



Tejpal Singh Hora
Direktur

Muliadi Rahardja
Direktur

Rene Burger
Head of Corporate Banking &
Financial Institutions

Ali Yong
Head of Transaction
& Services

Anika Faisal
Direktur

Francis Andrew Rozario
Direktur Utama



Lam Kun Kin
Head of Treasury &
Capital Markets

Kanchan Nijasure
Chief Technology Officer

Gatot Mudiantoro Suwondo
Direktur

Jerry Ng
Direktur

Emirsyah Satar
Wakil Direktur Utama

Vera Eve Lim
Chief Financial Officer

Tinjauan Operasional

Meraih penghargaan Call
Centre Award 2005
untuk *Service Excellence*

Meraih penghargaan
sebagai Best MasterCard
Electronic Card dari
MasterCard Internasional

Memperoleh
penghargaan Trisakti
Institute Award di
bidang kepuasan
nasabah

Menempati peringkat
pertama dalam Banking
Service Excellence:
berdasarkan survei MRI
tahun 2004 & 2005

Perbankan Konsumen

Kebutuhan Anda



Ibu Tamara Geraldine, seorang bintang televisi ternama yang merupakan salah satu nasabah kami. **"Saya memilih Bank Danamon sejak dulu karena karyawannya ramah dan sangat membantu, bukan hanya kepada saya namun juga kepada nasabah lainnya. Bank Danamon memperlakukan semua orang seperti selebriti! Di saat yang sama mereka mempertahankan pendekatan profesional yang dapat dipercaya. Ini sangat penting, karena uang yang saya peroleh berada di tangan orang-orang yang saya percaya."**

Kredit konsumen - Pertumbuhan yang kuat

Pertumbuhan kredit mencatat rekor baru di tahun 2004. Jumlah kredit konsumen meningkat 52% menjadi Rp 12,1 triliun (dibanding dengan pertumbuhan tahun 2003 sebesar 30%) dan kontributor utamanya adalah sektor otomotif. Kini kredit konsumen mencakup 41% dari jumlah portofolio kredit, memberikan kontribusi signifikan atas kenaikan marjin. Akuisisi Adira Finance memberikan tambahan pendapatan bunga bank sebesar 13%.

Kenaikan Kredit Pemilikan Rumah lebih dari 19% merupakan prestasi yang menggembirakan. Hubungan erat yang telah terjalin dimanfaatkan untuk memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah individu terhadap layanan lainnya, yang dapat menjadi sumber tambahan pendapatan di masa mendatang dan merupakan inti model bisnis yang memfokuskan pada hubungan dengan nasabah. Piutang Kartu Kredit tumbuh 19% di tahun 2004, bank berhasil meraih penghargaan sebagai "Best MasterCard Electronic Card" di tahun 2004 dan kami meluncurkan Platinum Card yang baru. Secara menyeluruh kualitas aktiva tetap baik dan cakupan terhadap kredit bermasalah (*NPL coverage*) sebesar 137% dari jumlah kredit bank dipandang sebagai jumlah yang memadai.

Dana Pihak Ketiga (DPK) - Tantangan utama

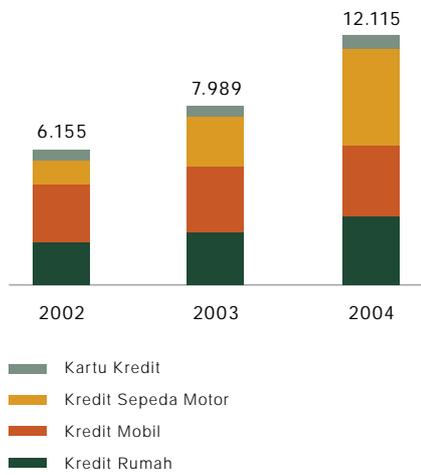
Danamon Simpan Pinjam (DSP) dan Adira Finance memiliki kinerja yang baik sebagai sarana penyaluran kredit bank. Untuk mendukung pertumbuhan di masa mendatang, tantangan utama yang dihadapi adalah kemampuan bank menghimpun dana murah. Di tahun 2004, DPK meningkat 1% menjadi Rp 40,8 triliun. Namun pertumbuhan yang dicapai sebenarnya lebih tinggi, yaitu sekitar 24% tanpa memperhitungkan dana sebesar Rp 7,3 triliun yang berasal dari reksadana yang dihentikan pada semester kedua tahun 2003. Dana murah giro dan tabungan mencakup 41% dari DPK. Kelayakan dan kekuatan merek kami, kemampuan menawarkan kenyamanan kepada nasabah melalui kemudahan mengakses jaringan yang luas dan pertumbuhan ATM kami menjadi 804 unit (diluar jaringan bersama dengan ATM nasional lainnya maupun di luar negeri) telah menempatkan kami pada posisi yang baik. Berawal dari jumlah yang kecil, kini kami telah membuka 57 unit baru DSP untuk nasabah yang bekerja di perusahaan atau kawasan industri sebagai segmen yang berbeda untuk mendorong pertumbuhan tabungan dan kami akan mengembangkan lebih lanjut sektor ini di tahun mendatang. Secara bertahap, dan mengingat banyaknya kantor cabang kami yang berlokasi dekat dengan pasar lokal yang sibuk, kami berharap dapat meraih pertumbuhan yang kuat dan stabil dari dana murah.



Bp. Budiman Mulyono dan isteri, Ibu Feny Handoyo, pemilik rumah makan Pringgondani di Cirebon, nasabah KPR kantor cabang Kelapa Gading "Bagi saya ukuran berarti kepercayaan dan hal itu penting. Namun masih ada kelebihan lainnya berupa keramahmatan staf mereka dalam melayani nasabah."

Kredit Konsumen

Rp miliar



Atas Ibu Retno Ishartini dan putrinya, Annisa, Nasabah DSP Mass Market. "Proses KPR Bank Danamon cepat dan mudah, tidak ada biaya administrasi maupun biaya provisi".

Bp. Erlan Cahyana, nasabah DSP Jababeka. "Kredit Serba Guna Bank Danamon merupakan fasilitas yang dapat segera dimanfaatkan dan berjalan lancar. Lokasi ATM-nya dekat dengan tempat saya bekerja sehingga saya dapat dengan mudah menarik uang tanpa harus mengantri".





Bp. Sudjono Barak Rimba memilih Bank Danamon PrimaGold sebagai penasihat investasi yang handal.

Kanan Kenyamanan 24 jam penuh adalah bagian dari komitmen "Bank Danamon peduli." Sebagai pelengkap jaringan ATM nasional, nasabah Bank Danamon dapat mengakses rekening bank mereka secara langsung melalui ATM DBS di Singapura.

Tidak ada alasan untuk berpaling

Sepanjang tahun 2004 kami berupaya untuk memastikan bahwa layanan Bank Danamon ditujukan ke segmen pasar yang tepat. Para nasabah lebih memilih layanan yang baik dan produk yang relevan dibandingkan dengan undian berhadiah. Pada segmen atas (*affluent*), kami menawarkan galeri investasi dan layanan PrimaGold. Di masa depan kami merencanakan untuk memperluas ragam layanan investasi.

