

Laporan Direktur Utama

Pada 'Tahun Internasional Kredit Mikro' ini, Bank Danamon telah mencapai pertumbuhan eksponensial kredit mikro dan menduduki posisi yang kuat pada kredit konsumen, khususnya pembiayaan kendaraan bermotor.

Sebastian Paredes, Direktur Utama



Para pemegang saham yang terhormat,

Dengan besar hari saya laporkan bahwa ditengah kondisi pasar yang sulit, Bank Danamon berhasil mencatat kinerja keuangan yang baik dan menghasilkan pertumbuhan yang sehat, baik dalam aktivitas kredit maupun simpanan. Laba bersih yang dinormalkan tumbuh 7% menjadi Rp 1.195 miliar di 2005 dan laba bersih sesudah pajak Rp 2.003 miliar atau Rp 407,71 per saham.

Pada 'Tahun Internasional Kredit Mikro' Bank Danamon telah mencapai pertumbuhan eksponensial kredit mikro dan menduduki posisi yang kuat pada kredit konsumen, khususnya pembiayaan kendaraan bermotor.

Menjadi yang terdepan

Dalam memaparkan hasil-hasil berikut ini, saya berkeyakinan bahwa Bank Danamon telah berperan sebagai pemimpin pasar melalui pengembangan strategi yang melihat sangat jauh ke depan. Bank telah menjadi pelopor, sebagai bank swasta pertama yang meneliti dan membangun jaringan yang luas dan langsung menjangkau sektor keuangan mikro di Indonesia. Kami juga melakukan investasi untuk menjadi pemain utama pada sektor pembiayaan konsumen yang sedang bertumbuh, melalui anak perusahaan kami Adira Finance, dan merupakan yang terdepan diantara bank lokal dalam bidang layanan treasury dan perbankan korporasi yang inovatif.

Kami berbeda dari para pesaing kami karena memiliki beragam model usaha yang memberikan imbal hasil tinggi, serta kemampuan menggunakan beragam model usaha untuk mendiversifikasi sumber pendapatan. Kami terus mengembangkan, menguji dan mempertajam model usaha baru sebagai bagian dari pendekatan menyeluruh sebagai bank universal yang menawarkan layanan keuangan yang lengkap dan berperan aktif di pasar keuangan.

Indikator kinerja utama kami adalah tingkat marjin bunga bersih (NIM). Kami mampu mempertahankan NIM ditengah tekanan kenaikan suku bunga tahun lalu. Basis aset Bank yang memberikan imbal hasil tinggi terutama didanai oleh kombinasi yang stabil antara deposito dan pendanaan terstruktur dalam rupiah. Kami yakin bahwa ini memberikan potensi pendapatan yang lebih besar dan perbaikan yang signifikan di dalam strategi pengelolaan aset dan kewajiban kami.

Bagaimana posisi kami di pasar pada akhir 2005?

Di antara 131 bank komersial di Indonesia, kami menutup tahun 2005 dengan memiliki jaringan cabang kedua terbesar serta jumlah kredit dan simpanan kelima terbesar. Kami berada pada urutan kedua dalam hal imbal hasil rata-rata aktiva (ROAA) dan marjin bunga bersih (NIM). Posisi permodalan kami kuat, dengan rasio kecukupan modal (CAR) kedua terbesar diantara seluruh bank, yaitu 23,5%, dibandingkan dengan persyaratan minimum Bank Indonesia 8%, dan kami tidak terkalahkan dalam hal rasio ekuitas terhadap aktiva. Manajemen risiko kami bekerja dengan baik sehingga kredit bermasalah (NPL) hanya 2,6% dari total kredit dan dengan provisi yang memadai.

Strategi utama kami

Dengan mengandalkan posisi yang kompetitif, daya tarik fundamental dan potensi pertumbuhan jangka panjang pasar, kami memusatkan upaya untuk merealisasikan lima strategi utama :

1. Memaksimalkan marjin bunga bersih dengan melakukan investasi secara terus menerus pada bisnis dan produk yang bermarjin tinggi.

DSP, bisnis pembiayaan mikro kami, dan Adira, bisnis pembiayaan konsumen, keduanya terus tumbuh pesat. Saat ini bisnis DSP mewakili 10% total kredit. Dalam dua tahun terakhir kami telah merekrut dan melatih kurang lebih 6.600 karyawan hanya untuk bisnis ini, dan selama 2005 kami memperluas jaringannya dengan menambahkan 475 unit lagi. Tahun mendatang, laju perluasan fisik akan melambat hingga sekitar 72 unit usaha baru, akan tetapi kami menambahkan produk-produk baru dan membangun model usaha baru untuk mendayagunakan *franchise* penting ini. Pembiayaan kendaraan bermotor tumbuh 40% selama 2005 dan volumenya tumbuh 25%, mencapai rekor baru lebih dari 728.000 kendaraan yang dibiayai, khususnya sepeda motor. Kami berencana lebih memperluas lagi bisnis konsumen di luar pembiayaan kendaraan di tahun 2006. Setelah periode awal yang kurang bergairah akibat kenaikan harga BBM dan suku bunga, kami menegaskan bahwa pengambilalihan Adira Finance oleh Bank Danamon terbukti merupakan faktor kunci dalam kondisi kebijakan uang ketat.



