Perindustrian, Penunjang Pertambangan, Kehutanan, Pengangkutan, Pertanian, Perkebunan, Peternakan, Pembangunan, Perdagangan, Jasa dan Sewa Menyewa <i>Industry, Mining Support, Forestry, Conveyance, Agriculture, Plantation, Rancher, Development, Trade, Services and Rental</i> Perindustrian, Penunjang Pertambangan, Kehutanan, Pengangkutan, Pertanian, Perkebunan, Peternakan, Pembangunan, Perdagangan, Jasa dan Sewa Menyewa <i>Industry, Mining Support, Forestry, Conveyance, Agriculture, Plantation, Rancher, Development, Trade, Services and Rental</i>

h. Share Ownership

There are no Members of Board of Commissioners and/or their family members who owned any shares that attain 5% (five percent) or more at Great Eastern Life or any company either in Indonesia or abroad.

i. Domicile

Two (2) of the 3 (three) members of the Board of Commissioners domicile in Indonesia.

j. Remuneration and Other Facilities

During 2014, total remuneration and other facilities which had been paid and/or provided to the Board of Commissioners' Members by Great Eastern Life was Rp1.115.000.000,00 (one billion one hundred and fifteen million Rupiah).

k. Other position

During 2014, the other positions of Board of Commissioner members had been as follows.

Komite di bawah Dewan Komisaris

I. Komite Audit

Ruang lingkup tanggung jawab Komite Audit adalah untuk membantu Dewan Komisaris dalam:

- Memantau dan memastikan efektivitas sistem pengendalian internal dan pelaksanaan tugas auditor internal dan auditor eksternal;
- Evaluasi atas perencanaan dan pelaksanaan audit dalam rangka menilai kecukupan pengendalian internal, termasuk pelaporan keuangan.
- Melakukan verifikasi atas laporan keuangan yang telah diaudit dan memberikan laporan investigasi setiap tahun.

Komposisi Komite Audit / Composition of the Audit Committee

Nama Name	Posisi Position
Rukita Surjaudaja	Ketua Chairman
Walter Lumban Gaol	Anggota Member
Joys Wiraatmadja	Anggota Member

Rapat Komite Audit / Meetings of the Audit Committee

Selama tahun 2014, Komite Audit telah mengadakan 2 (dua) kali Rapat Komite Audit.

Rapat Komite Audit / Meetings Of The Audit Committee			
Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Rukita Surjaudaja	1	1	0
Walter Lumban Gaol	2	2	0
Joys Wiraatmadja	2	2	0

II. Komite Risiko

Ruang lingkup tanggung jawab Komite Risiko adalah untuk membantu Dewan Komisaris dalam memantau pelaksanaan manajemen risiko yang disusun oleh Direksi serta menilai toleransi risiko yang dapat diambil oleh Great Eastern Life.

Komposisi Komite Risiko / Composition of the Risk Committee

Nama Name	Posisi Position
Walter Lumban Gaol	Ketua Chairman
Rukita Surjaudaja	Anggota Member
Ronnie Tan	Anggota Member

Committees under the Board of Commissioners

1. Audit Committee

Scope of responsibility of Audit Committee, namely to assist Board of Commissioners in:

- monitoring and ensuring the effectiveness of internal control system, the implementation of internal and external auditor;
- evaluating the planning and implementation of audit in assessing internal control, including financial reporting process;
- verifying the audited financial report, investigation report once a year.

Meetings of the Audit Committee

During the year of 2014, the Audit Committee had conducted 2 (two) meetings of Audit Committee.

2. Risk Committee

Scope of responsibility of Risk Committee is to assist Board of Commissioners to monitor the implementation of risk management which is developed by Board of Commissioners and to assess the risk tolerance that may be taken by the Great Eastern Life

Rapat Komite Risiko / Meetings of the Risk Committee

Selama tahun 2014, Komite Risiko telah mengadakan 2 (dua) kali Rapat Komite Risiko.

Rapat Komite Resiko / Meetings Of The Risk Committee			
Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Walter Lumban Gaol	2	2	0
Rukita Surjaudaja	1	1	0
Ronnie Tan	2	1	1

III. Komite Nominasi dan Remunerasi

Ruang lingkup tanggung jawab Komite Nominasi dan Remunerasi adalah:

- Menyusun kriteria seleksi dan prosedur nominasi bagi anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris, anggota Dewan Pengawas Syariah, dan para eksekutif lainnya di dalam Great Eastern Life;
- Membuat sistem penilaian dan memberikan rekomendasi mengenai kebutuhan jumlah anggota Direksi, anggota Dewan Pengawas Syariah Great Eastern Life;
- Membantu menyusun sistem penggajian, pemberian tunjangan dan fasilitas lainnya serta memantau pelaksanaannya.

Komposisi Komite Nominasi dan Remunerasi /

Composition of the Nomination and Remuneration Committee

Nama Name	Posisi Position
Andrew Lee Kok Keng	Ketua Chairman
Walter Lumban Gaol	Anggota Member
Rukita Surjaudaja	Anggota Member
James Lee Soo Hian	Anggota Member

Rapat Komite Nominasi dan Remunerasi / Meetings of the Nomination and Remuneration Committee

Selama tahun 2014, Komite Nominasi dan Remunerasi telah mengadakan 1 (satu) kali Rapat Komite Nominasi dan Remunerasi.

Rapat Komite Resiko / Meetings Of The Risk Committee			
Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Andrew Lee Kok Keng	1	1	0
Walter Lumban Gaol	1	1	0
Rukita Surjaudaja	1	1	0
Ronnie Tan	1	0	1

Meetings of the Risk Committee

During the year of 2014, the Risk Committee had conducted 2 (two) meetings of Risk Committee

3. Nomination and Remuneration Committee

Scope of responsibility of Nomination and Remuneration Committee, are to:

- develop the selection criteria and nomination procedure for members of Board of Directors, Board of Commissioners, and Board of Sharia and other executive members;
- develop valuing system and provide recommendation on the numbers of members of Board of Directors, Board of Commissioners, and Board of Sharia;
- assist in the development of salary, allowance and other facility system and monitor the implementation.

Meetings of the Nomination and Remuneration Committee

During the year of 2014, the Nomination and Remuneration Committee had conducted 1 (one) meeting of Nomination and Remuneration Committee.