Jangkauan dan penghargaan

Seiring dengan pertumbuhan bank, kami gembira telah mampu mempertahankan standar yang ada dan di tahun 2004 bank meraih penghargaan *Service Excellence* dari MRI yang menempatkan bank pada posisi tertinggi diantara bank-bank lainnya di bidang layanan. Selain itu, bank juga meraih penghargaan ATM Bersama sebagai ATM Teraktif dan juga selaku Rekanan Bisnis Terbaik.

Penghargaan terhadap kinerja bank tentu saja terkait erat dengan kemampuan dan upaya yang telah dilakukan oleh para staf perbankan konsumen kami. Rencana pemberian insentif bagi mereka yang bekerja di *frontliner* untuk mendapatkan bisnis baru telah dipersiapkan, disamping survei reguler yang dilakukan untuk memantau daya saing kami sebagai pemberi kerja.

Bank Danamon
PRIMA GOLD



Bank Danamon

Hp isi ulang

Isi Ulang Pul
langsung da



MENTARI

www.danamon.co.id





Bali: Dikenal sebagai tujuan wisata global memiliki industri perhiasan yang sukses, kerajinan, perikanan, petani rumput laut dan masyarakat agrikultur lokal yang membutuhkan konsultasi keuangan. Bank Danamon memiliki tidak kurang dari enam kantor cabang tersebar di pulau ini.



Gunung Agung, Bali

Jaringan Danamon di wilayah ini diperluas dengan tambahan 92 kantor cabang, dari Jawa Timur hingga gugusan kepulauan Nusa Tenggara di sebelah timur.



Adira Finance

Anda sedang
melangkah maju!



Bp. Junaedi, pemilik warung soto, Jl Pasuruan, Menteng, Jakarta. Bp. Jun bergantung kepada sepeda motor yang diperolehnya melalui pembiayaan Adira Finance untuk membawanya ke sejumlah warung soto kaki lima miliknya. **“Dengan sepeda motor, saya dapat melintas di jalan raya yang ramai dan menjaga mutu makanan di warung saya agar dapat tetap bersaing.”**



Merupakan salah satu perusahaan pembiayaan otomotif terbesar di Indonesia ditinjau dari segi pangsa pasar dan jumlah aktivitya, mengoperasikan 183 gerai di seluruh Indonesia. Kegiatan usaha Adira Finance unik karena membiayai beragam merek kendaraan dan sekaligus melayani pembiayaan sepeda motor dan mobil.

Orang yang paling tepat untuk memberikan komentar atas bisnis ini adalah Stanley S. Atmadja, Direktur Utama Adira Finance.

"Keputusan Bank Danamon membeli 75% saham Adira Finance merupakan keputusan yang tepat. Kondisi keuangan bank yang kuat telah membantu Adira Finance memperoleh dana dengan suku bunga bersaing. Akses kepada jaringan Adira Finance yang didukung oleh 10.046 karyawan yang jumlahnya menjadi berlipat-ganda di tahun 2004, dan dengan hampir 10.000 dealer kendaraan yang berhubungan dengan kami setiap hari, merupakan sumber nasabah baru bagi bank untuk mengembangkan jaringan DSP.

Kami memiliki target segmen konsumen yang sama dan secara bersama-sama kami dapat memberikan nilai tambah kepada nasabah, pemegang saham dan perusahaan pembiayaan untuk memperkuat reputasi dan membangun citra kami.

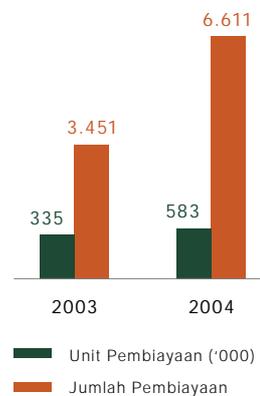
Selama tahun 2004, kami membiayai lebih dari 580.000 unit sepeda motor dan mobil, naik sebesar 74% dan meningkatkan pendapatan sebesar 56% menjadi Rp 1.013 miliar. Selain pembiayaan utama untuk sepeda motor, kami juga mencatat pertumbuhan yang menggembirakan dalam pembiayaan mobil baru dan mobil bekas, sedangkan pembiayaan sepeda motor bekas juga memiliki prospek yang baik. Dengan bekerja sama dengan bank, kami meluncurkan Adira Card".



Ibu Shanti, nasabah yang puas. Adira Finance, alasan mengapa begitu banyak pemilik kendaraan baru dan bekas merasa gembira.

