

Jumat, 16 Februari 2024

FM-CC-AAJI-006-00

Judul	AAJI Optimistis Industri Asuransi Jiwa Akan Merekah pada Tahun Ini
Nama Media	kontan.co.id
Newstrend	AAJI Proyeksikan Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://keuangan.kontan.co.id/news/aaji-optimistis-industri-asuransi-jiwa-akan-merekah-pada-tahun-ini
Tanggal Berita	15/02/2024
Sentimen	positive

AAJI Optimistis Industri Asuransi Jiwa Akan Merekah pada Tahun Ini

Marzo, 15 Febrero 2024 / 19:30 WET



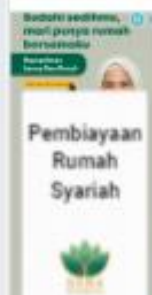
KUSTRAD, Pengasah intelektual mahasiswa yang penerbitannya tahunan ini di bawah bimbingan Asosiasi Jurnalis Indonesia (AJI) Jakarta Raya (11101) oleh KONTAS Cerdas Anak Wawasan (KAWA) 102003.



Airfryer Terbaik

[more](#) [Dilling & Indonesia](#)

Self-Salvance



Reporter: Shifa Nur Fadila | Editor: Tendi Mahadi

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memproyeksikan premi asuransi jiwa di tahun ini akan mencapai Rp 192,2 triliun. Direktur Eksekutif AAJI, Togar Pasaibin menjelaskan perekonomian domestik diperkirakan akan tetap stabil pada tahun 2024, dengan ditopang oleh konsumsi rumah tangga yang masih tinggi.

Manurutnya tingginya konsumsi tersebut juga mengindikasikan bahwa kondisi keuangan masyarakat yang semakin kuat. Tingginya konsumsi tersebut juga mengindikasikan bahwa kondisi keuangan masyarakat yang semakin kuat.

Judul	Proyeksi AAJI terhadap Bisnis Asuransi Jiwa di Tengah Fase Transisi Pemerintahan
Nama Media	bisnis.com
Newstrend	AAJI Proyeksikan Kinerja Industri Asuransi Jiwa
Halaman/URL	https://finansial.bisnis.com/read/20240216/215/1741339/proyeksi-aaji-terhadap-bisnis-asuransi-jiwa-di-tengah-fase-transisi-pemerintahan
Tanggal Berita	16/02/2024
Sentimen	positive

Proyeksi AAJI terhadap Bisnis Asuransi Jiwa di Tengah Fase Transisi Pemerintahan

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memproyeksikan membaiknya kinerja sektor riil akan berdampak positif bagi perkembangan industri asuransi tahun ini.



Penita Hestini Untari - Bisnis.com

Jakarta, 16 Februari 2024, 12:00

Share



Karyawan memotret logo-logo asuransi jiwa di kantor Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Jakarta pada Jumat (23/2/2024). / Dharma-Abdurrachman

Smallest Font Largest Font

Bisnis.com, JAKARTA — Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) memproyeksikan membaiknya kinerja sektor riil diperkirakan berdampak positif bagi perkembangan industri asuransi di tengah fase transisi pemerintahan pada tahun ini.

Selain itu, meningkatnya pemahaman dan kepemilikan produk asuransi oleh masyarakat juga diperkirakan berdampak positif bagi industri.

"Hal tersebut menjadi dasar bahwa pendapatan premi industri asuransi jiwa diperkirakan kembali meningkat pada 2024," kata Ketua Bidang Produk, Manajemen Risiko, GCG AAJI Fauzi Arfan kepada Bisnis, Kamis (15/2/2024).

Judul	Agar Pasangan Tak Bertengkar karena Urusan Uang
Nama Media	Kompas
Newstrend	Artikel Literasi Asuransi
Halaman/URL	Pg10
Tanggal Berita	16/02/2024
Sentimen	positive

PERENCANAAN KEUANGAN

Agar Pasangan Tak Bertengkar karena Urusan Uang

Komunikasi menjadi salah satu kunci kesuksesan rumah tangga, termasuk kesuksesan menangani masalah keuangan. Komunikasi juga menjadi gerbang untuk mengatur siasat keuangan.