IV. Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik

Ruang lingkup tanggung jawab Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik adalah membantu Dewan Komisaris dalam mengkaji dan memantau penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik secara menyeluruh yang disusun oleh Direksi serta menilai konsistensi penerapannya.

Komposisi Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik / Composition of the Good Corporate Governance Committee

Nama Name	Posisi Position
Walter Lumban Gaol	Ketua Chairman
Serene Lee Eng Key	Anggota Member

Rapat Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik / Meetings of the Good Corporate Governance Committee

Selama tahun 2014, Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik telah mengadakan 1 (satu) kali Rapat Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik.

Rapat Komite Tata Kelola Perusahaan yang Baik/ Composition of the Good Corporate Governance Committee

Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Walter Lumban Gaol	1	1	0
Serene Lee Eng Key	1	0	1

iv. Good Corporate Governance Committee

Scope of responsibility of Good Corporate Governance Committee is to assist Board of Commissioners in reviewing and monitoring the implementation of Good Corporation Governance that being developed by Board of Directors and in assessing the consistency of Good Corporation Governance implementation conducted by the Management.

Meetings of the Good Corporate Governance Committee

During the year of 2014, the Good Corporate Governance Committee had conducted 1 (one) meeting of Good Corporate Governance Committee

3. Dewan Pengawas Syariah / Board of Sharia Supervisory

Great Eastern Life memiliki unit syariah sejak 2005; karena itu keberadaan Dewan Pengawas Syariah dipersyaratkan. Dewan Pengawas Syariah adalah dewan independen, yang keanggotanya ditetapkan dan ditentukan oleh Dewan Syariah Nasional dan diangkat melalui Rapat Umum Pemegang Saham.

a. Tugas dan Tanggung Jawab Dewan Pengawas Syariah

Tugas dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah adalah:

- Melaksanakan tugas pengawasan dan pemberian nasihat dan saran kepada Direksi agar kegiatan perusahaan sesuai dengan prinsip syariah, termasuk tetapi tidak terbatas pada:
 - Kegiatan perusahaan dalam pengelolaan kekayaan dan kewajiban, baik dana tabarru'dana perusahaan maupun dana investasi peserta.
 - Produk asuransi syariah yang dipasarkan oleh Great Eastern Life.
 - Praktik pemasaran produk asuransi syariah yang dilakukan oleh Great Eastern Life.
 - Kegiatan operasional usaha asuransi dan reasuransi syariah lainnya.
- Berupaya menjaga keseimbangan kepentingan semua pihak, khususnya kepentingan pemegang polis, peserta dan/atau pihak yang berhak memperoleh manfaat.
- Untuk mengawasi dan memonitor aktifitas syariah dari unit syariah untuk memastikan kepatuhan terhadap peraturan yang dikeluarkan oleh DSN-MUI.
- Untuk memberikan saran dan usulan kepada Direksi atas kepatuhan syariah dalam operasional.
- Meninjau produk dan layanan syariah yang baru yang tidak diatur dalam peraturan yang dikeluarkan oleh DSN-MUI.

b. Struktur Dewan Pengawas Syariah / Structure of Supervisory Board of Sharia

Struktur Dewan Pengawas Syariah selama tahun 2014 adalah sebagai berikut:

Nama Name	Posisi Position
Prof. Dr. Hj. Huzaemah T. Yanggo	Ketua Chairman
Drs. H.M. Ichwan Sam	Anggota Member

3. Board of Sharia Supervisory

Great Eastern Life has a Sharia Unit since 2005; therefore the existence of Supervisory Board of Sharia is required. Supervisory Board of Sharia is an independent board. Its membership shall be determined and decided by National Sharia Board and appointed by the General Meeting of Shareholders.

a. Duties and Responsibility of Supervisory Board of Sharia Supervisory

The duties and responsibilities of Supervisory Board of Sharia are as follows:

- To execute the duties of monitoring and providing advices to the Board of Director to maintain that the activities of the companies are within sharia principles, including but not limited to:
 - Activities of the company in managing the asset and liability, in tabarru' fund, company's fund as well as participant's fund;
 - Insurance product purchased by Great Eastern Life
 - Practice of sales marketing of the sharia insurance product conducted by Great Eastern Life;
 - Operational activities of other sharia insurance and reinsurance.
- To monitor the Board of Director in maintaining the balance of interests of all stakeholders, particularly the interests of policyholders, the insured, the participants, and/or beneficiaries.
- To supervise and monitor the operational activities of sharia unit to ensure the compliance towards instructions issued by DSN - MUI.
- To provide advices and suggestions to the Board of Directors regarding the compliance of sharia upon operational
- To review new sharia products and services which are not regulated by instructions issued by DSN - MUI.

b. Structure of Supervisory Board of Sharia

The Structure of Board of Sharia during 2014 is as follows



c. Pertemuan Dewan Pengawas Syariah / Meetings of Supervisory Board of Sharia

Selama tahun 2014, Dewan Pengawas Syariah telah mengadakan 6 (enam) kali Rapat Dewan Pengawas Syariah.

Rapat Dewan Pengawas Syariah/ Meetings of Supervisory Board of Sharia			
Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Prof. Dr. Hj. Huzaemah T. Yanggo	6	6	0
Drs. H.M. Ichwan Sam	6	6	0

d. Benturan Kepentingan

Pada 2014, seluruh anggota Dewan Pengawas Syariah tidak mempunyai benturan kepentingan dengan kegiatan usaha Great Eastern Life Indonesia dan/atau kepentingan nasabah.

e. Domisili

Semua anggota Dewan Pengawas Syariah berdomisili di Indonesia.

f. Remunerasi dan Fasilitas Lain

Selama 2014, total remunerasi dan fasilitas lain yang dibayarkan dan/atau diberikan kepada Anggota Dewan Pengawas Syariah oleh Great Eastern Life adalah sebesar Rp119.660.000,00 (seratus sembilan belas juta enam ratus enam puluh ribu Rupiah).

g. Jabatan Rangkap

Selama 2014, anggota Dewan Pengawas Syariah memiliki jabatan rangkap pada perusahaan lain dengan rincian sebagai berikut.