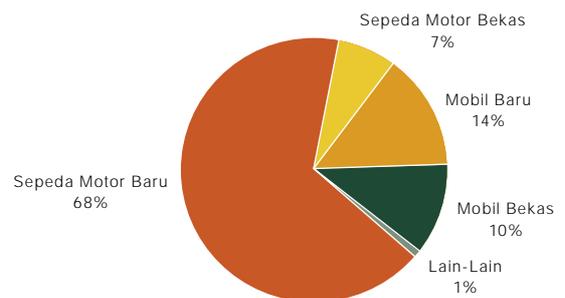
Pembiayaan Baru

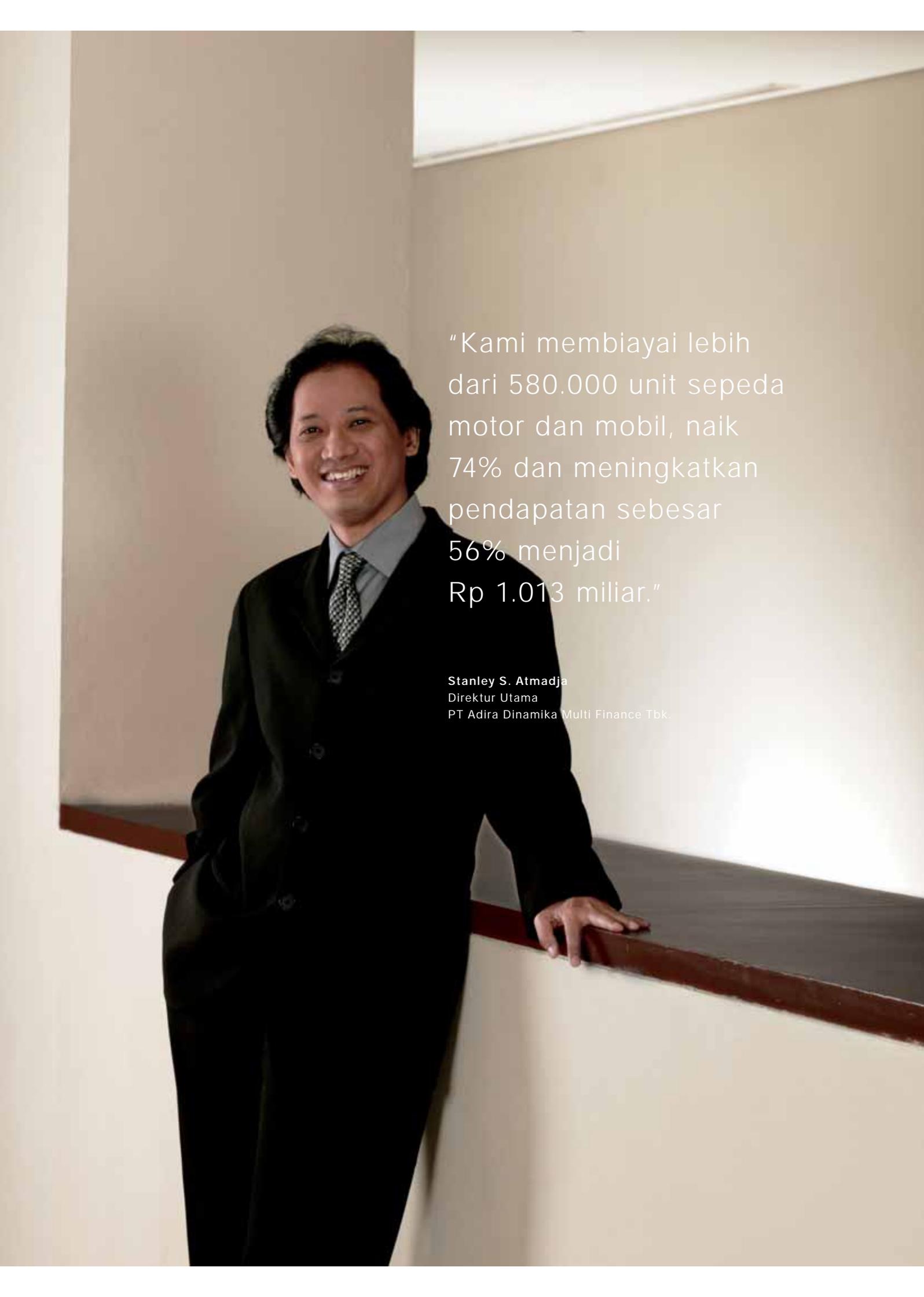
Rp miliar



Rincian Volume Pembiayaan Baru

per 31 Des, 2004





"Kami membiayai lebih dari 580.000 unit sepeda motor dan mobil, naik 74% dan meningkatkan pendapatan sebesar 56% menjadi Rp 1.013 miliar."

Stanley S. Atmadja
Direktur Utama
PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk.



Nabire: Sebanyak dua kali pusat komersial penting di porak-porandakan oleh gempa bumi berkekuatan hingga 7,2 skala Richter, menghilangkan 24 nyawa dan menghancurkan 150 rumah dan bangunan lainnya. Bank Danamon merupakan perusahaan swasta pertama yang memberikan bantuan dalam bentuk pakaian, makanan dan obat-obatan. Kami terus melanjutkan peran kami membantu Nabire memulihkan dan membangun kembali melalui pengadaan bahan bangunan.



Nabire, Papua Barat, Indonesia

Bank Danamon merupakan bank swasta besar pertama yang menjalankan operasinya di Papua Barat dengan 11 kantor cabang yang kini mengkhususkan dalam sektor perbankan konsumen, pembiayaan modal kerja untuk kegiatan usaha perdagangan dan pembiayaan proyek infrastruktur untuk pembangunan jalan dan jembatan. Di wilayah ini terdapat 58 kantor cabang yang meliputi Sulawesi, Maluku dan propinsi Papua Barat.

Islamic Banking Award
2004 untuk Kualitas
Layanan Syariah



Perbankan Syariah

Gaya hidup Anda



Meraih penghargaan Syariah
Banking Award 2004 untuk
Kantor Ternyaman, Kasir,
Layanan ATM dan Layanan
Telepon Terbaik

Menempati peringkat kedua
dalam *SGS Quality Award*
untuk implementasi ISO

Bp. H. Nasan Hasannudin beserta isteri, **Ibu Hj. Wiwin Wilayah**, nasabah Bank Danamon Syariah. **"Kami membina hubungan yang baik dengan para karyawan Danamon Syariah, layanan mereka sangat baik. Kantor cabang Danamon Syariah lokasinya dekat dengan rumah dan lokasi bisnis kami di Ciracas."**

Cabang baru, produk baru

Bank melalui 10 kantor cabang Syariah dengan staf inti yang berjumlah 130 orang berhasil meningkatkan jumlah kredit sebesar 49% di tahun 2004. Sebuah kantor cabang baru telah dibuka di Makassar dan tiga kantor cabang pembantu baru dibuka di Tanah Abang, Bekasi dan Cikampek.

Memasuki tahun keempat dalam operasinya, prioritas utama masih tertuju kepada pemahaman pasar dan pengembangan produk. Unit khusus "Layanan Usaha Kecil" didirikan di tahun 2004. Bank berupaya memasarkan berbagai produk unggulan antara lain produk investasi khusus (Mudharabah Muqayyadah) dan sewa guna (Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik).

Memperluas citra Danamon dalam segmen yang sedang berkembang

Danamon Syariah, menawarkan layanan yang lengkap dan berdedikasi, didukung oleh tim manajemen serta tenaga staf spesialis yang terpisah dengan sistem akuntansi yang berbeda. Tidak berbeda dengan nasabah pada umumnya, nasabah Syariah juga menghargai layanan yang baik, dan kami tetap memegang komitmen dalam membangun reputasi yang terkait dengan citra Danamon. Pada tahun 2004, bank meraih 4 penghargaan di bidang Perbankan Syariah, untuk kategori kantor paling nyaman, kasir terbaik, ATM dengan layanan terbaik dan layanan telepon terbaik. Kami merasa gembira atas penghargaan dari SGS dalam implementasi standar ISO.



The logo consists of two overlapping triangles pointing towards each other, forming a diamond shape. The top triangle is orange and the bottom triangle is yellow, with a gradient effect.

Bank Danamon

SYARIAH

An aerial photograph of Yogyakarta, Indonesia, showing a dense urban landscape with numerous buildings, streets, and green spaces. The sky is blue with some clouds. On the left side, there is a vertical orange and yellow bar. Overlaid on the left side of the image is a block of white text.

Yogyakarta: Di pusat kegiatan yang sibuk di kota bersejarah ini, setiap hari kami bercampur baur dengan 5.000 pemilik kios di Pasar Beringharjo, yang merupakan lokasi dari unit pertama Danamon Simpan Pinjam (DSP). Lokasi ini merupakan tempat perdagangan lokal namun berskala besar.

Pasar tradisional Beringharjo, dan tampak atas kota Yogyakarta serta Gunung Kidul

An aerial photograph of Yogyakarta, Indonesia, showing a dense urban landscape with numerous buildings and roads. In the background, the iconic Mount Merapi volcano is visible under a blue sky with scattered white clouds. The city's layout is a mix of traditional and modern architecture.

Bank Danamon memiliki
5 kantor cabang di kota
Yogyakarta dan 62 kantor
cabang di wilayah Jawa
Tengah.



