

Perbankan Komersial dan Perbankan UKM

Dengan mempertimbangkan tantangan pasar, pertumbuhan kredit komersial sebesar 18% dan kredit UKM sebesar 11% cukup menggembirakan. Sedangkan simpanan yang dihimpun oleh Perbankan Komersial dan UKM tumbuh 30%.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Kami terus mengkonsolidasi posisi kami sebagai satu-satunya bank bagi mayoritas nasabah UKM kami dengan menawarkan layanan yang lengkap dan mengembangkan produk-produk baru di tahun 2006, seperti kombinasi antara tabungan dan giro dengan fitur tambahan. Dua produk baru Dana Quick Cash dan Dana Oto diluncurkan, keduanya dirancang khusus untuk mendukung akuisisi nasabah baru dan menambah bisnis dari hubungan yang telah ada.

Komersial

Sepanjang tahun 2006, bisnis ini diperluas hingga mencakup beberapa lokasi yang berbeda, termasuk Jabodetabek dan Surabaya di pulau Jawa, dan juga sukses di Sumatra dan Kalimantan. Kami mempertahankan *positioning* "Sahabat" sebagai "mitra yang dapat diandalkan" bagi nasabah komersial dan menawarkan beberapa produk inovatif baru, diantaranya struktur lindung nilai valuta asing.

Pembiayaan Berbasis Aset

Sebagai grup pendukung produk UKM dan Komersial, Pembiayaan Berbasis Aset tumbuh secara signifikan dan berhasil meraih pangsa pasar yang kuat. Fokus dari bisnis ini adalah pertama, pembiayaan alat-alat berat pada beberapa kelas aset lainnya dan kedua, untuk menawarkan satu solusi bagi kebutuhan nasabah.





Investasi dalam keterampilan spesialis

Program khusus pengembangan peserta pelatihan manajemen selama 12 bulan pertama kali diluncurkan di tahun 2006. Program tersebut disesuaikan dengan kebutuhan sektor Komersial dan UKM serta investasi untuk pengembangan SDM di masa mendatang. Gelombang pertama peserta program telah menyelesaikan pelatihan intensif mereka dan langsung bekerja secara penuh pada bisnis ini.