Nama Name	Posisi di Perusahaan Position in Company	Nama Perusahaan Lain Yang Dimaksud The Name of The Company
Prof. Dr. Hj. Huzaemah T. Yanggo	Ketua Chairman	PT AXA Mandiri Financial Services
	Anggota Member	Bank Victoria Syariah
Drs. H.M. Ichwan Sam	Anggota Member	PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin
	Anggota Member	PT Reasuransi Internasional Indonesia

c. Meetings of Supervisory Board of Sharia

During 2014, the Supervisory Board of sharia had conducted 6 (six) meetings of Board of Sharia

d. Conflict of Interest

In 2014, all members of Supervisory Board of Sharia had no conflict interest with business activities of Great Eastern Life and/or customers' interest.

e. Domicile

All members of the Supervisory Board of Sharia domicile in Indonesia.

f. Remuneration and Other Facilities

During 2014, total remuneration and other facilities which had been paid and/or provided to the Supervisory Board of Sharia Members by Great Eastern Life was Rp119.660.000,00 (one hundred and nineteen million six hundred and sixty thousand Rupiah).

g. Other position

During 2014, all members of Supervisory Board of Sharia held other positions in other companies, as follows:

4. Direksi / Board of Directors

Direksi bertanggung jawab secara kolektif dalam mengelola Great Eastern Life untuk kepentingan Perusahaan sejalan dengan maksud dan tujuan Perusahaan. Setiap anggota Direksi menjalan tugas dan membuat keputusan sesuai dengan tugas dan otoritasnya masing-masing. Namun, tugas dari masing-masing anggota Direksi tetap menjadi tanggung jawab kolektif. Posisi setiap anggota Direksi, termasuk Presiden Direktur adalah sejajar. Tugas Presiden Direktur adalah mengoordinasikan aktifitas Direksi (primus inter pares)

a. Tugas dan tanggung jawab Direksi

Direksi berkewajiban untuk mengelola Great Eastern Life sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawabnya. Selama tahun 2014, tugas dan tanggung jawab Direksi ditetapkan sebagai berikut:

Presiden Direktur – Chief Executive Officer

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional Great Eastern Life
2. Untuk mengawasi dan melakukan koordinasi aktifitas dan tanggung jawab dari anggota Direksi lainnya
3. Untuk melakukan pengawasan kegiatan dari Departemen: Human Capital, Investment Management, Marketing, Risk Management & Compliance, Legal & Corporate Secretariat, dan unit Syariah.

Direktur – Chief Finance Officer

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional Great Eastern Life
2. Untuk melakukan supervisi aktifitas dari Departemen: Finance, Actuarial Department, Operation Management, Procurement dan Facility Service.

Direktur - Chief Partnership Officer

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional Great Eastern Life
2. Untuk melakukan pengawasan kegiatan dari Departemen: Agency, Bancassurance dan Group Insurance.

Direktur - Chief Operation Officer

1. Bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional Great Eastern Life
2. Untuk melakukan pengawasan kegiatan dari Individual and Group Operations dan Distribution Support.

Board of Directors is fully responsible collegially in managing Great Eastern Life for the best interest of Great Eastern Life in accordance with its aims and purposes. Each Board of Directors' member may implement duties and makes decision subject to the duties and authorities. However, the duties of each Board of Directors' remain a collective responsibility. The position of Board of Directors, including the President Director is equal. The duty of President Director is to coordinate the activities of the Board of Directors (primus inter pares).

a. Duties and responsibilities of Board of Directors

Board of Directors is required to manage Great Eastern Life in accordance with the authorities and responsibilities. During 2014, the duties and authorities of Board of Directors were determined as follows:

President Director - Chief Executive Officer:

1. Be responsible for the execution of operational of Great Eastern Life
2. To supervise and coordinate the activities and duties of other members of Board of Directors
3. To supervise the activities of following departments: Human Capital, Investment Management, Marketing, Risk Management & Compliance, Legal & Corporate Secretariat and Sharia Unit.

Director - Chief Finance Officer

1. Be responsible for the execution of operational of Great Eastern Life
2. To supervise the activities of following departments: Finance, Actuarial Department, Operation Management, Procurement and Facility Service

Director - Chief Partnership Officer

1. Be responsible for the execution of operational of Great Eastern Life
2. To supervise the activities of following departments: Agency, Bancassurance, and Group Insurance

Director - Chief Operation Officer

1. Be responsible for the execution of operational of Great Eastern Life
2. To supervise the activities of Individual and Group Operations and Distribution Support.

Perubahan Tugas dan Tanggung Jawab Anggota Direksi

Dalam periode 2014 terjadi perubahan tugas dan tanggung jawab anggota Direksi yang dikarenakan perubahan susunan anggota Direksi. Perubahan tugas dan tanggung jawab tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Bawa sejak tanggal 1 Mei 2014, tugas dan tanggung jawab dari Direktur - Chief Partnership Officer diambil alih dan ditangani oleh Presiden Direktur – Chief Executive Officer.
- b. Sejak tanggal 27 September 2014 tugas dan tanggung jawab dari Direktur – Chief Financial Officer diambil alih dan ditangani Presiden Direktur – Chief Executive Officer kecuali sehubungan dengan Departemen Procurement and Facility Service yang mana diambil alih dan ditangani oleh Direktur - Chief Operation Officer.

b. Jumlah dan komposisi Direksi

Nama Name	Posisi sebelum 1 Mei 2014 Position before 1 May 2014	Posisi setelah 1 Mei 2014 Position After 1 May 2014	Posisi setelah 27 September 2014 Position after 27 September 2014
Chak Chi Wai	President Director & CEO	President Director & CEO	President Director & CEO
Windawati Tjahjadi	Director & CFO	Director & CFO	-
Chuang Peck San	Director & CPO	-	-
Yannes Chandra	Director & COO	Director & COO	Director & COO

c. Rapat Direksi

Selama tahun 2014, Direksi telah melaksanakan 14 (empat belas) kali Rapat Direksi yang dihadiri oleh Direksi dan jajaran satu level di bawah Direksi

Rapat Direksi/ Meeting of the Board of Directors

Nama Name	Jumlah Rapat Number of meetings	Kehadiran secara langsung Attendance In Person	Kehadiran melalui teleconference Attendance through teleconference
Chak Chi Wai	14	14	0
Windawati Tjahjadi	14	8	0
Chuang Peck San	14	5	0
Yannes Chandra	14	14	0

Selama 2014, tidak terdapat Keputusan Sirkuler Direksi sebagai pengganti Rapat Direksi.