Membedakan masalah keuangan menjadi tantangan tersendiri bagi banyak pasangan dalam rumah tangga. Mengomunikasikan ketidaksetujuan pada pilihan gaya hidup, keputusan keuangan, hingga pendapatan pasangan bukanlah perkara mudah.

Tantangan komunikasi itu didapati satu dari empat pasangan yang disurvei perusahaan jasa keuangan multinasional Fidelity Investments dalam laporan "2024 Couples and Money Study" yang dirilis 1 Februari 2024.

Sebanyak 1.794 pasangan di atas 18 tahun yang sudah menikah atau menjalin komitmen jangka panjang yang disurvei mengakui bahwa uang menjadi salah satu tantangan dalam hubungan mereka. Semakin muda usia pasangan, uang semakin dirasakan sebagai pengganjal dalam hubungan.

Adapun sembilan dari 10 pasangan yang mengaku dapat berkomunikasi dengan baik dalam segala aspek 78 persen setuju bahwa uang tidak men-

jadi rintangan bagi hubungan mereka. Mereka bisa mengelola secara rutin masalah keuangan bersama, setidaknya setiap bulan. Akibat, 57 persen dari jumlah pasangan itu mengakui kesehatan keuangan mereka sangat baik.

Perencanaan keuangan terstruktur, Metta Anggraini, berpendapat, komunikasi yang baik dibangun atas keterbukaan dan kepercayaan. Dua hal itu perlu hadir sejak awal pasangan membangun hubungan.

Terkait isu keuangan, pasangan, misalnya, harus sudah bisa mengenal sikap dan kebiasaan masing-masing dalam menggunakan uang. Kemudian, terbuka terhadap rencana keuangan di masa depan sehingga lawannya dapat mengukur ekspektasi dan melakukan penyesuaian.

Sebagai contoh, pasangan saling terbuka mengenai cara menghabiskan atau menyimpan uang, sampai dengan ekspektasi mengenai bagaimana pasangan dapat saling mendukung dalam pekerjaan dan urusan keuangan.

"Jadi, ketika sudah masuk tahap pernikahan, pasangan itu tinggal *adjustment* (penyesuaian). Ketika ada perubahan situasi, itu tinggal dikomunikasikan dengan dasar kepercayaan yang sudah ada," tutur Metta saat dihubungi. Riba

(14/2/2024), di Jakarta.

Siasat keuangan

Kehidupan pasangan yang telah berumah tangga memang tidak dapat terlepas dari urusan keuangan. Dengan bantuan komunikasi yang bagus, urusan itu kemudiasan perlu diikuti dengan siasat keuangan yang tepat.

Urusan keuangan setiap pasangan juga unik karena bergantung pada situasi, prioritas, hingga generasi pasangan. Secara umum, Metta melihat,

hal-hal yang umumnya membuat pasangan di Indonesia sulit tidur adalah pikiran tentang arus kas keuangan untuk keperluan harian rumah tangga, dana untuk membeli rumah, dana pendidikan dan kebutuhan anak lainnya, sampai dana hari tua.

Ada juga pasangan yang memikirkan pendapatan untuk memenuhi gaya hidupnya. Hal ini khas pada pasangan dari kalangan generasi Z atau yang lebih muda. Pada survei yang disebut sebelumnya, keluhan teratas pada pemenuhan uang untuk gaya hidup juga menjadi hal pertama yang diungkapkan responden dari kalangan generasi Z, yang lahir antara tahun 1997 dan 2012.

Ketawatiran itu perlu diatasi dengan mengatur prioritas keuangan dan menyusun

Akan lebih bagus sebelum masuk ke pernikahan sudah sadar pentingnya mengelola keuangan.

