

Indonesia

► **IBS: BrokersLink in Indonesia 36**

Learn more about the firm, its key players, and its approach to the Shariah insurance market

Saiba mais sobre esta empresa, os seus protagonistas e a sua abordagem ao Mercado de seguro que se rege pela lei islâmica

► **Jakarta by Swandi Kendy 44**

► **Indonesia in the spotlight 46**

Axco's Non-Life (P&C) Insurance Market Report sheds light on this exciting emerging market

Indonésia em destaque

O relatório de mercado de seguros não-vida (P&C) da Axco realça um mercado emergente entusiasmante

IBS: BrokersLink in Indonesia

A dominant presence in Indonesia, IBS has long attracted clients and top talent with its dedication and insight. Learn more about the firm, its key players, and its approach to the Shariah insurance market.

Com uma presença dominante na Indonésia, a IBS há já muito tempo que atraiu clientes e talentos com sua dedicação e visão de negócio. Saiba mais sobre esta empresa, os seus protagonistas e a sua abordagem ao mercado de seguros que se rege pela lei islâmica.

Conhecida localmente como uma “escola de corretagem de seguros” (IBS – “Insurance Broking School”), há muito que a IBS atrai talentos em ascensão e oferece aos profissionais oportunidades excecionais para aprenderem e se superarem. De facto, muitos gestores de referência no setor nacional de seguros podem apontar a IBS como origem da sua carreira, ou pelo menos dizer que fizeram parte da empresa a dado momento.

A IBS engloba um vasto grupo de corretores de seguros, totalmente independente, constituindo um dos principais fornecedores de serviços de risco, integrados do país. Em áreas que vão da Silvicultura e Agricultura, à Indústria Petroquímica e Energética, Marítimo e Aviação, Banca e Finanças, Indústria, Maquinaria Pesada, Imobiliário e

Known locally as “Insurance Broking School,” IBS has always attracted rising talent and provided emerging professionals with exceptional opportunities to learn and excel. In fact, many key managers in the national field of insurance can trace their careers back to IBS at some point.

Our group of fully independent insurance brokers constitutes one of the country’s top fully-integrated risk services provider. From Forestry and Agriculture to Petrochemical and Energy, Marine and Aviation, Finance and Banking, General Industry, Heavy Equipment, Real Estate, and Small, Medium and Affinity, IBS retains experienced professionals in all fields to ensure the best possible service. We also provide access to a strong team of claims personnel to make this sometimes frustrating claims process as easy and efficient as possible.

IBS’ focus on service excellence, professionalism, integrity, reliability, innovation, and transparency results in unparalleled insurance solutions for our clients. As the largest independent broker by revenue in Indonesia since 1975, we’ve generated about US \$8.1 million, representing just over 8% of the nation’s US \$100 million total for fiscal 2010. In that year, IBS Group together with Cipta Integra Duta (included for the sake of a straightforward comparison, given competitors’ addition of employee benefits portfolios) ranked second nationally overall, with Marsh at US \$9.8 million, and firms JLT, Willis, and Aon following at US \$7.3, \$6.5, and \$6.2 million, respectively (approximate numbers at exchange rate of 1US\$=Rp.9,000 and based on statistics produced by the Capital Market and Financial Institution Supervisory Agency).

1975

- ▶ IBS was established as the first insurance broker licensed to operate in Indonesia
- ▶ Fundação da IBS, primeiro corretor de seguros autorizado a operar na Indonésia

1985

- ▶ IBS Risk Management company (PT Rismanindo Kreasi Lestari), was set up to provide risk management consultancy to clients
- ▶ A IBS Risk Management (PT Rismanindo Kreasi Lestari) foi fundada para oferecer serviços de consultoria na área de gestão de risco

1992

- ▶ IBS Reinsurance Brokers (PT IBS Reinsurance Brokers), was established to help local cedents access regional and international reinsurance capacity
- ▶ A IBS Reinsurance Brokers (PT Reinsurance Brokers) foi fundada para ajudar as seguradoras locais a aceder a recursos regionais e internacionais de resseguro



Swandi Kendy, Presidente da IBS. Swandi tem mais de 24 anos de experiência no setor dos seguros. Iniciou a sua carreira em 1988, quando entrou na AIG Insurance Indonésia (anteriormente conhecida como PT Chartis Insurance Indonésia), como estagiário de Gestão. Em 1990 passou a liderar o departamento de sinistros da AIG Indonésia, cargo que ocupou até Novembro de 1997. Exerceu ainda funções como Diretor na AIG Indonésia, sendo mais tarde promovido a Vice-Presidente em Julho de 2003. Deixou o cargo em Agosto de 2010. Durante a sua passagem pela AIG, colaborou ainda ao nível da gestão de diversas áreas, entre elas - Subscrição, Sinistros, Operações, Marketing e Canais de Distribuição.

Durante este tempo, Swandi foi o principal responsável por aumentar a contribuição da AIG Indonésia para o volume de negócios da AIG mundial de menos de 7% até uma contribuição superior a 21%. Liderou também a abertura de escritórios nas principais cidades da Indonésia. Implementou a unidade de telemarketing para aproveitar as oportunidades de negócio de uma área pouco explorada pelas seguradoras, e ajudou a fomentar várias parcerias para dinamização da venda de seguros no canal bancário. Foi pioneiro na cooperação com o maior provedor de microcrédito na Indonésia, e supervisionou o lançamento dos primeiros produtos de microsseguro da AIG Indonésia. Antes de deixar a AIG, trabalhou no sentido de estabelecer uma unidade Takaful dentro da organização. Formou-se pela Universidade da Nova Gales do Sul (University of New South Wales) em Sydney, na Austrália, em engenharia electrotécnica. É também Corretor Certificado de Seguro e Resseguro na Indonésia (CIIB - Certified Indonesian Insurance & Reinsurance Broker).

Swandi Kendy, President Director of IBS. Swandi

has over 24 years of experience in the insurance

industry. He started his insurance career in 1988, when he joined AIG Insurance Indonesia (previously known as

PT Asuransi AIG Chartis Insurance Indonesia) as a management trainee. In 1990, he was promoted to head AIG

Indonesia's claims department, a position which he held until November 1997. He then served as a Director at

AIG Indonesia, and was later promoted to Vice President Director in July 2003. He resigned in August 2010.

During his tenure in AIG, he had assisted in the management of Underwriting, Claims, Operation, and Marketing

and Distribution Channels, among other areas.

During this time, Swandi was instrumental in guiding AIG Indonesia's agency force from contributing less

than 7% of the company's portfolio to more than 21%. He also spearheaded the launch of branches in major

cities in Indonesia. He set up the telemarketing unit to tap into a market space that was still relatively ignored

by most general insurers at the time, and helped foster a number of bancassurance relationships. He pioneered

cooperation with the largest micro lender in Indonesia, and oversaw the launch of AIG Indonesia's first micro

insurance products. Before he departed from AIG, he also worked on establishing a takaful unit within the

organization. He graduated from the University of New South Wales, Sydney, Australia, majoring in Electrical

Engineering. He is also a Certified Indonesian Insurance & Reinsurance Broker (CIIB).

