



Asuransi MAG
A FAIRFAX Company



Jakarta, 24 November 2021

No. 049/LGL-MB/MAG/XI/2021

Kepada Yth.

PT Bursa Efek Indonesia

Gedung Bursa Efek Jakarta, Tower I Lt. LL
Jl Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Up. Divisi Pencatatan Sektor Jasa

Dengan hormat,

Hal : Tanggapan Perseroan Atas Pertanyaan Pemegang Saham Selama Public Expose

Merujuk pada Laporan Penyelenggaraan Public Expose Tahunan PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk yang telah disampaikan berdasarkan Surat No. 045/LGL-AK/XI/2021 tertanggal 9 November 2021, maka sebagai tambahan informasi kami bermaksud menyampaikan tanggapan atas beberapa pertanyaan tambahan yang diajukan kepada kami setelah pelaksanaan Public Expose dimaksud, pertanyaan tambahan tersebut telah kami rangkum dan integrasikan ke dalam daftar seluruh pertanyaan yang masuk disertai dengan tanggapan kami sebagaimana terlampir.

Demikian kami dapat sampaikan. atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

 **PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk**

Asuransi MAG
A FAIRFAX Company

Israeni Miradani S
Corporate Secretary

Q & A PUBLIC EXPOSE PT ASURANSI MULTI ARTHA GUNA TBK 2021

<p>1. Pertanyaan dari Chris Albertus (Investor):</p> <p>Per Akhir Q3, AMAG memiliki deposito sekitar 1 triliun rupiah. Mohon penjelasan rencana penggunaan dana ini dalam jangka pendek. Menurut pandangan management, berapa rupiah jumlah cash buffer yang dirasa cukup optimal (aman tetapi tidak over liquidity) untuk bisnis seperti AMAG?</p> <p>Jawaban :</p> <p>Saat ini kami telah menempatkan dana di deposito dan melihat kesempatan untuk berinvestasi di sekuritas lainnya.</p> <p>Saat ini kondisi ekonomi mengalami ketidakpastian karena pandemi sehingga kami telah mengadopsi pendekatan yang lebih hati-hati dalam menempatkan simpanan ini ke dalam ekuitas dan surat berharga lainnya.</p> <p>Jika dilihat dari ketentuan solvabilitas sebagaimana dipersyaratkan OJK, persyaratan minimal untuk tingkat solvabilitas adalah sebesar 120%, dan banyak perusahaan termasuk MAG yang memiliki nilai solvabilitas 2 atau 3 kali lipat lebih besar dari ketentuan wajib tersebut.</p> <p>Aset yang lebih tinggi memungkinkan kami untuk mempertahankan lebih banyak bisnis. Adanya uang tunai (<i>liquid cash</i>) membantu perusahaan untuk melakukan pembayaran klaim kepada nasabah lebih cepat. Selain itu, Perseroan akan menggunakan sebagian dari uang tunai untuk investasi di bidang teknologi, pembukaan kantor cabang baru, sumber daya manusia dll yang akan membantu kami untuk mengembangkan bisnis.</p> <p>2. Pada Desember 2020, AMAG dan Bank Panin telah setuju untuk membatalkan perjanjian Bancassurance. Apakah pembatalan ini berpengaruh baik atau buruk untuk bisnis AMAG dalam jangka Panjang? Bagaimana strategi pemasaran AMAG ke depan?</p>	<p>1. Question from Chris Albertus (Investor):</p> <p>At the end of Q3, AMAG has deposits of around 1 trillion rupiah. Please explain the plan to use this fund in the short term. According to management's view, what is the amount of cash buffer that is considered optimal (safe but not over liquidity) for a business like AMAG?</p> <p>Answer:</p> <p>We have currently placed funds in deposits and await opportunities to invest in other securities.</p> <p>Presently the economic conditions are uncertain due to the pandemic so we have adopted a more careful approach in placing these deposits into equities and other securities.</p> <p>If you look at the solvency provisions required by the OJK, the minimum solvency requirement is 120%, and many companies including MAG have a solvency value of 2 or 3 times greater than mandatory provisions.</p> <p>Higher assets enable us to retain more business. Presence of liquid cash helps the company to make claims payments to customers even faster. In addition, the Company will use a part of the cash for investments in technology, opening new branch offices, human resources etc which will help us to grow business.</p> <p>2. In December 2020, AMAG and Bank Panin have agreed to cancel the Bancassurance agreement. Is this cancellation good or bad for AMAG's business in the long term? What is AMAG's marketing strategy in the future?</p>
---	---