Rita Grace Yoshiko

piramida keuangan. Prioritas keuangan ditentukan dengan menilai kewajiban dan rencana hidup yang membutuhkan keuangan. Adapun piramida keuangan dibuat untuk menglokasikan uang guna menjalankan prioritas.

Metta menekankan, piramida keuangan terdiri atas tiga level, yakni proteksi kekayaan di dasar yang terdiri dari pendapatan, dana darurat, kredit, hingga asuransi. Lalu diikuti akumulasi dan kenyamanan kekayaan yang dapat berupa investasi dan dana hari tua. Selanjutnya, di puncaknya ada distribusi kekayaan berupa warisan dan hibah.

Alokasi uang proteksi kekayaan paling krusial dalam manajemen keuangan pasangan. "Kalau sudah berkecukupan, ikuti pola piramida keuangan. Di dasar perlu ada perlindungan konservatif dalam bentuk tabungan dan dana darurat.

Dana darurat untuk berkecukupan masa erogok mau harus besar. Rata-rata jumlahnya minimum enam kali pengeluaran bulanan, termasuk cicilan. Kalau ada anak, semakin banyak setidaknya ada 12 bulan pengeluaran," jelasnya.

Kebutuhan dasar lainnya adalah asuransi, seperti asuransi kesehatan, asuransi jiwa, hingga pendidikan untuk anak. Asuransi, menurut dia, penting karena dapat membantu kebutuhan darurat yang memerlukan uang banyak, tanpa perlu menguras tabungan.

Alokasi proteksi kekayaan, imbuh Metta, juga perlu lebih sering diungkapkan kepada pasangan dari generasi muda yang cenderung hidup dalam ketakutan akan kehilangan momen (*fear of missing out*; FOMO) dan pendapat orang lain (*fear of other people's opinion*; FOPO).

Alokasi keuangan ini perlu disepakati bersama oleh pasangan agar tidak menjadi sumber pertengkaran, apalagi jika ada bagian dari pasangan yang sudah perlu memprioritaskan orang lain dalam hubungan, seperti keluarga.

Bagi generasi *sandwich* yang terimptak tanggung jawab keuangan dua keluarga, urusan membagi uang bisa menjadi masalah. Terlebih jika urusan itu tidak dikomunikasikan dan

diatur dengan bijak.

Jajak pendapat Kompas pada 9-11 Agustus 2022 kepada 504 responden di 34 provinsi di Indonesia menemukan, 67 persen responden termasuk dalam generasi *sandwich*. Mereka datang dari berbagai generasi dan lingkaran ketenagapekerjaan ekonomi.

Salah satu strategi generasi *sandwich* memenuhi tanggung jawabnya adalah dengan menyisihkan pendapatannya khusus untuk memenuhi kebutuhan keluarga besar (41,7 persen).

Selain itu, ada yang bertahan dengan menekan atau mengurangi pengeluaran pribadinya (38,5 persen). Ada pula yang berusaha menambah pendapatannya dengan mengerjakan pekerjaan sampingan (30 persen).

Namun, tidak sedikit pula yang tidak memiliki strategi khusus atau tidak memiliki rencana tertentu untuk memenuhi kebutuhan keluarga inti dan keluarga besarnya (79,9 persen). Hal demikian diungkapkan secara mayoritas oleh responden dari kelas ekonomi bawah dan menengah bawah (Kompas, 10/9/2022).

Pengembangan diri

Perencanaan keuangan dari Finansiallu, Tito Gracia Yoshiko, menyarankan agar

pasangan yang memiliki beban generasi *sandwich* seperti di atas mencari pendapatan tambahan.

Upaya untuk menambah pendapatan itu bisa dilakukan dengan mengembangkan diri agar dapat mencoba pekerjaan baru atau mencari pekerjaan sampingan.