Pembukaan 207 unit
DSP guna melayani para
pengusaha mikro

Peluncuran Danamon
Sahabat, merek baru untuk
Perbankan Komersial

Usaha Mikro, UKM & Perbankan Komersial

Aspirasi Anda



Pemimpin pasar di
segmen UKM

Ibu Djuminten, penjual kerupuk tradisional dan nasabah Danamon Simpan Pinjam Beringharjo, Yogyakarta. **“Keberadaan DSP yang dekat memberikan rasa nyaman dan aman bagi kami di tengah pasar yang sibuk.”**

Pada tahun 2004 Bank Danamon mendefinisikan ulang cara melayani pasar UKM di Indonesia. Pada dasarnya kami melihat bahwa pasar UKM secara keseluruhan terdiri dari tiga segmen yang berbeda. Oleh karena itu bank mengambil keputusan strategis untuk melakukan reorganisasi bisnis agar dapat melayani setiap segmen tersebut dengan *value proposition* yang unik, model bisnis dan jalur pertumbuhannya masing-masing. Dengan melakukan hal tersebut, kami bertujuan untuk mengembangkan tiga bisnis terpisah yang kuat dengan fokus pada hubungan nasabah dengan standar internasional di bidang pengelolaan risiko, integritas operasional, efisiensi biaya, dan yang terpenting adalah kepuasan nasabah serta pemenuhan kebutuhan mereka. Tujuan utama kami adalah untuk membangun jaringan UKM yang paling unik di Indonesia dan dengan melakukan hal tersebut bank turut membantu nasabah dan perekonomian untuk tumbuh dan sejahtera.

Perbankan Komersial (Danamon Sahabat)

Segmen Komersial adalah kelompok perusahaan dengan tingkat penjualan per tahun antara Rp 20 miliar - Rp 300 miliar. Sebagian besar perusahaan ini telah beroperasi lebih dari 5 tahun. Saat ini kelompok perusahaan tersebut telah memperoleh layanan perbankan, namun mereka masih menghadapi tantangan mengingat bank-bank belum sepenuhnya dapat memenuhi kebutuhan mereka dan tidak memiliki komitmen jangka panjang.

Untuk nasabah tersebut, kami telah mengembangkan bisnis yang spesifik untuk melayani mereka dengan *value proposition* yang unik. Kami memposisikan diri sebagai mitra terpercaya dengan produk-produk yang komprehensif melalui tim berdedikasi tinggi beranggotakan manajer-manajer yang sangat handal di bidang relasi dan beroperasi di sejumlah kota besar di Indonesia. Kami menciptakan suatu merek khusus untuk usaha ini, yaitu Danamon Sahabat, untuk menegaskan posisi hubungan nasabah secara menyeluruh dan komitmen jangka panjang kami terhadap mereka. Selain itu, kami meningkatkan produk dan layanan secara signifikan agar dapat memenuhi kebutuhan nasabah di semua jenis usaha mereka. Kami percaya dengan memberikan komitmen kepada nasabah, bank memposisikan diri dengan baik untuk membantu usaha komersial di Indonesia menjadi tenaga penggerak korporasi masa depan.



Bp Hendra B. Sjarifudin, Direktur Utama PT Kenari Djaja. Tahun lalu kami telah menerapkan model bisnis dan produk baru untuk para nasabah komersial melalui 5 sentra baru di Jakarta, Medan, Surabaya, Semarang dan Bandung.



Perbankan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Segmen UKM adalah kelompok perusahaan dengan tingkat penjualan per tahun antara Rp 2 miliar-Rp 20 miliar. Terdapat sekitar 300.000 perusahaan dalam segmen ini di Indonesia. Perusahaan tersebut biasanya adalah perusahaan yang dikelola sendiri oleh pemiliknya dan kebutuhan finansialnya cukup sederhana. Secara umum mereka telah memperoleh layanan perbankan, namun belum berarti mereka telah memperoleh kredit bank mengingat belum tersedianya laporan keuangan formal dan rendahnya saldo keuangan mereka.

Saat ini Bank Danamon telah menjadi lembaga keuangan terkemuka di segmen ini namun kami berkomitmen untuk lebih meningkatkan profesionalisme, model hubungan nasabah dan efisiensi untuk memberikan layanan yang lebih baik sesuai kebutuhan mereka. Kami memposisikan diri selaku penyedia layanan keuangan satu pintu yang menawarkan kredit bagi sektor usaha ini, menyediakan jasa *cash management* dan produk-produk tabungan, melalui para staf UKM yang berdedikasi di berbagai cabang di seluruh Indonesia. Karyawan kami telah memperoleh pelatihan sehingga mampu mengidentifikasi kebutuhan nasabah UKM melalui penawaran serangkaian produk yang unik dan mendorong nasabah untuk menggunakan Bank Danamon sebagai bank tunggal yang membantu pertumbuhan usaha mereka. Bank juga merancang kembali proses yang dijalankan sehingga dapat memberikan layanan dengan cepat dan nyaman. Pada tahun 2004, jumlah kredit yang disalurkan ke sektor UKM dan Komersial meningkat 36% menjadi Rp 10.796 miliar, merupakan 37% dari keseluruhan kredit bank dan memberikan kontribusi signifikan atas marjin.



Atas Proses pembuatan batik cap.

Ibu Pertiwi, nasabah UKM mengelola pabrik garmen miliknya di Yogyakarta, dengan nama Batik Pertiwi.





Manajer Unit DSP Bp. Nanan Ernawan di Beringharjo bersama para pedagang. Pertemuan berkala antara karyawan DSP dan pedagang di pasar menciptakan jalur komunikasi, berbagi ide, dan perkumpulan informal berkualitas yang mendiskusikan peningkatan keterampilan dan kompetensi.

Usaha Mikro (Danamon Simpan Pinjam)

Setelah berbulan-bulan melakukan studi lapangan, pada kuartal pertama 2004 kami membuat komitmen untuk memberikan layanan kepada Usaha Mikro dan membuka 6 unit uji coba di Pulau Jawa. Terdapat 19 juta Usaha Mikro dengan penjualan per tahun kurang dari Rp 2 miliar. Saat ini usaha mikro masih kurang terlayani oleh bank-bank tradisional, sehingga banyak dari mereka yang mencari pinjaman di jalur pembiayaan informal seperti tengkulak dan kelompok lokal independen. Sejumlah persyaratan dokumentasi dan agunan serta tingginya biaya operasional menyebabkan sebagian besar bank-bank umum nasional belum siap untuk melayani segmen ini sebagaimana layaknya, sehingga menyebabkan rendahnya tingkat penetrasi perbankan di segmen ini.

Kami membentuk suatu jaringan perbankan komunitas yang spesifik, dinamakan Danamon Simpan Pinjam (DSP) untuk melayani tipe nasabah ini. DSP menggunakan infrastruktur fisik yang sangat sederhana, teknologi maju berbiaya rendah, karyawan lokal setempat dan proses yang sederhana guna memberikan layanan yang cepat, sederhana serta nyaman. Unit DSP ini ditempatkan di pusat komunitas lokal untuk memberikan layanan yang nyaman bagi nasabah sekitar dan cukup dekat untuk menawarkan hubungan nasabah yang erat sesuai dengan preferensi lokal.

