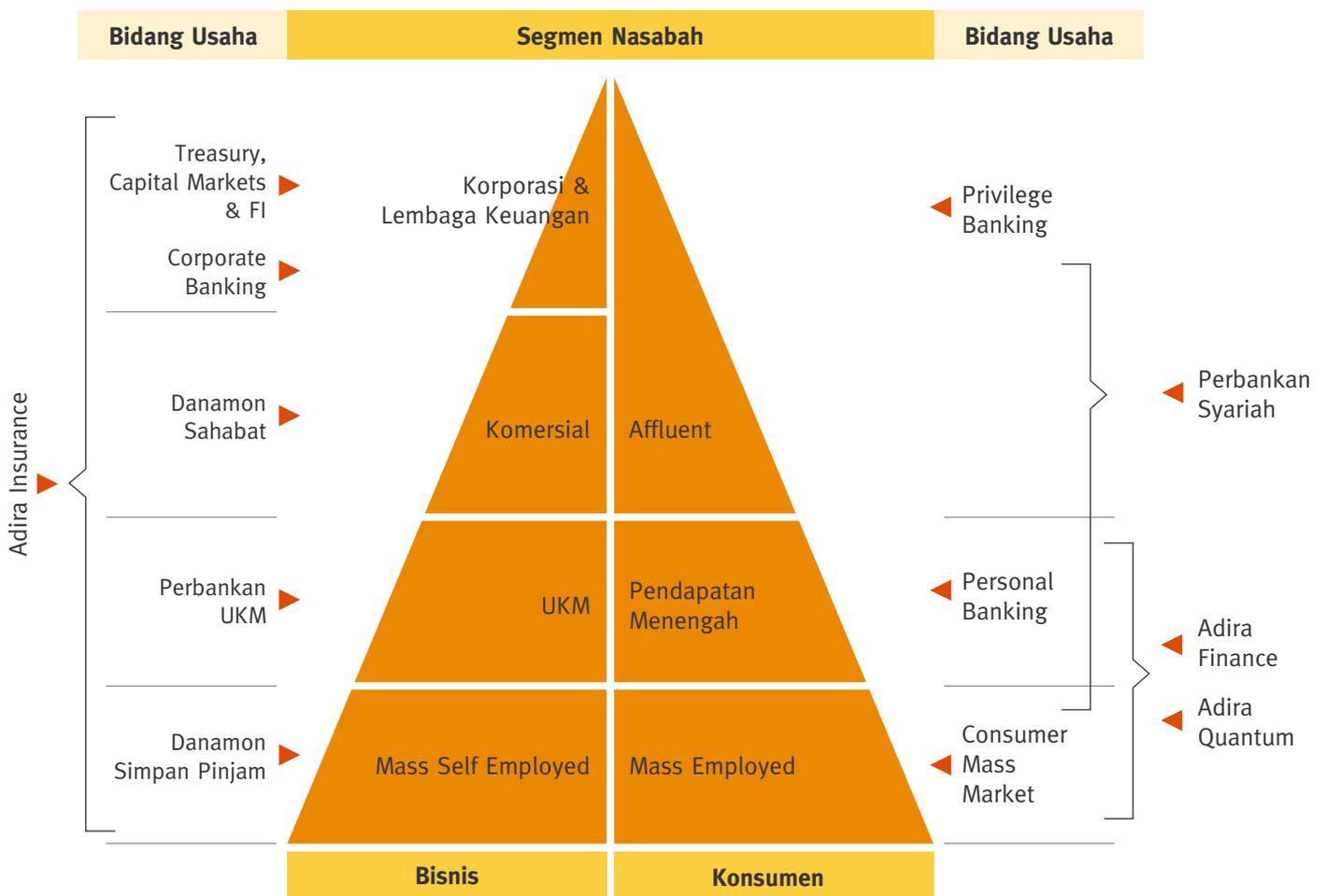


Tinjauan Bisnis & Operasional

Bank yang Universal dan Organisasi yang Berpusat pada Nasabah	25
Perbankan Self Employed Mass Market	26
Perbankan Consumer Mass Market	28
Perbankan Konsumen	29
Bisnis Pembiayaan Otomotif	33
Bisnis Asuransi Umum	36
Perbankan Syariah	38
Perbankan Komersial & UKM	40
Perbankan Korporasi	42
Tresuri, Pasar Modal dan Lembaga Keuangan	45
Sumber Daya Manusia	48
Teknologi Informasi	51
Tanggung Jawab Sosial Perusahaan	53

Bank yang Universal dan Organisasi yang Berpusat pada Nasabah

Konsep perbankan yang universal memiliki interpretasi yang berbeda-beda pada setiap pasar. Di Danamon, nasabah kami adalah fokus utama. Kami menggabungkan kemampuan untuk menawarkan layanan dan produk yang disesuaikan untuk segmen nasabah yang dituju dengan proposisi nilai yang unik dan kriteria manajemen risiko tertentu. Tujuan kami adalah untuk memastikan agar kebutuhan nasabah senantiasa terpenuhi dengan baik dan kami telah mempertimbangkan sepenuhnya risiko yang ada.



Perbankan Self Employed Mass Market

Menumbuhkan Kepercayaan, Menuai Hasil

Perbankan *Self Employed Mass Market* (SEMM) Danamon juga dikenal sebagai Danamon Simpan Pinjam (DSP) diawali di tahun 2004 untuk memberikan akses layanan perbankan yang lebih mudah bagi usaha-usaha mikro dan berskala kecil. Kami menawarkan produk pinjaman yang digabungkan dengan produk pendanaan dan asuransi. Usaha Perbankan SEMM Danamon menawarkan layanan yang cepat, sederhana dan mudah dengan dukungan kemampuan eksekusi dan pemanfaatan teknologi. Saat ini Danamon mengoperasikan dua jenis model bisnis, yakni model pengembangan berbasis pasar tradisional serta *supply chain*. Model pengembangan berbasis pasar tradisional ditujukan untuk melayani para pedagang di pasar-pasar tradisional di Indonesia, sedangkan model berbasis *supply chain* yang baru diluncurkan, dirancang guna melayani kebutuhan usaha-usaha kecil dan mikro dalam suatu jaringan *supply chain*, seperti usaha-usaha ritel dari pedagang besar maupun para pemasok di industri manufaktur tertentu.

Dalam jangka waktu tiga tahun, Divisi Perbankan SEMM telah tumbuh dengan jaringan yang sangat luas, meliputi lebih dari 700 unit dengan 7.500 karyawan yang melayani 400.000 nasabah di seluruh Indonesia.

Walaupun telah berhasil meraih pertumbuhan yang mengesankan, kami terus berupaya untuk meraih peluang-peluang baru di sektor yang sangat menjanjikan ini.

Enam kantor cabang SEMM baru telah dibuka di tahun lalu dan 51 unit mobil telah diluncurkan untuk memperluas jangkauan kami di sektor pasar tradisional. Kami juga telah melakukan sentralisasi kegiatan operasional tertentu agar dapat lebih memfokuskan pada kegiatan layanan nasabah. Pencapaian penting juga berhasil diraih dalam memperkuat tim yang menangani penagihan kredit melalui peningkatan kapasitas, perbaikan proses serta sistem insentif yang lebih baik untuk mengelola portofolio pinjaman kami yang semakin besar.

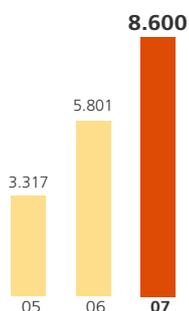


48%

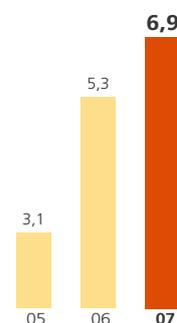
Pertumbuhan kredit tahun 2007

Bisnis DSP terus tumbuh pesat tahun ini dan memberikan sumbangan signifikan bagi pendapatan dan laba bersih Danamon. Dengan pencapaian tersebut, DSP berhasil meraih posisi sebagai penyedia kredit mikro kedua terbesar di Indonesia hanya dalam kurun waktu tiga tahun.

Kredit yang Diberikan
(Rp miliar)



Pangsa Pasar Kredit
(%)





Di akhir tahun 2007, total pinjaman yang disalurkan telah mencapai Rp 8,6 triliun dengan tingkat pertumbuhan yang pesat sebesar 48%. Pangsa pasar Danamon di sektor pinjaman skala kecil, yakni pinjaman komersial di bawah Rp 500 juta, adalah sebesar 6,9% dibandingkan 5,3% di tahun sebelumnya, sehingga layanan perbankan SEMM kami dapat meraih peringkat kedua terbesar di sektor pinjaman mikro nasional. Dengan memfokuskan pada perbankan berbasis komunitas serta disiplin yang ketat dalam proses eksekusi, di tahun 2007 tingkat efisiensi operasional kami adalah salah satu yang terbaik di sektornya, dengan rasio biaya terhadap pendapatan sebesar 37%.

Pinjaman SEMM berkontribusi sebesar 16% dari total kredit Danamon, meningkat dari 13,5% di tahun sebelumnya. Di samping itu, layanan SEMM berhasil meningkatkan kontribusinya secara signifikan di

tahun 2007 terhadap profitabilitas Danamon seiring dengan keberhasilan penurunan rasio biaya terhadap pendapatan yang tajam serta penurunan biaya kredit di tengah peningkatan pinjaman yang signifikan.

Di tahun 2008, kami akan melaksanakan berbagai inisiatif penting guna mencapai target pertumbuhan. Seiring dengan keberhasilan proyek percontohan dari model *supply chain* di tahun 2007, kami telah siap untuk implementasi yang menyeluruh dari model baru ini.

Ekspansi jaringan cabang terus dilaksanakan dengan peningkatan jumlah unit di Indonesia bagian Timur serta peluncuran Kantor Penjualan *Supply Chain* terutama di Jawa. Upaya mempererat hubungan dengan para nasabah akan terus dilanjutkan melalui program-program *pre-approved Top Up* dan *Cross Selling*.

Perbankan Consumer Mass Market

Mudah, Cepat, Sempel

Perbankan CMM telah menyelesaikan proses transformasinya di tahun 2007. Setelah berhasil merancang dan melakukan pengujian model bisnis barunya di tahun 2006, di tahun 2007 kami meluncurkan model bisnis yang didefinisikan dengan baik, "*Worksite & Cross-Sell Model*". Model baru ini memfokuskan pada penawaran produk pinjaman tanpa agunan yang menarik bagi para individu pekerja dengan dukungan akses yang mudah, persyaratan yang sederhana serta proses yang cepat. Segmen bisnis ini berhasil meraih pertumbuhan luar biasa dengan total pinjaman mencapai Rp 996 miliar pada akhir tahun 2007.

Kunci keberhasilan pengembangan pasar kami terletak pada dua strategi meraih nasabah yang dilakukan bersamaan, yaitu menargetkan pada *employed mass market* serta basis nasabah Danamon yang telah ada. Untuk memastikan dukungan operasional yang efektif dan responsif, kami tidak meluncurkan unit khusus untuk usaha di atas melainkan memanfaatkan sinergi yang potensial dengan unit usaha Danamon lainnya. Kami juga memanfaatkan infrastruktur Adira dan SEMM untuk menjalin hubungan lebih erat dengan para nasabah.

Dengan jumlah populasinya yang besar, sektor Consumer Mass Market di Indonesia masih menjanjikan peluang pertumbuhan yang signifikan. Untuk itu, kami merencanakan memperluas jangkauan kami ke daerah-daerah yang belum terlayani di tahun 2007. Kami juga akan terus meningkatkan daya tarik nilai produk Danamon dengan meluncurkan gagasan-gagasan baru yang inovatif yang memberikan manfaat bagi konsumen. Selain itu, kami akan terus mencari peluang guna memperkuat struktur biaya dan lebih lanjut untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi.