"Generasi *sandwich* harus bisa menambah *income* karena setidaknya harus menghidupi dua keluarga. Caranya, bergantung *income* utama yang sudah berjalan, bisa negosiasi pendapatan ke tanggung bekerja lebih karyawan. Atau bisa cari usaha lain yang tidak perlu modal dulu, misalnya agen marketing dan pedagang *dropshipper*," tutur Tito, saat dihubungi secara terpisah.

Tidak hanya itu, upaya mendapatkan pendapatan lebih juga bisa dilakukan dengan meningkatkan literasi keuangan. "Akan lebih bagus sebelum masuk ke pernikahan, sudah sadar pentingnya mengelola keuangan," pesannya.

Jika masalah keuangan sudah sulit dihindari dan membuat kesulitan, bantuan penasihat keuangan mungkin diperlukan. Akan tetapi, sebelum pertengkaran itu datang, tetap perlu diingat untuk selalu membangun komunikasi yang terbuka dengan pasangan. (BRIKA KURNIA)

Judul	PEMAIN OPTIMISTIS TEROPONG PREMI BISNIS BARU
Nama Media	Bisnis Indonesia
Newstrend	Strategi Bisnis Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa di Bawah Naungan AAJI terkait Unitlink
Halaman/URL	Pg15
Tanggal Berita	16/02/2024
Sentimen	positive

PEMAIN OPTIMISTIS TEROPONG
PREMI BISNIS BARU

Bisnis, JAKARTA — Sejumlah perusahaan asuransi jiwa memperkirakan premi dari bisnis baru tetap tumbuh tahun ini di tengah kontraksi secara industri, kendati stabilitas ekonomi dan politik saat transisi pemerintahan menjadi pertimbangan konsumen.

Pewarta R. Untari
reputasi@bisnisindonesia.com

PT BNI Life Insurance (BNI Life) menargetkan premi asuransi jiwa berdasarkan bisnis baru tumbuh tahun ini.

Pt. Direktur Utama BNI Life Ehen Ezer Nainggolan mengatakan optimis karena bisnis asuransi jiwa tetap tumbuh walaupun masih adanya gejolak geopolitik dan proses pemilu di Indonesia.

BNI Life mengesankan pendapatan premi bisnis baru 2024 sebesar Rp4,1 triliun, sedangkan pendapatan premi bisnis lanjutan Rp2,3 triliun. Target ini mengantisipasi pertumbuhan 5,5% dari realisasi premi bisnis baru tahun lalu yang senilai Rp3,3 triliun. Sementara, premi lanjutan dipatok naik 1,1% dari realisasi tahun lalu Rp2,1 triliun.

Untuk meningkatkan premi bisnis baru, perseroan menerapkan beberapa strategi, di antaranya membuat program penjasaran dan mengoptimalkan sinergi dengan BNI Group.

"Kami juga melakukan program customer gathering dan inovasi produk sesuai kebutuhan nasabah," kata Ehen saat dihubungi, Kamis (15/2).

Untuk premi lanjutan, BNI Life akan melakukan

kan strategi untuk meningkatkan tingkat persistensi melalui loyalty program, layanan digital, dan membentuk tim business conservation.

Sementara itu, PT Asuransi Jiwa Generali Indonesia (Generali Indonesia) mengatakan kinerja premi bisnis baru dan lanjutan tetap akan stabil tahun ini jika dibandingkan dengan pencapaian tahun lalu.

CEO Generali Indonesia Edy Fuhrman mengatakan premi perusahaan, baik bisnis baru maupun lanjutan, relatif stabil pada kuartal III/2023, dibandingkan dengan setahun sebelumnya. Namun, dia tidak menyebutkan angka realisasinya. Laporan keuangan penuh pada 2023 masih dalam proses audit.

Edy pun yakin produk asuransi jiwa pada tahun ini tetap tumbuh dan diminati nasabah baru meskipun pergantian pemerintahan yang sedang berlangsung mendorong situasi *exit and enter* dari konsumen maupun dari investor.