2. Meningkatkan franchise pendanaan dengan mendiversifikasi sumber pendanaan dan menyempurnakan seluruh landasan pelayanan yaitu distribusi, produk dan pemasaran.

Besarnya permintaan kredit belakangan ini telah meningkatkan kompetisi dalam memperoleh dana pihak ketiga guna mendanai pertumbuhan kredit. Jaringan yang luas dan standar pelayanan Bank menjamin kemampuan Bank mempertahankan pangsa pasar dana pihak ketiga yang besar di 2005. Kami diuntungkan oleh terjadinya penebusan reksadana secara besar-besaran yang dipicu oleh kenaikan suku bunga. Guna membangun momentum lebih jauh lagi, kami melakukan evaluasi menyeluruh terhadap jaringan cabang, termasuk penutupan dan relokasi sejumlah cabang dan kami tengah merekrut 1.000 tenaga penjualan lagi. Pada akhir 2005, jaringan fisik kami mencakup 441 cabang dan lebih dari 8.000 ATM Bersama, termasuk diantaranya 779 ATM Bank Danamon di 192 kota di seluruh Indonesia. Saat ini Bank Danamon sedang berada dalam tahap akhir proses dana jangka panjang dari International Finance Corporation (IFC) dan lembaga asing lainnya guna membiayai pertumbuhan seluruh bisnis pada masa mendatang. Peringkat Standard and Poor's Bank Danamon yang lebih tinggi dari *sovereign risk* akan mendukung upaya memperoleh pendanaan tersebut.

3. Menjadi produsen berbiaya rendah dengan menurunkan secara signifikan biaya transaksi per unitnya

Kemampuan kami bertumbuh pesat mengikuti permintaan pasar dalam dua tahun terakhir ini merupakan buah dari perencanaan yang rinci dan investasi yang berkelanjutan, sehingga rasio biaya terhadap pendapatan yang dinormalisasikan naik dari 41,5% menjadi 48,8% di 2005. Sepanjang tahun kami melakukan investasi pada teknologi, yang merupakan prioritas strategis dan juga sumber potensi penghematan, baik dari sisi instalasi maupun operasinya. Biaya teknologi informasi kami sangat rendah dibandingkan dengan sejumlah perusahaan internasional yang setara. Kami mempunyai komite khusus yang mengamati berbagai aspek pengendalian biaya dan mampu mengurangi biaya per transaksi sebesar 22% pada 2005.

Board of Management

Dari kiri ke kanan: Lam Kun Kin, Muliadi Rahardja, Tejpal Singh Hora, Ali Yong, Jerry Ng, Vera Eve Lim, Sebastian Paredes, Rene Burger, Anika Faisal, Hendarin Sukarmadji, Kanchan Nijasure



4. Membangun teknologi berkelas dunia melalui investasi pada sistem yang andal, fleksibel dan memiliki kapasitas yang mudah diadaptasikan

Pendekatan yang kami gunakan adalah menerapkan teknologi dengan tingkat kecanggihan dan biaya yang sesuai dengan kebutuhan bisnis yang menggunakan sistem kelas dunia dimana memungkinkan. Contoh terbaik adalah implementasi penuh sistem Tresuri dan Pasar Modal baru yang mencakup pemrosesan dari hulu ke hilir, dan pada bulan Juni sistem pemrosesan transaksi Trade Finance yang baru diaktifkan. Sistem pengelolaan penagihan serta penyehatan kredit konsumen dan UKM juga diselesaikan pada semester pertama, bersamaan dengan evaluasi yang sangat penting atas kemampuan *disaster recovery* kami.

