



Inovasi dari  Hati



## From Becoming A Leading Digital Bank ...

Gaya hidup digital merupakan fenomena zaman modern akibat perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang kian maju. Segalanya menjadi lebih efisien dan efektif serta membawa dampak positif bagi kehidupan manusia.

Tantangan selalu ada di depan. Namun, CIMB Niaga terus melangkah, menerapkan strategi yang terukur dan inovatif untuk tumbuh dan berkembang berkelanjutan.

Setelah merealisasikan sebagai bank digital terdepan melalui produk berbasis digital yang andal, CIMB Niaga terus melanjutkan pertumbuhan transaksi layanan Branchless Banking seperti CIMB Clicks, Go Mobile, Rekening Ponsel, serta penggunaan ATM, SST, dan CDM.

# Our Journey... Is Your Destination

CIMB Clicks

Go Mobile

BizChannel

Phone  
Banking

Digital  
Lounge

Rekening  
Ponsel



*Inovasi  
Dari Hati*

Fokus CIMB Niaga di tahun 2013 adalah menjadi Bank Digital Terdepan dalam rangka memberikan layanan perbankan yang inovatif, aman, mudah, dan tanpa batas bagi para nasabah. Keberhasilan layanan digital CIMB Niaga di mulai dari layanan branchless banking seperti CIMB Clicks, Go Mobile, BizChannel, Phone Banking, Digital Lounge, dan produk inovatif Rekening

Ponsel yang berhasil direspon dengan sangat baik oleh nasabah dan masyarakat.

'Inovasi dari hati' hadir dari sebuah tradisi untuk selalu mendengar, mengerti, memahami, dan melakukan inisiatif untuk memberikan solusi yang tepat melalui inovasi produk, layanan, dan proses perbankan.

# ... Towards Delivering Innovation from the Heart

Perjalanan menjadi Bank Digital Terdepan telah di mulai sejak tahun 2013. Kini, CIMB Niaga terus mengembangkan layanan digital berbasis platform teknologi terkini yang dilandasi kesungguhan dari hati untuk memberikan yang terbaik bagi nasabah, yaitu 'Inovasi dari Hati'.

Kemampuan sistem teknologi informasi yang modern terus diperkuat untuk mendukung komitmen CIMB Niaga kepada seluruh segmen nasabah. Melalui komitmen ini, CIMB Niaga telah melakukan berbagai inisiatif untuk menciptakan inovasi produk, layanan, dan proses perbankan.

Keberhasilan memberikan motivasi bagi CIMB Niaga untuk terus melakukan inovasi, dan berupaya menjadi customer-centric yang memberikan customer experience bagi para nasabah. Penerapan komitmen 'Inovasi dari Hati' juga menjadi budaya kerja yang membedakan CIMB Niaga dengan para pesaingnya.

CIMB Niaga

CIMB Niaga

16

counter 2

25

counter 11

15

counter 7

109

counter 13



Real Time

Currency	Buying	Selling	Buying	Selling
USD	15.2000	15.3000	15.2000	15.3000
EUR	16.5000	16.6000	16.5000	16.6000
GBP	19.8000	20.0000	19.8000	20.0000

## Menjangkau dunia ...melalui kemudahan akses

Seiring persaingan bisnis yang semakin meningkat, pelaku usaha membutuhkan dukungan fasilitas perbankan yang cepat dan tepat untuk tetap kompetitif. CIMB Niaga merespon kebutuhan pelaku usaha melalui inovasi sistem forex online yang mampu memonitor sekaligus melakukan transaksi valas secara realtime online. Sejumlah produk treasury lainnya juga tersedia bagi nasabah dan pelaku usaha secara lengkap dan sesuai kebutuhan.



A young man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light-colored checkered shirt, is smiling broadly. He is seated at a table in what appears to be a cafe or office setting. In the background, there are blurred figures of other people and modern, warm-toned pendant lights hanging from the ceiling. The overall atmosphere is bright and professional.

## **Evolusi perbankan ...untuk mempermudah keseharian**

Dari waktu ke waktu CIMB Niaga mengalami evolusi perbankan untuk beradaptasi dengan keseharian nasabah yang mengutamakan efisiensi dan gaya hidup modern. Melalui inovasi transaksi digital, CIMB Niaga menyediakan berbagai produk dan layanan yang dapat memfasilitasi kebutuhan dan kebiasaan nasabah, seperti layanan ON Account, CIMB Clicks, Go Mobile, Rekening Ponsel, dan layanan lainnya yang memberikan pengalaman perbankan terbaik





## Membangun sinergi ...untuk mewujudkan harapan

Ekspektasi nasabah terhadap perbankan yang mengerti akan kebutuhannya semakin meningkat, khususnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Dalam rangka membangun hubungan dengan pengusaha mikro, kecil, dan menengah, CIMB Niaga terus membangun sinergi melalui inovasi layanan yang terintegrasi bagi segmen UKM, Commercial Linkage, dan UMKM sehingga memberikan manfaat berkelanjutan nasabah.



# JARINGAN **ATM** REGIONAL

## Menjangkau Luas Dan Memberi Kemudahan

Salah satu keunggulan CIMB Niaga adalah jaringan ATM yang luas menjangkau 5 negara di Asia Tenggara, yaitu Indonesia, Malaysia, Singapura, Thailand, dan Kamboja. Melalui jaringan yang terkoneksi, nasabah dapat dengan mudah mengambil uang di ATM CIMB dan melakukan transaksi di lima negara ASEAN. Selain itu, CIMB Niaga juga telah bergabung dengan jaringan ATM Bersama, Prima, Visa, dan Plus. ATM CIMB Niaga selalu setia menemani nasabah dan memberikan rasa aman, nyaman, dan bebas biaya dalam bertransaksi di merchant maupun pengambilan dana tunai pada seluruh jaringan ATM CIMB Niaga.



**Nikmati layanan CIMB Niaga melalui ribuan mesin ATM yang tersebar dan link ke ATM Bersama & Prima, MEPS (Sistem Pembayaran Elektronik Malaysia) dan VISA Plus di seluruh dunia.**

# TABUNGAN HAJI

Tabungan Haji merupakan produk simpanan berbasis syariah dengan prinsip mudharabah yang secara khusus diperuntukkan bagi nasabah yang ingin merencanakan perjalanan ibadah haji ke tanah suci sejak dini.

Kelebihan tabungan ini adalah keterhubungannya dengan sistem komputerisasi haji terpadu (Siskohat) Kementerian Agama RI, sehingga nasabah yang jumlah tabungannya telah memenuhi syarat minimum pendaftaran haji, secara otomatis terdaftar menjadi calon jamaah haji.



# DEPOSITO ONLINE

Tinggi Bunga  
Deposito

— 7,75%

Berlaku untuk  
semua tenor

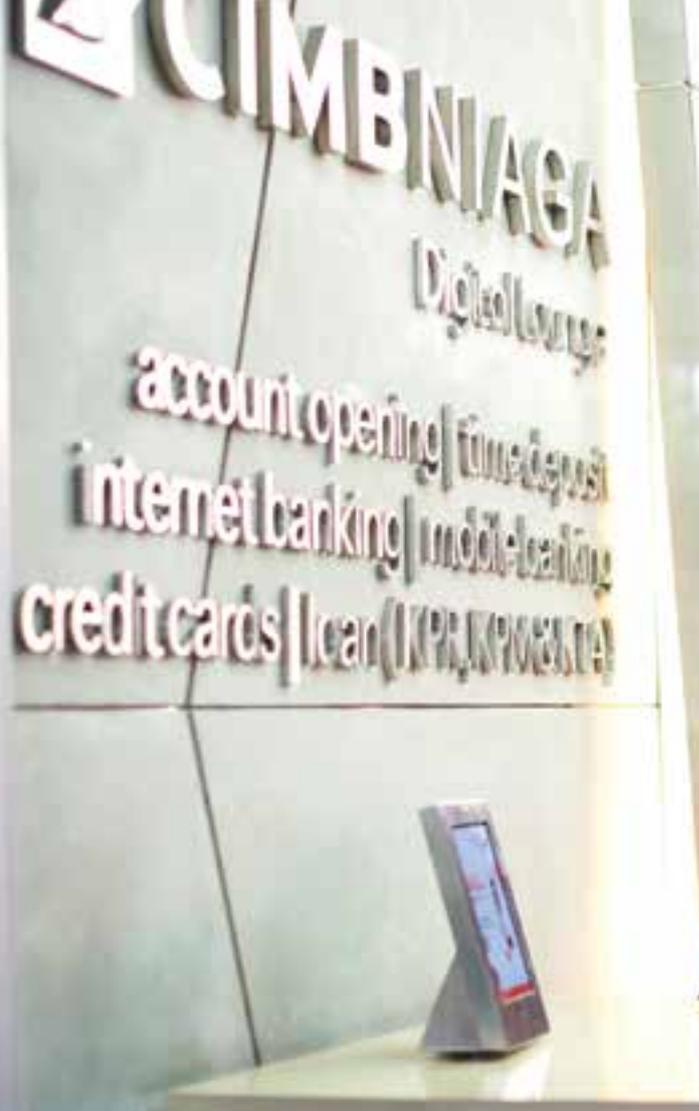


Kembangkan uang Anda  
dengan **CIMB Clicks**

Nikmati bunga deposito **7,75% p.a.**  
dengan penempatan mulai dari  
Rp 8 juta.

## DIGITAL LOUNGE

Digital Lounge dapat melayani nasabah untuk layanan antara lain pembukaan tabungan, deposito berjangka, aplikasi kartu debit dan kredit, pendaftaran branchless banking, penanganan kartu kredit, informasi produk dan layanan, serta referral untuk KPR, KPM dan Personal Loan



## BUSINESS CREDIT SYSTEM

Nasabah Perbankan Komersial dapat menikmati proses persetujuan kredit dengan lebih cepat dengan hadirnya Business Credit System





## PHONE BANKING

Kapanpun nasabah membutuhkan bantuan atau memiliki pertanyaan mengenai perbankan, cukup hubungi 14041 untuk mendapatkan informasi aktual. Bahkan transaksi keuangan dapat dilakukan melalui telepon Anda. Phone Banking dapat dihubungi 24 jam dari manapun, baik di Indonesia maupun di luar negeri

## DEPOSITO SYARIAH ONLINE

**CIMB C@bs** Customer Assistant & Personal  
Buka deposito Syariah melalui CIMB C@bs.  
Deposito lebih tinggi **87%**\* untuk penempatan modal dari Rp. 8 juta. Bebas untuk semua jenis tabungan.  
Informasi lebih lanjut, hubungi [www.cimb.co.id](http://www.cimb.co.id) atau hubungi 14041.



# PLUG N PAY



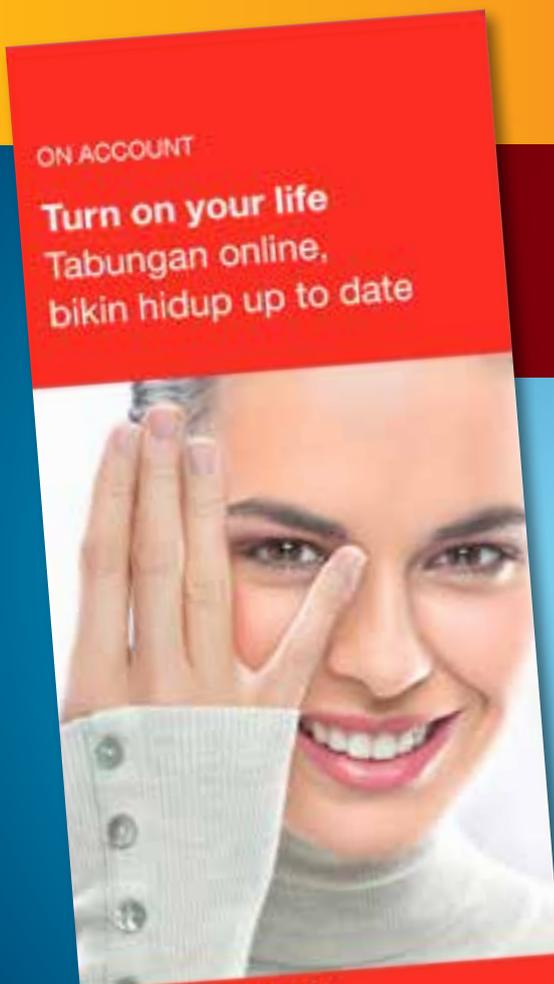
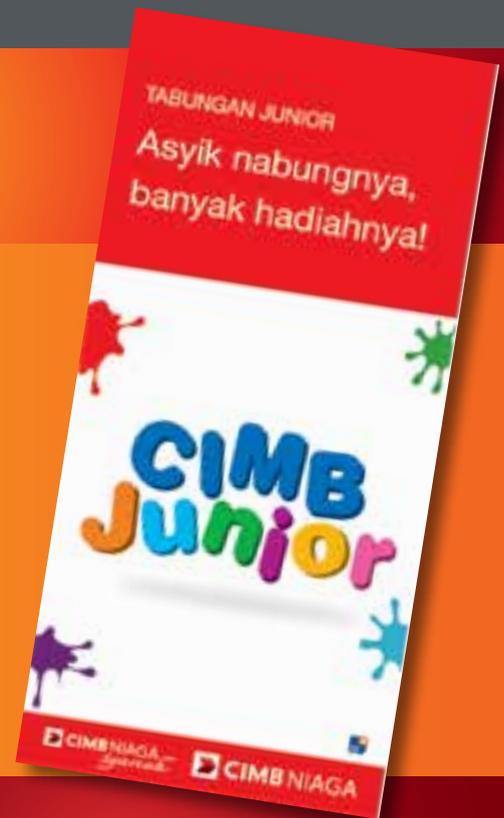
Plug n Pay merupakan solusi mobile point-of-sale yang dapat diandalkan untuk memberikan kemudahan pembayaran transaksi kartu kredit dan memberikan pengalaman belanja yang lebih menyenangkan.

Dengan koneksi data dari smartphone atau tablet yang berfungsi sebagai fasilitas penerimaan kartu kredit, Plug n Pay memberikan kenyamanan bagi pengguna atas pengelolaan transaksi dan pelaporan merlalui portal merchant secara lebih baik.

## TABUNGAN JUNIOR

Tabungan Junior adalah produk simpanan yang diperuntukkan bagi anak usia di bawah 18 tahun. Tabungan ini dilengkapi dengan fasilitas kartu debit ATM bebas administrasi bulanan dengan limit penarikan per hari dapat disesuaikan dengan usia anak.

Melalui Tabungan Junior, CIMB Niaga menumbuhkan minat anak untuk menabung sekaligus memberikan pengalaman yang menyenangkan dalam menabung dan penuh kegembiraan.



## ON ACCOUNT

ON Account merupakan produk tabungan yang dirancang khusus untuk generasi yang berjiwa muda, dinamis dan highly-mobile. ON Account memiliki berbagai fitur dan fasilitas transaksi berbasis digital yang disesuaikan dengan kebutuhan, serta menawarkan promo-promo menarik untuk menunjang lifestyle modern. Semua transaksi layanan ON Account dilakukan melalui gadget dengan mengakses CIMB Clicks dan Go Mobile, kapan saja dan dimana saja.



# Inovasi Dari Hati

"SAYA SELALU MENYAPA PARA KARYAWAN DENGAN TERBUKA LAJAKNYA NASABAH SAYA, KARENA SAYA TAKIN BAIKNA POKNY ITU BERASAL DARI MENGHARGAI DAN MENBANTU SIAPAPUN TANPA MEMBEDAKAN"



**Edwan - Customer Service**  
Edwan selalu menyapa dengan hangat dan memperhatikan semua nasabah nasabah yang ada. Ia memperhatikan keluhan Nasabah dengan baik dan membantu hal-hal baik. Ia yang memiliki **Inovasi dari Hati**.



"DULU KETIKA SAYA MASIH TUGAS SEBAGAI SECURITY, WAKTU LUANG SIKLA SAYA PAKAI UNTUK MENGAJUK KELUARGA ATAU NASABAH UNTUK SILATURAHMI SEKALIGSI MENAWARKAN PRODUK-PRODUK CIMB NIAGA"



**Dudiok - Simo Mortgage**  
Dudiok memanfaatkan kesempatan dengan keluarga dan nasabah sebagai membuka peluang untuk pertumbuhan bank. Ia yang memiliki **Inovasi dari Hati**.



"BERAWAL DARI MEMAHAMI TEKNOLOGI YANG BERDAMPAK BESAR BAGI PARA NASABAH, KAMI MEMBERIKAN TABLET BANKING SEBAGAI SOLUSI BAGI PARA NASABAH YANG MENINGINKAN PROSES PERSETUJUAN DENGAN CEPAT, PRAKTIK, DAN SEMPLK"

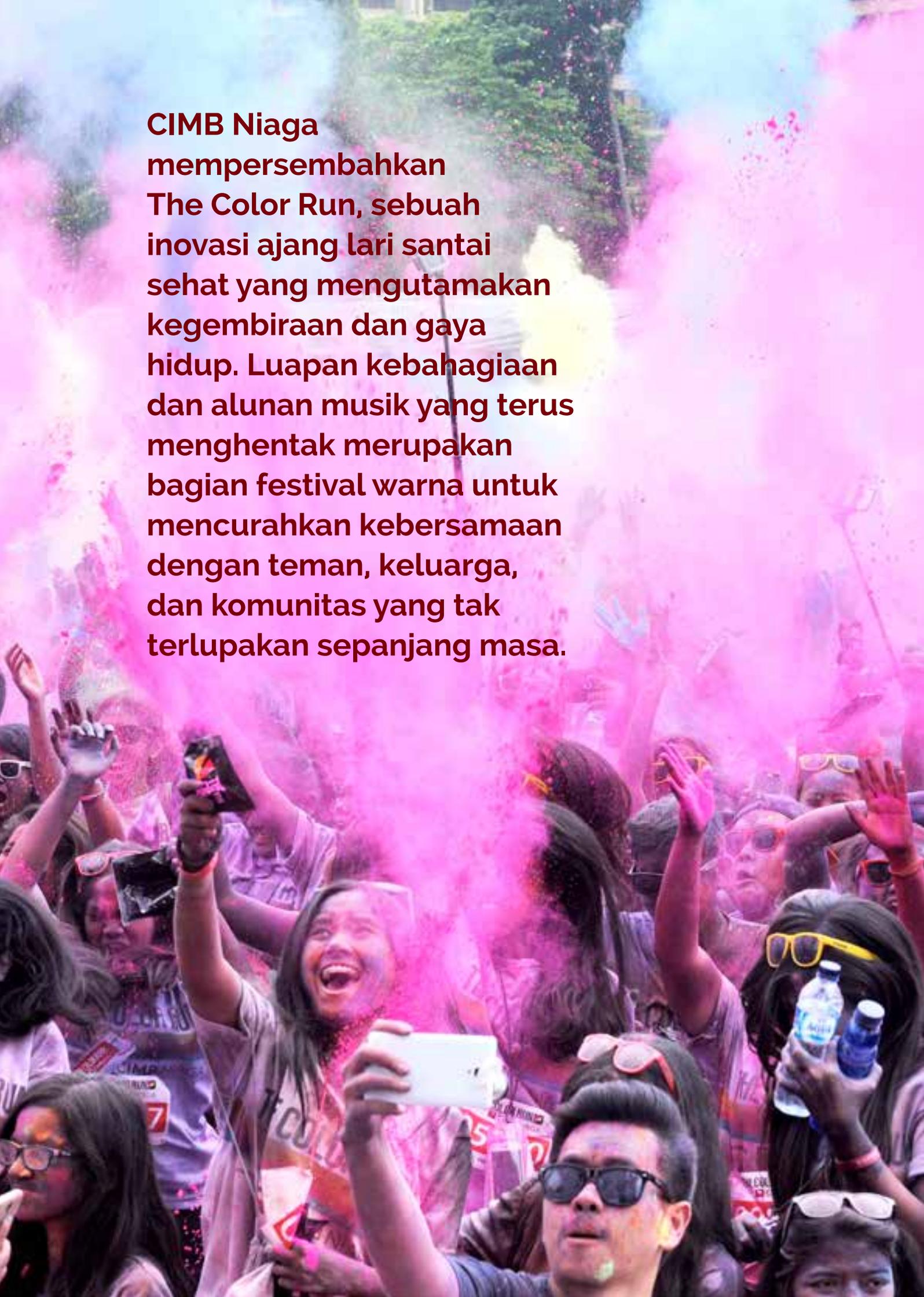


**Mortgage Team - Product Development**  
Tim ini mengidentifikasi kebutuhan nasabah sehingga menghasilkan produk yang lebih cepat dengan 1 klik perselulular. Ia yang memiliki **Inovasi dari Hati**.




# THE COLOR RUN *Innovative Event*





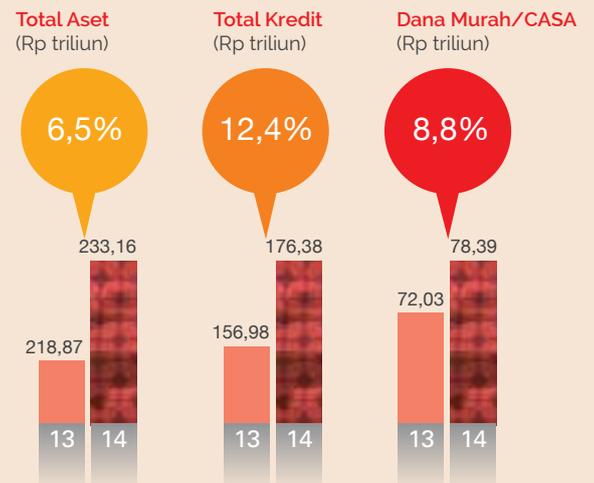
**CIMB Niaga  
mempersembahkan  
The Color Run, sebuah  
inovasi ajang lari santai  
sehat yang mengutamakan  
kegembiraan dan gaya  
hidup. Luapan kebahagiaan  
dan alunan musik yang terus  
menghentak merupakan  
bagian festival warna untuk  
mencurahkan kebersamaan  
dengan teman, keluarga,  
dan komunitas yang tak  
terlupakan sepanjang masa.**

# Inovasi dari Hati

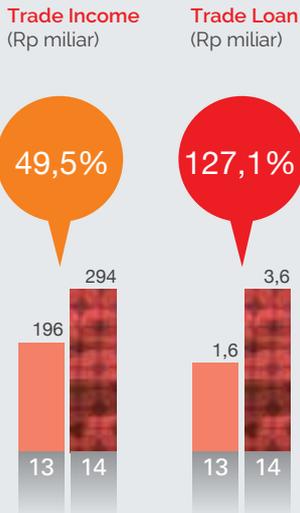
Di tengah kompetisi yang semakin ketat, CIMB Niaga terus melakukan inovasi dan pengembangan produk dan layanan perbankan, diantaranya pengembangan digital banking yang telah menjadi kekuatan CIMB Niaga dalam rangka meraih kepercayaan dari para nasabahnya. Untuk itu, CIMB Niaga terus berupaya memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan melalui berbagai inovasi produk dan layanan perbankan yang dilandasi kesungguhan dari hati untuk memberikan yang terbaik bagi nasabah.

'Inovasi dari Hati' merupakan komitmen CIMB Niaga untuk senantiasa menjadi customer-centric dan memberikan customer-experience, serta menjadi budaya kerja yang membedakan CIMB Niaga dengan para pesaingnya.

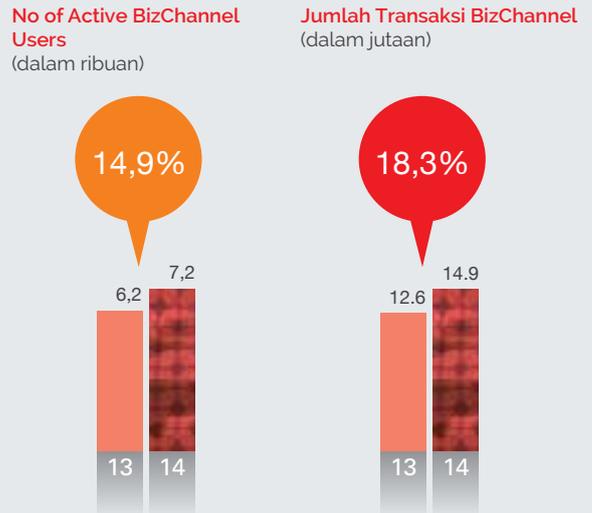
## CIMB Niaga tetap tumbuh di tengah tantangan



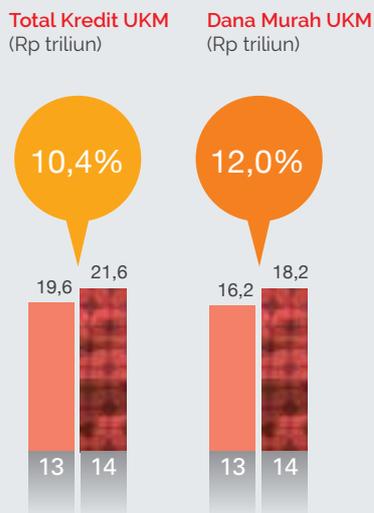
### Transaction banking mendukung pertumbuhan bisnis



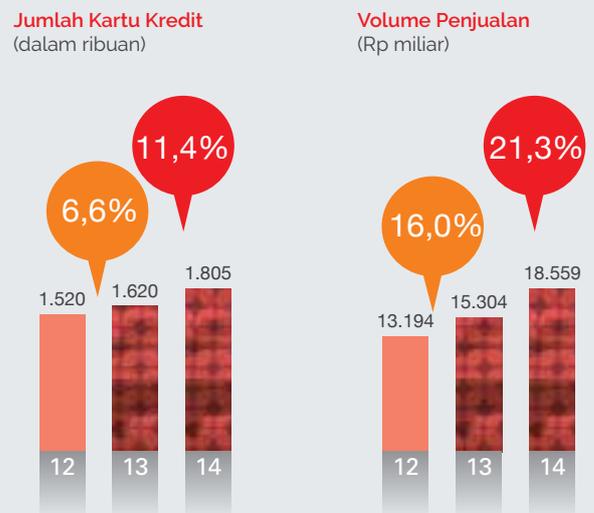
### Cash management menghadirkan berbagai inovasi produk



### Bisnis UKM memberikan pertumbuhan CASA



### Kartu Kredit CIMB Niaga terus meningkatkan pangsa pasar



# Daftar Isi



108

## Pembahasan dan Analisis Manajemen

### 01 Pembukaan

- |     |  |     |                                       |
|-----|--|-----|---------------------------------------|
| 20  | Ikhtisar Bisnis                        | 110 | Makro Ekonomi & Industri Perbankan    |
| 22  | Kinerja Keuangan Penting               | 116 | Perbankan Konsumer                    |
| 24  | Profil dan Sekilas CIMB Niaga          | 128 | Perbankan UMKM                        |
| 28  | Struktur Organisasi                    | 136 | Perbankan Komersial                   |
| 30  | Visi, Misi & Nilai                     | 142 | Perbankan Korporat                    |
| 32  | Wilayah Operasi                        | 148 | Tresuri & Pasar Modal                 |
| 34  | Jejak Langkah                          | 152 | <i>Transaction Banking</i>            |
| 36  | Peristiwa Penting                      | 156 | Perbankan Syariah                     |
| 38  | Penghargaan                            |     |                                       |
| 40  | Profil Dewan Komisaris                 | 164 | Pembahasan Kinerja Keuangan           |
| 44  | Profil Direksi                         | 212 | Operasional & Teknologi Informasi     |
| 50  | Ikhtisar Keuangan                      | 218 | SDM & Pengembangan Talenta            |
| 52  | Ikhtisar Saham & Obligasi              | 232 | Manajemen Risiko                      |
| 70  | Daftar Entitas Anak / Entitas Asosiasi |     | Basel II Pillar 3:                    |
| 78  | Laporan Pengawasan Dewan Komisaris     |     | Pengungkapan Permodalan, Eksposur     |
| 86  | Laporan Direksi                        |     | Risiko dan Penerapan Manajemen Risiko |
| 98  | Laporan Dewan Pengawas Syariah         |     | Perusahaan                            |
| 102 | Pembahasan Rencana & Strategi          |     |                                       |





346

Laporan Tata Kelola Perusahaan



478

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

- 365 Laporan Komite Audit
- 371 Laporan Komite Pemantau Risiko
- 376 Laporan Komite Nominasi & Remunerasi
- 382 Laporan Komite *Corporate Governance*
- 473 Laporan Tata Kelola Syariah

543

Laporan Keuangan Konsolidasian



494

Data Perusahaan

# Ikhtisar Bisnis

## PERBANKAN KONSUMER

Rp 50,0 T

**Perbankan Konsumer** membukukan kredit sebesar Rp50,0 triliun, meningkat sebesar 4,4% YoY yang terdiri dari pembiayaan KPM, KPR, kartu kredit, kredit tanpa agunan dan kredit multiguna

## PERBANKAN UMKM

Rp 34,9 T

**Perbankan UMKM** (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) membukukan peningkatan kredit sebesar 12,2% YoY menjadi Rp34,9 triliun

## PERBANKAN KOMERSIAL

Rp 36,1 T

**Perbankan Komersial** membukukan pertumbuhan penyaluran kredit sebesar 5,7% YoY menjadi Rp36,1 triliun

**PERBANKAN  
KORPORAT**

Rp 55,4 T

**Perbankan Korporat** membukukan kredit sebesar Rp55,4 triliun di tahun 2014, dimana 59,0% merupakan fasilitas investasi dan 41,0% adalah fasilitas modal kerja

**PERBANKAN  
SYARIAH**

Rp 6,4 T

**Perbankan Syariah** membukukan pembiayaan sebesar Rp6,4 triliun di tahun 2014 didukung dengan penghimpunan dana sebesar Rp6,8 triliun

**DANA NASABAH**

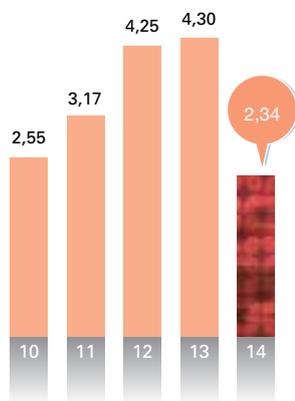
Rp 174,7 T

**Dana Nasabah** meningkat sebesar 6,7% YoY menjadi Rp174,7 triliun dengan Rasio Dana Murah sebesar 44,9% di tahun 2014

# Kinerja Keuangan Penting

Perusahaan membukukan laba bersih sebesar Rp2,34 triliun, turun 45,4% dari tahun sebelumnya. Total kredit yang diberikan dan total aset masing-masing meningkat sebesar 12,4% dan 6,5% menjadi Rp176,38 triliun dan Rp233,16 triliun.

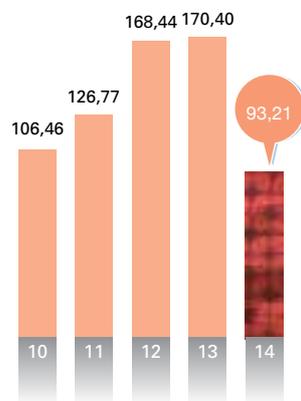
**Laba Bersih\***  
(Rp triliun)



Laba Bersih turun 45,4% menjadi sebesar Rp2,3 triliun

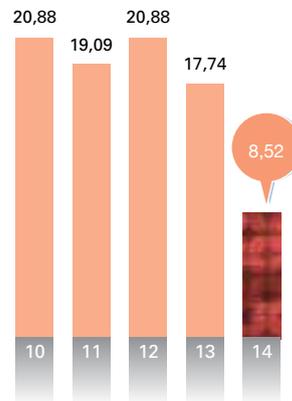
\* Laba Bersih yang didistribusikan kepada pemilik entitas induk

**Laba per Saham**  
(Rp)



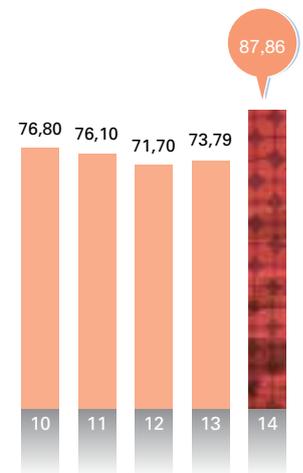
Laba per Saham turun Rp77,19 menjadi sebesar Rp93,21

**Tingkat Pengembalian Ekuitas - Shareholders' Fund (%)**



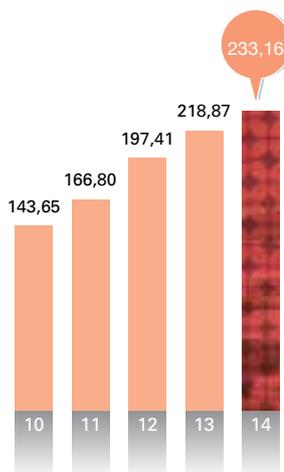
Tingkat Pengembalian Ekuitas menurun 922bps menjadi sebesar 8,52%

**Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional - (%)**



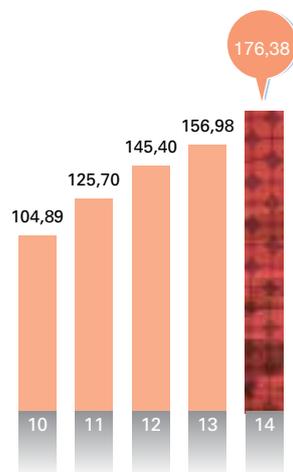
Rasio Efisiensi (Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional) meningkat 14,07% menjadi sebesar 87,86%

**Total Aset**  
(Rp triliun)



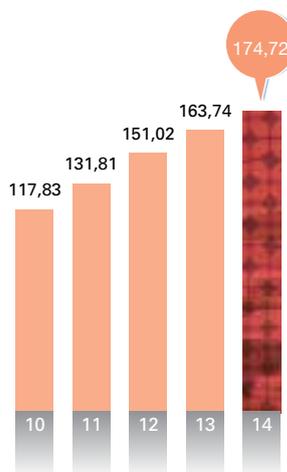
Total Aset meningkat 6,5% menjadi sebesar Rp233,16 triliun

**Total Kredit**  
(Rp triliun)



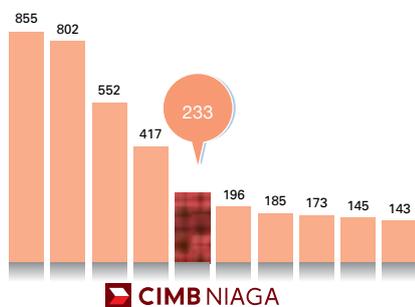
Total Kredit meningkat 12,4% menjadi sebesar Rp176,38 triliun

**Total Dana Nasabah**  
(Rp triliun)

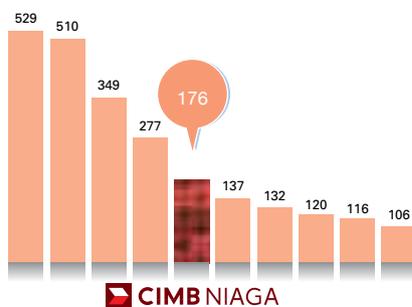


Total Dana Nasabah meningkat 6,7% menjadi sebesar Rp174,72 triliun

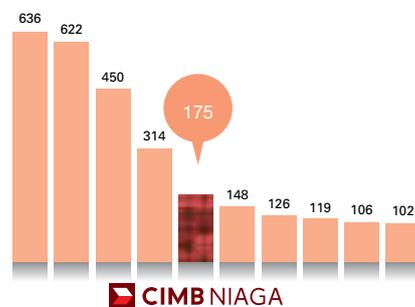
**Total Aset\***  
(Rp triliun)



**Total Kredit\***  
(Rp triliun)



**Total Dana Nasabah\***  
(Rp triliun)



\* Sumber : Laporan Publikasi Bank Indonesia Desember 2014 (Konsolidasi)

## Mempertahankan Posisi sebagai Bank Terbesar ke-5 di Indonesia



# Profil CIMB NIAGA

Rp **233T**

## Total Aset

per Desember 2014, menempati posisi kelima bank terbesar di Indonesia dalam hal aset.

**964**

## Total Jaringan Kantor

yang tersebar di seluruh wilayah di Indonesia

**3.272**

## Jumlah ATM

per Desember 2014, menduduki peringkat kelima bank terbesar dari sisi jumlah ATM.

Per Desember 2014, CIMB Niaga merupakan bank kelima terbesar di Indonesia dari sisi aset, kredit, dana nasabah, jumlah cabang, dan jumlah ATM. Melalui jaringan induk perusahaan CIMB Group, CIMB Niaga terhubung dengan jaringan CIMB yang tersebar di 9 negara-negara anggota ASEAN. Dikenal sebagai salah satu bank yang paling inovatif di Indonesia, CIMB Niaga juga menjadi salah satu pionir dalam penerapan Good Corporate Governance di Indonesia.

**Nama**

PT Bank CIMB Niaga Tbk

**Kantor Pusat:**

Graha CIMB Niaga, Jl. Jend Sudirman Kav. 58,  
Jakarta 12190, Indonesia

Tel. (62-21) 250 5252, 250 5353

Fax. (62-21) 250 5205

Website [www.cimbniaga.com](http://www.cimbniaga.com)

**Bidang Usaha**

Bank Umum, Bank Devisa dan Bank yang Melakukan  
Kegiatan Berdasarkan Prinsip Syariah.

**Tanggal Pendirian**

26 September 1955

**Kepemilikan**

- CIMB Group Sdn Bhd 96,92%
- PT Commerce Kapital 1,02% (Anak Perusahaan  
CIMB Group)
- Masyarakat 2,06%

**Dasar Hukum Pendirian**

- Akta Pendirian Perusahaan No. 90 yang dibuat di  
hadapan Raden Meester Soewandi, Notaris di Jakarta  
tanggal 26 September 1955 dan diubah dengan Akta  
No. 9 Tanggal 4 November 1955.
- SK Menteri Kehakiman Republik Indonesia (Sekarang  
Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia) No.  
J.A.5/110/15 Tanggal 1 Desember 1955.
- Berita Negara No. 71 Tanggal 4 September 1956.
- Tambahan Berita Negara No. 729/1956.

**Anak Perusahaan**

- PT CIMB Niaga Auto Finance 99,9%
- PT KITA Finance 99,9%

**Bursa Efek**

Saham dan Obligasi PT Bank CIMB Niaga Tbk dicatat  
dan diperdagangkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI).

**Kode Saham**

BNGA

**ISIN Code**

ID1000098007

**Tanggal Pencatatan Saham:**

29 November 1989

**Tanggal Pencatatan Obligasi:**

- Obligasi Subordinasi I CIMB Niaga Tahun 2010 :  
8 Juli 2010.
- Obligasi Subordinasi II CIMB Niaga Tahun 2010 :  
23 Desember 2010.
- Obligasi I CIMB Niaga Tahun 2011 :  
23 Desember 2011.
- Obligasi Berkelanjutan I CIMB Niaga Tahap I  
Tahun 2012 : 30 Oktober 2012.
- Obligasi Berkelanjutan I CIMB Niaga Tahap II Tahun  
2013 : 20 November 2013

**Rating Perusahaan & Rating Obligasi**

- Pefindo
  - *Rating* Perusahaan (nasional) : idAAA
  - *Rating* Obligasi : idAAA
- Fitch
  - *Rating* Perusahaan (nasional) : AAA(idn)
  - *Rating* Perusahaan (internasional) : BBB
  - *Rating* Obligasi : AAA(idn)
  - *Rating* Obligasi Subordinasi : AA(idn)
- Standard & Poor's
  - *Rating* Perusahaan : BB+
- Moody's
  - *Rating* Perusahaan : Baa3

**SWIFT Code**

BNIAIDJA

**Contact Center:**

Email: [corporate.secretary@cimbniaga.co.id](mailto:corporate.secretary@cimbniaga.co.id)

Facebook: CIMB Indonesia

Twitter: @CIMBIndonesia

Phone Banking: 14041

Preferred Phone Banking: 500 800

# Sekilas CIMB NIAGA



Menara Sentraya

PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) adalah bank kelima terbesar di Indonesia dari sisi aset, kredit, dan dana nasabah dengan kapitalisasi pasar senilai Rp21 triliun dan total aset sebesar Rp233 triliun per 31 Desember 2014. CIMB Niaga menyediakan beragam produk dan layanan yang lengkap dan inovatif mulai dari perbankan konsumen, perbankan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), perbankan komersial, hingga perbankan korporat, yang didukung dengan kapabilitas treasury serta *Transaction Banking* dan jaringan branchless banking yang mumpuni. CIMB Niaga memiliki produk dan layanan komersial dan syariah melalui Unit Usaha Syariah CIMB Niaga Syariah. Di akhir Desember 2014 Rating CIMB Niaga adalah BBB untuk *international rating* dan AAA untuk *national rating* dari Fitch Ratings.

CIMB Niaga merupakan bank hasil merger LippoBank ke dalam CIMB Niaga di tahun 2008. Mayoritas saham CIMB Niaga sebesar 97,9% dimiliki oleh CIMB Group Sdn Bhd, yang merupakan bank universal terbesar kelima di ASEAN dengan jaringan regional yang luas antara lain di Negara Malaysia, Singapura, Thailand dan Kamboja. Hal ini memberikan keuntungan berupa konektivitas CIMB Niaga ke dalam jaringan regional ASEAN melalui CIMB Group.

CIMB Niaga memiliki dua anak perusahaan yang bergerak dalam pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor, yaitu PT CIMB Niaga Auto Finance (CNAF) dan PT Kencana Internusa Artha Finance (KITAF) dengan kepemilikan saham per 31 Desember 2014 sebesar 99,9% untuk keduanya.

Salah satu keunggulan CIMB Niaga adalah dalam hal *Transaction Banking*, yang menawarkan ragam produk dan layanan serta solusi yang komprehensif bagi perusahaan dalam mengelola operasional keuangannya baik transaksi domestik maupun *cross border*. Solusi ini mencakup pengelolaan produk *Cash Management*, *Remittance*, *Trade Finance* dan *Value Chain*. Dengan fitur *internet banking* BizChannel@CIMB untuk segmen korporasi, nasabah perusahaan diberi kemudahan untuk dapat melakukan berbagai macam transaksi pembayaran

dan juga jual beli valuta asing secara *online*, tanpa harus datang ke kantor cabang CIMB Niaga. Kemampuan dalam hal ini telah membuat CIMB Niaga mendapatkan beberapa penghargaan bergengsi di bidang *transaction banking* dan FX sebagai *best cash management bank*, *best trade finance bank* dan *the Leading FX Provider in Indonesia*.

Hingga saat ini, *Cash Management* CIMB Niaga terus menghasilkan produk-produk dan layanan inovatif yang mampu memenuhi kebutuhan para nasabah dengan dukungan infrastruktur IT yang kuat untuk menjaga keamanan, stabilitas dan tingkat pelayanan yang prima bagi para nasabah.

*Trade Finance* CIMB Niaga didukung oleh lebih dari 150 *trade desks* yang tersebar di seluruh Indonesia agar dapat menjangkau seluruh nasabah kami. Dengan dukungan CIMB Group, layanan *trade finance* juga mampu memberikan pelayanan yang kompetitif serta posisi yang sangat kuat di ASEAN.

Dalam bisnis *remittance*, layanan CIMB Niaga dapat diakses melalui lebih dari 900 jaringan kantor cabang dan juga melalui *branchless banking*. Melalui kerjasama dengan banyak lembaga keuangan di dalam dan di luar negeri, layanan *cross border remittance* CIMB Niaga menyediakan lebih dari 130 mata uang asing dengan kemampuan *same day service* untuk beberapa mata uang utama, dan juga didukung oleh *rate* yang kompetitif serta *dedicated client service*.

Dalam mewujudkan cita-citanya untuk menjadikan CIMB Niaga sebagai yang terdepan dalam layanan perbankan digital, CIMB Niaga terus melanjutkan pengembangan *branchless banking* melalui optimalisasi pemanfaatan teknologi mutakhir dengan mengutamakan pengalaman nasabah (*customer experience*) sebagai elemen pembeda. Hal ini membuat layanan perbankan digital yang ditawarkan kepada para nasabah kami menjadi salah

satu yang terlengkap di dalam industri perbankan nasional saat ini. Layanan *branchless banking* yang telah dimiliki adalah layanan *Phone Banking 14041*, *Preferred Phone Banking 500 800*, *mobile banking Go Mobile*, *internet banking CIMB Clicks*, *Digital Lounge* dan *Rekening Ponsel*. *Rekening Ponsel* merupakan layanan inovatif yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transfer ke nomor handphone tanpa harus memiliki rekening bank. CIMB Niaga merupakan bank pertama di Indonesia yang memiliki produk dan layanan ini.

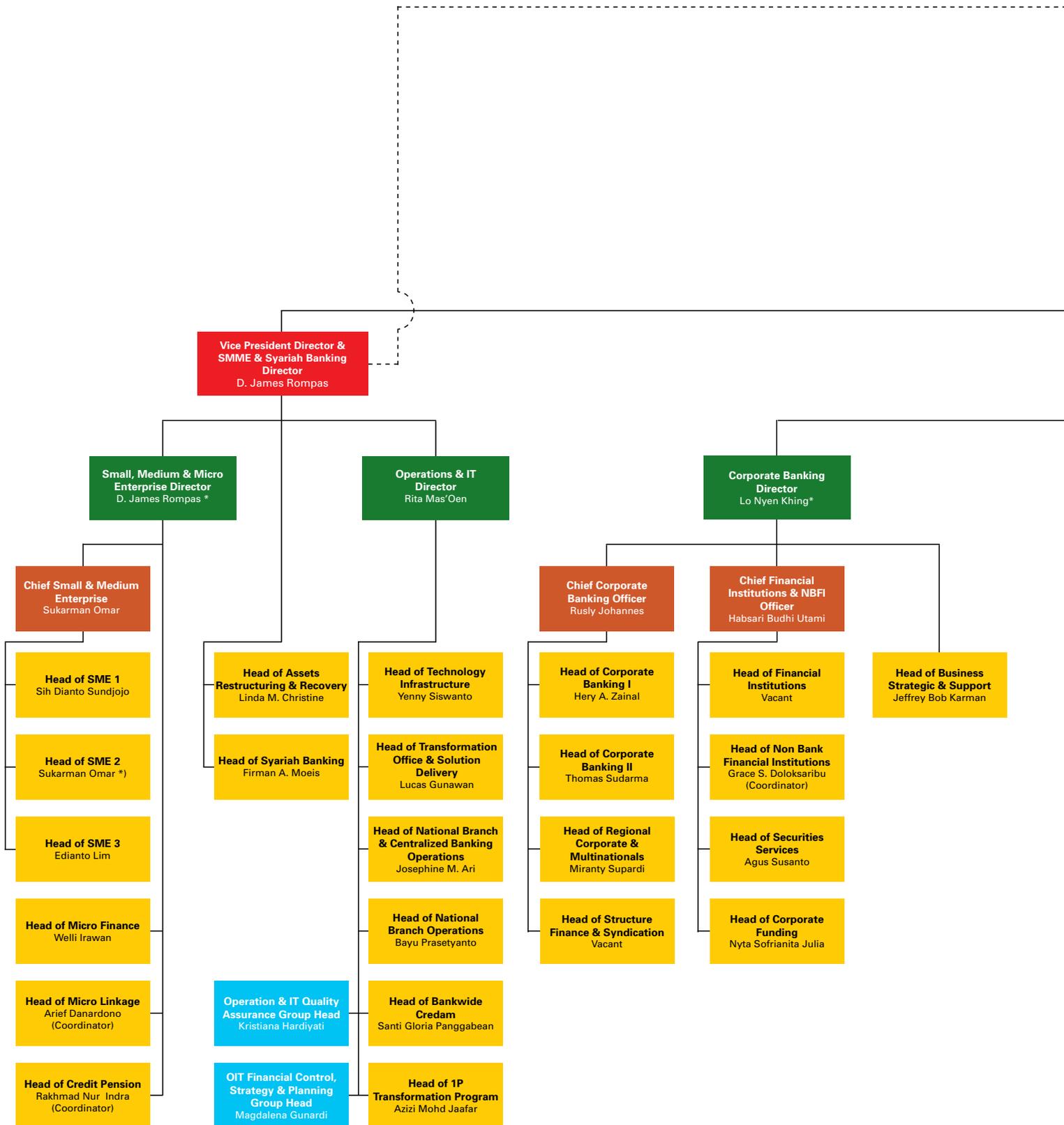
Selain itu, CIMB Niaga juga dapat mengakses berbagai ATM nasional dan regional, antara lain melalui jaringan ATM Prima, ATM Bersama, Cirrus, VISA, dan MEPS. Hal ini ditujukan untuk memberikan nasabah keleluasaan dan kemudahan untuk bertransaksi melalui ATM, baik di Indonesia maupun di kawasan regional ASEAN.