<p>Jawaban :</p> <p>Kami saat ini telah memiliki perjanjian kerjasama dengan Bank Panin. Di Bulan Desember 2020, Perjanjian Kerjasama mengalami modifikasi pada hal yang sama.</p> <p>Tidak ada perubahan kerjasama antara Bank Panin dan AMAG. Sehubungan dengan strategi pemasaran dengan Bank Panin, kami berencana untuk mengembangkan dan meluncurkan produk-produk baru serta menjajaki pembuatan aplikasi digital untuk meningkatkan layanan nasabah untuk melayani nasabah dengan lebih baik.</p>	<p>Answer:</p> <p>We currently have a bancassurance agreement with Panin Bank. In December 2020 some modifications were made to the same.</p> <p>There is no change in the cooperation between Bank Panin and AMAG. With respect to the marketing strategy with Bank Panin , we plan to develop and launch new products and explore making digital applications to improve customer service to serve customers better.</p>
<p>3. Fairfax Financial Holding menargetkan pertumbuhan book value sebesar 15% CAGR dalam jangka Panjang. Apakah AMAG juga memiliki target sejenis? Apakah ada perbedaan bersaran target mengingat AMAG beroperasi emerging market yang memiliki peluang tumbuh lebih tinggi namun nilai mata uang yang lebih lemah?</p>	<p>3. Fairfax Financial Holding targets a book value growth of 15% CAGR in the long term. Does AMAG also have a similar target? Is there a difference in target targets considering that AMAG operates in emerging markets that have higher growth opportunities but weaker currency values?</p>
<p>Jawaban:</p> <p>Visi AMAG adalah mendapatkan hasil keuntungan 15% atas investasi dalam jangka panjang yang tumbuh pada atau di atas tingkat pertumbuhan pasar.</p> <p>Visi ini didasarkan pada tolok ukur yang dicapai dengan melihat kinerja beberapa perusahaan terbaik di dunia yang terdaftar di NYSE yang telah bertahan selama lebih dari 40 tahun. Ini berfungsi untuk memandu tindakan kita setiap hari dalam memberikan arahan untuk masa depan.</p> <p>4. Pertanyaan dari Bapak Irwan:</p> <p>Bagaimana pembayaran dividen saat ini dan strategi untuk pemasaran melalui digital/insurtech?</p> <p>Jawaban:</p> <p>Pada tahun 2021, kami membayar dividen sebesar Rp250 miliar atau Rp50 per saham. Pembayaran dividen diusulkan setelah hasil</p>	<p>Answer:</p> <p>AMAG's vision is to deliver a 15% return on investment in the long run growing at or above the market growth rate.</p> <p>This vision is based on a benchmark arrived by looking at the performance of some of the best companies in the world listed in NYSE who have survived for more than 40 years. It serves to guide our actions on daily basis while providing a direction for the future.</p> <p>4. Question from Mr. Irwan:</p> <p>What are the current dividend payments and strategies for digital/insurtech marketing?</p> <p>Answer:</p> <p>In the year 2021, we paid a dividend of IDR 250 billion or IDR 50 per share. Dividend payments are proposed after annual results</p>