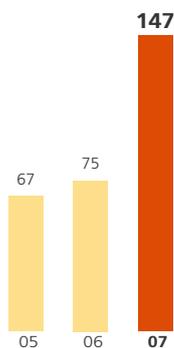


Rp **996**
miliar

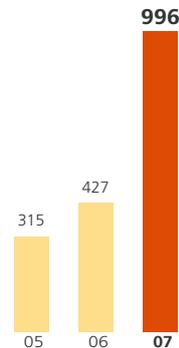
Kredit yang diberikan
di akhir tahun 2007

Kesuksesan peralihan bisnis CMM telah menghasilkan pertumbuhan bisnis yang signifikan. Kinerja kredit meningkat dua kali lipat dari Rp 427 miliar di akhir 2006 menjadi hampir Rp 1 triliun.

Jumlah Nasabah
(ribu)



Kredit yang Diberikan
(Rp miliar)



Perbankan Konsumen

Menawarkan Kemudahan



17%
Pertumbuhan
Tabungan

Perbankan Konsumen merupakan penyumbang pendanaan yang utama, dengan kontribusi sebesar 61% dari seluruh dana pihak ketiga.

Perbankan Konsumen Danamon menawarkan beragam produk tabungan, kredit perorangan dan investasi yang menarik bagi para nasabah individu. Produk-produk tersebut didukung oleh 400 kantor cabang dan berbagai pilihan layanan perbankan elektronik termasuk lebih dari 14.000 mesin ATM yang menawarkan transaksi perbankan yang nyaman dan mudah diakses.

Sebagai penyumbang pendanaan yang utama untuk Danamon, Perbankan Konsumen menutup tahun 2007 dengan peningkatan tabungan sebesar 17% menjadi Rp 9,8 triliun. Dana Pihak Ketiga (DPK) yang dihimpun perbankan Konsumen menyumbang 61% dari Danamon. Di sisi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dan kredit masing-masing tumbuh sebesar 32% dan 457%, serta menyumbang sebesar 36% terhadap portofolio kredit konsumen. Kinerja ini merupakan hasil dari berbagai upaya terpadu yang didasari pada prinsip-prinsip yang mengutamakan kepentingan nasabah.

Perbankan Personal

Program promosi kami, 'Danamon Menjemput Impian', menawarkan konsep hadiah yang unik dan berbeda dari kompetitor lainnya. Program ini didukung oleh poster-poster merchandising yang menarik serta lebih dari 1.500 tenaga penjual.

Selama tahun 2007, kami telah menyelesaikan berbagai inisiatif untuk mendiversifikasikan sumber pendapatan guna meningkatkan profitabilitas. Danamon berhasil mengembangkan produk Kredit Tanpa Agunan (KTA) melalui brand *instant@cash*, yang menawarkan proses kredit 48 jam, khusus bagi para nasabah lama. Kami telah meluncurkan kembali kredit kepemilikan rumah yang menawarkan proses kredit maksimum selama tiga hari, dengan dukungan tenaga penjualan untuk memperluas jaringan mitra pengembang properti dan jaringan brokerage kami. Danamon juga telah melakukan reposisi dan ekspansi dari produk *bancassurance*-nya sehingga berhasil menempatkan Danamon sebagai salah satu penyedia produk *bancassurance* yang terdepan di Indonesia.

Melalui upaya di atas, kini Danamon dapat menawarkan produk yang lebih beragam, meliputi produk simpanan, kredit dan asuransi guna melayani semua kebutuhan nasabah.

Kemajuan penting juga berhasil dicapai dalam menyelesaikan target yang tercantum dalam cetak biru strategis kami. Di tahun 2007, telah diselesaikan peluncuran brand Danamon yang baru yang lebih modern, dinamis dan lebih menonjol dimana saat ini sedang diimplementasikan ke seluruh cabang, ATM dan materi komunikasi Danamon. Kami merancang ulang materi pendukung promosi dan kegiatan penjualan kami agar sejalan dengan tema brand kami yang baru. Danamon merupakan satu-satunya bank di Indonesia yang menawarkan kebebasan memilih rancangan kartu perbankan perorangan sesuai dengan preferensi gaya hidup nasabah.



Danamon juga telah merencanakan berbagai inisiatif pengembangan infrastruktur sejalan dengan agenda brand yang baru. Salah satu diantaranya adalah program peremajaan seluruh jaringan ATM Danamon guna menawarkan teknologi baru yang akan memberikan lebih banyak kemudahan. Kami juga sedang mengembangkan model kantor cabang masa depan yang baru serta mekanisme penerapannya ke seluruh jaringan Danamon.

Danamon senantiasa menggarisbawahi pentingnya pengembangan sumber daya manusia sebagai faktor utama dari keberhasilan usaha. Di tahun 2007, kami telah meletakkan landasan bagi pembentukan *Retail Business School* Danamon guna mengembangkan para profesional perbankan konsumen yang terbaik di Indonesia, yang akan diluncurkan di awal tahun 2008. Sekolah ini akan menawarkan program pelatihan komprehensif guna mendukung pengembangan kemampuan penjualan dan pengembangan pribadi para pesertanya.

Di tahun 2008, berbagai upaya akan terus dilakukan guna mendukung perkembangan perbankan konsumen kami. Tim-tim khusus akan diterjunkan ke kantor-kantor cabang guna mengintensifkan penetrasi produk serta upaya *cross-selling* kami. Selain itu, Danamon akan melanjutkan rencana pengembangan jaringannya melalui peluncuran cabang percontohan, ekspansi jaringan serta penggantian mesin ATM dengan mesin berteknologi lebih mutakhir.

Privilege Banking

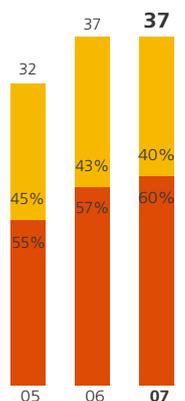
Layanan Privilege Banking Danamon menawarkan layanan personal bagi para nasabah individu dengan jumlah dana di atas Rp 1 miliar.

Berbagai kemajuan penting berhasil dicapai untuk meraih potensi dari segmen ini guna meningkatkan pendapatan imbal jasa serta sebagai sumber pendanaan.

Di tahun 2007, kami kembali mengelola bisnis reksa dana melalui kerjasama dengan tiga pemain utama,

Dana Pihak Ketiga Perbankan Konsumen

(Rp triliun)



■ Privilege Banking
■ Personal Banking

Komposisi Dana Pihak Ketiga Danamon

(%)



■ Perbankan Konsumen (61%)
■ Bisnis perbankan lainnya (39%)

untuk menawarkan pilihan kepada nasabah yang membeli ORI, dimana keduanya memberikan hasil yang menggembirakan. Bekerja sama dengan Allianz, Danamon juga meluncurkan berbagai produk investasi unit link. Untuk terus meningkatkan jumlah dana pihak ketiga, kami telah mengembangkan berbagai produk *structured deposit* yang menawarkan keleluasaan pilihan bagi para nasabah, baik berdasarkan mata uang maupun risiko.

Danamon juga telah menyelesaikan proses *rebranding* dari segmen ini, dari nama PrimaGold menjadi Danamon Privilege Banking guna lebih merefleksikan aspirasi kami untuk menawarkan tingkat layanan tertinggi guna membedakan Danamon dengan para kompetitor. Sejalan dengan brand baru Danamon, kami telah meluncurkan program reward yang unik bersama dengan program American Express Reward yang telah diakui sebagai salah satu yang terbaik. Kami juga menyelenggarakan sesi seminar edukasi investasi bagi para nasabah dengan nara sumber para manajer investasi dan tokoh-tokoh terkemuka di bidangnya. Di akhir tahun 2007, Danamon Privilege Banking dapat diakses di 25 lokasi di kota-kota utama di Indonesia.

Bisnis Kartu

Danamon merupakan salah satu penerbit kartu kredit dengan perkembangan paling pesat di Indonesia. Dengan pertumbuhan sebesar 25%, kami berhasil meningkatkan peringkat kami secara signifikan di tahun 2007.

Kini, Danamon Card Business merupakan satu-satunya di Indonesia yang menawarkan pilihan kartu kredit yang paling beragam dari kartu Visa, MasterCard hingga American Express.

Melalui strategi berbasis diferensiasi, kami menawarkan produk-produk yang dirancang sesuai dengan kebutuhan berbagai segmen pasar. Kartu American

Express Charge Card menawarkan kenyamanan layanan tanpa limit pembayaran, American Express Corporate Card menawarkan kemudahan pengelolaan pengeluaran bagi Korporasi, sedangkan Kartu-kartu Kredit kami menawarkan berbagai fleksibilitas pembayaran. Melalui produk-produk ini, Danamon dapat menawarkan beragam pilihan produk yang tidak tertandingi oleh penerbit kartu lainnya. Danamon Visa/MasterCard My Own Card menawarkan layanan 'Cashback' untuk pembayaran pengeluaran harian nasabah seperti pembayaran tagihan listrik, air dan telepon maupun bahan bakar minyak.

Danamon juga meluncurkan berbagai produk spesifik untuk segmen-segmen tertentu, seperti:

Manchester United Card: Saat ini, Danamon merupakan penerbit kartu Manchester United yang terbesar di dunia – kartu ini diterbitkan bagi para penggemar Red Devil yang menawarkan kesempatan menonton secara langsung di Old Trafford, Inggris.

Prudential Card: Diterbitkan bagi para pemegang polis Prudential, yang tidak hanya menawarkan kemudahan pembayaran premium melalui *Prudential Card*, tapi juga dapat menikmati *cashback* pada polis premium mereka.

I-Card: Produk terbaru yang memberikan kemudahan pengelolaan pengeluaran dengan membagi setiap transaksi kartu menjadi tagihan dalam jumlah yang sama.

World Card: merupakan penawaran baru lainnya dari Danamon yang menawarkan *mileage program* yang paling menguntungkan.

Program *Instant Card* kami berhasil mempertahankan keunggulannya dan terus mendapat tanggapan yang positif melalui proses persetujuan yang hanya membutuhkan waktu 60 menit.



Di tahun 2007, berbagai penawaran baru juga telah diluncurkan bagi para pemegang kartu American Express. Melalui kerjasama dengan Saphire, para *frequent traveler* dapat menikmati layanan imigrasi dan keamanan yang lebih cepat di bandara Indonesia, sedangkan program *Singapore Outbound* menyediakan penawaran khusus di lebih dari 50 *outlet* di Singapura serta *Merchant Rewards* hingga 20 kali lipat di 200 *outlet* di Indonesia.

American Express juga telah ditunjuk sebagai Mitra Kartu Resmi bagi program Visit Indonesia 2008 oleh Departemen Budaya dan Pariwisata Indonesia. Melalui program ini, kami dapat membantu mempromosikan pariwisata Indonesia kepada lebih dari 80 juta pemegang kartu American Express di seluruh dunia.

"*Seeds for Bali*" merupakan program sosial kami guna meningkatkan kesadaran akan pentingnya upaya penghutanan kembali di Bali. Program ini diluncurkan oleh American Express bekerjasama dengan Konferensi Perubahan Iklim di Bali.

Akuisisi bisnis American Express memberikan manfaat bagi bisnis *merchant* Danamon yang berhasil tumbuh secara signifikan. Bisnis *merchant* Visa dan Master meningkat hampir 40% dan menempatkan Danamon sebagai salah satu dari tiga bank terbesar di sektor tersebut.

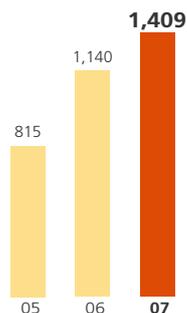


Bisnis Kartu menutup tahun 2007 dengan peningkatan jumlah tagihan sebesar 31%. Rasio kredit bermasalah berhasil ditekan menjadi 3% yang merupakan salah satu yang terbaik di antara para penerbit kartu kredit.