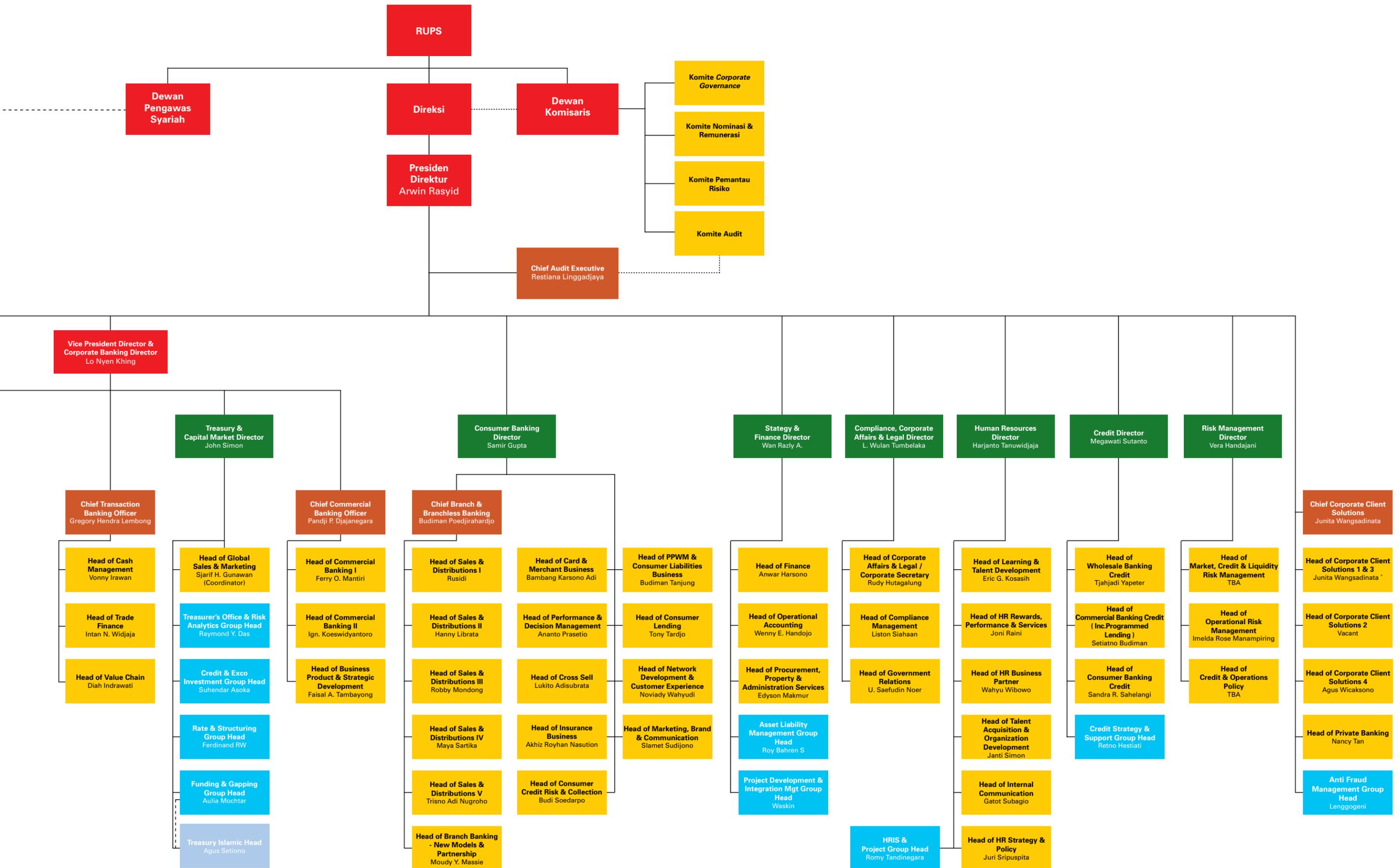
Semua yang telah dilakukan itu sejalan dengan *brand positioning* CIMB Niaga yaitu "Inovasi dari Hati". Dengan semangat Inovasi Dari Hati inilah CIMB Niaga berkomitmen untuk selalu menempatkan nasabah sebagai fokus dalam memberikan produk, layanan dan proses terbaik.

Per 31 Desember 2014, jumlah jaringan kantor cabang CIMB Niaga adalah 964 cabang dengan 3.272 unit ATM, 175 unit *Self-Service Terminal/SST*, serta 666 unit *Cash Deposit Machine/CDM* yang didukung oleh 15.003 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia.

CIMB Niaga berdiri pada 26 September 1955 dengan nama PT Bank Niaga dan menjadi perusahaan terbuka dengan dicatatkannya saham dengan *ticker code* BNGA di Bursa Efek Indonesia pada 29 November 1989. Di tahun 1987, CIMB Niaga menjadi bank pertama di Indonesia yang meluncurkan layanan melalui *Automatic Teller Machine (ATM)* dan bank pertama yang memberikan layanan perbankan *online* bagi para nasabahnya di tahun 1991.

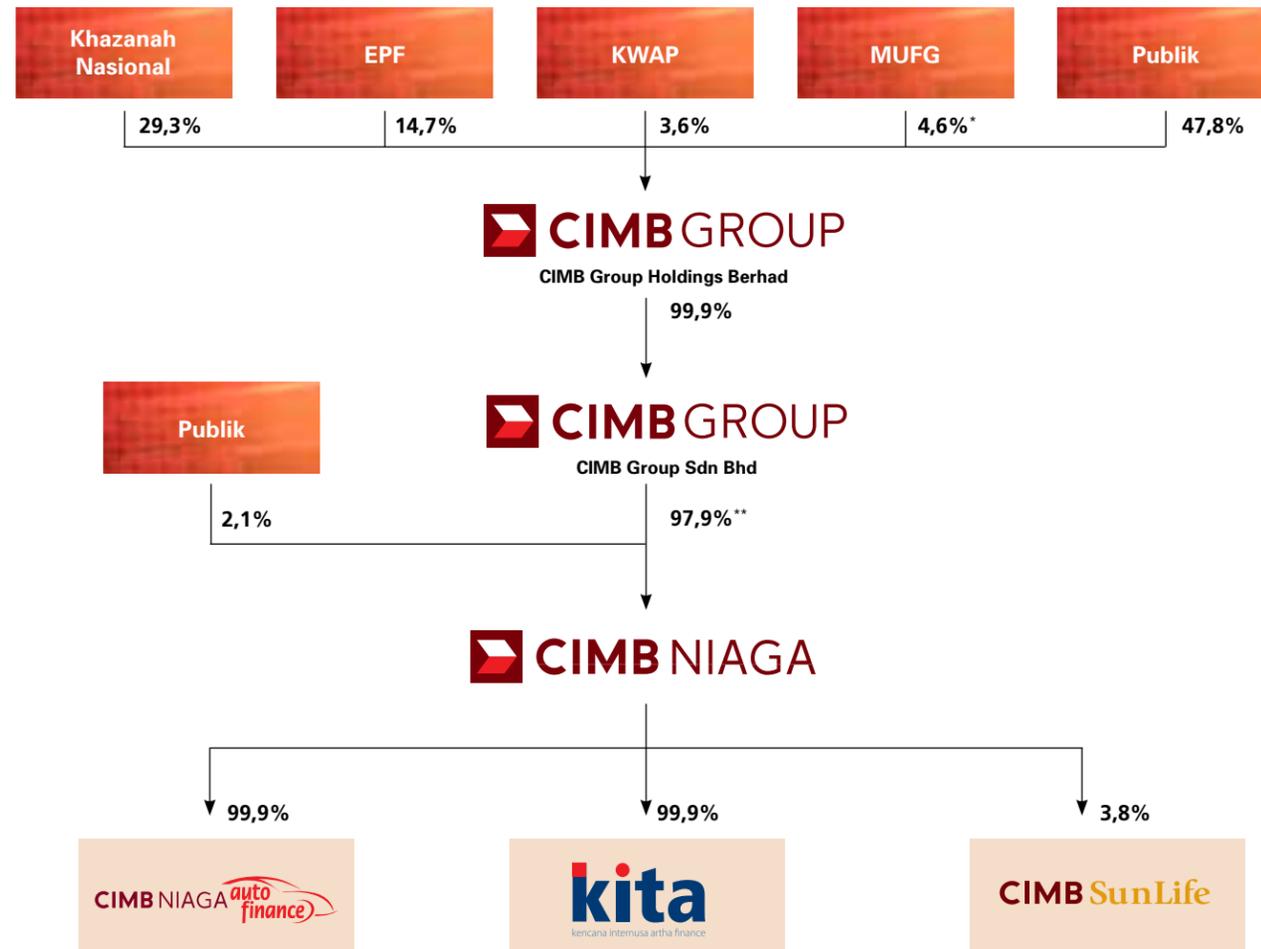
# Struktur Organisasi





# Struktur Kepemilikan

per 31 Desember 2014



\* Hanya saham langsung melalui BTMU

\*\* Termasuk kepemilikan melalui PT Commerce Kapital sebesar 1,02%

## Visi

“Menjadi Perusahaan ASEAN yang Terkemuka”

## Misi

“Menyediakan layanan perbankan universal di Indonesia secara terpadu sebagai perusahaan dengan kinerja unggul di kawasan ASEAN dan kawasan utama lainnya, serta mendukung percepatan integrasi ASEAN dan menghubungkannya dengan kawasan lain “

# Nilai-nilai Dasar

## “C-H-E-S-I”

- C** *Customer-centric*, hadir untuk melayani nasabah serta menjual produk dan layanan yang diinginkan nasabah,
- H** *High Performance*, bekerja keras dan tepat sasaran untuk nasabah, sesama karyawan, dan pemangku kepentingan lainnya,
- E** *Enabling People*, mendorong seluruh pihak di CIMB Niaga untuk berpikiran luas dan memastikan seluruh karyawan memiliki kemampuan untuk memberikan nilai tambah,
- S** *Strength in Diversity*, menghargai perbedaan budaya, perbedaan perspektif dan mengakui setiap perbedaan sebagai potensi kekuatan,
- I** *Integrity*, jujur, terhormat dan professional dalam segala hal yang dilakukan karena integritas adalah nilai paling mendasar di CIMB Niaga.

# Wilayah Operasi



## Sumatera : 160

65 Kantor Konvensional  
8 Kantor Syariah  
87 Kantor Mikro Laju

## DI Yogyakarta : 22

19 Kantor Konvensional  
1 Kantor Syariah  
2 Kantor Mikro Laju

## Sulawesi : 29

14 Kantor Konvensional  
1 Kantor Syariah  
14 Kantor Mikro Laju

## DKI Jakarta : 197

182 Kantor Konvensional  
7 Kantor Syariah  
8 Kantor Mikro Laju

## Jawa Timur : 128

85 Kantor Konvensional  
2 Kantor Syariah  
41 Kantor Mikro Laju

## Ambon : 2

2 Kantor Konvensional

## Jawa Barat & Banten : 185

117 Kantor Konvensional  
5 Kantor Syariah  
63 Kantor Mikro Laju

## Bali & Nusa Tenggara : 33

18 Kantor Konvensional  
1 Kantor Syariah  
14 Kantor Mikro Laju

## Papua : 6

6 Kantor Konvensional

## Jawa Tengah : 137

78 Kantor Konvensional  
2 Kantor Syariah  
57 Kantor Mikro Laju

## Kalimantan : 44

21 Kantor Konvensional  
2 Kantor Syariah  
21 Kantor Mikro Laju



Phone Banking  
**14041**



Preferred Phone Banking  
**500 800**

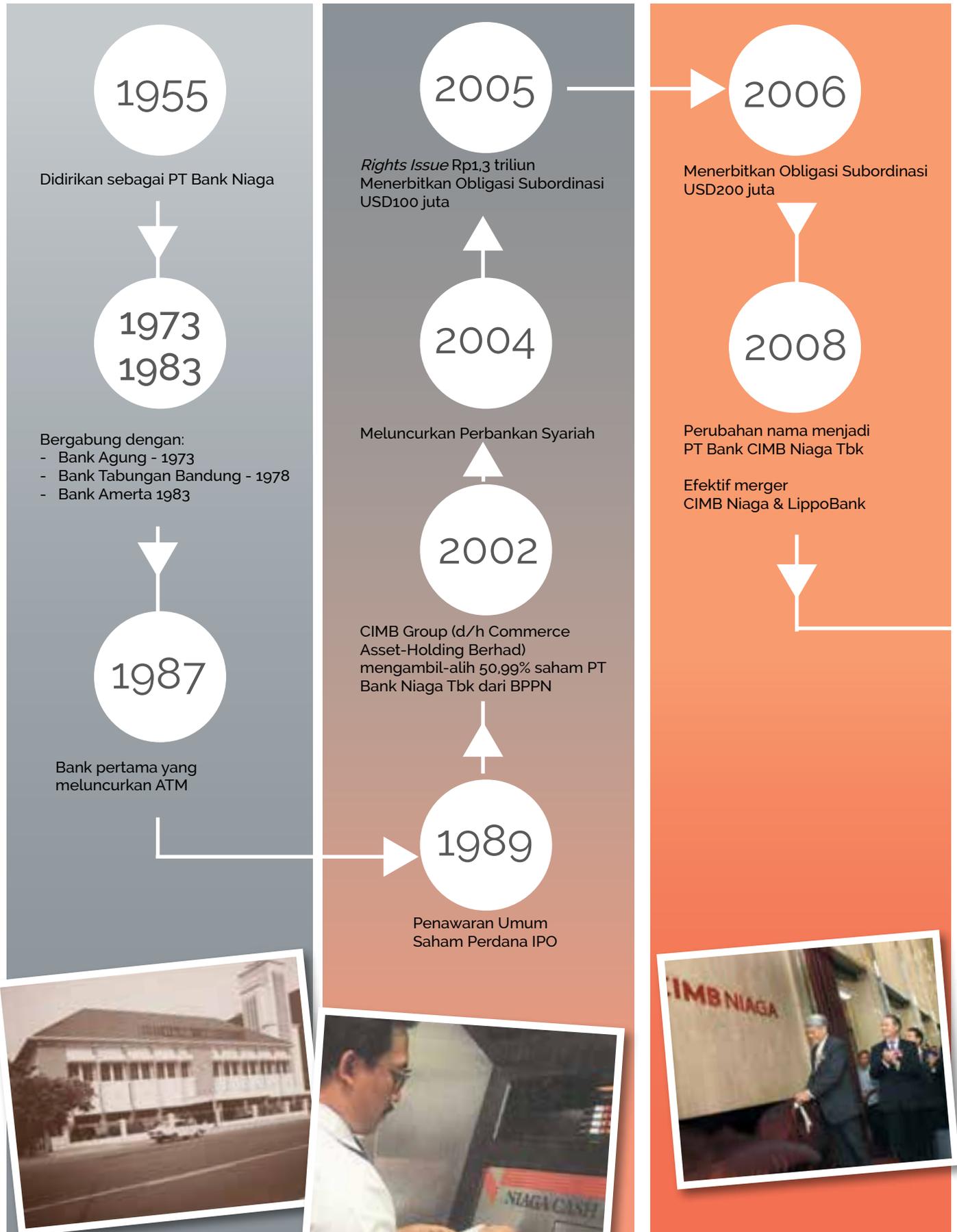


Anjungan Tunai Mandiri  
**3.272**



Cash Deposit Machine  
**666**

# Jejak Langkah





# Peristiwa Penting



Jan  
16

Laporan Akuntabilitas Program Ayo Menabung dan Berbagi 2013



Februari  
18

Analyst Meeting & Konferensi Pers Penjelasan Kinerja Tahun 2013



March  
27

Penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan 2014



Agustus  
9

Penandatanganan Perjanjian Kerjasama Layanan Enterprise Smart Connection antara CIMB Niaga dan Telkomsel



Agustus  
28

Grand Launching Tabungan iB Pahala Haji dan Tabungan iB Rencana Haji



November  
17

CIMB Niaga Berhasil Meraih Indonesia Social Responsibility Awards 2014



November  
23

CIMB Niaga Sukses Menyelenggarakan event lari internasional The Color Run presented by CIMB Niaga yang ke-2 kalinya



Desember  
3

Public Expose Tahunan 2014



April  
21

Penandatanganan Kesepakatan Kerjasama Kartu Kredit *Co-brand* Antara CIMB Niaga, AirAsia dan Think BIG Digital



April  
24

CIMB Niaga Indonesian Masters 2014 bertempat di Royale Jakarta Golf Club



Agustus  
28

Partisipasi CIMB Niaga dalam Indonesia Banking Expo



September  
15

Peluncuran Kartu Kredit *co-brand* CIMB Niaga AirAsia BIG Card



November  
4

Peluncuran Kartu Kredit CIMB Niaga Ultimate Card (JCB Card)



Desember  
9

CIMB Niaga memperoleh "The Best Overall ASEAN Corporate Governance Scorecard Award" dari Indonesian Institute for Corporate Directorship



Desember  
18

Penandatanganan Perjanjian Kerja Bersama Periode 2014-2016 oleh Serikat Pekerja dengan Perwakilan Manajemen

# Penghargaan



**"Indonesian Bank Loyalty Award 2014"**  
Indonesian Bank Loyalty Champion  
2014, Category: Saving Account, Islamic  
Banking - Majalah Infobank & MarkPlus  
Insight

**"BERITASATU.COM Web Awards"**  
Aplikasi Mobile Terbaik, Multinational  
Corporation 2014 - BERITASATU.COM

**"The Asset Asian Award"**  
Best Trade Finance Bank Indonesia -  
The Asset

**"Indonesia The Asset Asian Award"**  
Best Cash Management Bank in  
Indonesia - The Asian Banker

**"Corporate Image Award 2014"**  
Kategori Bank Nasional; Aset Medium  
- Tempo Media Group – Frontier  
Consulting Group

**"Asia's Best Companies 2014"**  
Best Managed Companies (ranked 8th)  
Best Investor Relations (ranked 5th) -  
Finance Asia

**"InfoBank SQ 2014"**  
1st Best ATM Commercial Bank

**"Infobank Award 2014"**  
Atas Kinerja Keuangan, "Sangat  
Bagus" 2004 - 2013 - InfoBank Magazine



***"Indonesia WOW Brand Award 2014"***

Atas Bronze Champion, Banking Industri Mortgage - Markplus

***"Anugerah Perbankan Indonesia"***

Peringkat 4 Buku 3 Perusahaan Tbk, Modal Inti Rp5 – 30 T

***"Indonesia Banking Award 2014"***

Kategori Bank Buku 3 PT Bank CIMB Niaga Tbk - Koran Tempo

***"Best of the Best Indonesia Most Experiential Brand Activation Award 2014"***

Untuk kategori *Running Activity* diberikan atas event *The Color Run presented by CIMB Niaga - Majalah MIX Marketing Communication / SWA Group*

***"Indonesia Social Responsibility Awards 2014"***

Diberikan kepada PT Bank CIMB Niaga Tbk, predikat Perusahaan Baik program Beasiswa Unggulan Teknologi Industri Kreatif - The La Tofi School of CSR

***"The 6 th IICD Corporate Governance Conference and Award"***

Kategori Best Corporate Over All PT Bank CIMB Niaga Tbk 2014

***"Anugerah Perbankan Indonesia"***

Kepada Arwin Rasyid CEO *Leadership* 2014 Buku 3 - Majalah Economic Review

***"Best Sustainability Reporting Awards 2013"***

*Runner up 2, Best Sustainability Report 2013 Category financial Service SRA 2014 - The National Centre for Sustainability Reporting (NCSR) & The Indonesia-Netherlands Association*

# Profil Dewan Komisaris



Warga Negara Malaysia, 48 tahun. Diangkat menjadi Presiden Komisaris CIMB Niaga pada RUPSLB 26 Januari 2012, efektif tanggal 1 Mei 2012 dan pengangkatan kembali terakhir tanggal 28 Maret 2013. Selain itu, beliau menjabat sebagai *Chairman* CIMB Group sejak 1 September 2014 setelah memangku jabatan sebagai Presiden Direktur CIMB Group selama 15 tahun. Beliau juga menjabat sebagai *Chairman* CIMB Investment Bank, dan *Deputy Chairman* CIMB Bank.

Beliau adalah anggota Investment Panel dan Ketua Investment Panel Risk Committee of Employees Provident Fund di Malaysia, *Non-Executive Director* di Khazanah Nasional Berhad, dan Dewan Penasehat untuk Rahah Foundation dan Pride Foundation.

Beliau meraih gelar Bachelor of Science (Hons) dari University of Bristol dan mendapat gelar Master of Philosophy (MPhil) dari University of Cambridge. Pada tahun 2011, beliau mengikuti Islamic Studies di Oxford Centre.



Warga Negara Indonesia, 59 tahun. Diangkat menjadi Wakil Presiden Komisaris CIMB Niaga pada RUPSLB 26 Januari 2012, efektif tanggal 18 Juni 2012 dan pengangkatan kembali terakhir tanggal 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai anggota Komite Pemantau Risiko CIMB Niaga. Sebelumnya, beliau menjabat sebagai Komisaris CIMB Niaga pada April 2010.

Saat ini, beliau juga menjabat sebagai *Non-Executive Independent Director* CIMB Group, Malaysia sejak Januari 2010, serta menjabat Komisaris Independen di PT Surya Citra Media Tbk sejak Mei 2012.

Beberapa posisi penting yang pernah dijabat beliau diantaranya adalah Presiden Komisaris PT Polyprima Karyareksa (Juni 2004–2010), Presiden Direktur/CEO PT London Sumatera Indonesia Tbk (Juni 2003–Mei 2007), Presiden Direktur PT (Persero) Danareksa (1995–2001), Direktur PT Bahana Pembinaan Usaha Indonesia (1994–1995), dan Direktur Keuangan PT Bank Niaga Tbk (1991–1994).

Dalam jajaran Pemerintahan, beliau pernah menjabat sebagai Ketua Tim Asistensi Menteri Keuangan untuk Restrukturisasi Sektor Keuangan - Departemen Keuangan RI periode Oktober 2001 hingga Oktober 2002; Ketua Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) periode Juni 1998 hingga Januari 2000; dan Dirjen Lembaga Keuangan Departemen Keuangan RI periode April hingga Juni 1998.

Beliau meraih gelar Bachelor of Arts di bidang Ekonomi dari University of the Philippines, Manila, Filipina dan gelar Pasca Sarjana di bidang Bisnis dari Asian Institute of Management, Makati, Filipina.



Warga Negara Indonesia, 67 tahun. Diangkat menjadi Komisaris Independen CIMB Niaga pada RUPSLB 26 Januari 2012, efektif tanggal 14 Oktober 2008 dan pengangkatan kembali terakhir tanggal 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai Ketua Komite Audit sejak Maret 2013. Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai Wakil Presiden Komisaris (Independen) CIMB Niaga dan Ketua Komite Pemantau Risiko CIMB Niaga. Sejak Juli 2013, beliau juga menjabat sebagai Komisaris Independen PT Jababeka Tbk.

Memulai karir di Citibank N.A., Jakarta sejak tahun 1971-1983 dengan jabatan terakhir sebagai *Vice President* dan *Chief of Staff* di bidang Financial Control dan Human Resources. Bergabung dengan Bank Perniagaan Indonesia pada tahun 1983 sebagai Direktur. Menjabat Presiden Direktur PT Bank Umum Asia pada tahun 1988, kemudian pada tahun 1989 menjabat Wakil Presiden Direktur PT Bank Lippo Tbk yang merupakan bank hasil merger dari PT Bank Umum Asia ke dalam PT Bank Perniagaan Indonesia. Sejak tahun 1998 - 2008, beliau menjabat sebagai anggota Dewan Komisaris PT Bank Lippo Tbk.

Pernah mengenyam pendidikan di Universitas Indonesia jurusan Teknik Sipil, saat ini beliau aktif di organisasi sosial, pelayanan masyarakat dan olah raga, dan menjabat sebagai Dewan Pertimbangan di Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN).



Warga Negara Indonesia, 77 tahun. Diangkat menjadi Komisaris Independen CIMB Niaga pada RUPLB 4 September 2007, efektif tanggal 28 September 2007, dan pengangkatan kembali terakhir tanggal 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai anggota Komite Audit.

Beliau juga menjabat sebagai *Director/Senior Advisor* PT Mitra Bhadra Consulting. Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai Presiden Direktur (CEO) PT Unilever Indonesia Tbk, anggota Komisi Ombudsman Nasional (1999 – 2000), anggota Partnership for Governance Reform (2000 – 2002), Komisaris Independen PT Sepatu Bata Tbk 1999 – 2010, Komisaris Independen PT Dynaplast Tbk (1999 – 2007), Komisaris Independen PT Multi Bintang Indonesia Tbk (1999 – 2007) dan anggota Komite Audit di PT Multi Bintang Indonesia Tbk (2007 – 2014).

Beliau meraih gelar Sarjana di bidang Teknik Kimia dari Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta 1960, dan telah mengikuti Senior Executive Program di Stanford University, USA, 1988.

# Profil Dewan Komisaris



Warga Negara Malaysia, 64 tahun. Diangkat menjadi Komisaris Independen CIMB Niaga pada RUPSLB 18 Juli 2008, efektif tanggal 14 Oktober 2008 dan pengangkatan kembali terakhir tanggal 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai Ketua Komite Pemantau Risiko serta anggota Komite Nominasi dan Remunerasi.

Sebelumnya beliau menjabat Komisaris Independen PT Bank Lippo Tbk pada tahun 2005 - 2008. Direktur Corporate Planning/Corporate Structure di Public Bank Group Malaysia (1993 - 2005), Penasihat Investasi Enterprise Malaysia-Canada (1990 - 1993), Group Administration and Controller di Austral Enterprise Berhad (1988 - 1990), Corporate Planning and Development Manager di Island & Peninsular Berhad (1985 - 1988) dan Dosen serta Wakil Dekan di University of Science Malaysia, Penang (1976 - 1983).

Beliau meraih gelar MBA dari Dalhousie University, Nova Scotia, Kanada, serta gelar MSc dari University of British Columbia, Vancouver, Kanada.



Warga Negara Indonesia, 68 tahun. Diangkat menjadi Komisaris Independen CIMB Niaga pada RUPST 28 Maret 2013 dan efektif tanggal 26 November 2013. Beliau merangkap sebagai Ketua Komite Nominasi dan Remunerasi.

Beliau saat ini menjabat sebagai *Managing Partner* - Amrop; *Advisor* - Cordys; Service Software Platform - Jakarta; *Advisor* di Arghajata Consulting, Jakarta; dan *Advisor* di Indonesian Institute for Management Development, Jakarta. Selain itu, beliau pernah menjabat sebagai Anggota Komite Nominasi dan Remunerasi di Bank Muamalat, Jakarta; *Advisor* Human Resources Development di IMF, Jakarta; *Advisor Business Development* di The Zuellig Group Financial Services; dan Anggota Komite Nominasi dan Remunerasi di Semen Gresik Group.

Beliau meraih gelar Bachelor in Political Science & Psychology Carleton University, Ottawa, Kanada pada tahun 1975.

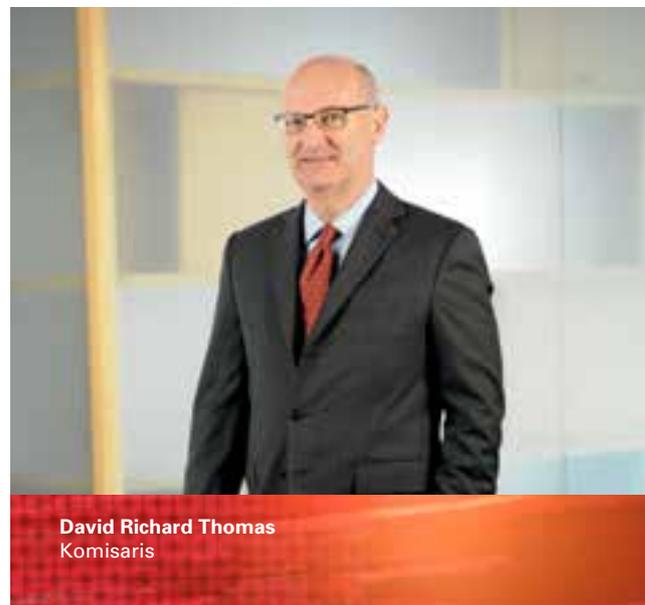


Warga Negara Malaysia, 43 tahun. Diangkat menjadi Komisaris CIMB Niaga pada RUPST 27 Maret 2014 dan efektif tanggal 15 September 2014. Beliau merangkap sebagai Anggota Komite Nominasi dan Remunerasi.

Beliau memulai karir di UBS Warburg sebagai *Equity Research Analyst* melalui UBS's Global Graduate Training Programme. Beliau juga tergabung dalam Corporate Planning Team di Pengurusan Danaharta Nasional Berhad (Danaharta), Malaysia's Debt Resolution Agency yang dibentuk sejak krisis keuangan Asia tahun 1997.

Bergabung dengan Investment Banking Team di CIMB Group sebelum kemudian menjabat sebagai *Corporate Debt Restructuring Committee* (CDRC). Beliau juga menduduki posisi sebagai Direktur di Symphony House Berhad dan Executive Director di Bolton Berhad.

Beliau meraih gelar Bachelor of Arts in Economics dari Harvard University, USA.



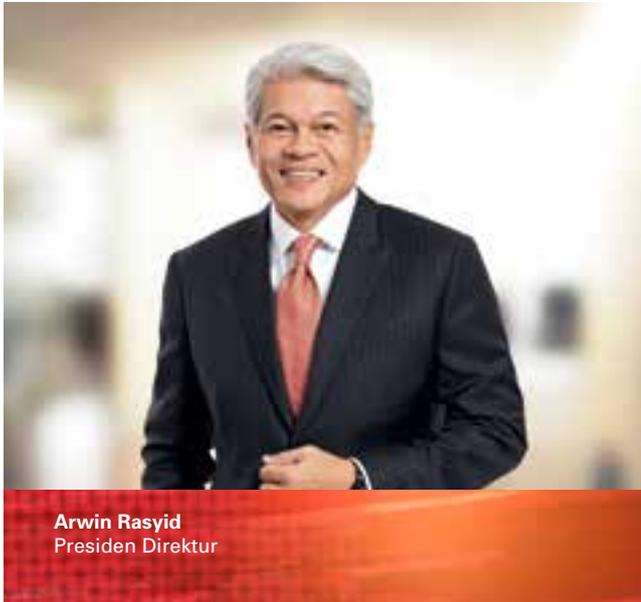
Warga Negara Amerika Serikat, 54 tahun. Diangkat menjadi Komisaris CIMB Niaga pada RUPST 27 Maret 2014 dan efektif tanggal 15 September 2014. Beliau merangkap sebagai Anggota Komite Pemantau Risiko.

Sejak bulan Juli 2012, beliau menjabat sebagai *Group Chief Risk Officer* di CIMB Group yang mengawasi berbagai fungsi manajemen risiko seperti kredit, market, operasional dan asset liability management risk termasuk risk analytics dan infrastructure. Sebelum bergabung dengan CIMB, beliau menjabat sebagai *Chief Risk Officer - Asia Pasifik* di Royal Bank of Scotland (RBS), Singapura; dan pernah menjabat sebagai *Chief Credit Officer - Asia Pasifik* di Bank of America.

Memulai karirnya di Wells Fargo Bank, California, Amerika Serikat, beliau juga pernah memangku beberapa posisi level senior pada Bank of America di Singapura, Hong Kong, Thailand dan Taiwan selama 21 tahun masa jabatan di Asia.

Meraih gelar sarjana dari Whitman College, Washington State, USA, beliau juga menjadi Board of the International School of Kuala Lumpur (ISKL) dan the Charity Gawad Kalinga (Singapura).

# Profil Direksi



Warga Negara Indonesia, 57 tahun. Diangkat menjadi Presiden Direktur CIMB Niaga pada RUPSLB tanggal 18 Juli 2008, efektif tanggal 16 September 2008, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013. Sebelumnya, beliau pernah menjabat sebagai Presiden Direktur PT Telekomunikasi Indonesia Tbk, Wakil Presiden Direktur PT Bank Negara Indonesia Tbk dan Presiden Direktur PT Bank Danamon Tbk.

Beliau memulai karir perbankan di Bank of America pada tahun 1980 yang dilanjutkan di PT Bank Niaga Tbk sejak 1987 - 1999 dengan jabatan terakhir sebagai Wakil Presiden Direktur. Pada tahun 1999, beliau menjadi staf ahli di Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) menangani bidang pengelolaan risiko *Asset Management Investment* dan *Asset Management Credit Risk*. Pada tahun 2000, Beliau diangkat sebagai Wakil Ketua BPPN.

Beliau meraih gelar Sarjana di bidang Studi Pembangunan dari Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia tahun 1981, gelar Master di bidang *International Economics* dan gelar MBA International Business dari University of Hawaii, Amerika Serikat. Beliau juga mengikuti berbagai pendidikan eksekutif di Harvard School of Business, Wharton School of Business, dan INSEAD.



Warga Negara Indonesia, 56 tahun. Diangkat menjadi Wakil Presiden Direktur CIMB Niaga pada RUPSLB 27 Agustus 2009, efektif tanggal 9 September 2009, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai Direktur *Micro, Small & Medium Enterprise* sejak 1 Agustus 2013 dan Direktur Syariah sejak 30 Juni 2014.

Sebelumnya beliau pernah menjabat sebagai Direktur Risk Management CIMB Niaga (2009 – 2013), Wakil Presiden Direktur PT Bank Niaga Tbk (2007 – 2008), Direktur PT Bank Niaga Tbk sejak 3 Maret 1999, serta menduduki beberapa posisi senior antara lain Direktur *Retail Banking*, Direktur *Business Banking*, Direktur *Commercial Banking*, anggota Tim Pengelola PT Bank Niaga Tbk, *Special Asset Management Group Head*, *Corporate Banking Group Head* dan *Merchant Banking Group Head*. Beliau meraih sertifikasi BSMR pada tahun 2006.

Meraih gelar Sarjana di bidang Ekonomi dari Universitas Jayabaya, Jakarta, beliau telah mengikuti berbagai program pendidikan eksekutif di Harvard Business School, *Global Leadership Development Programme* by International Centre for Leadership in Finance dan The International Institute for Management Development (IMD) di Lausanne, Switzerland.



Warga Negara Malaysia, 51 tahun. Diangkat menjadi Wakil Presiden Direktur CIMB Niaga pada RUPSLB 29 Oktober 2012, efektif tanggal 15 Januari 2013, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013. Beliau merangkap sebagai Direktur Perbankan Korporat.

Sebelumnya beliau menjabat sebagai *Chief Risk Officer* di North Asia OCBC Bank (China) Limited, dan pernah menjadi Presiden Direktur PT Bank OCBC Indonesia pada akhir tahun 2005 – 2010. Beliau juga pernah menjadi *Country Risk Manager* di Citigroup Indonesia.

Dalam kurun waktu 1996 – 2004, pemegang gelar Master of Business Administration dari Western Illinois University ini, juga menduduki sejumlah posisi tinggi di Citibank Berhad Malaysia. Pada tahun 2008, Beliau mengikuti Advance Management Program di University of Oxford, Inggris.

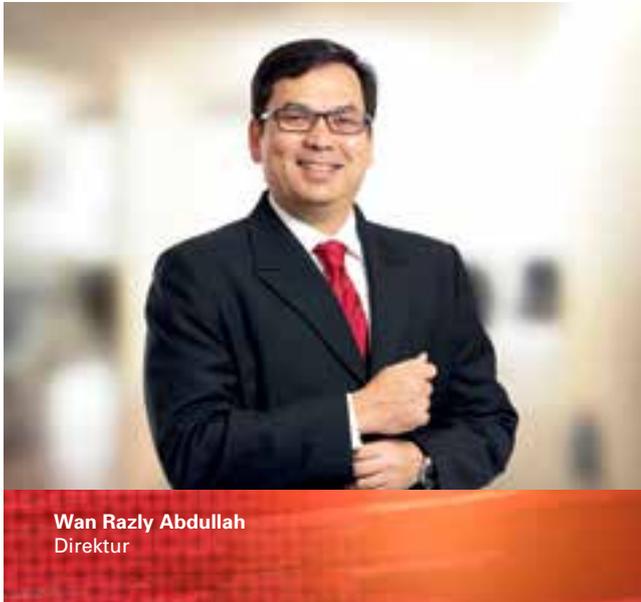


Warga Negara Indonesia, 50 tahun. Diangkat menjadi Direktur Kepatuhan, Corporate Affairs, dan Hukum CIMB Niaga pada RUPSLB 19 Desember 2008, efektif tanggal 4 Februari 2009, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013.

Karir perbankan beliau dimulai tahun 1989 sebagai *legal officer* di Bank Central Asia, berlanjut di PT Bank Niaga Tbk dengan menempati berbagai jabatan di Consumer Marketing Officer, Legal Division Head, Corporate Legal Group Head, dan Head of Corporate Affairs. Beliau pernah bekerja sebagai Partner di Kantor Konsultan Hukum Bahar Tumbelaka & Partners, dan juga sebagai Legal Advisor di Bank Niaga untuk Special Asset Management Group tahun 1998 sampai dengan 2000.

Beliau meraih gelar Sarjana di bidang Hukum dari Universitas Indonesia.

# Profil Direksi



Warga Negara Malaysia, 43 tahun. Diangkat menjadi Direktur Strategi & Keuangan CIMB Niaga pada RUPSLB 27 Agustus 2009, efektif tanggal 18 Agustus 2009, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013.

Beliau juga menjabat sebagai Presiden Komisaris PT Kencana Internusa Artha Finance dan Komisaris di CIMB Niaga Auto Finance, anak perusahaan CIMB Niaga yang bergerak di bidang pembiayaan kendaraan.

Sebelumnya beliau menjabat Direktur CIMB Investment Bank Berhad, Kuala Lumpur (2004 – 2009), Direktur Synergy Drive Berhad, Kuala Lumpur (2006 – 2007), dan *Head of Strategic Business Development* di Maybank Investment Bank, Kuala Lumpur (2002 – 2004). Beliau juga pernah bekerja sebagai *Auditor* di Northern Trust Company, London (1999 – 2002), dan *Auditor* di PricewaterhouseCoopers, London (1995 – 1998).

Beliau lulus dari Institute of Chartered Accountants in England and Wales, serta meraih gelar di bidang Hukum dan Akuntansi dari University of Manchester, Inggris.



Warga Negara Indonesia, 53 tahun. Menjabat sebagai Direktur Operasional & Teknologi Informasi CIMB Niaga sejak Maret 2012 dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013. Sebelumnya Beliau diangkat sebagai Direktur Sumber Daya Manusia CIMB Niaga pada RUPSLB 27 Agustus 2009 dan efektif tanggal 16 November 2009.

Sebelum bergabung di CIMB Niaga, beliau menjabat sebagai Direktur Operasional & Teknologi Informasi di PT Bank Internasional Indonesia Tbk, *Chief Operations Officer* dan anggota Dewan Komisaris di PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk (2005 – 2009). Beliau juga pernah menjabat sebagai Direktur PT Kustodian Sentral Efek Indonesia tahun 1998.

Karir beliau di perbankan dimulai sejak bergabung dengan Citigroup Indonesia pada tahun 1985 dimana beliau menjabat beberapa posisi termasuk *marketing, sales, account management, custody business manager, cash and trade product development & management, quality, operations, information technology, dan network*. Posisi terakhir di Citigroup Indonesia sebagai Direktur, *Senior Country Operations Officer (Operations & Technology)*.

Beliau meraih gelar *Bachelor of Science* di bidang *Computer Science* dari Arizona State University, Phoenix, Arizona, Amerika Serikat.



Warga Negara Singapura, 52 tahun. Diangkat menjadi Direktur Perbankan Konsumer CIMB Niaga pada RUPSLB 15 Desember 2010, efektif tanggal 3 Maret 2011, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013.

Sebelumnya beliau menjabat sebagai *Managing Director* di Barclays Bank, Indonesia pada Februari 2009 – September 2010, Regional Retail Bank Director (Emerging Markets), Dubai pada November 2006 – Januari 2009. Beliau juga pernah menduduki berbagai jabatan penting di Citibank N.A. Singapura, Thailand, Dubai dan Turki.

Beliau meraih gelar sarjana di bidang Mechanical Engineering dari Indian Institute of Technology, Delhi, India pada 1985 dan meraih gelar pasca sarjana di bidang Administrasi Bisnis dari University of Bombay, India pada tahun 1988.



Warga Negara Indonesia, 52 tahun. Diangkat menjadi Direktur Kredit CIMB Niaga pada RUPSLB 15 Desember 2010, efektif tanggal 3 Maret 2011 dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013.

Sebelumnya beliau menjabat sebagai *Head of Corporate Banking* PT Bank Danamon Tbk (2007 – 2010) dan Wakil Direktur Utama PT Bank DBS Indonesia (2003 – 2006). Sejak 1989 berbagai posisi penting dijabatnya di beberapa perbankan nasional maupun internasional seperti di Hongkong Bank, PT Bank Dagang Nasional Indonesia, dan Standard Chartered Bank.

Beliau meraih gelar sarjana di bidang Keuangan dari University of Southern California, Amerika Serikat pada 1985 dan gelar pasca sarjana di bidang Administrasi Bisnis dari Pepperdine University, Amerika Serikat pada 1988.

# Profil Direksi



Warga Negara Indonesia, 50 tahun. Diangkat menjadi Direktur Sumber Daya Manusia CIMB Niaga pada RUPST 21 Maret 2012, efektif tanggal 17 Juli 2012, dan pengangkatan kembali terakhir pada RUPST 28 Maret 2013.

Beliau pernah menduduki beberapa posisi penting di PT Asuransi Sun Life Indonesia yaitu sebagai Direktur & *Head of Agency Sales* (2007 – 2012) dan di PT Asuransi Allianz Life Indonesia yaitu sebagai *Chief Agency Officer* (2005 – 2007), *Managing Director Employee Benefits* (2003 – 2005) dan Direktur Sumber Daya Manusia (2001 – 2003). Sebelumnya beliau juga pernah menjabat sebagai Direktur Sumber Daya Manusia PT Duta Pertiwi Tbk di tahun 2000, Country Human Resources Manager di The Chase Manhattan Bank (1994 – 1999), Direktur Sumber Daya Manusia American Express Bank (1992 – 1994) dan Compensation and Benefit Manager Citibank N.A Jakarta (1990 - 1992).

Beliau meraih gelar sarjana di bidang Teknik Manajemen Industri dari Sekolah Tinggi Manajemen Industri Departemen Perindustrian RI, Jakarta pada tahun 1989 dan gelar pasca sarjana di bidang Administrasi Bisnis dari Monash University Melbourne, Australia pada tahun 1999.



Warga Negara Indonesia, 43 tahun. Diangkat menjadi Direktur Manajemen Risiko CIMB Niaga pada RUPSLB 26 Juli 2013, efektif tanggal 26 November 2013.

Sebelumnya (dari tahun 1995 – Mei 2013) beliau pernah menjabat berbagai posisi di Hong Kong, Singapura dan Indonesia. Pada tahun 2012 – 2013 beliau menjabat sebagai *Head of Operational Risk Greater China and Markets Asia Pacific* di Royal Bank of Scotland, Hong Kong dan pada tahun 2010 – 2012, beliau menjabat sebagai *Head of Financial Institutions Credit & Trading Credit Risk Management, Greater China & South Korea* juga di Royal Bank of Scotland, Hong Kong.

Beliau meraih gelar Sarjana di bidang Ekonomi Manajemen dari Universitas Trisakti, Jakarta pada tahun 1994 dan gelar MBA *Business* dari Kellogg – Hong Kong University Science and Technology, Hong Kong/USA pada tahun 2013.



**John Simon**  
Direktur

Warga negara Indonesia, 43 tahun. Diangkat menjadi Direktur *Treasury & Capital Market* CIMB Niaga pada RUPST 27 Maret 2014 dan efektif tanggal 29 Agustus 2014.

Sebelumnya, beliau pernah menjabat sebagai *Head of Trading & Structuring* CIMB Niaga (2007 – Maret 2014), *Head of Treasury Department* di RGM Group Indonesia (2005 – 2007), dan *Interbank FX & Derivatives Trader*, Citibank N.A. Jakarta (2003 – 2005).

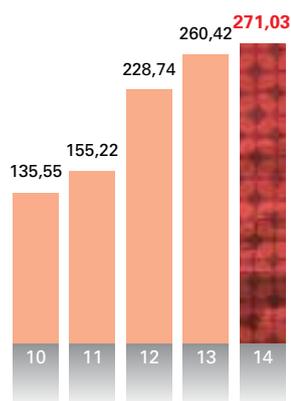
Beliau meraih gelar *Bachelor of Commerce* dari University of Toronto, Kanada dan *Master of Business Administration* dari Cleveland State University, Ohio, Amerika Serikat.

# Ikhtisar Keuangan

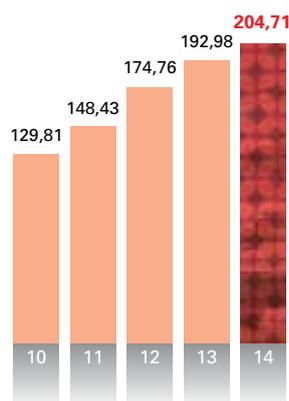
	2010	2011	2012	2013	2014
<b>INFORMASI POSISI KEUANGAN</b>					
<b>NERACA KONSOLIDASI</b>					
<b>Total Aset</b>	<b>143.652.852</b>	<b>166.801.130</b>	<b>197.412.481</b>	<b>218.866.409</b>	<b>233.162.423</b>
Aset Produktif-Bersih	135.546.779	155.217.002	228.736.503	260.417.854	271.025.648
<b>Kredit yang Diberikan</b>	<b>104.893.277</b>	<b>125.701.743</b>	<b>145.399.129</b>	<b>156.984.105</b>	<b>176.383.449</b>
Kredit yang Diberikan-Bersih	101.610.223	122.284.867	141.644.823	152.909.465	170.274.444
Kredit Bermasalah	2.692.107	3.285.941	3.286.909	3.497.420	6.881.335
Kredit yang Mengalami Penurunan Nilai*	4.052.759	4.534.954	3.892.669	5.045.280	8.440.069
Efek-efek dan Obligasi Pemerintah-Bersih	12.684.418	11.210.015	14.060.936	19.967.506	22.310.408
Penyertaan-Bersih	111.026	7.867	10.221	12.108	13.048
<b>Total Liabilitas</b>	<b>129.812.352</b>	<b>148.431.639</b>	<b>174.760.569</b>	<b>192.979.722</b>	<b>204.714.729</b>
<b>Dana Nasabah</b>	<b>117.833.233</b>	<b>131.814.304</b>	<b>151.015.119</b>	<b>163.737.362</b>	<b>174.723.234</b>
Pinjaman yang Diterima	1.688.200	4.999.837	6.226.563	8.591.371	8.814.852
Efek-efek yang Diterbitkan	-	1.492.853	4.083.575	5.976.470	5.803.195
Pinjaman Subordinasi	4.705.620	3.017.116	3.028.393	2.962.569	2.970.355
<b>Kepentingan Nonpengendali</b>	<b>73.083</b>	<b>66.884</b>	<b>84.139</b>	<b>94.659</b>	<b>734</b>
<b>Ekuitas-Bersih</b>	<b>13.767.417</b>	<b>18.302.607</b>	<b>22.567.773</b>	<b>25.792.028</b>	<b>28.446.960</b>
<b>INFORMASI HASIL USAHA</b>					
<b>LAPORAN LABA RUGI KONSOLIDASI</b>					
Pendapatan Bunga Bersih	7.326.293	7.926.830	9.709.219	10.120.691	10.689.495
Pendapatan Operasional Lainnya	1.593.557	2.472.784	3.230.965	3.443.763	2.565.481
Total Pendapatan Operasional	8.919.850	10.399.614	12.940.184	13.564.454	13.254.976
Cadangan Kerugian Penurunan Nilai atas Aset	(1.216.576)	(830.391)	(1.142.889)	(1.203.481)	(3.466.274)
Beban Operasional Lainnya	(4.350.424)	(5.230.507)	(6.056.466)	(6.495.003)	(6.830.462)
Laba Operasional	3.352.850	4.338.716	5.740.829	5.865.970	2.958.240
Pendapatan/(Beban) Bukan Operasional-Bersih	36.654	53.066	46.098	(33.953)	241.929
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<b>3.389.504</b>	<b>4.391.782</b>	<b>5.786.927</b>	<b>5.832.017</b>	<b>3.200.169</b>
Beban Pajak Penghasilan	(826.951)	(1.214.822)	(1.537.066)	(1.535.866)	(856.329)
<b>Laba Bersih</b>	<b>2.562.553</b>	<b>3.176.960</b>	<b>4.249.861</b>	<b>4.296.151</b>	<b>2.343.840</b>
Pendapatan Komprehensif Lain Setelah Pajak	228.622	66.027	32.810	(1.062.195)	351.252
<b>Total Pendapatan Komprehensif</b>	<b>2.791.175</b>	<b>3.242.987</b>	<b>4.282.671</b>	<b>3.233.956</b>	<b>2.695.092</b>
<b>Laba Bersih yang Dapat Diatribusikan kepada:</b>					
Pemilik Entitas Induk	2.548.153	3.174.145	4.233.111	4.282.417	2.342.431
Kepentingan Nonpengendali	14.400	2.815	16.750	13.734	1.409
	<b>2.562.553</b>	<b>3.176.960</b>	<b>4.249.861</b>	<b>4.296.151</b>	<b>2.343.840</b>
<b>Total Pendapatan Komprehensif yang Dapat Diatribusikan kepada:</b>					
Pemilik Entitas Induk	2.776.775	3.240.172	4.265.921	3.220.222	2.693.683
Kepentingan Nonpengendali	14.400	2.815	16.750	13.734	1.409
	<b>2.791.175</b>	<b>3.242.987</b>	<b>4.282.671</b>	<b>3.233.956</b>	<b>2.695.092</b>
<b>Laba Bersih per Saham Dasar</b>	<b>106,46</b>	<b>126,77</b>	<b>168,44</b>	<b>170,40</b>	<b>93,21</b>
<b>DATA SAHAM</b>					
Jumlah Saham yang Beredar (ribuan)	23.934.863	25.131.607	25.131.607	25.131.607	25.131.607
Dividen per Saham (Rupiah penuh)	-	-	-	-	-
Final atas Laba Bersih Tahun Sebelumnya	-	-	-	-	-
Interim atas Laba Bersih Tahun Berjalan	-	7,95	-	-	-

\* Kredit penurunan nilai merupakan Penerapan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 50 dan 55 (Revisi 2006) yang diterapkan secara prospektif sejak 1 Januari 2010.

