

**PT. PERISAI BHAKTI
RAHARDJO**

Risk Advisor & Insurance Broker



Tentang Perusahaan Kami



PT. Perisai Bhakti Rahardjo adalah perusahaan broker asuransi dan penasihat risiko yang didirikan pada tahun 2002, dengan izin usaha dari Kementerian Keuangan Nomor: KEP-108/KM. 12/2006 Tanggal 28 September 2006

Terdaftar sebagai member APPARINDO (Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia) No. 142/SK DP-ABAI/I/2007

Terdaftar dan diawasi oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan)

Pada tahun 2019 PT. Perisai Bhakti Rahardjo memiliki brand menjadi "SAKTI"

Dan pada awal tahun 2021 PT. Perisai Bhakti Rahardjo hadir dengan kepemilikan baru dan dioperasikan oleh management dan team baru yang disegani di industri asuransi dan berpengalaman selama puluhan tahun.

Our Company



PT. Perisai Bhakti Rahardjo is a risk advisory and insurance brokerage company established in 2002, with a business license from The Ministry of Finance of Number: KEP-108/KM. 12/2006 September 28, 2006

Registered as member of APPARINDO (The Association of Insurance and Reinsurance Brokers) No. 142/SK DP- ABAI/I/2007 whom previously known as ABAI.

Registered and supervised by Otoritas Jasa Keuangan (The Indonesian Financial Services Authority)

In 2019 PT. Shield Bhakti Rahardjo has the brand name "SAKTI"

And in early 2021 PT. Perisai Bhakti Rahardjo comes with new ownership and is operated by a new management and team who are respected in the insurance industry and have decades of experience.



PT. PERISAI BHAKTI



TIMELINE

2002

Pendirian
Perusahaan

*Establishment of
the company*

2007

Terdaftar Menjadi
Anggota **APPARINDO**

*Registered as member
of **APPARINDO***

2019

Kepemilikan &
Managemen Baru,
Re-branding
menjadi "**SAKTI**"

*New owner,
management and team.
Rebranded under the
name "**SAKTI**"*

2021

Kepemilikan &
Managemen Baru

*New owner,
management and
team.*



MANAJEMEN KAMI OUR MANAGEMENT



Ir. Aan Solhani, MM,
AAIK, QRGP, CIIB, ANZIIF
(Senior Assoc) CIP

President Director /
Presiden Direktur



Rina Satriani, S.Pt,
AAAI-J, APAI, CIIB

Director /
Direktur

Telah bekerja secara Professional di Industri Asuransi sejak tahun 1997 dengan perusahaan-perusahaan Asuransi dan Asuransi Syariah yang berfokus pada Asuransijiwa dan Employee Benefit.

Lulus dari Universitas Andalas dengan gelar Sarjana Peternakantahun 1996, saat ini sudah memilikiSertifikatAjun Ahli Asuransi Jiwa dan Certifikat Indonesia Insurance Broker.

Pengalaman di bidangPemasaran dan Teknik Asuransijiwa, Asuransikredit, Asuransi Kesehatan, Employee Benefit.

Has worked professionally in the Insurance Industry since 1997 with Insurance and Sharia Insurance companies focusing on Life Insurance and Employee Benefits.

Graduated from Andalas University with a Bachelor of Animal Husbandry degree in 1996, currently has an Adjunct Life Insurance Expert Certificate and an Indonesian Insurance Broker Certificate.

Experience in Marketing and Engineering of Life Insurance, Credit Insurance, Health Insurance, Employee Benefits etc.

Telah bekerja di industri asuransi sejak tahun 1994 di perusahaan Asuransi Umum maupun Pialang Asuransi.

Lulusan IPB University tahun 1990 memulai karir di industri asuransi bersama Asuransi Astra Buana dan telah memperoleh gelar Ahli Asuransi Kerugian, Ahli Majamen Resiko dan Certifikat Indonesia Insurance Broker.

Dengan Pengalaman di berbagai bidang : Marketing, Teknik, Keuangan, Kepatuhan dan Manajajemen Risiko. Memiliki kemampuan komprehensif dalam menangani Risiko-risiko Asuransi dan Oprasional Pialang Asuransi.