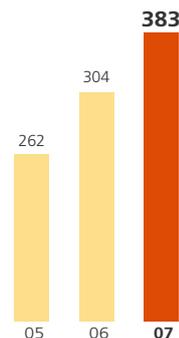
Memasuki tahun 2008, Danamon akan terus memanfaatkan keunggulan ragam produknya guna memperkuat kehadirannya di segmen menengah atas. Didukung oleh strategi *cross selling* ke semua bisnis Danamon, pemanfaatan kemampuan analisis pasar dan risiko, serta perluasan jaringan distribusi dan *merchant*, Bisnis Kartu akan terus meraih momentum pertumbuhan yang tinggi di masa depan.



Tagihan Bisnis Kartu
(Rp miliar)



Jumlah Kartu yang Diterbitkan
(ribu)



Bisnis Pembiayaan Otomotif

Solusi Terjangkau



30%

Pertumbuhan Unit Pembiayaan Baru

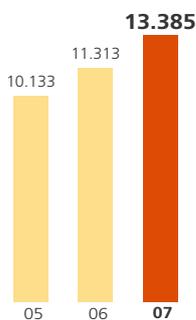
Kinerja Adira Finance melebihi tingkat pertumbuhan pasar. Pangsa pasar meningkat hingga 14,7% dari 12,2% pada tahun sebelumnya. Piutang pembiayaan meningkat 18% menjadi Rp 13,4 triliun dan menyumbang 25% dari portofolio kredit Danamon.

Usaha pembiayaan otomotif konsumen Danamon dilakukan oleh anak perusahaan kami PT Adira Dinamika Multi Finance Tbk (Adira Finance). Dengan jaringan distribusi yang terdiri dari 253 *outlet* di lebih dari 170 kota di seluruh Indonesia, Adira Finance adalah salah satu perusahaan pembiayaan otomotif terbesar di Indonesia saat ini. Adira Finance menawarkan berbagai produk pembiayaan otomotif konsumen, dengan kualitas layanan yang prima oleh lebih dari 13.000 karyawan kami kepada lebih dari 1,65 juta nasabah.

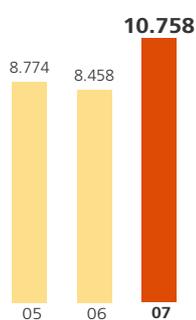
Sejalan dengan pulihnya penjualan otomotif di tahun 2007, kami terus melakukan ekspansi jaringan dengan memperkuat kehadiran kami di luar Jawa dan Bali. Hampir tiga puluh cabang baru telah dibuka dan sebanyak dua belas cabang pembantu telah ditingkatkan menjadi kantor cabang. Upaya-upaya kerjasama dengan unit-unit bisnis Danamon yang lain juga telah diluncurkan, termasuk program *cross selling* dengan unit CMM Danamon untuk menawarkan fasilitas kredit tanpa agunan kepada nasabah Adira Finance. Sejak diluncurkan pada Maret 2007, program tersebut kini telah tersedia di 80 cabang Adira Finance.

Selain itu, kami juga memastikan bahwa strategi ekspansi jaringan kami juga didukung oleh peningkatan kualitas layanan dan produktivitas. Berbagai prakarsa telah kami lakukan untuk memperkuat hubungan dengan perusahaan asuransi otomotif, Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM), dealer otomotif, maupun nasabah. Upaya ini mencakup implementasi sebuah wahana yang mendukung operasional cabang yang dapat secara terus-menerus memantau kualitas proses administrasi di tingkat cabang dan memastikan adanya upaya penyempurnaan berkesinambungan untuk meningkatkan kualitas layanan kepada mitra bisnis dan konsumen.

Jumlah Piutang Pembiayaan
(Rp miliar)



Volume Pembiayaan Baru
(Rp miliar)

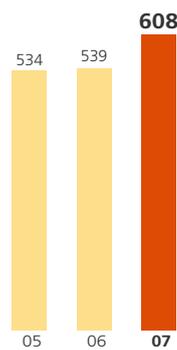




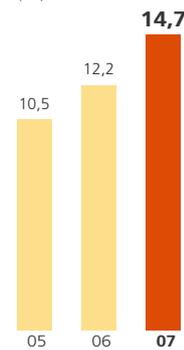
Tahun lalu, kami juga berhasil mencatat kemajuan yang penting dalam upaya sentralisasi operasi, yang merupakan salah satu kunci untuk mempertahankan produktivitas dan kualitas layanan dan sekaligus memastikan pertumbuhan usaha. Juga pada tahun yang sama, Adira Finance bekerja sama dengan Danamon untuk meningkatkan dan menyelaraskan praktik-praktik pengelolaan risiko. Hal ini menempatkan Adira Finance sebagai salah satu perusahaan pembiayaan yang beroperasi berdasarkan prinsip kehati-hatian dengan menggunakan standar pengelolaan risiko yang diterapkan di industri perbankan.

Di akhir tahun 2007, Adira Finance berhasil membukukan pembiayaan baru sebesar Rp 10,8 triliun, meningkat 27% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, sementara jumlah piutang pembiayaan meningkat sebesar 18% menjadi Rp 13,4 triliun.

Pembiayaan Unit Sepeda Motor Baru
(ribu)



Pangsa Pasar Unit Sepeda Motor Baru
(%)



Pembiayaan sepeda bermotor menyumbangkan 76% dari total pembiayaan, sedangkan 24% sisanya disumbangkan oleh pembiayaan mobil. Tingkat suku bunga pembiayaan sepeda motor berkisar antara 31% dan 38% dengan periode jatuh tempo rata-rata tiga puluh bulan, sedangkan suku bunga pembiayaan mobil berada di kisaran 19% dan 26% dengan periode jatuh tempo rata-rata tiga tahun. Dengan pencapaian tersebut, Adira mampu meningkatkan pangsa pasar pembiayaan sepeda motor baru dari 12,2% menjadi 14,7%.

Pendapatan bunga bersih meningkat 49% menjadi Rp 2,3 triliun dan menyumbang 32% dari total pendapatan bunga bersih Danamon pada tahun 2007. Pada waktu bersamaan, kami mampu menekan biaya kredit menjadi 4,6% dari rata-rata piutang di tahun 2007, dibandingkan dengan 5,8% di tahun sebelumnya. Hal ini terutama berkat keberhasilan dalam menekan tingkat kerugian pada penjualan aset yang diambil-alih dan penghapusbukuan. Dengan kinerja yang memuaskan ini, Adira Finance berhasil meraih berbagai penghargaan termasuk *'Best Multi-finance Company Award 2007'* dari InfoBank, *'Top Brand Award 2007'* untuk kategori Perusahaan Pembiayaan Otomotif dari Marketing dan Frontier Consulting Group, medali emas pada ajang *Indonesia Quality Convention 2007* oleh

Perhimpunan Manajemen Mutu Indonesia, *'Service Quality Award 2007'* untuk kategori *Automotive Financing 2W Services* dari Marketing dan *Care Center for Customer*, peringkat ke-4 untuk kategori Lembaga Keuangan pada *'Indonesian Employer of Choice Award 2007'* dari IECA, medali emas pada *International Convention on Quality Control Circle* dari *China Association for Quality* (Beijing), dan penghargaan *'International Gold Star for Quality'* dari *World Quality Commitment Convention 2007* (Paris).

Di tahun 2008, Adira Finance merencanakan untuk memprioritaskan pengembangan usahanya melalui peningkatan hubungan dengan nasabah. Untuk itu, kami akan terus mengembangkan budaya pelayanan yang prima di seluruh jaringan pelayanan. Produk-produk baru dan inovatif akan diluncurkan dan upaya-upaya *cross selling* dengan Danamon akan terus diluncurkan guna mempererat hubungan dengan nasabah. Pada saat yang sama, kami akan terus mempertahankan visi kami dalam memaksimalkan pemanfaatan teknologi untuk membawa keunggulan operasional ke pasar kami.

Bisnis Asuransi Umum

Mitra Terpercaya

PT Asuransi Adira Dinamka (Adira Insurance) adalah anak perusahaan Danamon yang menawarkan berbagai produk asuransi umum. Produk-produk tersebut terdiri dari dua kategori: asuransi kendaraan bermotor dan asuransi non kendaraan bermotor.

Didirikan pada tahun 2002, Adira Insurance melalui brand 'Autocillin'nya, mengoperasikan 31 outlet di seluruh Indonesia. Saat ini, kami merupakan salah satu dari tiga penyedia produk asuransi kendaraan bermotor terbesar di Indonesia.

Adira Insurance merupakan salah satu dari sebagian kecil perusahaan asuransi yang memiliki jalinan hubungan yang erat dengan bengkel-bengkel servis kendaraan yang terpercaya di seluruh Indonesia. Melalui kerjasama ini, kami dapat menawarkan solusi yang mudah, unik dan terpercaya bagi para pelanggan.

Di tahun 2007, kami berhasil membukukan keuntungan sebesar Rp 117 miliar dari total penjualan premi sejumlah Rp 524 miliar. Total aset tumbuh sebesar 32% menjadi Rp 917 miliar sedangkan total investasi meningkat sebesar 27% menjadi Rp 731 miliar. Adira Insurance berhasil meraih penghargaan sebagai "The Best General Insurance Company" dari surat kabar Bisnis Indonesia dan Majalah Investor, "Excellent General Insurance Company" dari Majalah InfoBank, "Best Sharia General Insurance Company", juga dari Majalah Investor, serta banyak lagi penghargaan dari berbagai organisasi di Indonesia.

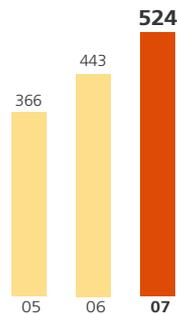


28%

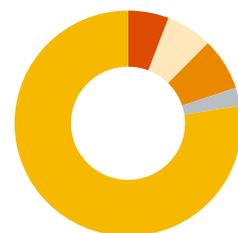
**Pertumbuhan
Premi Bersih**

Premium bruto mencapai Rp 524 miliar, yang menempatkan Adira Insurance sebagai salah satu dari tiga penyedia jasa asuransi sepeda motor terbesar di Indonesia.

Premi Bruto
(Rp miliar)



Premi Bruto berdasarkan Produk Tahun 2007
(%)



- Kecelakaan (7%)
- Kendaraan Bermotor (77%)
- Kebakaran (7%)
- Alat Berat (6%)
- Lainnya (3%)



Sepanjang tahun 2007, berbagai inisiatif telah diluncurkan untuk memperkaya pilihan produk kami. Produk asuransi kendaraan motor yang baru, Motopro, telah diluncurkan untuk memperluas kehadiran kami di sektor tersebut. Kami juga memperkenalkan produk Asteka, produk asuransi bagi para tenaga kerja Indonesia. Kami juga telah memperbarui produk asuransi kendaraan bermotor unggulan kami, Autocillin, untuk terus melakukan diferensiasi produk.

Kemajuan berarti juga berhasil diraih tahun lalu dalam pengembangan jaringan Adira Insurance, termasuk peluncuran layanan *call center outbound* kami yang baru. Sinergi yang lebih erat dengan Danamon terus dikembangkan untuk meningkatkan pertumbuhan produk asuransi non otomotif dengan menggabungkan produk kami dengan produk kredit Komersial, UKM dan SEMM.

Guna meningkatkan kecepatan layanan, kami telah melakukan rekayasa ulang proses-proses kami serta berhasil meraih sertifikasi ISO di tahun 2007. Guna meningkatkan efisiensi kami, berbagai persiapan telah dilakukan untuk meluncurkan aplikasi mobile berbasis PDA (*Personal Data Assistant*) di tahun 2008 yang akan mendukung proses persetujuan asuransi ditempat (*on the spot*) yang jauh lebih cepat.