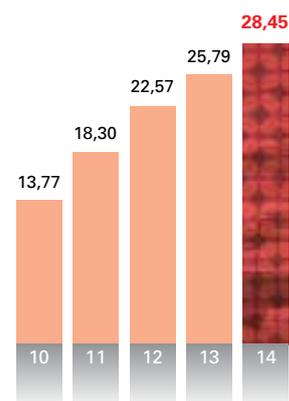
**Aset Produktif - Bersih**  
(Rp triliun)



**Liabilitas**  
(Rp triliun)

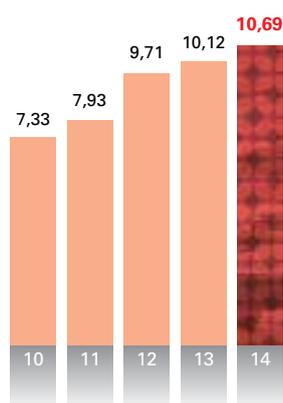
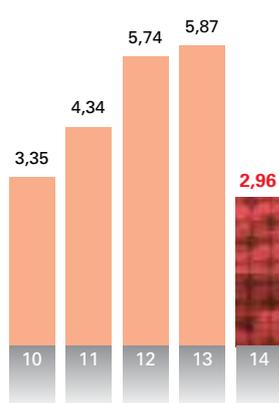
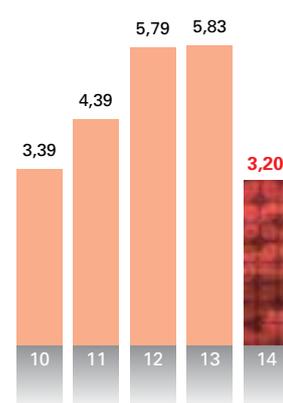


**Ekuitas - Bersih**  
(Rp triliun)



	2010	2011	2012	2013	2014
<b>RASIO KEUANGAN</b>					
<b>I. Permodalan</b>					
Rasio Kecukupan Modal (CAR) *	13,47%	13,16%	15,16%	15,36%	15,58%
CAR Tier I	9,65%	10,23%	12,27%	12,91%	13,33%
CAR Tier II	3,82%	2,94%	2,89%	2,45%	2,25%
Aset Tetap terhadap Modal	18,07%	16,50%	15,82%	16,20%	16,62%
<b>II. Kualitas Aset</b>					
Aset Produktif Bermasalah terhadap Total Aset Produktif	2,55%	2,55%	2,23%	2,10%	3,53%
Kredit Bermasalah	2,59%	2,64%	2,29%	2,23%	3,90%
Kredit Bermasalah-Bersih	1,92%	1,46%	1,11%	1,55%	1,94%
Penurunan Nilai Kredit	3,82%	3,61%	2,68%	3,21%	4,79%
Loan Loss Coverage	121,95%	103,98%	114,22%	116,50%	88,78%
<b>III. Rentabilitas</b>					
Tingkat Pengembalian Aset (ROA)	2,75%	2,85%	3,18%	2,76%	1,44%
Tingkat Pengembalian Ekuitas (ROE):					
Shareholders	20,88%	19,09%	20,88%	17,74%	8,52%
Tier I	23,84%	22,20%	23,41%	19,07%	9,02%
Liabilitas terhadap Ekuitas	9,43	8,11	7,74	7,48	7,20
Liabilitas terhadap Jumlah Aset	0,90	0,89	0,89	0,88	0,88
Margin Bunga Bersih (NIM)	6,46%	5,63%	5,87%	5,34%	5,36%
Pendapatan Operasional Lainnya terhadap Pendapatan Operasional	17,87%	23,58%	24,59%	25,17%	20,81%
Biaya terhadap Pendapatan	48,20%	49,65%	46,17%	47,98%	50,61%
Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO)	76,80%	76,10%	71,70%	73,79%	87,86%
<b>IV. Likuiditas</b>					
Kredit yang Diberikan terhadap Dana Masyarakat(LDR)	88,04%	94,41%	95,04%	94,49%	99,46%
Rasio Dana Murah	43,58%	43,05%	43,47%	43,99%	44,87%
<b>V. Kepatuhan</b>					
Persentase Pelanggaran/ Pelampauan BMPK	-	-	-	-	-
Giro Wajib Minimum Rupiah					
Utama	8,30%	8,26%	8,77%	8,12%	8,13%
Sekunder	10,35%	9,78%	6,79%	9,27%	10,12%
Giro Wajib Minimum Valuta Asing	1,02%	8,05%	8,05%	8,17%	8,18%
Posisi Devisa Netto	3,54%	1,72%	0,99%	2,32%	0,76%
Posisi Devisa Netto di Neraca	-0,41%	0,58%	2,23%	-10,72%	-11,94%
<b>LAIN-LAIN</b>					
Jumlah Karyawan	12.276	13.612	14.224	14.342	15.003
Jumlah Cabang	751	901	974	969	944
Jumlah ATM	1.304	1.749	2.257	2.956	3.272

\* Sejak tahun 2010 termasuk risiko operasional

Pendapatan Bunga Bersih  
(Rp triliun)Laba Operasional  
(Rp triliun)Laba sebelum Pajak  
(Rp triliun)

# Ikhtisar Saham & Obligasi

## INFORMASI SAHAM DAN OBLIGASI

### A. Penawaran Umum Perdana (*Initial Public Offering*)

PT Bank CIMB Niaga Tbk (dahulu PT Bank Niaga) melakukan Penawaran Umum Perdana berdasarkan izin Menteri Keuangan Republik Indonesia No.SI-057/SHM/MK.10/1989 tanggal 2 Oktober 1989 dan dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia.

Sesuai Perjanjian Emisi Efek dan Perjanjian Antar Penjamin Emisi Efek tanggal 29 September 1989, para Penjamin Emisi menyetujui emisi sejumlah 5.000.000 Saham Biasa Atas Nama dengan nilai nominal Rp1.000 per-saham dengan harga penawaran Rp12.500 per-saham.

Penjamin Utama Emisi :

1. PT First Indonesian Finance and Investment Corporation (Ficorinvest);
2. Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo);
3. Merchant Investment Corporation (Merincorp).

Penjamin Pelaksana Emisi:

PT First Indonesian Finance and Investment Corporation (Ficorinvest).

Penjamin Peserta Emisi:

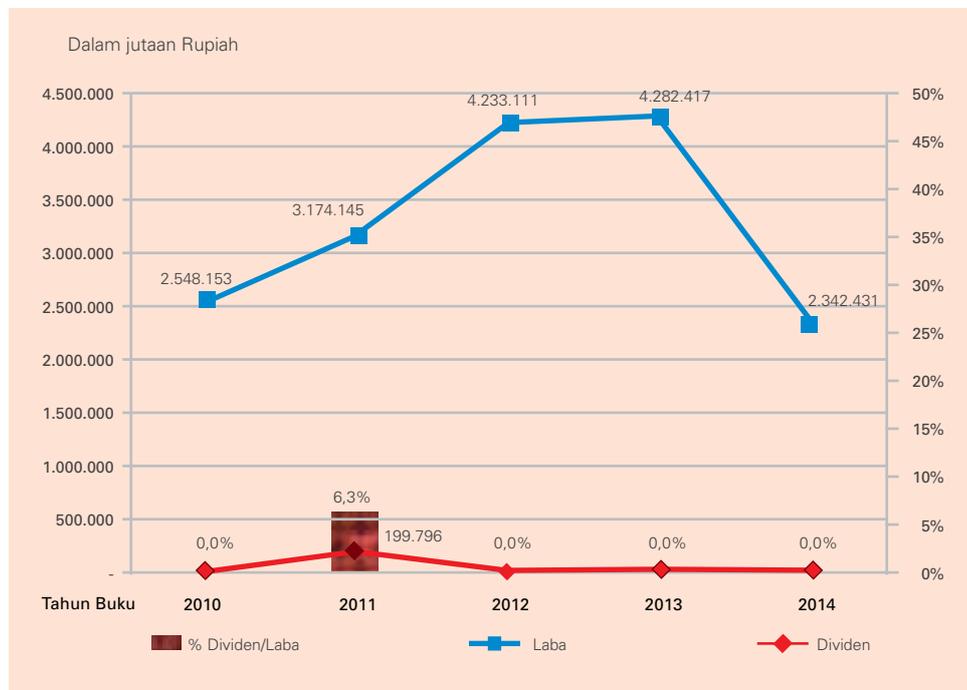
1. PT Finconesia;
2. PT Indonesian Finance and Investment Company (IFI);
3. PT Indonesian Investment International (Indovest);
4. PT Inter-Pacific Financial Corporation (Inter-Pacific);
5. PT Multinational Finance Corporation (Multicor);
6. PT Mutual International Finance Corporation (MIFC);
7. PT Private Development Finance Company of Indonesia (PDFCI);
8. PT Usaha Pembiayaan Pembangunan Indonesia (Uppindo);
9. PT Aseam Indonesia (ASEAM);
10. PT (Peseroan) Danareksa.

Lembaga-lembaga Penunjang Lainnya:

1. Akuntan Publik: Drs. Siddharta & Siddharta;
2. Notaris: Kantor Notaris Kartini Muljadi, SH;
3. Penasehat Hukum: Tumbuan & Associates.

Sementara itu, PT Bank Lippo Tbk selaku perusahaan yang menggabungkan diri ke dalam PT Bank CIMB Niaga Tbk efektif pada tanggal 1 November 2008, melakukan Penawaran Umum Perdana berdasarkan izin Menteri Keuangan Republik Indonesia No. SI-059/SHM/MK.10/1989 tanggal 2 Oktober 1989 sebanyak 6.800.000 Saham Biasa Atas Nama dengan nilai nominal Rp1.000 per-saham dengan harga penawaran Rp15.000 per-saham, dan dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia.

## B. Aksi Korporasi (*Corporate Actions*) Perusahaan selama 5 tahun terakhir



KETERANGAN	2010	2011	2012	2013	2014
Jumlah pemegang saham	9.737	10.374	10.200	10.017	10.274
Jumlah saham yang beredar	23.934.863.660	25.131.606.843	25.131.606.843	25.131.606.843	25.131.606.843
- Nominal Rp5.000,- per saham	71.853.936	71.853.936	71.853.936	71.853.936	71.853.936
- Nominal Rp50,- per saham	23.863.009.724	25.059.752.907	25.059.752.907	25.059.752.907	25.059.752.907
	-	Rp7,95 <sup>1)</sup>	-	-	-
Nilai buku per saham (Rp)	575,20	728,27	897,98	1.026,28	1.131,92
Laba bersih per saham (Rp)	106,46	126,77	168,44	170,40	93,21

1) Dibagikan sebagai dividen interim tahun 2011

### a. Tahun 2010

#### (i). Penetapan Laba Tahun buku 2009

Sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 25 Maret 2010, telah ditetapkan penggunaan laba bersih Perusahaan untuk tahun buku 2009 yang seluruhnya sebesar Rp1.568.130.000.000 sebagai berikut:

- Tidak menyisihkan laba bersih sebagai cadangan wajib, karena sesuai Pasal 70 Undang Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perusahaan Terbatas persyaratan minimum cadangan wajib sebesar 20% dari jumlah modal ditempatkan/disetor telah terpenuhi. Jumlah cadangan wajib Perusahaan pada posisi 31 Desember 2009 adalah Rp351.538.000.000

(atau 22,64% dari modal ditempatkan/disetor Rp1.552.420.000.000).

- Tidak dilakukan pembagian dividen dan seluruh laba bersih Perusahaan dipergunakan untuk:
  - i. pengembangan usaha Perusahaan, dimana Perusahaan antara lain menargetkan pertumbuhan kredit sebesar 21% untuk tahun 2010; dan
  - ii. mempertahankan Kewajiban Penyediaan Modal Minimum atau *Capital Adequacy Ratio* Perusahaan.
- Seluruh laba bersih Perusahaan dicatatkan sebagai laba yang ditahan.

**(ii). Obligasi**

Pada tahun 2010 Perusahaan telah melakukan 2 (dua) kali penawaran umum yaitu Obligasi Subordinasi I ("Subdebt I") dan Obligasi Subordinasi II ("Subdebt II"). Subdebt I ditawarkan dengan tingkat bunga tetap sebesar 11,30% per-tahun, sejumlah pokok Rp1.380.000.000.000 berjangka waktu 7 tahun terhitung sejak tanggal emisi (7 Juli 2010) sampai dengan 8 Juli 2017. Pada Subdebt I tersebut, CIMB Niaga memperoleh pemeringkatan Obligasi Subordinasi dari PT Fitch Ratings Indonesia yaitu AA(idn) (*Double A minus, Stable Outlook*). Rating tersebut telah di-*upgrade* menjadi AA (idn) pada tanggal 28 Juni 2010.

Sementara penawaran umum Subdebt II ditawarkan dengan tingkat bunga tetap sebesar 10,85% per tahun, sejumlah pokok Rp1.600.000.000.000 berjangka waktu 10 tahun terhitung sejak tanggal emisi (22 Desember 2010) sampai dengan 23 Desember 2020. Pada Subdebt II, CIMB Niaga memperoleh pemeringkatan dari PT Fitch Ratings Indonesia yaitu AA(idn) (*Double A, Stable Outlook*).

**(iii). Penawaran Umum Terbatas V ("PUT V")**

Pada Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 15 Desember 2010 diputuskan untuk peningkatan modal ditempatkan/disetor dalam Perusahaan dengan mengeluarkan saham Kelas B baru dari simpanan (portepel) melalui mekanisme PUT V dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") yaitu maksimum sejumlah 1.196.743.183 Saham Kelas B baru dengan nilai nominal Rp50 per saham ("Saham Baru"), dengan persyaratan dan ketentuan sebagai berikut:

- i. Ditawarkan dengan harga penawaran sebesar Rp1.250 per saham ("Harga Penawaran");
- ii. Setiap pemegang/pemilik 20 (dua puluh) saham Perusahaan yang namanya tercatat dalam Daftar Pemegang Saham tanggal 28 Desember 2010 hingga pukul 16.00 WIB berhak atas 1 (satu) HMETD, dimana setiap 1 (satu) HMETD memberikan hak kepada pemegangnya untuk membeli 1 (satu) Saham baru dengan Harga Penawaran dan harus dibayar penuh pada saat mengajukan formulir pemesanan pembelian Saham Baru tersebut;
- iii. Jika Saham Baru yang ditawarkan tidak seluruhnya dilaksanakan oleh pemegang HMETD, maka sisanya dialokasikan kepada para pemegang HMETD yang melakukan pemesanan yang lebih besar dari haknya, yang demikian secara proporsional berdasarkan jumlah HMETD yang telah dilaksanakan oleh masing-masing pemegang HMETD tersebut. Sedangkan

sisanya, (jika ada), tetap dalam portepel dan tidak jadi dikeluarkan.

Proses pelaksanaan penawaran dan penjatahan PUT V tersebut berakhir pada tanggal 7 dan 11 Januari 2011.

**b. Tahun 2011****(i). Penetapan Laba Tahun buku 2010**

Sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan pada tanggal 28 Maret 2011 ditetapkan penggunaan laba bersih Perusahaan tahun buku 2010 sebesar lebih kurang Rp2.548.153.000.000 sebagai berikut:

- Tidak dilakukan penyisihan dari laba bersih sebagai cadangan wajib, oleh karena jumlah cadangan wajib Perusahaan telah memenuhi ketentuan jumlah minimum cadangan wajib sesuai Pasal 70 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas;
- Tidak dilakukan pembagian dividen, dan seluruh laba bersih tersebut dipergunakan untuk memperkuat modal dalam mengantisipasi pertumbuhan pinjaman;
- Seluruh laba bersih tersebut dicatatkan sebagai laba yang ditahan.

**(ii). Dividen Interim 2011**

Berdasarkan keputusan Direksi Perusahaan yang telah memperoleh persetujuan Dewan Komisaris Perusahaan melalui Keputusan Sirkular Direksi dan Dewan Komisaris Perusahaan berturut-turut tertanggal 20 September 2011 dan 21 Oktober 2011, Perusahaan telah melaksanakan pembagian dividen interim secara tunai tahun 2011 sebesar Rp199.796.274.401,85 (*gross*). Dividen interim tersebut dibagikan kepada seluruh pemegang saham, baik saham kelas A maupun saham kelas B ("Saham") yang seluruhnya berjumlah 25.131.606.843 Saham, sehingga setiap pemegang/pemilik 1 (satu) Saham memperoleh dividen interim sebesar Rp7,95.

Dividen interim tersebut diambil dari keuntungan bersih Perusahaan pada tahun buku 2011 dengan memperhatikan laporan keuangan Perusahaan pada tanggal 30 Juni 2011, dengan tetap tunduk pada ketentuan Anggaran Dasar dan Undang-undang Perseroan Terbatas terkait dengan pembagian dividen interim tersebut. Pembayaran dividen interim dilakukan pada tanggal 30 November 2011 yaitu para pemegang saham yang tercatat pada Daftar Pemegang Saham pada tanggal 16 November 2011.

**(iii). Obligasi**

Tahun 2011 dilakukan Penawaran Umum Obligasi I Bank CIMB Niaga tahun 2011 dengan Tingkat Bunga Tetap. Berdasarkan Surat Bank Indonesia No.13/119/DPB3/TPB 3-3 tanggal 14 Desember 2011 perihal Rencana Penerbitan Obligasi Bank Saudara, Perusahaan telah menerbitkan Obligasi I CIMB Niaga Tahun 2011 pada tanggal 23 Desember 2011 dan telah dicatatkan di Bursa Efek Indonesia pada tanggal 27 Desember 2011, dengan perincian sebagai berikut:

**1. Obligasi I Bank CIMB Niaga Tahun 2011 Dengan Tingkat Bunga Tetap Seri A**

Sejumlah Rp180.000.000.000 (seratus delapan puluh miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 7,375% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 3 (tiga) tahun sejak tanggal emisi, dan pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 23 Desember 2014.

**2. Obligasi I Bank CIMB Niaga Tahun 2011 Dengan Tingkat Bunga Tetap Seri B**

Sejumlah Rp1.320.000.000.000 (satu triliun tiga ratus dua puluh miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 8,300% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 5 (lima) tahun sejak tanggal emisi, dan pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 23 Desember 2016.

Pada penawaran Obligasi I tersebut, CIMB Niaga memperoleh pemeringkat dari PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) yaitu idAAA (Triple A).

Penjamin Pelaksana Emisi Efek dalam rangka Penawaran Umum Obligasi I CIMB Niaga dengan Tingkat Bunga Tetap tersebut adalah PT CIMB Securities Indonesia (terafiliasi), sedangkan Penjamin Emisi Efek adalah PT Evergreen Capital dan PT Indo Premier Securities, dan Wali Amanat adalah PT Bank Permata Tbk.

Profesi penunjang dalam rangka penawaran Obligasi I adalah:

1. Akuntan Publik:  
Kantor Akuntan Publik Tanudiredja,  
Wibisana & Rekan (*a member firm of*  
PricewaterhouseCoopers)  
Gedung Plaza 89  
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-7 No. 6  
Jakarta 12940 - Indonesia
2. Konsultan Hukum:  
Widyawan & Partners  
Energy Building, lantai 9  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
SCBD Lot 11A  
Jakarta 12190 - Indonesia
3. Notaris:  
Notaris Fathiah Helmi, SH  
Graha Irama, lantai 6 Ruang 6C  
Jl. HR Rasuna Said X-1 Kav. 1-2  
Jakarta 12950 - Indonesia
4. Agen Pembayaran:  
PT Kustodian Sentral Efek Indonesia  
Gedung Bursa Efek Indonesia,  
Tower I lantai 5  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190 - Indonesia

**(iv). Call Option**

Berdasarkan keputusan Direksi Perusahaan tertanggal 11 Oktober 2011, Perusahaan melakukan eksekusi *call option* pada tanggal 22 November 2011 atas USD200,000,000 7.375 *per cent Subordinated Notes due 2016 Callable with Step-up in 22 November 2011* melalui Agen Pembayaran (Deutsche Bank AG, Hong Kong) yang diterbitkan melalui Kantor Cabang Bank CIMB Niaga (Ex-LippoBank) Cayman Islands dan dicatatkan pada bursa Singapore Exchange Securities Trading Limited.

*Call option* tersebut telah disetujui oleh Bank Indonesia melalui suratnya No.13/84/DPB3/TPB 3-3 tanggal 26 Agustus 2011. Notes tersebut diterbitkan dengan harga penawaran (*issue price*) sebesar 100%, *semi-annual coupon* sebesar 7,375%.

### c. Tahun 2012

#### (i). Penetapan Laba Tahun buku 2011

Sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan pada tanggal 21 Maret 2012 disetujui penetapan penggunaan laba bersih Perusahaan tahun buku 2011 sebesar Rp3.174.144.908.994 sebagai berikut:

- i. Tidak menyisihkan laba bersih sebagai cadangan wajib, oleh karena jumlah cadangan wajib Perusahaan telah memenuhi ketentuan jumlah minimum cadangan wajib sesuai Pasal 70 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007;
- ii. Sebesar Rp199.796.274.401,85 (atau sebesar Rp7,95) per saham telah dibagikan kepada pemegang saham sebagai Dividen Interim disetujui sebagai dividen final tahun buku 2011.
- iii. Sisa laba bersih dicatatkan sebagai laba yang ditahan.

#### (ii). Obligasi Berkelanjutan I Tahap I Tahun 2012

Pada tahun 2012 telah dilakukan Penawaran Umum Berkelanjutan Obligasi Berkelanjutan I Bank CIMB Niaga Tahap I Tahun 2012 dengan Tingkat Bunga Tetap ("PUB Tahap I"). Target dana yang akan dihimpun seluruhnya sejumlah Rp8.000.000.000.000 (delapan triliun rupiah) dan pada Tahap I telah ditawarkan sejumlah Rp2.000.000.000.000 (dua triliun rupiah) yang terdiri dari:

1. Seri A  
Sejumlah Rp600.000.000.000 (enam ratus miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 7,35% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 3 (tiga) tahun sejak tanggal emisi, dan pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 30 Oktober 2015.
2. Seri B  
Sejumlah Rp1.400.000.000.000 (satu triliun empat ratus miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 7,75% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 5 (lima) tahun sejak tanggal emisi, dan pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 30 Oktober 2017.

Obligasi ini diterbitkan tanpa warkat dan ditawarkan dengan nilai nominal 100% dari jumlah pokok. Bunga obligasi dibayarkan setiap triwulanan sesuai dengan tanggal pembayaran bunga obligasi.

Pada PUB Tahap I tersebut telah dicatat dalam administrasi pengawasan Bank Indonesia sesuai dengan surat penegasan Bank Indonesia No.14/140/DPB3/PB3-3/Rahasia tertanggal 31 Agustus 2012, dan telah dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia pada tanggal 31 Oktober 2012.

Terkait dengan PUB Tahap I tersebut CIMB Niaga memperoleh pemeringkatan obligasi dari PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) yaitu idAAA (*Triple A*), dan dari PT Fitch Ratings Indonesia (Fitch) yaitu AAA(idn) (*Triple A*).

Penjamin Pelaksana Emisi Efek dalam rangka PUB Tahap I tersebut adalah PT CIMB Securities Indonesia (terafiliasi), sedangkan Penjamin Emisi Efek adalah PT Sucorinvest Central Gani, serta Wali Amanat PT Bank Permata Tbk.

Profesi penunjang dalam rangka penawaran Obligasi I adalah:

1. Akuntan Publik:  
Kantor Akuntan Publik Tanudiredja,  
Wibisana & Rekan (*a member firm of*  
PricewaterhouseCoopers)  
Gedung Plaza 89  
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-7 No. 6  
Jakarta 12940 - Indonesia
2. Konsultan Hukum:  
Widyawan & Partners  
Energy Building, lantai 9  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
SCBD Lot 11A  
Jakarta 12190 - Indonesia
3. Notaris:  
Notaris Ashoya Ratam, SH, MKn  
Jl. Wolter Monginsidi No.7  
Kebayoran Baru  
Jakarta 12110 - Indonesia
4. Agen Pembayaran:  
PT Kustodian Sental Efek Indonesia  
Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower I lantai 5  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190 - Indonesia

### d. Tahun 2013

#### (i). Penetapan Laba Tahun buku 2012

Sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 28 Maret 2013,

ditetapkan penggunaan laba bersih sebesar Rp4.233.111.258.108 sebagai berikut:

- Tidak menyisihkan laba bersih sebagai cadangan wajib, oleh karena jumlah cadangan wajib Perusahaan masih memenuhi ketentuan jumlah minimum cadangan wajib sesuai Pasal 70 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007.
- Tidak dilakukan pembagian dividen.
- Seluruh laba bersih dicatat sebagai laba yang ditahan.

#### (ii). Obligasi Berkelanjutan I Tahap II

Pada tahun 2013 sebagai kelanjutan dari target dana yang akan dihimpun seluruhnya dalam rangka PUB tersebut sejumlah Rp8.000.000.000.000 (edelapan trillun rupiah) dimana pada PUB Tahap I pada tahun 2012 telah ditawarkan sejumlah Rp2.000.000.000.000 (dua trillun rupiah), maka pada tahun 2013 Perusahaan telah melakukan PUB Obligasi Berkelanjutan I Bank CIMB Niaga Tahap II Tahun 2013 dengan Tingkat Bunga Tetap ("PUB Tahap II") sejumlah Rp1.450.000.000.000 (satu triliun empat ratus lima puluh miliar rupiah), yang terdiri dari:

##### 1. Seri A

Sejumlah Rp285.000.000.000 (dua ratus delapan puluh lima miliar rupiah) dengan tingkat bunga sebesar 8,75% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 2 (dua) tahun sejak tanggal emisi. Pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 20 November 2015.

##### 2. Seri B

Sejumlah Rp315.000.000.000 (tiga ratus lima belas miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 9,15% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 3 (tiga) tahun sejak tanggal emisi. Pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 20 November 2016.

##### 3. Seri C

Sejumlah Rp850.000.000.000 (delapan ratus lima puluh miliar rupiah) dengan tingkat bunga obligasi 9,75% per tahun. Jangka waktu obligasi adalah 5 (lima) tahun sejak tanggal emisi. Pembayaran obligasi secara penuh (*bullet payment*) pada saat tanggal jatuh tempo yaitu tanggal 20 November 2018.

Obligasi ini diterbitkan tanpa warkat dan ditawarkan dengan nilai nominal 100% dari jumlah pokok. Bunga obligasi dibayarkan setiap triwulanan sesuai dengan tanggal pembayaran bunga obligasi.

Penerbitan PUB Tahap II tersebut telah dicatat dalam administrasi pengawasan Bank Indonesia sesuai dengan surat penegasan dari Bank Indonesia No.15/72/DPB3/PB3-3/Rahasia tertanggal 22 Mei 2013, dan telah dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia pada tanggal 21 November 2013.

Terkait dengan PUB Tahap II tersebut Perusahaan memperoleh pemeringkatan dari PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) yaitu idAAA (*Triple A*), dan dari PT Fitch Ratings Indonesia (Fitch) yaitu AAA(idn) (*Triple A*).

Penjamin Pelaksana Emisi Efek dalam rangka PUB Tahap I tersebut adalah PT CIMB Securities Indonesia (terafiliasi), dan Wali Amanat PT Bank Permata Tbk.

Profesi penunjang dalam rangka penawaran Obligasi I adalah:

##### 1. Akuntan Publik:

Kantor Akuntan Publik Tanudiredja,  
Wibisana & Rekan (*a member firm of*  
PricewaterhouseCoopers)  
Gedung Plaza 89  
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-7 No. 6  
Jakarta 12940 - Indonesia

##### 2. Konsultan Hukum:

Widyawan & Partners  
Energy Building, lantai 9  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
SCBD Lot 11A  
Jakarta 12190 - Indonesia

##### 3. Notaris:

Notaris Ashoya Ratam, SH, MKn  
Jl. Wolter Monginsidi No.7  
Kebayoran Baru  
Jakarta 12110 - Indonesia

##### 4. Agen Pembayaran:

PT Kustodian Sental Efek Indonesia  
Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower I lantai 5  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190 - Indonesia

**e. Tahun 2014****(i). Penetapan Laba Tahun buku 2013**

Sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 27 Maret 2014, ditetapkan penggunaan laba bersih sebesar Rp 4.282.417.000.000 disebutkan sebagai berikut:

- Tidak menyisihkan laba bersih sebagai cadangan wajib, oleh karena jumlah cadangan wajib Perseroan masih memenuhi ketentuan jumlah minimum cadangan wajib sesuai Pasal 70 Undang-undang Nomor 40 Tahun 2007.
- Tidak dilakukan pembagian dividen.
- Seluruh laba bersih dicatat sebagai laba yang ditahan.

**C. Ringkasan Obligasi**

<b>Obligasi Subordinasi CIMB Niaga 2005</b>		
<b>Keterangan</b>	<b>Tanggal Emisi</b>	<b>Jumlah Obligasi</b>
Penawaran Umum	14 Juli 2005	USD100,000,000
	Moody's	Fitch
<b>Peringkat</b>	Ba1	BB (Juni 2010)
Tingkat Bunga	7,75% per tahun sampai dengan 2010 dan selanjutnya sesuai dengan tingkat suku bunga US <i>Treasury</i> ditambah dengan 6,19% per tahun	
Jatuh Tempo	14 Juli 2015	

Pembayaran bunga dilakukan dua kali dalam setahun yakni setiap tanggal 14 Januari dan 14 Juli sejak 2006 sampai dengan 2010, masing-masing sebesar USD3.875.000. Pada tanggal 14 Juli 2010, Perusahaan telah melakukan pelunasan atas Obligasi Subordinasi dalam mata uang Dollar Amerika Serikat sebesar USD100 juta yang diterbitkan pada tanggal 14 Juli 2005. Pembayaran tersebut dilakukan setelah mendapat persetujuan Bank Indonesia atas opsi pelunasan melalui surat No. 12/81/DPB3/TPB3-3/Rahasia tanggal 6 Mei 2010.

<b>Obligasi Subordinasi CIMB Niaga Tahun 2006 (eks LippoBank)</b>		
<b>Keterangan</b>	<b>Tanggal Emisi</b>	<b>Jumlah Obligasi</b>
Penawaran Umum	22 November 2006	USD 200.000.000
	Moody's	Fitch
<b>Peringkat</b>	Ba1	BB+
Tingkat Bunga	7,38% per tahun sampai dengan 2011 dan selanjutnya sesuai dengan tingkat suku bunga US <i>Treasury</i> ditambah 4,16% per tahun	
Jatuh Tempo	22 November 2016	

Pada tanggal 22 November 2011, Perusahaan telah melakukan pelunasan atas Obligasi Subordinasi dalam mata uang Dolar Amerika Serikat sebesar USD200 juta yang diterbitkan pada tanggal 22 November 2006. Pembayaran tersebut dilakukan setelah mendapat persetujuan Bank Indonesia atas opsi pelunasan melalui surat No. 13/84/DPB3/TPB3-3 tanggal 26 Agustus 2011.

Obligasi Subordinasi I CIMB Niaga Tahun 2010		
Keterangan	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	8 Juli 2010	Rp1.380.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Fitch	
<b>Peringkat</b>	AA	
Tingkat Bunga	11,30% per tahun	
Jatuh Tempo	8 Juli 2017	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
Keterangan	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	8 Oktober 2010	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	8 Januari 2011	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	8 April 2011	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	8 Juli 2011	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	8 Oktober 2011	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	8 Januari 2012	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	8 April 2012	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	8 Juli 2012	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	8 Oktober 2012	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-10 (sepuluh)	8 Januari 2013	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-11 (sebelas)	8 April 2013	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-12 (dua belas)	8 Juli 2013	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-13 (tiga belas)	8 Oktober 2013	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-14 (empat belas)	8 Januari 2014	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-15 (lima belas)	8 April 2014	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-16 (enam belas)	8 Juli 2014	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-17 (tujuh belas)	8 Oktober 2014	Rp38.985.000.000
Pembayaran Bunga ke-18 (delapan belas)	8 Januari 2015	Rp38.985.000.000

Dana hasil penawaran umum setelah dikurangi biaya emisi seluruhnya (100%) telah digunakan seluruhnya untuk ekspansi kredit Perusahaan. Realisasi penggunaan dana tersebut telah dilaporkan ke Otoritas Jasa Keuangan (d/h Bapepam-LK) sesuai surat No. 002/WR/KP/2011 tanggal 14 Januari 2011.

Obligasi Subordinasi II CIMB Niaga Tahun 2010		
Keterangan	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	23 Desember 2010	Rp1.600.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Fitch	
<b>Peringkat</b>	AA	
Tingkat Bunga	10,85% per tahun	
Jatuh Tempo	23 Desember 2020	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
Keterangan	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	23 Maret 2011	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	23 Juni 2011	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	23 September 2011	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	23 Desember 2011	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	23 Maret 2012	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	23 Juni 2012	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	23 September 2012	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	23 Desember 2012	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	23 Maret 2013	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-10 (sepuluh)	23 Juni 2013	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-11 (sebelas)	23 September 2013	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-12 (dua belas)	23 Desember 2013	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-13 (tiga belas)	23 Maret 2014	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-14 (empat belas)	23 Juni 2014	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-15 (lima belas)	23 September 2014	Rp43.400.000.000
Pembayaran Bunga ke-16 (enam belas)	23 Desember 2014	Rp43.400.000.000

Dana hasil penawaran umum ini akan digunakan sepenuhnya untuk ekspansi kredit. Realisasi penggunaan dana tersebut telah dilaporkan ke Otoritas Jasa Keuangan (d/h Bapepam-LK) sesuai surat No. 015/WR/KP/2011 tanggal 2 Februari 2011.

Laporan realisasi penggunaan dana *Subdebt I* dan *Subdebt II* ini telah dipertanggungjawabkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 28 Maret 2011.

<b>Obligasi I CIMB Niaga Tahun 2011</b>		
<b>Seri A</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	23 Desember 2011	Rp180.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	
<b>Peringkat</b>	AAA	
Tingkat Bunga	7,375% per tahun	
Jatuh Tempo	23 Desember 2014	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	23 Maret 2012	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	23 Juni 2012	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	23 September 2012	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	23 Desember 2012	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	23 Maret 2013	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	23 Juni 2013	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	23 September 2013	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	23 Desember 2013	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	23 Maret 2014	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-10 (sepuluh)	23 Juni 2014	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-11 (sebelas)	23 September 2014	Rp3.318.750.000
Pembayaran Bunga ke-12 (dua belas)	23 Desember 2014	Rp3.318.750.000
<b>Seri B</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	23 Desember 2011	Rp1.320.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	
<b>Peringkat</b>	AAA	
Tingkat Bunga	8,300% per tahun	
Jatuh Tempo	23 Desember 2016	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	23 Maret 2012	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	23 Juni 2012	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	23 September 2012	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	23 Desember 2012	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	23 Maret 2013	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	23 Juni 2013	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	23 September 2013	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	23 Desember 2013	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	23 Maret 2014	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-10 (sepuluh)	23 Juni 2014	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-11 (sebelas)	23 September 2014	Rp27.390.000.000
Pembayaran Bunga ke-12 (dua belas)	23 Desember 2014	Rp27.390.000.000

Dana hasil penawaran umum setelah dikurangi biaya emisi seluruhnya (100%) telah habis digunakan untuk ekspansi kredit Perusahaan. Realisasi penggunaan dana tersebut telah dilaporkan ke Otoritas Jasa Keuangan (d/h Bapepam-LK) dan Bursa Efek Indonesia sesuai surat No. 001/MF/KP/I/2012 tanggal 9 Januari 2012.

<b>Obligasi Berkelanjutan I CIMB Niaga Tahap I Tahun 2012</b>		
<b>Seri A</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	30 Oktober 2012	Rp600.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	Fitch
<b>Peringkat</b>	AAA	AAA
Tingkat Bunga	7,35% per tahun	
Jatuh Tempo	30 Oktober 2015	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	30 Januari 2013	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	30 April 2013	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	30 Juli 2013	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	30 Oktober 2013	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	30 Januari 2014	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	30 April 2014	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	30 Juli 2014	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	30 Oktober 2014	Rp11.025.000.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	30 Januari 2015	Rp11.025.000.000
<b>Seri B</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	30 Oktober 2012	Rp1.400.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	Fitch
<b>Peringkat</b>	AAA	AAA
Tingkat Bunga	7,75% per tahun	
Jatuh Tempo	30 Oktober 2017	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1 (satu)	30 Januari 2013	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	30 April 2013	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	30 Juli 2013	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	30 Oktober 2013	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	30 Januari 2014	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-6 (enam)	30 April 2014	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-7 (tujuh)	30 Juli 2014	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-8 (delapan)	30 Oktober 2014	Rp27.125.000.000
Pembayaran Bunga ke-9 (sembilan)	30 Januari 2015	Rp27.125.000.000

Dana hasil Penawaran Umum PUB Tahap I sebesar Rp2.000.000.000.000 atau setelah dikurangi biaya-biaya emisi menjadi sejumlah Rp1.990.649.126.080 (bersih) telah habis digunakan seluruhnya untuk pembiayaan ekspansi kredit. Laporan realisasi penggunaan dana tersebut telah disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan (d/h Bapepam-LK) melalui surat 001/MF/KP/I/2013, dan ke Bursa Efek Indonesia melalui surat No.011/HCA/I/2013, keduanya tertanggal 9 Januari 2013.

<b>Obligasi Berkelanjutan I CIMB Niaga Tahap II Tahun 2013</b>		
<b>Seri A</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	20 November 2013	Rp285.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	Fitch
<b>Peringkat</b>	AAA	AAA
Tingkat Bunga	8,75% per tahun	
Jatuh Tempo	20 November 2015	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1	20 Februari 2014	Rp6.234.375.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	20 Mei 2014	Rp6.234.375.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	20 Agustus 2014	Rp6.234.375.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	20 November 2014	Rp6.234.375.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	20 Februari 2015	Rp6.234.375.000
<b>Seri B</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	20 November 2013	Rp315.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	Fitch
<b>Peringkat</b>	AAA	AAA
Tingkat Bunga	9,15% per tahun	
Jatuh Tempo	20 November 2016	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1	20 Februari 2014	Rp7.205.625.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	20 Mei 2014	Rp7.205.625.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	20 Agustus 2014	Rp7.205.625.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	20 November 2014	Rp7.205.625.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	20 Februari 2015	Rp7.205.625.000
<b>Seri C</b>		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Emisi	Jumlah Obligasi
Penawaran Umum	20 November 2013	Rp850.000.000.000
<b>Keterangan</b>	Pefindo	Fitch
<b>Peringkat</b>	AAA	AAA
Tingkat Bunga	9,75% per tahun	
Jatuh Tempo	20 November 2018	
Kronologis Pelaksanaan Pembayaran Kupon		
<b>Keterangan</b>	Tanggal Pembayaran	Jumlah Pembayaran
Pembayaran Bunga ke-1	20 Februari 2014	Rp20.718.750.000
Pembayaran Bunga ke-2 (dua)	20 Mei 2014	Rp20.718.750.000
Pembayaran Bunga ke-3 (tiga)	20 Agustus 2014	Rp20.718.750.000
Pembayaran Bunga ke-4 (empat)	20 November 2014	Rp20.718.750.000
Pembayaran Bunga ke-5 (lima)	20 Februari 2015	Rp20.718.750.000

Hasil Penawaran Umum PUB Tahap II Tahun 2013 efektif tanggal 20 November 2013 sebesar Rp1.450.000.000.000 atau setelah dikurangi biaya-biaya emisi menjadi sejumlah Rp1.446.711.400.000 (bersih) pada posisi 31 Desember 2013 telah digunakan sebesar Rp157.834.042.794 untuk pembiayaan ekspansi kredit sebagaimana rencana penggunaan dana yang telah dijelaskan dalam Informasi Tambahan/Prospektus.

Laporan realisasi penggunaan dana PUB Tahap II Tahun 2013 tersebut telah disampaikan kepada Otoritas Jasa Keuangan ("OJK") d/h Bapepam-LK melalui surat 001/MF/KP/I/2014 dan ke Bursa Efek Indonesia melalui surat No.037/HCAL-KP/I/2014 keduanya tertanggal 13 Januari 2014.

Laporan pertanggungjawaban realisasi penggunaan dana PUB Tahap II tersebut juga disampaikan dalam Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan yang diadakan pada tanggal 27 Maret 2014.

Sisa dana hasil Penawaran Umum PUB Tahap II Tahun 2013 sebesar Rp1.288.877.357.206 pada periode laporan 31 Desember 2013 masih belum digunakan dan akan dilaporkan pada periode laporan berikutnya, dengan penjelasan sebagai berikut:

Sisa Dana	Rp1.288.877.357.206
Tempat Penyimpanan Dana	FASBI & <i>Term Deposit</i>
Tingkat Suku Bunga dan Alokasi	5,75%
Hubungan Afiliasi antara Emiten Di mana Dana tersebut Disimpan	Tidak Ada Hubungan Afiliasi
Jangka Waktu Penyimpanan	<i>Overnight</i>

#### **D. Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum di Tahun 2014**

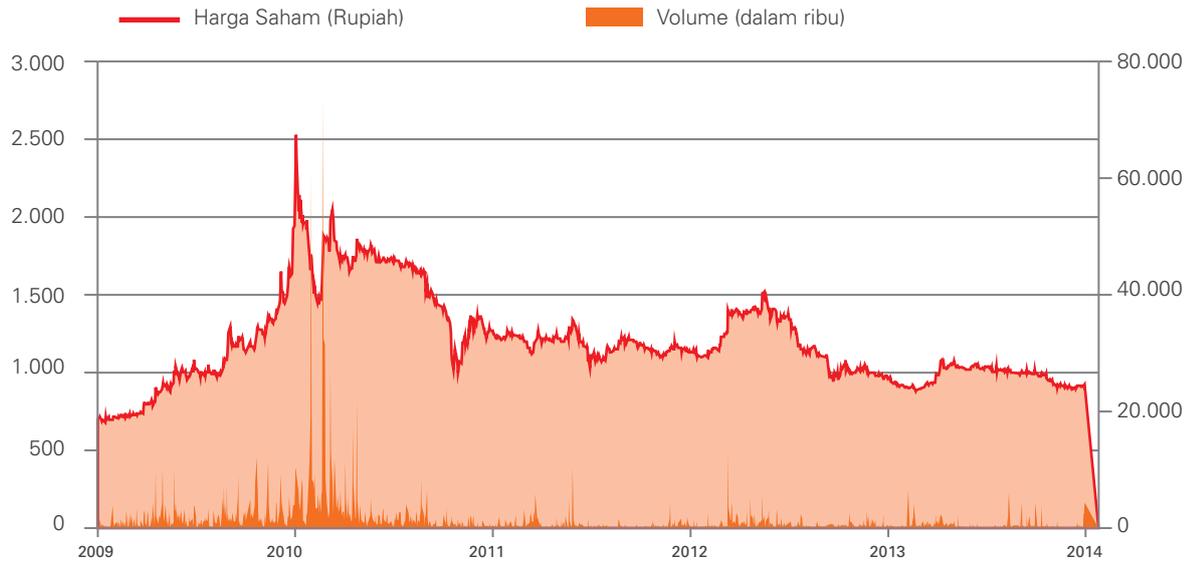
Penggunaan dana hasil Penawaran Umum yang masih tersisa sebagaimana dilaporkan pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 27 Maret 2014 adalah dana hasil dari PUB Tahap II Tahun 2013 sebesar Rp.1.288.877.357.206. Sisa dana tersebut telah habis digunakan sebagaimana telah dilaporkan Perseroan kepada Bursa Efek Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan ("OJK") d/h Bapepam-LK masing-masing melalui surat Nomor 340/HCA/IV/2014 tanggal 11 April 2014 dan Nomor 021/WR/KP/IV/14 tanggal 11 April 2014. Laporan pertanggung jawaban penggunaan dana hasil Penawaran Umum tersebut dilaporkan pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tahun buku 2014 yang diadakan pada tahun 2015.

#### **E. Kepatuhan Atas Persyaratan Penawaran Umum Obligasi**

Penerbitan Obligasi telah memenuhi ketentuan Pasar Modal maupun Bank Indonesia sesuai persyaratan yang diatur dalam Undang-Undang No.8 Tahun 1995 tanggal 10 Nopember 1995 tentang Pasar Modal dan peraturan-peraturan pelaksanaannya ("UUPM"), termasuk Perjanjian Penjaminan Emisi Efek dengan PT Bursa Efek Indonesia dan Peraturan OJK d/h Bapepam-LK No.IX.A.2 tentang Tata Cara Pendaftaran Dalam Rangka Penawaran Umum.

## F. Informasi harga saham triwulanan selama 5 tahun terakhir

Tahun	Harga/saham			Perdagangan di Pasar Reguler			Kapitalisasi Pasar
	Tertinggi (Rp)	Terendah (Rp)	Akhir (Rp)	Volume (unit)	Nilai (Rp000)	Frek.	Rp triliun
<b>2010</b>	2.650	700	1.910	531.989.000	691.063.370	38.828	48,00
Triwulan I	940	700	890	80.867.500	64.300.605	2.880	21,30
Triwulan 2	1.100	890	1.070	113.926.500	113.187.750	5.723	25,61
Triwulan 3	1.350	990	1.300	146.689.500	173.055.645	11.853	31,12
Triwulan 4	2.650	1.240	1.910	190.505.500	340.519.370	18.372	48,00
<b>2011</b>	2.050	930	1.220	803.402.000	1.375.831.955	75.663	30,66
Triwulan I	2.050	1.400	1.860	576.418.000	1.015.123.705	51.787	46,74
Triwulan 2	1.890	1.670	1.720	97.996.500	172.136.980	10.395	43,23
Triwulan 3	1.750	930	1.120	91.065.000	141.465.195	8.761	28,15
Triwulan 4	1.420	1.000	1.220	37.922.500	47.106.075	4.720	30,66
<b>2012</b>	1.360	1.010	1.100	143.680.000	171.850.985	15.947	27,64
Triwulan I	1.290	1.110	1.230	54.085.000	64.936.475	5.301	30,91
Triwulan 2	1.360	1.010	1.100	42.958.000	53.242.360	4.048	27,64
Triwulan 3	1.250	1.080	1.150	15.355.000	17.892.210	2.712	28,90
Triwulan 4	1.210	1.060	1.100	31.282.000	35.779.940	3.886	27,64
<b>2013</b>	1.540	910	920	185.206.000	232.329.985	18.439	23,12
Triwulan I	1.440	1.100	1.400	68.176.000	91.701.625	6.941	35,18
Triwulan 2	1.540	1.140	1.150	59.505.500	82.094.500	5.958	28,90
Triwulan 3	1.190	910	990	26.300.500	27.483.225	3.143	24,88
Triwulan 4	1.070	910	920	31.224.000	31.050.635	2.397	23,12
<b>2014</b>	1.100	800	835	138.460.000	134.225.902.000	36.357	20,98
Triwulan I	1.090	880	1.035	53.765.400	51.031.794.000	5.781	26,01
Triwulan 2	1.100	1.000	1.015	14.658.100	15.241.349.000	2.371	25,51
Triwulan 3	1.070	945	950	45.316.400	45.663.508.000	16.404	23,88
Triwulan 4	965	800	835	24.720.100	22.289.251.000	11.801	20,98



## E. Perkembangan Struktur Modal dan Jumlah Saham Beredar Selama 5 Tahun Terakhir

Keterangan	31 Desember 2010		31 Desember 2011		
	Jumlah Saham	Nominal (Rp)	Jumlah Saham	Nominal (Rp)	
<b>Modal Dasar</b>	<b>50.886.460.336</b>	<b>2.900.000.000.000</b>	<b>50.886.460.336</b>	<b>2.900.000.000.000</b>	
Kelas A Nominal Rp5.000,-	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000	
Kelas B Nominal Rp50,-	50.814.606.400	2.540.730.320.000	50.814.606.400	2.540.730.320.000	
<b>Modal Ditempatkan/Disetor</b>	<b>23.934.863.660</b>	<b>1.552.420.166.200</b>	<b>25.131.606.843</b>	<b>1.612.257.325.350</b>	
Kelas A Nominal Rp5.000,-	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000	
Kelas B Nominal Rp50,-	23.863.009.724	1.193.150.486.200	25.059.752.907	1.252.987.645.350	
<b>Saham Belum Ditempatkan/Disetor</b>	<b>26.951.596.676</b>	<b>1.347.579.833.800</b>	<b>25.754.853.493</b>	<b>1.287.742.674.650</b>	
Kelas A Nominal Rp5.000,-	0	0	0	0	
Kelas B Nominal Rp50,-	26.951.596.676	1.347.579.833.800	25.754.853.493	1.287.742.674.650	

### a. Tahun 2010

Selama tahun 2010 tidak melakukan pengeluaran saham baru, namun sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa pada tanggal 15 Desember 2010 Modal Dasar Kelas C telah digabungkan kedalam Modal Dasar Kelas B, sehingga komposisi struktur permodalan posisi 31 Desember 2010 tetap.

