

Tarif & Risiko Sendiri

Tariff & Deductible

Tarif dan risiko sendiri bisa sangat bervariasi, tergantung dari nilai kredit yang diasuransikan, jangka waktu kredit, negara tujuan, jenis barang, dan lain-lain.

The tariff and deductible can be vary, depending on the insured credit sales value, credit terms, destination country, type of goods and others.



Hotline (021) 572 4004
SMS 0812 118 4004
Email customervice@tokiomarine.co.id
Contact Center 14006
TMIPartner
TokioMarineIndonesia



Brosur ini hanya memuat informasi umum dan bukan merupakan kontrak/perjanjian asuransi. Rincian mengenai kondisi pertanggungan akan dituangkan di dalam polis. Diwajibkan untuk membaca dan memahami kondisi pertanggungan tersebut dengan baik. Untuk informasi lebih lanjut, silakan mengunjungi situs kami www.tokiomarine.com.

This brochure contains information which is very general and is not an insurance contract/agreement. Detailed terms and conditions will be referred to the policy. It is crucial that you read and understand the policy's terms and conditions well. For further information, please visit our website www.tokiomarine.com.

Perusahaan telah menetapkan suatu sasaran mutu bahwa akan membayar uang tuntutan ganti rugi dalam tempo 30 (tiga puluh) hari kerja terhitung sejak dipapainya kesepakatan tertulis antara Penanggung dan Tertanggung mengenai jumlah uang ganti rugi serta Tertanggung telah memenuhi kewajibannya dalam mengajukan tuntutan ganti rugi.

The company have decided a quality objective of claim settlement within 30 (thirty) working days as of the date of obtaining mutual written agreement between the Insurer and the Insured on total claim settlement amount and the Insured has completed his/her liability.

Kantor Pusat

Head Office

PT Asuransi Tokio Marine Indonesia
Sentral Senayan I, 3rd Floor
Jl. Asia Afrika No. 8, Jakarta 10270
Phone : (021) 572 5772
Fax : (021) 572 4007, (021) 572 4010 (Claim)



Kantor Cabang

Branch Offices

Bandung

Wisma HSBC, 3A Floor
Jl. Asia Afrika No. 116, Bandung 40261
Phone : (022) 426 7252-3
Fax : (022) 426 7254

Lampung

Jl. Jend. Sudirman No.73A, Pahoman
Bandar Lampung 35128
Phone : (0721) 260910, 260881
Fax : (0721) 260902

Makassar

Ruko Pettarani Business Center
Jl. A.P. Pettarani Blok E No. 7
Makassar 90211
Phone : (0411) 466 0816-7
Fax : (0411) 466 0818

Medan

Wisma HSBC, 4th Floor
Jl. Diponegoro No. 11, Medan 20152
Phone : (061) 453 6180
Fax : (061) 451 6176

Kantor Perwakilan

Representative Offices

Batam

Graha Pena Batam Building
3A Floor Unit 3A-05
Jl. Raya Batam Center, Kel. Teluk Tering
Kec. Batam Kota, Kota Batam 29461
Phone : 0778 4171926

Cikarang

Ruko Menteng Blok B No. 25
Jl. MH Thamrin Lippo Cikarang
Phone : (021) 8911 7421-2
Fax : (021) 8990 9859

Palembang

PTC Mall RK, Blok B2
Jl. R. Sukanto No. 8A, Palembang 30114
Phone : (0711) 382 141-2
Fax : (0711) 382 044

Pekanbaru

Sudirman City Square
Jl. Jend. Sudirman Blok D-10, Pekanbaru 28282
Phone : (0761) 789 1530
Fax : (0761) 789 1531

Semarang

Wisma HSBC, 6th Floor
Jl. Gajah Mada No. 135
Semarang 50134
Phone : (024) 845 4191-2
Fax : (024) 845 4190

Surabaya

Gedung Medan Pemuda, 5th Floor
Jl. Pemuda No. 27-31, Surabaya 60271
Phone : (031) 532 1202, 532 4546-7
Fax : (031) 532 1201

Bali

Landmark, Jl. Prof. Moh. Yamin No. 7
Renon, Denpasar Timur
Kota Denpasar
Bali 80226
Phone : 0361-2003261

Balikpapan

Kompleks Ruko Balikpapan Permai,
H1-28 Jl. Jenderal Sudirman,
Balikpapan Kalimantan Timur 76114
Phone : (0542) 546 3024

PT Asuransi
Tokio Marine Indonesia

tokiomarine.com
Life & Health | Property & Casualty



TOKIO MARINE
INSURANCE GROUP

Asuransi Kredit Perdagangan

Trade Credit Insurance



Asuransi Tokio Marine Indonesia
is rated 'A-' (excellent) by A.M. Best



Asuransi Kredit Perdagangan

Trade Credit Insurance

Produk asuransi yang melindungi bisnis Anda terhadap risiko kredit seperti pelanggan Anda yang tidak membayar (misalnya dikarenakan kegagalan pembayaran secara terus-menerus atau kebangkrutan).