The Changes of Duties and Responsibilities of BOD Members

In 2014, the changes of duties and responsibilities of BOD Members occurred due to the changes of BOD Members composition. The changes of the duties and responsibilities were as follows:

- a. Since 1 May 2014, the roles and responsibility of Director - Chief Partnership Officer had been taken and handled by President Director - Chief Executive Officer.
- b. Since 27 September 2014, the roles and responsibility of Director - Chief Finance Officer for Procurement & Facility Services had been taken and handled by Director - Chief Operation Officer. The rest of departments were taken and handled by President Director - Chief Executive Officer.

b. Number and composition of the Board of Directors

c. Meeting of the Board of Directors
During 2014, the Board of Directors had conducted 14 (fourteen) meetings of Board of Directors that were attended by Board of Directors and their subordinates.

During 2014, there had been no resolution adopted through Circular Resolutions of the Board of Directors in lieu of the Board of Directors Meeting

d. Benturan Kepentingan

Pada 2014, semua anggota Direksi tidak mempunyai benturan kepentingan dengan kegiatan usaha Great Eastern Life dan/atau kepentingan nasabah.

e. Domisili

Semua anggota Direksi berdomisili di Indonesia.

f. Remunerasi dan Fasilitas Lain

Selama 2014, total remunerasi dan fasilitas lain yang dibayarkan dan/atau diberikan kepada Anggota Direksi oleh Great Eastern Life adalah sebesar Rp10.459.000.000,00 (sepuluh miliar empat ratus lima puluh Sembilan Rupiah).

g. Kepemilikan Saham

Anggota Direksi dan keluarganya tidak memiliki saham yang mencapai 5% (lima persen) atau lebih pada PT Great Eastern Life Indonesia dan/atau perusahaan lain yang berkedudukan di Indonesia dan/atau luar negeri.

h. Komite di bawah Direksi

Komite Investasi

Peran dan tanggung jawab Komite Investasi adalah termasuk tetapi tidak terbatas pada:

1. Membuat formulasi dan memberikan rekomendasi kebijakan, Pedoman Investasi, dan batasan kegiatan pengelolaan investasi dan aset-kewajiban.
2. Melaksanakan dan menjalankan kebijakan, Pedoman Investasi dan penyebaran sumber daya untuk memantau kinerja pengelolaan investasi dan aset-kewajiban.
3. Mengawasi dan memantau kegiatan-kegiatan berikut sesuai dengan kebijakan dan batasan yang telah disetujui:
 - Pedoman kebijakan investasi, Pedoman Investasi, pelaporan dan standar kinerja bagi manajer aset
 - Penyusunan portfolio construction untuk semua portfolio
 - Melaksanakan dan memantau program derivative (jika dipersyaratkan)
 - Melaksanakan dan memantau inisiatif peningkatan hasil
 - Pengangkatan/pemutusan fund manager dan pengelola dana eksternal GELI
 - Menyetujui semua perjanjian yang berkaitan dengan kegiatan pengelolaan investasi, termasuk pengelolaan dana, kustodi, pinjaman sekuritas, dll termasuk spesifikasi dari semua layanan, pelaporan dan standar kinerja dan struktur kompensasi/fee.
 - Menyetujui transaksi tertentu sesuai dengan batas yang telah ditetapkan.

d. Conflict of Interest

In 2014, all members of Board of Directors had no conflict of interest with business activities of Great Eastern Life and/or customers' interest.

e. Domicile

All members of the Board of Directors domicile in Indonesia.

f. Remuneration and Other Facilities

During 2014, total remuneration and other facilities which had been paid and/or provided to the Board of Director Members by Great Eastern Life was Rp10.459.000.000,00 (ten billion four hundred fifty nine million Rupiah).

g. Share Ownership

There are no Members of Board of Directors and/or their family members who own any shares that attain 5% (five percent) or more at Great Eastern Life or any company either in Indonesia or abroad.

h. Committees under the Board of Directors

Investment Committee

The key roles and responsibilities of the Investment Committee shall include but not limited to:

1. Formulate and recommend policies, Investment Guidelines, and limit the investment management and asset-liability management activities.
2. Implement and execute the policies, Investment Guidelines and deployment of resources to monitor performance of investment management and asset-liability management activities.
3. Oversight and monitor the following activities within the policies and approve the limits of:
 - Investment policy guidelines, Investment Guidelines, reporting and performance standards for asset managers
 - Portfolio construction for all portfolios
 - Implementation and monitoring derivatives programmes (if required)
 - Implementation and monitoring yield enhancement initiatives
 - Appointment/termination of fund managers and external fund managers of Great Eastern Life
 - Approving all agreements relating to investment management activities, including fund management, custodian, securities lending, etc. including the specifications of all service, reporting and performance standards and compensation/fee structure
 - Approving specific investment transactions in accordance the limits set

4. Memastikan pengelolaan investasi yang tepat dan tersedianya proses aset-kewajiban.
5. Memastikan bahwa Kebijakan Investasi dan Pedoman Investasi yang telah disetujui dilaksanakan dengan baik.
6. Memastikan bahwa laporan kegiatan investasi disusun secara tepat waktu untuk dilakukan kajian dan diserahkan ke Group Investment Management.
7. Memastikan Kebijakan Investasi Great Eastern Life Indonesia dan Pedoman Investasi Great Eastern Life Indonesia telah konsisten dengan strategi pengelolaan aset-kewajiban yang dibutuhkan untuk mendukung produk-produk baru.
8. Memastikan kecukupan sumber daya yang dipergunakan untuk kegiatan investasi dalam rangka menerapkan dan mengelola Kebijakan Investasi, Pedoman Investasi yang telah disetujui, dan kegiatan lainnya yang diminta oleh Direksi.