Selain aspek pergantian pemerintahan, aspek lain yang perlu dilihat menurut Edy adalah perubahan tren konsumen dari waktu ke waktu. Pada pandemi Covid-19, misalnya, ada perubahan cara konsumen berinteraksi dari semula secara tradisional, yakni melakukan tatap muka, menjadi pertemuan digital

atau virtual.

Menjawab tantangan dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang berubah itu, Edy mengatakan Generali Indonesia melakukan eksplorasi model *business-to-business-to-consumer* (B2B2C) dengan menggandeng mitra distribusi strategis, yakni institusi-institusi nonperbankan, seperti PT Pos Indonesia (Persero), serta melakukan *business-to-developer* (B2D) atau *direct business* secara digital.

"Dengan premi yang sangat terjangkau, proses yang instan serta manfaat ganda, yakni proteksi jiwa dan *investif*, produk yang diperkenalkan adalah *akubebaga*, *com* yang merupakan asuransi *online* berbasis syariah, yang dapat dimiliki oleh semua kalangan," jelas Edy.

Dia berharap, dengan strategi tersebut, penetrasi asuransi akan terus bertambah dengan optimalisasi model bisnis yang sesuai dengan tren kebutuhan nasabah.

Menurutnya, pangsa pasar di Indonesia sangatlah luas, yang terdiri atas berbagai segmen yang berbeda. Setiap segmen memiliki kebutuhan proteksi dan di setiap segmen, nasabah memiliki kebutuhan dan prioritas proteksi yang berbeda satu sama lain.

"Ini tentunya sangat berkaitan dalam rangkaian produk asuransi yang dibutuhkan," ujarnya.

Berdasarkan data Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), premi bisnis baru pada Januari-September 2023 anjlok 12,7% secara tahunan menjadi Rp77,71 triliun, kendati tetap dominan dengan kontribusi 58,9% terhadap total premi. Pada saat yang sama, premi lanjutan naik tipis 0,5% secara tahunan menjadi Rp54,33 triliun.

BERGANTUNG RIL

Meskipun demikian, AAJI melihat kinerja sektor *rili* akan membawa dampak positif bagi perkembangan premi asuransi jiwa.

"Ini menjadi peluang bagi industri asuransi jiwa untuk semakin gencar menyasar generasi tersebut," tuturnya.

Selain itu, Fauzi menambahkan penguatan tata kelola dan perlindungan terhadap nasabah juga wajib terus ditingkatkan guna memperkuat kepercayaan masyarakat terhadap asuransi jiwa.

Dalam upaya perluasan pasar, AAJI juga mengimbau seluruh perusahaan untuk bisa lebih gencar melakukan kegiatan literasi yang menyeluruh kepada berbagai lapisan masyarakat, salah satunya dengan memanfaatkan media sosial yang mampu dijangkau secara lebih cepat dan mudah.

"Dengan kelabakan asosiasi, seluruh pelaku industri, dan regulator, kami yakin akan semakin banyak masyarakat yang tidak ragu untuk memiliki proteksi asuransi jiwa," kata Fauzi.

Sementara itu, dosen atau praktisi manajemen risiko, dan Ketua Umum Komunitas Penulis Asuransi Indonesia (Kupas) Wahyudin Rahman menambahkan dampak pemulihan umum (Pemisil) 2024 apabila berlangsung satu atau dua putaran terhadap bisnis asuransi di Tanah Air.

Pertumbuhan bisnis baru asuransi, khususnya produk tradisional perantara, dinilai tidak akan terpengaruh. Menurut, naik dan turunnya bisnis baru asuransi tradisional lebih dipengaruhi oleh potensi pembelian oleh kalangan milenial dan gen Z yang enggan membeli karena efek *domino* gagal bayar asuransi.

"Jikaun terpaksa, mereka akan membeli asuransi jiwa karena kewajiban adanya kontrak kerja," kata Wahyudin.