Has worked in the insurance industry since 1994 in a General Insurance company and Insurance Broker.

IPB University graduate in 1990 started a career in the insurance industry with Astra Buana Insurance and has obtained the title of Loss Insurance Expert, Risk Management Expert and Indonesian Insurance Broker Certificate.

Experienced in various fields: Marketing, Engineering, Finance, Compliance and Risk Management. Have comprehensive capabilities in handling Insurance Risks and Insurance Broker Operations.

Filosofi / Philosophy

Menyediakan solusi asuransi dan risiko yang tepat dan efektif melalui manajemen resiko dan pendekatan teknologi yang komperhensif.

Provide appropriate and effective risk and insurance solutions, through comprehensive risk management and technology approach.

Visi / Vision

Menjadi broker dan konsultan asuransi yang andal dan kredibel.

Become reliable and credible insurance brokers and consultants.

Misi / Mission

- Didukung oleh sumber daya manusia terdidik dengan karakter yang baik, pengetahuan yang luas dan pembaruan perkembangan teknologi.
- Memberikan solusi risiko dan asuransi yang efektif dan efisien.
- Memberikan nilai tambah melalui pialang asuransi profesional dan layanan konsultasi risiko.
- Powered by educated human capital with good character, broad knowledge and technological developments updates
- Provide effective and efficient risk and insurance solutions
- Provide added value through professional insurance brokerage and risk consulting services

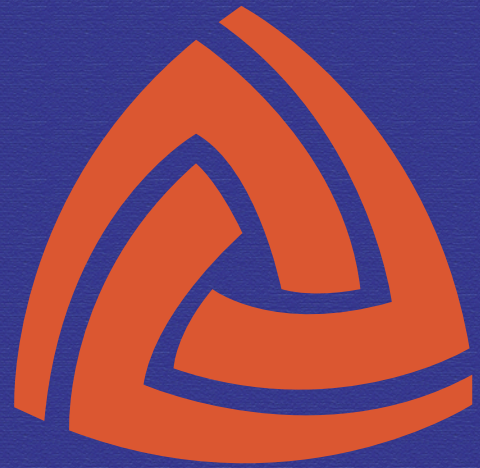
Objektif / Objective

Mengembangkan perusahaan pialang asuransi sehat yang menerapkan tata kelola perusahaan yang baik kepada para pemangku kepentingan.

Develop a healthy insurance brokerage company that implement good corporate governance to the stakeholders.

PENDEKATAN SaCTI / SaCTI APPROACH

SaCTI



Kami memperlakukan setiap klien kami dengan pendekatan yang efektif untuk memastikan kami memahami prioritas dan kebutuhan mereka sebelum menciptakan solusi. Dengan melakukan pendekatan ini, klien akan mendapatkan keuntungan yang optimal dalam memanfaatkan layanan kami.

We treat each of our client with effective approach to ensure we understand their priority and needs prior to creating solutions. By performing this approach, client will get optimum benefits in utilizing our services.

1

Scanning the needs
(Memindai Kebutuhan)

- Menemukan profil bisnis, strategi dan kebutuhan klien
- Menetapkan tujuan dan kunci indikator kerja
- *Discover client's business profile, strategies and needs*
- *Establish objectives and key performance indicators*

2

Crafting the solutions
(Menyusun Solusi)

- Merancang solusi risiko dan program asuransi
- Mendapatkan kapasitas pasar asuransi
- Rencana layanan desain
- *Design risk solutions and insurance programs*
- *Obtain insurance market capacity*
- *Design service plan*

3

Tapping The Service
(Layanan Jemput Bola)

- Memberikan solusi untuk prioritas dan kebutuhan klien yang teridentifikasi
- Menjalankan program layanan
- Memantau prioritas dan kebutuhan dinamis klien
- *Deliver solutions for client's identified priorities and needs*
- *Execute service program*
- *Monitor client's dynamic priorities and needs*

4

Insuring the value
(Mengasuransikan Nilai)

- Meninjau kinerja, pencapaian, dan nilai yang dikirim ke klien
- Meninjau indikator kinerja utama
- Mengoptimalkan rencana untuk meningkatkan nilai dan layanan kepada klien
- *Review performance, accomplishment, and value delivered to client*
- *Review key performance indicators*
- *Optimize plan to increase value and service to client*



SERVIS KAMI

OUR SERVICES

Kami memberikan layanan penuh dan komitmen sebagaimana diatur oleh undang-undang

We provide full services and commitment as stipulated by the law

Berdasarkan UU No. 40 Tahun 2014 tentang Perasuransian: Usaha Pialang Asuransi adalah jasa konsultasi, dan / atau pialang asuransi atau asuransi syariah, dan usaha penanganan klaim dengan bertindak untuk dan atas nama pemegang polis, tertanggung, atau peserta.