5. Menjadi perusahaan pilihan untuk berkarya dengan membangun aspek-aspek yang dapat menarik dan mempertahankan orang-orang terbaik

Kami merekrut lebih dari 4.500 karyawan baru selama 2005 dan mengakhiri tahun 2005 dengan lebih dari 18.500 karyawan. Pusat Pelayanan Karyawan, termasuk *call center* dan akses internet dibangun guna memastikan meningkatnya kepedulian dan pelayanan terhadap mereka yang menjadi andalan untuk mewujudkan janji yang terkandung dalam merek Bank Danamon setiap hari. Kami menguji iklim kerja dengan menyelenggarakan jajak pendapat karyawan secara nasional dan kami berbesar hati karena memperoleh nilai tinggi dalam kepuasan kerja, kerja tim dan nilai-nilai perusahaan. Kami mendapat masukan bahwa karyawan berkeinginan kuat untuk berpartisipasi lebih jauh dalam pengembangan ide-ide baru dan menyambut baik pelatihan tambahan. Hal ini kami pandang sebagai indikator positif atas motivasi dan keterlibatan karyawan. Rekrutmen dan pelatihan yang terus berlanjut serta investasi besar selama 2005 untuk mempekerjakan karyawan baru, diharapkan akan memberikan hasil yang sepadan pada tahun mendatang, ketika kondisi pasar membaik.

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Danamon Peduli terus membangun momentum pada berbagai program tanggung jawab sosial di 2005, dengan menekankan partisipasi langsung karyawan sebagai relawan dalam berbagai masalah sosial.

Kami terlibat aktif membantu masyarakat Aceh sejak hari-hari pertama bencana alam dan berlanjut hingga aktivitas pemulihan dan pembangunannya kembali. Kami mengirimkan relawan spontan dan bantuan keuangan bagi program pendidikan dan kemandirian untuk 1.000 rumah tangga selama tahapan rekonstruksi dan rehabilitasi. Sejumlah 200 rumah telah diselesaikan pada 2005 dari 500 rumah yang direncanakan dalam proyek bersama Bank Indonesia dan Citibank.

Masa depan yang lebih baik

Konsensus analis memperkirakan terjadinya pemulihan ekonomi di 2006 setelah tahun yang penuh tantangan, namun ada beragam pendapat mengenai seberapa cepat hal itu akan terjadi. Terdapat dua pendapat utama yang menarik. Pendapat pertama mengatakan pasar keuangan akan menguat karena kebijakan-kebijakan yang diambil oleh kabinet yang baru, fundamental Indonesia, bursa saham yang membaik dan Rupiah yang menguat dengan cepat dalam beberapa bulan pertama di 2006. Pendapat sebaliknya mengatakan ekonomi sektor riil tertekan oleh tingginya harga BBM, dampak inflasi dan suku bunga tinggi serta membutuhkan stimulus berupa peningkatan belanja Pemerintah. Penurunan suku bunga mungkin terjadi, karena keputusan pembatalan kenaikan tarif listrik akan memudahkan upaya meredam inflasi. Apapun yang akan terjadi di 2006, Bank berada pada posisi yang tepat karena beberapa alasan:

- Besarnya porsi kredit berbunga tetap dalam portofolio kredit memberikan posisi yang menguntungkan pada saat suku bunga turun pada tahun 2006 dan seterusnya.
- Enam puluh persen PDB domestik bergantung pada belanja rumah tangga dan porsi usaha kami yang terkait secara langsung pada konsumsi rumah tangga dan secara tidak langsung melalui bisnis yang digerakkan oleh konsumen, jumlahnya cukup besar dan terus bertumbuh.
- Masih banyak masyarakat Indonesia yang belum memiliki rekening bank. Model-model DSP serta aktivitas-aktivitas komunitas yang kami lakukan merupakan terobosan terhadap hambatan tradisional, membangun pemahaman dan akses terhadap jasa keuangan yang lebih baik.
- Fundamental Indonesia dengan sumber daya alam yang besar, harga komoditas yang kuat (termasuk minyak bumi dan gas) dan pengembangan infrastruktur untuk mendukung pertumbuhan ekonomi ke depan, memberikan peluang investasi yang sangat menarik. Tim perbankan komersial dan korporasi Bank Danamon menawarkan hubungan yang bernilai dalam usaha komersialisasi, perdagangan dan pengembangan ke hilir yang berhubungan dengan kesempatan-kesempatan tersebut. Bertambahnya lapangan kerja dan aktivitas komersial komunitas di sekitarnya merupakan sumber bisnis baru bagi DSP.

Bank Danamon memiliki jaringan, keterampilan dan kapasitas untuk memanfaatkan tren ini dan Direksi bersikap hati-hati namun optimis dalam memandang tahun mendatang.

Akhirnya, perkenankan saya menggunakan kesempatan ini untuk menyampaikan terima kasih kepada nasabah, kepada karyawan yang telah membuat Bank Danamon berbeda dengan bank lain dalam pelayanan, produk dan kepedulian kepada nasabah, dan kepada pemegang saham serta pihak-pihak yang berkepentingan atas dukungan mereka yang terus berlanjut.

Untuk dan atas nama Direksi



Sebastian Paredes, Direktur Utama