Pada paruh pertama tahun ini, Wahyudin memperkirakan pertumbuhan bisnis baru dari produk asuransi tradisional walaupun dengan skala yang masih kecil. Hal itu disebabkan oleh salah satu perusahaan asuransi jiwa, anak usaha dari lembaga donasi besar dan ternama, yang kemungkinan dapat mengangkat nasabah baru dengan variasi premi dan produk yang menarik.

Sementara untuk produk *unit-linked*, tentunya akan berdampak, bahkan dengan adanya pemerintahan baru. Apalagi, ada unsur investasi yang dapat dipengaruhi oleh tingkat suku bunga akibat sentimen gejolak politik dan perekonomian.

Selain itu, belum rampungnya penyusunan produk *unit-linked* terhadap Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEJK) No 5/SEJK.05/2022 yang mengatur *Paydi*, oleh beberapa pemain juga memberi pengaruh.

"Bisa dikatakan masih *volatil*, tetapi harapannya, dengan adanya presiden baru pada Oktober, terdapat sentimen positif pada asuransi jiwa dan dapat bertumbuh 2-3% pada tahun ini setelah dua tahun berturut-turut mengalami kontraksi," kata Wahyudin. ■

PEMI ASURANSI JIWA BERDASARKAN BISNIS (Rp Triliun)

	Jan-Sep 2020	Jan-Sep 2021	Jan-Sep 2023
Premi Bisnis Baru	94,2	89	77,71
Premi Lanjutan	55,15	54,07	54,33

Sumber: AAJI

AAJI/Indikator Bisnis

Premi bisnis baru masih menjadi kontributor utama premi asuransi jiwa hingga September 2023 dengan sumbangsih 58,9%. Namun, angkanya terus menurun.

Judul	Cegah Korupsi, IFG Life Gandeng BPKB Kenalkan Fraud Control System
Nama Media	liputan6.com
Newstrend	Program Internal IFG Life
Halaman/URL	https://www.liputan6.com/bisnis/read/5529021/cegah-korupsi-ifg-life-gandeng-bpkb-kenalkan-fraud-control-system
Tanggal Berita	15/02/2024
Sentimen	positive

Cegah Korupsi, IFG Life Gandeng BPKB Kenalkan Fraud Control System



Tina Santia

Dipertama! 15 Feb 2024, 20:50 WIB



Share
11



IFG Life akan menerima transfer gaji sesuai JKNnya

Liputan6.com, Jakarta PT Ausrata Jwa IFG (IFG Life) dan Badan Pengawasan Keuangan dan Pembangunan (BPKP) berkolaborasi menyelenggarakan sosialisasi penerapan skema skema Fraud Control System (FCS) di lingkungan perusahaan.

Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko IFG Life Ek Wijayanti mengatakan, FCS merupakan langkah preventif pengendalian kecurangan yang dirancang secara spesifik dan terintegrasi untuk mencegah, menangkal, mendeteksi, dan merespon kecurangan.

BACA JUGA:

[Soa Sapanas Jamin Data Bantuan Pangan Beras Akurat, Diawasi BPKP-KPK](#)

Menurut Ek, IFG Life memiliki komitmen yang kuat dalam menjalankan tata kelola yang baik (good corporate governance/GCG) serta senantiasa mendukung upaya-upaya pencegahan dan pemberantasan korupsi di lingkungan perusahaan.

Judul	Tanggapan perihal "Pemaksaan untuk Ikut Asuransi Chubb Life"
Nama Media	mediakonsumen.com
Newstrend	Tanggapan terhadap Keluhan Asuransi Chubb Life
Halaman/URL	https://mediakonsumen.com/2024/02/16/tanggapan/tanggapan-perihal-pemaksaan-untuk-ikut-asuransi-chubb-life
Tanggal Berita	16/02/2024
Sentimen	positive

Tanggapan perihal “Pemaksaan untuk Ikut Asuransi Chubb Life”

16 Februari 2024 • Redaksi • Beri komentar • Asuransi, Auto Daihatsu, Asuransi Kartu Kredit, Call Center, Carajac.com, Chubb Life, Chubb Life Insurance, Data nasabah, HolobCA, Kredit Tanpa Agensi, KTA, pembelian asuransi, Penjualan asuransi, Pengajuan kredit, Pengajuan secara online, Pengembalian dana, Premi Asuransi, Refund, Toleransi ming