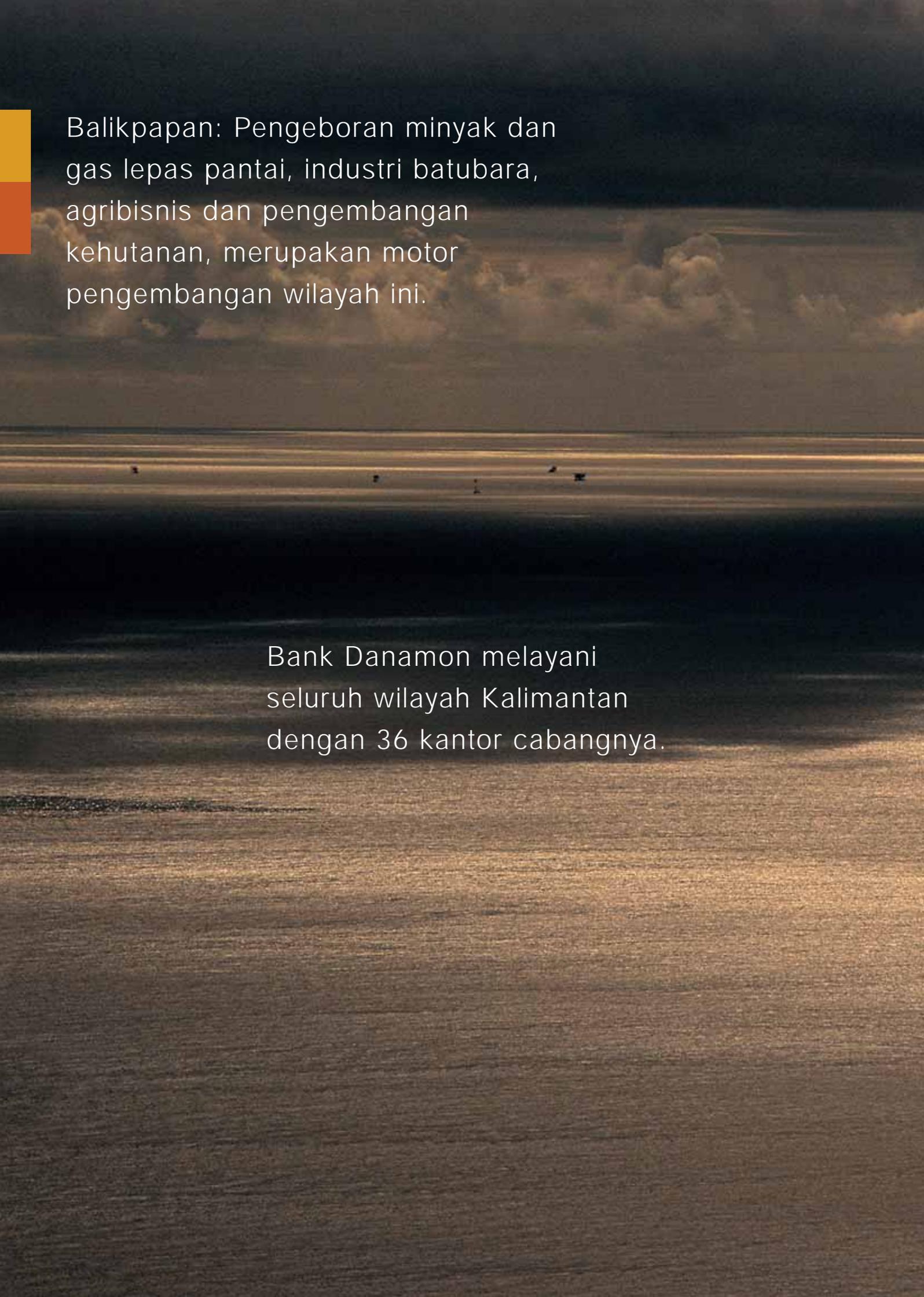


Kantor cabang DSP pertama dibuka pada bulan Maret 2004 dan memperoleh sambutan hangat dari para nasabah. Per 31 Desember 2004, jumlah DSP yang telah dibuka sebanyak 207 unit dengan jumlah kredit kepada sektor usaha mikro mencapai Rp 545 miliar hanya dalam kurun waktu 9 bulan.

Untuk mengelola pertumbuhan ini, suatu Unit Kontrol Internal (ICU) telah dibentuk guna mempercepat proses kredit dan meningkatkan kontrol.

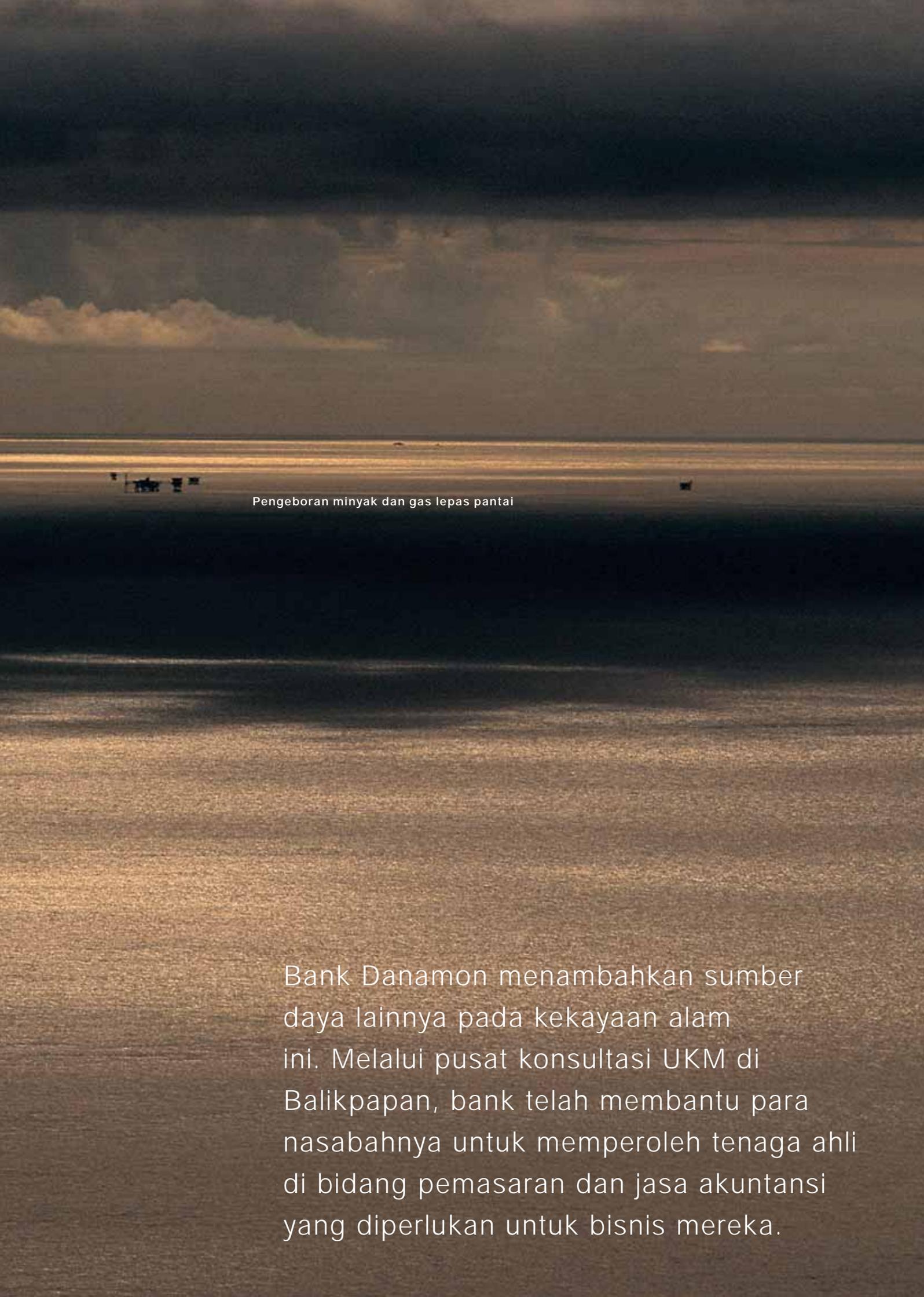
Sebagaimana telah diutarakan sebelumnya, model DSP ini dimaksudkan sebagai suatu cara untuk mengembangkan kredit di sektor pasar yang kurang terlayani. Pada tahap ini, target pendanaan yang tinggi bukanlah merupakan prioritas, namun kami berencana untuk terus membangun jaringan yang rendah biaya ini secara cepat di masa mendatang untuk mempertahankan keunggulan kompetitif kami. Kegiatan operasional yang rendah biaya merupakan bagian penting dari strategi kami secara keseluruhan untuk mempertahankan profitabilitas dan melakukan penetrasi dengan cepat di segmen pasar yang memiliki pertumbuhan tinggi.