Komite Pengembangan Produk

Peran dan tanggung jawab utama dari Komite Pengembangan Produk antara lain namun tidak terbatas pada:

1. Memberikan persetujuan secara keseluruhan atas Strategi Produk dari Perusahaan.
2. Mengkaji riset pasar (konsumen dan pesaing), menilai perkembangan pasar dan mencari peluang untuk meluncurkan produk.
3. Mengkaji tren pasar dan respon dari mitra distribusi sehubungan dengan kebutuhan konsumen dan kesenjangan sehubungan dengan produk.
4. Mengkaji portfolio produk yang telah ada untuk memutuskan tindakan selanjutnya (menghapus, mengurangi, meningkatkan, menciptakan).
5. Mengkaji dan memberikan persetujuan atas hal-hal yang berhubungan dengan kasus-kasus dalam menjalankan kegiatan usaha dan melakukan penilaian terhadap ide-ide produk baru.
6. Memberikan persetujuan atas design suatu produk dan peluncuran produk.
7. Memberikan penilaian atas seberapa besar usaha yang dibutuhkan dalam pengembangan suatu produk dan memastikan ketersediaan sumber daya.
8. Memastikan bahwa suatu pengembangan produk berjalan dengan efektif serta efisien dan proses-proses implementasi berjalan dengan baik.
9. Menawarkan suatu penyelesaian atas permasalahan pengembangan produk (yang tidak dapat terselesaikan oleh working level) dengan cara yang tepat dan efektif.
10. Menilai efektivitas dari marketing program dan sales approach.

- 4. Ensuring the appropriate investment management and asset-liability management processes are in place.
- 5. Ensuring that the approved Investment Policy and Investment Guidelines are implemented in an appropriate manner.
- 6. Ensuring that reports on investment activities are prepared in a timely manner for review and for submission to the Group Investment Management
- 7. Ensuring the Great Eastern Life's Investment Policy and Investment Guidelines are consistent with the asset-liability management strategies required to support any new products.
- 8. Ensuring the resources dedicated to the investment activities are sufficient to implement and manage the approved Great Eastern Life's Investment Policy, Investment Guidelines, and any other activities requested by the Board of Director.

Product Development Committee

The key roles and responsibilities of the Product Development Committee shall include but not limited to:

1. Endorse the overall Product Strategy of the Company.
2. Review the market research (consumers and competitors), to assess market development and explore opportunities to launch product.
3. Review the market trends and feedback from distribution partners on consumers' needs and product gaps.
4. Review the existing portfolio of product to decide on next steps (Eliminate, Reduce, Raise, Create).
5. Review and endorse business cases submitted and assess new product ideas.
6. Approve the product design and product launches.
7. Assess the effort required for product development and ascertain resource availability.
8. Ensure the effective and efficient product development and implementation processes are in place.
9. Offer resolution of product development issue (that cannot be resolved by the working level) in a timely and effective manner.
10. Assess the effectiveness of marketing programs and sales approach.

**BE THE FIRST
TO GO THE
EXTRA MILE.**



Data Perusahaan

CORPORATE DATA

DEWAN DIREKSI

Chak Chi Wai (Ivan Chak) Presiden Direktur

Chak Chi Wai (Ivan Chak) telah ditunjuk sebagai Presiden Direktur PT Great Eastern Life Indonesia sejak April 2012. Sebelum bergabung dengan Great Eastern Life, Ivan memegang sejumlah posisi kunci dan peran penting di industri asuransi jiwa regional Asia. Sebelum masa tugasnya di AIA Korea di mana beliau bertugas sebagai Senior Vice President dan Chief Marketing Officer dari November 2009 – Desember 2011, beliau memangku jabatan berbagai posisi kunci di Asuransi Jiwa TATA AIG India: mulai sebagai Senior Manager dari Operasi & Sistem sejak Juli 2004 sampai Juli 2005 kemudian beliau bertugas sebagai Assistant Vice President, Mengelola Operasi, Praktek Terbaik & Kepastian Mutu Zonal, Pelayanan Nasabah sejak Agustus 2005 sampai Maret 2007. Beliau kemudian menjadi Vice President dari Pusat Keuntungan, Pemasaran Langsung & Pemasaran nasabah dari asuransi jiwa TATA AIG India dari Januari 2007 sampai November 2009.

Ivan memulai karirnya sebagai Assistant Manager di Kantor Pusat AIA Hong Kong, Asia Pacific Life Operations dari September 1995 sampai April 2001. Beliau adalah Manager AIG Life Korea COO Office & Direct Marketing dari Mei 2001 sampai September 2002 dan Manager Kantor Pusat AIA Hong Kong Asia Pacific Life Operations sejak Oktober 2002 sampai Juni 2004.

Ivan Chak memiliki gelar Bachelor of Science (Honor) di bidang Ilmu Aktuaridari University of Manitoba, Kanada. Beliau juga terdaftar sebagai Fellow of Society of Actuaries USA dan Fellow of Institute of Actuaries India.

Dilengkapi dengan pengalaman luas di bidang operasi, sistem dan pemasaran asuransi jiwa dari Hong Kong, Korea, dan India, Ivan membawa ke Great Eastern Life kepemimpinan yang dinamis dan kokoh yang akan menggerakkan perusahaan ke tempat yang lebih tinggi di tahun-tahun mendatang.

Chak Chi Wai (Ivan Chak) has been appointed as President Director of PT Great Eastern Life Indonesia since April 2012. Prior to joining Great Eastern Life, Ivan held a number of key positions and important roles at life insurance industry Regional Asia. Prior to his tenure at AIA Korea where he served as Senior Vice President and Chief Marketing Officer from November 2009 – December 2011, he assumed various key positions at TATA AIG Life Insurance India: started as Senior Manager of Operations & Systems since July 2004 to July 2005 then he served as Assistant Vice President, Head of Zonal Operations, Best Practice & Quality Assurance, Customer Service since August 2005 to March 2007. He then became Vice President of Profit Centers, Direct Marketing & customer Marketing of TATA AIG Life Insurance India from January 2007 to November 2009.

Ivan started his career as Assistant Manager AIA Home Office Hong Kong, Asia Pacific Life Operations from September 1995 to April 2001. He was Manager AIG Life Korea COO Office & Direct Marketing from May 2001 to September 2002 and Manager AIA Home Office Hong Kong Asia Pacific Life Operations since October 2002 to June 2004.

Ivan Chak holds Bachelor of Science (Honor) in Actuarial Science from University of Manitoba, Canada. He is also accredited Fellow of Society of Actuaries USA and Fellow of Institute of Actuaries India.

Equipped with rich life insurance operations, systems and marketing experience from Hong Kong, Korea, and India, Ivan brings to Great Eastern Life a dynamic and solid leadership that will steer the company to greater heights in the years to come.