### b. Tahun 2011

Sebagai kelanjutan dari proses Penawaran Umum Terbatas V sesuai keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa pada tanggal 15 Desember 2010 yang proses penawarannya berakhir pada tanggal 7 Januari 2011, maka Perusahaan telah melakukan pengeluaran saham baru Kelas B sebanyak 1.196.743.183 saham dengan harga penawaran Rp1.250 per saham, sehingga komposisi struktur permodalan posisi 31 Desember 2011 tetap.

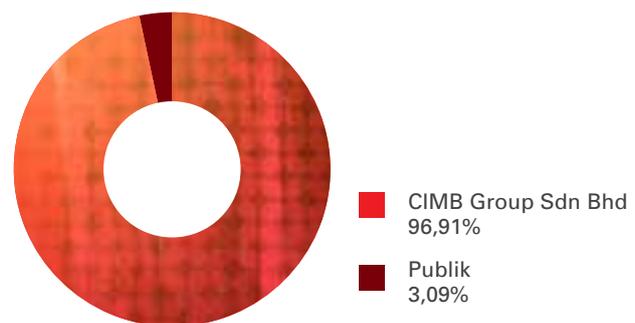
### c. Tahun 2012 sampai dengan Tahun 2014

Selama tahun 2012 sampai dengan tahun 2014 Perusahaan tidak melakukan pengeluaran saham baru, sehingga komposisi permodalan posisi 31 Desember 2012 sampai dengan 31 Desember 2014 adalah tidak ada perubahan.

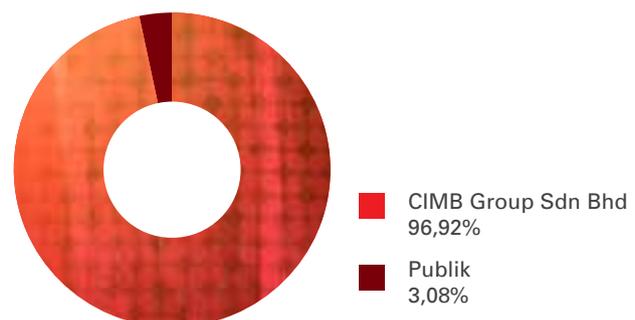
Selama tahun 2014 saham Perusahaan dengan kode ticker BNGA tidak mengalami *suspension* dari Bursa Efek Indonesia.

## F. Komposisi Pemegang Saham (5 tahun terakhir)

### 31 Desember 2010



### 31 Desember 2011 - 2014



	31 Desember 2012		31 Desember 2013		31 Desember 2014	
	Jumlah Saham	Nominal (Rp)	Jumlah Saham	Nominal (Rp)	Jumlah Saham	Nominal (Rp)
	<b>50.886.460.336</b>	<b>2.900.000.000.000</b>	<b>50.886.460.336</b>	<b>2.900.000.000.000</b>	<b>50.886.460.336</b>	<b>2.900.000.000.000</b>
	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000
	50.814.606.400	2.540.730.320.000	50.814.606.400	2.540.730.320.000	50.814.606.400	2.540.730.320.000
	<b>25.131.606.843</b>	<b>1.612.257.325.350</b>	<b>25.131.606.843</b>	<b>1.612.257.325.350</b>	<b>25.131.606.843</b>	<b>1.612.257.325.350</b>
	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000	71.853.936	359.269.680.000
	25.059.752.907	1.252.987.645.350	25.059.752.907	1.252.987.645.350	25.059.752.907	1.252.987.645.350
	<b>25.754.853.493</b>	<b>1.287.742.674.650</b>	<b>25.754.853.493</b>	<b>1.287.742.674.650</b>	<b>25.754.853.493</b>	<b>1.287.742.674.650</b>
	0	0	0	0	0	0
	25.754.853.493	1.287.742.674.650	25.754.853.493	1.287.742.674.650	25.754.853.493	1.287.742.674.650

### G. Kronologis Penerbitan dan Pencatatan Saham

Tahun	Penerbitan Saham Baru		Tanggal Pencatatan di Bursa Efek	Jumlah Modal Disetor	
	Jml. Saham	Keterangan		Saham	Nominal Rupiah
1989	5.000.000	Penawaran Umum Perdana (IPO)	29-11-1989	5.000.000	5.000.000.000
1991	1.170.953	Dividen Saham	19-02-1991	6.170.953	6.170.953.000
1992	5.252.500	Penawaran Umum Terbatas dengan HMETD (PUT III)	23-12-1992	11.423.453	11.423.453.000
1993	46.353.964	<i>Company Listing</i>	01-03-1993	57.777.417	57.777.417.000
1995	57.777.417	Saham bonus dari agio	26-12-1995	115.554.834	115.554.834.000
1996	42.020.000	Obligasi konversi	15-02-1996	157.574.834	157.574.834.000
1996	31.514.487	Penawaran Umum Terbatas dengan HMETD (PUT II)	15-11-1996	189.089.321	189.089.321.000
1997	Kelas A (@Rp.500) 378.178.642	Pemecahan Nilai Nominal (Rp.1.000 menjadi Rp.500/ saham)	08-09-1997	378.178.642	189.089.321.000
1997	Kelas A (@Rp.500) 340.360.709	Saham bonus dari Agio	16-09-1997	718.539.351	359.269.675.500
1999	Kelas B (@Rp.5) 71.135.395.749	Penawaran Umum Terbatas dengan HMETD (PUT III)	09-08-1999	Kelas A 718.539.351 Kelas B 71.135.395.749	359.269.675.500 355.676.978.745
2001	Kelas B (@Rp.5) 6.392.132.084	Penawaran Saham Tanpa HMETD (sejumlah 782.460.672 saham Kelas B tidak dicatatkan)	21-3-2001	Kelas A 718.539.351 Kelas B 77.527.527.833	359.269.675.500 387.637.639.165
2004	Kelas B (@Rp.500)9 Kelas B (@Rp.5)7	Penawaran Saham Tanpa HMETD	12-5-2004	Kelas A 71.853.936 Kelas B 7.752.752.784	359.269.680.000 387.637.639.200
2004	Kelas B (@Rp.5.000) Kelas B (@Rp.50)	Penggabungan nilai nominal 10 kali ( <i>reverse stock</i> )	21-5-2004	Kelas A 71.853.936 Kelas B 7.752.752.784	359.269.680.000 387.637.639.200
2005	Kelas B (@Rp.50) 3.949.757.610	Penawaran Umum Terbatas dengan HMETD (PUT IV)	31-8-2005	Kelas A 71.853.936 Kelas B 11.702.510.394	359.269.680.000 585.125.519.700

Tahun	Penerbitan Saham Baru		Tanggal Pencatatan di Bursa Efek	Jumlah Modal Disetor	
	Jml. Saham	Keterangan		Saham	Nominal Rupiah
2004 - 2008	Kelas B (@Rp.50) 417.809.500	Pelaksanaan ESOP	20-8-2004	Kelas A 71.853.936	359.269.680.000
	691.538.316	Waran Seri 1	31-8-2005	Kelas B 12.811.858.210	640.592.910.500
2008	Kelas B (@Rp.50) 11.051.151.514	Konversi 3.915.733.039 saham PT Bank Lippo Tbk dalam rangka penggabungan	1-11-2008	Kelas A 71.853.936	359.269.680.000
				Kelas B 23.863.009.724	1.193.150.486.200
2010	Kelas B (@Rp.50) 11.051.151.514	Penawaran Umum Terbatas dengan HMETD (PUT V) (sejumlah 11.967.431 saham Kelas B tidak dicatatkan	30-12-2010	Kelas A 71.853.936	359.269.680.000
				Kelas B 25.059.752.907	1.252.987.645.350

Jumlah seluruh saham yang telah dikeluarkan sampai dengan 31 Desember 2014:			
Jumlah saham Kelas A dicatatkan	71.853.936	-	Bursa Efek Indonesia
Jumlah saham Kelas B dicatatkan	24.808.436.839	-	Bursa Efek Indonesia
Jumlah saham Kelas B tidak dicatatkan	251.316.068	-	Tidak Dicatatkan

#### H. Bursa Efek dimana Efek Perusahaan Dicatatkan

PT Bursa Efek Indonesia  
Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower I  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190 – Indonesia

#### I. Biro Administrasi Efek

PT Sirca Datapro Perdana  
Wisma Sirca  
Jl. Johar No. 18 - Menteng  
Jakarta Pusat – Indonesia

#### J. Kantor Akuntan Publik

Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana & Rekan  
(Afiliasi dari PriceWaterHouseCoopers di Indonesia)  
Plaza 89  
Jl. HR Rasuna Said Kav. X-7 No.6  
Jakarta 12940 - Indonesia



# Daftar Entitas Anak / Entitas Asosiasi



**Rahardjo S. Unggul**  
Presiden Direktur



## Alamat

PT CIMB Niaga Autofinance  
Mega Plaza, 6th Floor  
Jl. H.R. Rasuna Said Kav. C3  
Jakarta 12920  
Tel. : (021) 521 2626  
Fax. : (021) 521 2577 / 2588

## PT CIMB Niaga Auto Finance

### Profil

PT CIMB Niaga Auto Finance (dahulu PT Saseka Gelora Leasing) didirikan tahun 1981, dengan fokus utama awalnya pada bisnis sewa guna usaha. Kepemilikan PT Bank CIMB Niaga Tbk (CIMB Niaga) pada PT CIMB Niaga Auto Finance bermula pada kepemilikan saham PT Bank Niaga Tbk pada perusahaan ini. Seiring dengan perluasan usaha menjadi *multifinance* di tahun 1993 yang meliputi pembiayaan konsumen, anjak piutang, dan sewa guna usaha, perusahaan berubah nama menjadi PT Saseka Gelora Finance (SGF). Porsi kepemilikan PT Bank Niaga Tbk pada SGF terus bertambah hingga menjadi 93,6% pada tahun 2006 dan menjadi 96% pada tahun 2007. Seiring dengan proses *merger* PT Bank Lippo Tbk ke dalam CIMB Niaga pada tahun 2008, selanjutnya kepemilikan saham PT Bank Niaga Tbk pada SGF beralih ke CIMB Niaga.

Perubahan signifikan atas SGF dimulai pada tanggal 6 Oktober 2009 dalam rangka melanjutkan rencana CIMB Niaga untuk memperluas bisnis pembiayaan konsumen di Indonesia. Transformasi ini meliputi perubahan fokus bisnis SGF dari sewa guna usaha menjadi pembiayaan konsumen khususnya pembiayaan kepemilikan kendaraan.

Di tahun 2010, CIMB Niaga kembali meningkatkan kepemilikan sahamnya atas SGF menjadi sebesar 99,9% dimana sisanya sebesar 0,01% dimiliki oleh PT Niaga Management Citra (NMC). Pada bulan Juni 2010, PT Saseka Gelora Finance berubah nama menjadi PT CIMB Niaga Auto Finance diikuti dengan perubahan logo. Saat ini, PT CIMB Niaga Auto Finance memiliki 68 cabang untuk bisnis pembiayaan kendaraan bermotor, antara lain di wilayah DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Sulawesi, Kalimantan dan Sumatera.

### Visi

Menjadi perusahaan pembiayaan terkemuka di Indonesia melalui penciptaan nilai tambah dan penyediaan layanan terbaik bagi pelanggan dan partner bisnisnya.

### Misi

Kami berkomitmen untuk menjadi Perusahaan Pembiayaan Kendaraan terkemuka yang memberikan nilai terbaik bagi seluruh stakeholders, melalui pelayanan yang terbaik kepada pelanggan, hubungan kemitraan yang kuat dan saling menguntungkan, sumber daya manusia yang berkualitas serta berkontribusi kepada masyarakat.

## Susunan Pengurus PT CIMB Niaga Auto Finance

### Dewan Komisaris

Presiden Komisaris : Samir Gupta  
Komisaris : Wan Razly Abdullah  
Komisaris : Abdul Karim Md. Lassim  
Komisaris : Tony Tardjo  
Komisaris Independen : Serena K. Ferdinandus  
Komisaris Independen : Hidayat Dardjat Prawiradilaga

### Direksi

Presiden Direktur : Rahardjo S. Unggul  
Wakil Presiden Direktur : Hendra Sugiharto  
Direktur Pemasaran : Damianus L. Hufat  
Direktur Risk & Collection : Zainudin Samaludin



**MN. Arief Setiabudi**  
Presiden Direktur



#### Alamat

PT Kencana Internusa Artha Finance  
Gedung KITA FINANCE  
Jl. RS Fatmawati No. 16  
Jakarta 12420  
Tel. : (021) 7590 8899  
Fax. : (021) 7590 6875

### PT Kencana Internusa Artha Finance

#### Profil

PT Kencana Internusa Artha Finance (KITA Finance) adalah perusahaan pembiayaan, dimana 99,9% sahamnya dimiliki oleh CIMB Niaga. KITA Finance berfokus pada kegiatan pembiayaan kendaraan bermotor roda empat atau lebih. KITA Finance sebelumnya bernama PT Primus Financial Services, berdiri sejak 20 Juli 1995. Pada saat ini, KITA Finance beroperasi melalui 17 kantor cabang yang mencakup hampir seluruh kota besar di Indonesia, diantaranya Jakarta (4 kantor cabang), Bandung, Cirebon, Solo, Yogyakarta, Semarang, Surabaya, Malang, Denpasar, Medan, Palembang, Pekanbaru, Makassar, dan Balikpapan.

#### Visi

Menjadi perusahaan pembiayaan dengan predikat **"Sangat Baik"** pada kategori perusahaan pembiayaan yang beraset Rp 1 Triliun–Rp 10 triliun.

#### Misi

Memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah sebagai mitra dalam pertumbuhan usaha bersama dengan menjunjung tinggi nilai-nilai perusahaan (*to be the partner's choice*).

### Susunan Pengurus PT KITA Finance

#### Dewan Komisaris

Presiden Komisaris : Wan Razly Abdullah  
Komisaris : Abdul Karim bin Md. Lassim  
Komisaris : Tony Tardjo

#### Direksi

Presiden Direktur : MN. Arief Setiabudi  
Direktur : Harijanto  
Direktur : Ernin Saleh Hasibuan

#### Cakupan usaha

Cakupan pembiayaan KITA Finance adalah terhadap mobil baru/

# Profil CIMB GROUP



## **CIMB Group Holdings Berhad**

CIMB Group adalah salah satu institusi perbankan *universal* terkemuka di wilayah ASEAN, dengan jaringan *investment banking* terluas di wilayah Asia Pasifik. CIMB Group juga merupakan salah satu pemain utama terbesar dunia di bidang keuangan syariah.

CIMB Group berkantor pusat di Kuala Lumpur, Malaysia dan menawarkan berbagai produk dan layanan untuk perbankan konsumen, perbankan, perbankan syariah, serta manajemen aset. Saat ini CIMB Group menempati posisi lima besar untuk perbankan di wilayah ASEAN dengan lebih dari 40.000 karyawan dan sekitar 13 juta pelanggan seperti tercatat per akhir tahun 2014.

Kami mendukung produk dan jasa yang kami tawarkan dengan membangun kemitraan dan aliansi dengan berbagai perusahaan terkemuka di bidangnya seperti AirAsia Indonesia, AIS, Howden dan Sun Life Malaysia.

CIMB Group Holdings Berhad telah terdaftar di Bursa Malaysia sejak tahun 1987 dan merupakan salah satu perusahaan terbesar dengan kapitalisasi pasar mencapai RM46,3 miliar. Total aset yang kami miliki pada akhir 2014 mencapai RM414,2 miliar, dengan dana pemegang saham tercatat sebesar RM37,4 miliar dan jumlah Aset syariah sebesar RM61,3 miliar.

Pemegang Saham terbesar pada akhir 2014 adalah Khazanah Nasional yang memiliki porsi sebesar 29,31%, Employees Provident Fund (EPF) dengan porsi sebesar 14,65%, Kumpulan Wang Persaraan (KWAP) dengan porsi sebesar 3,58% dan Mitsubishi UFJ Financial Group dengan porsi sebesar 4,61%.

# Laporan Keuangan CIMB Group

Company No: 50841-W

## **CIMB Group Holdings Berhad**

(Incorporated in Malaysia)

### **Statement by Directors Pursuant to Section 169(15) of the Companies Act, 1965**

We, Dato' Sri Mohamed Nazir bin Abdul Razak and Tengku Dato' Zafrul bin Tengku Abdul Aziz, being two of the Directors of CIMB Group Holdings Berhad, hereby state that, in the opinion of the Directors, the Financial Statements set out on pages 24 to 360 are drawn up so as to give a true and fair view of the state of affairs of the Group and of the Company as at 31 December 2014 and of the results and cash flows of the Group and of the Company for the financial year ended on that date, in accordance with Malaysian Financial Reporting Standards, International Financial Reporting Standards and the requirements of the Companies Act, 1965 in Malaysia.

Signed on behalf of the Board of Directors in accordance with their resolution.



**Dato' Sri Mohamed Nazir bin Abdul Razak**  
Chairman



**Tengku Dato' Zafrul bin Tengku Abdul Aziz**  
Director

Kuala Lumpur  
9 March 2015

# Laporan Keuangan CIMB Group

Company No: 50841-W

## CIMB Group Holdings Berhad

(Incorporated in Malaysia)

### Consolidated Statements of Financial Position as at 31 December 2014

	Note	2014 RM'000	2013 RM'000
<b>Assets</b>			
Cash and short-term funds	2	33,462,817	33,678,882
Reverse repurchase agreements		4,758,286	8,260,504
Deposits and placements with banks and other financial institutions	3	4,238,988	3,789,019
Financial assets held for trading	4	23,803,771	23,403,280
Derivative financial instruments	7	7,182,759	5,020,453
Financial investments available-for-sale	5	32,286,522	30,334,058
Financial investments held-to-maturity	6	18,261,561	10,821,493
Loans, advances and financing	8	258,014,859	228,431,705
Other assets	9	12,511,211	7,990,355
Tax recoverable		45,483	64,578
Deferred tax assets	10	272,587	357,250
Statutory deposits with central banks	11	6,841,165	6,361,648
Investment in associates	13	844,709	703,947
Investment in joint ventures	14	241,680	309,535
Property, plant and equipment	15	1,466,634	1,546,783
Investment properties	16	4,000	4,000
Prepaid lease payments	17	136,419	147,901
Goodwill	18	7,911,160	7,877,463
Intangible assets	19	1,850,419	1,760,225
		<b>414,135,030</b>	<b>370,863,079</b>
Non-current assets held for sale	53	21,326	49,718
<b>Total assets</b>		<b>414,156,356</b>	<b>370,912,797</b>
<b>Liabilities</b>			
Deposits from customers	20	282,068,787	263,004,302
Deposits and placements of banks and other financial institutions	21	32,149,798	20,727,845
Repurchase agreements		5,735,839	5,922,788
Financial liabilities designated at fair value	22	3,690,701	2,132,170
Derivative financial instruments	7	7,712,794	6,009,608
Bills and acceptances payable		2,998,134	4,713,219
Other liabilities	23	10,816,798	8,562,039
Current tax liabilities		231,276	384,800
Deferred tax liabilities	10	51,569	50,327
Bonds and debentures	25	7,666,048	7,490,265
Other borrowings	26	9,290,807	7,772,727
Subordinated obligations	27	12,582,494	12,066,700
Non-cumulative guaranteed and redeemable preference shares	29(a), 29(b)	770,188	847,447
<b>Total liabilities</b>		<b>375,765,233</b>	<b>339,684,237</b>

Company No: 50841-W

**CIMB Group Holdings Berhad**

(Incorporated in Malaysia)

**Consolidated Statements of Financial Position  
as at 31 December 2014 (Continued)**

	Note	2014 RM'000	2013 RM'000
<b>Equity</b>			
<b>Capital and reserves attributable to owners of the Parent</b>			
Share capital	28	8,423,751	7,729,346
Reserves	30	28,937,290	22,542,356
Less: Shares held under trust	31(a)	(563)	(563)
Treasury shares, at cost	31(b)	(42)	(41)
		<b>37,360,436</b>	30,271,098
Perpetual preference shares	29(c)	200,000	200,000
Non-controlling interests		830,687	757,462
<b>Total equity</b>		<b>38,391,123</b>	31,228,560
<b>Total equity and liabilities</b>		<b>414,156,356</b>	370,912,797
<b>Commitments and contingencies</b>	46	<b>702,740,799</b>	526,572,598
<b>Net assets per share attributable to owners of the Parent (RM)</b>		<b>4.44</b>	3.92

# Laporan Keuangan CIMB Group

Company No: 50841-W

## CIMB Group Holdings Berhad

(Incorporated in Malaysia)

### Consolidated Statements of Comprehensive Income for the financial year ended 31 December 2014

	2014 RM'000	2013 RM'000
Profit for the financial year	3,174,557	4,608,822
Other comprehensive income/(expense):		
<i>Items that will not be reclassified to profit or loss</i>		
Remeasurement of post employment benefits obligation		
- Actuarial (loss)/gain	(16,368)	74,413
- Income tax effects	2,607	-
- Currency translation difference	(645)	2,011
	<u>(14,406)</u>	<u>76,424</u>
<i>Items that may be reclassified subsequently to profit or loss</i>		
Revaluation reserve-financial investments available-for-sale	188,535	(852,747)
- Net gain/(loss) from change in fair value	340,368	(778,348)
- Realised gain transferred to statement of income on disposal and impairment	(92,912)	(291,730)
- Income tax effects	(55,870)	194,369
- Currency translation difference	(3,051)	22,962
Net investment hedge	(248,380)	(130,221)
Hedging reserve - cash flow hedge	4,041	(10,885)
- Net gain/(loss) from change in fair value	3,852	(13,838)
- Income tax effects	189	2,953
Exchange fluctuation reserve	941,601	(1,258,753)
Share of other comprehensive income/(expense) of		
- Associates	2,199	(725)
- Joint ventures	4,965	(5,742)
	<u>892,961</u>	<u>(2,259,073)</u>
Other comprehensive income/(expense) during the financial year, net of tax	<u>878,555</u>	<u>(2,182,649)</u>
Total comprehensive income for the financial year	<u>4,053,112</u>	<u>2,426,173</u>
Total comprehensive income attributable to:		
Owners of the Parent	3,965,367	2,401,087
Non-controlling interests	87,745	25,086
	<u>4,053,112</u>	<u>2,426,173</u>

Company No: 50841-W

**CIMB Group Holdings Berhad**

(Incorporated in Malaysia)

**Consolidated Statements of Income  
for the financial year ended 31 December 2014**

	Note	2014 RM'000	2013 RM'000
Interest income	32	16,059,003	14,677,300
Interest expense	33	(7,403,455)	(6,723,154)
Net interest income		8,655,548	7,954,146
Income from Islamic banking operations	56	1,461,278	1,592,863
Net non-interest income	34	4,029,098	5,124,826
		14,145,924	14,671,835
Overheads	35	(8,291,963)	(8,457,870)
Profit before allowances		5,853,961	6,213,965
Allowance made for impairment losses on loans, advances and financing	36	(1,522,068)	(660,607)
Allowance made for impairment losses on other receivables		(26,072)	(38,918)
Allowance written back for commitments and contingencies	23	8,942	1,334
Recoveries from investment management and securities services		804	11,932
Allowance made for other impairment losses	37	(162,497)	(39,915)
		4,153,070	5,487,791
Share of results of joint ventures	14	(1,942)	55,170
Share of results of associates	13	125,295	306,268
Profit before taxation		4,276,423	5,849,229
Taxation			
- Company and subsidiaries	39	(1,101,866)	(1,240,407)
Profit for the year		3,174,557	4,608,822
Profit attributable to:			
Owners of the Parent		3,106,808	4,540,403
Non-controlling interests		67,749	68,419
		3,174,557	4,608,822
<b>Earnings per share attributable to ordinary equity holders of the Parent (sen)</b>			
- Basic	40	37.5	60.0

# Laporan Pengawasan Dewan Komisaris

**Melambatnya pertumbuhan ekonomi nasional yang dibarengi dengan tingkat likuiditas yang ketat telah menyebabkan turunnya margin pendapatan operasional dan memaksa kami untuk meningkatkan jumlah penyisihan untuk kredit bermasalah.**

**Kendati demikian, CIMB Niaga tetap berada dalam kondisi yang baik.**

**Dato' Sri Nazir Razak**  
Presiden Komisaris



# Laporan Pengawasan Dewan Komisaris

Pemegang Saham yang terhormat,

Tahun 2014 merupakan tahun yang kurang memuaskan bagi CIMB Niaga. Melambatnya pertumbuhan ekonomi nasional yang dibarengi dengan tingkat likuiditas yang ketat telah menyebabkan turunnya pendapatan operasional dan memaksa kami untuk meningkatkan jumlah penyisihan untuk kredit bermasalah. Kendati demikian, CIMB Niaga tetap berada dalam kondisi yang baik dan mampu membukukan laba bersih sebesar Rp2,3 triliun di akhir tahun. Meskipun laba sebelum pajak turun sebesar 45,1% dari tahun sebelumnya, tingkat pengembalian ekuitas masih dapat dijaga pada tingkat 8,5% dengan pertumbuhan aset sebesar 6,5% menjadi Rp233,2 triliun. Dengan pencapaian ini kami tetap dapat mempertahankan posisi bank kelima terbesar di Indonesia dari sisi aset. Kami terus membangun fondasi Perusahaan agar dapat bersaing sebagai bank lokal yang juga merupakan bagian dari kelompok perbankan terbesar kelima di ASEAN.

## Tahun 2014 Kembali Merupakan Tahun yang Sulit

Dalam laporan tahun lalu telah disebutkan bahwa kami telah mengantisipasi tantangan yang akan dihadapi di tahun 2014 dalam industri perbankan di Indonesia, yang lebih terasa dampaknya bagi bank-bank kelas menengah dan kecil akibat persaingan yang ketat dalam hal perolehan dana, pelemahan pasar modal dan penurunan kualitas aset. Pertumbuhan kredit industri turun menjadi kurang dari 11,6% di akhir tahun 2014 dari 21,6% pada tahun sebelumnya, yang merupakan pertumbuhan yang terendah sejak pasca-krisis.

Kebijakan Pemerintah untuk menahan laju permintaan domestik, tingkat inflasi yang tinggi serta defisit transaksi berjalan telah memberikan dampak yang cukup besar terhadap pertumbuhan berbagai sektor usaha di 2014. Pertumbuhan berjalan lebih lambat dari perkiraan banyak pihak, dan bahkan perlambatan ini juga disertai dengan berlanjutnya pelemahan ekspor, khususnya ekspor barang komoditas. Kondisi ini ditambah dengan perlambatan investasi dan tingkat belanja pemerintah serta adanya Pemilihan Umum yang telah menunda berbagai keputusan investasi dunia usaha. Dan meskipun tidak seagresif di tahun sebelumnya, Bank Indonesia kembali menaikkan suku bunga acuannya hingga mencapai titik tertinggi sejak April 2009. Pertumbuhan Domestik Bruto Indonesia tumbuh sebesar 5,02%, level terendah sejak 2010.

## Evaluasi Kinerja 2014

Kinerja keuangan CIMB Niaga merupakan cerminan dari lingkungan usaha yang sulit di mana untuk pertama kalinya sejak tahun 2008 pendapatan kami menurun secara *year on year* (yoy). Namun bagaimanapun kami tetap memberikan apresiasi kepada jajaran manajemen yang mampu beradaptasi dan menyesuaikan diri dengan lingkungan usaha yang sulit.

Perusahaan mampu meningkatkan jumlah pembiayaan yang disalurkan yang mencapai Rp176,4 triliun di tahun ini, meningkat 12,4% dari tahun sebelumnya di mana semua segmen menunjukkan pertumbuhan yang positif. Untuk pertama kalinya sejak 2011 kami membukukan pertumbuhan di atas rata-rata industri. Kredit korporasi berada di posisi teratas dengan pertumbuhan sebesar 26,2% yoy, kredit Usaha Mikro Kecil Menengah tercatat tumbuh 12,2% dan kredit komersial dan konsumen masing-masing tumbuh sebesar 5,7% dan 4,4% yoy.

Beberapa segmen bisnis perbankan konsumen berhasil mencatat pertumbuhan yang kuat. Personal Loan tumbuh sebesar 37,3% yoy menjadi Rp2,2 triliun, sedangkan pembiayaan kartu kredit tumbuh 29,2% yoy menjadi Rp5,3 triliun. Sementara itu jumlah kartu yang diterbitkan meningkat menjadi 1,8 juta, naik 11,4% yoy. Saya merasa gembira ketika melihat bahwa strategi manajemen untuk fokus pada sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terbukti tepat di mana *Micro Finance* tumbuh 27,1% yoy menjadi Rp3,0 triliun pada akhir tahun 2014. Namun kami harus mengakui bahwa portfolio terbesar kami yakni bisnis Kredit Pemilikan Rumah (KPR), hanya tumbuh sebesar 0,4% yoy.

Pendapatan Operasional mencapai Rp13,5 triliun, turun 0,2% dibandingkan dengan 2013. Pertumbuhan pendapatan bunga bersih sebesar 5,6%, tidak diikuti dengan pendapatan non-bunga yang justru turun 17,5%, terutama disebabkan oleh diberlakukannya peraturan *bancassurance* baru dan melemahnya pasar. Pertumbuhan beban usaha dapat ditekan di angka 5,3% yoy, di mana beban karyawan hanya tumbuh 1,2%.

Faktor utama yang menjadi penyebab utama lemahnya kinerja Perusahaan adalah peningkatan pembentukan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) yang cukup drastis sebesar 188,1% yoy terutama di sektor batu bara dan sektor lain terkait batu bara di segmen bisnis komersial dan korporasi yang disebabkan oleh terus turunnya harga komoditas sepanjang tahun.

CIMB Niaga juga telah memulai berbagai inisiatif strategis di sepanjang tahun ini. Dana murah (CASA) tumbuh sebesar 8,8% yoy menjadi Rp78,4 triliun, atau meningkat sebesar 88bps pada rasio CASA menjadi sebesar 44,9%. Perusahaan juga berinisiatif untuk mempercepat proses restrukturisasi dan pemulihan kredit bermasalah, serta sejumlah inisiatif lain terkait pengelolaan biaya yang efisien.

Dalam menghadapi turbulensi ekonomi yang terjadi, salah satu fokus utama di tahun 2014 adalah tingkat permodalan yang kuat. Rasio kecukupan modal minimum (CAR) kami tercatat sebesar 15,58% pada tahun 2014, naik 22bps dari 15,36% pada tahun 2013.

### **Terus Melangkah Ke Depan**

Dewan Komisaris berdedikasi untuk terus memberikan arahan kepada Direksi dalam mencapai target yang telah ditentukan. Kami percaya bahwa Direksi akan mampu memimpin Perusahaan ke arah yang tepat. Rencana bisnis yang telah diajukan oleh Direksi telah memperhitungkan prospek perekonomian Indonesia dengan memanfaatkan pertumbuhan ekonomi, populasi, dan basis pelanggan. Saya juga percaya bahwa CIMB Niaga berada dalam posisi yang kuat untuk dapat memanfaatkan momentum pemulihan ekonomi dalam beberapa waktu ke depan.

Paruh pertama tahun 2015 diprediksikan akan tetap penuh dengan tantangan namun kami merasa optimis bahwa kondisi tersebut akan membaik di paruh kedua. Sejak tanggal 30 September 2014, CIMB Niaga telah berhasil meningkatkan rasio *loan loss coverage* dari 82,9% ke 88,8% namun angka ini masih berada di bawah angka yang kami proyeksikan. Oleh karena itu, jika kami tidak melihat penurunan angka

NPL kami berniat untuk meningkatkan tingkat CKPN pada paruh pertama 2015. Namun demikian, kami tetap berharap agar debitur kami yang bermasalah dapat secepatnya pulih seiring dengan berjalannya waktu dan iklim investasi dan pasar ekspor yang membaik ke depannya.

Kami akan melanjutkan pengembangan untuk menjadi bank *digital* dan bank konsumen terkemuka. Di tahun 2014, sebanyak 83,5% dari total transaksi di CIMB Niaga dilakukan melalui *branchless banking* di mana pengguna jumlah CIMB Clicks sekarang telah menembus 1 juta pengguna, sementara pengguna Go Mobile telah mencapai 839.000 pengguna dan pengguna Rekening Ponsel naik 146,0% menjadi 674.000 pengguna.

Perusahaan akan terus mengembangkan aset dengan fokus pada hubungan kemitraan yang luas dengan nasabah berdasarkan aset, kewajiban dan produk-keuangan lainnya serta mengendurkan fokus pada pembiayaan yang berkaitan dengan kesepakatan. Kami juga akan lebih berhati-hati ke depannya agar tidak terlalu terkonsentrasi pada sektor pertambangan seperti yang telah terjadi belakangan ini. Di samping itu, jaringan kami yang kuat di tingkat ASEAN akan sepenuhnya dimanfaatkan dapat merealisasikan peluang bisnis dengan debitur di negara-negara ASEAN lainnya.

### **Penghargaan**

Sepanjang tahun 2014, CIMB Niaga menerima sejumlah penghargaan, termasuk sebagai the *Top Growth Financing Sharia Unit*, untuk kategori aset di atas Rp1 triliun dalam ajang "The 10th Islamic Finance Award" versi Karim Consulting. Penghargaan lainnya adalah *Corporate Image Award 2014 Medium category Asset National Bank* (Aset Rp100 - 250 triliun) versi Frontier Consulting Group; *one of the Best Managed Company in Indonesia* versi Finance Asia; dan Social Business Innovation Award 2014 untuk kategori 'Best Sustainable Business Innovation Company in Green Credit Programme' dari majalah Warta Ekonomi. Majalah Infobank juga menobatkan CIMB Niaga sebagai bank dengan kinerja 'Sangat Baik' dalam ajang Infobank Award 2014.

# Laporan Pengawasan Dewan Komisaris

## Kegiatan Dewan Komisaris

Dewan Komisaris terlibat aktif dalam setiap kemajuan yang berhasil dicapai oleh CIMB Niaga di sepanjang tahun. Laporan mengenai fokus, kegiatan dan rekomendasi Dewan Komisaris CIMB Niaga dan laporan kegiatan Komite Dewan Komisaris disajikan secara rinci di bagian Tata Kelola Perusahaan dalam Laporan Tahunan ini, yang juga akan mengulas mengenai kegiatan seluruh Komite tersebut di sepanjang tahun 2014.

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh Komite, yaitu Komite Audit, Komite Pemantau Risiko, Komite Nominasi dan Remunerasi serta Komite Tata Kelola Perusahaan atas profesionalisme dan komitmen yang telah ditunjukkan selama ini.

## Good Corporate Governance

Dewan Komisaris merasa puas dengan struktur tata kelola perusahaan di CIMB Niaga, terlebih dengan diterimanya penghargaan sebagai "*The Best Overall ASEAN Corporate Governance Scorecard*" dari Indonesia Institute of Corporate Directorship. Penghargaan ini menunjukkan keberhasilan Direksi dalam menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik serta komitmen manajemen atas transparansi dan akuntabilitas terhadap para *stakeholders*.

Struktur tata kelola di CIMB Niaga juga memungkinkan Direksi untuk dapat berkomunikasi secara efektif dengan Dewan Komisaris mengenai seluruh aspek yang ada di Perusahaan serta menanggapi secara cepat hal-hal yang sifatnya mendesak yang tengah dihadapi oleh CIMB Niaga di tahun ini.

Kami terus memperbaharui dan meningkatkan kualitas prosedur internal untuk memastikan bahwa semua karyawan mematuhi Kode Etik Perusahaan. Dewan Komisaris mengapresiasi upaya yang konsisten dari sisi organisasi dalam mencermati tata kelola perusahaan serta standar praktek terbaik terkait kebijakan dan proses operasional.

## Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR)

Kami akan selalu berkomitmen untuk memberikan kembali kepada masyarakat yang kami layani. Melalui Pengembangan Masyarakat yang terkandung dalam pilar Pemberdayaan serta pilar Pendidikan, program CSR yang kami laksanakan di tahun 2014 termasuk Program Relawan CIMB Niaga Bangun Rumah, Kegiatan *Trauma Healing* untuk korban letusan Gunung Sinabung, kampanye 'Ayo Menabung dan Berbagi' dan Beasiswa Unggulan CIMB Niaga.

Kami berharap inisiatif ini akan terus berlanjut dan dapat memberikan kontribusi yang positif terhadap perkembangan masyarakat pada umumnya. Untuk itu kami akan sepenuhnya mendukung dan mendorong keputusan Dewan Direksi untuk meningkatkan kualitas program CSR yang ada saat ini.

Laporan yang lebih rinci dari kegiatan CSR kami tersedia di Laporan Keberlanjutan CIMB Niaga, yang dibuat dengan mengacu pada standar inisiatif pelaporan global (*Global Reporting Initiatives/GRI*) yang baru.

## Dividen Tahun 2013

Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan CIMB Niaga yang diselenggarakan di Maret 2014 memutuskan bahwa CIMB Niaga tidak membagikan dividen untuk tahun fiskal 2013. Laba Bersih yang diperoleh akan dibukukan sebagai laba ditahan, dan akan digunakan untuk memperkuat struktur modal Perseroan dan membiayai kegiatan usaha.

## Perubahan Dewan Komisaris

Rapat Umum Tahunan Pemegang Saham juga menyetujui pengangkatan Bapak David Richard Thomas dan Bapak Ahmad Zulqarnain Che Onn sebagai Komisaris, efektif 15 September 2014. Kami percaya bahwa pengalaman kedua komisaris baru ini dalam bidang manajemen risiko dan strategi korporat akan memberikan kontribusi positif bagi kemajuan CIMB Niaga di masa-masa mendatang.

Ibu Hamidah Naziadin dan Bapak Joseph Dominic Silva telah menyelesaikan masa jabatan sebagai Komisaris. Atas nama Dewan Komisaris, saya ingin menyampaikan penghargaan yang tinggi-tingginya atas dedikasi mereka, dan mendoakan yang terbaik bagi mereka di tugas mereka yang baru.

Dewan Komisaris juga menyambut Bapak John Simon sebagai anggota Direksi yang baru. Kami percaya bahwa pengalaman profesionalnya di bidang tresuri dan pasar modal akan memberikan tambahan kekuatan untuk Direksi melalui saran dan masukan yang akan beliau berikan dalam kapasitasnya yang baru.

### **Apresiasi**

Atas nama Dewan Komisaris, perkenankanlah saya untuk menyampaikan penghargaan dan apresiasi atas segala upaya Direksi dan seluruh manajemen yang telah mampu menjaga CIMB Niaga untuk dapat melalui turbulensi pasar di tahun 2014 dan mempertahankan posisinya sebagai salah satu bank terkemuka di Indonesia.

Kami juga ingin menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan kepada Bapak Arwin Rasyid yang telah memutuskan untuk tidak menjabat lagi sebagai Presiden Direktur dan akan mengundurkan diri RUPS CIMB Niaga yang akan datang. Bapak Arwin telah bergabung dengan CIMB Niaga sejak tahun 2008 dan menjabat sebagai presiden Direktur pertama CIMB Niaga. Selama 7 tahun, beliau memimpin dengan sangat baik dan beliau sangat berperan dalam pertumbuhan CIMB Niaga hingga saat ini. Kami akan selalu mengharapkan yang terbaik dalam perjalanan karir beliau ke depannya.

Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pihak regulator atas upayanya yang tiada kenal lelah dalam mempertahankan stabilitas ekonomi di Indonesia. Kepada pemegang saham dan para nasabah, kami juga ingin menyampaikan terima kasih atas dukungan dan kepercayaannya yang telah diberikan kepada CIMB Niaga selama ini.



**Dato' Sri Nazir Razak**  
Presiden Komisaris



**Dato' Sri Nazir Razak**  
Presiden Komisaris

**Roy Edu Tirtadji**  
Komisaris Independen

**Ahmad Zulqarnain Onn**  
Komisaris

**Glenn M. S. Yusuf**  
Wakil Presiden Komisaris



Zulkifli M. Ali  
Komisaris Independen

Sri Hartina Urip Simeon  
Komisaris Independen

Pri Notowidigdo  
Komisaris Independen

David Richard Thomas  
Komisaris

# Laporan Direksi

**Kami meyakini bahwa sebesar apapun tantangan yang akan dihadapi, CIMB Niaga harus tetap tumbuh dan maju melalui penentuan strategi yang matang dan terukur agar dapat terus menumbuhkan-kembangkan bisnis secara berkelanjutan.**



# Laporan Direksi

Pemegang Saham Yang Terhormat,

Tahun 2014 merupakan tahun yang penuh dengan tantangan bagi CIMB Niaga. Kami menutup tahun dengan mencatatkan kinerja keuangan yang kurang memuaskan yang antara lain disebabkan oleh melemahnya pertumbuhan ekonomi, nilai tukar Rupiah yang terdepresiasi, dan semakin ketatnya likuiditas di pasar yang telah mengerek naik biaya dana di pasar. Akibatnya Perusahaan harus meningkatkan pembentukan cadangan penghapusan kredit untuk mengantisipasi naiknya kredit bermasalah. Namun demikian kami telah berhasil melalui berbagai tantangan ini dan mempertahankan posisi sebagai bank terbesar ke lima dari sisi aset, kredit, dan dana nasabah. Sepanjang tahun 2014, CIMB Niaga membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp3,2 triliun dengan total aset sebesar Rp233,2 triliun dan *Return on Asset* (ROA) sebesar 1,44%. Di sisi lain, kami terus melanjutkan pembangunan fondasi bisnis Perusahaan untuk pertumbuhan ke depannya.

## Lingkungan Usaha di Tahun 2014

Seperti telah kami sampaikan dalam laporan tahunan 2013, bahwa tahun 2014 akan menjadi tahun dengan tantangan yang cukup sulit. Harga komoditas yang masih tetap rendah dan kondisi transaksi berjalan yang masih dalam posisi defisit telah menyebabkan nilai tukar Rupiah makin melemah, sedangkan kondisi likuiditas dan tingkat persaingan yang semakin ketat juga memicu naiknya biaya dana.

Salah satu penyebab utama dari kondisi makro ekonomi ini adalah belum pulihnya perekonomian global yang berimbas pada perekonomian negara-negara berkembang. Upaya Bank Sentral Amerika Serikat melakukan *tapering* juga telah memicu penarikan modal secara masif dari negara-negara berkembang, termasuk Indonesia.

Dalam rangka meredam dampak dari situasi global tersebut terhadap ketahanan keuangan negara dan untuk mengatasi defisit transaksi berjalan, Bank Indonesia telah mengambil langkah antisipatif dengan meningkatkan suku bunga acuan

secara agresif di tahun 2013, dan kembali meningkatkannya di tahun 2014 hingga mencapai level 7,75% per akhir tahun.

Situasi ini menjadi semakin tidak bersahabat dengan beberapa kebijakan yang telah diantisipasi sebelumnya, yaitu pengurangan subsidi BBM, diberlakukannya regulasi baru terkait asuransi yang memberikan tekanan pada pendapatan berbasis biaya, serta dilaksanakannya pemilihan umum, yang secara historis berdampak pada penundaan keputusan ekspansi bisnis. Di akhir tahun 2014, indikator makro ekonomi Indonesia secara umum terlihat melemah. Pertumbuhan PDB Indonesia tercatat sebesar 5,02%, melambat dari 5,8% di tahun sebelumnya, nilai tukar Rupiah melemah menjadi Rp12.385 per USD1 dari Rp12.170,- pada akhir 2013, dan Inflasi sebesar 8,36%, hampir sama dibanding tahun 2013 yang sebesar 8,38%.

## Perbankan Nasional

Beberapa faktor di atas terus membayangi kinerja industri perbankan nasional di tahun 2014 dan memberikan tekanan yang lebih besar terhadap risiko likuiditas dan risiko kredit. Di saat yang sama, biaya perolehan dana menjadi semakin mahal seiring dengan terus meningkatnya suku bunga simpanan. Walaupun di penghujung 2014 OJK telah menetapkan batas atas suku bunga deposito berjangka bagi perbankan yang telah berhasil meredam kenaikan tingkat bunga simpanan, secara umum di tahun 2014 kinerja industri perbankan nasional terkoreksi.

Rasio kredit terhadap dana pihak ketiga (*Loan to Deposit Ratio/ LDR*) industri sampai dengan akhir tahun 2014 tercatat mencapai 89,4% dibandingkan 89,7% pada akhir tahun 2013, meskipun sempat berada di atas level 90,0% pada delapan bulan pertama tahun 2014. Sementara itu, rasio kredit bermasalah bruto (*Gross Non Performing Loan/ NPL*) naik menjadi 2,2% pada akhir tahun 2014 dari tahun sebelumnya sebesar 1,8%.

Sementara itu, pertumbuhan kredit industri perbankan turun mencapai titik terendah sejak tahun 2008 dengan pertumbuhan sebesar 11,6% dari sebelumnya sebesar 21,6% di tahun 2013. Sebagai akibatnya, kinerja industri perbankan turun cukup tajam, di mana laba sebelum pajak secara industri mengalami laju pertumbuhan yang rendah yakni pada level 4,7%.

Hal ini juga dialami oleh Perusahaan sepanjang tahun 2014, dimana Perusahaan harus mampu untuk menjawab seluruh tantangan tersebut guna mengurangi dampak eksternal terhadap kinerja Perusahaan dan di saat yang sama tetap dapat menumbuhkan bisnis yang berkelanjutan di masa datang.

### **Kebijakan Strategis**

CIMB Niaga senantiasa mencermati perubahan yang terjadi dalam lingkungan usaha, di mana tekanan eksternal terhadap usaha bank telah teridentifikasi sejak awal tahun 2014. Oleh karena itu, kami telah melaksanakan beberapa strategi untuk mengurangi dampak dari tekanan tersebut terhadap pendapatan bank secara keseluruhan.

Secara umum, kami melanjutkan strategi "Transformation 2" dari tahun-tahun sebelumnya dengan fokus pada enam pilar, yaitu mempersingkat proses kredit secara *end-to-end*; membangun budaya *cross selling*; melanjutkan momentum inovasi dalam *branch and branchless banking*; meningkatkan bisnis *transaction banking*; fokus pada dana murah (*current account savings account/CASA*) dan Usaha Kecil Menengah (UKM); serta meningkatkan sinergi *corporate banking* dan *investment banking* untuk memperluas kesempatan bisnis. Di tahun 2014, strategi ini terus diselaraskan dengan perkembangan perekonomian dan kondisi pasar yang terjadi.

Selain itu sebagai respons dari kondisi eksternal yang memberi tekanan pada bisnis bank secara keseluruhan, kami juga melakukan beberapa langkah taktis. Di paruh kedua tahun 2014, kami melakukan penyesuaian harga (*repricing*)

untuk kredit /pembiayaan dalam mata uang Rupiah, meningkatkan porsi CASA serta meningkatkan kredit dalam mata uang US Dollar, yang kemudian berhasil menjaga *Net Interest Margin* di tingkat yang memadai, mempercepat proses restrukturisasi dan *recovery* kredit bermasalah, dan meningkatkan efisiensi melalui inisiatif-inisiatif *effective cost management*.

### **Menjadi Bank Digital Terdepan**

Kami meyakini bahwa sebesar apapun tantangan yang akan dihadapi, CIMB Niaga harus tetap tumbuh dan maju melalui penentuan strategi yang matang dan terukur agar dapat terus menumbuh-kembangkan bisnis secara berkelanjutan.

Kami juga terus melanjutkan cita-cita untuk menjadikan CIMB Niaga sebagai yang terdepan dalam layanan perbankan digital melalui optimalisasi pemanfaatan teknologi mutakhir dengan mengutamakan pengalaman nasabah (*customer experience*) sebagai elemen pembeda. Hal ini membuat layanan perbankan digital yang ditawarkan kepada para nasabah kami menjadi salah satu yang terlengkap di dalam industri perbankan nasional saat ini.

Fokus pengembangan IT saat ini masih pada pengembangan *core banking system* melalui skema 1Platform "Kita Satu" dalam rangka memberikan layanan dan pengalaman perbankan yang lebih bagi seluruh *stakeholders* di jaringan cabang dan *digital touchpoints* CIMB Niaga. Seperti kita ketahui, data terkini menunjukkan bahwa persentasi masyarakat Indonesia yang masuk dalam kategori pengguna layanan perbankan elektronik semakin besar dari tahun ke tahun dengan pertumbuhan yang sangat pesat.

Realisasi dari pengembangan CIMB Niaga sebagai bank digital terdepan telah dibuktikan dengan peningkatan jumlah transaksi di sepanjang tahun 2014 melalui CIMB Clicks, Go Mobile, Rekening Ponsel, serta penggunaan ATM, *Self Service Terminal* (SST), dan *Cash Deposit Machine* (CDM).

# Laporan Direksi

Pada tahun 2014, transaksi layanan finansial melalui *Branchless Banking* tumbuh sebesar 25,9%, di mana CIMB Clicks tumbuh mencapai 37,1%, layanan Go Mobile tumbuh 46,1%, layanan Rekening Ponsel tumbuh signifikan 351,3%, ATM & SST tumbuh masing-masing 13,6%, CDM tumbuh 80,9% dan BizChannel tumbuh sebesar 14,3%.

Hal ini juga memberi kami keyakinan bahwa dengan pelayanan yang baik dan dukungan kemampuan sistem IT yang modern, CIMB Niaga mampu memberikan layanan perbankan yang inovatif, aman, mudah, dan tanpa batas kepada para nasabah.