Per Law of the Republic of Indonesia No. 40 Year 2014

regarding Insurance: Insurance Brokerage Business is a consulting service, and/ or insurance or sharia insurance broking, and claims handling businesses by acting for and on behalf of policy holder, insured, or participant.

CONSULTING

- Mengukur tingkat risiko
- Mengelola informasi dan dokumentasi
- Syarat dan ketentuan desain
- Memberikan Konsultasi Aktif
- *Measuring the level of risk*
- *Manage information and documentation*
- *Design terms & conditions*
- *Provide active consultation*

BROKING

- Pemilihan perusahaan asuransi
- Menempatkan risiko ke pasar asuransi
- Menyediakan pembelian asuransi yang paling efektif
- *Selection of insurance companies*
- *Placing the risks to insurance markets*
- *Provide the most effective insurance buying*

CLAIMS HANDLING

- Memberikan prosedur operasi standard klaim
 - Mengelola dan menyelesaikan kasus- kasus klaim
 - Mengevaluasi kasus klaim
 - *Provide claims' standard operating procedure*
 - *Manage and resolve claims cases*
 - *Evaluate claims case*
- 

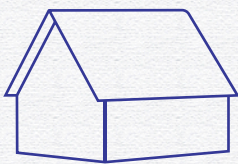
KAPABILITAS KAMI

OUR CAPABILITIES



- Menyediakan dan mengelola solusi untuk risiko / produk asuransi
- Menyediakan layanan manajemen resiko dan konsultasi resiko
- Menyediakan advokasi klaim dan penanganan klaim

- *Providing and managing risk and insurance solutions / products*
- *Providing risk management and risk consulting services*
- *Providing claims advocacy and claims handling*



PROPERTY

Asuransi, Bangunan pabrik, Gudang, Mesin, Tanggung Jawab, Hukum, dll

Industrial All Risks, Fire, Machinery Breakdown, Third Party Liability etc.



MOTOR

Asuransi Kendaraan Bermotor

Motor Vehicle



KEUANGAN /
FINANCIAL

Asuransi Kredit, Kredit Perdagangan, Penjaminan, Risiko Politik, dll

Credit, Trade Credit, Surety Bond, Political Risks etc.



CASUALTY

D&O, Risiko Cyber, Malapraktek Medis, Ganti Rugi Professionalisme, dll

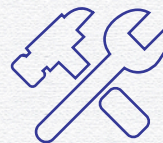
Directors & Officers, Cyber, Medical Malpractice, Professional Indemnity etc.



LAINNYA /
OTHERS

Terorisme, Sabotase, Jaminan Obligasi, Asuransi Uang, Parametrik dll.

Terrorism, Sabotage, Surety Bond, Money, Parametric etc.



TEKNIK /
ENGINEERING

Semua Risiko Konstruksi & Ereksi, Keterlambatan Start Up, Risiko Penyelesaian Teknik Sipil, As. Pabrik & Peralatan Elektronik dll.

Construction & Erection All Risks, Delay in Start Up, Civil Engineering Completed Risks, Plant & Electronic Equipment etc



ASURANSI JIWA
& KESEHATAN /
LIFE & HEALTH

Medis, Asuransi Jiwa, Kecelakaan Pribadi, Kredit Jiwa, Perjalanan, Pensiun dll

Medical, Life, Personal Accident, Credit Life, Travel, Pension, etc



SPECIALITY

Pengangkutan, Rangka Kapal, Perlindungan & Gantirugi, Kewajiban Pelabuhan, Penerbangan, Penanganan Kedirgantaraan / Bandara, Luar Angkasa