Masa depan kami akan ditentukan oleh upaya pengembangan produk, proses dan sumber daya manusia. Berbagai produk baru, seperti asuransi perjalanan dan kesehatan akan diluncurkan di tahun 2008. Upaya-upaya *cross-selling* yang lebih intensif juga akan dilaksanakan guna mengambil manfaat dari basis nasabah Danamon yang besar. Selain itu telah disiapkan pula rencana penyempurnaan proses bisnis dan peningkatan kemampuan sumber daya manusia selaras dengan strategi ekspansi kami di masa mendatang.



Perbankan Syariah

Layanan Alternatif

Layanan Perbankan Syariah Danamon menawarkan berbagai pilihan produk yang meliputi Tabungan Danamon Syariah, Tabungan Haji Danamon Syariah, Giro Danamon Syariah, Deposito Danamon Syariah serta produk Unit-Link berbasis Syariah yang baru diluncurkan, RencanaKU Syariah Pensiun. Produk-produk tersebut ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah modern di segmen menengah dan atas. Nasabah Danamon Syariah dapat menikmati kemudahan akses di 10 (sepuluh) cabang Syariah serta 70 cabang office channeling di Jakarta, Surabaya, Solo, Semarang, Makasar, Bukittinggi, Aceh dan Martapura. Nasabah juga dapat menikmati berbagai fasilitas layanan perbankan elektronik, meliputi lebih dari 14.000 mesin ATM Danamon maupun ATM Bersama, Danamon Access Center, serta fasilitas *e-banking* dan *mobile phone banking*.

Strategi pertumbuhan kami difokuskan untuk meraih peluang dengan memanfaatkan keunggulan usaha perbankan konvensional kami. Berbagai inisiatif penting telah diselesaikan tahun lalu, termasuk keberhasilan dalam mengambil manfaat dari jaringan cabang Danamon yang luas serta kemajuan dalam mempererat hubungan dengan unit usaha yang lain.

Guna meningkatkan pelayanan kepada para nasabah, kami telah meluncurkan berbagai produk baru. Diantaranya adalah peluncuran Dirham Card, kartu kredit berbasis syariah yang pertama di Indonesia. Diluncurkan bekerjasama dengan MasterCard, para pemegang kartu dapat menikmati jaringan yang luas di seluruh dunia untuk layanan pembayarannya. Peluncuran Dirham Card diakui oleh pasar sebagai terobosan yang penting sehingga memperoleh penghargaan sebagai Produk Syariah Paling Inovatif dari Majalah Investor.



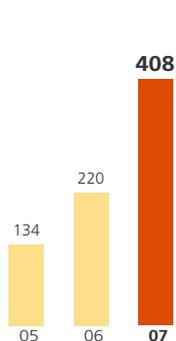
85%

**Pertumbuhan
Pembiayaan**

Perbankan Syariah memperluas jaringannya melalui *office channeling* dan kini dapat diakses di lebih dari 70 lokasi di seluruh Indonesia.

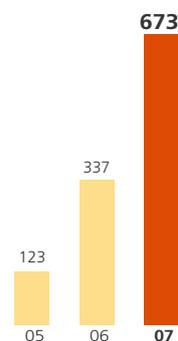
Total Pembiayaan

(Rp miliar)



Total Pendanaan

(Rp miliar)



DIRHAM CARD



Ditinjau dari sisi finansial, di tahun 2007 bisnis perbankan Syariah berhasil mencatatkan pertumbuhan yang pesat. Total aset tumbuh 57% menjadi Rp 766 miliar di akhir tahun 2007, jauh di atas pertumbuhan rata-rata industri sebesar 12%. Pembiayaan dan pendanaan juga tumbuh masing-masing sebesar 85% dan 99% mencapai Rp 408 miliar dan Rp 673 miliar.

Ke depan, kami akan terus memperkuat kehadiran kami di segmen yang terus berkembang ini. Walaupun berhasil tumbuh secara signifikan selama lima tahun terakhir,

sektor perbankan syariah Indonesia masih berada pada tahap awal pertumbuhannya dan baru berhasil meraih kurang dari 3% total industri perbankan, sehingga masih menawarkan banyak peluang pertumbuhan. Kami akan terus memanfaatkan keunggulan Danamon dengan mencontoh produk-produk konvensional serta memaksimalkan pemanfaatan jaringan layanan Danamon. Selanjutnya kami akan mendorong pengembangan usaha Syariah dengan memperluas target pasar sebagai mesin pertumbuhan baru yang potensial.

Perbankan Komersial & UKM

Sahabat Sejati

Tahun 2007 merupakan tahun yang positif bagi bisnis perbankan komersial dan usaha kecil menengah (SME & Commercial/SMEC). Kredit komersial meningkat 32% sedangkan kredit UKM tumbuh 7% di tahun 2007. Kedua bidang tersebut juga berhasil meraih pertumbuhan pendanaan yang memuaskan. Laba bersih turut meningkat secara signifikan. Total kredit dari perbankan Komersial dan UKM menyumbang 30% dari total kredit Danamon, yang menempatkan kedua bisnis tersebut sebagai pilar penting dalam strategi pertumbuhan Danamon.

Perbankan Komersial

Nasabah di sektor komersial merupakan perusahaan dengan nilai penjualan tahunan sebesar Rp 40-500 miliar dengan besar kredit di kisaran Rp 7-100 miliar.

Danamon berupaya untuk menjadi mitra yang terpercaya bagi nasabahnya dengan menawarkan solusi lengkap untuk memenuhi kebutuhan keuangan pelanggan melalui layanan perbankan yang menyeluruh. Kami menekankan pada solusi bernilai tambah dengan harga kompetitif yang mengutamakan kecepatan dan fleksibilitas. Kami senantiasa menempatkan diri sebagai "Sahabat" bagi para nasabah.

Di tahun 2007, kami lebih memfokuskan pada industri-industri yang memiliki tingkat pertumbuhan tinggi seperti industri minyak kelapa sawit atau CPO (*crude palm oil*) serta mengintensifkan upaya *cross-selling* untuk produk-produk lindung nilai mata uang asing (*foreign exchange hedging*) yang mendapatkan sambutan sangat positif dari para nasabah. Produk-produk Asset Based Finance (ABF) terus diperluas melalui penambahan jenis-jenis aset yang baru. Kami juga telah menandatangani kerja sama strategis dengan JP Morgan yang membuka peluang baru dalam pendanaan untuk para eksportir.

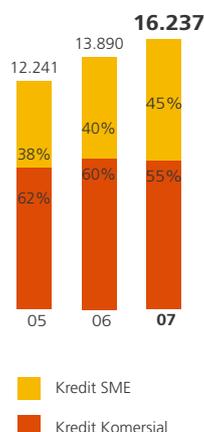


32%

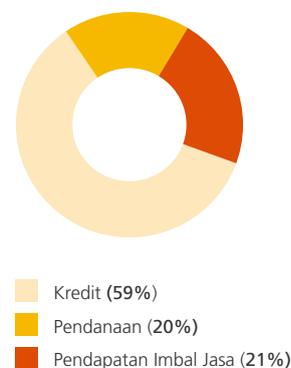
Pertumbuhan Kredit Komersial

Kinerja pembiayaan alat berat (*asset based financing*) berhasil mendorong pertumbuhan bisnis perbankan komersial. Hingga akhir 2007, pinjaman komersial menyumbang 14% dari total portofolio pinjaman Danamon.

Kredit yang Diberikan
(Rp miliar)



Komposisi Pendapatan Perbankan Komersial dan UKM Tahun 2007
(%)



Perbankan Komersial terus memperluas jangkauannya melalui penambahan sumber daya manusia di Samarinda, Batam, Pekanbaru dan Palembang. Di akhir tahun 2007 Perbankan Komersial "Danamon Sahabat" telah menjangkau 13 kota dan melayani hampir 3.000 nasabah di seluruh Indonesia.

Kemajuan berarti juga telah diraih di bidang pengembangan sumber daya manusia seiring dengan program *Management Trainee* yang telah berhasil mencetak sumber daya berkualitas, dengan ditambahnya kelas pelatihan baru. Program "Sahabat University" telah berhasil meningkatkan kemampuan para tenaga penjual melalui berbagai program pelatihan khusus. Proses pengukuran kinerja telah disempurnakan guna menyelaraskan karyawan kami dengan strategi pertumbuhan Danamon. Proses-proses bisnis kami juga terus-menerus disempurnakan guna meningkatkan kecepatan layanan serta kemampuannya dalam mengidentifikasi peluang bisnis.

Untuk tahun 2008, Danamon telah mempersiapkan rencana untuk terus meningkatkan kehadirannya di kota-kota yang belum terjangkau di seluruh Indonesia. Produk-produk baru akan diluncurkan guna memenuhi kebutuhan nasabah di berbagai segmen, dari sektor perkebunan hingga eksportir, termasuk melalui perluasan produk *Asset Based Finance* maupun peluncuran produk investasi yang menarik bagi para nasabah pendanaan.

Perbankan UKM

Perbankan UKM Danamon melayani usaha-usaha dengan nilai penjualan tahunan Rp 2 - 40 miliar dan nilai pinjaman Rp 0,5 hingga Rp 7 miliar. Nasabah UKM dapat mengakses berbagai produk dan layanan melalui proses *end-to-end* kami yang efisien di lebih dari 90 cabang di seluruh Indonesia.

Berbagai produk baru telah diluncurkan di tahun 2007. Dana Oto, fasilitas pinjaman tanpa agunan bagi para dealer kendaraan bermotor, melalui kemitraan dengan Adira Finance telah menerima respons yang positif dari para nasabah. *Quick Cash*, yang dirancang sebagai penghargaan atas loyalitas para nasabah UKM, menawarkan fasilitas pinjaman kontinjensi, juga telah meraih tanggapan positif dari pasar. Program pinjaman kami ke Bank Perkreditan Rakyat juga telah disempurnakan dan membukukan peningkatan pinjaman dua kali lipat di tahun 2007. Prestasi ini berhasil meraih penghargaan Kriya Pranala dari Bank Indonesia yang menempatkan Danamon sebagai salah satu bank pendanaan terkemuka bagi BPR. Proses internal terus kami sempurnakan guna meningkatkan pelayanan kepada nasabah. Kami juga telah membentuk unit analisis guna meningkatkan kemampuan kami dalam memahami kebutuhan nasabah serta mendukung pertumbuhan usaha Danamon.

Ke depan, kami akan terus mempertahankan strategi pertumbuhan di sektor UKM, baik melalui peningkatan jangkauan layanan maupun dengan meluncurkan solusi-solusi keuangan yang menarik dengan layanan yang responsif, fleksibel dan nyaman. Target pertumbuhan yang lebih agresif juga telah ditetapkan untuk terus mendorong pertumbuhan pinjaman melalui BPR.

Semua proses akan dirancang untuk memberikan pengalaman perbankan yang lebih nyaman bagi para nasabah UKM.



Perbankan Korporasi

Memenuhi Kebutuhan Nasabah

Divisi Perbankan Korporasi Danamon memfokuskan pada 1.500 perusahaan terbesar Indonesia yang memiliki kemampuan bersaing secara global. Perusahaan-perusahaan tersebut umumnya bergerak di industri yang penting bagi pertumbuhan ekonomi domestik dan ketenagakerjaan nasional.

Meningkatnya harga minyak, bergejolaknya nilai tukar dan melambungnya harga komoditas di tahun 2007 menawarkan banyak tantangan dan peluang baru bagi industri perbankan korporasi. Tekanan penurunan margin terus berlanjut di tahun 2007, terutama disebabkan oleh semakin ketatnya persaingan di industri perbankan serta pulihnya pasar obligasi Indonesia.

Guna menghadapi tantangan di dunia perbankan, divisi Perbankan Korporasi kami bekerja sama dengan berbagai kelompok untuk memperbanyak pilihan produk bagi nasabahnya. Untuk terus meningkatkan hubungan dengan para nasabah, kami menawarkan:

- Solusi trade finance yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan impor dan ekspor
- Produk treasury yang mampu memenuhi kebutuhan akan produk mata uang asing serta alternatif investasi lainnya
- Solusi pengelolaan kas dan pembayaran.