PME e Programas de Afinidade, a IBS conta com profissionais experientes em todas as áreas para assegurar o melhor serviço possível. Os clientes têm ainda acesso a uma equipa sólida de pessoal especializado em sinistros para tornar o processo de regularização, por vezes frustrante, algo mais fácil e eficiente.

O enfoque da IBS na excelência dos seus serviços, no profissionalismo, integridade, fiabilidade, inovação e transparência, resulta em soluções de seguro incedíveis para os seus clientes. Sendo desde 1975 o corretor independente com maior rentabilidade na Indonésia, o volume de negócios ascendeu a cerca de 8,1 milhões de dólares americanos, o que representa um pouco mais de 8% dos 100 milhões gerados por toda a nação no exercício de 2010. Nesse ano, o Grupo IBS, em conjunto com a Cipta Integra Duta (aqui incluída para se poder fazer uma comparação direta, dada a adição de carteiras de regalias e pensões de funcionários por parte dos nossos concorrentes), atingiram a segunda posição a nível nacional, com a Marsh a 9,8M USD e seguindo-se as firmas JLT, Willis e Aon, com 7,3M USD, 6,5M USD e 6,5M USD, respetivamente (números aproximados à taxa de câmbio de 1USD=Rp.9,000 e com base em estatísticas publicadas pela Agência de Supervisão do Mercado de Capitais e de Instituições Financeiras).

Ao passo que a maior parte dos grandes corretores autorizados pelo organismo regulador indonésio depende de clientes angariados via alinhamento internacional - por indicação das respetivas empresas-mãe, ou acionistas - a IBS pode orgulhar-se de ter atingido a sua posição atual sem precisar de recorrer a qualquer uma destas fontes adicionais de rendimento.

“[Swandi Kendy] ...pioneered cooperation with the largest micro lender in Indonesia...”

“[Swandi Kendy] ...foi pioneiro na cooperação com o maior provedor de microcrédito na Indonésia...”

While most of the big brokers licensed by the national regulator rely on captive accounts from parent companies or global accounts from their head office, IBS is pleased to have reached its current position without the need for either of these additional sources of revenue.

IBS – 5 Year Plan

In the coming years, IBS will work to reclaim its position as the top insurance broker nationwide, and to diversify its portfolio to embrace the SME and middle market segments in addition to corporate sectors.

The Group will continue to pioneer new products and services, pushing for the implementation of international best practices among local insurance firms.

Where possible, IBS will also create new market space, and reach for greater presence in the region at large. In line with IBS’ core values; we will persist in providing clients with professional, ethical staff who reflect our passion for top service.

Role of BrokersLink

IBS is a prominent insurance broking firm in Indonesia. The company knows the Indonesian people and the business culture well, and they believe they can serve local clients better than the global insurance brokers for these reasons.

1997

1997

2000

- ▶ IBS Healthcare Management (PT Cipta Integra Duta), was formed, focusing on clients’ service needs in human capital risks
- ▶ A IBS Healthcare Management (PT Cipta Integra Duta) foi criada para dar resposta às necessidades ao nível de seguros de Pessoas

- ▶ IBS Technology was established to create and develop an IT application system and programs for internal use, and to support clients with their risk management processes
- ▶ Fundação da IBS Technology para criação e desenvolvimento de sistemas de aplicações e programas informáticos para uso interno e para prestar apoio aos clientes nos seus processos de gestão de risco

- ▶ Insurance broker specialists were introduced, based on clients’ industry segmentation
- ▶ Introduziram-se especialistas em corretagem de seguros com base na segmentação das indústrias dos clientes

However, as insurance is a global industry, and in order to provide sustainable growth for the company, they work to improve every day. Global client needs constitute the main reason for their partnership with a reputable insurance broker network such as BrokersLink.

Members of BrokersLink around the world allow IBS to serve their multinational clients better. Since the BrokersLink members are committed and passionate about client service, they trust their clients would receive the highest level of service quality wherever they're located.

The participation to BrokersLink allows IBS to tap into international best practices and insurance expertise to ensure service excellence. For the company, it's a good opportunity to keep abreast of the development of new products and services from various countries. BrokersLink vision supports the company's aspiration to pioneer new products and services within the Indonesian marketplace.

Takaful

Shariah-compliant insurance or takaful has been receiving more attention in Indonesia, especially in the last decade. This is in part because takaful may fit well into the culture of the majority of the population, and also because it can be viewed as an alternative to and a complement for conventional insurance products. Takaful is also considered an additional tool to help increase insurance penetration, which is still relatively low at this point in time (1.65%), in the market.

Takaful was first introduced in Indonesia in 1994 with the establishment of a Shariah insurance company. However, the development of takaful had been relatively slow initially. It started to gain traction in 2003 after the first regulation on Shariah insurance was issued by the national regulator.

IBS – Plano a 5 Anos

Nos próximos anos a IBS trabalhará no sentido de recuperar a sua posição como principal corretor de seguros na Indonésia, e também para diversificar a sua carteira de modo a captar os mercados das PME e segmentos médios, somando-os aos setores empresariais. O Grupo continuará a inovar com produtos e serviços, e a promover a implementação das melhores práticas internacionais entre as empresas indonésias de seguros.

Onde for possível, a IBS também criará novos mercados e procurará ampliar a sua presença na região. Em sintonia com os valores nucleares a IBS continuará a oferecer aos clientes um atendimento profissional e ético que reflita a nossa paixão pelo serviço de qualidade.

Papel da BrokersLink

A IBS é uma proeminente corretora de seguros na Indonésia, que conhece bem as pessoas e a cultura empresarial e que acredita que, por essa mesma razão, pode servir os clientes locais melhor do que os corretores globais.

Contudo, sendo os seguros uma indústria global e, de forma a promover o crescimento sustentável da empresa, a IBS trabalha para melhorar todos os dias. E para responder às necessidades dos clientes globais surge a parceria com uma rede de corretores de seguros de sólida reputação, a BrokersLink.

Os membros da BrokersLink por todo o mundo permitem à IBS servir melhor os clientes multinacionais. Tomando por base o compromisso e dedicação ao serviço ao cliente por parte da BrokersLink garante-se assim o melhor serviço aos clientes IBS, onde quer que estejam.

2004

▶ IBS Reinsurance Brokers Singapore (IBS Reinsurance Brokers Singapore Pte Ltd), a wholly owned subsidiary of IBS, was established to allow greater access to regional and international reinsurance markets

▶ A IBS Reinsurance Brokers Singapore (IBS Reinsurance Brokers Singapore Pte Ltd), filial totalmente controlada pela IBS, foi fundada para permitir acesso mais alargado a mercados regionais e internacionais de resseguro

2008

▶ PT Cipta Integra Duta was spun off of the IBS Group, becoming the only broker in its area to focus solely on employee benefits and welfare solutions. PT CID and IBS have common shareholders, and continue to work closely together to provide seamless services to corporate clients

▶ Forma-se a *spin-off* do Grupo IBS, a PT Cipta Integra Duta, tornando-se no único corretor da sua área a concentrar-se exclusivamente na área de benefícios e soluções para reformas, assistência e fundos de pensões. A PT CID e a IBS têm acionistas comuns, e continuam a colaborar de forma estreita, no intuito de oferecer serviços perfeitamente integrados a clientes empresariais

2010

▶ The IBS Group underwent restructuring to ensure sustainable growth into the future

▶ O Grupo IBS atravessou uma reestruturação para assegurar o crescimento sustentável no futuro

A parceria com a BrokersLink permite ainda à IBS o acesso às melhores práticas internacionais e a *expertise* de forma a assegurar a excelência nos serviços. A rede permite ainda que a empresa se mantenha a par do desenvolvimento de novos produtos e serviços, por todo o mundo, alinhando-se perfeitamente com a sua aspiração de continuar a inovar no contexto do mercado indonésio.