Ikuti kami di Google Berita

Perihal: Tanggapan PT Chubb Life Insurance Indonesia untuk Surat Pembaca an, Devi Aprilia

Yth, Redaksi MediaKonsumen.com
Di Tempat

Melalui surat ini, perkenankan kami memberikan tanggapan atau penjelasan atas surat pembaca dari Ibu Devi Aprilia yang berjudul “Pemaksaan untuk Ikut Asuransi Chubb Life” yang telah dimuat secara online pada halaman MediaKonsumen.com pada tanggal 6 Februari 2024.

Dapat kami sampaikan bahwa PT Chubb Life Insurance Indonesia (“Chubb Life Indonesia”) telah menghubungi Devi Aprilia untuk menindaklanjuti keluhan yang beliau sampaikan, di mana kami telah menjelaskan kepada Ibu Devi Aprilia dan beliau dapat mengerti dan menerima penjelasan yang kami sampaikan. Dengan demikian, keluhan tersebut telah diselesaikan dengan baik.

Chubb Life Indonesia selalu berkomitmen untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk nasabah, dan selalu berinovasi untuk menghadirkan produk asuransi jiwa yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Judul	INDONESIA BEST CEO 2023 1
Nama Media	SWA
Newstrend	Petinggi Sejumlah Perusahaan Asuransi Jiwa Raih Penghargaan Indonesia Best CEO 2023
Halaman/URL	Pg18&19
Tanggal Berita	16/02/2024
Sentimen	positive

SAJIAN UTAMA

INDONESIA BEST CEO 2023

BEST CEO WITH DISTINCTION

1 Lim Che Chong PT Bank 360 Indonesia INSPIRE TRUST: 96,85 EXECUTE STRATEGY: 96,90 COACH POTENTIAL: 97,11 SCORE AVERAGE: 97,92	2 Batara Sianbar Cibank N.A., Indonesia INSPIRE TRUST: 97,80 EXECUTE STRATEGY: 97,85 COACH POTENTIAL: 97,61 SCORE AVERAGE: 97,56	3 Edhi Tjahjono Negara PT Bank Asuransi Indonesia Tbk INSPIRE TRUST: 98,29 EXECUTE STRATEGY: 96,53 COACH POTENTIAL: 97,15 SCORE AVERAGE: 97,47
4 Ikhsan Santoso PT Bank Indonesia Tbk INSPIRE TRUST: 96,98 EXECUTE STRATEGY: 96,36 COACH POTENTIAL: 95,92 SCORE AVERAGE: 96,84	5 Hardjo Gunawan Kusuma PT AIA Mandiri Financial Services (AIA Mandiri) INSPIRE TRUST: 97,48 EXECUTE STRATEGY: 96,30 COACH POTENTIAL: 95,88 SCORE AVERAGE: 96,81	6 Edison Masali PT Mandiri Capital Indonesia (Mandiri Capital) INSPIRE TRUST: 96,81 EXECUTE STRATEGY: 95,88 COACH POTENTIAL: 94,67 SCORE AVERAGE: 96,22
7 Rafianto Halim PT Bank Swastika Tbk INSPIRE TRUST: 96,39 EXECUTE STRATEGY: 95,66 COACH POTENTIAL: 94,73 SCORE AVERAGE: 95,96	8 Vikram Sinha Indosat Ooredoo Hutchison INSPIRE TRUST: 97,54 EXECUTE STRATEGY: 96,62 COACH POTENTIAL: 95,17 SCORE AVERAGE: 95,95	