<p>tahunan diaudit dan berdasarkan persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham.</p> <p>Di ruang digital terdapat aggregator, platform, penjualan langsung dan melalui mitra serta inovasi dalam pelayanan. Kami telah bekerja di semua lini kecuali penjualan langsung dan telah membuat kemajuan di bidang layanan pelanggan menggunakan teknologi informasi.</p>	<p>are audited and based on the approval at the General Meeting of Shareholders.</p> <p>In the digital space there are aggregators, platforms, selling directly and through partners and innovations in servicing. We have been working on all fronts except direct selling and have made progress in the area of customer service using information technology.</p>
<p>5. Pertanyaan dari Ibu Tasya: Bagaimana strategi perusahaan dalam menempatkan investasi yang menguntungkan?</p>	<p>5. Question from Ms. Tasya: What is the company's strategy in placing profitable investments?</p>
<p>Jawaban: Perusahaan memiliki komite investasi, dimana anggota komite ini terdiri dari internal MAG dan tenaga ahli eksternal. Komite Investasi ini bertugas untuk memberikan advise kepada Direksi sehubungan dengan investasi yang dapat dilakukan oleh Perusahaan yang dapat menguntungkan perusahaan, sehingga dengan adanya komite Investasi ini, perusahaan dapat terbantu terhindar dari dampak negatif dari investasi yang buruk. Perusahaan melihat berbagai peluang investasi berdasarkan saran dari komite ini dan dalam keseluruhan penempatan investasi dalam sekuritas berperingkat tinggi.</p>	<p>Answer: The company has an investment committee whose members consist of internal and external experts. This Investment Committee is tasked with providing advice to the Board of Directors regarding investments that can be made by the Company that can give benefit to the company. The company looks at various investment opportunities basis the advice of this committee and within an overall allocation framework invests in highly rated securities.</p>
<p>6. Pertanyaan dari Ibu Laurensia Puspita: Rencana ke depan Perusahaan salahsatunya adalah penjualan produk asuransi melalui platform kanal digital marketing. Upaya-upaya apa saja yang akan dilakukan Perusahaan untuk dapat segera merealisasikan rencana tersebut, serta bagaimana upaya mitigasi risiko atas penjualan produk secara digital?</p>	<p>6. Question from Ms. Lauresia Puspita: One of the Company's future plans is selling insurance products through a digital marketing channel platform. What efforts will be made by the Company to be able to immediately realize the plan, as well as how to mitigate the risk of selling products digitally?</p>
<p>Jawaban:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MAG saat ini telah terintegrasi dengan beberapa platform digital untuk melaksanakan penjualan produk asuransi MAG - Kami menerbitkan polis dalam bentuk digital pada kantor-kantor cabang 	<p>Answer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MAG is currently working with some digital companies to carry out sales of MAG insurance products - We are issuing policies in digital form at branch offices

<ul style="list-style-type: none"> - Kami sedang mengembangkan website perusahaan sehingga customer dapat mengakses polis melalui website, atau melakukan penutupan/renewal polis melalui website. MAG mengerjakan ini dengan memperhatikan mitigasi risiko dan layanan pelanggan dalam penjualan digital. 	<ul style="list-style-type: none"> - We are working to improve the company website so that customers can access their policies through the website or at a later stage do a policy purchase/renewal through it. MAG is working on these initiatives while paying attention to risk mitigation and customer service in digital sales.
<p>7. Pertanyaan dari ibu Bathari Costi: Mengingat kondisi pandemic Covid 19 tahun ini masih berlanjut yang mengakibatkan adanya perlambatan bisnis secara umum, strategi apa saja yang telah dilakukan oleh Perusahaan, sehingga perusahaan pada tahun 2021 ini berhasil mengalami pertumbuhan atau kenaikan pendapatan laba bersih, premi bruto dan hasil investasi dibandingkan pad periode yang sama di tahun sebelumnya?</p> <p>Jawaban : Covid 19 memberikan dampak kepada semua perusahaan/bisnis di seluruh belahan dunia. Industri asuransi juga mengalami perlambatan pertumbuhan bisnis pada tahun 2020 dan 2021. Selain itu, Covid 19 berdampak pada sisi karyawan. Banyak karyawan harus bekerja dari rumah dan beberapa kehilangan anggota keluarga atau teman mereka karena Covid 19. Kami telah berfokus pada keselamatan dan kesehatan karyawan dengan mengikuti semua protokol yang ditetapkan oleh pihak berwenang , memastikan bahwa lingkungan kerja selalu disanitasi, menyediakan kebutuhan kesehatan mereka semua karyawan dan berinvestasi dalam peralatan yang dibutuhkan untuk membantu dalam hal ini. Hal ini dilakukan untuk memastikan seluruh karyawan kami aman dan dapat terus melayani pelanggan dengan baik. Oleh karena itu, di tengah pandemi MAG memastikan layanan pelanggan tetap berjalan lancar termasuk dalam hal penerbitan polis dan perpanjangan serta penyelesaian klaim.</p>	<p>7. Question from Ms. Bathari Costi: Considering that the Covid 19 pandemic is still continuing this year which has resulted in a general business slowdown, what strategies have been taken by the Company, so that in 2021 the company managed to experience growth or increase in net income, gross premiums and investment returns compared to the previous period. the same as last year?</p> <p>Answer: Covid 19 has had an impact on all companies/businesses in all parts of the world. The insurance industry also experienced a slowdown in business growth in 2020 and in 2021. Additionally, Covid 19 impacted the employee side. Many employees had to work from home and some lost their family members or friends due to Covid 19. We have focused on employee safety and health by following all protocols laid by the authorities, ensuring that the work environment is always sanitized, providing for their health needs of all employees and investing in the equipment needed to help in this. This is done to ensure that all our employees are safe and can continue to serve customers well. Therefore, despite the pandemic MAG has ensured that customer service runs smoothly including with regard to policy issuance and renewals and claims settlement.</p>