Balikpapan: Pengeboran minyak dan gas lepas pantai, industri batubara, agribisnis dan pengembangan kehutanan, merupakan motor pengembangan wilayah ini.

Bank Danamon melayani seluruh wilayah Kalimantan dengan 36 kantor cabangnya.



Pengeboran minyak dan gas lepas pantai

Bank Danamon menambahkan sumber daya lainnya pada kekayaan alam ini. Melalui pusat konsultasi UKM di Balikpapan, bank telah membantu para nasabahnya untuk memperoleh tenaga ahli di bidang pemasaran dan jasa akuntansi yang diperlukan untuk bisnis mereka.



2004 Trade Finance Bank
Terbaik di Indonesia
menurut Global Finance

Perbankan Korporasi & Lembaga Keuangan

Mitra bisnis Anda



Salah satu sasaran kami di tahun 2004 adalah menjadi bank lokal yang dikenal lebih luas dengan produk dan kemampuan perbankan internasional. Menurut **Mr. Kim Joo Hyung**, Presiden Direktur perusahaan raksasa elektronik konsumen dari Korea Selatan - PT LG Electronics Indonesia, kami mencapai kemajuan: **“Hubungan dengan Danamon yang dimulai sejak bulan Juni 2004 merupakan suatu tonggak penting, yaitu hubungan pertama dengan bank lokal yang memperoleh persetujuan Kantor Pusat kami. Keputusan ini didasarkan atas sikap mereka dalam melayani, kepercayaan dan kemampuan untuk menstruktur transaksi. Kebutuhan bisnis kami seringkali sangat kompleks, namun kesediaan mereka untuk melakukan inovasi telah menghasilkan solusi yang kami butuhkan”.**

Perbankan Korporasi

Kinerja Perbankan Korporasi tahun 2004 menunjukkan kokohnya kepemimpinan dan implementasi strategi bisnis terfokus yang diterapkan oleh manajemen baru pada awal tahun 2004. Strategi ini adalah menciptakan tim perbankan korporasi yang berorientasi pada hubungan nasabah, memperkenalkan produk-produk bernilai tambah sebagai solusi kebutuhan nasabah, menerapkan budaya penjualan yang berorientasi pada nasabah dan memfokuskan upaya pemasaran pada perusahaan Indonesia dan multinasional tertentu yang beroperasi secara domestik.

Untuk menerapkan pendekatan baru ini, kami merancang ulang *coverage model* dan membentuk tiga tim yang berbeda:

- *Full Relationship Team*: Mencakup perusahaan Indonesia terbesar yang membutuhkan solusi finansial yang kompleks, akses terhadap beragam produk finansial dan kebutuhan kredit dalam jumlah besar.
- *Selected Relationship Team*: Mencakup perusahaan Indonesia berskala menengah hingga besar serta perusahaan multinasional yang membutuhkan sejumlah produk finansial dan kredit dalam jumlah sedang.
- *Focus Relationship Team*: Mencakup perusahaan Indonesia dan multinasional yang membutuhkan jasa *cash management*, fasilitas cerukan (*overdraft*), layanan perbankan elektronik dan valuta asing.



Milik PT United Tractors Tbk

Kredit Korporasi mencapai 22% dari total kredit bank tahun 2004 dengan eksposur yang luas termasuk di sejumlah sektor ekonomi yang tumbuh pesat.

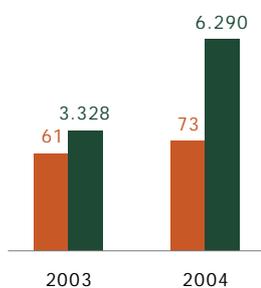
Coverage model yang baru ini memiliki dua manfaat utama. Pertama, model tersebut membentuk tim berdasarkan jenis hubungan perbankan sesuai dengan kebutuhan nasabah. Kedua, model ini memungkinkan adanya kesesuaian antara kebutuhan nasabah dengan tim Perbankan Korporasi yang melayaninya. Kedua manfaat tersebut menggarisbawahi komitmen kami menjadi bank yang memfokuskan pada hubungan nasabah.

Selain merancang kembali *coverage model* tersebut, Perbankan Korporasi bekerjasama dengan kelompok produk bank untuk memperluas produk dan layanan bagi nasabah. Saat ini, kami menawarkan rangkaian produk dengan kategori sebagai berikut: (1) *cash management*, (2) *trade finance*, (3) jasa kustodian, (4) *corporate finance* serta (5) *treasury* dan produk derivatif.

Perubahan di atas berhasil menciptakan momentum positif di awal tahun 2004 dan terus meningkat pesat sepanjang tahun 2004. Terlepas dari kinerja yang baik, kami semakin optimis karena untuk pertama kalinya Indonesia mengalami kondisi ekonomi dan politik yang stabil, pertumbuhan investasi asing, pasar saham dan obligasi yang kuat, serta perhatian pemerintah terhadap masalah perpajakan, ketentuan dan peraturan anti korupsi, serta pembangunan infrastruktur.