Yannes Chandra
Direktur dan COO

Yannes telah ditunjuk sebagai Direktur dan Chief Operation Officer PT Great Eastern Life Indonesia sejak 1 April 2013. Sebelum penunjukannya, beliau adalah Direktur/Chief IT dan Direktur Operasi selama periode 2010-2013, Direktur yang memimpin IT dalam kurun waktu 2009-2010, dan Chief Information Officer selama 2007-2009.

Yannes mulai pengalaman IT di PT Asuransi Arapala sebagai Assistant EDP Manager dari Januari 1989 sampai Mei 1994. Beliau kemudian pindah ke PT Solusindo Mitra Sejati sebagai System Analyst dari Juni 1994 sampai Agustus 1996 dan PT Summitra Solusindo sebagai Technical Support Manager dari Agustus 1996 sampai Agustus 1997. Yannes juga bekerja untuk PT Asuransi Danamon sebagai Manager IT dari Mei 1997 sampai Oktober 1998 dan PT Asuransi Allianz Life Indonesia dari November 1998 sampai Januari 2007 sebagai General Manager IT.

Beliau memiliki gelar Magister Sains di bidang Teknologi Informasi dari Swiss German University Indonesia, Fachhochschule Sudwestfalen University of Applied Sciences, Germany dan gelar Sarjana Sistem Informasi Manajemen dari STMIK Bina Nusantara. Beliau juga terdaftar sebagai Ajun Ahli Asuransi Indonesia Jiwa (AAAIJ).

Prior to Yannes has been appointed as Director and Chief Operation Officer of PT Great Eastern Life Indonesia since 1 April 2013. Prior to his appointment, he was Director/Chief IT and Operational Director during the period of 2010-2013, Director that led IT in 2009-2010, and Chief Information Officer in 2007-2009.

Yannes started his IT experience at PT Asuransi Arapala as Assistant EDP Manager from January 1989 to May 1994. He was then moved to PT Solusindo Mitra Sejati as System Analyst from June 1994 to August 1996 and to PT Summitra Solusindo as Technical Support Manager from August 1996 to August 1997. Yannes also worked for PT Asuransi Danamon as IT Manager from May 1997 to October 1998 and PT Asuransi Allianz Life Indonesia from November 1998 to January 2007 as IT General Manager.

He holds Magister Sains from Master Degree in Information Technology from Swiss German University Indonesia, Fachhochschule Sudwestfalen University of Applied Sciences, Germany and Bachelor of Management Information Systems from STMIK Bina Nusantara. He is also accredited Ajun Ahli Asuransi Indonesia Jiwa (AAAIJ).



DEWAN KOMISARIS

Andrew Lee Kok Keng Presiden Komisaris

Andrew bertugas sebagai Presiden Komisaris sejak 2012 dan saat ini beliau juga Group Chief Marketing & Distribution dari Great Eastern Life Assurance Co Ltd. Disamping itu, beliau juga memegang posisi sebagai Managing Director dari Pasar Sedang Berkembang (dari Agustus 2013), Chief Representative dari Kantor Perwakilan Great Eastern Myanmar, Chairman ditunjuk untuk Great Eastern Vietnam.

Berbagai pengalamannya profesionalnya termasuk Executive Chairman untuk BCS Information System PTE LTD (anak perusahaan Bank OCBC) pada 2010 sampai 2011. Andrew bergabung dengan Bank OCBC di tahun 1999 dan posisi terakhir adalah sebagai Head, Global Consumer Financial Services (2005-2010). Salah satu pencapaiannya adalah beliau berhasil mengubah bisnis pelayanan bank OCBC Singapura menjadi ke salah satu peringkat di antara yang melakukan praktik terbaik di Asia dan diberi penghargaan "Best Retail Bank in Singapore" untuk 2008 dan 2009 oleh Asian Banker dan mendapatkan "Service Excellence Award" untuk tahun 2009 dari Spring.

Pengalamannya sebelum bergabung dengan Bank OCBC adalah bekerja untuk Standard Chartered Bank, salah satu posisi yang dipegangnya antara lain Mengelola Cabang Standard Chartered di Singapura (1979- 1999) dan Head of Distribution Consumer Bank of Singapore; Trade Development Board Ministry of Trade & Industry (1975- 1977) sebagai Assistant Director, Singapore Administrative Service.

Andrew mendapatkan gelar Bachelor of Social Science (Penghargaan dalam bidang Ekonomi) dari University of Singapore di tahun 1975 di mana beliau kuliah dengan Beasiswa Pemerintah. Beliau mendaftar Program Eksekutif Manajemen Umum di INSEAD pada tahun 1996 dan di tahun 2006 bergabung dengan Program Eksekutif Stanford di Stanford University Graduate School of Business, Amerika Serikat.

Andrew has served as the President Commissioner since 2012 and currently he is also Group Chief Marketing & Distribution of Great Eastern Life Assurance Co Ltd. Besides, he concurrently holds position as Managing Director of Emerging Markets (from Aug 2013), Chief Representative of Great Eastern Myanmar Rep Office, Chairman designate of Great Eastern Vietnam.

His various professional experiences included Executive Chairman of BCS Information System PTE LTD (a subsidiary of OCBC Bank) in 2010 to 2011. Andrew joined OCBC Bank in 1999 and his last position was Head, Global Consumer Financial Services (2005-2010). One of his achievements was successfully transformed of consumer banking business of OCBC Singapore to be rated amongst the best in practice in the Asia and awarded the "Best Retail Bank in Singapore" for 2008 and 2009, by the Asian Banker and Conferred the "Service Excellence Award" for 2009 by Spring.

His prior experience prior to join OCBC Bank were working for Standard Chartered Bank, one of the position held among others was Managing Standard Chartered Branches in Singapore (1979-1999) and Head of Distribution Consumer Bank of Singapore; Trade Development Board Ministry of Trade & Industry (1975-1977) as Assistant Director, Singapore Administrative Service.

Andrew earned Bachelor of Social Science (Honors in Economics) from the University of Singapore in 1975 that he attended under Government Merit Scholarship. He enrolled in General Management Executive Program at INSEAD in 1996 and in 2006 joined Stanford Executive Program at Stanford University Graduate School of Business.