<p>Ini dan tindakan untuk mengembangkan saluran kami telah membantu kami untuk berkinerja baik.</p>	<p>This and actions to grow our channels have helped us to perform well.</p>
<p>8. Strategi apa yang akan dilakukan Perusahaan di tahun 2022 agar Perusahaan tetap dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan pencapaian kinerja keuangan perusahaan?</p>	<p>8. What strategy will the Company undertake in 2022 so that the Company can maintain or even improve the achievement of the company's financial performance?</p>
<p>Jawaban : Kami bertujuan untuk menumbuhkan segmen bisnis yang menguntungkan, yaitu bancassurance, agency, broker dan digital marketing. Efisiensi biaya dengan peningkatan kemampuan digital akan memberikan hasil produksi yang lebih besar dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Keselamatan karyawan dan kepatuhan terhadap protokol kesehatan akan terus menjadi prioritas utama.</p>	<p>Answer: We aim to grow profitable business segments, namely bancassurance, agency, broker and digital marketing. Cost efficiency with improved digital capabilites will provide greater production results and increasedg customer satisfaction. Employee safety and adherence to health protocols would continue to remain a top priority.</p>
<p>9. Pertanyaan dari Denis - Media of Bisnis Indonesia:</p> <ol style="list-style-type: none"> Bagaimana proyeksi pertumbuhan premi bruto dan laba hingga akhir tahun ini? apakah mampu melampaui dari target yg ditetapkan tahun ini? <p>Jawaban: Pada akhir September perolehan premi adalah sebesar Rp 1.783,4 Miliar dan laba bersih Rp 107,6 Miliar. Kami berharap dapat tetap mempertahankan kinerja hingga akhir tahun jika tidak ada kondisi atau insiden yang merugikan. Ya, kami harus bisa meningkatkan kinerja dari angka yang kami rencanakan untuk tahun ini.</p> <ol style="list-style-type: none"> Bagaimana proyeksi untuk tahun depan, apakah pertumbuhan bisa makin melaju mengingat kasus covid-19 mulai melandai? Lini bisnis mana yang prospektif untuk didorong tahun depan? <p>Jawaban: Kami sedang menyelesaikan rencana untuk tahun depan. Saat ini berdasarkan tren yang ada, kami merasa bahwa tahun</p>	<p>9. Question from Denis - Media of Bisnis Indonesia:</p> <ol style="list-style-type: none"> How is the gross premium projection and net profit in end of this year? Is it able to exceed the target in this year? <p>Answer: As at the end of September the premium is IDR 1,783.4 Bn and the net profit is IDR 107.6 Bn We hope to sustain the performance till the end of the year if there are no adverse conditions or incidents. Yes, we should be able to better the performance against the numbers we had planned for the year.</p> <ol style="list-style-type: none"> How is the next year projection, can the business growth increase considering Covid 19 begin decreasing? Which business line are prospective to be grew in next year? <p>Answer: We are currently finalizing the plans for the next year. As of now basis the trends available we feel that the next year would be better for</p>