Kami juga meningkatkan bisnis sindikasi dan keuangan terstruktur (*structured finance*) yang merupakan penggabungan beberapa produk, melalui perluasan layanan Corporate Finance kami. Perbankan Korporasi tetap fokus pada industri-industri di mana Indonesia mampu bersaing secara global, seperti industri pertambangan, minyak bumi dan perkebunan. Di tahun 2007, kami berhasil melakukan pembiayaan kembali dan menyelesaikan *club deal* untuk salah satu perusahaan petrokimia terbesar di Indonesia. Disamping itu kami berpartisipasi dalam beberapa proyek infrastruktur dengan dukungan penyandang dana terkemuka.

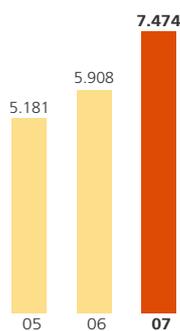
Di tahun 2007 kami telah menyelesaikan penyusunan platform profil nasabah yang akan meningkatkan proses analisis, pemilihan dan penetapan target serta proses pemantauan.



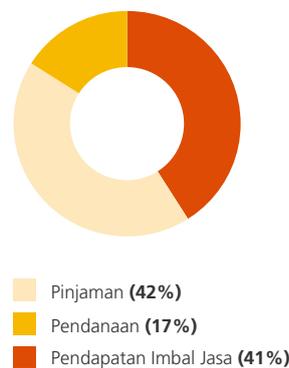
27%
Pertumbuhan Kredit

Perbankan Korporasi berhasil meraih kinerja yang memuaskan berkat dukungan pertumbuhan pendapatan imbal jasa (*fee income*). Lebih dari 58% pendapatan diraih dari aktivitas di luar pinjaman.

Kredit Korporasi
(Rp miliar)



Komposisi Pendapatan Perbankan Korporasi Tahun 2007
(%)





Ikhtisar Transaksi Selama Tahun 2007

Sektor Nasabah	Pembiayaan Danamon
Pertambangan Batubara	Penyediaan fasilitas jaminan bagi produsen batubara besar nasional.
Minyak Bumi dan Gas Alam	Penyediaan fasilitas perdagangan bagi perusahaan minyak bumi dan gas alam lokal terbesar.
Perkebunan	Penyediaan fasilitas pinjaman investasi dan modal kerja.
Petrokimia	Penyediaan <i>structured trade financing</i> .
Konstruksi	Penyediaan fasilitas modal kerja dan perdagangan.
Makanan dan Minuman	Penyediaan fasilitas modal kerja dan pengelolaan kas.
Otomotif	Penyediaan pinjaman investasi serta <i>cross-selling</i> produk treasury dan fasilitas perdagangan.
Pabrik Baja	Penyediaan fasilitas <i>trade finance</i> dan produk treasury.

Layanan Trade Finance dan Pengelolaan Kas

Berbagai kemajuan telah kami capai dalam upaya meningkatkan kemampuan kami untuk menawarkan solusi yang lebih sesuai dengan kebutuhan nasabah. Danamon merupakan bank pertama di Indonesia yang ikut ambil bagian dalam layanan SWIFT Trade Service Utility yang baru diluncurkan, dimana dengan layanan ini nasabah dapat melakukan transaksi elektronik dan pertukaran dokumen melalui sistem perbankan

elektronik kami. Di tahun 2007, Danamon memperoleh penghargaan sebagai "Best Trade Finance Bank in Indonesia" dari Trade Finance Magazine untuk kedua kalinya dan dari Global Finance Magazine selama tiga tahun berturut-turut. Pencapaian ini merupakan bukti kemampuan dan komitmen kami untuk senantiasa menawarkan yang terbaik.

Tahun lalu, kami telah menandatangani kerjasama dengan Eco Securities untuk mengembangkan strategi bisnis baru di bidang *Carbon Credit Program* melalui penyediaan fasilitas perdagangan kepada para produsen CPO (minyak kelapa sawit).

Layanan pengelolaan kas kami senantiasa menawarkan nilai tambah yang menekankan pada solusi sesuai kebutuhan nasabah, produk yang komprehensif, otomatisasi proses serta kemudahan akses. Di tahun 2007, kami meningkatkan layanan perbankan internet, Cash@work, serta membina kemitraan strategis dengan PT Pos Indonesia dan PT Perusahaan Listrik Negara (PLN).

Hasil luar biasa juga diraih oleh bisnis kustodian yang membukukan pertumbuhan jumlah aset dalam kustodian lebih dari seratus persen dibandingkan tahun sebelumnya. Kemitraan strategis baru juga telah dibangun dengan The Bank of New York, bank *corporate trust* terbesar di dunia, serta JP Morgan Chase untuk menangani transaksi mereka di Indonesia.

Unit Perbankan Korporasi menutup tahun 2007 dengan pertumbuhan kredit sebesar 25% menjadi Rp 7,6 triliun. Pendapatan dari kegiatan di luar kredit (pendapatan bunga bersih simpanan dan imbal jasa) meningkat sebesar 16% dan menyumbang 58% dari total pendapatan perbankan korporasi.

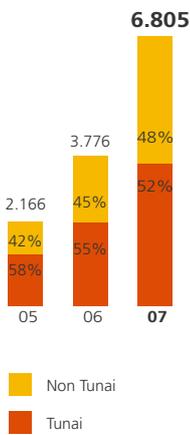
Di samping itu, jumlah pinjaman dari bisnis *Joint Financing and Asset Buy* (JFAB) dengan lembaga keuangan lainnya mencapai Rp 1,4 triliun.

Rencana Tahun 2008

Di tahun 2008, kami akan terus meningkatkan upaya dalam meraih nasabah baru dari industri yang menjadi target kami. Sejalan dengan fokus kami di sektor yang menghasilkan imbal jasa, inisiatif-inisiatif baru akan diluncurkan untuk melanjutkan upaya *cross-selling* produk-produk Tresuri, Perdagangan dan *Structured Trade*. Kami juga akan terus memperkuat budaya penjualan kami dengan memperhatikan praktik tata kelola perbankan, pemahaman produk, sinergi pengemasan produk dan keahlian staf di bidang kredit melalui pelatihan formal dan individu. Target perusahaan akan dipilih secara lebih jelas, target produktivitas yang tinggi akan ditentukan, dan mekanisme pemantauan akan terus ditingkatkan.

Pembiayaan Perdagangan (Trade Finance)

(Rp miliar)



Tresuri, Pasar Modal dan Lembaga Keuangan

Layanan yang Profesional



Rp **1,5**
triliun
Obligasi Senior

Tresuri berhasil menerbitkan obligasi senior senilai Rp 1,5 triliun guna mendukung inisiatif strategis Danamon. Pendanaan jangka panjang meningkat 22% dan menyumbang 16% dari total pendanaan Danamon.

Layanan Divisi Tresuri dan Pasar Modal (TCM) memegang peranan penting dalam pengelolaan likuiditas Bank serta juga berperan sebagai *profit center* melalui perdagangan instrumen keuangan serta penawaran berbagai produk *fixed income*, valuta asing serta suku bunga. Di bawah manajemen yang sama, divisi Lembaga Keuangan (FI) berupaya membangun sinergi dengan TCM untuk menyediakan layanan profesional kepada para nasabah lembaga keuangan serta dalam melakukan distribusi produk-produk TCM ke pasar.

Aktivitas di Divisi Tresuri dikelompokkan dalam enam *functional desk*, yaitu *Asset & Liability Management (ALM) Desk*, *Foreign Exchange and Interest Rate Trading Desk*, *Fixed Income Trading Desk*, *Treasury Sales Desk*, *Product Development & Structuring Desk*, dan *Business Management Desk*.

ALM Desk bertugas mengelola risiko pasar dan likuiditas Danamon. ALM juga bertanggung jawab dalam pengelolaan pendanaan terstruktur Danamon sebagai bagian dari inisiatif strategisnya dalam pengelolaan *asset and liabilities mismatch* sesuai dengan parameter-parameter risiko yang telah ditentukan. Salah satu upaya penting yang berhasil diselesaikan di tahun 2007 adalah implementasi dari mekanisme *fund transfer pricing* yang memudahkan pengelolaan risiko pasar dan likuiditas secara lebih baik. Memanfaatkan kondisi rendahnya suku bunga, kami juga berhasil menerbitkan obligasi Rupiah suku bunga tetap Pertama senilai Rp 1,5 triliun. Di tahun 2007, kami juga menerbitkan *Floating Rate Certificate of Deposit (FRCD)* berjangka satu tahun senilai US\$150 juta untuk memperkuat basis pendanaan kami.



Foreign Exchange and Interest Rate Trading Desk merupakan salah satu pemain utama di pasar valuta asing dan suku bunga di Indonesia. Kami merupakan bank pertama dan satu-satunya di Indonesia yang berpartisipasi dalam perdagangan *US interest rate future*. Berdasarkan survei Asia Money FX Pool di tahun 2007, unit usaha Tresuri dan Pasar Modal Danamon berhasil meraih predikat sebagai penyedia FX dan Option denominasi Rupiah terbaik di Indonesia.

Selain itu, tim trader kami juga mengelola beragam produk valuta asing, dari yang paling sederhana hingga produk-produk yang kompleks, seperti *foreign exchange options* dan *structured foreign exchange options*, yang umumnya diperdagangkan dalam mata uang lokal.

Fixed Income Trading Desk bertanggung jawab dalam perdagangan dan distribusi instrumen *fixed income* di pasar domestik dan internasional. Instrumen yang diperdagangkan mencakup Obligasi Pemerintah Indonesia, Obligasi Korporasi dan Ritel Pemerintah, hingga US Treasury Notes. Di tahun 2007, Danamon berhasil meraih penghargaan sebagai bank keempat terbesar di Indonesia dalam hal pangsa pasar dan volume perdagangan surat berharga *fixed income* dari The Asset Magazine.

Dalam rangka mendukung strategi pertumbuhan serta guna meningkatkan layanan kami, di tahun 2007 kami membagi kegiatan *Treasury Sales Desk* menjadi dua bagian terpisah, yaitu platform *wholesale* yang melayani segmen korporasi, lembaga keuangan dan komersial, serta platform ritel yang melayani kebutuhan nasabah

personal banking, segmen nasabah menengah-atas (*affluent*) dan UKM. Dengan dukungan sumber daya dan produk-produk yang ada, kami yakin pada keunggulan produk derivatif dan *structured product* kami di pasar keuangan Indonesia. Berdasarkan *Corporate FX Poll 2007* oleh Asia Money, tim penjualan korporat TCM kami berhasil meraih penghargaan sebagai tim *Customer Service* terbaik di kategori "*Best Domestic FX Providers*".

Untuk mendukung pertumbuhan bisnis Tresuri, kami telah membentuk unit fungsional *Product Development & Structuring Desk*, yang bertugas mengembangkan produk-produk *off-the-shelf* sesuai dengan kebutuhan para nasabah bisnis dan perorangan kami. Produk-produk yang dikembangkan terutama bertujuan untuk memenuhi kebutuhan investasi, lindung nilai terhadap perubahan nilai mata uang asing dan suku bunga, hedging lindung nilai atas hutang nasabah, serta *cost reduction structure* untuk pinjaman nasabah. Di samping itu, produk-produk suku bunga kami didukung oleh pengelolaan risiko dan kemampuan perdagangan yang baik, yang menempatkan Danamon sebagai sebagian kecil bank nasional yang mampu menawarkan perdagangan di pasar-pasar uang domestik maupun luar negeri terbaik kepada para nasabahnya.

Business Management Desk bertugas mendukung operasi Divisi Tresuri baik dalam hal perencanaan bisnis, anggaran dan pelaporan internal, maupun dalam mengkoordinasikan kajian berkala atas kebijakan dan prosedur, serta membantu proses audit, pemeliharaan, program produk dan kontrak dengan pihak ketiga.