## Visi dan Misi Baru

Di penghujung tahun 2014, Perusahaan memutuskan untuk melakukan pembaharuan dalam visi Perusahaan, yaitu “Menjadi Perusahaan ASEAN yang Terkemuka”. Sedangkan misi Perusahaan adalah Menyediakan layanan perbankan universal di Indonesia secara terpadu, sebagai perusahaan dengan kinerja unggul di kawasan ASEAN dan kawasan utama lainnya, serta mendukung percepatan integrasi ASEAN dan menghubungkannya dengan kawasan lain. Pembaharuan visi dan misi ini juga merupakan salah satu strategi Perusahaan dalam menyongsong Masyarakat Ekonomi ASEAN yang sudah berada di depan mata.

Melengkapi perubahan tersebut, Perusahaan juga telah memperkaya nilai-nilai utama Perusahaan menjadi *Customer Centric, High Performance, Enabling People, Strength in Diversity*, dan *Integrity* (CHESI), yang akan dielaborasi lebih lengkap dalam pembahasan Sumber Daya Manusia dalam laporan ini.

## Melayani Dengan Hati

Keberhasilan kami dalam meningkatkan layanan *Branchless Banking*, memberikan motivasi untuk terus melakukan inovasi dan pengembangan produk, layanan, dan proses perbankan. Oleh karena itu, kami terus memaksimalkan seluruh jaringan cabang kami untuk memberikan nilai tambah melalui berbagai inovasi produk, layanan, dan proses perbankan yang dilandasi kesungguhan dari hati untuk memberikan yang terbaik bagi nasabah.

‘Melayani Dengan Hati’ merupakan komitmen CIMB Niaga untuk senantiasa menjadi *customer-centric* dan memberikan *customer-experience*, serta menjadi budaya kerja yang membedakan CIMB Niaga dengan para pesaingnya.

Dengan beralihnya beberapa layanan melalui *Branchless Banking*, cabang-cabang CIMB Niaga telah melakukan inovasi untuk mengembangkan layanan perbankan. Kami menyediakan berbagai kemudahan bagi nasabah seperti layanan *tablet banking, video banking, digital lounge*, penawaran terbaik dari kartu debit dan kredit CIMB Niaga, program point X-Tra, serta layanan notifikasi SMS/e-mail untuk mengurangi penggunaan kertas.

## Kinerja CIMB Niaga Tahun 2014

Lingkungan usaha yang cukup sulit tercermin dalam kinerja keuangan CIMB Niaga yang terdapat dalam Laporan Tahunan 2014 ini. Sepanjang tahun 2014 CIMB Niaga membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp3,2 triliun, turun 45,1% dari tahun sebelumnya yang sebesar Rp5,8 triliun. Hal ini merupakan pertama kalinya laba sebelum pajak Perusahaan mengalami penurunan semenjak tahun 2008. Penurunan ini terutama disebabkan oleh pembentukan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) terkait dengan naiknya *gross NPL* menjadi sebesar 3,9% dari 2,2% di tahun 2013, yang terutama disumbangkan oleh segmen bisnis perbankan korporat dan komersial. Di akhir 2014, *Return on equity* (ROE) tercatat sebesar 8,5%, turun dari 17,7% di tahun 2013, sementara rasio kecukupan modal atau CAR meningkat menjadi sebesar 15,6% dari 15,4% di tahun 2013.

Total pendapatan operasional Perusahaan mencapai Rp13,5 triliun, dari sebelumnya tercatat mencapai Rp13,5 triliun di tahun 2013. Hal ini antara lain disebabkan oleh perlambatan pertumbuhan pada beberapa lini usaha, namun juga dapat diimbangi dengan perlambatan yang sehat di beberapa lini usaha lainnya, termasuk kontribusi positif dari segmen bisnis Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM). Kontributor utama dari turunnya pendapatan operasional adalah penurunan pendapatan non-bunga sebesar 17,5% sebagai akibat dari melemahnya kondisi pasar serta pemberlakuan peraturan baru terkait *fee* asuransi.

Total Aset Perusahaan tumbuh sebesar 6,5% menjadi Rp233,2 triliun, seiring dengan pertumbuhan kredit sebesar 12,4% menjadi Rp176,4 triliun di akhir 2014, yang mencatatkan pertumbuhan yang lebih tinggi dari pertumbuhan kredit industri. Sejumlah segmen bisnis perbankan konsumen berhasil membukukan pertumbuhan yang kuat, diantaranya *Personal Loans* yang tumbuh sebesar 37,3% dari tahun sebelumnya dan Kartu Kredit yang tumbuh 29,2% *year on year (yoy)*. Strategi Perusahaan untuk fokus pada bisnis UMKM terbukti tepat dengan tingkat pertumbuhan Mikro Laju sebesar 27,1% di akhir 2014.

Di sisi kewajiban, total dana nasabah tumbuh sebesar 6,7% dari tahun sebelumnya dan mencapai Rp174,7 triliun. Hal yang cukup menggembirakan adalah pertumbuhan dana murah Perusahaan, yaitu giro dan tabungan, yang tumbuh masing-masing sebesar 6,6% dan 11,2% *yoy*, yang masing-masing mencapai Rp39,2 triliun. Ini menghasilkan rasio CASA sebesar 44,9% di akhir 2014.

### Pencapaian versus Target

Kami sadar bahwa situasi perekonomian yang sulit telah menekan pencapaian kami di tahun 2014 ini. Akibatnya, terdapat beberapa indikator keuangan tercatat lebih rendah dari target yang telah ditetapkan Perusahaan, namun juga terdapat beberapa hal yang lebih baik dari target. Kinerja yang baik dan mencapai atau melebihi target yang telah ditetapkan adalah Total Kredit yang diberikan yang mencapai 104,9%, Dana Nasabah yang mencapai 101,5%, dan Pendapatan Bunga Bersih yang mencapai 111,5%. Dari sisi rasio keuangan, beberapa rasio yang mencapai atau lebih baik dari target adalah *Net Interest Margin*, BOPO, LDR, serta CAR.

Di sisi lain, beberapa indikator keuangan yang lebih rendah dari target yang ditetapkan sebelumnya adalah *Non Performing Loan*, Laba Sebelum Pajak dan Laba Bersih, ROA dan ROE.

Terlepas dari pencapaian finansial, CIMB Niaga tetap mempertahankan diri sebagai bank ke-5 terbesar di Indonesia dari segi aset, kredit, dana nasabah, jumlah jaringan, dan jumlah ATM.

### Tinjauan Terhadap Lini Usaha

Beberapa lini bisnis CIMB Niaga tetap menunjukkan pertumbuhan yang sehat, terutama lini UMKM dan Consumer Banking. Sebagai bagian dari Perbankan UMKM, di paruh kedua Unit bisnis Mikro Laju 2014 mulai menunjukkan kinerja yang baik dan mulai membukukan keuntungan, sedangkan unit bisnis *Micro Linkage* menunjukkan pertumbuhan dan peningkatan kualitas kredit. Dalam *Consumer Banking*, unit bisnis Kartu Kredit tetap tumbuh dengan baik dan terus meningkatkan pangsa pasarnya dan menjadi empat besar dalam industri kartu kredit di Indonesia. *Personal Loans* juga terus tumbuh dan berhasil menempati empat besar dalam industri di Indonesia.

Sementara itu, inovasi yang dilakukan di Unit Usaha Syariah (UUS) untuk memenuhi ekspektasi nasabah telah membantu meningkatkan kinerja UUS. Pertumbuhan CASA UUS tercatat sebesar 22,9%, antara lain didukung oleh dua produk terbaru yang diperkenalkan pada akhir Agustus 2014, yaitu tabungan iB Pahala Haji dan iB Rencana Haji. Kami bersyukur dan berterima kasih kepada Pemerintah melalui Kementerian Agama Republik Indonesia (RI), berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama RI tanggal 24 Desember 2013, CIMB Niaga telah ditetapkan sebagai Bank Penerima Setoran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH). Di sisi lain, pertumbuhan jumlah kartu kredit syariah yang diterbitkan hingga mencapai 96.549 dengan ENR (*Ending Net Receivables*) yang mencapai Rp102,2 miliar, atau meningkat 57,9% dibandingkan tahun sebelumnya.

Di tengah kondisi pasar yang bergejolak, *Corporate Banking* dapat melakukan *turn around* dan kembali membukukan pertumbuhan kredit yang baik. *Corporate Client Solution* mampu membukukan sejumlah corporate deals yang

# Laporan Direksi

melibatkan produk tresuri, kredit sindikasi, dan juga *cross border deals* dengan beberapa perusahaan korporat besar di Indonesia. Selain itu *Japan Desk* CIMB Niaga, yang merupakan bank lokal pertama di Indonesia, terus tumbuh dengan sehat, baik di sisi kredit maupun pendanaan. Aliansi kami dengan Bank Regional Jepang yang terkemuka yaitu Shizuoka Bank di akhir 2011 telah berkembang menjadi aliansi dengan 5 Bank Regional Jepang. Pada akhir 2014, kami juga meluncurkan JCB Ultimate Card, yang merupakan kartu kredit *Ultimate* pertama yang diterbitkan di ASEAN.

Hal ini juga didukung oleh kapabilitas *Transaction Banking* kami yang mampu meningkatkan nilai *Trade Finance* dan *Trade Loan* dengan baik, *Value Chain* yang berhasil menghubungkan para nasabah, serta *Cash Management* yang terus melakukan inovasi dalam produk dan layanannya.

Kinerja di tahun 2014 telah memberikan pelajaran berharga bagi CIMB Niaga untuk lebih fokus pada diversifikasi portfolio, pentingnya spesialisasi pada industri-industri kunci, proses monitoring pada deal-deal yang kompleks, dan pembenahan secara terus menerus pada proses dan administrasi kredit yang baik sebagai upaya untuk memperbaiki kinerja dan mengantisipasi masih bergejolaknya iklim usaha terutama di industri perbankan.

## Pengembangan Sumber Daya Manusia

Menghadapi tantangan saat ini dan di masa-masa yang akan datang, CIMB Niaga telah merumuskan strategi Sumber Daya Manusia (SDM) yang terfokus pada empat aspek utama meliputi rekrutmen dan retensi talenta terbaik, pembentukan tiga keutamaan yakni karakter, layanan, dan operasional, pemantauan kinerja, serta pemberian penghargaan kepada karyawan berkinerja tinggi, yang kesemuanya memungkinkan perbaikan praktik manajemen secara berkesinambungan melalui pendidikan untuk layanan perbankan.

Sedangkan efektifitas ataupun pencapaian dari inisiatif ini akan diukur melalui benchmarking yang dilakukan terhadap praktik terbaik di industri perbankan. Metode pengukuran lain termasuk melalui survey yang dilakukan terhadap nasabah serta pengukuran *metrics*.

Pengembangan SDM ke depannya telah dan akan senantiasa diselaraskan dengan pengembangan bisnis Perusahaan yakni melalui pembentukan pondasi yang mampu mengakomodir proses yang diperlukan untuk mencapai tingkat layanan yang memenuhi bahkan melebihi ekspektasi nasabah.

## Pernyataan Kepatuhan Perusahaan terhadap Tata Kelola Perusahaan

Kami meyakini bahwa keberhasilan CIMB Niaga dalam meminimalkan dampak tekanan kondisi eksternal tidak terlepas dari kesiapan struktur tata kelola perusahaan yang telah dibangun selama ini. Melalui perangkat ini, Manajemen dapat berkomunikasi secara efektif dengan Dewan Komisaris dan seluruh elemen Perusahaan dalam merespon berbagai tantangan dan isu yang muncul di sepanjang tahun.

Untuk meningkatkan performa tata kelola perusahaan, di tahun 2014 Komite GCG telah diperkuat dimana anggota dari Komite GCG juga melibatkan komisaris Perusahaan serta diketuai oleh Komisaris Independen. Dengan demikian Komite GCG ini melengkapi Komite Audit, Komite Nominasi dan Remunerasi, serta Komite Pengawas Risiko yang sebelumnya sudah ada di tingkat komisiaris. Selain itu, Perusahaan juga telah memiliki komite eksekutif yang lengkap, diantaranya dalam bidang operasional, teknologi informasi, sumber daya manusia, dan manajemen risiko.

Sepanjang tahun 2014, system GCG yang dibangun dapat membantu mengatasi tantangan yang muncul dan termasuk dalam mencari solusi terbaik bagi pertumbuhan bisnis Perusahaan dan mempersiapkan Perusahaan agar dapat lebih baik lagi dimasa datang.

Melanjutkan upaya Perusahaan untuk senantiasa melindungi kegiatan bisnis dan operasionalnya, kami senantiasa berupaya untuk meningkatkan program whistle blowing system, anti money laundering, dan know your customer. Perusahaan juga senantiasa berupaya untuk menselaraskan seluruh tindakan bisnisnya dengan setiap perundangan yang berlaku.

Perlu kami laporkan bahwa dalam Laporan Tahun 2014 ini, kami telah mengadopsi ASEAN *Corporate Governance Scorecard* sebagai salah satu pedoman utama dalam pelaksanaan praktik tata kelola perusahaan yang baik. Hal ini secara bertahap akan terus diterapkan untuk senantiasa mempersiapkan dan memastikan agar Perusahaan siap dalam menghadapi pasar bebas ASEAN di tahun 2015.

### **Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (CSR)**

Landasan ekonomi yang kuat merupakan salah satu pilar ketahanan perekonomian suatu bangsa yang juga mencakup ketahanan dari masyarakatnya. Untuk itulah CIMB Niaga terus memainkan peran dalam pengembangan masyarakat di samping menjawab isu-isu sosial dan lingkungan lainnya.

Di sepanjang tahun 2014, kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan kembali difokuskan pada empat pilar pengembangan CSR, yaitu Pendidikan, Pengembangan dan Pemberdayaan Masyarakat, Filantropi, dan Lingkungan. Penjelasan lebih rinci mengenai CSR dapat dilihat pada bagian tersendiri dalam Laporan Tahunan ini.

Sejak tahun 2011, kami juga telah menerbitkan laporan keberlanjutan tersendiri yang terpisah dari Laporan Tahunan ini guna memberikan penjelasan lebih rinci mengenai pelaksanaan keberlanjutan usaha termasuk program-program CSR di dalamnya yang dipersiapkan mengikuti standar pelaporan global insiatif (*Global Reporting Initiative/ GRI*).

### **Penghargaan**

Di tahun 2014, CIMB Niaga tetap mengukuhkan diri sebagai Bank terdepan dalam perbankan digital seperti tercermin dari dipilihnya CIMB Niaga sebagai *the Best Transaction Bank* dalam ajang Asset Asian Awards dan meraih penghargaan yang sama yaitu *the Best Transaction Bank* dalam ajang Awards For Excellence 2014. Selain itu, CIMB Niaga juga dinobatkan sebagai *Best Cash Management Bank* oleh majalah *the Asian Banker*.

Melalui Divisi Treasury, Perusahaan kembali mendapatkan penghargaan sebagai *Best Overall Foreign FX Providers* pada 4 kategori sekaligus berdasarkan survey yang dilakukan oleh Asia Money. Perusahaan juga mendapatkan *Structured Product Asia Award 2014* sebagai pengakuan atas kemampuannya dalam pengembangan dan pengelolaan *Structured Product* di Indonesia. Selain itu, kami juga memenangkan *Asia Risk Award (House of the Year, Indonesia)* untuk ke tiga kalinya dalam 3 tahun berturut-turut. Penghargaan ini ditekankan pada kekuatan dalam kerangka kerja pengelolaan risiko, pengelolaan likuiditas dan kemampuan penyediaan solusi lindung nilai (*hedging*) yang sesuai untuk nasabahnya.

Dalam hal *Corporate Governance*, kami memperoleh penghargaan sebagai "The Best Overall ASEAN Corporate Governance Scorecard" dari IICD dalam acara The 6th IICD Corporate Governance Conference & Award. Majalah Infobank kembali menobatkan CIMB Niaga dengan kinerja 'Sangat Bagus', dan kami juga termasuk salah satu Best Managed Company di Indonesia versi Finance Asia.

Berbagai penghargaan ini tidaklah membuat kami puas, CIMB Niaga akan terus berupaya menjadi yang terbaik di semua lini usaha, terutama menyediakan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan para nasabah.

### **Perubahan Direksi**

Pada tahun 2014, terdapat perubahan komposisi Direksi terkait kedudukan Handoyo Soebali dan Mohamed Fazil sebagai Direktur. Kami atas nama CIMB Niaga mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada Handoyo Soebali dan Mohamed Fadzil Sulaiman keduanya atas pengabdian dan dedikasinya selama menjabat masa jabatan sebagai anggota Direksi Perusahaan. Kedua anggota Direksi tersebut telah berakhir masa jabatannya. RUPS

# Laporan Direksi

yang dilaksanakan pada 28 Maret 2014 juga telah menunjuk John Simon sebagai anggota Direksi dan menjabat sebagai Direktur Tresuri dan Pasar Modal. Kami mengucapkan selamat bergabung kepada John, dan kami yakin bahwa dengan pengalamannya di bidang Tresuri dan Pasar Modal, John mampu membawa CIMB Niaga ke posisi yang lebih baik lagi.

## Prospek Usaha 2015

CIMB Niaga memprediksikan bahwa suasana perekonomian di beberapa tahun mendatang masih akan diwarnai dengan berbagai tantangan dan dibayangi oleh ketidakpastian global. Di dalam negeri sendiri, para pelaku pasar baik itu institusi lokal maupun asing masih akan lebih berhati-hati dalam merespon terhadap pergantian tampuk kepemimpinan nasional dan dampak dari pengetatan kebijakan moneter di Amerika Serikat. Hal ini berpotensi untuk bertransformasi menjadi masih lambatnya laju pertumbuhan PDB di tahun 2015 yang kami perkirakan sebesar 5,2% Kendati demikian, dalam konsensus Bloomberg, sebagian pengamat ekonomi masih memprediksikan peningkatan laju pertumbuhan ekonomi sebesar 5,4% di tahun 2015.

Di sisi lain, kami tentunya melihat Indonesia sebagai negara dengan potensi ekonomi yang begitu besar dan diperkirakan akan menempati urutan ke tujuh di dunia pada tahun 2030. Ketersediaan sumber daya alam yang demikian melimpah akan menjadi salah satu faktor pendorong selama pengelolaannya dilakukan secara cermat dan matang.

Di samping itu, dengan populasi ke empat terbesar di dunia dan struktur demografi yang mumpuni, Indonesia memiliki tenaga kerja yang cukup untuk menjadi basis produksi, di mana hal ini telah menarik para produsen mancanegara untuk menanamkan investasinya di Indonesia. Saat ini, Indonesia menempati peringkat ke tiga sebagai negara tujuan investasi di dunia dan menempati peringkat pertama sebagai negara tujuan destinasi bagi para pelaku pasar dari Jepang.

Dari sudut pandangan keuangan, pendapatan di industri layanan keuangan diprediksikan akan tetap tumbuh. Pertumbuhan ini akan sebagian didorong oleh beberapa faktor di antaranya lonjakan pembiayaan ritel, pergeseran demografis, dan masih tingginya peluang untuk mencapai net interest margin.

## Strategi Usaha 2015

Strategi untuk menghadapi tahun 2015 dirumuskan dengan memberikan penekanan pada kualitas pembiayaan yang disalurkan serta penyatuan risk appetite ke dalam strategi yang akan diambil. Strategi ini akan disokong dengan pembenahan internal terkait semua aspek bisnis terutama terkait risiko, pengembangan produk, dan peningkatan kompetensi di sisi sumber daya manusia untuk dapat mencapai hasil yang lebih baik. Perusahaan juga akan menerapkan upaya cross selling secara lebih baik lagi untuk menciptakan peluang dan menjadikan *cross selling* sebagai kultur usaha di lingkungan Perusahaan.

**Apresiasi**

Tahun 2014 merupakan tahun yang sulit dan menuntut upaya yang sungguh-sungguh untuk bisa melaluinya dengan baik. Untuk itu, ijinilah saya atas nama Direksi untuk mengucapkan terima kasih atas dedikasi dan kerja keras yang telah ditunjukkan oleh segenap karyawan CIMB Niaga.

Dalam kesempatan ini perkenankanlah saya menyampaikan rencana untuk mengakhiri masa jabatan selaku Presiden Direktur yang akan efektif pada penutupan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan di bulan April 2015, yang juga merupakan tahun ketujuh saya memimpin Perusahaan yang saya cintai ini. Tujuh tahun yang sangat berkesan di tempat saya memimpin dan berkarya bersama dengan jajaran manajemen dan seluruh staff CIMB Niaga. CIMB Niaga telah tumbuh dan berkembang di semua lini bisnis dengan pencapaian yang luar biasa. Ini juga merupakan waktu yang tepat bagi pemimpin baru CIMB Niaga untuk membawa Perusahaan ke tingkat yang lebih baik lagi.

Kepada Dewan Komisaris dan seluruh komite, saya mengucapkan terima kasih atas bimbingan dan arahan yang telah diberikan sehingga kami dapat mengatasi segala tantangan yang dihadapi.

Dan kepada Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan serta seluruh lembaga terkait lainnya, saya mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya atas kesungguhan dalam mempertahankan ketahanan ekonomi Indonesia.

Kepada para pemegang saham, saya secara khusus ingin menyampaikan penghargaan atas kepercayaan dan dukungannya, terlebih lagi kepada CIMB Group selaku pemegang saham pengendali atas komitmennya untuk senantiasa membangun CIMB Niaga sebagai bagian penting dari CIMB Group di kawasan Asia Tenggara.

Bersama-sama kita semua berharap agar perekonomian negeri tercinta ini akan senantiasa membaik dan memberikan lingkungan yang kembali kondusif bagi perkembangan industri perbankan sehingga CIMB Niaga dapat terus berkontribusi bagi perekonomian nasional.



**Arwin Rasyid**  
Presiden Direktur



**Samir Gupta**  
Direktur

**Harjanto Tanuwidjaja**  
Direktur

**Rita Mas'Oen**  
Direktur

**Vera Handajani**  
Direktur

**Lo Nyen Khing**  
Wakil Presiden Direktur

**D. James Rompas**  
Wakil Presiden Direktur



L. Wulan Tumbelaka  
Direktur

Megawati Sutanto  
Direktur

Wan Razly Abdullah  
Direktur

John Simon  
Direktur

Arwin Rasyid  
Presiden Direktur

# Laporan Dewan Pengawas Syariah

Bismillaahirrahmaanirrahim  
Assalamu'alaikum Warahmatullaahi Wabarakatuh

Alhamdu lillaahi rabbil 'alamiin, kita panjatkan puji syukur kepada Allaahu Ta'ala yang telah memberikan kenikmatan dan kemudahan kepada kita semua dalam menjalankan tugas dan amanah yang diemban kepada kita semua. Shalawat dan Salam, senantiasa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW.

Selama tahun 2014, DPS Unit Usaha Syariah (UUS) Bank CIMB Niaga telah dapat melaksanakan tugasnya dalam mengawasi kegiatan UUS agar sesuai dengan prinsip syariah dengan dukungan dan kerjasama yang baik dari manajemen. Beberapa aktivitas telah dilakukan baik melalui pengawasan secara berkala ke unit bisnis ataupun review persetujuan atas usulan produk, kebijakan dan prosedur, ataupun hal lain terkait dengan pemenuhan prinsip syariah dalam bentuk opini DPS.

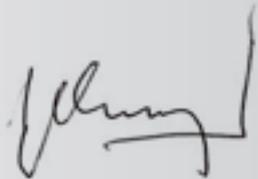
Terkait pengawasan tersebut di atas, DPS memberikan pendapat bahwa transaksi perbankan syariah yang dijalankan oleh UUS Bank CIMB Niaga baik berupa transaksi pembiayaan, penghimpunan dana, pelayanan jasa maupun pengembangan produk atau program pada umumnya telah sesuai dengan ketentuan dari Otoritas/Regulator sebagaimana yang diatur dalam POJK/PBI dan SEOJK/SEBI serta ketentuan Syariah dalam Fatwa DSN MUI serta opini DPS dan Kebijakan Umum Kepatuhan Syariah bank. Pada pelaksanaannya tetap diperlukan monitoring secara berkelanjutan dan perbaikan-perbaikan sesuai rekomendasi DPS.

DPS juga berterima kasih atas dukungan manajemen dalam pengembangan perbankan syariah PT Bank CIMB Niaga selama tahun 2014, besar harapan semoga di tahun 2015, akan menjadi semakin lebih baik dalam mencapai target yang ditetapkan.

Akhir kata, marilah kita berdo'a, semoga Allahu Ta'ala senantiasa memberikan kemudahan dan tambahan pemahaman ilmu kepada kita agar mampu menjalankan kegiatan perbankan syariah menjadi lebih baik dari tahun-tahun sebelumnya. Amin.

Wassalamu'alaikum warahmatullaahi wabatakatuh,

Atas Nama Dewan Pengawas Syariah PT Bank CIMB Niaga Tbk



**Prof. Dr. Qurasih Shihab**  
Ketua DPS



Prof. Dr. Fathurrahman Djamil, MA  
Anggota

Prof. Dr. M. Quraish Shihab, MA  
Ketua

Dr. Yulizar Djamaludin Sanrego M.Ec.  
Anggota

## Profil Dewan Pengawas Syariah

---

### **Prof. Dr. M. Quraish Shihab, MA** Ketua

Warga Negara Indonesia, 70 tahun. Ketua Dewan Pengawas Syariah PT Bank CIMB Niaga Tbk sejak 2004.

Saat ini beliau Guru Besar Pasca Sarjana di Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah. Beliau juga menjabat Direktur Pusat Studi Al-Quran, Jakarta.

Sebelumnya, Duta Besar RI untuk Republik Arab Mesir, dan Jibuti, Menteri Agama RI pada tahun 1998, serta anggota Dewan Syariah Bank Muamalat Indonesia, 1992-1999. Pada periode 1982-2002, merupakan anggota MPR-RI dan Ketua Majelis Ulama Indonesia (Pusat) tahun 1985-1998, anggota Imenent Person Group – Indonesia Malaysia, dan Rektor UIN Syarif Hidayatullah, 1992-1998. Sejak 1989 beliau termasuk dalam anggota Pentashih Al-Quran Departemen Agama RI.

Meraih gelar Sarjana, Master, dan Doktor dari Universitas Al-Azhar Cairo, Mesir tahun 1982.

### **Prof. Dr. Fathurrahman Djamil, MA** Anggota

Warga Negara Indonesia, 54 tahun. Anggota Dewan Pengawas Syariah PT Bank CIMB Niaga Tbk sejak 19 Desember 2008.

Sebelumnya menjabat Anggota Dewan Pengawas Syariah LBSalam sejak Oktober 2007. Saat ini beliau juga Wakil Ketua Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, anggota Masyarakat Ekonomi Syariah, Wakil Ketua Komisi Fatwa MUI, Ketua DPS Bank BCA Syariah, anggota DPS AIA Cabang Syariah, anggota DPS CIMB Niaga Autofinance dan anggota DPS Adira Finance Syariah. Profesor di UIN Syarif Hidayatullah, serta Profesor Program Pasca Sarjana di Universitas Indonesia.

Beliau meraih gelar Sarjana dan Master di bidang Syariah dan gelar Doktor di bidang Teori Hukum Islam dari UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta tahun 1994.

### **Dr. Yulizar Djamaludin Sanrego M.Ec.** Anggota

Warga Negara Indonesia, 42 tahun. Mulai menjabat sebagai Anggota Dewan Pengawas Syariah (DPS) PT Bank CIMB Niaga Tbk sejak 28 Maret 2013 (persetujuan RUPS).

Beliau Anggota DPS Tifa Finance, Anggota DPS Panin Sekuritas, Anggota DPS Intensif Finance, Anggota DPS Indonesia EXIM Bank dan juga Anggota Dewan Syariah Nasional – Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Di dunia akademisi beliau menjabat sebagai Head of Institute for Research & Community Empowerment (IRCE-LPPM) - Tazkia Islamic Business School.

Beliau meraih gelar Sarjana dari Universitas Djuanda Ciawi - Bogor, gelar Master dari International Islamic University Malaysia (IIUM) dan gelar Doktor dari Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah, Jakarta.

## Pembahasan

# Rencana & Strategi 2014

### **Pembahasan Rencana & Strategi 2014 - 2015**

Perekonomian Indonesia pada tahun 2014 masih dalam kondisi yang penuh tantangan. Hal ini ditandai dengan: pertumbuhan ekonomi yang sedikit melambat, yaitu 5.0% dibandingkan tahun lalu yaitu 5.8%; nilai tukar Rupiah terhadap Dollar Amerika Serikat juga masih mengalami depresiasi dan tingkat Inflasi yang masih bergerak dalam kisaran yang sama dengan tahun lalu yaitu 8.4%. Berbagai hal tersebut tentunya memberikan tekanan yang cukup besar pada pertumbuhan kredit industri perbankan sebesar 11,7%, turun dari tahun lalu yang sebesar 21.6%. Namun Bank Indonesia masih terus mendorong industri perbankan dalam meningkatkan kinerjanya dengan mengutamakan kualitas aset termasuk peningkatan pengelolaan atas risiko likuiditas, risiko kredit, dan risiko pasar.

Dengan kondisi yang penuh tantangan tersebut, Bank telah melakukan berbagai inisiatif strategi yang telah di rencanakan pada tahun 2014. Namun untuk memperkuat posisi bank maka dilakukan penyesuaian visi baru, yaitu: "Menjadi Perusahaan terkemuka di Asean". Visi baru ini berguna untuk mendukung berbagai inisiatif dan strategi yang dapat mempercepat integrasi di kawasan ASEAN.

### **Rencana Strategis 2015 – Jangka Pendek**

Dalam jangka pendek, Bank akan tetap fokus dalam mengimplementasikan strategi pengembangan bisnis di berbagai segmen, yaitu retail/consumer (ritel), corporate (korporat), commercial (komersial), serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Perusahaan juga akan melanjutkan usaha-usaha untuk meningkatkan penghimpunan dana masyarakat melalui perluasan jaringan layanan non-konvensional seperti branchless banking dan agent banking yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah dana serta jumlah nasabah dan juga memasarkan produk dan layanan baru yang inovatif.

Kegiatan lainnya yang terus dilakukan adalah terus mengintensifkan iB (Islamic banking) dual banking leverage, meningkatkan jumlah transaksi dan volume bisnis Trade Finance, meningkatkan porsi dana murah, mengembangkan kapasitas dan kapabilitas dari Relationship Manager, memperbaiki turn around time (TAT) operasional dan layanan kepada nasabah, serta ekstensifikasi kapasitas bisnis secara regional.

Di dalam usahanya untuk meningkatkan jumlah kredit yang diberikan, Bank akan selalu mempertimbangkan risiko terhadap situasi bisnis yang ada dengan tetap menjaga proses pemberian kredit yang prudent untuk menjaga kualitas aset dan mempersiapkan provisi yang memadai, serta senantiasa memperhatikan dan menjaga prosedur dan ketaatan dokumentasi yang berlaku. Selain itu, Bank akan lebih selektif dalam memilih sektor-sektor industri yang sesuai dengan risk appetite dan risk posture perusahaan.

### **Rencana Strategis 2015 - Jangka Panjang**

Dalam rangka mempersiapkan Bank menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN pada tahun 2015, Bank menyelaraskan visi dan misinya. Visi Bank yang baru adalah "Menjadi Perusahaan ASEAN yang Terkemuka", dengan Misi "Menyediakan layanan perbankan universal di Indonesia secara terpadu sebagai perusahaan dengan kinerja unggul di kawasan ASEAN dan kawasan utama lainnya, serta mendukung percepatan integrasi ASEAN dan menghubungkannya dengan kawasan lain".

Untuk mewujudkan Visi Perusahaan "Menjadi Perusahaan ASEAN yang terkemuka", Bank akan melanjutkan berbagai inisiatif yang sudah dimulai di tahun-tahun sebelumnya antara lain pembiayaan mikro, personal loan, pembiayaan kendaraan bermotor, kartu kredit, branchless banking, agent banking, structured finance, pengembangan pembiayaan melalui supply chain.

Perusahaan masih meneruskan fokus pada Enam Pilar Pertumbuhan, yaitu: pertumbuhan dana murah, Peningkatan efisiensi, Transformasi penjualan dan pelayanan, melakukan diversifikasi sumber pendapatan, bisnis usaha dengan margin yang baik, dan pengembangan sumber daya manusia (SDM). Enam pilar tersebut diturunkan ke dalam sepuluh arahan strategi yaitu: peningkatan kualitas aset, kesadaran risiko dan budaya kepatuhan, mempercepat waktu proses kredit, mengeksplorasi transaksi menguntungkan, pengembangan produk unggulan, meningkatkan transaction banking, inovasi & promosi dalam digital banking, dukungan back office & peningkatan IT, meningkatkan kapabilitas SDM, cross sell sebagai budaya Bank.



### Fokus Strategis 2015

Strategi pengembangan bisnis yang akan dilakukan Bank pada tahun 2015 untuk aspek bisnis antara lain sebagai berikut:

- **Pertumbuhan dana murah**  
Meningkatkan pertumbuhan dana masyarakat khususnya dana murah melalui ekspansi strategis cabang-cabang, dan pendekatan nasabah-nasabah korporasi melalui Corporate Client Solution, pengembangan Value Chain melalui pendekatan Ecosystem dari nasabah-nasabah yang ada, serta melalui branchless banking.
- **Peningkatan efisiensi**  
Peningkatan efisiensi ini dilakukan dengan program efisiensi biaya, program transformasi IT dan peningkatan produktivitas baik dari frontliners maupun back office yang berdampak pada percepatan dan perbaikan pelayanan pada nasabah. Retail Credit System (RCS) dan Business Credit System (BCS) merupakan aplikasi dalam meningkatkan produktivitas dan mempercepat pelayanan kepada nasabah dengan produk yang beragam dari satu

cabang. Selain itu, aplikasi Corporate Loan Management System (CLMS) yang masih dalam tahap pengembangan juga dapat meningkatkan pelayanan kepada nasabah dalam segmen korporasi dan komersial.

- **Transformasi sales & service**  
Program Bank untuk meningkatkan customer banking experience secara keseluruhan, meningkatkan dan mengembangkan branchless banking seperti optimalisasi ATM, CDM & SST, pengembangan platform baru untuk CIMBClicks (internet banking) dan peningkatan layanan GoMobile (mobile banking), agent banking, dan tablet banking termasuk program-program untuk memperbaiki turn around time sebagai upaya meningkatkan customer experience dalam bertransaksi terus akan mendapat perhatian khusus. Peningkatan dari fitur-fitur layanan branchless banking akan terus dikembangkan bersamaan dengan rencana untuk mengoptimalkan fungsi dari cabang serta meningkatkan produktivitas dari cabang-cabang tersebut.

## Pembahasan

## Rencana & Strategi 2014

- Melakukan diversifikasi dari sumber pendapatan  
Selain pendapatan yang berasal dari bunga, Bank juga akan melakukan diversifikasi sumber pendapatan dengan terus meningkatkan dan memperkuat layanan melalui produk Transaction Banking, Value Chain, serta meningkatkan layanan bisnis perbankan syariah melalui model dual banking leverage. Dalam layanan Transaction Banking, Bank akan melakukan usaha-usaha untuk meningkatkan jumlah transaksi (baik transaksi trade finance & bank guarantee, remittance), layanan/jasa foreign exchange, bancassurance, dan wealth management melalui penawaran maupun layanan yang menarik. Di samping itu, Bank terus meningkatkan value proposition dari Transaction Banking yang telah berjalan seperti CIMB@Work, CIMB@Bizchannel, Value Chain pada segmen nasabah komersial, serta menawarkan layanan produk bancassurance untuk segmen retail. Selain itu, Bank juga berencana untuk menambah layanan EDC (electronic data capture) dengan mayoritas 12 kota besar di Indonesia dan berbagai target industri.
- Bisnis usaha dengan margin yang baik  
Bank akan tetap fokus pada bisnis yang memberikan margin yang baik terutama penyaluran kredit kepada beberapa sektor strategis produktif khususnya usaha produktif yang mendukung peningkatan ekspor, serta peningkatan kualitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Dengan memegang prinsip kehati-hatian dan penerapan manajemen risiko, Bank juga akan terus mengembangkan pembiayaan kendaraan bermotor melalui anak perusahaannya PT CNAF dan PT KITAF, personal loan, kartu kredit, dan structured finance yang memberikan one stop solution bagi nasabahnya.
- Pengembangan Sumber Daya Manusia  
Dalam rangka mencapai target bisnis di tahun 2015, diperlukan pemenuhan Sumber Daya Manusia (SDM) baik secara kualitas maupun kuantitas. Hal ini dilakukan dengan cara berbagai program rekrutmen (recruitment on campus, job fairs, walk in interviews, scholarship & talent scouting, employer branding, virtual career fair, social media, staff get staff program), strategi menarik dan merekrut karyawan yang tepat, pemanfaatan Tenaga Kerja Asing, Staff Retention Program, serta melakukan penyesuaian budaya kerja. Dalam menyongsong Masyarakat Ekonomi ASEAN pada tahun 2015 dan

selaras dengan Misi, maka Bank berinisiatif melakukan program Global Employee Mobility (GEM).

Selain strategi bisnis yang telah disebutkan di atas, Bank juga akan meningkatkan sinergi dan konsolidasi dengan anak-anak perusahaan.

### Perbankan Syariah

Melanjutkan kebijakan 2014, arah dan kebijakan pengembangan bisnis syariah PT Bank CIMB Niaga pada tahun 2015 memiliki enam fokus pengembangan bisnis sebagai berikut:

- a. Fokus kepada Visi 2015, yaitu menjadi 5 besar pemain industri perbankan syariah dan menjadi bank syariah dengan pelayanan digital terbaik di industri.
- b. Peningkatan kinerja keuangan dan pangsa pasar Syariah dengan meningkatkan partisipasi seluruh unit bisnis dengan implementasi dual banking leverage model dan metode porsi anggaran distribusi per segmen (budget portion).
- c. Pertumbuhan yang berkelanjutan dalam berbagai fokus bisnis dengan meluncurkan produk pembiayaan dan pendanaan yang lebih inovatif yang selaras dengan strategi UUS dan kebutuhan masyarakat.
- d. Penyelarasan bisnis dengan mengkapitalisasi kekuatan bank induk, optimalisasi produktivitas, penguatan diversifikasi produk, penyetaraan produk dan layanan serta pengoptimalan layanan syariah untuk menjangkau seluruh nasabah CIMB Niaga dan pengembangan pasar.
- e. Penekanan berkelanjutan mengenai pentingnya Indonesia sebagai basis pengembangan bisnis perbankan syariah dan telah disampaikannya rencana spin off ke OJK untuk memacu CIMB Niaga Syariah agar dapat menjadi 5 besar pelaku industri perbankan syariah di Indonesia.
- f. Mempersiapkan fondasi keuangan, kesiapan infrastruktur, model bisnis, model operasional, sumber daya manusia, organisasi management dan produk yang variatif dan memiliki keunggulan di pasar melalui strategi jangka pendek dan jangka panjang dalam menyusun frame work Spin off UUS CIMB Niaga.

## Manajemen Risiko

Pada tahun 2015, Satuan Kerja Manajemen Risiko (Risk Management Group) menerapkan kerangka kerja Enterprise Wide Risk Management (EWRM) dalam menjalankan tata kelola manajemen risiko dengan mengkombinasikan strategi, proses, sumber daya, teknologi dan kompetensi yang bertujuan untuk mengevaluasi dan mengelola potensi risiko yang mencakup manajemen risiko secara konsolidasi terhadap Bank, anak perusahaan dan Unit Usaha Syariah (UUS). EWRM merupakan pendekatan manajemen risiko yang menilai risiko secara holistic yang menghilangkan silo dan melihat risiko secara terintegrasi dan berfokus pada masa yang akan datang serta berorientasi pada proses agar Bank dapat mengelola semua risiko utama bisnis.

Risk objectives, risk appetite dan risk tolerance dapat disusun dalam berbagai lapisan organisasi serta dapat diukur dalam bentuk kualitatif dan kuantitatif sesuai dengan tingkat dampak yang ditimbulkan. Penetapan risk objectives, risk appetite dan risk tolerance tercermin dalam setiap kebijakan dan prosedur yang melingkupi seluruh aktifitas dan produk Bank serta dibuat dengan memperhatikan kemampuan permodalan Bank. Sesuai dengan yang tercantum dalam kebijakan manajemen risiko Bank, risk appetite juga harus mengacu kepada ekspektasi pemegang saham dengan mempertimbangkan berbagai faktor antara lain: strategi bisnis, tingkat pengembalian dan pertumbuhan yang diinginkan, posisi kompetitif, efisiensi operasional, economic capital, dan budaya sadar risiko.

Pada level operasional manajemen risiko sehari-hari, Bank memiliki 3 (tiga) tingkat pertahanan (three lines of defence), yaitu sebagai berikut:

1. Kelompok business unit (serta supporting unit yang seluruhnya disebut dengan Risk Taking Unit).
2. Kelompok Satuan Kerja Manajemen Risiko (SKMR) dan Satuan Kerja Kepatuhan.
3. Satuan Kerja Audit Intern (SKAI).

Sampai 4 tahun mendatang, proses implementasi Basel II/III merupakan inisiatif utama terkait manajemen risiko yang akan dikerjakan dan diterapkan di Bank.

## Sumber Daya Manusia

Dalam pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM), Perusahaan memiliki fokus pada prinsip-prinsip sebagai berikut:

- a. Pengembangan kompetensi SDM dilaksanakan melalui program yang terintegrasi untuk mendukung kebutuhan dan sasaran bisnis yang dilakukan dengan berbagai cara, antara lain program pendidikan dan pelatihan, program pembelajaran dan penugasan luar negeri, pengembangan talenta dan seterusnya.
- b. Program pendidikan dan pelatihan dirancang untuk mengembangkan kompetensi kepribadian, manajerial dan kepemimpinan serta kompetensi fungsional dan teknis.
- c. Program pertukaran karyawan memberikan kesempatan kepada karyawan Perusahaan untuk memperoleh pengalaman melalui penugasan di dalam negeri antar direktorat ataupun penugasan di berbagai negara dimana terdapat representasi holding CIMB.

## Operasional & Teknologi Informasi

### Bidang Teknologi & Sistem Informasi

Unit kerja Teknologi dan Sistem Informasi akan secara konsisten menyediakan layanan Teknologi Informasi (TI) yang berkualitas. Inisiatif-inisiatif yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- Mempersiapkan sarana teknologi dan sistem informasi baru (core banking & data center renewal).
- Meningkatkan kompetensi pengelolaan proyek TI berskala besar, terkait dengan rencana mempersiapkan sarana, sistem informasi baru dan staff ahli yang kompeten (lokal dan/ atau asing).
- Memperbaiki secara menyeluruh siklus tata kelola proyek dan melaksanakannya secara konsisten.
- Menyempurnakan tata kelola manajemen operasional infrastruktur yang memenuhi standar internasional ITIL (IT Infrastructure Library).
- Meningkatkan kemampuan infrastruktur baik secara fisik (penyempurnaan dan/atau pembaharuan Data Center dan Disaster Recovery Center), perangkat keras, perangkat jaringan maupun perangkat lunak.

Pembahasan

## Rencana & Strategi 2014

- Menyelenggarakan tata kelola data keseluruhan Perusahaan dan kelengkapan perangkat pendukungnya.
- Meningkatkan kemampuan, memperbaiki dan menyederhanakan proses-proses bisnis dan perangkat pendukung di area customer facing point baik cabang maupun e-channels.
- Mendukung pelayanan kepada nasabah melalui peningkatan peran dalam pelaporan dan pengaduan nasabah yg secara umum terkait dengan sistem pembayaran.

### **Bidang Bank Quality Assurance**

Unit kerja Bank Quality Assurance memiliki fokus utama mendukung unit bisnis dalam memperbaiki proses bisnis menjadi lebih baik dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya inherent control untuk mengurangi risiko operasional melalui risk self assessment dan ditunjang oleh Pedoman Standar Operasi yang komprehensif dan terkini. Inisiatif-inisiatif yang akan dilaksanakan adalah:

1. Meningkatkan peran dan fungsi sebagai partner unit bisnis
2. Meningkatkan penerapan proses kontrol dalam setiap proses bisnis guna mengurangi terjadinya risiko operasional, meliputi :
  - Peningkatan inherent control melalui penerapan sistem Self-Assessment Review Program (ShARP) sebagai sarana mitigasi risiko operasional.
  - Melakukan assessment untuk memastikan implementasi DCFC (Department Control Function Checklist) di Branch Service/ Operations dan Centralized Bank Operations telah berjalan dengan baik dan konsisten.
  - Meningkatkan pemantauan risiko operasional untuk unit-unit bisnis tertentu guna mendukung pengembangan bisnisnya.
3. Melakukan People Management yang berkesinambungan untuk menghasilkan SDM yang berkualitas dan kompeten

### **Strategy Map dan Penetapan KPI**

Dalam mencapai sasaran utama, perusahaan terus menggunakan Strategy Map yang dirumuskan dengan mempertimbangkan kondisi eksternal dan internal perusahaan. Strategy Map tersebut merupakan strategi umum bank yang akan diturunkan ke dalam strategi usaha tiap unit bisnis untuk memastikan adanya keterkaitan strategi.

Strategy Map di turunkan ke dalam Key Performance Indicators (KPI) yang merupakan target terukur dari perspectives: Financial, Customer, Internal Process dan People. Setiap KPI tersebut merupakan parameter pengukuran yang bertujuan mendukung strategi unit yang selaras dengan strategi bank.



# Pembahasan dan Analisis Manajemen

## *Warisan Nilai dalam Upacara Adat*

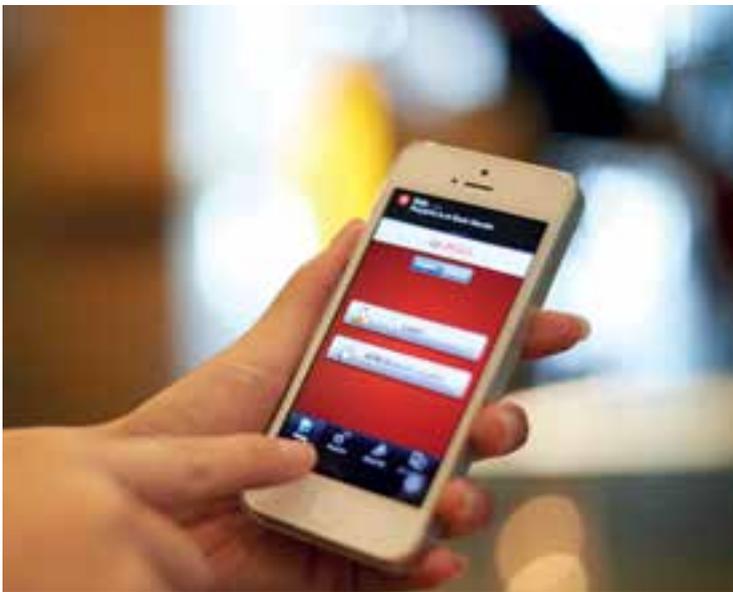
.....

Pada zamannya, sebuah prosesi menjadi cara yang inovatif untuk melibatkan masyarakat dalam upacara adat, sekaligus sebagai cara untuk menjaga dan mewariskan nilai-nilai luhur dalam suatu masyarakat adat.



# Makro Ekonomi dan Industri Perbankan

# INOVASI



2014 merupakan tahun yang penuh tantangan bagi perekonomian global sehingga berdampak pada melemahnya pertumbuhan ekonomi Indonesia. Kebijakan pemerintah atas pengurangan subsidi BBM, kebijakan OJK terkait premi asuransi, menurunnya harga komoditas hasil pertambangan, serta melemahnya nilai tukar Rupiah, telah memberi dampak yang signifikan terhadap industri perbankan nasional.



### Divergensi Ekonomi Global

Perkembangan ekonomi global pada tahun 2014 mengalami divergensi antara negara maju dengan negara berkembang, dimana sebelumnya negara-negara berkembang berperan sebagai mesin pertumbuhan ekonomi dunia. Poros ekonomi pun kembali ke Amerika Serikat dan negara-negara dalam kawasan Uni Eropa setelah upaya revitalisasi melalui kebijakan suku bunga rendah dan program pembelian surat berharga tersedap oleh pihak swasta. Lebih dari itu, pulihnya daya saing Amerika Serikat

tidak terlepas dari inovasi teknologi di bidang energi, yakni penemuan minyak dan gas serpih (*shale oil and gas*), yang secara bertahap menjadi substitusi dari sumber energi konvensional.

Perbaikan di dua wilayah adidaya tersebut belum dapat mengangkat performa negara-negara Asia, dimana mesin penggerak utama seperti Cina dan Jepang masih melambat dibandingkan tahun sebelumnya. Permintaan terhadap produk ekspor Indonesia otomatis berkurang secara signifikan, mengingat negara-negara

tersebut merupakan mitra dagang utama. Kondisi ini pun diperburuk dengan rendahnya harga-harga komoditas utama ekspor di pasar internasional. Secara singkat, performa perdagangan barang Indonesia tahun 2014 kembali mencatatkan defisit sebesar US\$1,9 miliar, atau mengalami defisit selama 3 tahun berturut-turut. Dalam perhitungan neraca transaksi berjalan, yaitu perhitungan aliran dana atas perdagangan barang dan jasa secara luas, Indonesia masih mencatatkan defisit sebesar US\$26,2 milyar.