<p>depan akan lebih baik untuk industri asuransi dan ini akan berdampak positif bagi kami. Kami rasa lini bisnis motor dan properti akan tumbuh lebih baik tahun depan.</p>	<p>the industry and this should have a positive impact on us. We think that motor and property lines would grow better next year.</p>
<p>10. Pertanyaan dari Denis Meilanova (denis.meilanova@gmail.com):</p> <p>Perusahaan berencana menambah chanel distribusi dengan platform digital marketing, bagaimana prospek dari kanal digital ini dan apakah ada rencana menjalin kerjasama dengan berbagai platform digital dalam waktu dekat?</p>	<p>10. Question from dari Denis Meilanova (denis.meilanova@gmail.com):</p> <p>The Company plans to add distribution channel through digital marketing platform, how is the prospect from the digital marketing and Is there any plan to have partnership with several platform digital in the near future?</p>
<p>Jawaban:</p> <p>Kami telah mengimplementasikan proyek digital di bidang peningkatan produktivitas dan layanan pelanggan. Kami juga menjajaki pemasaran digital melalui mitra kami dan sedang berdiskusi dengan beberapa platform digital di pasar untuk mendapatkan peluang.</p>	<p>Answer:</p> <p>We have implemented digital projects in the area of productivity improvement and customer service. We are also exploring digital marketing through our partners and are in discussion with some of the digital platforms in the market for opportunities.</p>
<p>11. Pertanyaan dari Daniel (danielvalentinor@outlook.com):</p> <p>Apakah ada rencana untuk ekspansi ke segmen baru? Berapa Kontribusi penjualan dari channel digital?</p>	<p>11. Question from from Daniel (danielvalentinor@outlook.com):</p> <p>Is there any plan to expand in new segment? How much does sales contribute from digital channels?</p>
<p>Jawaban:</p> <p>Kami akan mencari segmen pelanggan baru untuk produk yang sudah ada dan juga saluran baru untuk pemasaran. Sampai sekarang saluran digital kurang dari 2,5% dari penjualan kami</p>	<p>Answer:</p> <p>We would be looking at new customer segments for existing products and also at new channels for delivery. As of now digital channel is less than 2.5% of our sales.</p>
<p>12. Pertanyaan dari James Hermanto (jameshermanto@hotmail.com):</p> <p>Selamat pagi, saya James Hermanto, saya mewakili grup Apestor coal community dari Indonesia, jajaran komunitas kami bertanya, berapakah penganggaran capex di tahun 2021, serta apakah akan ada ekspansi tambahan, atau penambahan business line lainnya?</p>	<p>12. Question from James Hermanto (jameshermanto@hotmail.com):</p> <p>Good Morning, I am James Hermanto, represent Apestor grup coal community from Indonesia, our community asked, how much is capex budget for 2021, and is there any expansion or additional other business line?</p>
<p>Jawaban:</p> <p>Anggaran belanja dari modal kami untuk tahun 2021 sebagian besar ditujukan untuk</p>	<p>Answer:</p> <p>Our Capex budget for 2021 was largely aimed at building/improving offices and new IT</p>

<p>membangun/meningkatkan kantor serta sistem dan perangkat keras TI baru. Pelaksanaan perbaikan terkena dampak Covid. Kami belum memperluas ke lini baru tetapi telah meluncurkan produk baru di lini yang ada.</p>	<p>systems and hardware. Implementation of improvements was impacted by Covid. We have not expanded into a new line but have launched new products in existing lines.</p>
<p>13. Pertanyaan dari Budi Sunyoto (sunyoto@gmail.com): Bagaimana prospek asuransi AMAG utk 2022? Apakah ada plan utk asuransi digital? Jenis asuransi apa yg paling memberi profit bagi AMAG?</p>	<p>13. Question from Budi Sunyoto (sunyoto@gmail.com): How is AMAG insurance business prospect in 2022? Is there any plan to digital insurance? What is the most profitable product insurance in AMAG?</p>
<p>Jawaban: Kami merasa bahwa tahun 2022 akan terdapat pemulihan bisnis secara umum dan AMAG berada dalam posisi yang baik untuk mendapatkan hal yang sama. Kami sedang mengerjakan beberapa proyek digital dan ingin melihat bagaimana pasar berkembang di sini. Kami akan terus berinvestasi dalam proyek digital untuk peningkatan produktivitas dan kepuasan pelanggan. Namun pengalaman bisa berbeda dengan tahun yang bersangkutan, tahun ini properti yang paling menguntungkan.</p>	<p>Answer: We think that 2022 would see business recovery in general and AMAG is in a good position to take advantage of the same. We are working at a few digital projects and would like to watch how the market develops here. We would continue to invest in digital projects for productivity improvement and customer satisfaction. While the experience can vary with the year in question this year property is the most profitable.</p>
<p>14. Berapa rata-rata jangka waktu kontrak asuransi kendaraan bermotor, kebakaran, dan pengangkutan?</p>	<p>14. What is the average term of the policy for MV, property and cargo insurance policy in average?</p>
<p>Jawaban: Polis kendaraan bermotor rata-rata kurang lebih 1-3 tahun, kebanyakan polis properti untuk 1 tahun tetapi polis kredit untuk jangka waktu lebih dari 5 tahun. Polis kargo merupakan polis jangka pendek atau bagian dari pertanggungan tahunan.</p>	<p>Answer: The motor policies on an average are approximately 1-3 years, most property policies are for 1 year but the credit linked ones are for periods more than 5 years. Cargo policies are short duration policies or part of annual covers.</p>
<p>15. Pertanyaan dari Andy Li (andy.valueinvestment@gmail.com): a. Bagaimana pricing asuransi saat ini? Apakah price-war juga terjadi pada asuransi umum?</p>	<p>15. Question from Andy Li (andy.valueinvestment@gmail.com): a. How is insurance pricing now? Is there any price war in general insurance?</p>
<p>Jawaban: Tidak ada perubahan pada tarif premi produk. Dalam penilaian kami selama</p>	<p>Answer: There is no change in the rate of the tariffed products. In our assessment</p>