Grup Lembaga Keuangan (FI) bertanggung jawab melayani nasabah institusi finansial dengan membina hubungan dengan dunia perbankan, perusahaan sekuritas, perusahaan pengelola aset, dana pensiun dan perusahaan asuransi. Grup FI menawarkan beragam

layanan seperti bank korespondensi, pengiriman uang internasional, *trade finance*, jasa kustodian, manajemen kas, serta produk dan solusi tresuri. Tahun 2007, grup FI memperluas usahanya dari orientasi pada pendanaan ke kredit serta produk tresuri lainnya seperti mata uang asing dan derivatif.

Ke depan, kami akan melanjutkan momentum pertumbuhan di tahun 2007 melalui perluasan aktivitas unit *Treasury Sales* dan peningkatan distribusi produk tresuri untuk meningkatkan pangsa pasar kami. Selain itu, kami juga mencari peluang untuk memperluas aktivitas layanan Pasar Modal kami untuk mendiversifikasikan produk dan layanan TCM seperti layanan *corporate finance*, penjaminan emisi surat berharga, produk *equity linked* dan sebagainya. Kami percaya bahwa ekspansi usaha ini akan memberikan nilai tambah bagi divisi TCM dan FI, serta Danamon secara keseluruhan.

Dalam mewujudkan strategi tersebut, kami akan melanjutkan pengembangan infrastruktur teknologi kami, seperti implementasi dari Numerix, suatu *structured product pricing* yang dirancang untuk menawarkan harga yang kompetitif bagi produk terstruktur kami. Selain itu, akan dibuka juga kantor-kantor wilayah baru untuk melayani para nasabah ritel tresuri di tahun 2008 sebagai bagian dari komitmen kami untuk meraih pertumbuhan di segmen ritel. Menyusul keberhasilan penerbitan Obligasi Danamon Seri I di tahun 2007, kami juga merencanakan untuk menerbitkan Obligasi Danamon Seri II untuk mendukung perkembangan Danamon.

Selain pengembangan teknis, Danamon juga akan meluncurkan program *Management Associates* yang kedua sebagai bagian komitmen untuk merekrut talenta terbaik untuk mendukung pertumbuhan usaha kami.

Sumber Daya Manusia

Kembangkan Diri, Tim dan Bisnis Anda

Kunci sukses pertumbuhan setiap perusahaan adalah kemampuannya dalam merekrut, mengembangkan dan mempertahankan talenta sumber daya manusianya. Danamon telah menetapkan sasarannya untuk menjadi Perusahaan Pilihan untuk Berkarya dengan menjadi perusahaan yang menawarkan lingkungan kerja positif di mana setiap individu dapat mengembangkan seluruh potensinya. Kami percaya bahwa tujuan tersebut dapat dicapai melalui fokus pada empat pilar utama berikut:

- **Kepemimpinan:** Para pimpinan kami merupakan individu yang dihormati, kompeten dan berkomitmen baik pada profesinya maupun kepada kesejahteraan para karyawannya.
- **Citra Perusahaan:** Kami merupakan lembaga keuangan terkemuka di Indonesia yang dikelola oleh para profesional melalui praktik-praktik dengan standar internasional.
- **Lingkungan Kerja:** Kami menawarkan lingkungan kerja yang dinamis, penuh tantangan dan menyenangkan dengan karyawan yang saling menghargai.
- **Kesempatan untuk Tumbuh:** Kami menawarkan kesempatan secara adil kepada setiap karyawan untuk berkembang dan memberikan sumbangsih berdasarkan talenta dan potensinya sejalan dengan kebutuhan perusahaan.

Mengembangkan Kepemimpinan Masa Depan

Tahun 2007 adalah tahun pertama dari program Danamon Leadership Academy (DLA) kami. Dikembangkan bekerja sama dengan INSEAD Singapura, salah satu sekolah bisnis terkemuka di dunia, program khusus ini bertujuan untuk mengembangkan kepemimpinan yang memiliki perspektif global. Program ini juga menawarkan sesi *mentorship* yang ekstensif dan telah diikuti oleh lebih dari 600 manajer level madya hingga senior. Sebagai bagian dari strategi



>35
ribu
Jumlah Karyawan

Aspirasi kami untuk menjadi Bank Pilihan untuk Berkarya terus meraih kemajuan seperti terlihat dari hasil survei opini karyawan tahunan. Semua indeks menunjukkan peningkatan serta melampaui nilai perusahaan-perusahaan Indonesia dan Asia Pasifik.

kami untuk senantiasa merekrut talenta yang terbaik, kami juga mengundang para pemenang Danamon Young Leader Award dari universitas terkemuka di Indonesia untuk ikut serta dalam kelas-kelas kami di Singapura.

Tahun 2007 juga merupakan tahun pertama dari pelaksanaan konsep *corporate university* kami. Danamon University merupakan realisasi dari keyakinan kami akan pentingnya proses belajar seumur hidup. Para karyawan dapat menentukan sendiri minatnya dari berbagai pilihan program pelatihan yang dikembangkan dan dibawakan oleh para pengajar yang terbaik.

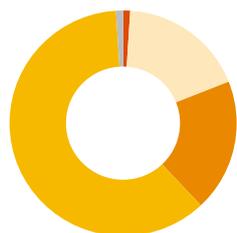
Kampus kami di Ciawi, Bogor, terus dipenuhi oleh program-program pelatihan baik untuk mendukung perkembangan usaha kami maupun guna meningkatkan keterampilan dan pengetahuan perbankan para karyawan. Selama tahun 2007, kami telah melaksanakan sebanyak 90.000 *man day training* yang diikuti oleh lebih dari 6.000 karyawan.

Termasuk anak-anak perusahaan, kami telah merekrut 4.000 karyawan baru, sehingga total jumlah karyawan



Komposisi Karyawan Tahun 2007

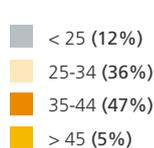
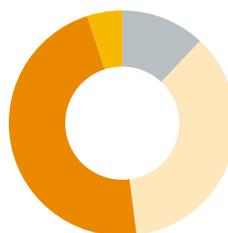
Pendidikan



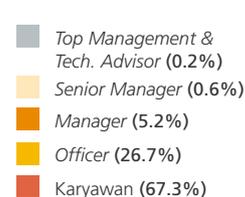
Lama Masa Kerja



Kelompok Usia



Jabatan



Jumlah 35.242 Karyawan

di akhir tahun 2007 menjadi lebih dari 35.000 karyawan. Dengan demikian, kami menjadi salah satu perusahaan dengan jumlah karyawan terbesar di sektor finansial Indonesia.

Meningkatkan Kinerja Fungsi Sumber Daya Manusia

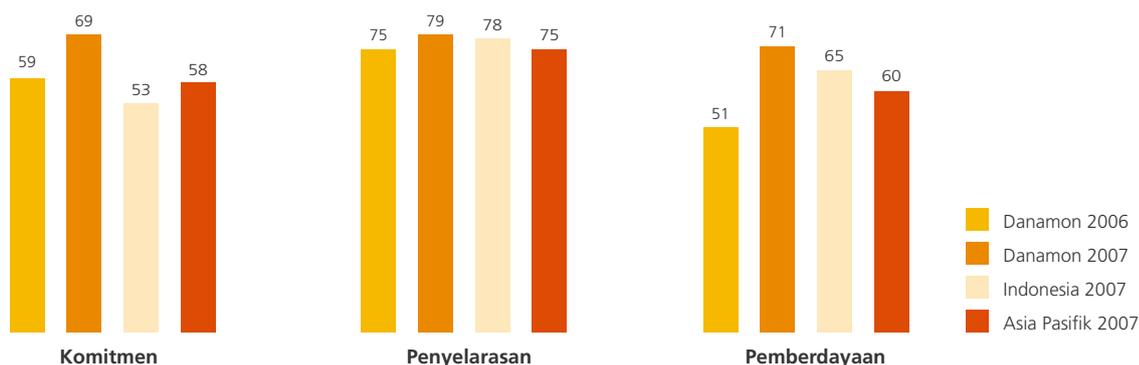
Upaya peningkatan kualitas layanan sumber daya manusia senantiasa merupakan salah satu prioritas kami untuk memastikan tingkat layanan yang tertinggi bagi para karyawan kami.

Di tahun 2006, kami telah berhasil meluncurkan Pusat Layanan Karyawan, yang mencakup fasilitas *call center*

dan akses internet di mana karyawan dari seluruh Indonesia dapat menikmati berbagai kemudahan layanan sumber daya manusia kapanpun mereka butuhkan. Di tahun 2007, kami terus menyempurnakan tingkat layanan kami dengan peluncuran layanan SMS Push. Layanan SMS Push menyebarkan informasi yang sering dibutuhkan seperti pembayaran lembur dan insentif serta penggantian biaya pengobatan kepada para karyawan. Rata-rata sebanyak 24.000 pesan teks disebarkan setiap bulan kepada para karyawan.

Di tahun 2007, kami juga telah menggantikan sistem pencetakan bukti penggajian lama kami dengan sistem elektronik (*e-Pay*) yang jauh lebih efisien dan

Indeks Kepuasan Karyawan





efektif untuk menyebarluaskan lebih dari 19.000 bukti penggajian secara elektronik tiap bulannya. Kini, setiap karyawan dapat mengakses rincian gaji bulannya melalui infrastruktur intranet Danamon.

Melalui sistem-sistem yang inovatif ini, kami berhasil menyempurnakan tingkat layanan serta sekaligus meningkatkan produktivitas kami.

Mengikut Sertakan Seluruh Karyawan

Komitmen dan keterlibatan para karyawan merupakan kunci dalam meraih keberhasilan. Untuk itu, sepanjang tahun kami terus meningkatkan keterlibatan para karyawan dengan menjalin komunikasi dua arah untuk mengajak seluruh karyawan turut mendukung apa yang menjadi tujuan bersama. Di bulan Juli 2007, kami berhasil menyelesaikan penandatanganan Perjanjian Kerja Sama dengan Serikat Pekerja Danamon. Keberhasilan ini merupakan salah satu bukti hubungan kerja yang erat antara manajemen dan seluruh karyawan untuk bersama mendukung lingkungan kerja yang kokoh dan produktif.

Salah satu upaya utama dalam membangun keterlibatan karyawan adalah survei karyawan tahunan untuk mengukur kemampuan kami dalam memenuhi ekspektasi karyawan serta membandingkan kinerja kami dengan praktek-praktek terbaik di industri perbankan. Kegiatan ini merupakan tahun ketiga dari Survei Opini Karyawan Danamon (DEOS) yang melibatkan lebih

dari 14.000 responden dan menempatkan survei kami menjadi salah satu survei lingkungan kerja terbesar yang pernah dilaksanakan di industri perbankan di kawasan ini. Dari tahun ke tahun, hasil survei terus menunjukkan peningkatan keterlibatan karyawan yang sangat positif. Nilai Komitmen karyawan, yang merupakan indikator dari komitmen karyawan pada Danamon menunjukkan peningkatan yang berarti dari 60% tahun sebelumnya menjadi 69% di tahun 2007. Nilai ini lebih tinggi dibandingkan dengan nilai perusahaan Indonesia sebesar 53% dan perusahaan di Asia Pasifik sebesar 58%. Kami juga meraih nilai Penyelesaian Karyawan yang lebih baik, dari 77% menjadi 79% di tahun 2007, yang mengukur keselarasan antara sasaran karyawan dan manajemen. Nilai Pemberdayaan Karyawan, yang mengukur kemampuan kami dalam memberdayakan potensi karyawan meningkat secara signifikan dari 61% menjadi 71% di tahun 2007.

