



Terobosan: Garap Bisnis Ritel, ATPI Gandeng Pertamina Group

PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk (ATPI) bersama Fungsi Marketing Communication PT Pertamina (Persero), Fungsi Domestic Gas PT Pertamina (Persero), dan tiga anak usaha Pertamina lainnya sepakat untuk menjalin sinergi bisnis ritel yang saling menguntungkan. Ketiga anak usaha Pertamina itu adalah PT Pertamina Retail, PT Pertamina Lubricants, dan PT Patra Jasa.

Kesepakatan itu dituangkan dalam nota kesepahaman (MoU) yang ditandatangani Presiden Direktur ATPI Indra Baruna, Corporate Marketing Director PT Pertamina (Persero) Muchamad Iskandar (saat menjabat), Direktur Operasi PT Pertamina Retail Pramono Sulistyio, Direktur Sales & Marketing PT Pertamina Lubricants Andria Nusa, dan Direktur Utama PT Patra Jasa M. Haryo Yuniarto di Denpasar, Bali.

Indra Baruna menjelaskan, perseroan terus berupaya untuk mengembangkan usaha ritel yang dimulai dari *captive market* maupun mitra strategis sebagai saluran distribusi. “Penandatanganan MoU Sinergi Usaha dengan Pertamina Group merupakan wujud keseriusan kami untuk mengembangkan bisnis asuransi ritel yang mampu memberikan *value creation* dan pemenuhan kebutuhan pelanggan,” ujarnya di Denpasar, Bali, beberapa waktu lalu.

Selanjutnya, menurut Indra, ATPI akan menyiapkan perlindungan asuransi bagi masyarakat yang menjadi pelanggan dari produk dan bisnis anak-anak usaha Pertamina. Untuk Domestic Gas, misalnya, perseroan menawarkan layanan asuransi gas, sedangkan untuk Pertamina Lubricants disiapkan asuransi pelumas.

Untuk fungsi *marketing communication* Pertamina, penyediaan asuransi itu bisa dilakukan melalui MyPertamina Card. “Dengan memanfaatkan basis pelanggan yang luas dari MyPertamina Card, ATPI bisa lebih melayani masyarakat dan memenuhi kebutuhan proteksi asuransi secara lebih luas lagi.”

Bersama Pertamina Retail, ATPI akan memanfaatkan *distribution channel* yang tersebar di seluruh Indonesia melalui SPBU COCO dan Bright Store. Termasuk dengan Pertamina Lubricants, ATPI akan menyediakan *bundling* proteksi asuransi di setiap pembelian pelumas Pertamina.



PRESS RELEASE

25 April 2018



Indra menambahkan, sinergi antara ATPI dan Pertamina Group bertujuan untuk meningkatkan *value proposition* Pertamina serta memberikan pemenuhan kebutuhan pelanggan Pertamina dan anak usahanya. “Termasuk kebutuhan produk asuransi yang sejalan dengan pengembangan bisnis Patra Jasa juga akan dipenuhi. Kesemuanya juga dapat menjadi sumber keuntungan bagi Pertamina Group.”

Direktur Operasi PT Pertamina Retail Pramono Sulistyو menjelaskan, karakteristik PT Pertamina Retail sangat cocok untuk mewujudkan pengembangan bisnis ATPI. PT Pertamina Retail adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengelolaan stasiun pengisian bahan bakar untuk umum (SPBU). Saat ini, Pertamina Retail mengoperasikan 152 SPBU COCO dan 252 Bright Store.

Untuk menjadi perusahaan ritel global yang berkelas, Pertamina Retail mendiversifikasi bisnis ritel bahan bakar dan non bahan bakar melalui produk dan jasa yang terintegrasi. “ATPI bisa masuk sebagai penyedia asuransi atas perluasan bisnis yang dilakukan Pertamina Retail, seperti *cargo, bright tower, dan property management,*” jelas Pramono.

Sepanjang 2017, menurut Pramono, Pertamina Retail telah merealisasikan rencana strategis, meningkatkan pertumbuhan penjualan volume bahan bakar minyak, dan mengoperasikan sejumlah SPBU baru di beberapa wilayah di Indonesia. “Kami terus mengembangkan aset dan infrastruktur yang ada demi mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan. Bright Store juga akan dibuka di seluruh SPBU Pertamina di Indonesia.”

Direktur Sales & Marketing PT Pertamina Lubricants Andria Nusa menambahkan, pihaknya telah lama bekerja sama dengan ATPI untuk perlindungan terhadap risiko operasional perseroan maupun asuransi kredit penjualan pelumas non-tunai. “Kedepan, ATPI bisa menggarap potensi asuransi bagi pelanggan, termasuk pemberian program asuransi kepada pelanggan pelumas Pertamina yang loyal.”

Sebenarnya, penguatan sinergi telah lama digaungkan di dalam Pertamina Group. “Sinergi dengan asuransi ini diharapkan dapat membawa manfaat serta *added value* dari produk Pertamina Group berupa perlindungan asuransi kepada pelanggan secara bersama-sama,” ujar Corporate Marketing Director PT Pertamina (Persero).

Pada 2017, ATPI mulai mengembangkan bisnis ritel untuk asuransi kendaraan bermotor melalui kerja sama dengan beberapa perusahaan pembiayaan besar. Perseroan juga telah mengeksekusi strategi pengembangan bisnis untuk mendukung tercapainya target kinerja operasional dan keuangan.



PRESS RELEASE

25 April 2018



Juga pada 2017, ATPI berhasil mempertahankan prestasi sebagai satu-satunya perusahaan asuransi umum nasional yang memiliki peringkat “A-“ (Excellent) untuk kategori kekuatan finansial (Financial Strength Rating) dan peringkat “a-“ untuk kategori kredit jangka panjang (Long-Term Issuer Credit Ratings) dengan stable outlook. Predikat itu diberikan oleh A.M. Best, lembaga khusus pemeringkat yang berfokus pada industri asuransi yang terkemuka asal Amerika Serikat.

Untuk informasi lebih lanjut, mohon dapat menghubungi:

Syaiful Azhar – Corporate Secretary (Hp/WA 0812 9043 205 / E: syaiful@tugu.com)

atau

Sarah – Corporate Communication Dept. Head (Hp/WA: 0818 905 554 / E: sarah@tugu.com);

Inadia Aristyavani – Sr. PR Officer (Hp/WA: 0816 9324 07 / E: iaristyavani@tugu.com)

PT Asuransi Tugu Pratama Indonesia, Tbk

Wisma Tugu I, Jl. HR Rasuna Said Kav. C 8-9, Jaksel 12920

T: (62-21) 529-61777 (Hunting)

F: (62-21) 529-61555

www.tugu.com