Marine Cargo, Marine Hull Protection & Indemnity, Terminal Operators Liability, Port Liability, Aviation, Aerospace/Airport Ground Handling, Space etc

MANAJEMEN KLAIM KAMI

OUR CLAIMS MANAGEMENT

- Dengan satu tujuan utama: memastikan klaim dibayar secepat mungkin
 - Penanganan dan penyelesaian klaim yang efektif dan efisien
 - Garis waktu dari insiden / investigasi hingga penyelesaian atau penutupan dipersingkat
 - Potensi gangguan pada bisnis klien diminimalkan
 - Pelajaran yang dipetik dari analisis pasca-klaim mengurangi potensi terulangnya kembali
-
- *Sole purpose of ensuring claims get paid as quickly as possible*
 - *Effective and efficient claims handling and settlement*
 - *Timeline from incident/ investigation to settlement/ closure is shortened*
 - *Potential interruption to the clients' business is minimized*
 - *Lessons learned from the post-claims analysis reduce the potential for reoccurrence*

SEBELUM PERISTIWA KLAIM

Prior to Claims Event

- Prosedur Klaim
 - Analisis Tren
 - Pelacakan Kinerja Perusahaan Asuransi
 - Tinjauan Kebijakan dan Negosiasi
 - Pemantauan perkembangan kebijakan dan hukum.
-
- *Claims procedure*
 - *Trend analysis*
 - *Track insurer performance*
 - *Policy wording review and negotiation*
 - *Monitor regulatory and case law development*

WAKTU KEJADIAN KLAIM

Time of Claims Event

- Mengadvokasi Klien
 - Dukungan langsung ke tempat
 - Negosiasi dengan perusahaan asuransi
 - Diskusi strategis dengan semua pihak
 - Kelola proses klaim
-
- *Client advocate and advisory role*
 - *On-site support*
 - *Negotiation with insurers*
 - *Strategic discussion with all parties*
 - *Manage claims process*

NILAI TAMBAHAN

Added Value

- Analisis Klaim / Pencegahan
 - Kerugian Penilaian Asuransi Proaktif
 - Rapat Tinjauan Klaim Rutin
 - Menjaga Hubungan Asuransi
-
- *Analysis of claims/ loss prevention*
 - *Proactive insurance valuation*
 - *Regular claims review meetings*
 - *Maintain insurer relationship*

KLIEN KAMI

OUR CLIENTS



Melayani Negeri, Kebanggaan Bangsa



BANK SYARIAH
INDONESIA



PT BPR MARTAPURA
BANJAR SEJAHTERA



PT. LIMIN BAHARI SENTOSA



PARTNER ASURANSI KAMI (SEBAGIAN)

OUR INSURANCE PARTNERS (PARTIAL LIST)



KENAPA
PILIH
KAMI?

WHY US?



Dengan pendekatan SaCTI kami, kami memiliki keuntungan dan manfaat bagi klien :

With our SaCTI approach, we are of advantage and benefits for clients :

METODE
KONSERVATIF
(CONSERVATIVE APPROACH)

Orientasi terhadap Pemasok dan Produk
Supplier and product oriented

Transaksional
Transactional approach

Mengasumsikan Kebutuhan Klien
Clients' needs assumed

Perlakuan Servis yang tidak Konsisten
Inconsistent service delivery

Layanan Reaktif
Reactive service

Fokus Jangka Pendek
Short term focus

METODE
SaCTI
(SaCTI APPROACH)