Takaful

Os seguros, em conformidade com a lei islâmica, ou Takaful, têm recebido mais atenção na Indonésia, especialmente na última década. Isto em parte porque o Takaful pode enquadrar-se bem na cultura da maior parte da população e também porque pode ser visto como alternativa e complemento dos produtos de seguro convencionais. O Takaful também se considera uma ferramenta adicional para ajudar na penetração dos seguros, que ainda é relativamente baixa neste momento (1,65%) no mercado.

O Takaful foi introduzido na Indonésia em 1994, contudo, o seu desenvolvimento foi relativamente lento a princípio. Começou a ganhar ímpeto em 2003 após o organismo regulador nacional emitir o primeiro regulamento sobre os seguros conformes ao direito islâmico.

Durante os primeiros anos do movimento de promoção de seguros conformes ao direito islâmico, o quadro regulatório era relativamente flexível. As seguradoras podiam candidatar-se a uma licença operacional de pleno direito, com um capital social correspondente a metade do mínimo necessário ao estabelecimento de uma seguradora convencional, de cem mil milhões de Rp. (aproximadamente 10,5M USD), ou estabelecer uma unidade operacional autónoma. Esta unidade funciona como qualquer outra divisão numa empresa convencional, com um capital mínimo de apenas 250 milhões de Rp. Sob esta abordagem, embora a contabilidade seja separada, os recursos das operações convencionais podem ser utilizados para ajudar a gerir as operações das unidades autónomas, conformes ao direito islâmico. Além disso, com a capacidade limitada disponível no mercado, o apoio ao resseguro da parte de seguradoras convencionais ainda é permitido.

Mais recentemente, contudo, e dado o rápido crescimento do seguro de acordo com a lei islâmica (Shariah) no país, podemos esperar regulação mais firme e restritiva. Isto é compreensível uma vez que, atualmente, existem 3 seguradoras independentes e 16 subunidades autónomas de seguradoras no ramo vida, 2 empresas de seguro geral e 20 subunidades autónomas de seguro geral, e 3 resseguradoras com subunidades operacionais sob o regime Takaful.

A quota de mercado do regime Takaful também aumentou consideravelmente. Os ativos cresceram 868% nos últimos 5 anos, de 950 mil milhões de Rp. em 2006 para 9.2 biliões de Rp. em 2011. Os prémios cresceram 898% de 499 mil milhões de Rp. em 2006 para 5 biliões de Rp. em 2011. Isto significa que a quota de mercado aumentou de 0,99% em 2006 para 3,8% em 2011. O

During the early years of the push to promote Shariah insurance in the market, the regulation was relatively flexible. Insurance companies could either apply for a fully-fledged license with paid-up capital of only half the minimum for a conventional insurance company license of Rp.100 billion (approximately US\$10.5 million), or set up a window unit. This unit acts just as another division within their conventional outfit, with a minimum paid-up capital of only Rp.25 billion. Under the window approach, though bookkeeping must be kept separately, the resources of conventional operations can be utilized to help manage Shariah window operations. Further, with a rather limited capacity available in the market, reinsurance support from conventional reinsurers is still allowed.

More recently however, with the fast growth of Shariah insurance in the country, we can expect tighter, stricter regulations. This is understandable considering that currently; there are 3 independently incorporated and 16 window life insurance companies, 2 independently incorporated and 20 window general insurance companies, and 3 reinsurance companies with takaful windows.

Takaful market share has also increased significantly. Assets grew by 868% in the last 5 years, from Rp.950 billion in 2006 to Rp.9.2 trillion in 2011. Premiums grew by 898% from Rp.499 billion in 2006 to Rp.5 trillion in 2011. This means that the market share has increased from 0.99% in 2006 to become 3.8% in 2011. The regulator and the Indonesian Shariah Insurance Association (AASI) are equally optimistic that by the end of 2012, the Shariah insurance market share would be 5% of the overall insurance market.

In the last two years alone, 5 new regulations were issued. Discussions about issuing new requirements to push for insurance companies to spin off their Shariah window units to become fully-fledged and independent takaful companies are also underway. If this regulation is passed, insurance companies will have 3 years to spin off their window units. Further, new insurance companies will no longer be approved to set up Shariah window units.

Brokers are currently not required to have a separate or specific license to market Takaful products, even though the majority of brokers are not pushing aggressively in selling takaful products at this point in time.

Trends in Indonesian Insurance Brokerage

There are currently around 157 insurance brokers licensed to operate in the country, and most of them are focused on non-life and medical products. The total premium generated from broking companies in 2010 was around US \$910 million, which is about 29% of the total non-life premium in Indonesia.

“Brokers are currently not required to have a separate or specific license to market Takaful products...”

“...não é obrigatório para os corretores possuírem uma licença separada ou específica para comercializar produtos Takaful...”



Senior management of IBS, from left to right are: **Graeme Harley** – Technical Advisor; **Darwin Rusli** – Finance Director; **Nanny Nusalim** – Managing Director of Integra; **Swandi Kendy** – President Director; **Angkasa Sutarno** – Commercial Lines Director; **Setia Hadidjaja** – Director

The majority of premiums that went directly to general insurance companies are from finance and leasing firms (mortgage and motor vehicle insurance), captive markets, compulsory insurance, and state-owned companies.

The top 10 brokers control about 60% of the market share, where corporate property, marine, and medical insurance remain the dominant lines of business. With the rapid growth of the middle class and the increase in SMEs around the country, many smaller brokers are trying to tap into the SME and middle market segments. Furthermore, while most brokers are still concentrated in Jakarta, we are starting to see more brokers establishing their headquarters in other major cities across Indonesia to capture the opportunities arising from growing economies in various provinces in the country.

With the property casualty market's increasing competitiveness, many insurance brokers in the last 10 years have been focusing on medical insurance. This trend should continue, and it's not surprising that medical products are quite dominant in many brokers' portfolios.

Another trend on the horizon may be that many brokers will market group term life insurance products in cooperation with life insurance companies. Very few brokers are currently involved with life products, and life insurance companies are utilizing agency force and bancassurance channels to sell their products. However, with brokers' relationships with corporate clients, the opportunity is there.

“...experienced professionals in all fields to ensure the best possible service.”

“... profissionais experientes em todos os campos para garantir o melhor serviço possível.”

regulador e a Indonesian Shariah Insurance Association (AASI) (Associação Indonésia do Seguro Islâmico) sentem-se suficientemente otimistas para acreditar que, em finais de 2012, a quota de mercado do Takaful poderá constituir 5% do mercado segurador.