Rukita Surjaudaja Komisaris Independen

Rukita menjadi komisaris independen sejak 2006 dan pada jangka waktu yang sama beliau juga komisaris PT. Bank NISP selama beberapa periode berturut-turut dari 1990-2007. Setelah 2007, beliau bertugas sebagai Presiden Komisaris PT. NISP Sekuritas (2008-2011) dan Komisaris PT. NISP Asset Management (2011-2014). Sampai sekarang beliau adalah Penasehat PT. Bank NISP, tbk. Disamping bertugas sebagai komisaris NISP, Rukita juga menjadi komisaris PT. Great Eastern Life sejak 2008 dan PT. Sosial Enterpreneur Indonesia sejak 2008.

Sebelum penunjukannya sebagai komisaris, beliau adalah Direktur PT. Suryasono Sentosa (1994 – sekarang) dan Presiden Direktur PT. Udayawira Utama (2000-sekarang).

Pengalaman Rukita selain di bidang Pasar Modal termasuk bekerja sebagai Pengajar di Fakultas Kedokteran Gigi di Universitas Padjajaran dan salah seorang pengurus Laboratorium Klinik Biostest.

Rukita lulus Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Padjajaran dan meneruskan spesialisnya di bidang Ortodonti.

Rukita has been the independent commissioner since 2006 and at the same period she was also commissioner of PT. Bank NISP for several consecutive periods of 1990-2007. After 2007, she served as President Commissioner of PT. NISP Securitas (2008-2011) and Commissioner of PT. NISP Asset Management (2011-2014). Until now she is the Advisor of PT. Bank NISP, Tbk. Besides serving as commissioner for NISP, Rukita has also been commissioner of Great Eastern Life since 2008 and PT Sosial Enterpreneur Indonesia since 2008.

Prior to her appointment as commissioner she was Director of PT. Suryasono Sentosa (1994 – now) and President Director PT. Udayawira Utama (2000-now)

Rukita's experience in non Capital Market includes working as Lecturer at School of Dentistry, Universitas Padjajaran and one of caretakers of Biostest Clinic Laboratory.

Rukita graduated from Dentistry School of Universitas Padjajaran and continued to earn her specialist in Orthodontic.



Yan Walter Lumba Gaol Komisaris

Yan Walter Lumban Gaol panggilan akrabnya Walter, telah ditunjuk sebagai Komisaris Great Eastern Life sejak April 2012. Beliau adalah Direktur Operasional antara 2004-2010. Sebelum bergabung dengan Great Eastern Life, Walter telah berpengalaman bekerja di industri asuransi, antara lain PT. Asuransi Jiwa Bumiasih Jaya di mana beliau memegang berbagai posisi selama kurun waktu 1973-2004 dan jabatan terakhir sebelum meninggalkan perusahaan adalah HRD & Technical Director (1998 – 2004) dan di PT. Indosurya Life sebagai Presiden Direktur pada tahun 2013-2014. Beliau juga memiliki pengalaman bekerja di industri perbankan di mana beliau mulai jabatannya sebagai anggota komisaris di PT. BPR Bumiasih dan terus bertugas di perusahaan tersebut sejak 1997 sampai sekarang.

Walter memiliki gelar Sarjana dari Universitas Krisnadwipayana di tahun 1991 dan gelar Master di tahun 1993 dari Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Manajemen, Jakarta. Walter juga memiliki kualifikasi sebagai Diploma Ahli Dana Pensiun dan terdaftar sebagai Ajun Ahli Asuransi Indonesia (AAAIJ). Antara 1989-2009 Walter aktif menghadiri berbagai pelatihan di luar negeri dalam bidang asuransi dan ahli asuransi jiwa untuk AAJI di tahun 2009.

Yan Walter Lumban Gaol friendly called Walter, has been appointed as Commissioner of Great Eastern Life since April 2012. He was the Operation Director in 2004-2010. Prior to join Great Eastern Life, Walter had experience working in insurance industry, among others PT Asuransi Jiwa Bumiasih Jaya in which he held various positions during the period of 1973-2004 and his last position before leaving the company was HRD & Technical Director (1998 – 2004) and at PT Indosurya Life as President Director in 2013-2014. He also had experiences in banking industry where he started his position as member of commissioner at PT BPR Bumiasih and continued to serve the company since 1997 to now.

Walter earned his Bachelor degree from Universitas Krisnadwipayana in 1991 and his Master degree in 1993 from Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Manajemen, Jakarta. Walter also qualifies as Diploma Ahli Dana Pensiun and registered as Ajun Ahli Asuransi Indonesia (AAAIJ). Between 1989-2009 Walter had been active attending various overseas trainings in insurance fields and was a life insurance expert for AAJI in 2009.





PRODUK & LAYANAN

PRODUCT & SERVICE



As we marched in 2014 our product strategy continued to centre on delivering strong value proposition to our affluent and emerging affluent customers through three distribution channels.

In the first quarter, March 2014, Max Prestige Saver for Bancassurance channel was launched. This is a product designed for customer with low risk profile who also needs assurance on their fund's growth. The product itself provides protection for customers' future fund through financial planning that offers life insurance protection with 6.5% guaranteed fixed interest rate over twenty years. Since the fund can be allocated after for retirement plan or children education, this product has shed away the customers worry. Two premium payment options of 5 years and 10 years are available along with additional loyalty bonus benefit that will be paid at the end of the 10th year's insurance policy.

The second new product is Max Link which was launched in May 2014 with the goal to strengthen strategy of bancassurance business. It is a regular premium unit linked product, that is expected to cater the needs of customer on regular premium option in a simplified scheme while enjoying the maximum return on investment. Max Link provides life protection with total permanent disability and accidental death benefit riders. Life protection while customer will enjoy life protection while receiving maximum return on investment until the age of 65.

Great Eastern Life closed down the year of 2014 by launching new investment funds comprising equity and bonds in portfolio providing more flexibility for prospective customers as well as existing customers. GreatLink Supreme Equity Maxima Fund for Asset Link, Prima Link and Max Link provide customers with a great range of fund choices according to their future plan. Fund option is based on customer risk profile and investment needs.

Selagi kami melangkah di tahun 2014 strategi produk terus berpusat pada penyampaian susulan nilai yang kuat bagi para nasabah affluent dan emerging affluent melalui tiga saluran distribusi.