<p>harga masih kompetitif maka tidak ada "perang harga".</p>	<p>while pricing is competitive there is no "price war".</p>
<p>b. Apakah MAG memiliki rencana untuk masuk ke micro-insurance?</p>	<p>b. Does AMAG have any plan to enter micro insurance?</p>

Jawaban:

Kami akan mengamati pasar dengan cermat dan jika ada peluang bagus untuk melayani pelanggan, kami akan menggarap segmen tersebut

Answer:

We are keenly observing the market and if good opportunities arise to serve customers we will work on the segment.

Jakarta, 9 November 2021

No . 045/LGL-AK/XI/2021

Kepada Yth.

Direksi PT Bursa Efek Indonesia

Gedung Bursa Efek Indonesia

Tower I Lantai LL

Jalan Jendral Sudirman Kav. 52 -53

Jakarta 12190

Hal : Laporan Penyelenggaraan Public Expose Tahunan

Dengan hormat,

Sesuai dengan ketentuan PT Bursa Efek Indonesia ("BEI") Nomor I-E butir V tentang Kewajiban Public Expose, maka PT Asuransi Multi Artha Guna Tbk (selanjutnya disebut "Perseroan") telah melaksanakan Public expose Tahunan secara virtual pada hari Jumat, 5 November 2021. Acara dimulai pada pukul 10.00 WIB dan selesai pada pukul 11.00 WIB. Keseluruhan rangkaian acara Public Expose Tahunan telah berjalan dengan lancar.

Pemaparan materi Public Expose dibawakan oleh Karel Fitrijanto selaku Wakil Presiden Direktur dan dihadiri oleh peserta antara lain pemegang saham dan inividu serta media (daftar hadir terlampir).

Dalam pemaparan materi Public Expose Tahunan 2021, Bapak Karel Fitrijanto memaparkan tentang profil perusahaan secara singkat, komposisi pemegang saham, ikhtisar keuangan sampai dengan Kuartal III- 2021 yang terdiri dari jumlah aset, jumlah liabilitas, jumlah ekuitas, jumlah investasi, hasil investasi, premi bruto, klaim bruto, laba bersih dan tingkat solvabilitas. Public Expose kali ini juga memaparkan tentang perkembangan harga saham Perseroan dan kegiatan Corporate Social Responsibility selama tahun 2021 serta rencana Perseroan selanjutnya.

Setelah pemaparan materi Public Expose, beberapa pertanyaan telah diajukan oleh Peserta dan dijawab oleh Direksi Perseroan. Rangkuman pertanyaan dan jawaban terdapat dalam lampiran surat ini.

Demikian laporan kami atas penyelenggaraan Public Expose yang telah kami selenggarakan. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapan terimakasih.

Hormat kami,

PT ASURANSI MULTI ARTHA GUNA Tbk

Asuransi MAG

A FAIRFAX Company

Israeni Miradani S.

Corporate Secretary