Pinjaman Korporasi

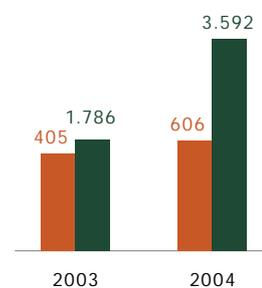
Rp miliar



— Jumlah Nasabah
— Jumlah Pinjaman

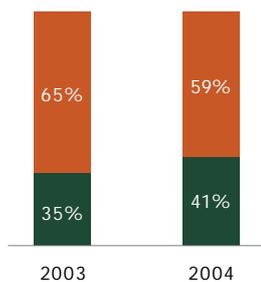
Pendanaan Korporasi

Rp miliar



— Jumlah Nasabah
— Jumlah Pendanaan

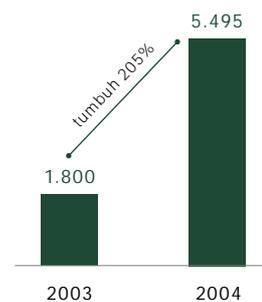
Komposisi Pendanaan



— Deposito Berjangka
— Giro & Tabungan

Volume Trade Finance

Rp miliar



Catatan: Angka tercantum tidak termasuk kredit yang dikelola oleh unit *Special Asset Management* (termasuk kredit yang dibeli dari BPPN) dan termasuk obligasi korporasi yang dikelola oleh Perbankan Korporasi dan Lembaga Keuangan

Lembaga Keuangan

Lembaga Keuangan juga memperoleh manfaat dari strategi bisnis dan manajemen baru di tahun 2004. Kami fokus pada bisnis utama Lembaga Keuangan, seperti: bank koresponden, aktivitas pasar uang antar-bank, pengiriman dana ke luar negeri, dan pemenuhan kebutuhan tambahan pagu kredit dari sejumlah bank internasional guna mendukung aktivitas *Trade Finance* dan *Treasury*. Selain itu, Lembaga Keuangan memperluas ruang lingkup bisnisnya dengan mulai memberikan layanan kepada Lembaga Keuangan Non-Bank, seperti perusahaan asuransi, dana pensiun dan perusahaan sekuritas.

Fokus Lembaga Keuangan serupa dengan Perbankan Korporasi, yaitu membangun dan memelihara hubungan yang kuat dengan para nasabah. Lebih dari itu, sebagaimana tercermin dari kinerja tahun 2004, Lembaga Keuangan berhasil meningkatkan volume kredit dan pendanaan secara signifikan, disamping penambahan jumlah konsumen. Hal ini sebagian besar merupakan hasil dari penjualan silang (*cross selling*) yang efektif, yang dilakukan melalui kerja sama dengan tim kelompok produk *Treasury*, *Trade Finance* dan *Cash Management*.

Baik Perbankan Korporasi maupun Lembaga Keuangan tumbuh pesat di tahun 2004. Dalam tahap pertumbuhan ini, keduanya tetap fokus pada risiko kredit dengan meningkatkan kualitas aktiva melalui seleksi nasabah yang memiliki finansial kuat dan memanfaatkan pertimbangan kredit yang bijaksana termasuk struktur finansialnya.

Pada tahun 2005, Perbankan Korporasi dan Lembaga Keuangan akan terus fokus untuk membangun basis nasabah yang bermutu, mempertahankan standar kredit yang tinggi, penjualan silang (*cross selling*) produk secara efektif, dan yang terpenting adalah tetap fokus pada kebutuhan nasabah.

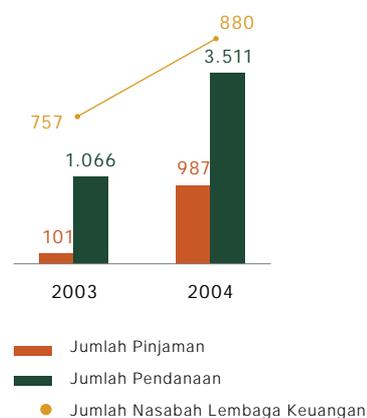
Pembiayaan Bersama / Pembelian Aset

Grup ini melapor kepada Kepala Perbankan Korporasi dan Lembaga Keuangan, memberikan kredit kepada perusahaan pembiayaan sepeda motor dan mobil. Secara historis, kami terkemuka dalam jenis pembiayaan ini. Akuisisi Adira Finance menyebabkan penurunan sementara eksposur portofolio pembiayaan konsumen kami. Namun kami akan tetap berkomitmen pada bisnis ini dan sedang dalam proses penambahan jumlah perusahaan pembiayaan yang kami dukung.

Sektor Nasabah	Pembiayaan Bank Danamon
Lembaga Keuangan Pemerintah	Pinjaman jangka pendek sebesar US\$50 juta dan pagu <i>settlement</i> transaksi valuta asing untuk meningkatkan aktivitas <i>trade finance</i> nasabah
Industri Tekstil Terpadu	Pinjaman Rupiah Terstruktur disertai <i>cross currency swap</i> yang menurunkan biaya pendanaan dolar AS dan mengeliminasi eksposur valuta asing
Teknologi Informasi	Pinjaman Berjangka sebesar US\$20,5 juta dan fasilitas <i>trade finance</i> yang memungkinkan nasabah untuk mengembangkan bisnis secara signifikan
Kontraktor Penambangan Batubara	Pinjaman Berjangka sebesar US\$35 juta dengan agunan aset dan piutang, untuk membiayai pembelian peralatan penambangan baru untuk ekspansi bisnis. Fasilitas lainnya termasuk pagu valuta asing dan fasilitas <i>forward</i> untuk lindung-nilai
Distribusi Peralatan Medis	Sistem informasi pengelolaan dana tepat waktu untuk mengelola piutang dan hutang secara nasional. Menyediakan solusi perbankan tunggal dengan memanfaatkan jaringan Bank Danamon yang luas