BEST CEO IN LEADING COMPANY

1 Hardianto Almadja PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk INSPIRE TRUST: 95,58 EXECUTE STRATEGY: 94,93 COACH POTENTIAL: 92,49 SCORE AVERAGE: 94,91	2 Irfan Setiawan PT Garuda Indonesia (Persero) Tbk INSPIRE TRUST: 96,36 EXECUTE STRATEGY: 93,79 COACH POTENTIAL: 94,06 SCORE AVERAGE: 94,57	3 Taufik Adityawarman PT Kijang Pertiama International INSPIRE TRUST: 94,75 EXECUTE STRATEGY: 93,96 COACH POTENTIAL: 92,73 SCORE AVERAGE: 94,38
4 Iman Rachman PT Bank Bina Indonesia INSPIRE TRUST: 95,04 EXECUTE STRATEGY: 94,25 COACH POTENTIAL: 92,51 SCORE AVERAGE: 94,29	5 Kusuma Martanda PT Bank Bina Nusantara Tbk (Bina) INSPIRE TRUST: 95,52 EXECUTE STRATEGY: 93 COACH POTENTIAL: 92,66 SCORE AVERAGE: 94,18	

BEST CEO IN EMERGING GROWTH COMPANY

1 Karyo Yogo Soemantoro PT Nipah Sukses Indonesia (Nipah Sukses) INSPIRE TRUST: 98,60 EXECUTE STRATEGY: 98,30 COACH POTENTIAL: 98,14 SCORE AVERAGE: 98,47	2 Sudianto Celi PT Nipah Sukses Indonesia (Nipah Sukses) INSPIRE TRUST: 97,65 EXECUTE STRATEGY: 97,65 COACH POTENTIAL: 95,11 SCORE AVERAGE: 97,06	3 Bambang Pertiandono, SE, MM, CPRE PT Bank Bina Nusantara (Bank Bina) INSPIRE TRUST: 97,49 EXECUTE STRATEGY: 96,52 COACH POTENTIAL: 96,79 SCORE AVERAGE: 96,92
4 Andi Muhammad Gunawan Nipah Sukses & Logistics INSPIRE TRUST: 97,04 EXECUTE STRATEGY: 96,20 COACH POTENTIAL: 95,38 SCORE AVERAGE: 96,79	5 Sulanto Hartono PT Nipah Sukses Indonesia (Nipah Sukses) INSPIRE TRUST: 95,97 EXECUTE STRATEGY: 94,40 COACH POTENTIAL: 94,56 SCORE AVERAGE: 95,05	6 Rahmad Tunggul Alifuddin PT Bank Bina Nusantara INSPIRE TRUST: 95,29 EXECUTE STRATEGY: 92,28 COACH POTENTIAL: 91,94 SCORE AVERAGE: 92,85
7 Ricky Surya Prakasa, MBA PT MEDICA INSPIRE TRUST: 94,47 EXECUTE STRATEGY: 92,12 COACH POTENTIAL: 88,00 SCORE AVERAGE: 92,25	8 Riska Wahyu Ronsodhono PT AgriMedia Pura INSPIRE TRUST: 96,62 EXECUTE STRATEGY: 90,03 COACH POTENTIAL: 85,26 SCORE AVERAGE: 90,32	

BEST CEO WITH SPECIAL RECOGNITION

1 Kresno Adiprawita PT Bank Bina Nusantara Tbk (Bina) INSPIRE TRUST: 95,45 EXECUTE STRATEGY: 94,40 COACH POTENTIAL: 93,33 SCORE AVERAGE: 94,76	2 Dani Asy'ari, MA PT Bank Bina Nusantara Tbk (Bina) INSPIRE TRUST: 92,69 EXECUTE STRATEGY: 90,99 COACH POTENTIAL: 88,79 SCORE AVERAGE: 91,66	Special Recognition Best CEO with Distinction Score AVERAGE > 95 Best CEO in Leading Company 90 > Score AVERAGE < 95 Best CEO in Emerging Growth Company Score AVERAGE > 90 Best CEO with Special Recognition Score AVERAGE < 90
--	---	---

SWA | dunamis

16/02/2024 | 16/02/2024