Tabel Makroekonomi Indonesia

Keterangan	Satuan Unit	Tahun			Kuartal			
		2012	2013	2014	1Q14	2Q14	3Q14	4Q14
<b>Pendapatan Nasional</b>								
PDB riil	% YoY	6,2	5,8	5,0	5,1	5,0	5,0	5,0
Konsumsi Swasta riil	% YoY	5,3	5,3	5,5	5,6	5,5	5,4	5,3
Konsumsi Pemerintah riil	% YoY	1,3	4,9	2,1	3,6	(0,8)	4,5	1,4
Investasi riil	% YoY	9,8	4,7	4,4	5,4	4,3	3,5	4,6
Ekspor riil	% YoY	2,0	5,3	(1,2)	(0,4)	(0,8)	(0,7)	(2,9)
Impor riil	% YoY	6,6	1,2	(3,0)	(0,7)	(5,1)	(3,7)	(2,3)
PDB Nominal	Rp triliun	8.229	9.084	10.095	2.387	2.478	2.623	2.607
PDB per kapita	Rp juta	34	36	38	-	-	-	-
PDB per kapita	USD	3.573	3.490	3.218	-	-	-	-
Tingkat Pengangguran	%	6,1	6,3	5,9	5,7	5,7	5,9	5,9
<b>Sektor Eksternal</b>								
Ekspor	USD miliar	190,0	182,6	176,3	44,3	44,5	43,9	43,6
Ekspor	% YoY	(6,6)	(3,9)	(3,4)	(2,5)	(2,5)	2,3	(10,3)
Impor	USD miliar	191,7	186,6	178,2	43,2	46,7	44,4	43,9
Impor	% YoY	8,0	(2,6)	(4,5)	(5,3)	(4,2)	(3,3)	(5,1)
Neraca Perdagangan	USD miliar	(1,6)	(4,1)	(1,9)	1,1	(2,2)	(0,5)	(0,3)
Neraca Pembayaran	% PDB	0,0	(1,0)	1,9	1,0	2,1	3,0	1,2
Hutang Pemerintah	% PDB	14,2	14,2	15,5	15,6	15,9	15,5	15,5
Cadangan Devisa	USD miliar	112,8	99,4	111,9	102,6	107,7	111,2	111,9
Nilai Tukar (akhir periode)	Rp/USD	9.670	12.189	12.440	11.404	11.969	12.212	12.440
Nilai Tukar (rata - rata)	Rp/USD	9.380	10.451	11.885	11.847	11.626	11.768	12.245
<b>Indikator lain</b>								
Inflasi (akhir periode)	%	4,30	8,38	8,36	7,32	6,70	4,53	8,36
BI Rate (akhir periode)	% p.a.	5,75	7,50	7,75	7,50	7,50	7,50	7,75
Surplus (Defisit) Anggaran Pemerintah	% PDB	(1,8)	(2,5)	(2,3)	-	-	-	-
Indeks Harga Saham Gabungan (akhir periode)	Poin	4.317	4.274	5.227	4.768	4.879	5.138	5.227
Peringkat <i>Moody's</i> - Valuta Asing Jangka Panjang		Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3	Baa3

# Proyeksi Makro Ekonomi 2015

Pertumbuhan  
GDP **5,21%** YoY

Inflasi **4,57%** YoY

Suku Bunga  
BI **7,50% - 7,75%**

Rupiah  
terhadap  
USD **Rp 13.000/USD**

## Gejolak Ekonomi Domestik di Tengah Tahun Politik

Pemilihan Umum merupakan tema utama yang mempengaruhi kegiatan ekonomi dalam negeri sepanjang tahun 2014, baik menjelang pemilihan legislatif maupun eksekutif. Hal ini terutama tercermin pada pergerakan aliran dana di pasar modal yang fluktuatif mengiringi tiap perubahan kondisi politik domestik. Munculnya istilah "Efek Jokowi" yang menggambarkan sentimen positif para investor portofolio terhadap prospek ekonomi ke depan, telah menarik dana asing senilai US\$23,4 milyar ke pasar surat berharga.

Sementara itu, dari sisi Penanaman Modal Asing (PMA) langsung, terjadi stagnasi komitmen pemodal asing yang memilih untuk menunggu dan melihat perkembangan politik serta arah pemerintahan baru. Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) mencatat komitmen investasi langsung di level US\$28,5 milyar selama dua tahun terakhir, lebih rendah dibandingkan kumulatif pertumbuhan sebesar 14 persen per tahun dalam periode 2008-2013. Namun, realisasi pencairan dana investasi langsung asing mengalami peningkatan sebesar 18 persen menjadi US\$22,3 milyar, mengingat pola pencairan berskala besar dilakukan secara bertahap dan lintas tahun.

Besarnya nilai investasi langsung dan portofolio di atas mampu mengimbangi defisit pada neraca transaksi berjalan, serta meredam volatilitas yang terjadi pada mata uang negara. Nilai tukar Rupiah melemah dari posisi 2013 sebesar Rp12.189/US\$ ke level Rp12.440/US\$. Perlu dicatat bahwa pelemahan yang relatif tipis ini terjadi di tengah penguatan mata uang Dolar AS terhadap seluruh mata uang utama di dunia. Terlebih, bila melihat performa efektif nilai tukar atau bila dibandingkan dengan sejumlah mata uang milik mitra dagang utama, fundamental Rupiah tetap terjaga baik dengan rata-rata nilai devaluasi mencapai 13,3% sepanjang tahun.

## Penguatan Struktur Perbankan yang Produktif

Secara umum kinerja perbankan di Indonesia tetap solid meskipun cenderung turun, dimana laba industri menipis dari 14,9% pada tahun 2013 menjadi 5,1%. Hal ini didukung oleh laju pertumbuhan kredit yang melambat, adaptasi antara suku bunga simpanan dengan pinjaman terhadap naiknya suku bunga acuan BI, serta margin bunga bersih (*Net Interest Margin – NIM*) yang semakin tertekan. Rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional (BOPO) dan rasio kredit bermasalah (*Non Performing Loan – NPL*) mulai tergerus sebagai dampak dari perlambatan kegiatan ekonomi serta tekanan eksternal beberapa tahun ke belakang. Fokus

utama di sektor perbankan pada tahun 2014 berada pada likuiditas, dimana kondisi suku bunga tinggi berdampak pada penyerapan deposito dan penurunan pertumbuhan kredit. Alhasil, rasio kredit yang diberikan kepada nasabah terhadap dana pihak ketiga (*Loan to Deposit - LDR*) berhasil terjaga stabil di level 89,3 persen. Indikator-indikator utama lainnya seperti rasio pengembalian aset (*Return on Asset – ROA*) dan tingkat kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio – CAR*) menunjukkan perkembangan yang stabil serta ketahanan yang kuat terhadap gejolak eksternal maupun domestik.

## TINJAUAN KINERJA PERBANKAN INDONESIA DAN POSISI PERUSAHAAN

(Rp triliun, rasio dalam %)

SATUAN	2012		2013		2014		Perubahan 2012-2013 (%)		Perubahan 2013-2014 (%)	
	Industri Perbankan	Perusahaan	Industri Perbankan	Perusahaan	Industri Perbankan	Perusahaan	Industri Perbankan	Perusahaan	Industri Perbankan	Perusahaan
Aset	4.263	197	4.954	219	5.615	233	16,2	10,9	13,3	6,5
Kredit yang diberikan	2.708	145	3.293	157	3.674	176	21,6	8,0	11,6	12,4
Dana Nasabah	3.225	151	3.664	164	4.114	175	13,6	8,4	12,3	6,7
Giro dan Tabungan	1.844	66	2.059	72	2.174	78	11,7	9,7	5,6	8,8
Modal	525	23	623	26	722	28	18,5	14,3	16,0	9,9
Laba Bersih	93	4	107	4	112	2	14,9	1,1	5,1	(45,4)
Margin Bunga Bersih	5,5	5,9	4,9	5,3	4,2	5,4	(0,6)	(0,5)	(0,7)	0,0
Rasio Pengembalian terhadap Aset	3,1	3,2	3,1	2,8	2,9	1,4	(0,0)	(0,4)	(0,2)	(1,3)
Rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional	61,6	71,7	59,9	73,8	61,4	87,9	(1,7)	2,1	1,5	14,1
Rasio Kredit yang diberikan terhadap Dana Nasabah	84,0	95,0	89,9	94,5	89,3	99,5	5,9	(0,6)	(0,6)	5,0
Rasio Kredit Bermasalah	1,9	2,3	1,8	2,2	2,2	3,9	(0,1)	(0,1)	0,4	1,7
Kecukupan Modal	17,4	15,2	18,1	15,4	19,6	15,6	0,7	0,2	1,4	0,2

Melambatnya pertumbuhan ekonomi global membuat tahun 2014 sebagai tahun yang penuh dengan tantangan bagi industri perbankan di Indonesia. Hal yang dihadapi tersebut menjadi lebih berat dengan adanya kenaikan suku bunga acuan Bank Indonesia dan menurunnya kualitas kredit dari beberapa sektor ekonomi dan menurunnya harga komoditas seperti batubara, karet dan kelapa sawit. Dihadapkan pada penurunan kualitas kredit dan kondisi makro ekonomi, Perbankan dipaksa untuk lebih berhati-hati dalam memberikan kredit.

Prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh industri perbankan mengakibatkan adanya perlambatan pertumbuhan kredit yang diberikan menjadi hanya sebesar 11,6% di tahun 2014 apabila dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang mencapai 21,6%. Perlambatan pertumbuhan kredit ini merupakan yang terendah semenjak tahun 2010. Perlambatan pada pemberian kredit ini juga diikuti oleh perlambatan DPK yang hanya tumbuh 12,3% atau lebih rendah dari pertumbuhan tahun sebelumnya yaitu sebesar 13,6% akibat semakin ketatnya likuiditas di pasar.

Namun ditengah perlambatan yang dialami industri perbankan Indonesia, Perusahaan berhasil membukukan

kredit sebesar Rp176,4 triliun atau tumbuh sebesar 12,4% apabila dibandingkan dengan kredit yang diberikan tahun lalu (2013 : Rp157,0 triliun). Pertumbuhan kredit Perusahaan tersebut diatas rata-rata industri perbankan yang tercatat hanya sebesar 11,6%. Dari sisi pendanaan, Perusahaan berhasil membukukan kenaikan 6,7% simpanan dari nasabah menjadi Rp174,7 triliun dan kenaikan 8,8% pada sisi pendanaan murah (giro dan tabungan). Kenaikan pada dana murah giro dan tabungan tersebut tumbuh diatas rata-rata industri perbankan yang tumbuh sebesar 5,6% dibandingkan dengan tahun sebelumnya (2013 : 11,7%).

Perusahaan juga berhasil beradaptasi terhadap tekanan margin bunga bersih yang terjadi pada industri perbankan berada pada level 4,2% di tahun 2014 dibandingkan 4,9% di tahun 2013 akibat mengetatnya likuiditas yang tersedia di pasar. Perusahaan menjaga margin bunga bersih Perusahaan pada level 5,4%, atau mengalami peningkatan sebesar 2 bps dibandingkan tahun sebelumnya (2013: 5,3%). Keberhasilan tersebut sejalan dengan aksi Perusahaan dalam melakukan sejumlah inisiatif, yaitu diantaranya *re-pricing* kredit berdenominasi Rupiah serta meningkatkan sisi pendanaan murah (giro dan tabungan).

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Perbankan Konsumer

Berbagai inisiatif dan inovasi produk dilakukan oleh Perbankan Konsumen dengan dukungan teknologi digital terkini dan upaya *cross selling* untuk meningkatkan kualitas layanan dan menghadirkan *desired experience* dan *one stop service* melalui layanan *branchless banking* sesuai kebutuhan para nasabah.

## Kredit Pemilikan Rumah

CIMB Niaga adalah penyedia Kredit Pemilikan Rumah (KPR) terbesar kelima di Indonesia pada tahun 2014. Tahun 2014 merupakan tahun yang cukup menantang bagi KPR CIMB Niaga karena adanya pengetatan aturan oleh regulator, yang menetapkan rasio pinjaman terhadap harga (*loan to value* atau LTV) minimal 70% untuk rumah tipe 70m<sup>2</sup> ke atas. Selain itu, adanya aturan pelarangan pembiayaan rumah inden serta penetapan LTV lebih rendah untuk KPR kedua dan seterusnya. Di sisi lain, terjadi kenaikan suku bunga dan kondisi likuiditas yang cukup ketat.

Menyikapi kondisi tersebut dan semakin ketatnya persaingan dalam penyaluran KPR, Bank CIMB Niaga fokus pada kecepatan proses dan produk unggulan KPR X-Tra Manfaat. Kecepatan proses di CIMB Niaga didukung oleh teknologi yang dapat memberikan persetujuan prinsip dalam waktu kurang dari 10 menit, yaitu melalui *loan tablet*. Dengan *tablet* tersebut, *sales* CIMB Niaga dapat memberikan informasi produk-produk KPR, simulasi angsuran, dan proses aplikasi *online* hingga mendapatkan persetujuan akhir. Di sisi produk KPR, CIMB Niaga mengedepankan KPR X-Tra Manfaat yang dapat dihubungkan dengan tabungan nasabah hingga 9 *account*. Saldo tabungan dapat dimanfaatkan untuk mengurangi biaya bunga KPR sehingga memungkinkan KPR lebih cepat lunas.

Sebagai upaya untuk meningkatkan *brand awareness* KPR CIMB Niaga di tahun 2014 telah dilakukan beragam kegiatan promosi antara lain dengan menggelar pameran rumah “Kampoeng Halaman” yang diikuti oleh 25 *developer* terkemuka dari 10 kota. Pameran dilaksanakan pada tanggal 16-19 Oktober 2014, di Balikpapan yang merupakan kota minyak dengan jumlah penduduk pendatang yang sangat potensial.

Selain itu sepanjang tahun 2014 telah dilakukan serangkaian *customer gathering* dan *developer/property agent gathering* di 12 kota. Kegiatan tidak hanya mempererat hubungan dengan nasabah dan *partner* tetapi juga menyumbang pertumbuhan *sales*.

Di sisi prestasi KPR CIMB Niaga semakin gemilang di 2014, terbukti dengan banyaknya apresiasi yang diterima dari berbagai institusi, yaitu :

1. Property & Bank
2. Property Indonesia
3. Property & The City
4. Mark Plus Inc
5. Residence Indonesia
6. Rekor Bisnis
7. Housing Estate

Dalam upaya memperluas pangsa pasarnya, KPR CIMB Niaga juga mempererat kerja samanya dengan *developer*. Tahun 2014 mencatat peningkatan kerja sama yang signifikan dengan *developer* yang merupakan mitra bisnis utama antara lain dilaksanakan dalam bentuk penandatanganan kerja sama, *join promo* dan *join event*.



KPR CIMB Niaga di tahun 2014 juga melakukan perbaikan di sisi proses sehingga bisa memberikan persetujuan lebih cepat.

Pada tahun 2015, KPR CIMB Niaga akan terus memperkuat hubungan dengan *developer*, menjaga tingkat suku bunga selalu kompetitif dengan pesaing dan meningkatkan kecepatan proses yang merupakan kelanjutan semangat dari bisnis KPR.

### Kredit Pemilikan Kendaraan Bermotor

Bisnis Kredit Pemilikan Kendaraan Bermotor (KPM) CIMB Niaga merupakan segmen bisnis yang berkontribusi signifikan kepada portofolio kredit konsumen CIMB Niaga, setelah bisnis KPR.

CIMB Niaga menyalurkan fasilitas pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor (KPM) secara langsung maupun tidak langsung kepada konsumen. Pembiayaan secara langsung dilakukan melalui kantor-kantor cabang, sementara pembiayaan tidak langsung dilakukan melalui dua anak perusahaan, PT CIMB Niaga Auto Finance (CNAF) dan PT Kencana Internusa Artha Finance (KITAF) serta pembiayaan *joint-financing* dengan perusahaan *multifinance* lain.

Di tahun 2014, bisnis KPM merasakan dampak dari pemberlakuan aturan OJK dan kenaikan tarif PPN BM. Namun demikian, secara keseluruhan CIMB Niaga mampu mempertahankan portofolio KPM, yang pada akhir tahun 2014 mencapai sebesar Rp12,2 triliun, atau naik sekitar 4,3% dibanding tahun sebelumnya.

Berbagai upaya dilakukan di 2014 untuk mengembangkan bisnis KPM. Selain terus mempererat kerjasama dengan berbagai merk kendaraan, CIMB Niaga juga menerapkan strategi *cross selling* yang terbukti mampu berkontribusi secara signifikan.

Di tahun 2015, CIMB Niaga akan meningkatkan kecepatan proses kredit, memperluas jangkauan pemasaran ke daerah Indonesia Timur, dan terus mempererat *relationship* dengan *dealer/showroom partner*, serta *cross selling* ke *internal customer*.

### Personal Loan

Bisnis *Personal Loan* menunjukkan kinerja yang sangat baik di tahun 2014 dengan pertumbuhan kredit yang disalurkan sebesar 37,3% dibandingkan tahun 2013. Pencapaian kredit yang baik juga diimbangi dengan kualitas kredit yang baik dengan NPL sebesar 1.56% pada akhir tahun 2014.

Strategi *cross selling* dengan *target market* segmen *salaried* terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja dan kualitas

kredit *Personal Loan* CIMB Niaga. Inisiatif yang telah dijalankan sejak tahun 2013 tersebut memberikan fasilitas pinjaman kepada nasabah CIMB Niaga dengan rekam jejak yang baik, sehingga kualitas kredit terjaga dengan baik.

Strategi penyaluran pinjaman dilakukan dengan penawaran melalui cabang CIMB Niaga dan perusahaan yang bekerjasama untuk penggajian karyawan melalui Bank CIMB Niaga.

Kecepatan proses dan suku bunga berbasis resiko (*risk based pricing*) adalah strategi yang diterapkan *Personal Loan* di tahun 2015 untuk meningkatkan pangsa pasar dan mencapai kinerja yang lebih baik.

### **Cross Selling**

Unit bisnis *Consumer Banking* CIMB Niaga melakukan aktivitas *cross selling* melalui sinergi dengan unit bisnis *Corporate Banking* maupun *Commercial Banking & MSME*. Salah satu produk yang dikelola dalam aktivitas ini adalah CIMB@Work, dengan target pasar karyawan perusahaan yang menerima gaji tetap (*salaried market*).

Pada tahun 2014, CIMB Niaga fokus mendorong ekspansi layanan CIMB@Work melalui penawaran produk-produk pinjaman dan *payroll*. Termasuk layanan yang tersedia adalah *Company Benefit Program* (CBP), dengan model pembiayaan yang dikaitkan dengan program tunjangan atau subsidi dari perusahaan tempat karyawan bekerja. Layanan ini didukung dengan fasilitas *e-channel* yang menghubungkan Perusahaan dengan setiap nasabah korporat yang memanfaatkan layanan CIMB@Work.

Salah satu layanan dalam CIMB@Work lainnya adalah *House Ownership Program* (HOP), yang menawarkan kemudahan Kredit Pemilikan Rumah bagi para karyawan nasabah korporat CIMB@Work. Pemberlakuan peraturan baru *Loan-to-Value* (LTV) bagi pembiayaan perumahan sejak tahun 2013 telah berdampak pada melemahnya kinerja HOP di tahun 2014. Namun demikian, seiring dengan adaptasi peraturan internal para nasabah korporat terhadap peraturan baru tersebut, kinerja HOP diperkirakan akan berangsur normal dan membaik mulai tahun 2015.

Strategi *cross selling* pada tahun 2014 juga difokuskan pada peningkatan saldo rata-rata dari nasabah tabungan individu, mendorong penggunaan kartu debit dengan tujuan meningkatkan jumlah transaksi individu sehingga berdampak positif terhadap pendapatan imbal-jasa Perusahaan, serta akuisisi nasabah baru rekening tabungan secara masif melalui aktivitas *telesales*.



### **Asuransi**

Bisnis *bancassurance* merupakan salah satu sumber pendapatan imbal jasa di CIMB Niaga, yang diperoleh dari penjualan produk-produk asuransi kerugian maupun asuransi jiwa bekerja sama dengan mitra perusahaan asuransi, termasuk perusahaan asuransi jiwa CIMB Sun Life, entitas anak CIMB Niaga. Produk asuransi kerugian yang ditawarkan antara lain adalah yang terkait dengan produk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan Kredit Pemilikan Mobil (KPM) yang ditawarkan oleh CIMB Niaga. *Bancassurance* juga berfungsi sebagai penunjang layanan *One Stop Banking* yang ditawarkan oleh CIMB Niaga.

Pada tahun 2014, pertumbuhan bisnis KPR dan KPM CIMB Niaga menunjukkan kecenderungan melemah, antara lain sebagai dampak dari peraturan baru Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang menetapkan tarif batas atas dan tarif batas bawah premi asuransi serta mengatur premi berdasarkan zona wilayah. Pada gilirannya, hal ini berdampak pada perolehan pendapatan imbal jasa bisnis *bancassurance* yang tercatat turun sekitar 43,2% di tahun 2014, dibandingkan tahun sebelumnya.

Dari sisi penjualan, Perusahaan berhasil mempertahankan produktivitas personil *sales* asuransi, sebagaimana diukur dari penjualan polis dan pendapatan premi asuransi. Bahkan, produktivitas dari *telemarketing* tercatat meningkat signifikan sebesar 70% dibandingkan tahun 2013. Dalam rangka meningkatkan produktivitas penjualan, selama tahun 2014 CIMB Niaga juga memberikan pelatihan komprehensif bagi sebanyak 1.920 staf *frontliner sales* di kantor-kantor cabang CIMB Niaga.

Pencapaian ini tidak lepas dari upaya Perusahaan untuk berperan aktif dalam mendukung masyarakat agar lebih memahami pentingnya memiliki produk *bancassurance* yang dapat memberikan mereka perlindungan sekaligus hasil investasi yang optimal. Pada tahun 2014, CIMB Niaga antara lain menyelenggarakan sebanyak 117 *event customer gathering* dalam rangka sosialisasi dan pemasaran produk-produk *bancassurance*.

### Kartu Kredit & Kartu Debit

Melalui produk kartu kredit dan kartu debit, CIMB Niaga terus memberikan berbagai kemudahan bagi nasabah dalam aktivitas mereka sehari-hari sesuai dengan gaya hidup modern saat ini. Sampai dengan akhir tahun 2014, CIMB Niaga mengelola 9 jenis kartu kredit dalam kategori Classic, Gold, Gold Sharia, Platinum, Ultimate, Infinite, World, dan Corporate guna menjangkau berbagai segmen nasabah dengan kebutuhan dan preferensi yang berbeda-beda.

Di tahun 2014, CIMB Niaga fokus membangun landasan untuk perluasan bisnis kartu kredit ke depan melalui kerja sama *co-branding*. Sejumlah produk kartu baru telah diluncurkan pada tahun tersebut, antara lain kartu kredit CIMB Niaga AirAsia BIG Card yang merupakan kartu *co-brand* dengan maskapai penerbangan AirAsia. Kartu AirAsia BIG Card yang menawarkan beragam keuntungan lebih seperti bebas iuran tahunan, BIG point 3 kali lipat, cicilan 0%, dan program promosi untuk tiket penerbangan gratis. CIMB Niaga juga menjalin kerja sama dengan principal kartu kredit internasional dari Jepang, JCB, dalam penerbitan kartu kredit JCB Ultimate yang ditujukan bagi segmen nasabah premium.

Pada akhir tahun 2014, CIMB Niaga tercatat di peringkat ke-4 bank terbesar penerbit kartu kredit di Indonesia dengan pangsa pasar sebesar 11,1%. Jumlah kartu kredit yang beredar tumbuh 11,4% menjadi sekitar 1,8 juta kartu, dengan total sales volume meningkat 21,2% dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp18,6 triliun. Total *outstanding balance* kartu kredit tercatat sebesar Rp5,3 triliun. Angka *Non-Performing Loan* (NPL) kartu kredit CIMB Niaga berada di 1,2%, masih sangat jauh dari rata-rata industri yaitu sebesar 1,9% dan membuktikan kualitas kredit yang disalurkan.

Produk kartu CIMB Niaga Debit sementara itu tetap menjadi salah satu sarana favorit nasabah dalam melakukan transaksi pembayaran untuk berbagai keperluan sehari-hari. Kemudahan akses di jaringan ATM dalam dan luar negeri serta program-program promosi dan penawaran menarik dari berbagai mitra *merchant* menjadi daya tarik utama bagi nasabah.

Pada tahun 2014, misalnya, CIMB Niaga menjalin kerja sama dengan Hypermart, Lottemart, Century dan Cinema XXI serta banyak *merchant* pilihan lainnya yang memberikan keuntungan bagi pengguna kartu CIMB Niaga debit.

CIMB Niaga juga terus meningkatkan kapabilitas kartu CIMB Niaga Debit sehubungan dengan kecenderungan semakin pesatnya pertumbuhan belanja *online* di kalangan konsumen akhir-akhir ini. Salah satunya, melalui penggunaan *One-Time Password* yang dikirim ke nomor ponsel nasabah yang terdaftar pada sistem di CIMB Niaga, sehingga dapat memberikan jaminan keamanan tambahan pada saat nasabah berbelanja *online*.

Per akhir tahun 2014, jumlah kartu CIMB Niaga Debit yang beredar mencapai lebih dari 2,5 juta, naik 13,0% dibandingkan setahun sebelumnya. Volume transaksi dengan kartu CIMB Niaga Debit sementara itu tumbuh 40,3% mencapai sebesar Rp3,1 triliun pada tahun 2014.

Segmen bisnis kartu kredit dan kartu debit masih memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi, mengingat bahwa sektor belanja konsumen masih merupakan pendorong utama perekonomian Indonesia saat ini, serta adanya bonus demografi dengan peningkatan jumlah penduduk usia produktif. Bank Indonesia telah mengeluarkan sejumlah regulasi terkait pengetatan kepemilikan kartu kredit maupun kewajiban penggunaan PIN (*Personal Identification Number*) pada transaksi dengan kartu kredit. Regulasi-regulasi tersebut diperkirakan tidak akan berdampak signifikan pada pertumbuhan bisnis kartu kredit.



Pada tahun 2015, CIMB Niaga berencana untuk terus melakukan berbagai inovasi pada produk kartu kredit dan kartu debit, dengan khususnya menargetkan segmen pemegang kartu berusia lebih muda yang semakin mengutamakan kecepatan dan mobilitas dalam aktivitas mereka sehari-hari.

### **CIMB Niaga Preferred, Private Banking & Wealth Management**

Unit CIMB Preferred, Private Banking & Wealth Management (PPWM) memberikan layanan perbankan khusus bagi nasabah individu yang memiliki aset di atas jumlah tertentu. Pertumbuhan populasi kelas menengah dan menengah-atas yang pesat di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir ini merupakan peluang bagi CIMB Niaga PPWM untuk terus meningkatkan volume bisnis.

CIMB Niaga PPWM menawarkan beragam produk *wealth management* seperti antara lain produk-produk *treasury* yang terdiri dari *foreign exchange*, *strike currency*, *market linked deposit*, *swap depo* dan obligasi, produk-produk reksadana, serta produk-produk *bancassurance*. Produk-produk tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang ingin merencanakan, mengembangkan dan melindungi aset yang dimiliki untuk menjamin masa depan finansial yang lebih baik.

Untuk mendorong pertumbuhan bisnis, CIMB Niaga PPWM pada tahun 2014 mulai menerapkan strategi segmentasi, dengan mengembangkan kemampuan untuk mengidentifikasi dan melakukan pendekatan kepada nasabah individu potensial dari segmen menengah ke atas melalui berbagai jalur layanan yang ada di CIMB Niaga.

Selain itu, CIMB PPWM juga terus memberikan perhatian pada pengembangan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang dimiliki. Hal ini penting mengingat interaksi dengan nasabah dilakukan dengan pendekatan yang lebih personal, sesuai dengan preferensi kebutuhan maupun gaya hidup para nasabah dari kalangan menengah dan menengah-atas tersebut. Pengembangan kualitas SDM antara lain dilakukan melalui pengadaan sesi-sesi pelatihan rutin bagi para *Relationship Manager* terkait dengan pengetahuan produk dan aspek manajemen risiko, maupun sertifikasi profesi sesuai kebutuhan yang ada.

Pada tahun 2014, dana kelolaan nasabah CIMB Preferred dan CIMB Private Banking tercatat tumbuh 9,3% mencapai Rp63,7 triliun. Bisnis CIMB Niaga PPWM juga memberikan kontribusi pendapatan imbal jasa sebesar Rp631 miliar pada tahun tersebut.



**Andy Adrian**  
Commercial Director  
AirAsia Indonesia

Saya telah menjadi pemegang Kartu Kredit CIMB Niaga selama lebih dari 15 tahun. Kebetulan pekerjaan saya memerlukan saya untuk seringkali berpergian, baik itu di dalam maupun di luar negeri. Sejauh ini, apabila sedang di luar negeri saya banyak menggunakan Kartu Kredit CIMB Niaga untuk kegiatan-kegiatan saya karena *currency rate*-nya yang kompetitif. Selain itu, sebagai nasabah Bank CIMB Niaga saya juga diuntungkan dengan tidak adanya *surcharge* apabila mengambil uang tunai di ATM di negara-negara lain, terutama di Asia. Sebagai orang yang secara pekerjaan dituntut untuk melakukan perjalanan sewaktu-waktu, saya seringkali tidak sempat untuk menukarkan uang di *money changer*, layanan dari Bank CIMB Niaga ini sangat berarti bagi saya karena sangat memudahkan dan efisien. Di sisi lain, Kartu Kredit CIMB Niaga juga menawarkan berbagai program yang menarik seperti *installment* di berbagai *merchant*, dan juga *discount* khusus di restoran, sehingga merupakan salah satu kelebihan yang saya nikmati hampir setiap minggu bersama keluarga.

Saya sendiri sudah menjadi nasabah Bank CIMB Niaga selama lebih dari 25 tahun, semenjak saya masih remaja dulu. Dalam hal perbankan, saya mencari yang simpel dan cepat. Pada awalnya saya memilih Bank CIMB Niaga karena faktor kedekatan kantor-kantor cabangnya dengan tempat saya beraktivitas. Tetapi, ternyata saya seperti susah pindah ke lain hati karena Bank CIMB Niaga tidak hanya dapat memenuhi kriteria saya akan layanan yang simpel dan cepat, tetapi tidak melupakan service yang baik dan lebih personal secara keseluruhan. Kedepannya, saya harap Bank CIMB Niaga dapat lebih maju lagi dengan memberikan inovasi-inovasi baru pada setiap programnya, harus *out of the box*, dan tetap mengedepankan *service excellent*.

## Produk Tabungan

Produk-produk tabungan CIMB Niaga untuk nasabah konsumen individu terus memperlihatkan kinerja yang baik dengan membukukan pertumbuhan dana sebesar 11,2% pada tahun 2014, dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan ini menunjukkan keberhasilan fokus CIMB Niaga pada peningkatan produk tabungan melalui peningkatan transaksi serta upaya untuk mendorong kebiasaan menabung di kalangan nasabah, dengan mengedepankan fitur-fitur produk yang dirancang sesuai kebutuhan nasabah serta program-program promosi yang menarik. Pertumbuhan produk tabungan juga terus didorong melalui upaya-upaya *cross sell* di seluruh lini jalur distribusi CIMB Niaga.

Pada tahun 2014, CIMB Niaga memperkenalkan sejumlah produk tabungan baru, termasuk beberapa produk yang telah dikemas-ulang, antara lain adalah produk CIMB Niaga Hypermart Savers, Tabungan Usaha Individual dalam IDR dan USD, ON Account, dan Tabungan Pendidikan Xtra. Produk-produk tersebut menambah ragam dan melengkapi produk-produk yang telah ada sehingga mampu memenuhi kebutuhan dari berbagai segmen konsumen individu.

### CIMB Niaga Hypermart Savers

CIMB Niaga Hypermart Savers merupakan produk tabungan bekerja sama dengan Hypermart dan diluncurkan pada bulan Januari 2014. Nasabah CIMB Niaga Hypermart Savers memperoleh sejumlah manfaat seperti *cash back* sampai 10% untuk belanja bulanan, *cash back*/diskon beberapa merchant lainnya, bunga hingga 2% per tahun, bebas biaya administrasi, rincian transaksi pada buku tabungan, dan transaksi yang mudah melalui CIMB Clicks dan Go Mobile. Untuk mendukung produk tabungan ini, serangkaian program promosi kerap dilakukan, seperti *cash back* khusus di bulan Ramadhan hingga program undian dari tanggal 1 Oktober hingga 31 Desember 2014 dengan hadiah utama sebesar Rp10 juta dan hadiah bulanan Rp1 juta.

Pada akhir tahun 2014, jumlah rekening CIMB Niaga Hypermart Savers telah mencapai 70,763 dengan total dana sebesar Rp394 miliar.

### Tabungan Usaha untuk Individu

Pada bulan Maret 2014 CIMB Niaga meluncurkan produk Tabungan Usaha untuk Individu yaitu Tabungan Usaha IDR. Produk ini mampu menarik minat masyarakat dengan 1.966 pemegang rekening dan jumlah dana Rp808 miliar sampai dengan akhir tahun 2014.

Produk ini menawarkan sejumlah manfaat kepada nasabah untuk mendukung aktifitas usaha nasabah termasuk suku bunga kompetitif, fitur *auto sweeping*, notifikasi SMS gratis, transfer domestik gratis melalui konter, fasilitas CIMB Clicks

& Go Mobile dan *cash pick-up services*, serta perincian transaksi dalam buku tabungan. Pemegang rekening juga dapat menikmati Poin Xtra, yaitu *point reward* yang didapat dari peningkatan saldo serta beragam transaksi, yang nantinya bisa dinikmati untuk *shopping* dan *dining* di berbagai *merchant* yang bekerja sama dengan CIMB Niaga.

Menyusul sukses Tabungan Usaha IDR, CIMB Niaga kemudian meluncurkan Tabungan Usaha USD pada bulan Oktober 2014.

### Tabungan Pendidikan Xtra

Tabungan Pendidikan Xtra diluncurkan pada bulan April 2014 dengan jumlah rekening mencapai 712 per akhir tahun dan volume sebesar Rp14 miliar. Angka ini tercapai melalui penawaran beragam manfaat seperti jaminan uang penghasilan sebesar 5x setoran bulanan, jaminan tabungan pendidikan sebesar 1x setoran bulanan, yang keduanya akan diperoleh apabila nasabah mengalami risiko, dan diterima setiap bulannya sampai dengan sesuai dengan tenor yang dipilih. Serta manfaat lainnya seperti suku bunga hingga 5% pertahun dan mendapatkan premi asuransi secara gratis.

### ON Account

Kemudahan lain yang ditawarkan oleh CIMB Niaga bagi nasabah konsumen adalah produk On Account, yang telah diluncurkan kembali secara resmi di bulan Agustus 2014. On Account menawarkan pembukaan rekening yang mudah dan bebas antrian dengan proses yang dibuat sangat sederhana. Selain itu, produk ini juga menawarkan banyak manfaat seperti pembukaan *account* secara *online*, tingkat suku bunga yang kompetitif, perolehan Poin Xtra bebas biaya administrasi, dan banyak manfaat lainnya dalam rangka mempromosikan produk ini kepada masyarakat,

Menjelang tutup tahun, telah diselenggarakan *event* khusus untuk para *bloggers* yang mendapatkan respons sangat positif dan berhasil menjaring nasabah baru, sehingga jumlah rekening produk ini mencapai 7.216 dengan volume sebesar Rp132,5 miliar per akhir tahun 2014.

### Jaringan Kantor Cabang

Transaksi perbankan yang terjadi di CIMB Niaga selama ini mengalami peningkatan yang cukup memuaskan yaitu sebesar 21,9%. Kenaikan tersebut ditunjang oleh transaksi yang terjadi melalui *branchless banking channel*, sementara terdapat penurunan jumlah transaksi di dalam kantor cabang. Ini sesuai dengan kecenderungan di pasar perbankan saat ini, dimana nasabah semakin banyak mendapatkan banyak pilihan kemudahan bertransaksi tanpa harus hadir di kantor cabang.

Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa kehadiran fisik kantor cabang tetap dibutuhkan, karena ada beberapa layanan perbankan yang tetap membutuhkan interaksi langsung antara nasabah dengan petugas bank, seperti pencairan cek giro dan pembelian produk reksadana.

Oleh karena itu, CIMB Niaga telah menerapkan strategi terkait dengan jaringan kantor cabang yakni dengan fokus untuk optimisasi kinerja cabang. Langkah yang dilakukan antara lain dengan pembukaan cabang secara selektif pada lokasi-lokasi tertentu dengan potensi usaha yang menarik, serta melakukan pemindahan lokasi, atau penutupan, terhadap kantor cabang dengan kinerja yang kurang optimal. Selama tahun 2014, CIMB Niaga telah melakukan pembukaan 5 kantor cabang, relokasi 11 kantor cabang konvensional dan syariah, serta penutupan 15 kantor cabang.

Selain itu, CIMB Niaga juga berinovasi meluncurkan model cabang alternatif seperti unit Kas Mobil, serta Digital Lounge yang beroperasi di pusat perbelanjaan dan perkantoran yang strategis, dengan jam operasional yang lebih panjang setiap harinya, termasuk *weekend banking* untuk lokasi yang memungkinkan. Hingga akhir tahun 2014, jumlah Kas Mobil yang beroperasi saat ini terdapat 20 unit, dan terdapat 21 Digital Lounge yang siap melayani pengunjung mall dan pusat perkantoran.

Menutup tahun 2014, CIMB Niaga tercatat memiliki 568 jaringan kantor cabang dilengkapi dengan 3,272 unit ATM dan 666 unit CDM yang beroperasi di seluruh Indonesia. Perusahaan juga memiliki 30 kantor cabang Syariah, ditunjang dengan 527 cabang yang memiliki fungsi *Office Channeling* Syariah, dan 92 cabang dengan fungsi sebagai kantor gadai Rahn.

### Kualitas Layanan

CIMB Niaga memahami bahwa layanan yang berkualitas merupakan salah satu kunci agar selalu unggul dalam persaingan yang semakin ketat di industri perbankan. Oleh karenanya, CIMB Niaga berupaya meningkatkan kualitas layanan secara berkesinambungan, dengan fokus kepada *customer experience*. Tujuannya adalah untuk tidak sekedar memberikan layanan yang mampu menjawab kebutuhan nasabah, namun juga untuk memberikan pengalaman perbankan yang melampaui ekspektasi mereka.

CIMB Niaga secara rutin melakukan pengukuran internal atas indikator layanan penting yang berdampak langsung terhadap pengalaman perbankan nasabah, mendengarkan masukan nasabah melalui berbagai survei kepuasan nasabah, aktif memantau keluhan nasabah, serta mengevaluasi pengalaman nasabah terhadap produk, layanan ataupun promosi yang ditawarkan.



Berdasarkan hasil dari upaya-upaya tersebut, CIMB Niaga kemudian melakukan perbaikan dan peningkatan di seluruh *touch point* nasabah, baik terkait dengan aspek *people, process, product* maupun *infrastructure*. Inisiatif-inisiatif yang dilakukan antara lain adalah pembaharuan kebijakan atau perbaikan proses terkait dengan alur transaksi, pembaharuan sistem pendukung. Dari aspek *people*, secara teratur CIMB Niaga melakukan program motivasi dan pelatihan bagi karyawan cabang yang meliputi *Security, Customer Service, Teller* serta bagi *Supervisor* cabang. Pelatihan yang diberikan mencakup pelatihan dari sisi *service skill, service mindset* serta *service motivation*.

Pada tahun 2014, nasabah CIMB Niaga, khususnya nasabah yang datang ke kantor cabang, telah dapat menikmati peningkatan kualitas layanan dan pengalaman perbankan mereka. Sebagai contoh, penerapan manajemen antrian di cabang yang dilakukan dengan baik sehingga lebih dari 80% nasabah yang datang ke cabang menunggu dibawah 8 menit untuk dilayani *Teller* dan di bawah 15 menit untuk dilayani *Customer Service*. Menyusul diterapkannya sistem *formless transaction* untuk transaksi penyetoran tunai, penarikan tunai, dan pemindahbukuan, nasabah kini juga tidak perlu repot mengisi formulir transaksi terlebih dahulu sebelum bertransaksi di konter *teller*.

Personil *Customer Service* (CS) kini juga telah dilengkapi dengan perangkat iPad guna menampilkan *digital brochure* berisi informasi lengkap produk dan layanan CIMB Niaga untuk pengalaman yang lebih interaktif bagi nasabah. Segera setelah nasabah dilayani oleh CS atau *Teller*, nasabah juga dapat segera memberikan masukan atas kualitas layanan yang diberikan dengan menggunakan perangkat *Customer Feedback System* yang telah tersedia di lebih dari 300 cabang CIMB Niaga. Di tahun 2014, tingkat kepuasan nasabah

yang datang ke cabang yang di-*capture* melalui *Customer Feedback System* adalah lebih dari 97% nasabah yang menyatakan puas dengan pelayanan CS atau *Teller* cabang.

Selain berdasarkan pengukuran internal, tingkat kualitas layanan juga tercermin dari prestasi yang diraih CIMB Niaga dalam sejumlah ajang tahunan mengenai *Service Quality* yang diselenggarakan oleh pihak eksternal independen. CIMB Niaga memperoleh penghargaan untuk Syariah Banking pada ajang *WOW Service Excellence Award 2014* yang diadakan oleh Markplus Insight di kota Surabaya. CIMB Niaga juga terus mempertahankan posisinya dalam 10-besar *Bank Service Excellence Monitoring (BSEM) 2014* yang diselenggarakan oleh Marketing Research Indonesia (MRI) yaitu di posisi ke-8 untuk kategori Perbankan Konvensional dan posisi ke-3 untuk kategori Perbankan Syariah. Selain dari MRI, CIMB Niaga juga memperoleh *Excellence Service Experience Award 2014 for Regular Banking* dari Carre - Center for Customer Satisfaction and Loyalty. Di sisi kartu kredit, CIMB Niaga juga mendapatkan penghargaan "*Service Quality Award 2014 for Platinum Credit Card*" yang diadakan oleh Carre - Center for Customer Satisfaction and Loyalty.

### Pengelolaan Pengaduan Nasabah

CIMB Niaga memiliki unit *Customer Care* yang bertugas memastikan bahwa penanganan dan pengelolaan pengaduan nasabah telah dilakukan dengan baik dan sesuai dengan ketentuan dari Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan. Saat ini pengaduan nasabah ini dilayani melalui berbagai jalur pengaduan seperti melalui cabang, *phone banking* dan juga melalui media. Sebagai alternatif, CIMB Niaga juga telah menyediakan saluran digital untuk menyampaikan pengaduan melalui akun sosial media Facebook dan Twitter.



TD Online

Dalam hal penanganan keluhan nasabah, CIMB Niaga secara berkala melaksanakan survei kepada nasabah untuk mengukur tingkat kepuasan atas penanganan keluhan. Hal ini merupakan upaya CIMB Niaga untuk memahami bentuk penyelesaian keluhan yang secara keseluruhan dapat memberikan kepuasan nasabah.

Umpan balik yang disampaikan oleh nasabah pada survei kepuasan atas penanganan pengaduan ditindak lanjuti untuk meningkatkan kualitas layanan perusahaan. Salah satu tindak lanjutnya adalah melakukan evaluasi terhadap waktu penanganan pengaduan dan membuat standarisasi untuk efisiensi proses penanganannya. Dengan sistim dan monitoring pelaporan pengaduan nasabah yang komprehensif, serta kecepatan penyelesaian dan efisiensi waktu dalam menyelesaikan pengaduan tersebut, maka CIMB Niaga dapat mengelola kualitas penyelesaian pengaduan sesuai dengan harapan nasabah.

Sebagai entitas publik, CIMB Niaga juga aktif dalam *Working Group* Mediasi Perbankan bekerjasama dengan Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan bersama bank-bank lain yang tergabung didalamnya, dalam melakukan program edukasi nasabah, baik dalam bentuk seminar tentang perbankan maupun kegiatan lainnya.

Selain itu dengan telah berdirinya Otoritas Jasa Keuangan, penanganan pengaduan nasabahpun disesuaikan dengan ketentuan-ketentuan baru yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan. CIMB Niaga juga berkomitmen menyelaraskan strategi bisnis dengan upaya perlindungan konsumen yang telah ditetapkan pada POJK No. 1 tahun 2013 untuk lebih meningkatkan kenyamanan dan kepercayaan nasabah CIMB Niaga sehingga dapat berpengaruh positif kepada peningkatan kinerja.

### Branchless Banking

CIMB Niaga merupakan salah satu bank terdepan di Indonesia yang terus mendorong konsep *branchless banking*. Hal ini terlihat antara lain dari terus meningkatnya porsi jumlah transaksi yang menggunakan layanan *branchless banking* di CIMB Niaga dari tahun ke tahun. Pada tahun 2014, dari total 146 juta transaksi financial nasabah, sekitar 121 juta transaksi, atau 83,5 %, adalah transaksi *branchless banking*, sedangkan selebihnya adalah transaksi yang dilakukan di kantor cabang. Di tahun sebelumnya, porsi transaksi *branchless banking* adalah 78,0%.

CIMB Niaga telah mengembangkan platform layanan *branchless banking* yang komprehensif, mulai dari layanan ATM, *internet banking* CIMB Clicks dan *mobile banking* Go Mobile, sampai pada layanan terbaru yaitu Rekening Ponsel dan Digital Lounge.

Produk Rekening Ponsel menjadi penanda kepeloporan CIMB Niaga dalam pengembangan e-channel perbankan, dan khususnya dalam mendukung program inklusi keuangan dari Bank Indonesia untuk memperluas akses kepada layanan perbankan dan keuangan bagi seluruh kalangan masyarakat, termasuk mereka yang bukan merupakan nasabah perbankan. Dengan teknologi *mobile wallet*, pengguna jasa dapat menikmati beragam layanan CIMB Niaga melalui nomor ponsel mereka, tanpa harus memiliki rekening bank. Diperkenalkan pada bulan Maret 2013, jumlah pengguna Rekening Ponsel telah mencapai sekitar 674 ribu sampai dengan akhir tahun 2014.

Layanan CIMB Clicks dan Go Mobile juga terus memperlihatkan pertumbuhan yang menggembirakan. Pada tahun 2014, jumlah pengguna CIMB Clicks meningkat 30,4% dari tahun sebelumnya menjadi sekitar 1.012 ribu nasabah, dengan jumlah transaksi, baik transaksi finansial maupun non-finansial, mencapai 138,2 juta transaksi, dibandingkan 106,7 juta transaksi di 2013.

Produk Go Mobile khususnya mencatat pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2014, dengan peningkatan pada jumlah pengguna dan jumlah transaksi rata-rata per bulan sebesar masing-masing 58,6% dan 79,2%, dibandingkan tahun sebelumnya.

CIMB Niaga juga terus memperluas jaringan ATM dan CDM (*Cash Deposit Machine*) sebagai sarana yang praktis bagi nasabah untuk melakukan transaksi, termasuk pengambilan dan penyetoran uang tunai. Pada akhir tahun 2014, total jumlah ATM CIMB Niaga tercatat mencapai 3.272 unit, dengan penambahan 316 unit baru, sementara jaringan CDM mencapai 666 unit, dengan penambahan 186 unit baru.

Layanan Digital Lounge merupakan upaya lain CIMB Niaga dalam rangka mendukung strategi Pengembangan Digital *Consumer Banking*. Di tahun 2014 sendiri, CIMB Niaga membuka 8 cabang Digital Lounge baru di beberapa kota besar seperti Jakarta Medan, Solo, Surabaya, dan Denpasar, yang menambah total lokasi pelayanan Digital Lounge menjadi 21 cabang.

Platform *branchless banking* di CIMB Niaga didukung juga oleh layanan *Phone Banking* yang dapat dihubungi 24-jam sehari, 7-hari seminggu melalui nomor 14041, atau nomor 500 800 khusus untuk nasabah CIMB Niaga *Preferred*.

Ke depan, CIMB Niaga akan terus mengembangkan layanan *branchless banking* dalam rangka mencapai tujuan untuk menjadi yang terdepan dalam penyediaan layanan perbankan digital dan mendukung visi untuk menjadi 'Bank yang Terpercaya'.

## Rencana Tahun 2015

CIMB Niaga telah menetapkan serangkaian prioritas strategis untuk tahun 2015 guna mendorong peningkatan kinerja Perbankan Konsumer. Pertumbuhan dana dalam produk-produk tabungan menjadi salah satu dari prioritas tersebut dalam rangka memperoleh dana-dana murah dan meningkatkan porsi dana dalam tabungan dan giro (CASA). CIMB Niaga juga akan terus mendorong penyaluran kredit konsumer secara lebih agresif, terutama untuk produk KPR, KPM dan kartu kredit.

Di bisnis KPR, CIMB Niaga akan terus memperkuat hubungan dengan *developer*, menjaga tingkat suku bunga agar senantiasa kompetitif dengan pesaing, serta meningkatkan kecepatan proses-proses KPR. Sementara di bisnis KPM, CIMB Niaga akan meningkatkan kecepatan proses kredit, memperluas jangkauan pemasaran ke daerah Indonesia bagian Timur, dan terus mempererat *relationship* dengan mitra *dealer/showroom* selain mendorong *cross selling* ke internal *customer*.