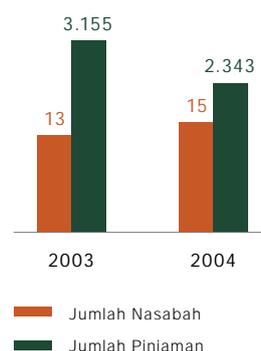
Lembaga Keuangan

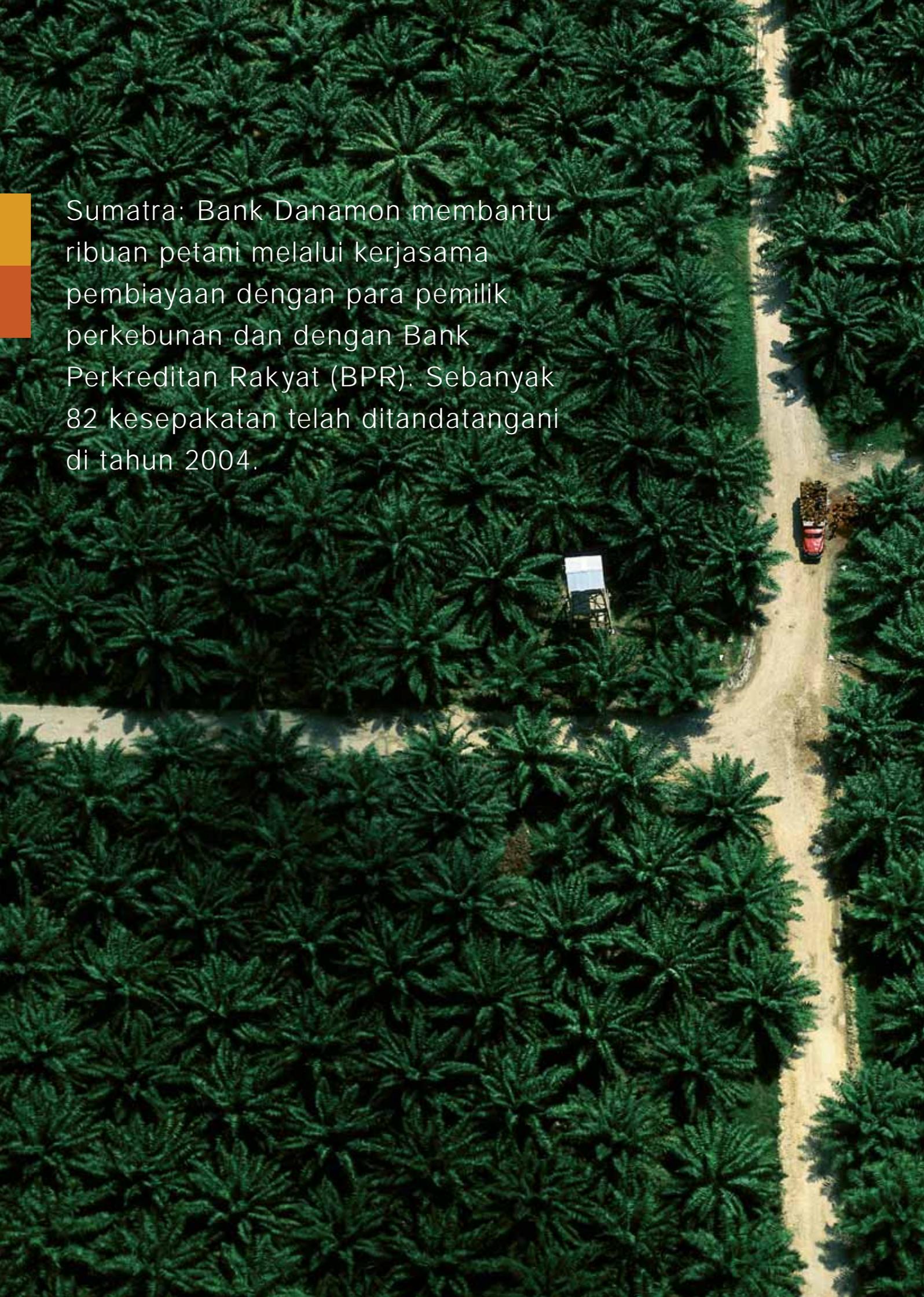
Rp miliar



Pembiayaan Bersama / Pembelian Aset

Rp miliar



An aerial photograph of a vast palm oil plantation. The trees are arranged in neat, parallel rows, creating a grid-like pattern across the landscape. A light-colored dirt road runs vertically through the center-right of the image. A red truck is visible on the road, carrying a load of palm fronds. The overall scene is lush green, with the bright sunlight casting shadows on the ground.

Sumatra: Bank Danamon membantu ribuan petani melalui kerjasama pembiayaan dengan para pemilik perkebunan dan dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Sebanyak 82 kesepakatan telah ditandatangani di tahun 2004.



Jaringan 62 kantor cabang
melayani Sumatera Utara,
Sumatera Barat dan
Sumatera Selatan.

Perkebunan kelapa sawit, Sumatra

Kami memainkan peran di setiap tahapan, mulai dari pembiayaan kepada masyarakat umum hingga bertindak selaku perantara antara bank lokal berskala sedang dengan pasar keuangan internasional guna memfasilitasi pembiayaan perdagangan dan mengelola transaksi valuta asing.



Treasury

Pakar treasury Anda



PT Kalbe Farma Tbk, sebuah nama yang terkait dengan kebutuhan akan obat-obatan yang dijual bebas (OTC), menggunakan tim *Treasury* Bank Danamon guna memenuhi berbagai kebutuhan mereka. **Bp. Vidjongtius**, Direktur, mengatakan: “**Bank Danamon telah menciptakan suatu ikatan yang kuat dengan kami sebagai nasabah dan kami merasa senang dengan layanan, kecepatan dan penggunaan informasi penting yang disediakan secara tepat waktu yang membantu dalam mengelola bisnis secara efektif.**”

Model bisnis baru dan profil yang lebih kuat

Kegiatan *treasury* kami mengalami transformasi di tahun 2004. Kami beralih dari fungsi pendukung dalam pengelolaan neraca bank dan likuiditas menjadi unit bisnis khusus yang fokus kepada segmen pasar tertentu dengan model bisnis yang terdefinisi dengan jelas. Kami menutup tahun 2004 dengan membangun suatu tim penjualan dan tim *dealing* yang berpengalaman dengan reputasi internasional. Penerbitan Pinjaman Subordinasi Bank Danamon sebesar US\$300 juta menjadi tolak ukur baru untuk sebuah bank swasta nasional dan sebesar dua kali lipat dari instrumen terbesar serupa yang diterbitkan sebelumnya. Pemesanan pembelian yang berjumlah dua kali lipat dari penerbitan menunjukkan minat yang besar dari para investor institusi dan merupakan pengakuan atas kredibilitas dan prospek bank.

Layanan yang lebih baik bagi segmen utama

Kami telah menambah 12 staf bagian *dealing* yang berpengalaman dan mengembangkan produk yang lebih bervariasi ditujukan kepada 5 kelompok inti nasabah. Dalam setiap kelompok, berbagai upaya telah dilakukan untuk memperkuat manajemen hubungan nasabah dengan mengembangkan ide produk baru berdasarkan kebutuhan praktis. Untuk nasabah berpenghasilan menengah, kami menawarkan layanan valuta asing ritel dan bagi nasabah segmen atas (*affluent*), kami menawarkan lebih banyak variasi produk investasi dengan imbalan (*yield*) yang lebih tinggi serta dirancang sesuai dengan kondisi nasabah. Untuk nasabah UKM, kami menawarkan layanan valuta asing ritel diantara sejumlah produk lainnya, sedangkan untuk nasabah Korporasi dan Komersial, kami memusatkan kepada solusi lindung-nilai (*hedging*) melalui *swaps* dan *option*. Di sektor institusi, kekuatan kami terletak pada kemampuan di bidang pendapatan tetap (*fixed income*) dan distribusi. Pangsa pasar kami dalam produk *treasury* meningkat tiga kali lipat, dan kami percaya bahwa pangsa pasar kami akan semakin meningkat mengingat kami mulai menjangkau nasabah baru melalui peluang penjualan silang (*cross selling*), antara lain melalui Divisi Perbankan Korporasi, dan memanfaatkan beragamnya jenis produk yang ditawarkan dengan keahlian yang semakin tinggi untuk melayani jumlah nasabah kian bertambah.





Keberadaan kami di pasar

Kami memusatkan perhatian di tahun 2004 untuk membangun profil di pasar Rupiah/Valuta Asing dan di pasar pendapatan tetap (*fixed income*) lokal. Kami berperan aktif dalam lelang obligasi Pemerintah di pasar primer, dan di pasar sekunder untuk obligasi Pemerintah maupun obligasi korporasi.

Kami terus memastikan bahwa bank dikelola dengan penuh kehati-hatian dan dengan dana yang cukup. Penerbitan pinjaman subordinasi yang sukses menyediakan likuiditas yang diperlukan untuk membiayai aktiva bank yang terus berkembang. Kami memperoleh keuntungan penjualan valuta asing dan pendapatan tetap (*fixed income*). Pada tahun 2004 kami berhasil melunasi sejumlah kewajiban berbunga tinggi dan meningkatkan imbal hasil atas aktiva (*asset yields*).

Di tahun 2004 kami menambah staf bagian *dealing* yang berpengalaman dan mengembangkan produk yang lebih bervariasi ditujukan kepada 5 kelompok inti nasabah.