Rencana Ke Depan

Ke depan, kami tetap yakin bahwa sumber daya manusia merupakan aset kami yang paling utama. Untuk itu, kami akan melanjutkan program Danamon Leadership Academy dengan menjalin hubungan yang erat dengan universitas-universitas terkemuka di dunia. Kami juga akan melanjutkan inisiatif Danamon University untuk menjadi corporate university yang terbaik. Selain itu, kami akan terus mencari peluang untuk merevitalisasi fungsi sumber daya manusia agar menjadi mitra strategis guna mendukung pertumbuhan usaha.



Teknologi Informasi

Teknologi Untuk Semua



>1.100

Kantor cabang yang *on line*,
real time

Kami berhasil menyelesaikan tahap pertama dari implementasi *core banking system* yang baru. Teknologi baru ini, bila telah beroperasi secara penuh, akan memberikan layanan berkualitas, *relationship pricing* untuk nasabah serta skala yang cukup untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Seperti tercantum dalam misi kami, Danamon memiliki target untuk menjadi institusi keuangan yang terkemuka melalui dukungan teknologi berkelas dunia. Banyak kemajuan signifikan berhasil diraih di tahun lalu yang mendorong Danamon untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

Di tahun 2007, kami telah memulai sebuah proyek strategis yaitu, *New Core Banking System* (NCBS). Tahap pertama telah diselesaikan di bulan September 2007, yaitu implementasi Oracle GL yang berfungsi sebagai *Enterprise General Ledger* (EGL). Di tahap kedua, bisnis *Self Employed Mass Market* (SEMM) akan dimigrasikan ke NCBS. Setelah menyelesaikan tahap-tahap pelatihan, *system integration test* (SIT), *user acceptance test* (UAT) dan konversi data, di bulan Desember 2007 kami berhasil menyelesaikan proses migrasi di dua cabang percontohan. Sebanyak 700 cabang lebih dari bisnis SEMM lainnya akan dialihkan ke NCBS dalam semester pertama tahun 2008.

Proyek penting kedua ditujukan untuk mendukung bisnis American Express yang merupakan komponen penting dari strategi bisnis kartu kredit kami. Proyek tersebut dimulai sejak bulan Maret 2007 dan pada bulan November 2007 kami berhasil menyelesaikan proses migrasi dari sistem *proprietary* American Express ke ASCEND, yang juga mendukung bisnis kartu Visa & MasterCard kami.

Dua proyek selanjutnya terkait dengan upaya kami untuk meningkatkan kemampuan jaringan distribusi elektronik Danamon. Proyek pertama merupakan migrasi ke Nswitch (Base 24/ES) yang diawali pada bulan Februari 2007. Kami telah menyelesaikan proses peningkatan kapasitas di DRC, *full replication* dan *functionality* untuk mendukung *Triple Data Encryption Standard* (DES) pada bulan Juni 2007. Seluruh fungsi untuk mendukung bisnis American Express ini telah beroperasi pada bulan November 2007, sedangkan pemenuhan persyaratan EMV akan diimplementasikan pada tahun 2008.

Selanjutnya kami melakukan pembelian 630 mesin ATM baru guna mendukung *Triple Data Encryption Standard* (DES) dengan *pin pad* yang terenkripsi. Instalasi mesin ATM canggih tersebut telah dimulai pada kuartal keempat tahun 2007 dan diharapkan dapat diselesaikan pada pertengahan tahun 2008. Di akhir tahun 2008, seluruh ATM dan *Switch* Danamon sudah dapat mendukung kartu EMV.

Pada bulan April 2007, kami telah menyempurnakan sistem manajemen PC Cash dari *platform* VPN ke Internet guna melayani para nasabah Korporasi, Komersial dan UKM.

Sepanjang tahun 2007, juga telah diimplementasikan sistem *loan origination* untuk bisnis-bisnis kartu kredit, CMM, Adira Quantum dan Kredit Kepemilikan Rumah. Sistem ini telah diintegrasikan dengan ASCEND dan ICBS sehingga dapat meningkatkan kemampuan *Straight-through-processing* (STP) Danamon.

Di bidang pengembangan infrastruktur, kami telah merancang ulang *Core Network Switches* di pusat operasi jaringan kami, guna meningkatkan keandalan dan kapasitasnya. Proyek ini direncanakan dapat diselesaikan pada kuartal pertama tahun 2008. Pengembangan dan pengujian sistem replikasi antara *Data Centre* Utama dan *Disaster Recovery Centre* kami juga telah dilakukan. Hal ini menunjukkan komitmen kami untuk menyediakan sistem dengan

tingkat keandalan yang terbaik sesuai dengan standar internasional yang berlaku.

Memasuki tahun yang baru, kami akan melanjutkan implementasi dari cetak biru teknologi informasi Danamon.

Bersamaan dengan pelaksanaan tahap kedua dari proyek NCBS (yakni implementasi di seluruh cabang SEMM), tahap ketiga dari proyek tersebut akan dilanjutkan. Tahap ketiga yang meliputi program pelatihan, SIT, UAT dan konversi data untuk bisnis-bisnis konvensional akan dilaksanakan, dan cabang-cabang percontohan diperkirakan akan mulai beroperasi di akhir tahun 2008. Di saat seluruh operasi berfungsi di tahun 2009, sistem *new core banking* akan menyediakan kapasitas, keandalan dan fleksibilitas yang tinggi guna mendukung seluruh bisnis Danamon. Dengan demikian Danamon dapat menyediakan kualitas layanan yang jauh lebih baik bagi para nasabah serta mempercepat proses peluncuran produk dan layanan baru.

Selain peningkatan infrastruktur dan sistem back-office, di tahun 2008 kami akan terus berupaya untuk mempermudah akses bagi nasabah dengan membangun layanan perbankan internet bagi nasabah individu serta layanan *call-center* yang lebih lengkap. Kami juga akan meningkatkan kemampuan dalam pengambilan keputusan dengan memanfaatkan perangkat analisis yang canggih.



Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Peduli dan Berbagi



558
ribu

Penerima bantuan program 'Pasarku Bersih, Sehat dan Sejahtera'

Di tahun 2007, Yayasan Danamon Peduli telah meningkatkan berbagai fasilitas umum dan memberikan layanan medis secara gratis di 1.111 pasar tradisional di seluruh Indonesia.



Untuk dapat memberikan dampak yang lebih baik atas seluruh aktivitas program kepedulian sosial Danamon, kami membentuk Yayasan Danamon Peduli. Yayasan ini adalah badan sosial yang mendukung pembangunan berkesinambungan dengan berlandaskan pada kebutuhan komunitas serta semangat sukarela. Untuk menjalankan misinya secara efektif, yayasan ini mengadopsi praktik-praktik internasional terbaik dari organisasi non-profit dunia. Hal ini meliputi pembentukan Dewan Pembina yang beranggotakan individu-individu dengan reputasi yang telah diakui secara nasional. Yayasan ini juga mengimplementasikan transparansi pertanggungjawaban keuangan melalui pemeriksaan laporan keuangan tahunan oleh akuntan publik. Dengan landasan yang kokoh, yayasan ini melaksanakan berbagai macam program untuk ikut menolong pembangunan masyarakat yang lebih baik.

Yayasan Danamon Peduli

Pendiri	PT Bank Danamon Indonesia Tbk
	PT Adira Dinamika Multifinance Tbk
Dewan Pembina	Mar'ie Muhammad (Ketua)
	Edward Lee
	Teddy P. Rahmat
	Sebastian Paredes
Dewan Pengawas	Stanley Setia Atmadja
	Manggi T. Habir (Ketua)
	Kartini Muljadi
	Palgunadi T. Setyawan
	Muliadi Rahardja
Pengelola	Anika Faisal
	Risa Bhinekawati (Ketua)
	Djemi Suhenda (Wakil Ketua)
	Dini Herdini (Wakil Ketua)
	Muljono Tjandra (Bendahara)
Ronny Tedjasukmana (Sekretaris)	

Pasarku Bersih, Sehat dan Sejahtera

Pasar tradisional merupakan salah satu pilar ekonomi Indonesia yang paling utama. Statistik terkini menunjukkan bahwa terdapat lebih dari 13.000 pasar tradisional di seluruh Indonesia dengan sekitar 13 juta pedagang yang memberi nafkah pada lebih dari 25% populasi Indonesia.

Diluncurkan di tahun 2004, 'Pasarku Bersih, Sehat dan Sejahtera' merupakan program Danamon Peduli yang bertujuan untuk merevitalisasi pasar-pasar tradisional ini. Sampai saat ini, telah dilaksanakan 1.111 kegiatan yang melibatkan 11.000 relawan dan menyentuh lebih dari 558.000 orang penerima bantuan di seluruh Indonesia.

Para relawan Danamon Peduli – yang terdiri dari para karyawan SEMM di 700 cabang SEMM yang melingkupi 1.500 pasar tradisional – bekerja sama dengan para pedagang, pengelola pasar, serta LSM dan pemerintah setempat untuk membersihkan pasar-pasar di sekitar lokasi mereka. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan mencakup:

- Perbaikan infrastruktur skala kecil berdasarkan kebutuhan paling mendesak dari masing-masing komunitas pasar tradisional, seperti renovasi toilet publik, jalan masuk, sistem sanitasi serta papan nama pasar.

- Pencegahan penyakit di lingkungan pasar melalui sumbangan mesin pengasapan untuk mencegah wabah demam berdarah serta fasilitas mencuci untuk mengurangi risiko wabah diare dan flu burung.
- Kampanye kesehatan, pemeriksaan kesehatan cuma-cuma serta kegiatan donor darah.
- Pengelolaan limbah pasar yang terintegrasi dengan pengolahan limbah pasar menjadi pupuk organik yang menguntungkan.
- Kompetisi pasar bersih untuk membangun kesadaran serta antusiasme para pedagang dan pengunjung pasar tentang pentingnya lingkungan pasar yang berkualitas.
- Program-program pelatihan tentang pasar bersih serta pengelolaan keuangan sederhana untuk para wirausahawan dan pedagang pasar kecil dan menengah.

Program-program yang lebih luas telah direncanakan untuk tahun 2008, termasuk peluncuran Hari Pasar Bersih dan Sehat Nasional di mana renovasi infrastruktur kecil di lebih dari 700 pasar tradisional akan diresmikan dalam waktu yang bersamaan. Kegiatan ini diharapkan dapat membangun kesadaran nasional akan pentingnya membangun ekonomi Indonesia dengan meningkatkan peran pasar tradisional melalui perbaikan kesehatan dan kebersihan lingkungan pasar.





Selama tahun 2007, kami juga memulai pengembangan proyek percontohan pengelolaan limbah pasar secara terintegrasi bekerja sama dengan Bupati Sragen dan Bantul. Proyek ini mengadopsi konsep transformasi limbah pasar menjadi pupuk organik yang dapat meraih keuntungan untuk komunitas pasar tradisional. Satu unit pengolahan kompos dapat memproses 5 ton limbah organik menjadi 2 ton pupuk kompos, mempekerjakan 3-4 karyawan, memecahkan masalah kelangkaan pupuk, memperbaiki kualitas tanah, mengurangi beban pengolahan limbah pemerintah daerah serta mengurangi pemanasan global. Perencanaan telah dilakukan untuk menerapkan program kompos ini ke lebih dari 66 lokasi di tahun 2008.

Inisiatif Cepat Tanggap Bencana (CTB)

Program CTB (Cepat Tanggap Bencana) Danamon Peduli bertujuan untuk memberikan bantuan darurat bagi para korban bencana alam. Melalui 1.000 cabang dalam jaringan Danamon serta 30.000 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia, tindakan cepat dapat dilaksanakan di daerah-daerah yang tertimpa bencana. Kami juga telah mengembangkan sistem berbasis SMS yang memungkinkan karyawan kami secara cepat dapat memproses persetujuan program bantuan di tingkat cabang dalam kurun waktu 24 jam. Sistem ini membantu kami menjadi salah satu perusahaan swasta yang paling cepat dalam memberikan tanggapan atas bencana alam yang terjadi di berbagai daerah di Indonesia.