Só nos últimos dois anos, emitiram-se 5 novos regulamentos. Encontra-se em curso um debate sobre a emissão de novos requisitos que levarão as seguradoras a separar-se das suas subunidades operacionais conformes ao direito islâmico, para que estas se tornem empresas independentes sob o regime takaful. Se este regulamento for aprovado, as seguradoras disporão de 3 anos para se dissociarem das suas subunidades operacionais. Para além disso, as novas seguradoras não poderão estabelecer subunidades operacionais conformes ao direito islâmico.

Atualmente, não é obrigatório para os corretores possuírem uma licença separada ou específica para comercializar produtos Takaful, mesmo que a maior parte dos corretores não procure agressivamente vender produtos Takaful neste momento.

Tendências no Mercado Indonésio de Corretagem

Existem atualmente cerca de 157 corretores de seguro autorizados a operar no país e a maior parte deles especializa-se em produtos de saúde e não-vida. O prémio total gerado pelas empresas de corretagem em 2010 ascendeu aos 910M USD, o que perfaz cerca de 29% do total dos prémios não-vida na Indonésia. A maior parte do volume de negócios das seguradoras provém das empresas de crédito e leasing (seguro de hipoteca e veículos), mercado de cativas, seguros obrigatórios e empresas estatais.

Os 10 principais corretores controlam cerca de 60% da quota de mercado, onde os seguros de propriedade, marítimo e saúde ainda são os segmentos dominantes. Com o rápido crescimento da classe média e o aumento no número de PME por todo o país, muitos corretores de menor dimensão estão a tentar entrar neste segmento. Além disso, enquanto a maior parte dos corretores se concentra em Jacarta, começamos a ver mais corretores a estabelecer a sua sede noutras grandes cidades da Indonésia, de modo a capturar as oportunidades decorrentes de economias em crescimento nas várias províncias do país.

Com a competitividade acrescida do mercado ao nível dos seguros de responsabilidades e patrimoniais, muitos corretores de seguro têm vindo a concentrar a sua atuação nos seguros saúde. Esta tendência deverá continuar, e não surpreende que os seguros de saúde ocupem um lugar de destaque no portefólio de muitos corretores.

Outra tendência é a de muitos corretores introduzirem no mercado produtos de seguro de vida grupo, a termo definido, em cooperação com as seguradoras ramo vida. Muito poucos corretores se ocupam atualmente de produtos vida, e as seguradoras de vida contam com a capacidade instalada das agências e a relação banca-seguro para vender os seus produtos. Contudo, dadas as relações dos corretores com os clientes empresariais, a oportunidade existe.

As Expectativas dos Clientes

Embora a população em geral, bem como as empresas, conheçam melhor a área dos seguros atualmente, a falta de iniciativas por parte da indústria seguradora e do governo implica que os seguros ainda são um assunto mal compreendido na Indonésia.

Dá que a maior parte dos clientes aborde os corretores de seguros para se aconselhar sobre gestão de riscos e para requerer a sua assistência quando ocorre um sinistro.

O Futuro da Atividade de Corretagem

A Associação Indonésia de Corretores de Seguro e Resseguro (APPARINDO) tem encorajado os seus membros a preparar-se para o lançamento futuro da Comunidade Económica ASEAN (ASEAN Economic Community, AEC) em 2015. Embora o formato definitivo da AEC para a indústria seguradora, tal como se aplicará à Indonésia, ainda seja objeto de deliberações por parte dos organismos reguladores, concordamos com a associação de corretores quando se diz que a AEC pode representar um desafio de vulto para a maior parte dos corretores na Indonésia, já que terão de enfrentar a concorrência de outros corretores da região, na era do comércio livre. Posteriormente, os corretores locais terão de reorientar as suas estratégias de modo a garantir crescimento sustentável.

Talvez comecemos a assistir a um número crescente de fusões e aquisições entre corretores, de modo a que as empresas possam enfrentar devidamente uma concorrência mais forte. Dado o crescimento contínuo



Setia Hadidjaja - Director

Clients' Expectations

While the population at large and corporate entities are more knowledgeable in insurance these days, the lack of initiatives from the insurance industry and the government means that insurance remains a subject still not properly understood in the country.

It follows that most clients would approach an insurance broker for its advice in risk management consultation and assistance when there is an insurance claim.

Future of Insurance Brokerage Activity

The Association of Indonesian Insurance and Reinsurance Brokers (APPARINDO) have been encouraging members to prepare for the upcoming launch of ASEAN Economic Community (AEC) in 2015. While the exact format of AEC for the insurance industry as it applies to Indonesia is still under

deliberations by regulators, we agree with the broker association that AEC could pose a serious challenge for most brokers in Indonesia, as they would have to face competition from other brokers within the region in the free trade era. Subsequently, local brokers will need to re-focus their strategies in order to have sustainable growth.

We might start to see more mergers and acquisitions between brokers, in order for

“...there could be more foreign interest in local brokers...”

“...poderá haver mais interesse estrangeiro nos corretores locais...”

firms to more properly align themselves in facing steeper competition. With the continuing strong growth of the economy in general and the emergence of the middle class, there could be more foreign interest in local brokers as a point of entry for market opportunity here.

We may also see more brokers focusing on certain niche markets where competition is not that tight.

At the end of the day, there is still plenty of opportunity but only those that focus on their core strategies will survive and grow.

2014 Brokerslink Asia Pacific Conference, Bali

Although IBS is a relatively new member of BrokersLink, the company has been requested to co-host the next BrokersLink Asia Pacific Conference along with another BrokersLink member - PSC Insurance Group from Australia.

Bali is well-known for its beautiful scenery, unique cultures, and friendly people. It has also been a top destination for many local and international conferences and seminars. So it seems fit that BrokersLink would hold its Asia Pacific Conference there.

The conference is currently scheduled to take place in February 2014, subject to Brokerslink Board members' approval.

da economia em geral, bem como a emergência da classe média, poderá haver mais interesse estrangeiro nos corretores locais como ponto de acesso às oportunidades do mercado local.

Talvez vejamos mais corretores a concentrar-se em certos mercados de nicho onde existe menor concorrência.

Considerando o quadro geral, ainda há muitas oportunidades, mas só aqueles que se concentrarem nas suas estratégias nucleares é que vão sobreviver e crescer.

Conferência BrokersLink Ásia-Pacífico 2014, Bali

Na qualidade de membro recente da BrokersLink, a IBS sente-se honrada por ser o anfitrião da Conferência BrokersLink Ásia-Pacífico, e ser co-anfitriã em parceria com outro membro da BrokersLink - o PSC Insurance Group, da Austrália.

Bali é conhecido pela sua belíssima paisagem, culturas únicas e gente afável. Também tem sido um destino de eleição para muitas conferências e congressos, locais e internacionais. Assim, é oportuno que a BrokersLink realize a sua Conferência Ásia-Pacífico em Bali.

A conferência está agendada para fevereiro de 2014, sujeita à aprovação dos membros da BrokersLink.



SAÚDE® PRIME

Saúde para todos

A Saúde Prime é um Operador de Saúde, que conta com mais de 16.000 prestadores de saúde, na Rede Médica convencionada. Com capital 100% português e independente de Grupos Financeiros, trata-se de um Especialista em Seguros e Planos de Saúde que, desde 2003, oferece propostas concebidas e ajustadas às reais necessidades dos seus Clientes.

