

Perbankan Konsumer

Pasar perbankan konsumer tetap merupakan bagian penting dari bisnis Bank Danamon. Kredit konsumer, termasuk pembiayaan sepeda motor dan mobil yang berasal dari anak perusahaan - Adira Finance, menyumbang 42% dari total kredit Bank pada 2005. Deposito individual, yang merupakan 67% dari total simpanan pada Bank, merupakan sumber pendanaan utama Bank.

Kami terus berupaya meningkatkan penawaran kami, dalam hal *value proposition*, fungsi dan kemampuan; serta untuk menyelesaikan unsur-unsur penting yang diperlukan guna menciptakan posisi yang unik di ketiga segmen pasar, yaitu bisnis *mass affluent banking*, *personal banking* dan kartu kredit kami.

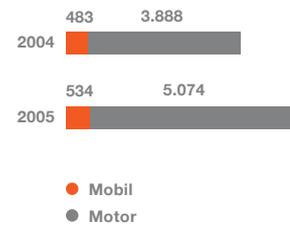
Affluent Banking

Dalam rangka menggarap potensi segmen pasar *mass affluent*, kami telah mereposisi *Affluent Banking* menjadi penyedia produk-produk dan layanan *wealth management* dengan menyediakan rangkaian produk guna memenuhi berbagai kebutuhan nasabah dan memberikan pelayanan lengkap melalui *Relationship Manager* yang terlatih dan terampil. Disamping meluncurkan kartu VISA Infinite Primagold, kami juga meluncurkan rangkaian produk yang terkait dengan *treasury* dan yang memberikan imbal hasil lebih tinggi bagi investasi nasabah, sesuai dengan selera risiko keuangan mereka.

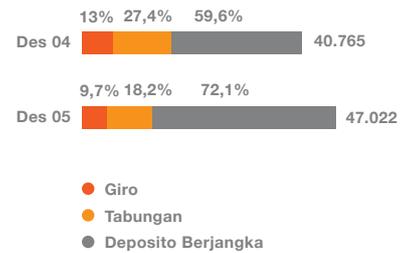
Personal Banking

Pelayanan merupakan salah satu pilar terkuat kami selama ini, dan kami didorong oleh berbagai pengakuan dan penghargaan yang kami terima, diantaranya adalah penghargaan "Best Overall in Service Excellence" kategori 1 dari Market Research Indonesia (MRI) dan "The Best Call Centre 2005" untuk kategori perbankan dari Majalah Marketing dan Center for Customer Satisfaction and Loyalty.

Volume Penjualan Motor dan Mobil (dalam ribuan unit)



Dana Pihak Ketiga (Rp Miliar)



Perbankan PrimaGold meluncurkan kartu kredit Infinite

Kami yakin masih banyak peluang untuk melakukan penyempurnaan lebih jauh lagi. Dalam upaya menciptakan konsistensi dan kepastian pelayanan nasabah setiap kali berhubungan dengan kami, kami telah memulai upaya untuk menciptakan penampilan dan pengalaman yang konsisten di seluruh cabang, meningkatkan lebih jauh lagi keterampilan karyawan garda depan dan memperkenalkan proses penjualan yang baru, serta sistem manajemen kinerja yang lebih baik yang dapat menyelaraskan indikator kinerja utama bankir perorangan dengan keseluruhan tujuan bisnis Bank.

Sepanjang tahun kami memperkenalkan berbagai produk baru, khususnya Danamon One yang kami yakin akan menjadi produk unggulan bagi nasabah perorangan dengan penekanan pada *relationship banking* serta mampu menciptakan merek yang kuat. Di lini produk kredit pemilikan rumah (KPR), kami memperkenalkan produk KPR yang baru pertama kali ada, yang memungkinkan pemilik tanah memperoleh pembiayaan untuk konstruksi, suatu ceruk pasar yang terabaikan selama ini.

Kartu Kredit

Bisnis kartu kredit kami melampaui pertumbuhan industri, dengan jumlah nasabah bertambah 30% dan jumlah piutang meningkat 43% hingga mencapai lebih dari Rp 800 miliar. Volume bisnis *merchant* juga tumbuh 27%.

Disamping Visa Infinite Card, kami meluncurkan kartu *co-branding* bekerjasama dengan Prudential, salah satu perusahaan asuransi jiwa terkemuka di Indonesia. Sejalan dengan potensi bisnis yang signifikan dan strategi Bank untuk menumbuhkan bisnis yang memberikan imbal hasil tinggi, kami telah mereorganisasi kartu kredit sehingga menjadi bisnis tersendiri dan menunjuk profesional senior dengan pengalaman internasional untuk memimpin bisnis ini.



danamonone

Danamon One - kombinasi unik dari tiga layanan