Di tahun 2007, kami telah memberikan bantuan kepada para korban dari 24 bencana alam yang terjadi, baik bencana banjir, gempa bumi, tanah longsor, kebakaran pasar dan gunung berapi di Aceh, Sumatera Utara, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Bengkulu, Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sulawesi Selatan dan Kalimantan Timur. Untuk pemulihan para korban gempa bumi di Bengkulu dan Padang pada bulan September 2007, kami ikut memberikan sumbangan untuk rekonstruksi fasilitas publik – terutama sekolah



dan rumah-rumah di daerah yang tertimpa bencana. Total donasi yang disalurkan mencapai sekitar Rp 1,1 miliar.

Guna membantu para korban bencana alam berskala besar, seperti tsunami di Aceh/Nias dan gempa bumi di Yogyakarta dan Jawa Tengah, Danamon Peduli juga mengelola sumbangan dari para nasabah, karyawan dan masyarakat melalui program Dompot Danamon Peduli Aceh dan Dompot Danamon Peduli Yogya/Jawa Tengah. Pelaksanaan program-program ini dilakukan bekerja sama dengan para mitra seperti Departemen Perdagangan, Departemen Kesehatan, Bank Indonesia, Palang Merah Indonesia, Habitat for Humanity, USINDO, SOKOLA, Yayasan Lontar, Forum Merti Dusun serta pemerintah daerah, LSM setempat dan para relawan.

Sejak terjadinya tsunami Aceh dan Nias pada bulan Desember 2004, Danamon Peduli telah menyalurkan sumbangan sebesar lebih dari Rp 7,5 miliar untuk pendanaan program-program:

- Program cepat tanggap dan evakuasi bekerja sama dengan Palang Merah Indonesia.
- Pembangunan 200 rumah permanen di desa Mulia dan Tibang, yang dilaksanakan oleh para relawan Danamon Peduli bekerja sama dengan Habitat for Humanity.
- Rekonstruksi para nelayan desa Ujung Muloh bekerja sama dengan SOKOLA.
- Pengembangan pengolahan limbah dan fasilitas umum di Pasar Upah yang terletak di Aceh Tamiang bersama dengan Departemen Perdagangan.
- Pembangunan gedung serba guna di Universitas Syah Kuala, Banda Aceh bekerja sama dengan USINDO.
- Penerbitan buku anak-anak dengan Yayasan Lontar.
- Pengembangan fasilitas umum dan pengelolaan limbah di Pasar Lambaro bekerja sama dengan Departemen Perdagangan dan Bupati Aceh Besar.
- Pengembangan toilet umum dan instalasi air bersih di Gunung Sitoli, Nias dengan bekerjasama dengan Bupati Nias.



Total sumbangan Dompot Danamon Peduli Aceh tahun 2007 adalah sebesar Rp 572 juta.

Untuk melanjutkan sumbangsih dalam rekonstruksi Yogyakarta dan Jawa Tengah setelah terjadinya gempa bumi, Danamon Peduli telah membangun lima gedung serba guna yang dilengkapi dengan komputer personal di lima desa di daerah tersebut. Kami juga telah membangun fasilitas umum dan sistem pengolahan limbah yang terintegrasi di Pasar Piyungan, Bantul. Total bantuan Dompot Danamon Peduli Yogya/Jawa Tengah yang telah disalurkan di tahun 2007 adalah sebesar Rp 730 juta.

Danamon Award 2007

Tahun 2007 merupakan tahun kedua penyelenggaraan Danamon Award, yang bertujuan untuk mengidentifikasi dan memberikan penghargaan kepada para anggota masyarakat yang telah berjuang untuk meningkatkan kesejahteraan sesama anggota masyarakat. Mereka adalah para pejuang yang mendedikasikan waktu dan tenaganya untuk meningkatkan taraf hidup para anggota masyarakat.

Danamon Award 2007 diikuti oleh 2.111 peserta, kemudian kami memilih lima penerima penghargaan yang masing-masing mewakili kategori penghargaan untuk individu, usaha kecil, menengah, besar dan kategori lembaga nirlaba, serta juga dua penerima Penghargaan Khusus Danamon Award 2007. Sejalan dengan visi Danamon “Kami peduli dan membantu jutaan orang untuk mencapai kesejahteraan”, penghargaan ini diharapkan dapat menjadi inspirasi bagi banyak orang untuk belajar dari para pahlawan masyarakat ini.

Beasiswa Danamon Peduli

Sejak tahun 2004, program Beasiswa Danamon Peduli telah memberikan sebanyak 422 beasiswa penuh untuk para pelajar sekolah dasar hingga universitas dari keluarga yang kurang mampu. Para penerima beasiswa termasuk sembilan pelajar Institut Pertanian Bogor yang menerima tunjangan bulanan untuk keperluan biaya buku dan akomodasi. Di masa mendatang, program pendidikan kami akan difokuskan pada pembangunan kapasitas pada komunitas pasar tradisional serta usaha kecil menengah guna meningkatkan cara kerja serta memperluas alternatif pendapatan mereka.

Penghargaan Millenium Development Goals

Sebagai penghargaan atas kontribusi kami kepada masyarakat, pada bulan November 2007, Yayasan Danamon Peduli mendapat nominasi untuk penghargaan Millenium Development Goals untuk kategori Penghapusan Kemiskinan yang dikelola oleh *United Nation Development Program* (UNDP) dan Metro TV. Sebelumnya di tahun 2006, kami terpilih untuk mewakili Indonesia di Forum Worldwide Initiatives for Grant Making Support dan berhasil meraih predikat “*Best Social Reporting 2004*” dari Indonesian Sustainability Award.



Laporan Pengeluaran Yayasan Danamon Peduli Tahun 2007

Kegiatan	Jumlah Donasi/ Diinvestasikan (Rp)
Dana Danamon Peduli	
1. Pasarku Bersih, Sehat dan Sejahtera:	6.564.571.301
<ul style="list-style-type: none"> • 1.111 kegiatan untuk peningkatan kesehatan dan kebersihan lebih dari 700 pasar di seluruh Indonesia. Kegiatan mencakup pemeriksaan kesehatan, perbaikan infrastruktur skala kecil, perbaikan toilet umum jalan masuk pasar, papan nama pasar dan <i>zoning</i>, renovasi area pembuangan, pelatihan kebersihan pasar, donasi mesin pengasapan, pompa air, atap pasar dan lain-lain • Kontes Pasar Bersih di Yogyakarta dan Semarang • Proyek percontohan pembuatan kompos di Pasar Ciputat, Tangerang dan Pasar Bantul, Yogyakarta • Pelatihan flu burung dan perbaikan <i>biosecurity</i> di Pasar Kemiri, Depok. 	
2. Cepat Tanggap Bencana	1.052.416.613
Sebanyak 24 kegiatan sebagai berikut:	
<ul style="list-style-type: none"> - Bantuan kemanusiaan untuk para korban banjir di Morowali, Batang Toru, Jakarta and Padang Sidempuan; - Bantuan bagi para korban bencana Lumpur Lapindo - Bantuan kemanusiaan untuk para korban gempa bumi di Tanah Datar, Mandailing Natal, Asem Bagus, Batu Sangkar, dan Medan - Bantuan (pembangunan kios sementara) untuk para korban kebakaran pasar di Jombang, Ungaran, Mojosari, Balikpapan - Upaya rekonstruksi (renovasi rumah dan sekolah) untuk para korban gempa bumi di Bengkulu (Ketahun dan Ipuh) dan Padang (Lunang Silaut dan Padang) - Persiapan penanggulangan bencana gunung berapi Kelud, Jawa Timur - Upaya rekonstruksi (<i>master plan</i> dan pengembangan kios dan fasilitas umum) di Aceh Tamiang setelah bencana banjir. 	
3. Beasiswa	104.062.395
4. Program Komunikasi	153.928.720
5. Pengembangan Program	110.000.000
6. Pengembangan Kantor Eksekutif	215.850.170
7. Proses Pengelolaan, Koordinasi dan Tata Kelola	83.303.450
8. Pengawasan dan Evaluasi	84.198.485
9. Biaya Operasional	1.602.146.092
Total Dana Danamon Peduli	9.970.477.226
Dana Danamon Peduli Aceh	
	571.762.894
<ul style="list-style-type: none"> * Pembangunan fasilitas umum (toilet umum, tempat cuci, fasilitas pembuangan limbah) di Pasar Lambaro, Nangroe Aceh Darussalam * Donasi tambahan untuk model sekolah menengah atas Syah Kuala, Banda Aceh * Toilet umum dan fasilitas mencuci di Gunung Sitoli, Nias 	
Dana Danamon Peduli Yogyakarta/Jawa Tengah	
	729.951.524
<ul style="list-style-type: none"> * Gedung Serba Guna di 5 desa: Breba, Celeban, Sorowulan, Nglangran & Lendah: Area Umum, ruang kelas dengan 10 komputer personal, toilet umum * Fasilitas umum di Pasar Piyungan, Bantul, Yogyakarta: Ruang serbaguna/pusat budaya, Unit Pengelohan Limbah, 10 toilet umum 	
JUMLAH	11.272.191.644

Yayasan Danamon Peduli
Laporan Posisi Keuangan

Pada Tanggal 31 Desember 2007 dan 31 Desember 2006

(Dalam Rupiah)

	2007	2006
	(Belum Diaudit)	(Telah Diaudit)
Aktiva		
Kas dan setara kas	1.506.075.432	1.414.760.235
Aktiva lain-lain	28.954.500	25.959.939
Aktiva tetap	135.014.327	136.695.219
Total Aktiva	1.670.044.259	1.577.415.393
Kewajiban dan Aktiva Bersih		
Kewajiban		
Biaya yang masih harus dibayar	1.183.215.255	361.792.000
Hutang pajak	34.788.162	143.738.126
Hutang lain-lain	143.169.675	94.800.000
Total Kewajiban	1.361.173.091	600.330.126
Aktiva Bersih		
Aktiva bersih tidak terikat	335.129.581	335.435.830
Aktiva bersih terikat temporer	(26.258.414)	641.649.437
Total Aktiva Bersih	308.871.168	977.085.267
Total Kewajiban dan Aktiva Bersih	1.670.044.259	1.577.415.393

Yayasan Danamon Peduli
Laporan Aktivitas

Untuk periode dari 1 Januari 2007 hingga 31 Desember 2007 dan 17 Februari 2006 hingga 31 Desember 2006

(dalam Rupiah)

	2007	2006
	(Belum Diaudit)	(Telah Diaudit)
Perubahan Aktiva Bersih Tidak Terikat		
Pendapatan	1.579.340.340	2.494.603.280
Biaya umum dan administrasi	(1.602.146.092)	(2.261.345.788)
	<u>(22.805.752)</u>	<u>233.257.492</u>
Pendapatan lain-lain		
Pendapatan bunga	50.547.402	149.660.977
Kenaikan aktiva bersih tidak terikat sebelum pajak penghasilan	27.741.650	382.918.469
Pajak penghasilan badan	(28.047.899)	(47.482.639)
(Penurunan)/Kenaikan aktiva bersih tidak terikat setelah pajak penghasilan badan	(306.249)	335.435.830
Aktiva bersih tidak terikat pada awal periode	335.435.830	-
Aktiva bersih tidak terikat pada akhir periode	<u>335.129.581</u>	<u>335.435.830</u>
Perubahan Aktiva Bersih Terikat Temporer		
Sumbangan	7.336.803.283	3.000.347.226
Aktiva bersih yang berakhir pembatasannya	(8.004.711.134)	(2.358.697.789)
(Penurunan)/Kenaikan aktiva bersih terikat temporer	(667.907.851)	641.649.437
Aktiva bersih terikat temporer pada awal periode	641.649.437	-
Aktiva bersih terikat temporer pada akhir periode	<u>(26.258.414)</u>	<u>641.649.437</u>