Insurance product that protects Your business against credit risks such as the non-payment of Your customers (e.g. due to protracted default, insolvency or bankruptcy).

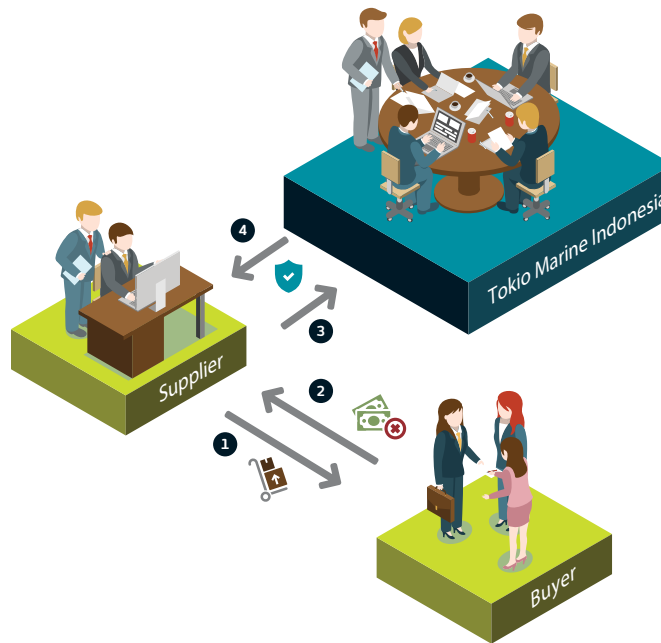
Objek Pertanggungan

Insured Objects

Objek pertanggungan untuk produk ini adalah piutang yang timbul dari transaksi kredit antara Anda dan pelanggan Anda.

The insured objects for this product is the account receivables that arise from the credit transactions between You and Your customers.

Simulasi Transaksi Transaction Simulation



- 1 Supplier menjual barang secara kredit kepada pembeli mereka.
Supplier sells goods on credit terms to their buyer.
- 2 Pembeli tidak dapat membayar hutang mereka kepada supplier (sebagai contoh dikarenakan kegagalan / kebangkrutan).
Buyer cannot settle their debt to supplier (e.g. due to protracted default / bankruptcy).
- 3 Supplier mengajukan klaim kepada PT Asuransi Tokio Marine Indonesia.
Supplier submit the claims to PT Asuransi Tokio Marine Indonesia.
- 4 PT Asuransi Tokio Marine Indonesia akan memberikan ganti rugi maksimum 90% dari jumlah tagihan.
PT Asuransi Tokio Marine Indonesia will indemnifies with maximum 90% of invoice amount.

Contoh Perhitungan Premi

Sample of Premium Calculation

Nilai Penjualan Kredit <i>Credit Sales Value</i>	Jangka Waktu Kredit <i>Credit Terms</i>	Suku Premi <i>Premium Rate</i>
USD 10,000,000	30 hari (days)	0.25%
USD 10,000,000	x 0.25%	= USD 25,000

Keuntungan

Benefit

- Melindungi piutang Anda hingga 90% dari nilai penjualan kredit;
- Melindungi bisnis Anda dari risiko piutang yang tidak dibayar atau tidak tertagih oleh pelanggan Anda;
- Menjadikan perusahaan Anda menjadi lebih kompetitif. Karena Anda dapat melakukan transaksi secara kredit kepada pembeli Anda tanpa adanya kekhawatiran;
- Meningkatkan kemampuan arus kas Anda;
- Membantu Anda berdagang lebih aman;
- Meningkatkan kemampuan manajemen kredit Anda;
- Mendukung ekspansi bisnis Anda dengan membantu mengembangkannya di pasar baru dengan pembeli yang baru.
- Meningkatkan kepercayaan diri Anda dalam melakukan perdagangan;

- *Cover Your account receivables up to 90% of the credit sales value;*
- *Protected Your business from the risk of unpaid or uncollected account receivables by Your customers;*
- *Make Your company be more competitive. Since now you could provide open account terms to Your buyers without any worries;*
- *Improve Your cash flow capabilities;*
- *Help You to trade more secure;*
- *Improve Your business credit management capabilities;*
- *To support Your business expansion by helping and developing in new markets and new buyers.*
- *Enhance Your confidence in trading;*