707 30 82 83
www.saudeprime.pt



Jakarta by Swandi Kendy

É uma grande emoção para mim fazer parte do crescente setor segurador na Indonésia, que tem Jacarta como o seu principal centro. Sendo uma das cidades mais aliciantes e diversas do mundo, Jacarta permite-me exercer a minha atividade profissional com entusiasmo e ao mesmo tempo apreciar uma cidade culturalmente rica. Ao longo da minha carreira na indústria seguradora, nos últimos 25 anos, fui enriquecido por tudo quanto Jacarta tem para oferecer.

Com restaurantes novos e convidativos e outras iniciativas que surgem constantemente na cidade, há quase sempre algo novo e inesperado para experimentar. **Alguns dos meus locais favoritos neste momento incluem** o Potato Head, no centro comercial Pacific Place, um restaurante frequentado por vários colegas do nosso escritório; o Fountain Lounge e o Grand Café no Grand Hyatt Jakarta.

Durante os fins de semana, é frequente encontrarem-me no complexo Ancol Dreamland, um destino conhecido pelos seus parques de diversão, praias, centros de atividades, exposições artísticas e culturais, concertos e outras atrações. Manter-me a par da vida social e familiar indonésia não só me ajuda a relaxar e divertir-me mas também me permite a ligação ao mercado e suas possíveis influências. As “Mil Ilhas” ao largo da Baía de Jacarta também se contam entre os meus lugares favoritos em torno da cidade.

No meu trabalho lido com subscrições, operações de telemarketing e projetos orientados para o micro-seguro, construí uma carreira com base tanto na inovação como numa compreensão aprofundada das tradições profissionais sob as quais os seguros modernos assentam – e Jacarta tem-me sempre inspirado nesse caminho.

I'm thrilled to be part of Indonesia's growing insurance field with Jakarta as its hub. As one of the most exciting and diverse cities on earth, Jakarta allows me to follow my professional interests with enthusiasm while also enjoying a culturally rich city. Throughout my career in the insurance industry in the last 25 years, I've been enriched by all that Jakarta has to offer.

With new and inviting restaurants and other ventures popping up around the city on a regular basis, there's almost always something unexpected and interesting to try. **Some of my favorite venues right now include** Potato Head at Pacific Place Mall, a restaurant frequented by many in our office, Fountain Lounge and the Grand Cafe at the Grand Hyatt Jakarta.

Over the weekends, you can probably find me at the Ancol Dreamland complex, a destination known for its collection of theme parks, beaches, amusement centers, art and cultural exhibits, concerts, and other attractions. Staying on the pulse of Indonesian social and family life not only provides relaxation and leisure, but helps me stay connected to the market and its possible influences, as well. The “Thousand Islands” just off the Jakarta Bay are also among my favorite places around the city to frequent.

From my work with underwriting, telemarketing operations to projects focused on microinsurance, I've built a career based on both innovation and a deep understanding of professional traditions on which modern insurance stands – and Jakarta has been there to inspire and accommodate it all.



Indonesia National Monument located in Merdeka Square, Jakarta.



Juntos para o amanhã



Juntos para o impossível. Juntos para os desafios. Nós estamos prontos. A AIG é uma Companhia de Seguros com 62.000 colaboradores que ajudam pessoas de todo o mundo a assegurar o seu futuro. Somos líderes com mais de 88 milhões de clientes que se seguram connosco. Estamos focados no que sabemos fazer melhor: Ajudar as pessoas a proteger os seus bens, as suas empresas, dar assistência e reconstruir para seguir em frente. Hoje somos a nova AIG e não vemos a hora em que chegue o amanhã.

Para nos conhecer melhor, visite www.aig.com.pt



Bring on tomorrow

Todos os produtos são comercializados por sucursais ou filiais do Grupo AIG, Inc. Alguns dos nossos produtos poderão não estar disponíveis em todos os países ou jurisdições onde atuamos, e estão sujeitos aos termos e condições locais. Para mais informações, visite o nosso sítio www.aig.com.pt. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida. As Apólices de Seguro são comercializadas pela AIG Europe Limited - Sucursal em Portugal, com sede na Av. Da Liberdade, n.º 131 3º, 1250-140 Lisboa. Informações e detalhes disponíveis em www.isp.pt.

Indonesia in the spotlight

Indonésia em destaque

Axco's Non-Life (P&C) Insurance Market Report sheds light on this exciting emerging market and the economic and social conditions that may affect new development and investment in the country.

O relatório de mercado de seguros não-vida (P&C) da Axco realça um mercado emergente entusiasmante e as condições económicas e sociais que podem trazer um novo desenvolvimento e investimento ao país.

Com mais de 40 anos de experiência na investigação, recolha e divulgação de informação analítica para a indústria seguradora em todo o mundo, a Axco disponibiliza a nível mundial dados críticos do mercado e informação sobre requisitos legais relativos aos produtos não-vida, vida e regalias/pensões/fundos de reforma, acidentes pessoais, cuidados de saúde e benefícios para trabalhadores. O artigo que se segue contém extratos do relatório elaborado pela Axco sobre o mercado segurador não-vida na Indonésia.

O MERCADO HOJE

Resumo e Tendências

Os números de 2010 indicaram um aumento de 8,22% nos prémios de seguros não-vida (excluindo acidentes pessoais e saúde) em comparação com o ano de 2009. Isto seguiu-se a um crescimento de 6,02% entre 2008 e 2009, e um crescimento de 20,82% entre 2007 e 2008.

Acredita-se que os principais fatores a contribuir para a desaceleração marcada no crescimento que começou em 2009 são:

- Os efeitos da recente crise financeira global;
- A continuação de forte concorrência num mercado saturado, encorajada por um mercado de resseguro em baixa.

Apesar dos efeitos da crise financeira global, o desempenho económico da Indonésia melhorou após 2009, com o PIB a crescer 4,63%, em 2009 6,20% e 6,46% em 2010 e 2011, respetivamente.

With over 40 years' experience in researching and delivering insurance industry intelligence, Axco provides business-critical compliance and market data on non-life, life and benefits, personal accident, healthcare, and employee benefits markets across the globe. The following article contains extracts from Axco's Non-Life (P&C) Insurance Market Report for Indonesia.

THE MARKET TODAY

Summary and trends

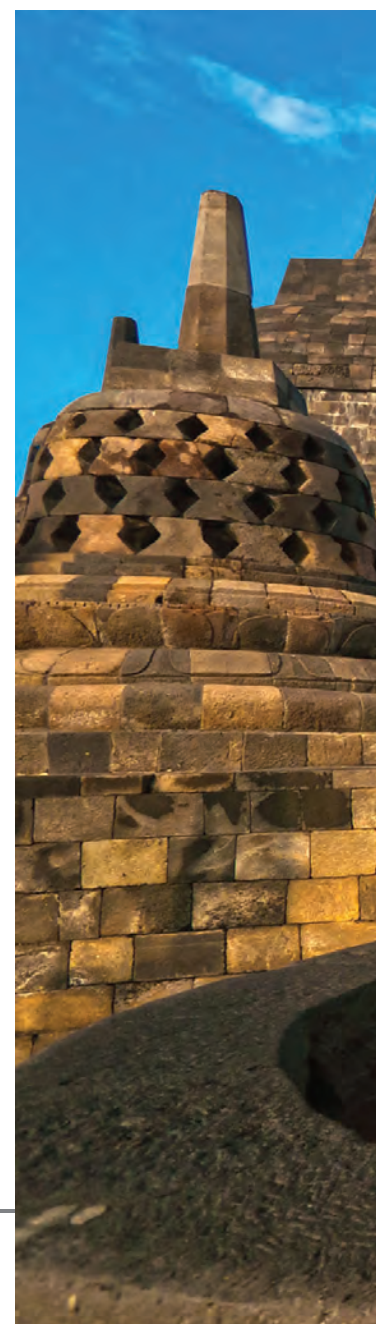
Market figures for 2010 showed an increase of 8.22% in total gross premium income in the local non-life insurance market (excluding personal accident and healthcare) compared to 2009. This followed growth of 6.02% between 2008 and 2009 and growth of 20.82% between 2007 and 2008.

