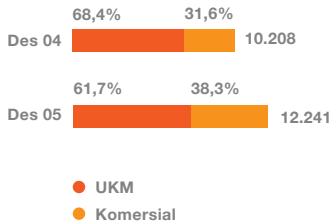


## Perbankan Komersial (Danamon Sahabat) dan Perbankan UKM

### Kredit UKM & Komersial (Rp Miliar)



Tahun 2005 merupakan tahun yang menggairahkan bagi bisnis perbankan UKM dan Komersial. Setelah pemisahan *franchise* perbankan Bank menjadi dua unit usaha yang terpisah, keduanya telah berhasil memberikan penawaran kerjasama yang lebih terarah kepada segmen nasabah masing-masing. Hal ini menghasilkan pertumbuhan kredit lebih dari 20% di tahun 2005. Pada periode yang sama, pendapatan imbal jasa tumbuh 43% karena kami semakin mengintensifkan penawaran produk-produk *Cash Management*, *Trade Finance* dan *Tresuri* yang memberikan nilai tambah kepada nasabah dalam memenuhi kebutuhan-kebutuhan bisnis mereka.

### Positioning Perbankan UKM sebagai “Bank Tunggal”

Kami bertujuan menjadi bank tunggal bagi nasabah UKM dengan memberikan pelayanan yang prima dan selalu menjadi pelopor dalam memperkenalkan produk-produk inovatif yang khusus dirancang sesuai dengan perilaku UKM. Paradigma kami adalah memberikan kepuasan kepada nasabah dalam memenuhi seluruh kebutuhan mereka, sehingga mereka tidak perlu pergi ke tempat lain. Sepanjang tahun, kami telah memusatkan energi pada penyempurnaan proses pelayanan dari hulu ke hilir dan mengembangkan produk-produk baru. Salah satunya adalah DanaFlexi, solusi gabungan produk yang menawarkan kenyamanan lebih kepada nasabah dengan menghubungkan rekening-rekening yang mereka miliki. Produk ini mencatat pertumbuhan yang mengesankan dan membantu kami melakukan penetrasi lebih dalam ke pasar UKM yang luas dan memerlukan lebih dari kredit modal kerja biasa. Kami juga meningkatkan penetrasi pada bisnis pembiayaan berbasis aset, membantu nasabah untuk tumbuh dengan menyediakan pembiayaan untuk membeli barang modal. Semua inisiatif tersebut membantu memperkuat posisi kami sebagai pemimpin pasar dalam melayani perusahaan-perusahaan UKM di Indonesia.

Kami meyakini bahwa pelayanan terhadap spektrum perusahaan UKM yang luas di Indonesia merupakan cara untuk mempertahankan kepemimpinan di pasar dalam jangka panjang. Spektrum tersebut beragam, dari perusahaan-perusahaan yang akan diuntungkan oleh pertumbuhan infrastruktur seperti perusahaan baja, hingga perusahaan peternakan sapi yang akan diuntungkan oleh meningkatnya konsumsi daging merah dengan berkembangnya masyarakat.



## **Menjadi “Sahabat” bagi nasabah Komersial kami**

Pada bulan April 2005, kami secara resmi meluncurkan merek baru unit bisnis Perbankan Komersial yaitu “Danamon Sahabat”. Merek ini mencerminkan visi kami untuk menjadi mitra usaha jangka panjang bagi nasabah Komersial. Kami sangat yakin bahwa kunci sukses dalam segmen ini adalah dengan menyeleksi sebelumnya “para juara” di dunia bisnis dan kemudian memberikan komitmen yang kuat untuk mendukung aspirasi mereka dalam bertumbuh. Berbagai upaya dilakukan dalam hal pelatihan karyawan, pengembangan produk, pemenuhan nasabah dan sistem risiko, untuk memastikan agar kami dapat memenuhi komitmen menjadi “Sahabat” bagi nasabah. Dengan bertumbuhnya nasabah dalam bisnisnya masing-masing, franchise perbankan Komersial kami juga akan tumbuh bersama mereka. Pertumbuhan yang pesat pada portofolio kredit Komersial dan pendapatan imbal jasa yang berlipat tiga meyakinkan kami bahwa nilai yang kami tawarkan disambut baik oleh nasabah, dan mereka percaya bahwa kami adalah bank Komersial yang tepat untuk membantu mereka mencapai sasaran menjadi generasi perusahaan-perusahaan terkemuka berikutnya di Indonesia.