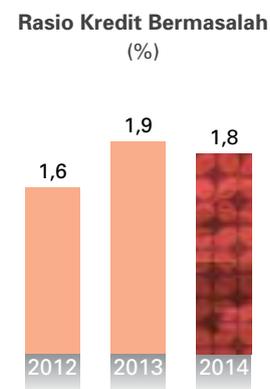
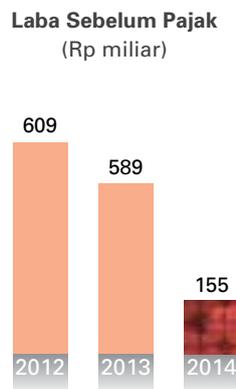
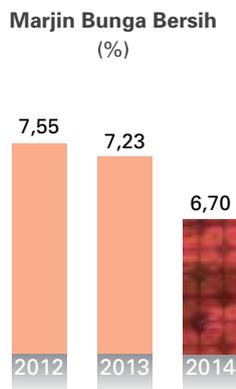
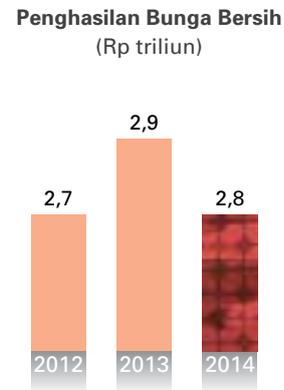
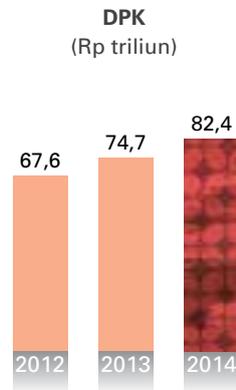
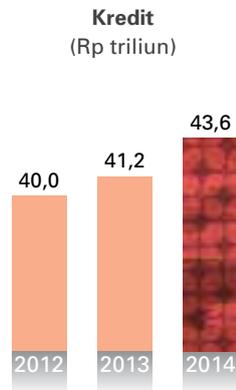
Pada tahun 2015, CIMB Niaga berencana terus melakukan berbagai inovasi pada produk kartu kredit dan kartu debit, dengan khususnya menargetkan segmen pemegang kartu berusia lebih muda yang semakin mengutamakan kecepatan dan mobilitas dalam aktivitas mereka sehari-hari.

Pertumbuhan bisnis bancassurance akan didorong pada tahun 2015 dengan meningkatkan jumlah *sales* aktif, serta dengan memanfaatkan skema *cross selling* dan *up selling* untuk memberikan proteksi menyeluruh kepada nasabah. CIMB Niaga juga memperkenalkan dan menerapkan skala rating asuransi berdasarkan tingkat layanan dengan memberikan program yang sesuai dengan kebutuhan setiap segmen nasabah.

Untuk lebih mendukung pengembangan bisnis *bancassurance*, CIMB Niaga tengah mematangkan rencana untuk membentuk anak perusahaan di bidang asuransi umum, yang diharapkan dapat dilaksanakan di tahun 2015 nanti.

Ke depan CIMB Niaga juga akan terus berinvestasi pada pengembangan layanan *branchless banking*, dalam rangka mencapai tujuan untuk menjadi yang terdepan dalam penyediaan layanan perbankan digital. Pengembangan layanan *branchless banking* juga akan semakin diandalkan sebagai alternatif untuk melakukan akuisisi nasabah baru dan perluasan basis nasabah.

## Tinjauan Keuangan Perbankan Konsumer



\* tidak termasuk anak perusahaan

Selama tahun 2014 Perbankan Konsumer telah berhasil membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp155 miliar (2013: Rp531 miliar). Namun perolehan laba sebelum pajak tersebut mengalami penurunan sebesar 70,8% apabila dibandingkan dengan perolehan laba sebelum pajak tahun sebelumnya, hal ini lebih disebabkan karena peningkatan pada beban operasional sebesar 11,7%.

Walaupun mengalami peningkatan pada sisi beban operasional, Perbankan Konsumer membukukan kenaikan pendapatan bunga sebesar 6,7% menjadi Rp5,3 triliun apabila dibandingkan dengan perolehan tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp5,0 triliun. Selain itu pendapatan operasional selain bunga juga tumbuh 1,6% didukung oleh pertumbuhan pendapatan terkait kartu debit/kredit yang meningkat sebesar 34,1%.

KREDIT KONSUMER (Rp triliun)	2012	2013	2014	Perubahan (%)	
				2012 - 2013	2013 - 2014
Kredit Tanpa Agunan	0,9	1,6	2,2	72,5	37,3
kartu Kredit	3,6	4,1	5,3	12,0	29,3
Kredit Kendaraan Tidak Langsung	11,0	9,4	10,4	(14,6)	11,5
Kredit Kendaraan Langsung	2,4	2,3	1,8	6,3	5,2
Kredit Serba Guna	1,4	1,4	1,4	2,4	(4,3)
Kredit Perumahan	20,7	22,4	22,5	8,4	0,4
<b>Total</b>	<b>40,0</b>	<b>41,2</b>	<b>43,6</b>	<b>3,0</b>	<b>5,8</b>

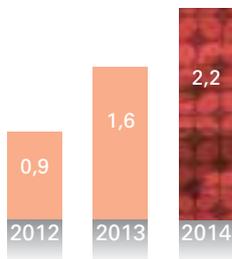
Dari segi penyaluran kredit kepada nasabah, Perbankan Konsumer berhasil membukukan penyaluran kredit sebesar Rp43,6 triliun atau tumbuh sebesar 5,8% apabila dibandingkan dengan perolehan tahun lalu yaitu sebesar Rp41,2 triliun.

### Kredit Tanpa Agunan

Dari sisi pertumbuhan, kredit tanpa agunan mencatatkan pertumbuhan tertinggi sebesar 37,3% menjadi Rp2,2 triliun apabila dibanding dengan perolehan tahun lalu (2013: Rp1,6 triliun).

Untuk menarik nasabah lebih banyak, perusahaan menawarkan produk X-TRA Dana yaitu pinjaman tunai tanpa agunan yang dipergunakan untuk kebutuhan para nasabah, seperti renovasi rumah, pendidikan, pernikahan atau hanya sekedar untuk liburan. Nasabah dapat melakukan pinjaman sampai dengan Rp200 juta rupiah dengan jangka waktu peminjaman paling lama 4 tahun.

**Kredit Tanpa Agunan**  
(Rp triliun)



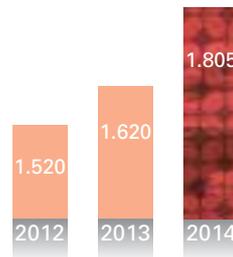
### Kartu Kredit

Sedangkan Kartu Kredit mencatatkan pertumbuhan sebesar 29,3% menjadi Rp5,3 triliun apabila dibandingkan perolehan tahun lalu yaitu sebesar Rp4,1 triliun. Pertumbuhan ini sejalan dengan peningkatan jumlah kartu kredit yang mencapai 1,8 juta kartu selama tahun 2014 atau meningkat 11,4% dari jumlah kartu yang beredar pada tahun lalu (2013: 1,6 juta kartu).

Selama tahun 2014, perusahaan mengeluarkan beberapa produk dan program-program menarik untuk para nasabahnya salah satunya adalah program Air Asia Big Card. Berbagai keuntungan yang ditawarkan oleh Air Asia Big Card ini adalah para pemegang kartu berkesempatan untuk

dapat berlibur gratis. Selain itu, setiap bertransaksi dengan kartu kredit ini akan mendapatkan *reward* yang dapat ditukar dengan dengan pilihan produk Air Asia seperti tiket, maupun produk ancillaries (makanan, minuman dan bagasi). Beragam keunggulan tersebut menjadikan kartu kredit Air Asia Big Card sebagai "The Most Rewarding Credit Card".

**Jumlah Kartu Kredit Beredar**  
(ribuan)



Dari segi kualitas kredit, Perbankan Konsumer berhasil memperbaiki kualitas kredit bermasalah pada tahun 2014 yaitu sebesar 1,8% atau turun 8 bps dari rasio kredit bermasalah tahun lalu (2013: 1,9%).

Total dana nasabah Konsumer bertumbuh sebesar 10,2% dari Rp74,7 triliun di tahun 2013 menjadi Rp82,4 triliun di tahun 2014. Peningkatan dana nasabah ini terutama didorong oleh pertumbuhan produk tabungan yang tumbuh 10,9% per tahun menjadi Rp37,9 triliun dan pertumbuhan produk deposito berjangka menjadi Rp42,5 triliun atau tumbuh 9,5% apabila dibandingkan dengan tahun lalu. Pertumbuhan ini di capai melalui inovasi berbagai produk tabungan yang ditawarkan kepada para nasabah.

Selama tahun 2014 Perbankan Konsumer telah berhasil membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp155 miliar (2013: Rp589 miliar). Namun perolehan laba sebelum pajak tersebut mengalami penurunan sebesar 73,7% apabila dibandingkan dengan perolehan laba sebelum pajak tahun sebelumnya, hal ini lebih disebabkan karena peningkatan pada beban operasional sebesar 13,6%.

Walaupun mengalami peningkatan pada sisi beban operasional, pendapatan operasional selain bunga tumbuh 1,5% didukung oleh pertumbuhan pendapatan terkait kartu debit/kredit yang meningkat sebesar 17,3%.

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (MSME)

Dalam rangka meningkatkan pelayanan kebutuhan perbankan bagi pengusaha mikro, kecil dan menengah, CIMB Niaga terus memberikan dukungan pembiayaan di sektor UMKM sebagai upaya turut mendorong kemajuan perekonomian Indonesia.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dari struktur perekonomian Indonesia. Hal ini karena UMKM memiliki peran yang tidak kecil dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja. Selain itu sektor ini juga terbukti mampu bertahan dalam kondisi resesi ekonomi nasional dan global. Untuk itu Pemerintah Indonesia mendorong peningkatan akses keuangan untuk sektor UMKM sebagai upaya mendorong kemajuan perekonomian Indonesia sejalan dengan pemerintahan. Bank Indonesia juga telah menerbitkan peraturan No. 14/22/PBI/2012 yang mewajibkan Bank untuk menyalurkan 20% dari kredit yang disalurkan ke sektor UMKM.

Meskipun peraturan tersebut akan diberlakukan secara bertahap, sejak tahun 2013 Bank CIMB Niaga telah merespon hal ini dengan membentuk Direktorat MSME (*Micro, Small, and Medium Enterprises*) yang fokus dalam memberikan pelayanan keuangan bagi sektor UMKM. Direktorat MSME terdiri atas *SME Banking*, *Micro Linkage* dan *Micro Laju*. Langkah ini kemudian dilanjutkan pada tahun 2014 dengan pembentukan Sub Direktorat *Pension Business* yang membantu para pensiunan untuk bisa kembali produktif membuka usaha dengan dukungan pembiayaan dari Bank CIMB Niaga. Saat ini, total penyaluran pembiayaan di sektor UMKM yang diberikan oleh CIMB Niaga mewakili sekitar 19,8% dari pembiayaan yang disalurkan oleh Bank secara keseluruhan.

## Perubahan Nama Direktorat

Di tahun 2014, terdapat beberapa perubahan penamaan untuk Direktorat MSME. Nama Direktorat SMME sendiri dirubah menjadi Direktorat MSME, sedangkan Sub Direktorat *Commercial Linkage* dirubah menjadi Sub Directorat *Micro Linkage*. Perubahan nama ini dilakukan sesuai dengan urutan pasar yang dilayani serta dalam rangka mempertajam fokus bisnis serta menciptakan keseragaman terminologi di lingkungan Bank sendiri.

Secara umum, kinerja Direktorat MSME sepanjang tahun 2014 mencatat peningkatan penyaluran kredit sebesar 12,2% menjadi Rp34,9 triliun dengan rasio NPL sebesar 2,4%. Dana pihak ketiga MSME mencapai Rp33,1 triliun atau mengalami kenaikan sebesar 1,7% dari tahun sebelumnya.

Sebagai hasil dari kerja keras ini Bank CIMB Niaga dinobatkan sebagai 10 bank yang memiliki komitmen paling besar dalam mendukung bisnis UMKM dalam "Idebisnis Choice Award 2014" yang diselenggarakan oleh majalah Idebisnis.

## Micro Banking

CIMB Niaga menerapkan dua pendekatan terhadap pasar mikro yang dilayani. Pendekatan pertama adalah pendekatan secara tidak langsung dengan menjalin kemitraan strategis. Strategi ini dipilih dalam rangka lebih mengenali dan mengukur potensi pasar mikro dengan keberagaman bisnisnya sekaligus memanfaatkan keberadaan mitra strategis yang dianggap mampu membantu pertumbuhan segmen bisnis mikro ke depannya. Pengelolaan bisnis dalam bentuk kemitraan ini dibawah oleh unit kerja *Micro Linkage*.

Sementara itu, Direktorat MSME juga menerapkan pendekatan langsung terhadap pasar mikro yang dituju. Melalui pendekatan seperti ini, Direktorat MSME memberikan pembiayaan secara langsung ke pengusaha-pengusaha mikro melalui outlet-outlet mikro laju yang dikelola sendiri oleh pihak Bank. Pengelolaan bentuk pembiayaan mikro secara langsung ini dibawah oleh unit kerja Mikro Laju.

## Micro Linkage

Dalam menyalurkan pembiayaan, unit kerja *Micro Linkage* menggandeng mitra-mitra strategis tergantung dari segmen pasar yang dibiayai. Salah satu contoh dari model bisnis yang telah diterapkan dengan sukses dalam skema ini adalah pembiayaan kepada para petani kelapa sawit/plasma (*end user*). Dalam penyaluran pembiayaan kepada petani tersebut, mitra kerjasama *Micro Linkage* adalah Koperasi Unit Desa (KUD) dan Perusahaan Perkebunan (perusahaan inti). Melalui KUD, para petani menerima kredit dari Bank CIMB Niaga dan menggunakannya untuk pembukaan dan

pemeliharaan kebun kelapa sawit, dimana hasil panennya kemudian dibeli oleh Perusahaan Perkebunan.

Jenis mitra strategis lain yang telah menjalin kerjasama dengan Direktorat MSME adalah lembaga-lembaga keuangan termasuk Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan Koperasi. Sementara itu, pihak *end user* yang dibiayai Bank CIMB Niaga adalah nasabah/debitur dari BPD dan BPR, serta anggota dari Koperasi. Mitra tersebut ditunjuk sebagai agent bagi Bank, dimana fungsinya sebagai: *marketing agent*, *collecting agent* dan *security agent*.

*Micro Linkage* juga menyalurkan pembiayaan kepada para pensiunan untuk kebutuhan multiguna. Kerjasama dilakukan dengan POSINDO yang membantu Bank CIMB Niaga dalam pemotongan uang pensiun sebagai sumber pembayaran kredit. Ke depannya, pembiayaan di sektor ini akan terus dikembangkan baik dari sisi volume maupun kerjasama yang dilakukan. Hal ini telah dimulai dengan adanya langkah strategis yang dilakukan pada tahun 2013, dimana CIMB Niaga bekerjasama dengan TASPEN dan ASABRI sebagai mitra bayar dalam pembayaran pensiun untuk para pensiunan PNS, TNI dan Polri.

Bagi unit kerja *Micro Linkage*, salah satu tantangan terbesar yang berhasil diatasi dalam lingkungan finansial yang ketat adalah bagaimana mengantisipasi penurunan volume pembiayaan terkait pelemahan beberapa sektor ekonomi serta. Tantangan ini dijawab dengan terus memonitor dan melakukan analisa yang lebih mendalam terhadap kualitas pembiayaan melalui komunikasi yang lebih efektif dengan para mitra. Hal ini juga yang menyebabkan unit kerja *Micro Linkage* untuk saat ini lebih fokus pada memberikan pembiayaan ke nasabah yang ada sampai situasi perekonomian makro menunjukkan arah perbaikan.

Per akhir tahun 2014, penyaluran kredit *Micro Linkage* telah mengalami peningkatan sebesar 12,3% menjadi Rp10,2 triliun dengan kualitas kredit yang tetap terjaga baik sebagaimana terbukti dengan rasio NPL di angka 1,1%. Pengembangan bisnis *Micro Linkage* didukung oleh 22 cabang *Lending* (termasuk *Desk*) dan 5 cabang *Funding* yang tersebar di seluruh Indonesia, dengan total karyawan sekitar 150 orang.

## Mikro Laju

Mikro Laju merupakan unit kerja yang memberikan pembiayaan secara langsung. Mikro Laju menyediakan dan melayani kebutuhan keuangan pengusaha mikro guna mendukung pengembangan usaha untuk tumbuh berkesinambungan.

Layanan yang ditawarkan antara lain adalah pinjaman modal kerja dan investasi dengan plafon hingga Rp1 milyar. Layanan lain yang disediakan oleh unit mikro laju adalah pembayaran manfaat pensiun dan pinjaman untuk para pensiunan. Selain itu juga tersedia layanan tabungan dan deposito dengan bunga yang kompetitif sesuai dengan ketentuan OJK. Semua itu dilengkapi juga dengan layanan Syariah melalui *Office Channeling* yang terdiri dari layanan Gadai Emas Syariah dan layanan Tabungan Perencanaan Haji.

Di sepanjang tahun 2014, jumlah outlet Mikro Laju menurun dari 350 unit menjadi 325 unit. Penurunan ini terutama disebabkan oleh upaya unit kerja Mikro Laju untuk terus mengidentifikasi area atau wilayah yang dianggap paling berpotensi untuk digarap. Kinerja *outlet* yang tidak memenuhi ekspektasi atau target untuk sementara ditutup untuk kemudian dipindah ke wilayah lain yang menunjukkan potensi lebih besar. Oleh karena itu, pergerakan geografis di segmen bisnis ini masih akan sangat dinamis di beberapa tahun ke depan seiring dengan perkembangan bisnis yang terjadi.

Mikro Laju memiliki visi “Menjadi Penyedia Solusi Keuangan Terbaik bagi Pengusaha Mikro di Indonesia” dan moto “Tumbuh bersama Sahabat Terpercaya”. Visi ini menggambarkan komitmen Mikro Laju untuk menjadi sahabat terbaik bagi pengusaha mikro di Indonesia dengan cara memberikan kemudahan, kecepatan dan kesempatan untuk bertumbuh bersama CIMB Niaga.

Guna mewujudkan komitmen tersebut, sepanjang tahun 2014 Mikro Laju melakukan perbaikan dalam proses persetujuan pinjaman dengan menjadikannya lebih sederhana, cepat dan mudah sehingga semakin mampu memenuhi kebutuhan pengusaha mikro dan kecil. Mikro Laju juga membentuk UMKM Center yang fokus memberikan layanan yang dibutuhkan sesuai dengan potensi bisnis di area operasional tiap-tiap nasabah pebisnis mikro (contoh daerah perkebunan sawit, daerah perdagangan pasar basah, dan lain sebagainya).

Selain itu Mikro Laju juga mengembangkan pembiayaan *value chain*, dengan memberikan pinjaman kepada *distributor*, *supplier*, maupun *customer* dari nasabah eksisting. Pembiayaan *value chain* antara lain pembiayaan sewa kios bagi penyewa kios dari *developer* besar, pembiayaan untuk *distributor* dari perusahaan *consumer goods* ternama dan pembiayaan untuk *sub-distributor* dari sebuah perusahaan distribusi besar.



**M. Jamil**  
Pabrik Sandal

Setelah bekerja beberapa tahun disalah satu toko sandal di pasar kota Bogor dan berbekal pengalaman serta tekad yang kuat, saya memulai usaha sendiri pada tahun 2006 yaitu usaha pembuatan sandal.

Kala itu modal saya masih terbatas dan hanya mampu menyewa tempat kecil, dibantu beberapa orang karyawan. Saya menjalani profesi saya ini dengan tekun. Saya tetap mengutamakan modal yang diputar dan memilih untuk tetap hidup dalam kesederhanaan bersama keluarga.

Namun sering kali terbayang dalam benak saya untuk bisa meningkatkan usaha. Saya ingin sekali memperluas tempat usaha, menambah karyawan, menambah jumlah bahan baku. Tidak tanggung-tanggung saya juga bermimpi untuk dapat menjual sandal produksi saya keluar kota Bogor.

Berangkat dari mimpi itu, di tahun 2009 saya mengawali persahabatan bersama Mikro Laju Pasar Anyar Bogor dengan meminjam kredit usaha untuk mewujudkan mimpi saya.

Alhamdulillah saya berhasil mewujudkannya dan kini sudah mampu memiliki rumah pribadi, pabrik yang merangkap gudang yang cukup luas serta memasarkan sandal saya hingga ke luar kota Bogor.

Saya bangga menjadi salah satu sahabat Mikro Laju CIMB Niaga, dan harapan saya kedepannya Mikro Laju terus menjadi sahabat terbaik bagi para pengusaha Mikro di Indonesia dengan terus memberikan kemudahan, kecepatan dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya.

Di tahun 2014 Mikro Laju juga melakukan kerja sama dengan ASABRI dan Taspen untuk pembayaran manfaat pensiun di kantor-kantor cabang Mikro Laju. Penerima manfaat pensiun juga bisa mengajukan pinjaman pensiun untuk berbagai kebutuhan dan usaha.

Semua hal di atas berbuah manis dengan penyaluran kredit Mikro Laju tahun 2014 meningkat sebesar 27,1% dari tahun sebelumnya, yaitu dari jumlah Rp2,4 triliun menjadi Rp3,0 triliun dengan kualitas kredit yang terjaga dan jumlah nasabah sebanyak 21.328 nasabah. Penghimpunan dana nasabah tercatat sebesar Rp299 miliar, meningkat 25,2% dari tahun sebelumnya dengan jumlah nasabah mencapai 99.299 nasabah.

Kepada seluruh karyawannya Mikro Laju selalu menanamkan nilai-nilai DAMPAK (Disiplin, Amanah, Motivasi, Peduli, Antusias, dan Kompeten). DAMPAK memiliki makna bahwa hidup kita harus memberikan dampak kepada diri sendiri, orang lain, masyarakat, maupun Indonesia.

### **SME Banking**

Unit SME menangani nasabah yang merupakan para pelaku usaha kecil dan menengah yang tersebar di seluruh pelosok Indonesia. Di tahun 2014, salah satu terobosan yang dilakukan di segmen bisnis ini adalah penyesuaian plafon pembiayaan khusus bagi nasabah yang menunjukkan catatan kredit yang baik dan terbukti mampu mengembangkan usaha mereka

secara sehat. Inisiatif ini telah dipelajari secara mendalam sebelumnya dan diyakini akan mampu menjembatani proses transisi pemindahan akun para nasabah dalam kategori tersebut ke Direktorat Perbankan Korporasi seiring dengan pertumbuhan bisnis dan semakin besarnya pembiayaan yang mereka butuhkan. Bagi unit kerja SME sendiri, hal ini berdampak positif di mana seluruh karyawan kunci yang menangani nasabah berpotensi seperti ini dapat semakin memperluas pengetahuan mereka terhadap sektor industri yang digeluti oleh tiap-tiap nasabah tersebut.

Pada tahun 2014 unit SME berhasil mencapai kinerja yang meningkat baik dalam bidang penyaluran kredit, penghimpunan dana nasabah, kualitas kredit maupun peningkatan *profit*.

Di tahun 2014, penyaluran kredit SME mengalami peningkatan sebesar 10,4% menjadi Rp21,6 triliun dengan rasio NPL sebesar 2,7%. Peningkatan ini diikuti dengan kenaikan dana pihak ketiga yaitu CASA (Giro dan Tabungan) dan Deposito Berjangka yang tumbuh sebesar Rp1,8 triliun atau naik 6,2%. Pertumbuhan penghimpunan dana nasabah berhasil dicapai terutama berkat kerja sama dan dukungan yang baik dari unit *Funding, Bancassurance & Service* (FBS) di bawah struktur Direktorat Konsumer sebagai penghimpun dana serta terlaksananya aktivitas *cross-selling* yang baik antara FBS dan SME. Peningkatan dana pihak ketiga di unit SME juga didukung oleh implementasi konsep *value chain* terhadap perusahaan-perusahaan *distributor* dan *supplier* debitur SME.

### **SME Processing Center**

Dalam rangka mengedukasi nasabah agar dapat lebih memahami seluk beluk proses aplikasi pembiayaan, unit kerja SME telah sejak tahun 2013 lalu mengelola *SME Processing Center* di beberapa kota besar seperti Jakarta, Bandung, Semarang, Medan, dan Surabaya sebagai proyek percontohan. Setiap *SME Processing Center* dilengkapi dengan seluruh unit pendukung yang terlibat sehingga memungkinkan proses pemberian kredit yang cepat secara *end-to-end*.

### **CRDE (Credit Retail Decision Engine)**

Unit bisnis SME juga telah mulai mengimplementasikan proses kredit dengan menggunakan sistem skoring – CRDE (*Credit Retail Decision Engine*) sampai dengan limit Rp10 miliar dalam rangka menjawab tantangan lingkungan usaha yang semakin kompetitif dan semakin pesat. Sistem ini mampu memberikan analisa terhadap pembiayaan secara



otomatis berdasarkan data historis yang telah divalidasi. Hasilnya adalah proses kredit yang cepat dengan potensi kualitas pembiayaan yang tetap terjaga.

Beberapa inisiatif perbaikan yang telah dilakukan oleh unit SME di tahun 2014 dalam upaya pengembangan potensi area untuk peningkatan penyaluran kredit SME dan menghadapi tantangan yang semakin kompetitif antara lain mencakup: pengembangan organisasi SME dari 9 area menjadi 12 area, dan pemenuhan kebutuhan karyawan dengan kualitas yang memadai dengan menyelenggarakan program *SME Development Program* yang berkesinambungan.

SME juga terus melakukan penyempurnaan di bidang monitoring portfolio kredit, perbaikan internal proses kredit, system deteksi dini atas kualitas kredit usaha debitur serta system analisa kredit SME yang ada. Peningkatan kualitas pengetahuan staff SME juga menjadi perhatian untuk terus dilakukan perubahan dengan mengadakan seminar motivasi dan pelatihan secara terjadwal dengan materi-materi yang terus disempurnakan.

Perubahan-perubahan ini terus dilakukan untuk mempertahankan pertumbuhan yang berkesinambungan, kualitas kredit yang sehat, staff SME yang handal yang pada gilirannya akan memberikan kontribusi yang besar kepada usaha debitur dan dunia usaha ekonomi Indonesia pada umumnya.

### **MSME Center**

Direktorat MSME telah membentuk *MSME Center* untuk menangkap setiap peluang pembiayaan yang muncul. Pusat UMKM ini dimaksudkan untuk memberikan seluruh layanan perbankan UMKM dalam satu cabang agar peluang tersebut tidak lari ke bank-bank pesaing yang menawarkan produk atau layanan sejenis. Saat ini, telah terdapat 69 MSME Center di beberapa wilayah strategis, dan rencananya akan terus dikembangkan secara lebih agresif di tahun 2015.

### **Pendanaan MSME**

Bisnis MSME merupakan salah satu sumber dana murah bagi CIMB Niaga. Per akhir tahun 2014, dana pihak ketiga yang terhimpun di segmen bisnis MSME mencapai Rp33,1 triliun. Dibandingkan dengan pembiayaan yang juga mencapai sebesar Rp34,9 triliun, segmen bisnis ini terbukti kuat dan mampu mendanai sendiri pertumbuhan bisnisnya.



Salah satu *driver* dari terhimpunnya dana dalam jumlah yang relatif besar ini adalah peningkatan volume pembiayaan yang disalurkan melalui *value chains*. Skema *value chain* mendorong nasabah terutama nasabah SME mensyaratkan para mitra bisnisnya untuk membuka rekening di CIMB Niaga.

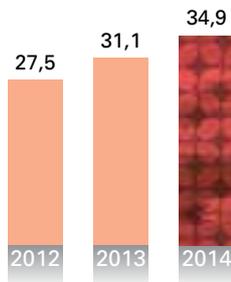
Begitu pula dengan segmen mikro, dimana unit mikro laju juga mensyaratkan pemohon kredit untuk membuka rekening di CIMB Niaga. Tujuannya adalah untuk dapat meningkatkan saldo mengendap sekaligus memonitor kinerja bisnis dari tiap-tiap usaha mikro yang dibiayai.

### **Fokus di Tahun 2015**

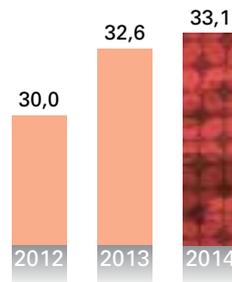
Direktorat MSME akan lebih mempertajam fokusnya pada nasabah *existing* serta produk dan layanan yang telah ditawarkan selama ini sambil memantau perkembangan iklim usaha yang terjadi di tengah prediksi pengamat yang memperkirakan bahwa perekonomian Indonesia akan tetap menantang di tahun 2015.

## Tinjauan Keuangan Perbankan Usaha Kecil Menengah dan Mikro (UMKM)

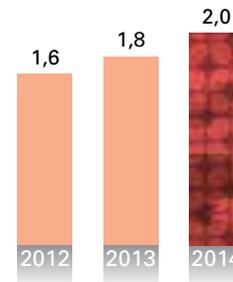
**Kredit**  
(Rp triliun)



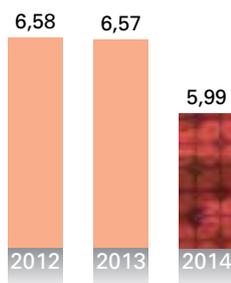
**DPK**  
(Rp triliun)



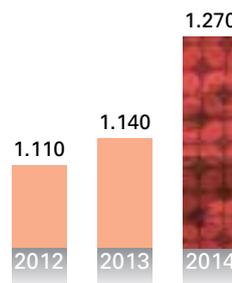
**Penghasilan Bunga Bersih**  
(Rp triliun)



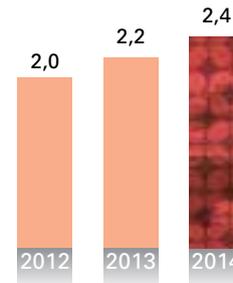
**Marjin Bunga Bersih**  
(%)



**Laba Sebelum Pajak**  
(Rp miliar)

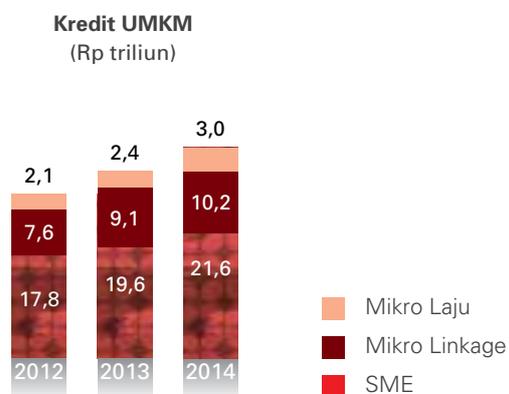


**Rasio Kredit Bermasalah**  
(%)



Pada sisi aset, perbankan UMKM berhasil mencatatkan pertumbuhan kredit sebesar 12,2% menjadi Rp34,9 triliun apabila dibandingkan dengan tahun lalu yaitu sebesar Rp31,1 triliun. Pencapaian kredit tersebut terutama didukung oleh perolehan bisnis SME yang mencapai Rp21,6 triliun, diikuti oleh bisnis Mikro *Linkage* sebesar Rp10,2 triliun dan bisnis Mikro Laju yang berhasil menyalurkan kredit sebesar Rp3,0 triliun.

Namun pertumbuhan kredit tersebut sejalan dengan kenaikan kredit bermasalah dengan adanya peningkatan pada rasio kredit bermasalah yang meningkat menjadi 2,4% di tahun 2014 atau naik sebesar 23 bps (2013: 2,2%)



Sedangkan dari sisi pengumpulan dana nasabah, total dana nasabah yang berhasil dikumpulkan mencapai Rp33,1 triliun atau tumbuh 1,6% apabila dibandingkan dengan 2013 yaitu sebesar Rp32,6 triliun. Pertumbuhan pada dana nasabah ini dikontribusikan dari kenaikan pertumbuhan dana murah yang tumbuh sebesar 10,9%.

Perbankan Usaha Kecil Menengah dan Mikro (UMKM) berhasil meningkatkan laba sebelum pajak sebesar 11,4% menjadi Rp1,3 triliun di tahun 2014 (2013: Rp1,1 triliun). Peningkatan laba sebelum pajak di tahun 2014 terutama dikontribusikan oleh kenaikan pendapatan bunga hasil dari penyaluran kredit sebesar 22,9% menjadi Rp4,3 triliun (2013: Rp3,5 triliun).

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Perbankan Komersial

Dengan strategi penyaluran dana yang tepat dan serangkaian upaya antisipatif, Perbankan Komersial mampu mengurangi eksposur pembiayaan terhadap kredit bermasalah, serta berhasil mempertahankan struktur dana sehingga komposisi dana murah terus meningkat yang didukung oleh pertumbuhan CASA.

Tahun 2014 merupakan tahun yang penuh dengan tantangan. Masih belum membaiknya perekonomian global dalam beberapa tahun terakhir pada akhirnya mengakibatkan penurunan kinerja ekonomi negara-negara berkembang yang merupakan pasar utama bagi Indonesia, terutama untuk barang hasil tambang. Sebagai akibatnya, permintaan akan komoditas tambang di tingkat global dan regional mengalami penurunan sehingga harga komoditas tersebut di tingkat global mengalami penurunan yang cukup signifikan dan berimbas pada sektor industri pertambangan di Indonesia, khususnya batubara.

Dampak dari pelemahan industri batubara cukup meluas, dan secara otomatis mempengaruhi sektor-sektor pendukung di industri tersebut termasuk di jaringan distribusi, transportasi, dan logistik. Hal ini telah cukup memberikan tekanan terhadap Divisi Perbankan Komersial di mana sejak beberapa tahun lalu Divisi Perbankan Komersial secara aktif membiayai segmen usaha yang bergerak di sektor pendukung industri batubara tersebut.

Kondisi yang sulit ini terefleksi dalam kenaikan tingkat NPL di Divisi Perbankan Komersial yang mengalami peningkatan dari 1,9% di tahun 2013 menjadi 3,3% di akhir tahun 2014. Sebagian besar NPL yang telah diakui berasal dari pembiayaan yang disalurkan ke sektor-sektor pendukung industri batubara. Peningkatan NPL dari sektor-sektor pendukung industri batubara sendiri mencapai hampir 50%.

Namun Divisi Perbankan Komersial tetap mampu mengidentifikasi peluang-peluang pembiayaan di sektor-sektor lain yang dianggap memiliki potensi untuk terus tumbuh. Meskipun tidak sepenuhnya mencapai target yang ditetapkan, pembiayaan komersial secara keseluruhan tetap tumbuh sebesar 5,7% sebesar Rp36,1 triliun. Tentunya penyaluran pembiayaan ke sektor-sektor yang menunjukkan potensi penurunan dilakukan dengan secara lebih hati-hati dan lebih fokus terhadap nasabah yang ada.

### Inisiatif Strategis

Sebagai upaya untuk meredam dampak lebih jauh dari pelemahan beberapa sektor pembiayaan komersial, Divisi Perbankan Komersial telah membentuk unit *Asset Quality Management* (AQM), yaitu suatu fungsi yang bertugas mengidentifikasi secara dini potensi risiko kredit serta secara independen memonitor dan menganalisa hal-hal terkait kualitas kredit yang dikelola oleh Unit Usaha, memberikan *update* informasi mengenai industri *outlook* dan hal-hal terkait regulasi kualitas kredit (internal dan eksternal) baik kepada Manajemen maupun Unit Usaha, dan membantu Unit Usaha dalam menjaga dan memonitor status *account* debitur yang mengalami penurunan kualitas kredit maupun nilai kredit (*Loan Impairment*) secara berkesinambungan.

Fungsi AQM diperkuat dengan ditugaskannya staf senior dan berpengalaman dari setiap unit bisnis di dalam Unit ini dan bekerja secara independen dari unit bisnis.

Di sepanjang tahun 2014, fungsi ini telah mampu mengurangi eksposur pembiayaan terhadap kredit bermasalah dengan melakukan serangkaian upaya antisipatif, sehingga tingkat NPL mampu dipertahankan di level seperti disebutkan di atas.

### Inisiatif Strategis Lain

Dalam rangka mempersiapkan diri terkait diberlakukannya pasar bebas ASEAN, Perbankan Komersial telah melakukan inisiatif strategis lain seperti:

### Pembentukan *Asean Business Solution*

*Asean Business Solution* merupakan *Regional Desk* yang dirancang khusus untuk meningkatkan dukungan kepada para nasabah yang akan mengembangkan usaha ke negara-negara Asean. *Regional Desk* ini didukung dengan program BQM *Knowledge Enrichment* yaitu program yang didisain untuk memberikan nilai tambah kepada unit bisnis dengan menyediakan informasi yang dibutuhkan melalui email: [helpdesk.bqmcom@cimbniaga.co.id](mailto:helpdesk.bqmcom@cimbniaga.co.id)

Dalam pembentukan *Regional Desk* ini, setiap unit bisnis bersinergi dengan Divisi *Human Resource* dalam merencanakan dan mengembangkan program-program peningkatan kompetensi melalui training-training *Managerial Skill*, *Technical Skill* dan *Personal Development*.

Langkah strategis lain adalah pemisahan Usaha Syariah dipisahkan dari Divisi Perbankan Komersial dalam rangka mempertajam fokus dari dua segmen bisnis tersebut yang meskipun saling terkait, namun berbeda secara fundamental sehingga memerlukan pengelolaan secara terpisah.

### Penghimpunan Dana

Situasi ekonomi yang terjadi juga telah memberikan tekanan pada sisi penghimpunan dana di Divisi Perbankan Komersial. Persaingan untuk memperoleh dana terutama dana murah menjadi semakin ketat. Di sisi lain, biaya perolehan dana pun menjadi lebih mahal menyusul diberlakukannya kebijakan BI untuk kembali meningkatkan suku bunga acuannya di tahun ini.

Mengantisipasi hal ini, Divisi Perbankan Komersial menggiatkan upaya yang telah sukses dilakukan di tahun-tahun sebelumnya, yakni penghimpunan dana murah melalui *bundling product* CASA dengan *Payroll*, *Biz Channel*, *Value Chain*, EDC, serta pengaktifan *Operating Account*.

Dana yang terhimpun di Divisi Perbankan Komersial tercatat sebesar Rp24,5 triliun per akhir tahun 2014, atau menurun/meningkat 12,0% dari tahun sebelumnya.

### Fokus 2015

Meskipun perekonomian Indonesia diperkirakan akan kembali membaik dari beberapa tahun terakhir, kondisi global diperkirakan akan tetap diwarnai dengan ketidakpastian terutama terkait pelaksanaan rencana peningkatan suku bunga the Fed di April 2015.

Untuk itu, Perbankan Komersial akan terus mencermati perkembangan yang terjadi dalam beberapa sektor yang menjadi target pembiayaan di tahun-tahun sebelumnya. Salah satu strategi yang akan dilaksanakan adalah dengan fokus pada nasabah yang ada. Dari segi jenis pembiayaan yang disalurkan, pembiayaan modal kerja akan terus ditingkatkan untuk mengimbangi pembiayaan investasi yang telah dilakukan secara agresif di tahun-tahun sebelumnya.

Perbankan Komersial juga telah menganalisa sebaran pembiayaan selama ini. Berdasarkan temuan yang didapat, secara cakupan geografis, pembiayaan komersial akan mulai meningkatkan penetrasi ke area-area yang dianggap potensial di wilayah Indonesia bagian timur.

Strategi lain yang telah ditetapkan adalah meningkatkan pendanaan. Strategi ini akan mencakup upaya peningkatan dana murah dan peningkatan pendapatan berbasis fee.



**Jongkie Sugianto**  
*President Director*  
PT Hyundai Indonesia Motor

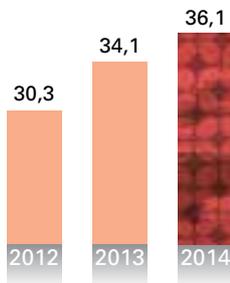
.....

Sejak bekerjasama dari tahun 2012, CIMB Niaga telah mendampingi kami dalam pengembangan bisnis automotive dengan menyediakan produk dan fasilitas perbankan yang mendukung pertumbuhan usaha PT Hyundai Indonesia Motor. Demikian pula layanan yang prima dari seluruh jajaran karyawan dan manajemen CIMB Niaga telah menjadi kunci keberhasilan dan kemitraan usaha. Hubungan kami dengan CIMB Niaga tidak hanya sebatas nasabah dan bank tetapi menjadikan kami sebagai partner bisnis untuk tumbuh kembang bersama.

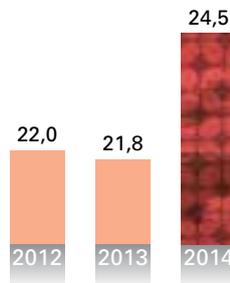
Kami bangga menjadi nasabah CIMB Niaga dan berharap agar CIMB Niaga dapat terus menerus melakukan inovasi baru, guna memenuhi kebutuhan pelaku bisnis yang semakin berkembang sejalan perkembangan teknologi serta meningkatkan kualitas maupun jaminan kualitas produk perbankan agar dapat menjadi bank yang terdepan di Indonesia.

## Tinjauan Keuangan Perbankan Komersial

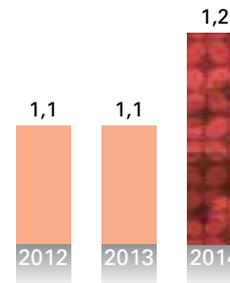
**Kredit**  
(Rp triliun)



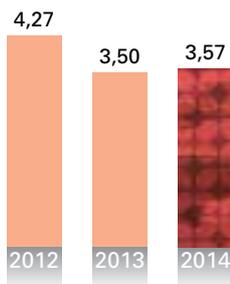
**DPK**  
(Rp triliun)



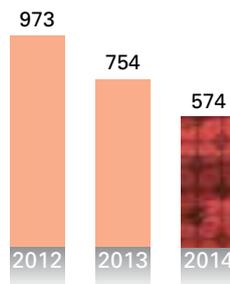
**Penghasilan Bunga Bersih**  
(Rp triliun)



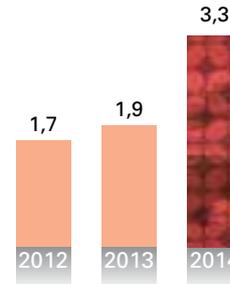
**Marjin Bunga Bersih**  
(%)



**Laba Sebelum Pajak**  
(Rp miliar)



**Rasio Kredit Bermasalah**  
(%)



Total kredit komersial tumbuh sebesar Rp2,0 triliun atau 5,8% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp36,1 triliun (2013: Rp34,1 triliun). Peningkatan ini menjadikan kontribusi kredit pada Perbankan Komersial terhadap total kredit Perusahaan menjadi 20,7% di tahun 2014.

Kualitas kredit Perbankan Komersial selama tahun 2014 mengalami penurunan yang tercemin dari meningkatnya rasio kredit bermasalah sebesar 137 bps dari 1,9% di tahun 2013 menjadi 3,3% di tahun 2014.

Total dana nasabah dari Perbankan Komersial mengalami peningkatan sebesar Rp2,6 triliun atau 12,0% dari tahun sebelumnya, menjadi Rp24,5 triliun di tahun 2014 (2013: Rp21,9 triliun) dengan rasio LDR turun 9,7% dari 153,2% di tahun 2013 menjadi 143,5% di tahun 2014.

Pada akhir 2014, Perbankan Komersial membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp574 Miliar atau menurun sebesar Rp180 miliar atau 23,9% dibandingkan tahun sebelumnya (2013: Rp754 miliar). Penurunan laba sebelum pajak ini disebabkan oleh meningkatnya pembentukan cadangan kerugian penurunan nilai atas aset keuangan dan non keuangan sebesar Rp298 miliar atau 127,4% menjadi Rp532 miliar di tahun 2014 dibanding tahun sebelumnya (2013: Rp234 miliar).

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Perbankan Korporat

Perbankan Korporasi fokus untuk melakukan reposisi komposisi portofolio kredit, mendorong pertumbuhan CASA dan layanan trade finance, menjaga kualitas portofolio kredit, serta mengembangkan kompetensi sumber daya manusia.

Segmen bisnis Perbankan Korporat di CIMB Niaga melayani nasabah korporasi besar maupun institusi keuangan bank dan non-bank dengan menyediakan produk-produk kredit dan pendanaan, maupun layanan *cash management*, *trade finance* dan layanan lain. Unit *Corporate Banking* berkoordinasi erat dengan unit *Transaction Banking* dan unit *Financial Institutions & Non-Bank Financial Institutions* untuk menghadirkan inovasi produk dan layanan guna memenuhi kebutuhan nasabah korporat dan institusi CIMB Niaga.

## Fokus 2014

Perkembangan kondisi lingkungan usaha dan pasar pada tahun 2014 memberikan tantangan bagi segmen Perbankan Korporat CIMB Niaga terkait dengan penyediaan likuiditas untuk penyaluran kredit, kemungkinan memburuknya kualitas portofolio kredit, serta tekanan terhadap *spread* suku bunga kredit dan dana. Oleh karenanya, Perbankan Korporat pada tahun 2014 menetapkan fokus strategis sebagai berikut:

- Melakukan reposisi komposisi portofolio kredit dengan memprioritaskan penyaluran kredit modal kerja dan fasilitas pembiayaan jangka pendek lainnya;
- Mendorong pertumbuhan simpanan nasabah dalam rekening CASA untuk mengantisipasi tergerusnya *Net Interest Margin*

- Mendorong pertumbuhan layanan *trade finance* untuk memaksimalkan pemanfaatan dana murah dari *foreign bank trade line* dan menjaga profitabilitas bisnis secara keseluruhan termasuk melalui peningkatan pendapatan imbal jasa
- Menjaga kualitas portofolio kredit
- Pengembangan Sumber Daya Manusia secara berkelanjutan.

## Kinerja 2014

### Penyaluran Kredit

Di tengah kondisi melemahnya laju pertumbuhan ekonomi nasional dan ketidakpastian politik sebelum pemilihan umum Presiden yang menyebabkan sebagian pelaku pasar memilih untuk menunda melakukan investasi bagi ekspansi usaha, Perbankan Korporat CIMB Niaga berhasil membukukan pertumbuhan kredit yang sehat sebesar 26,2% pada tahun 2014. Pertumbuhan tersebut terutama mencerminkan meningkatnya penyaluran kredit modal kerja, sejalan dengan strategi perimbangan komposisi portofolio kredit di Perbankan Korporat. Pertumbuhan ini didukung oleh berbagai inisiatif strategis dalam hal diversifikasi pasar, penajaman fokus pada segmentasi nasabah, serta penguatan sinergi dengan Grup CIMB.

Kredit yang disalurkan tercatat tumbuh dari Rp43,9 triliun di 2013 menjadi sebesar Rp55,4 triliun di akhir tahun 2014, yang berkontribusi sebesar 31,4% kepada total kredit disalurkan CIMB Niaga. Porsi fasilitas kredit investasi adalah sekitar 59% dari total kredit Perbankan Korporat, bergerak turun dari sekitar 63% di tahun sebelumnya.

### Kredit Sindikasi

CIMB Niaga merupakan salah satu bank yang aktif dalam aktivitas kredit sindikasi di Indonesia. Pada tahun 2014, CIMB Niaga bertindak sebagai *Arranger* atas pembiayaan kredit sindikasi dengan total nilai pembiayaan yang di *arrange* adalah sebesar ekuivalen Rp11 triliun. Beberapa transaksi yang signifikan antara lain adalah fasilitas kredit sindikasi untuk PT Charoen Pokphand, PT Matahari Putra Prima, dan sejumlah nasabah korporat lain.

### Kualitas Kredit

Sejak tahun 2013, CIMB Niaga telah mencermati perkembangan yang cenderung menkhawatirkan di sektor industri batubara khususnya, dan oleh karenanya telah mulai membatasi atau menghentikan pengucuran kredit ke sektor tersebut. Pada tahun 2014, kekhawatiran tersebut menjadi kenyataan dengan semakin memburuknya kinerja pelaku industri di sektor batubara dan sektor terkait lainnya,

termasuk mereka yang menjadi nasabah Perbankan Korporat CIMB Niaga.

Kondisi tersebut kemudian berdampak pada kenaikan yang cukup signifikan pada kredit bermasalah (NPL) di segmen Perbankan Korporat, dengan sebagian besar dari penambahan NPL tersebut berasal dari eksposur kredit ke sektor batubara dan sektor terkait. Meskipun demikian, dengan telah dibukukannya NPL dari salah satu sektor industri mengalami penurunan kinerja paling buruk di tahun 2014, sementara di sisi lain membukukan peningkatan penyaluran kredit baru ke sektor-sektor yang terbukti konsisten memperlihatkan kinerja yang baik, Perbankan Korporat CIMB Niaga optimis bahwa kualitas portofolio kredit akan dapat dikelola dan semakin membaik di tahun 2015.

### Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana dari nasabah korporat baik BUMN maupun swasta serta lembaga keuangan dan keuangan non-bank menjadi salah satu fokus Perbankan Korporat CIMB Niaga di tengah kondisi mengetatnya likuiditas perbankan di tahun 2014. Upaya penghimpunan dana difokuskan pada peningkatan dana murah di rekening giro guna meningkatkan rasio CASA dan menjaga profitabilitas.