The principal factors contributing to the marked slowdown in growth that began in 2009 are reported to be:

- the effects of the recent global financial crisis;
- continued heavy competition for business in an overcrowded marketplace encouraged by a relatively soft reinsurance market.

Despite the effects of the global financial crisis, Indonesia's economic performance improved after 2009, with growth in GDP rising from 4.63% in 2009 to 6.20% and 6.46% in 2010 and 2011 respectively, and forecast to reach 6.3% in 2012. The improved state of the economy is expected to have had a positive impact on the non-life insurance market in 2011 and it is thought that audited insurance market figures for 2011, when released, may show improved trends. Anecdotal evidence, however, suggests that competition in the insurance market remains unabated and continues to have a detrimental impact on premium rates in some areas.

There are also no signs of any imminent changes in the reinsurance capacity



available to local insurance companies or in the retrocession capacity available to local reinsurance companies, except in relation to offshore energy operations (due to international reinsurance trends in the offshore energy market following the 2010 BP oil spill in the Gulf of Mexico). At present, it seems that reinsurers view Indonesia comparatively favourably, due to its resilience in the context of the global economic crisis, relative political stability, progressive economic policies and promising future growth prospects arising in part from its major mineral resources

Market size

In 2010 the Indonesian non-life market was ranked at 41 in the world, compared to Philippines at 63, Malaysia at 36, and Singapore at 46.

A breakdown of the total market size in 2010 is shown below.

	Life	Non-life	Personal accident and healthcare	Total market
Premium (IDR mn)	69,970,491.30	24,910,098.90	7,798,883.80	102,679,474.00
Premium (USD mn)	7,697.16	2,740.25	857.92	11,295.33
% of total market	68.14	24.26	7.60	100.00

Source: Axco Global Statistics/Industry associations and regulatory bodies

Prevê-se um crescimento de 6,3% em 2012. Espera-se que o estado revigorado da economia tenha tido impacto positivo no mercado de seguros não-vida em 2011 e pensa-se que, quando divulgados, os números auditados para 2011, venham a mostrar uma tendência de crescimento. Porém, o conhecimento de casos individuais sugere que a concorrência no mercado de seguros continua implacável e a causar impacto negativo nas taxas praticadas em certas áreas.

Não são notórios sinais de alterações iminentes nos recursos disponíveis ao nível do resseguro para as seguradoras locais ou na capacidade de retrocessão disponível para as empresas locais de resseguro, exceto no tocante às operações energéticas em alto mar (dadas as tendências do resseguro internacional no mercado das operações energéticas em alto mar na sequência do derrame de 2010 da BP no Golfo do México). Neste momento, parece que os resseguradores veem a Indonésia de forma comparativamente favorável, dada a sua capacidade de resistência e recuperação no contexto da crise económica global, relativa estabilidade política, políticas económicas progressistas e expetativas



promissoras de crescimento económico, decorrentes em parte dos seus vastos recursos minerais.

Dimensão do Mercado

Em 2010, o mercado indonésio não-vida foi classificado em 41.º no mundo; sendo que as Filipinas ficaram em 63.º, a Malásia em 36.º e Singapura em 46.º. No quadro seguinte pode verificar-se a quebra na dimensão total do mercado em 2010.

	Vida	Não-vida	Acidentes Pessoais e Saúde	Total do Mercado
Prémio (milhões IDR)	69,970,491.30	24,910,098.90	7,798,883.80	102,679,474.00
Prémio (milhões USD)	7,697.16	2,740.25	857.92	11,295.33
% do mercado total	68,14	24,26	7,60	100,00

Fonte: Axco Global Statistics/Associações industriais e órgãos reguladores

PLAYERS DO MERCADO

Resumo e Tendências

Em 2010 existiam 87 seguradoras a atuar no mercado não-vida indonésio, em 2009 eram 84, 94 em 2007 e 101 em 2004. Existiam 376 entidades a atuar no setor em 2010, incluindo 142 empresas de seguro e resseguro, e 234 empresas que prestavam apoio à atividade seguradora.

Muitas empresas locais estão ligadas a ou são propriedade de bancos e outras pertencem a grandes grupos económicos. As joint ventures internacionais também têm relações estratégicas com bancos, seguradoras locais e outros conglomerados. O mercado indonésio de seguros caracteriza-se ainda pela participação das seguradoras locais como acionistas de *joint ventures*. Isto não leva necessariamente ao desenvolvimento de sinergias entre as *joint ventures* e as seguradoras locais, já que frequentemente operam em segmentos diferentes do mercado e com filosofias e estratégias distintas.

Estrutura do Mercado

Em 2010 as 10 maiores empresas não-vida representavam 54,08% deste mercado. O líder de mercado era a Sinar Mas, com um volume de prémios correspondente a 2,84 biliões IDR (313 milhões em USD). A Sinar Mas faz parte do Sinar Mas Group, que conduz atividades nos setores agrícola, imobiliário, serviços financeiros, celulose e papel. A Jasa Indonesia (Jasindo) surgiu em segundo lugar, sendo que a terceira maior foi a Astra Buana, filial da Astra International, empresa cotada em bolsa com sete divisões empresariais, incluindo os serviços financeiros, agroindústria, TI e infraestruturas.

Entre os *players* de mercado encontramos a Tugu Pratama Indonesia, Central Asia, Allianz Utama Indonesia, MSIG Indonesia, Wahana Tata, Chartis Insurance Indonesia e Adira Dinamika.

MARKET PARTICIPANTS

Summary and trends

In 2010 there were 87 insurers active in the Indonesian non-life market, compared to 84 in 2009, 94 in 2007 and 101 in 2004. There were 376 insurance entities in the market in 2010, including 142 insurance and reinsurance companies and 234 insurance business support companies.

Many domestic companies are either owned by or have links with banks and large business organisations. The international joint venture companies also have strategic links with banks, domestic insurance companies and conglomerates. A particular feature of the Indonesian insurance market is the involvement of domestic insurance companies in separate operations, as shareholders of joint venture companies. This does not necessarily lead to the development of synergies between joint ventures and the domestic insurance companies, however, as they often operate in different segments of the market with distinct business philosophies and strategies.

Market structure

In 2010 the 10 leading non-life companies accounted for 54.08% of the non-life market. The market leader was Sinar



Mas, with gross premium income of IDR 2.84trn (USD 313mn). Sinar Mas is part of the Sinar Mas Group, which is active in agriculture, property, financial services and pulp and paper. Jasa Indonesia (Jasindo) was second in the company rankings by size in 2010. The third largest company was Astra Buana, which is a subsidiary of Astra International, a public listed company with seven business divisions including financial services, agribusiness, IT and infrastructure.