Pada kuartal pertama, Maret 2014, Max Prestige Saver untuk Bancaassurance diluncurkan. Produk ini dirancang untuk nasabah dengan profil risiko rendah yang juga memerlukan kepastian akan pertumbuhan dana mereka. Produk itu sendiri memberikan perlindungan bagi dana nasabah di kemudian hari melalui perencanaan keuangan yang menawarkan perlindungan asuransi jiwa dengan tingkat bunga tetap dijamin sebesar 6.5% selama dua puluh tahun. Karena dana dapat dialokasikan nantinya untuk rencana pensiun dan pendidikan anak, produk ini menyinergikan kekawatiran nasabah. Dua pilihan pembayaran premi yaitu 5 tahun dan 10 tahun tersedia beserta dengan manfaat bonus loyalitas tambahan yang akan dibayarkan di akhir tahun ke 10 ulang tahun polis.

Produk kedua, Max Link, diluncurkan di bulan Mei 2014 dengan tujuan memperkuat strategi bisnis bancassurance. Produk ini adalah produk unit linked premi berjangka. Yang diharapkan memenuhi kebutuhan nasabah atas pilihan premi berjangka dalam skema yang lebih disederhanakan dan sekaligus menikmati hasil investasi yang maksimum. Max Link menyediakan perlindungan jiwa dengan cacat tetap total dan asuransi tambahan manfaat meninggal karena kecelakaan. Nasabah akan menikmati perlindungan jiwa sekaligus menerima hasil investasi maksimum sampai usia 65.

Great Eastern Life menutup tahun 2014 dengan meluncurkan dana investasi baru terdiri dari ekuitas dan obligasi dalam portofolio yang memberikan fleksibilitas lebih bagi calon nasabah dan juga para nasabah yang sudah ada. GreatLink Supreme Equity Maxima Fund untuk Asset Link, Prima Link dan Max Link menyediakan nasabah serangkaian dana pilihan sesuai dengan rencana masa depan nasabah. Pilihan dana berdasarkan profil risiko nasabah dan kebutuhan investasi.

Dalam rangka mendukung usaha pemerintah dalam memerangi literasi keuangan, Great Eastern Life menyelenggarakan sesi berbagi pengetahuan dengan OJK dengan mempresentasikan "Reinsurance 101" dan "Product Development Strategy & Innovation Great Eastern Life Indonesia" sebagai topik utama. Michael Kuek Chin Fong, Chief of Actuary dan Eddy Wirayawiyana, Head of Product Marketing & Distribution secara berturut-turut mempresentasikan topik tersebut.

Penghargaan Nasabah

Di tahun 2014, kami memperkenalkan berbagai program penjualan dan pemasaran sebagai usaha untuk memperoleh dan sekaligus mempertahankan nasabah. Salah satu inisiatif adalah hadiah untuk nasabah yang melakukan pembelian polis. Inisiatif ini telah terbukti bahwa kami peduli kepada para nasabah kami bukan saja untuk mendapatkan bisnis tetapi karena kami juga menghargai mereka melalui berbagai program penghargaan yang akan kami kembangkan lebih lanjut di masa depan. Nasabah kami adalah aset berharga oleh karena itu kami akan lakukan yang terbaik untuk menyediakan insentif yang bermanfaat bagi mereka.

Kami mulai tahun 2014 dengan Customer Referral Program atau program rujukan nasabah yang bertujuan untuk memperkenalkan program Financial Planning Service (FPS). Seiring dengan berjalannya waktu program ini telah menjadi salah satu inisiatif perusahaan untuk menarik nasabah berpotensi dan juga untuk mempromosikan posisi perusahaan LIFE. Untuk nasabah Bancassurance, Great Eastern Life juga menawarkan promosi hadiah untuk merayakan Tahun Baru Cina. Selain itu, dalam rangka ulang tahun OCBC NISP, kami juga memberi hadiah kepada para nasabah berupa kupon tes laboratorium yang disediakan oleh mitra Live Great kami, Prodia. Inisiatif ini sungguh sejalan dengan maksud perusahaan sebagai suatu Perusahaan LIFE.

Mendekati pertengahan tahun, secara khusus kami menyelenggarakan program berhadiah untuk Saluran Distribusi Agensi. Seperti program yang ditawarkan kepada Bancaassurance, program ini juga menawarkan promosi berhadiah, tetapi hadiah berupa kupon bagi nasabah yang membeli polis. Melalui program ini kami ingin memastikan bahwa nasabah kami juga mendapatkan sesuatu sebagai hadiah untuk bisnis yang mereka lakukan dengan kami. Sebagai perusahaan yang peduli kepada nasabah, kami akan memastikan bahwa kami memperhatikan mereka dan menghargai bisnis yang mereka berikan kepada kami.

To support the government effort in combating financial literacy, Great Eastern Life held a sharing session with OJK by presenting "Reinsurance 101" and "Product Development Strategy & Innovation Great Eastern Life Indonesia" as the main topics. Michael Kuek Chin Fong, Chief of Actuary and Eddy Wirya Wiyana, Head of Product Marketing & Distribution respectively presented the topics.

Customer Reward

In 2014, we introduced various sales and marketing programme to garner both customer acquisition and retention effort. One of the initiatives was gift with purchase for customers to attract new and repeated purchase. This initiative has proven that we care for our customers not only to generate business but we appreciate them as well through various rewarding programs that we will develop more in the future. Our customer is our valuable asset therefore we will do our best to provide incentive that will be beneficial to them.

We started the year with Customer Referral Program, it was aimed to introduce the Financial Planning Service (FPS) program. Over time this program has become one of the company initiatives to attract potential customers as well as to promote the company's LIFE positioning. For Bancassurance customers, Great Eastern Life also offers special reward promotion to celebrate Chinese New Year. Furthermore, in conjunction with OCBC NISP anniversary, we also rewarded customers with lab test vouchers, provided by our Live Great Partner, Prodia. This initiative indeed was aligned with the Company's proposition as a LIFE Company.

Approaching midyear, we specifically conducted a reward program for Agency Distribution Channel. Like the program offered for Bancassurance, this program also offered reward promotion, but the reward is in a form of vouchers to customers who purchase the policy. Through this program we would like to ensure that our customer also gains something as a complimentary for the business they do with us. As a company that care for customer we will make sure that we are taking good care of them and appreciate the business they bring to us.

STRUKTUR ORGANISASI

Organizational Chart