Untuk itu, Perbankan Korporat antara lain terus mendorong implementasi *covenant* kredit dengan nasabah debitur untuk meningkatkan saldo giro yang dipersyaratkan, serta meningkatkan koordinasi dengan unit-unit terkait seperti *Transaction Banking, Corporate Funding, Financial Institutions* dan *Non-Bank Financial Institution* guna mengupayakan peningkatan saldo mengendap di rekening giro nasabah.

Pada tahun 2014, agar lebih efektif dalam mengelola aspek penghimpunan dana nasabah, CIMB Niaga melakukan restrukturisasi sejumlah unit yang terkait dengan fungsi pendanaan (*funding*). Termasuk dalam inisiatif ini adalah pemindahan pembukuan dana deposito berjangka dari sebagian nasabah korporat dan institusi ke Direktorat Treasury. Menyusul restrukturisasi tersebut, total Dana Pihak Ketiga yang dibukukan di segmen Perbankan Korporat tercatat sebesar Rp16,1 triliun pada akhir tahun 2014, lebih kecil dari posisi setahun sebelumnya. Di lain pihak, porsi dana murah pada rekening giro (CASA) meningkat dan berkontribusi 69,8% pada jumlah tersebut.

### Remittance

Dalam bisnis *remittance*, CIMB Niaga bekerja sama dengan beberapa lembaga keuangan dalam dan luar negeri untuk memperluas jaringan layanan *remittance*, khususnya untuk melayani Tenaga Kerja Indonesia di luar negeri, dimana saat

ini CIMB Niaga sudah berkerja sama dengan 20 *Money Transfer Operator*. Secara khusus, CIMB Niaga bekerja sama dengan CIMB Group mengembangkan layanan *remittance* bagi tenaga kerja migran melalui produk *remittance 'Speed Send'*, yang saat ini dapat melayani kebutuhan transaksi bagi tenaga kerja migran di 14 negara termasuk Indonesia.

### **Securities Services**

*Securities Services* (SS) adalah salah satu unit yang memberikan kontribusi pendapatan imbal jasa bagi Perbankan Korporat. Unit SS memberikan layanan yang terutama terkait dengan aktivitas nasabah di pasar modal, seperti jasa bank kustodian, jasa wali amanat, jasa keagenan, dan jasa *settlement bank* atau *payment bank*.

Bisnis wali amanat dan keagenan CIMB Niaga terus dipercaya oleh emiten-emiten penerbit surat utang di pasar modal di Indonesia. Pada tahun 2014, misalnya, CIMB Niaga menjadi wali amanat bagi sekitar 49 obligasi korporat dengan total nilai sekitar Rp 40,4 triliun. CIMB Niaga memiliki sistem pengawasan komputerisasi yang terintegrasi, CIMB *Trustee & Agency System* (C-TAS), sebagai media pengarsipan digital dengan fitur-fitur *reminder* dan pemberian informasi otomatis yang sangat membantu emiten pengguna jasa wali amanat CIMB Niaga dalam mengelola kewajiban-kewajiban mereka terkait obligasi yang mereka terbitkan.

Sejak tahun 2000, CIMB Niaga menjadi salah satu bank yang dipercaya sebagai bank pembayar dalam menangani penyelesaian transaksi efek di Bursa Efek Indonesia. Terkait dengan layanan ini, pada tahun 2014 CIMB Niaga melakukan kerja sama *co-branding* dengan PT KSEI, dimana salah satu produk PT KSEI, yaitu kartu AKSes, akan dilengkapi dengan berbagai kemudahan dari layanan *e-channel* CIMB Niaga, sehingga akan sangat mempermudah investor pemegang kartu AKSes dalam melakukan transaksi di pasar modal.

### **Pengelolaan Sumber Daya Manusia**

Aspek pengelolaan SDM menjadi salah satu fokus Perbankan Korporat dalam 2-3 tahun terakhir ini, mengingat perannya yang penting dalam mendorong pertumbuhan bisnis. Berkoordinasi dengan unit-unit terkait di CIMB Niaga, Perbankan Korporat berupaya menekan angka *turnover* karyawan untuk menjaga efisiensi, dan pada saat yang bersamaan melakukan revitalisasi SDM secara berkesinambungan baik termasuk melalui *professional hire* untuk mengisi posisi-posisi di berbagai tingkatan organisasi.



**Simon Lim**  
Managing Director  
Sinar Mas Agribusiness and Food

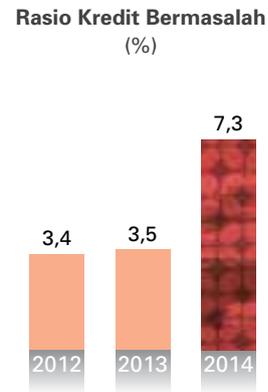
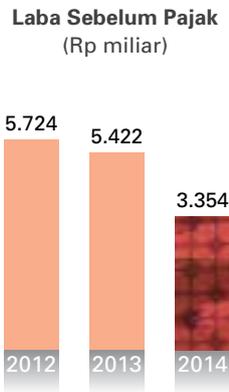
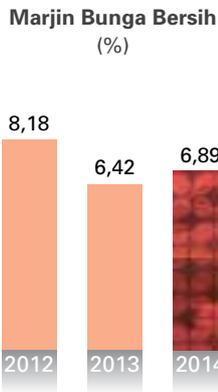
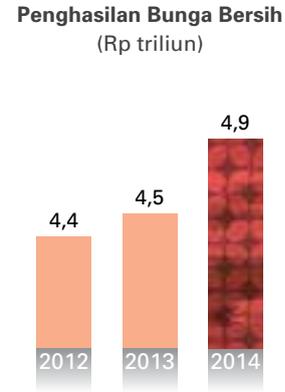
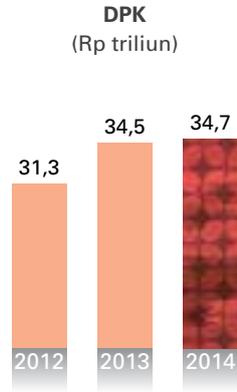
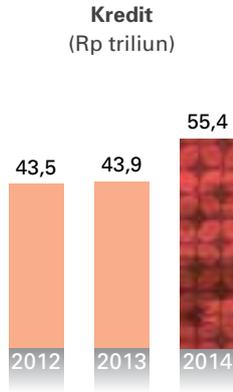
Semangat pelayanan CIMB Niaga telah menjadikannya sebagai salah satu pioneer di industri perbankan Indonesia dan juga menjadi alasan utama kami bermitra dengan CIMB Niaga selama lebih dari 8 tahun. CIMB Niaga selalu berusaha memahami kebutuhan perkembangan bisnis kami melalui berbagai inovasi produk dan fasilitas perbankan yang tepat. Kemitraan Sinar Mas Agribusiness and Food dan CIMB Niaga berjalan dengan sangat baik dan memberikan kontribusi positif bagi perkembangan bisnis kami.

Kami berharap CIMB Niaga terus berinovasi, memberikan nilai tambah dan terus berkembang bersama kami. Sinar Mas Agribusiness and Food percaya CIMB Niaga akan menjadi rekanan pilihan bagi para pebisnis di Indonesia.

### **Rencana Kerja 2015**

- Perluasan basis nasabah dengan fokus pada sektor-sektor industri yang masih menjanjikan maupun nasabah-nasabah *top tier*
- Meningkatkan porsi penyaluran kredit modal kerja agar dapat menarik manfaat dari peningkatan saldo rekening giro serta *cost-of-fund* yang lebih rendah
- Memanfaatkan jaringan CIMB Group untuk transaksi-transaksi cross border
- Meningkatkan porsi CASA dengan terus mendorong aktivitas *Transaction Banking* dan *Value Chain*
- Meningkatkan pendapatan imbal jasa melalui aktivitas kredit sindikasi, *Trade Finance* dan Valas

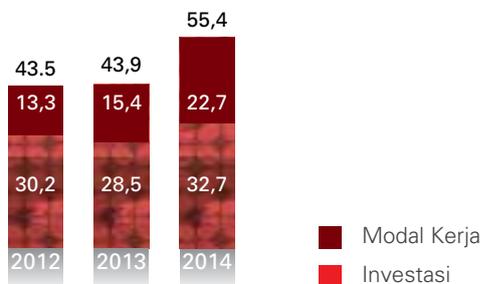
## Tinjauan Keuangan Perbankan Korporat



Kredit Korporasi berhasil mencetak pertumbuhan sebesar Rp11,5 triliun atau 26,2% menjadi Rp55,4 triliun di tahun 2014 (2013: Rp43,9 triliun). Kredit Korporat memberikan kontribusi sebesar 31,4% terhadap total kredit Perusahaan di tahun 2014. Berdasarkan jenisnya, kredit Korporat terbagi menjadi 2 yaitu kredit investasi dan kredit modal kerja. Kredit investasi menyumbang kontribusi terbesar di Perbankan Korporat dengan porsi 59,0% dari total kredit korporasi, diikuti oleh kredit modal kerja sebesar 41,0% dari total kredit korporat.

Peningkatan kredit modal kerja menjadi kontributor utama dalam pertumbuhan kredit korporat, yang tumbuh sebesar 47,6% dari Rp15,4 triliun di tahun 2013 menjadi Rp22,7 triliun di tahun 2014. Peningkatan pada kredit modal kerja diikuti oleh pertumbuhan kredit investasi yang mengalami peningkatan sebesar 14,6% dari Rp28,5 triliun di tahun 2013 menjadi Rp32,7 triliun di tahun 2014.

Sedangkan untuk rasio kredit bermasalah, Perbankan korporat mencatatkan kenaikan pada rasio kredit bermasalah menjadi 7,3% di tahun 2014 (2013: 3,5%). Kenaikan pada rasio kredit bermasalah ini terutama akibat penurunan kualitas kredit yang diberikan pada sektor pertambangan. Selama tahun 2014, harga pasar komoditas pertambangan mengalami penurunan yang kini hanya berkisar USD63/meter kubik.

**Kredit Korporat**  
(Rp triliun)

Total dana nasabah Perbankan Korporat meningkat sebesar Rp163 miliar atau 0,5% dari Rp34,5 triliun di tahun 2013 menjadi Rp34,7 triliun di tahun 2014, dengan rasio kredit terhadap simpanan nasabah pada Perbankan Korporat naik sebesar 32,6% dari 127,2% di tahun 2013 menjadi 159,9% di tahun 2014. Dari total simpanan nasabah korporat sebesar Rp34,7 triliun di tahun 2014 tersebut, sekitar 32,5% merupakan dana rekening giro dan tabungan, dan 67,5% dana deposito berjangka.

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Tresuri dan Pasar Modal

Tresuri dan Pasar Modal terus mengintensifkan sinergi dengan unit-unit bisnis lainnya untuk menangkap berbagai peluang yang ada dengan menekankan keberadaan CIMB Niaga di tingkat regional yang memiliki jaringan induk CIMB Group sehingga memberikan manfaat optimal bagi pertumbuhan bisnis melalui transaksi lintas Negara.

Sejumlah perkembangan yang terjadi di lingkup domestik pada tahun 2014 telah berpengaruh pada kinerja CIMB Niaga secara keseluruhan. Situasi ini bahkan telah dirasakan sejak akhir tahun sebelumnya, sementara dampaknya secara bertahap mulai terlihat di sepanjang tahun 2014.

Menghadapi situasi seperti ini, Direktorat Tresuri dan Pasar Modal mengambil langkah-langkah untuk mengintensifkan sinergi dengan unit-unit bisnis dalam rangka menangkap peluang yang belum sepenuhnya digarap di tahun-tahun sebelumnya. Dalam melaksanakan strategi ini, Direktorat Tresuri dan Pasar Modal mengandalkan jangkauan luas CIMB Group di tingkat regional yang dapat dimanfaatkan secara optimal bagi pertumbuhan bisnis transaksi lintas negara.

Di tengah ketidakpastian situasi politik dan ekonomi, langkah-langkah pengembangan bisnis Direktorat Tresuri dan Pasar Modal dilakukan dengan tetap memperhatikan *risk appetite* CIMB Niaga, dengan penekanan pada peluang-peluang yang masih ada pada transaksi berisiko rendah (*low risk transactions*).

### Asset Liability Management

Dengan pertumbuhan pinjaman yang lebih cepat daripada pertumbuhan Dana Pihak Ketiga, tingkat *Loan to Deposit Ratio* (LDR) naik dari 94,5% di akhir tahun 2013 menjadi 99,5% pada akhir tahun 2014.

Agar tetap dapat mempertahankan tingkat likuiditas pada level yang sehat, Direktorat Tresuri dan Pasar Modal juga mengupayakan sumber pendanaan alternatif, dimana CIMB Niaga berhasil mendapatkan pinjaman bilateral jangka panjang dari dua bank asing dengan tingkat bunga yang kompetitif. Sementara itu, opsi perolehan dana tambahan melalui penerbitan Obligasi di tahun 2014 tidak dilakukan setelah mempertimbangkan situasi ekonomi yang dinilai tidak begitu menguntungkan.

Untuk memperluas alternatif pemenuhan likuiditas serta sekaligus mendukung kebijakan Bank Indonesia, CIMB Niaga pada tahun 2014 melakukan penandatanganan perjanjian Mini MRA (*Master Repurchase Agreement*) dengan 29 bank lokal dan bank asing. Selain itu, mulai tahun 2014, Direktorat Tresuri dan Pasar Modal kini mengelola secara langsung dana-dana dari nasabah korporasi besar di CIMB Niaga.

### Kontribusi Pendapatan

Direktorat Tresuri dan Pasar Modal juga melakukan serangkaian aktivitas yang memberikan kontribusi bagi pendapatan CIMB Niaga, mencakup perdagangan valuta asing, pengelolaan portofolio surat berharga Pemerintah & Korporasi, dan pengelolaan modal pemegang saham. Secara keseluruhan, target pendapatan yang ditetapkan untuk tahun 2014 berhasil dicapai.



### Perdagangan Surat Berharga

Indikasi ekonomi yang cenderung banyak bergejolak di tahun 2014 menyebabkan surat berharga mengalami volatilitas harga yang cukup tinggi. Situasi ini berhasil dimanfaatkan oleh Direktorat Tresuri dan Pasar Modal di mana pencapaian pendapatan dari pengelolaan portofolio Surat Berharga tahun ini jauh lebih baik daripada pencapaian tahun sebelumnya.

### Transaksi valuta asing

Tahun 2014 ditandai dengan menyusutnya volume pasar valuta asing dengan tingkat volatilitas yang lebih rendah, antara lain akibat pelemahan ekonomi di mana permintaan akan valuta asing baik untuk keperluan individual maupun keperluan bisnis tercatat menurun. Kondisi ini cukup memberikan tekanan terhadap pendapatan CIMB Niaga dari bisnis transaksi valuta asing, sebagaimana juga dialami oleh bank-bank lain di Indonesia pada umumnya.

### Structured Products

Direktorat Tresuri dan Pasar Modal sampai saat ini mengelola dua *structured product* berdenominasi USD. Sementara itu, penjualan empat *structured product* baru berdenominasi valuta asing yang telah mendapatkan persetujuan dari OJK direncanakan akan segera dimulai.

### Tresuri Syariah

Bisnis Tresuri Syariah mengalami pertumbuhan negatif pada tahun 2014 di mana terjadi penurunan pendapatan terutama dari transaksi valuta asing dan transaksi pasar uang berbasis syariah. Kendala utama adalah pembiayaan syariah banyak terkonsentrasi pada pembiayaan dalam mata uang rupiah serta menurunnya tingkat likuiditas sebagai imbas dari semakin tingginya persaingan untuk menghimpun dana pihak ketiga di antara bank-bank syariah. Kondisi ini telah mendorong Tresuri Syariah untuk meningkatkan kerjasama dengan Tresuri konvensional dalam pengelolaan beberapa portofolio produk.

### Layanan & Jaringan

Direktorat Tresuri dan Pasar Modal mengoperasikan jaringan yang tersebar di beberapa kota utama di Indonesia, seperti Jakarta, Medan, Bandung, Semarang, Solo, Surabaya, Denpasar dan Balikpapan, untuk melayani kebutuhan nasabah akan berbagai produk Tresuri. Selain itu, layanan transaksi elektronik untuk produk Valuta Asing maupun Surat Berharga juga dapat diperoleh di sebagian besar cabang CIMB Niaga di seluruh Indonesia. Layanan ini dapat memberikan kuotasi harga secara *real time* dengan proses pendistribusian yang lebih cepat.

Selain melalui kantor cabang, layanan transaksi valuta asing juga dapat dilakukan secara *on-line real time* melalui layanan Biz Net serta CIMB Clicks, tanpa batasan waktu dan tempat.

### Penghargaan

Pada tahun 2014, CIMB Niaga melalui Direktorat Tresuri dan Pasar Modal kembali mendapatkan penghargaan sebagai *Best Overall FX Providers* pada 4 kategori sekaligus berdasarkan survey yang dilakukan oleh Asia Money. CIMB Niaga juga memperoleh *Structured Product Asia Award 2014* sebagai pengakuan atas kemampuannya dalam pengembangan dan pengelolaan *Structured Product* di Indonesia. Selain itu, CIMB Niaga juga memenangkan *Asia Risk Award (House of the Year, Indonesia)* untuk ke tiga kalinya dalam 3 tahun berturut-turut. Penghargaan ini ditekankan pada kekuatan dalam kerangka kerja pengelolaan risiko, pengelolaan likuiditas dan kemampuan penyediaan solusi lindung nilai (*hedging*) yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

### Prioritas Strategis Direktorat Tresuri dan Pasar Modal untuk tahun 2015

Direktorat Tresuri dan Pasar Modal akan melanjutkan peningkatan kegiatan dengan membangun model bisnis yang berkelanjutan dengan tetap melaksanakan strategi Integrasi, Inovasi, Optimalisasi dan Adaptasi.

Strategi ini akan dilaksanakan melalui beberapa kegiatan utama termasuk pengembangan produk terstruktur baru, memperluas basis nasabah baik itu nasabah korporasi maupun ritel, serta dengan membangun kerja sama dengan bank-bank berskala lebih kecil untuk dijadikan *counterparty* transaksi valas, obligasi, dan derivatif. Selain itu, CIMB Niaga juga akan terus mengembangkan produk-produk lindung nilai yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan sekaligus sejalan dengan kebijakan pemerintah dalam mendorong dunia usaha untuk melindungi ekposur risiko pasar atas kewajiban-kewajiban yang mereka miliki.

Kegiatan utama lainnya adalah optimalisasi penempatan dana pada saat terjadi kelebihan likuiditas jangka pendek, untuk memperoleh marjin pendapatan yang lebih baik bila dibandingkan dengan penempatan di Bank Indonesia. Selain itu Direktorat Tresuri dan Pasar Modal juga sedang mempertimbangkan rencana untuk mengambil dana bilateral berjangka panjang.

Sementara itu, kegiatan Tresuri Syariah akan difokuskan pada pengelolaan dana haji dari Kementerian Agama dengan melakukan promosi yang agresif melalui kampanye "Syariah untuk Anda" dalam rangka meningkatkan pertumbuhan pendanaan dan pembiayaan Unit Usaha Syariah CIMB Niaga.



**Kent Carson**

PT Holcim Indonesia Tbk

.....

Sudah lebih dari satu dekade PT Holcim Indonesia Tbk menjalin kerjasama dengan CIMB Niaga. Kerjasama ini mencakup berbagai layanan seperti *Cash Management, Lending, Distributor Financing* maupun *Treasury*. Untuk itu, kami mengucapkan terima kasih atas dukungan yang telah diberikan selama ini.

Distributor Financing merupakan salah satu produk CIMB Niaga yang sangat membantu dalam hal memberikan *Funding* bagi *distributorkami*. Bahkan untuk meningkatkan pelayanan, kami telah membangun suatu sistem baru "*payment gateway*". Sistem ini dapat mempermudah kami dalam hal pemesanan dan *monitoring credit limit* dari *distributor* dan automasi dalam pembukuan.

Untuk produk *Treasury* kita juga merasakan bahwa kurs yang ditawarkan hampir selalu kurs yang terbaik. Selain itu para *traders* juga selalu memberikan masukan tentang kondisi pasar sehingga memudahkan kita dalam mengambil keputusan. Selain itu untuk kegiatan operasional sehari-hari kita juga sangat terbantu dengan pelayanan dari kantor cabangnya.

Kedepannya kami mengharapkan kerjasama antara PT Holcim Indonesia Tbk dan CIMB Niaga bisa lebih baik lagi. Terlebih lagi dalam rangka mengikuti aturan Bank Indonesia dimana perusahaan diminta untuk menerapkan prinsip kehati-hatian atas hutang luar negeri.

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Transaction Banking

Melalui pengembangan *platform* layanan *branchless banking* yang komprehensif, *Transaction Banking* memberikan peningkatan pertumbuhan pendapatan, serta meningkatkan standar pelayanan bagi seluruh segmen nasabah.

*Transaction Banking* kembali menunjukkan performa yang baik di tahun 2014 untuk mendukung pertumbuhan bisnis bank CIMB Niaga melalui pengelolaan produk *Cash Management, Remittance, Trade Finance* dan *Value Chain*.

Performa yang baik ini dapat tercapai berkat pelaksanaan beberapa strategi antara lain program akuisisi nasabah dari korporasi besar baik lokal dan *multi national companies* (MNC), program aktivasi dan *loyalty* nasabah melalui *product campaign*, pengembangan produk baru, peningkatan brand *awareness & competitiveness* dan peningkatan standar pelayanan ke nasabah yang dilakukan secara kontinu.

Di tahun 2014, *Transaction Banking* berhasil mendapatkan kerjasama dengan beberapa korporasi besar yang merupakan pelaku bisnis utama di industrinya masing-masing dalam penyediaan layanan *cash management* maupun *trade finance*. Kerjasama yang dibangun juga semakin diperkuat melalui kerjasama untuk *value chain*, yakni dengan menghubungkan rantai bisnis ke distributor hingga ke *downline/pengecer* dari para nasabah korporasi besar tersebut dalam rangka menangkap peluang bisnis *end-to-end* dan menjadikan CIMB Niaga sebagai *clearing/settlement* bank yang siap melayani nasabah-nasabah korporasi besar terutama yang bergerak di industri FMCG dan infrastruktur.



**Novita Kwee**  
Chief Financial Officer  
PT ABC President Indonesia

PT. ABC President Indonesia was established in 1991 as a joint-venture company between PT ABC Central Food and Uni-President Enterprises Corporation. ABC Brand has been widely known in Indonesia as a high quality product and became one of the market leader in food and beverage market in Indonesia. We're currently using service of CIMB Niaga to support our day-to-day operations. CIMB Direct Channel Solution integrated with our supply chain system; and BizChannel@CIMB for our cash management system. We found both systems effective and useful in supporting our business.

In this occasion, we'd like to thank the Transaction Banking Team of CIMB Niaga for your excellent services: providing prompt response and helpful to our queries. We'll be happy to recommend CIMB Niaga to our partners and stakeholders

Keberhasilan ini didukung dengan kehandalan *system eChain*, solusi perbankan elektronik untuk aktivitas *supply chain*, yang mampu menghubungkan aktivitas jual beli di komunitas rantai bisnisnya dan juga peningkatan layanan *value chain* ke nasabah berupa pengembangan model bisnis untuk pembiayaan distributor dan terus meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Kerjasama dengan beberapa nasabah MNC, terutama Asian MNC pun berhasil dikembangkan dengan memanfaatkan *franchise* CIMB Group dan juga *branding* CIMB Niaga yang kuat sebagai *the largest foreign owned bank* in Indonesia.

Dari sisi program aktivasi dan *loyalty* nasabah, *Transaction Banking* melakukan berbagai inisiatif untuk membantu memenuhi kebutuhan perbankan nasabah diantaranya melalui program Multigiro untuk mata uang IDR dan USD.

Program Multigiro merupakan program rekening giro dengan memberikan *benefit* kepada nasabah berupa diskon biaya transaksi dengan syarat pengendapan dana.

*Transaction Banking* terus melakukan berbagai inovasi untuk memenuhi kebutuhan nasabah yang semakin kompleks. Selain memelopori pengembangan produk *Bank Payment Obligation* (BPO) di Indonesia untuk produk *Trade Finance*, pengembangan di produk *cash management* juga dilakukan berupa pengembangan fitur baru di *internet banking* untuk segmen korporasi, BizChannel@CIMB, yaitu *FX Deal Online* yang memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi mata uang asing secara *online* tanpa harus datang ke cabang-cabang Bank, Implementasi modul penerimaan negara generasi ke 2 (MPNG-2) agar nasabah bisa melakukan pembayaran *tax billing* penerimaan negara secara langsung dan mengurangi resiko *double payment*, dan pengembangan produk *Plug n Pay* sebagai inovasi terkini dimana dengan hanya menggunakan *smartphone* pribadi transaksi bisa dilakukan layaknya mesin EDC biasa serta meningkatkan mobilitas pengguna.

Selain pengembangan produk, *Transaction Banking* juga melakukan kerjasama strategis untuk peningkatan layanan perbankan ke nasabah, seperti kerjasama dengan bank-bank koresponden untuk menyediakan fasilitas *trade line* yang dapat dipergunakan sebagai sumber pendanaan berbiaya murah bagi pembiayaan *Trade Finance*. Dalam bisnis remittansi, *Transaction Banking* sudah melakukan kerjasama dengan beberapa lembaga keuangan dalam dan luar negeri untuk memperluas jaringan layanan remittansi, khususnya untuk melayani Tenaga Kerja Indonesia di luar negeri, dimana saat ini sudah ada jalinan kerjasama dengan 20 *Money Transfer Operator*.

Untuk terus meningkatkan *brand awareness* dan daya saing di pasar, *Transaction Banking* bersama salah satu majalah finansial terkemuka di Asia Pasifik menyelenggarakan acara dengan tajuk perkembangan bisnis *supply chain* di ASEAN yang dihadiri oleh praktisi baik dari dalam maupun luar negeri. Selain itu, *Transaction Banking* juga melakukan berbagai kegiatan promosi bagi nasabah maupun calon nasabah di berbagai cabang CIMB Niaga di seluruh Indonesia untuk memperkenalkan produk-produk unggulannya.

Tingkat pelayanan ke nasabah merupakan faktor yang sangat penting untuk bisnis *Transaction Banking*. Oleh karena itu untuk meningkatkan pelayanan ke nasabah, di tahun 2014 mulai dilakukan pengembangan system di layanan *Trade Finance* melalui pengkinian *BankTrade System* ke versi terbaru. Versi terbaru ini mampu untuk memenuhi kebutuhan

nasabah akan produk *Trade Finance* yang semakin kompleks disamping mempercepat pelayanan yang diberikan.

### Kinerja 2014

Berkat upaya yang dilakukan secara konsisten, produk *Transaction Banking* berhasil menunjukkan performa yang baik di tahun 2014. Pinjaman modal kerja dari *Trade Finance* meningkat secara signifikan sebesar 127,1% dibanding tahun sebelumnya dimana peningkatan ini jauh lebih tinggi dibandingkan dengan peningkatan pinjaman modal kerja di industri. Pertumbuhan pinjaman *Trade Finance* ini diikuti oleh meningkatnya *revenue Trade Finance* secara tajam sebesar 49,5% dibanding tahun sebelumnya.

*Value Chain* juga menunjukkan performa yang baik. Hal ini dibuktikan dengan nilai pinjaman modal kerja *Value Chain* yang naik 21,1% dan dana pihak ketiga yang naik 60,2% dari tahun sebelumnya. Performa yang baik ini didukung juga dengan ekspansi bisnis melalui akuisisi *principal* dan distributor baru.

*Cash Management* terus menunjukkan performa yang konsisten dari tahun ke tahun. Hal ini terbukti dengan pertumbuhan jumlah pengguna *internet banking* untuk korporasi, BizChannel@CIMB, seiring dengan meningkatnya jumlah transaksi BizChannel@CIMB sebesar 18,3% dari tahun sebelumnya.

Bisnis remitansi pun menunjukkan perkembangan yang cukup baik. Dimotori oleh produk *Speed Send* sebagai produk unggulan di layanan remitansi keluar negeri untuk retail, transaksi *Speed Send* meningkat sebesar 28,8% dari tahun sebelumnya.

### Penghargaan

Sebagai bukti dari upaya yang konsisten dari *Transaction Banking* dalam memberikan solusi terbaik kepada para nasabahnya, CIMB Niaga menerima beberapa penghargaan dari beberapa majalah terkenal, seperti:

- *The Best Cash Management Bank in Indonesia* dari *The Asian Banker Transaction Banking Awards 2014*
- *The Best Cash Management Bank in Indonesia* dari *Asian Banking & Finance Magazine 2014*
- *Best Trade Finance* di Indonesia dari *The Asset Asian Awards 2014*
- *Best Trade Finance* di Indonesia dari *Trade Finance Award* pada ajang *Excellent Award 2014*



### Fokus 2015

Di tahun 2015, *Transaction Banking* tetap fokus pada peningkatan CASA sebagai sumber dana murah, peningkatan modal kerja melalui *Trade Finance* dan *Value Chain* dan juga *fee based income*. Beberapa inisiatif penting yang akan dilakukan di 2015 antara lain:

- Melanjutkan upaya *cross selling* produk *Transaction Banking* kepada nasabah-nasabah *existing* CIMB Niaga terutama nasabah dengan fasilitas pinjaman
- Memanfaatkan *relationship* di CIMB Group untuk mendapatkan bisnis dari *Asian* dan *ASEAN MNCs* terutama untuk menangkap potensi bisnis di *ASEAN*
- Meningkatkan CASA melalui penetrasi pada segmen *retailer* sebagai pengembangan rantai bisnis dari *existing distributor* dan prinsipal
- Melakukan pengembangan produk dan solusi bisnis yang inovatif agar selalu dapat memberikan nilai tambah serta menciptakan *customer experience*, sehingga selalu menjadi yang terdepan di inovasi produk *Transaction Banking*
- Ekspansi bisnis melalui kerjasama strategis dengan mitra yang memiliki jaringan dan infrastruktur yang luas untuk pengembangan jaringan dan layanan *remittance* ke nasabah, terutama untuk nasabah di luar jangkauan cabang CIMB Niaga

# Laporan Bisnis dan Operasi



# Perbankan Syariah

CIMB Niaga fokus pada inisiatif strategis untuk mendukung pengembangan dan percepatan peningkatan volume bisnis syariah, di samping memperbaiki kualitas aset, meningkatkan produktifitas SDM, serta mempertahankan tingkat kepatuhan syariah.

Pada tahun 2014, kondisi perekonomian Indonesia mengalami pelemahan dibandingkan tahun sebelumnya, sehingga menimbulkan ketidakpastian para pelaku usaha untuk melakukan investasi bisnis. Hal ini juga berdampak terhadap pertumbuhan industri perbankan syariah, di mana industri ini sangat *real sector driven*. Selain itu, konsolidasi internal bank besar syariah juga akan memberikan pengaruh terhadap kondisi perbankan syariah lainnya.

Hingga akhir Desember 2014, industri perbankan syariah mencatatkan peningkatan aset sebesar 12,4%, Pembiayaan Yang Diberikan (PYD) meningkat 8,3%, sedangkan perolehan DPK mengalami penurunan dari 24,4% di tahun 2013 menjadi 18,7%. Sementara itu, *Non Performing Financing* (NPF) meningkat menjadi 4,3% dari sebelumnya 2,6% di tahun 2013. Sebaliknya CAR membaik dari 14,4% menjadi 16,1% di tahun 2014.

## **CIMB Niaga Syariah di tahun 2014**

Kondisi lingkungan usaha di sektor perbankan syariah di Indonesia pada tahun 2014 secara umum tidak jauh berbeda dengan perkembangan yang terjadi pada sektor konvensional. Sejumlah kebijakan regulator yang dikeluarkan pada tahun 2013, terutama mengenai peraturan uang muka bagi pembiayaan rumah *indent* dan pembiayaan kendaraan bermotor, telah berdampak pada melemahnya kinerja pembiayaan konsumen. Sementara itu,



**dr. Budi Mulyana, SpOG**  
Direktur  
PT. Riau Mulia Mitra Medika

Perusahaan ini bergerak di bidang pelayanan kesehatan, yaitu mengelola Rumah Sakit Ibu dan Anak "Budi Mulia". Pengelolaan RSIA ini dilakukan bersama dengan istrinya, yaitu dr. Rizalya Dewi, SpA.

Awal hubungan kami dengan Bank CIMB Niaga Syariah terjadi di Bulan Januari 2013 ketika kami menjadi nasabah giro di KCS Pekanbaru. Selanjutnya kami mendapat kepercayaan untuk memperoleh fasilitas Pembiayaan iB investasi untuk pembelian ruko, pembelian tanah dan perlengkapan rumah sakit tempat kami menjalankan usaha sekarang.

Syukur Alhamdulillah, sejak saat itu usaha kami berkembang dengan sangat baik. Tempat usaha yang tadinya hanya klinik kecil kini telah berubah menjadi RSIA yang cukup prestisius di kota Pekanbaru. Semakin banyak pasien yang datang, bahkan cucu walikota Pekanbaru juga lahir di RSIA kami. Kini kami telah mampu memperluas lahan rumah sakit, sehingga pada saatnya nanti rumah sakit ini siap untuk dikembangkan menjadi lebih besar lagi.

Kami menggunakan hampir semua produk Bank CIMB Niaga, mulai dari giro, tabungan, Pembiayaan, payroll, mesin EDC dan Syariah gold card. Apalagi dengan adanya CIMB Cliks sangat memudahkan kami dalam melakukan transaksi keuangan. Kepuasan kami semakin lengkap dengan adanya pelayanan dan hubungan personal yang baik dari staff Bank CIMB Niaga Syariah.

Kami yakin usaha yang kami jalankan masih bisa berkembang lebih besar lagi, untuk itu kami sangat mengharapkan support yang lebih lagi dari Bank CIMB Niaga pada saat kami butuhkan nanti. Sehingga kami bisa menjadi besar bersama Bank CIMB Niaga Syariah.

pertumbuhan ekonomi Indonesia yang melambat di tahun 2014 juga berpengaruh pada permintaan pembiayaan di sektor komersial dan korporasi.

Per Desember 2014, aset CIMB Niaga Syariah mengalami penurunan sebesar 14,1% dari Rp9,8 triliun pada Desember 2013 menjadi Rp8,5 triliun pada Desember 2014. Namun, posisi aset per Desember 2014 tersebut merupakan peningkatan 15,6% dari posisi aset triwulan sebelumnya sebesar Rp7,3 triliun. Penurunan aset terbesar disebabkan oleh penurunan non-pembiayaan, yaitu dari menurunnya jumlah penempatan pada Bank Indonesia sebesar 36,3% dari Rp2,2 triliun pada tahun 2013 menjadi Rp1,4 triliun pada tahun 2014. Sedangkan dari pembiayaan, penurunan terbesar disumbang oleh penurunan pembiayaan mudharabah sebesar 38,5% dari Rp303 miliar pada tahun 2013 menjadi Rp186 miliar pada akhir tahun 2014. Meskipun mengalami penurunan dari tahun 2013 ke tahun 2014, namun per September 2014 total aset CIMB Niaga Syariah masih berada di 10 besar pemain industri Syariah, yaitu di peringkat 8.

Sampai dengan akhir tahun 2014, CIMB Niaga Syariah didukung dengan rangkaian produk dan layanan yang komprehensif yang dapat memenuhi kebutuhan semua segmen nasabah yang dilayani, mencakup 14 produk penghimpunan dana, 10 produk pembiayaan dengan 7 model pembiayaan, 8 produk dan layanan *Card & Merchant Business*, 9 produk *Transaction Banking* dan *Trade Finance*, dan 7 layanan *Tresuri Syariah*.

#### Fokus Strategis 2014

Di tahun 2014, CIMB Niaga Syariah fokus pada beberapa inisiatif strategis yang dapat mendukung pengembangan bisnis, antara lain:

- Optimalisasi pelaksanaan strategi *Dual Banking Leverage* Model untuk mendukung percepatan peningkatan volume bisnis, termasuk dengan memanfaatkan keunggulan *platform* perbankan elektronik CIMB Niaga.
- Mendorong pertumbuhan pembiayaan melalui pengembangan dan peluncuran produk-produk baru sesuai peluang pasar.
- Mendorong peningkatan porsi dana murah (CASA) pada DPK, termasuk dengan mengoptimalkan jaringan yang telah dimiliki.
- Memperbaiki kualitas aset melalui upaya restrukturisasi dan *collection*.
- Meningkatkan kompetensi dan produktivitas sumber daya manusia
- Mempertahankan tingkat kepatuhan syariah.

### Penyaluran Pembiayaan

Pada akhir tahun 2014, jumlah pembiayaan yang disalurkan tercatat sebesar Rp6,4 miliar, dibandingkan Rp6,6 miliar setahun sebelumnya. Volume penurunan terbesar disumbang oleh segmen Konsumer, dari Rp3,9 triliun pada tahun 2013 menjadi Rp3,5 triliun pada tahun 2014. Segmen *Commercial* dan MSME juga mengalami penurunan masing-masing Rp267 miliar (turun 29,8%) dan Rp283 miliar (turun 23,2%). Namun, segmen *corporate* mengalami pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2014, yaitu mengalami pertumbuhan 116,3% dari Rp633 miliar pada tahun 2013 menjadi Rp1,4 triliun pada tahun 2014. Secara keseluruhan, pertumbuhan pembiayaan di 2014 mengalami tren negatif dibandingkan 2013, disebabkan oleh adanya penurunan kinerja sektor riil selama tahun 2014.

Untuk mempertahankan kinerja penyaluran pembiayaan, CIMB Niaga Syariah pada tahun 2014 meluncurkan sejumlah produk baru maupun produk yang telah dikemas-kembali. Produk-produk tersebut antara lain adalah murabahah *cap* dengan skema *floating margin*, IMBT untuk nasabah komersial dan korporasi, MMQ untuk pembiayaan konsumer.

Dalam rangka menjaga kualitas aset produktif, CIMB Niaga Syariah bekerja sama secara intensif dengan *ARR Team* untuk restrukturisasi dan *collection* terhadap pembiayaan yang bermasalah atau macet (*Non Performing Financing/ NPF*). Selain itu, upaya *collection* terhadap *marginal accounts* juga terus ditingkatkan di sepanjang tahun. Pada akhir tahun 2014, *Gross NPF* tercatat sebesar 4,8% dan *Net NPF* tercatat sebesar 1,84%. Rasio *Gross NPF* 2014 mengalami peningkatan dari 3,6% pada 2013, disebabkan oleh penurunan kualitas pembiayaan konsumer dan korporat.

### Penghimpunan Dana

Pada tahun 2013, CIMB Niaga Syariah telah dipercaya oleh Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Agama sebagai salah satu Bank Penerima Setoran Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPS BPIH) untuk Haji Reguler dan Haji Khusus. Selanjutnya pada tahun 2014, CIMB Niaga Syariah bergerak cepat dan meluncurkan produk baru yaitu Tabungan Pahala Haji dan Tabungan Rencana Haji untuk menghimpun dana masyarakat dari segmen haji. Keberadaan produk-produk tersebut antara lain telah mendorong pertumbuhan DPK di CIMB Niaga Syariah, yang tercatat mencapai sebesar Rp6,8 triliun di akhir tahun 2014, naik 4,6% dari Rp6,5 triliun setahun sebelumnya dan naik 38,7% dari Rp4,9 triliun di triwulan sebelumnya.

Kinerja Tabungan Pahala Haji dan Tabungan Rencana Haji juga berdampak positif pada peningkatan porsi CASA pada tahun 2014. Upaya peningkatan volume CASA juga didukung oleh program-program pemasaran yang gencar dilakukan melalui sinergi dengan unit-unit bisnis CIMB Niaga lainnya.

### Perluasan Jaringan Distribusi

CIMB Niaga Syariah terus memperluas jaringan distribusinya untuk mempermudah akses konsumen terhadap produk dan layanan syariah, baik melalui Kantor Cabang Syariah (KCS), Kantor Cabang Konvensional (KCK) yang dapat memberikan layanan Syariah (*Office Channeling* atau OC), maupun outlet layanan Rahn.

Per akhir tahun 2014, CIMB Niaga Syariah memiliki 30 KCS (termasuk 1 KCPS), 526 OC dan 92 outlet Rahn, dibandingkan 30 KCS, 534 OC dan 97 *outlet* Rahn di tahun 2013. Untuk tahun 2015, CIMB Niaga Syariah berencana untuk melakukan pengembangan jaringan ke sebanyak 286 kantor Micro Laju untuk memasarkan produk tabungan Haji. Akses nasabah tentunya juga didukung oleh kapabilitas layanan *Branchless Banking* CIMB Niaga, antara lain ATM, SST, CDM, CIMB Clicks, Go Mobile, *Preferred Phone Banking* dan Rekening Ponsel.



## Sumber Daya Manusia

Peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) menjadi salah satu fokus pengembangan CIMB Niaga Syariah pada tahun 2014. Bekerja sama dengan unit *Learning and Talent Development* (LTD), CIMB Niaga menyelenggarakan serangkaian program pelatihan berkelanjutan terkait konsep DBLM maupun produk dan jasa perbankan Syariah. Hal ini bertujuan untuk membekali staf di semua unit bisnis dan unit penunjang dengan pengetahuan syariah (*Sharia Knowledge*) yang memadai sehingga diharapkan dapat meningkatkan aktivitas *cross-selling* untuk mendorong pertumbuhan kinerja bisnis CIMB Niaga Syariah. Sosialisasi mengenai DBLM juga dilakukan bagi Direksi dan seluruh jajaran manajemen senior CIMB Niaga dalam sesi-sesi *Executive Training*.

Ke depan, pelatihan mengenai *Sharia Knowledge* akan diintegrasikan ke dalam program-program pelatihan wajib bagi seluruh staf di CIMB Niaga agar dapat mengoptimalkan pelaksanaan dan manfaat dari konsep DBLM.

Untuk meningkatkan produktivitas karyawan, struktur organisasi Unit Usaha Syariah CIMB Niaga telah ditata-ulang agar lebih optimal dalam mendukung pelaksanaan konsep DBLM.

Syariah masing-masing unit bisnis. CIMB Niaga Syariah juga terus mendukung inisiatif proyek 1P di bidang Teknologi Informasi agar proses-proses bisnisnya dapat terintegrasi dalam *core banking* CIMB Niaga untuk penyediaan data dan informasi yang lebih akurat dan multi-dimensi.

Peningkatan produktivitas karyawan juga diupayakan melalui penerapan konsep '*reward and punishment*' yang dikaitkan dengan produktivitas kerja karyawan.



## Kepatuhan Syariah

CIMB Niaga menerapkan pengawasan pelaksanaan prinsip Syariah melalui aktivitas Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang sehari-hari dilakukan oleh *Syariah Advisory Group* sebagai perpanjangan tangan Dewan Pengawas Syariah. Pada masa yang akan datang CIMB Niaga akan menetapkan *Syariah Governance Framework* secara menyeluruh

Di tahun 2014, fokus kegiatan dari fungsi kepatuhan syariah adalah sebagai berikut:

- Melakukan edukasi dan sosialisasi secara intensif kepada semua staf mengenai kepatuhan terhadap semua peraturan dan kepatuhan terhadap prinsip syariah
- Melakukan pengelolaan data base Fatwa DSN, PBI, dan ketentuan OJK
- Melakukan review semua proses bisnis, proses produk, sistem pelaporan di semua unit bisnis, unit penunjang dan saluran distribusi (OC & KCS) secara berkala
- Melakukan audit & kontrol terhadap semua proses bisnis terkait pelaksanaan kepatuhan

## Penghargaan

Pada tahun 2014, CIMB Niaga Syariah berhasil memperoleh berbagai penghargaan, diantaranya:

- Islamic Finance Award & Cup 2014 KARIM Consulting Indonesia (Peringkat I The Best Sharia Unit)
- Islamic Finance Award & Cup 2014 KARIM Consulting Indonesia (Peringkat I Top Growth Financing)
- Islamic Finance Award & Cup 2014 KARIM Consulting Indonesia (Peringkat II Top Growth Funding)
- Islamic Finance Award & Cup 2014 KARIM Consulting Indonesia (Peringkat III The Most Efficient)
- Indonesian Bank Loyalty Award (IBLA) 2010-2014 (Saving Account, Islamic Banking)
- Indonesian Bank Loyalty Award (IBLA) 2010-2014 (Loyalty Program for Saving Account, Islamic Banking)
- Penghargaan Service Excellence 2014 Infobank (Peringkat 3 Best Overall Performance Unit Usaha Syariah)
- Penghargaan Service Excellence 2014 Infobank (Peringkat 2 Performa Terbaik Teller)
- Penghargaan Service Excellence 2014 Infobank (Peringkat 2 Performa Terbaik Customer Service)
- Penghargaan Service Excellence 2014 Infobank (Peringkat 2 Performa Terbaik ATM)

Berbagai penghargaan ini membuktikan bahwa CIMB Niaga Syariah mampu bersaing dan terus berkembang untuk memberikan kontribusi yang signifikan bagi Bank.

### Prospek Bisnis di 2015

Prospek perbankan Syariah pada tahun 2015 diharapkan akan lebih baik dibandingkan tahun 2014. Perekonomian Indonesia yang diperkirakan akan membaik di tahun 2015 diharapkan akan memberikan ruang untuk peningkatan pertumbuhan tersebut.

Dalam upaya menangkap peluang yang ada di tahun 2015 mendatang, CIMB Niaga Syariah akan fokus kepada penyaluran pembiayaan dan penghimpunan dana.

Pembiayaan akan difokuskan pada segmen *commercial*, UKM dan *Consumer mortgage* karena ketiga sektor tersebut diprediksi akan lebih cepat tumbuh yang terutama disebabkan oleh peningkatan jumlah dan rasio prosentasi pelaku usaha, serta prediksi akan adanya peningkatan permintaan perumahan dan kendaraan. Untuk mengantisipasi hal ini, CIMB Niaga merasa perlu melakukan inovasi produk-produk yang menarik dan lebih sesuai dengan kebutuhan nasabah, yang akan dikemas dalam paket skema MMQ, IMBT dan murabahah *cap (floating margin)*

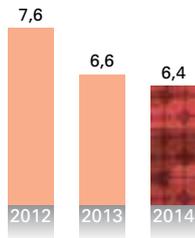
Dalam hal pendanaan, Tabungan Haji ditargetkan akan menjadi kontributor utama dalam peningkatan CASA. Selain itu direncanakan akan ada 2 produk unggulan CASA yang akan di *launching* dengan target pada K2 2015.

Optimalisasi *branchless banking* dan *Syariah Card* juga akan meningkatkan volume transaksi layanan dengan pengendapan dana yang lebih meningkat dan berjangka panjang.

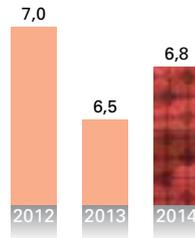


## Tinjauan Keuangan Perbankan Syariah

**Kredit**  
(Rp triliun)



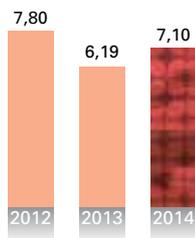
**DPK**  
(Rp triliun)



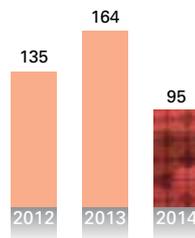
**Penghasilan Bunga Bersih**  
(Rp triliun)



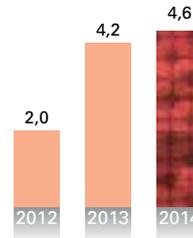
**Marjin Bunga Bersih**  
(%)



**Laba Sebelum Pajak**  
(Rp miliar)



**Rasio Kredit Bermasalah**  
(%)



Jumlah simpanan nasabah yang terhimpun selama tahun 2014 adalah sebesar Rp6,8 triliun atau meningkat 4,6% apabila dibandingkan dengan perolehan tahun lalu (2013: Rp6,5 triliun). Komposisi dana murah meningkat sebesar 22,9% dari Rp2,3 triliun di tahun 2013 menjadi Rp2,9 triliun di tahun 2014. Hal ini menghasilkan rasio dana murah (CASA) yang mengalami peningkatan menjadi 42,4% di tahun 2014 dari sebelumnya 36,1% di tahun 2013. Keberhasilan atas peningkatan tersebut, selain dikarenakan terfokusnya perusahaan dalam meningkatkan porsi dana murah, juga dikarenakan disambut baiknya produk tabungan baru yaitu Tabungan Haji di 2014 dengan total dana dihimpun tercatat sebesar Rp3,7 miliar.

Untuk memberikan layanan serta jangkauan kepada nasabah, Perbankan Syariah memiliki total 30 kantor cabang, terdiri dari 29 KCS + 1 KCPS (Kantor Cabang Pembantu Syariah) di tahun 2014.

Perbankan Syariah mencatatkan pendapatan sebelum pajak sebesar Rp95 miliar atau turun 42,4% apabila dibandingkan dengan tahun lalu yaitu sebesar Rp164 miliar. Penurunan pada pendapatan sebelum pajak ini disebabkan karena meningkatnya cadangan kerugian penurunan nilai untuk aset keuangan dan non keuangan sebesar 45,1% menjadi Rp205 miliar dan penurunan pendapatan bunga bersih sebesar 5,6% menjadi 434 miliar sebagai akibat dari menurunnya pendapatan bunga sebesar Rp128 miliar.