Other market players include Tugu Pratama Indonesia, Central Asia, Allianz Utama Indonesia, MSIG Indonesia, Wahana Tata, Chartis Insurance Indonesia and Adira Dinamika.

Brokers do not hold binding authority in Indonesia on behalf of underwriters and there are no underwriting agencies.

Lloyd's is not licensed in Indonesia but it does participate in treaty and facultative reinsurance from the market.

Cityscape of Jakarta



“...involvement of domestic insurance companies in separate operations.”

“...pela participação das seguradoras locais como acionistas de joint ventures.”

Na Indonésia os corretores não detêm poderes vinculativos em nome dos subscritores e não existem agências de subscrição.

O Lloyd's não tem licença de operação na Indonésia mas participa em tratados de resseguro e resseguro facultativo.

INFORMAÇÃO GERAL SOBRE O PAÍS

População

De acordo com o recenseamento de 2000, a Indonésia é o quarto país mais populoso do mundo, com quase 3,5% da população mundial. O Instituto de Estatística Indonésio

declarou que a população ascendera aos 237,64 milhões em 2010, o que excede ligeiramente as projeções externas.

Calcula-se que a população urbana representasse 44,3% do total em 2010 e prevê-se que venha a representar 68,9% até 2030, pressionando assim as infraestruturas existentes. O país tem atravessado problemas contínuos causados pelo sobrepovoamento, existindo um programa de 'transmigração' introduzido pelo governo colonial holandês e continuado após a independência da Indonésia, que trasladou milhões de pessoas das ilhas de Java e Bali para aldeias recém-construídas do outro lado do arquipélago. A 'transmigração' tem atraído críticas de ambientalistas e ativistas dos direitos humanos, levando também à turbulência social e violência sectária em várias partes do país.

A população indonésia reúne cerca de 300 grupos étnicos, a maior parte deles de origem malaia. Calcula-se que 45% sejam javaneses, 14% sundaneses, 7% madureses, 7,5% malaios costeiros e 4,5% chineses. Também há populações de origem melanésia e colonatos de povos aborígenes.

Capital

Jakarta ou DKI Jakarta, na Java Ocidental. Jakarta tem por nome oficial Território Especial da Capital Jakarta ou, em Indonésio, Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta.

Jakarta é uma imensa cidade cosmopolita. Estima-se que a população da área metropolitana exceda os 14 milhões de pessoas e que o número de habitantes do centro fosse 9,21 milhões em 2010. É a maior cidade da

Indonésia, tendo crescido rapidamente nas últimas décadas dada a migração de milhares de pobres do meio rural para a capital, em busca de trabalho. É nela que reside a sede do governo, o centro comercial e industrial da nação. As indústrias de Jacarta incluem a eletrônica, os químicos e a engenharia mecânica.

ECONOMIA

Desempenho Económico

A Indonésia tem uma economia equilibrada em que todos os principais setores desempenham um papel importante. Historicamente, a agricultura tem sido a atividade dominante em termos de emprego e produção. O país conta com uma vasta gama de recursos minerais, que têm sido explorados vigorosamente ao longo das últimas três décadas, permitindo ao setor mineiro fazer uma contribuição de relevo para a balança de pagamentos. Os serviços financeiros também têm impulsionado o crescimento; a Indonésia dispõe de 123 bancos comerciais e é considerada um destino atraente para o *hot money* [empréstimos a curtíssimo prazo para beneficiar das flutuações nas taxas cambiais; infere-se a rápida entrada no país, e saída igualmente rápida, do capital investido. N. do T.]. O investimento estrangeiro contribuiu com 1,5% do PIB entre 2006 e 2010.

Apesar das condições económicas globais nos anos recentes, a economia indonésia continua a crescer. A expansão tem sido impulsionada pelo aumento da procura no consumo, já que a Indonésia é um dos maiores mercados de consumo na região.

Um crescimento de 6,3% foi previsto para 2012, em resposta ao sustentado consumo privado e ao investimento fixo. A manutenção do crescimento, a longo prazo, exigirá um investimento acrescido em infraestruturas, reformas institucionais e desenvolvimento humano, conforme se reconhece nos planos de desenvolvimento do governo, que almejam fazer da Indonésia uma das 10 maiores economias mundiais até 2025. O banco central, recordando as crises financeiras de 1997 e 1998, lançou advertências contra os empréstimos excessivos em divisa estrangeira para financiar a despesa privada.

Os legisladores estão cada vez mais recetivos a iniciativas protecionistas, tais como as taxas alfandegárias sobre as importações, como medida provisória antes da implementação de reformas abrangentes para melhorar a competitividade. Reconhecendo a necessidade de melhorar a transparência e previsibilidade no setor comercial, em outubro de 2011 o governo aprovou uma iniciativa há muito debatida, que pretende estabelecer uma nova Autoridade dos Serviços Financeiros, a Otoritas Jasa Keuangan (OJK), inspirada na sua homóloga norte-americana. A OJK

GENERAL COUNTRY INFORMATION

Population

According to the 2000 census, Indonesia is the fourth most populous country in the world, with almost 3.5% of the world's total population. Statistics Indonesia stated that the population was 237.64 million at the end of 2010, which is slightly higher than external projections.

The urban population was estimated to be 44.3% in 2010 and is forecast to rise to 68.9% by 2030, putting a strain on existing infrastructure. The country has experienced on-going problems with overpopulation, and a programme of 'transmigration' - introduced by the Dutch colonial government and continued after Indonesia's independence - has relocated millions of people from the islands of Java and Bali to newly built villages across the archipelago. Transmigration has drawn criticism from environmentalists and human rights activists and has also led to social unrest and sectarian violence in various parts of the country.

The Indonesian population comprises some 300 ethnic groups, the majority of which are of Malay origin. An estimated 45% are Javanese, 14% Sundanese, 7.5% Madurese, 7.5% coastal Malay and 4.5% Chinese. There are also people of Melanesian origin and settlements of aboriginal peoples.

Capital

Jakarta or DKI Jakarta, West Java. Jakarta is officially known as the Special Capital Region of Jakarta or, in Indonesian, as Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta.

Jakarta is a sprawling, cosmopolitan city with an estimated metropolitan area population in excess of 14 million and estimated central population of 9.21 million in 2010. It is the largest city in Indonesia, having grown rapidly in recent decades as thousands of rural poor have migrated to the capital in search

of work. It is the seat of government, commerce and industry. Jakarta's industries include electronics, chemicals, and mechanical engineering.

"...Indonesia is the fourth most populous country in the world."

"...a Indonésia é o quarto país mais populoso do mundo."

ECONOMY

Economic performance

Indonesia has a balanced economy in which all major sectors play an important role. Historically, agriculture has been the dominant activity in terms of both employment and output. The country has a vast range of mineral resources, which have been exploited rapidly over the past three decades, enabling the mining sector to make an important contribution to the balance of payments. Financial services also represent an emerging driver of growth; Indonesia has 123 commercial banks and is considered an attractive destination for "hot money". Investment from abroad contributed 1.5% of GDP between 2006 and 2010.