Orientasi kepada Klien dan Solusi
Client and solutions oriented

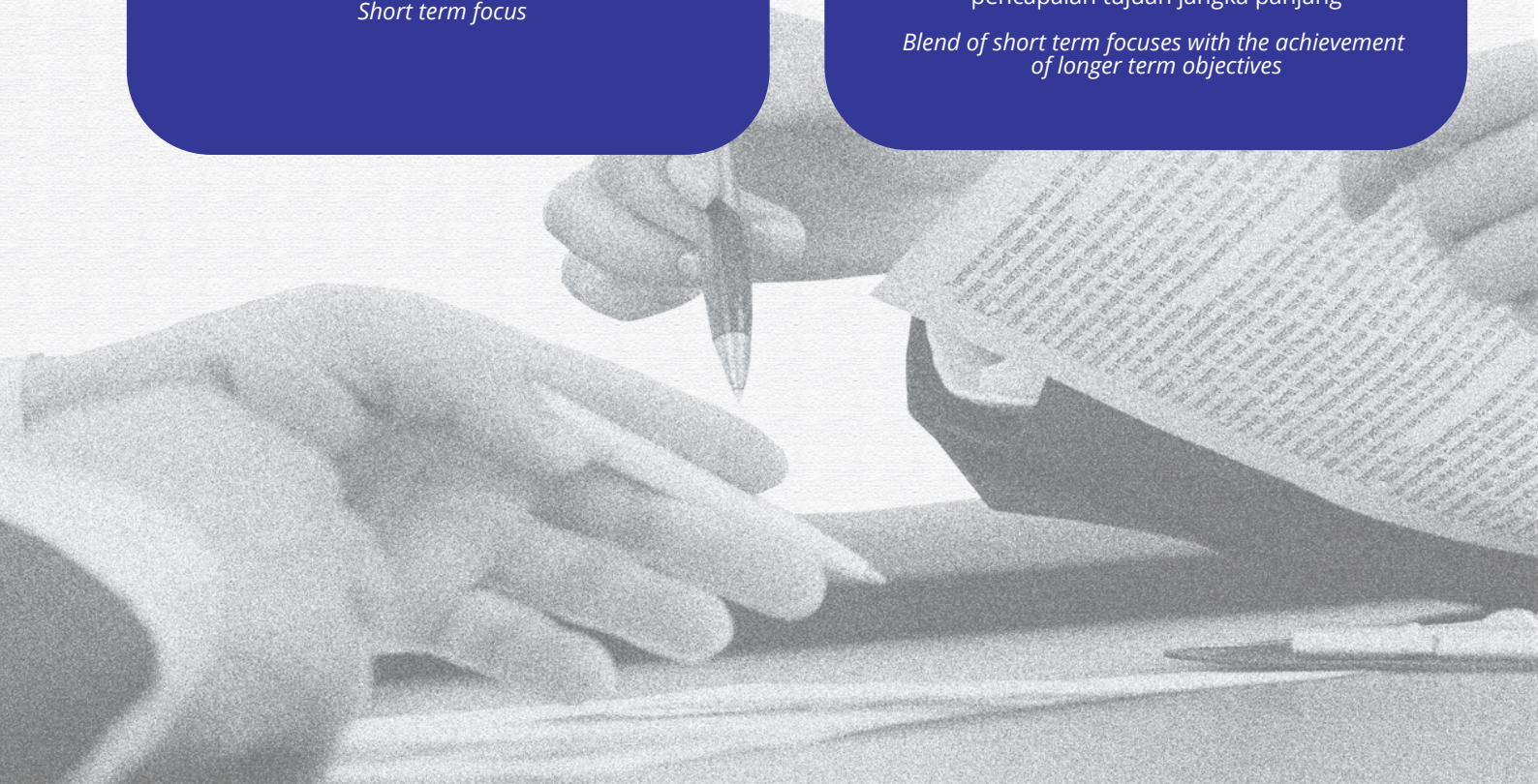
Konsultatif
Consultative approach

Mengkonfirmasi Kebutuhan Klien
Clients' needs confirmed

Perlakuan Servis yang Konsisten
Consistent service delivery

Layanan Proaktif
Proactive services

Perpaduan fokus jangka pendek dengan pencapaian tujuan jangka panjang
Blend of short term focuses with the achievement of longer term objectives





HUBUNGI
KAMI
CONTACT US

© Copyright PT Perisai
Bhakti Rahardjo 2024
All rights reserved.

*No part of this report may be
reproduced, stored in a
retrieval system, or transmitted
in any way or by any means,
including photocopying*



PT Perisai Bhakti Rahardjo
Risk Advisors and Insurance Brokers



3rd Floor Graha Cikini Building
Jl. Cikini Raya No. 28B,
Jakarta 10330, Indonesia



+6221 2123 5702, +6221 2123 5707
Hotline: ☎ / 📞 +62 878 0001 5123,
+62 878 0017 8877



info@perisaibhakti.co.id



perisaibhakti.co.id