Despite global economic conditions in recent years, the Indonesian economy has continued to grow. The expansion has been driven by increased consumer demand, as Indonesia is one of the largest consumer markets in the region. Growth of 6.3% was forecast for 2012, in response to sustained private consumption and fixed investment. Growth maintenance over the longer term will require increased investment in

infrastructure, institutional reform and human development, as acknowledged in the government's development plan to make Indonesia one of the world's 10 largest economies by 2025. The central bank, harking back to the financial crisis of 1997 and 1998, has cautioned against excess borrowing in foreign currency to finance private spending.

Policymakers are also increasingly amenable to protectionist initiatives such as import tariffs as a stopgap measure before the implementation of comprehensive reforms to improve competitiveness. In recognition of the need to improve transparency and predictability in the commercial sector, in October 2011 the legislature approved a long-debated initiative to establish a new Financial Services Authority, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), modelled on its US counterpart. The OJK is expected to begin oversight of the industry in 2013.

An inflation rate of 5.2% was predicted for 2012, reflecting easing food prices and government imports of rice to supplement domestic stocks. The central bank, Bank Indonesia, views inflation as a receding threat and thus surprised observers by raising its benchmark rate by 25 basis points to 6.75% in October 2011. Foreign investors, meanwhile, have increasingly turned to the Indonesian market since the summer of 2009, encouraged by steady yields on bonds.

In October 2011 Standard and Poor's reported that Indonesia's sovereign debt was rated BB+ with a positive outlook. The country received a Moody's upgrade to "investment status" in January 2012.

SUPERVISION AND CONTROL

Compulsory insurances

- Professional indemnity for insurance brokers;
- Workers' compensation (state scheme).

It is also compulsory for motor vehicle licence holders to contribute (inclusive in the annual vehicle licence fee) to a fund which provides passenger compensation in respect of accidents occurring on public transport by road, rail, water or air.

Non-admitted insurance regulatory position

Summary

Non-admitted insurance is not generally permitted in Indonesia because the law provides that insurance must be purchased from locally authorised insurers.

Fines/penalties

According to Chapter II, Article 21 of Insurance Law No 2/1992, any persons responsible for transacting non-admitted insurance may be subject to imprisonment for up to 15 years and a fine not exceeding IDR2.5bn (USD 280,000).

"...metropolitan area population in excess of 14 million."

"...população da área metropolitana de mais de 14 milhões."

deverá iniciar a sua supervisão da indústria em 2013.

Previu-se uma taxa de inflação de 5,2% para 2012, refletindo a quebra do aumento dos preços de produtos alimentares e as importações de arroz, por parte do governo, para reforçar os stocks nacionais. O banco central, Bank Indonesia vê a inflação como uma ameaça em retirada, tendo surpreendido os observadores ao elevar a sua taxa de câmbios à vista 25 pontos-base, para 6,75% em outubro de 2011. Os investidores estrangeiros, entretanto, têm-se voltado cada vez mais

para o mercado indonésio desde o verão de 2009, encorajados pelos dividendos estáveis das Obrigações.

Em outubro de 2011, a Standard and Poor's classificou a dívida soberana da Indonésia como BB+, com perspectivas de futuro positivas. O país recebeu uma atualização positiva da Moody's, para "status de investimento", em janeiro de 2012.

SUPERVISÃO E CONTROLO

Seguros obrigatórios

- Responsabilidade civil profissional para corretores de seguros;
- Acidentes de Trabalho (plano estatal).

Também é obrigatória a contribuição dos titulares de carta de condução (inclusive através da tarifa anual de licença veicular) para um fundo que prove as compensações dos passageiros relativamente a acidentes que ocorram em transportes públicos por estrada, ferrovia, água ou ar.

Autorização para operar no mercado

Resumo

Os seguros só podem ser adquiridos junto de seguradores autorizados a operar localmente.

Multas/Penalizações

De acordo com o Artigo 21 do Capítulo II da Lei dos Seguros N.º 2/1992 do estado indonésio, quaisquer pessoas responsáveis pela transação de seguros envolvendo agentes não autorizados a operar localmente podem ser sujeitas a pena de prisão até 15 anos e multa nunca superior a 2,5 mil milhões IDR (280.000 USD).

A menos que a autoridade reguladora autorize especialmente um comprador a adquirir diretamente um seguro no estrangeiro, os prémios não podem ser deduzidos como despesa comercial no balancete da empresa.

O comprador pode também sujeitar-se a taxação sobre qualquer indemnização paga por um segurador com sede estrangeira, sendo esse montante considerado crédito financeiro. Os compradores são também sujeitos a penalizações financeiras por violar os regulamentos sobre venda de seguros por entidades não-autorizadas,

"The central bank, Bank Indonesia, views inflation as a receding threat."

"O banco central, Bank Indonesia vê a inflação como uma ameaça em retirada."

pagando uma multa calculada em proporção do prêmio em causa.

Se, por exemplo, o mandante de um cliente com sede na Europa propuser debitar à sua filial na Indonésia um seguro contratado por esta última, e o cliente for auditado e se descobrir que violou os regulamentos, enfrentará uma penalização fiscal com base no seguinte:

- Lei Fiscal N.º 7/1993, aditada pela Lei N.º 10/1994, que determina que o prêmio de seguro e/ou resseguro pago a uma empresa com sede no estrangeiro está sujeito a uma dedução de 20% sobre o rendimento líquido estimado;
- Decreto N.º 624/KMK/040/1994, que determina que o rendimento líquido estimado (pago no estrangeiro) será taxado.

Este artigo contém extratos do relatório sobre o mercado segurador de produtos não-vida da Axco, relativo à Indonésia. Para saber mais sobre os requisitos de licenciamento e autorização e detalhes sobre a compra do relatório integral, por favor contacte a Axco.

“...increased investment in infrastructure, institutional reform and human development.”

“...aumento do investimento em infra-estrutura, reforma institucional e de desenvolvimento humano.”

Unless special dispensation is granted by the regulatory authority for a buyer to insure direct overseas, premiums cannot be deducted as a legitimate business expense from the profit and loss account by a company.

A buyer may also be exposed to taxation on any compensation paid by an overseas insurer, which is treated as unearned income. Buyers are also subject to financial penalties for breach of the non-admitted regulations with a fine calculated as a proportion of the premium involved.

If for example a client’s principal based in Europe proposes to debit its subsidiary in Indonesia for insurance arranged by the latter, and the client is audited in Indonesia and found to have breached the regulations, it faces a tax penalty based on the following:

- Tax Law No 7/1993, as amended by Law No 10/1994, states that insurance and/or reinsurance premium paid to an overseas company is subject to a deduction of 20% from the estimated net income
- Decree No 624/KMK/040/1994 states that the estimated net income (paid overseas) will be taxed.

Please note that this article contains extracts from Axco’s Non-Life Insurance Market Report for Indonesia. For further information on licensing requirements and details of how to purchase the full report, please contact Axco.

AXCO INSURANCE INFORMATION SERVICES

GLOBAL INSURANCE INFORMATION GATHERED LOCALLY

As a strategic partner to the world’s largest insurers and reinsurers, Axco offers a range of services indispensable to anyone conducting business in international insurance markets.

