



BISNIS PERKREDITAN

LENDING BUSINESS

Selama beberapa tahun terakhir ini, kami terus bekerja keras untuk meningkatkan bisnis perkreditan. Tujuan kami adalah meningkatkan peran sebagai intermediari keuangan dan membantu menggairahkan kebangkitan perekonomian Indonesia dengan menyediakan modal finansial yang dibutuhkan. Kami terus memanfaatkan jaringan cabang yang luas untuk mengembangkan kredit ke sektor UKM sesuai dengan upaya kami mendistribusikan portofolio kredit.

Di tahun 2002, kami meraih hasil yang menggembirakan dalam bisnis perkreditan sebagaimana tercermin pada pertumbuhan total kredit yang meningkat sebesar 45,76% menjadi Rp 21,50 triliun di akhir tahun 2002 dari Rp 14,75 triliun di tahun 2001. Kredit korporasi kami meningkat menjadi Rp 9,78 triliun dari Rp 7,81 triliun, kredit komersial menjadi Rp 3,26 triliun dari Rp 1,97 triliun, kredit ritel menjadi Rp 6,66 triliun dari Rp 4,18 triliun dan kredit konsumen menjadi Rp 1,80 triliun dari Rp 0,79 triliun. Di akhir tahun 2002, kredit korporasi menyumbang 45,48%

In recent years, we have worked hard to expand our lending business. Our objectives in this effort are twofold: first, to improve our position as a financial intermediary; and second, to provide financial capital to fuel the revival of Indonesia's economy. We continue to leverage off our extensive network of branches as a tool in developing SME lending in order to diversify our overall loan portfolio.

We are very pleased with our overall lending results in 2002. Total loans outstanding grew by 45.76% to Rp 21.50 trillion in 2002 from Rp 14.75 trillion in 2001 with corporate loans outstanding increasing to Rp 9.78 trillion from Rp 7.81 trillion, commercial loans increasing to Rp 3.26 trillion from Rp 1.97 trillion, retail loans increasing to Rp 6.66 trillion from Rp 4.18 trillion and consumer loans increasing to Rp 1.80 trillion from Rp 0.79 trillion. At year-end 2002, corporate loans accounted for 45.48% of total loans outstanding while



dari seluruh kredit portofolio kami, kredit komersial menyumbangkan 15,15%, kredit ritel 30,98% dan kredit konsumen 8,39%. Di akhir tahun 2001, sumbangan kredit korporasi adalah 52,98%, kredit komersial 13,33%, kredit ritel 28,33% dan kredit konsumen 5,36% dari total kredit.

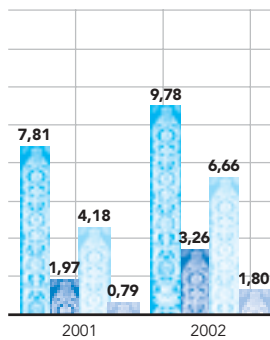
commercial loans, retail loans, and consumer loans respectively accounted for 15.15%, 30.98% and 8.39% of the total. At year end 2001 corporate loans represented 52.98 % of the total portfolio with commercial loans 13.33%, retail loans 28.33% and consumer loans 5.36 % of the total loans.

Kami terus memanfaatkan jaringan cabang yang luas untuk mengembangkan kredit di sektor UKM sesuai dengan upaya kami mendistribusikan portofolio kredit.

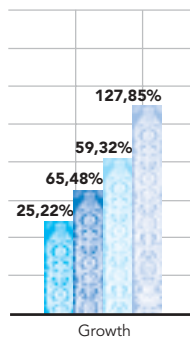
We continue to leverage off our extensive network of branches as a tool in developing SME lending in order to diversify our overall loan portfolio.



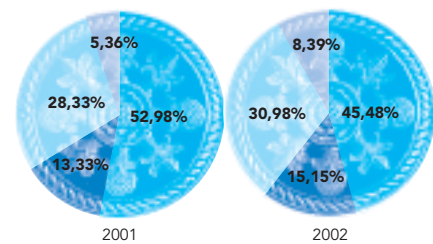
Perkembangan Kredit (Rp triliun)
Loan Progress (Rp trillion)



Pertumbuhan Kredit di tahun 2002 (%)
Loan Growth in 2002 (%)



Komposisi Kredit (%)
Loan Composition (%)



Korporasi
Corporate

Komersial
Commercial

Ritel
Retail

Konsumer
Consumer

MEMPERKOKOH INFRASTRUKTUR PERKREDITAN KAMI

Kami menerapkan prinsip empat mata yang memisahkan perolehan kredit dan analisa, dan merestrukturisasi organisasi perkreditan untuk menciptakan proses kredit yang hati-hati. Semua unit kerja yang terlibat dalam bisnis perkreditan bekerja sama dengan erat dalam mencapai keberhasilan di tahun 2002 ini.

Organisasi perkreditan kami terdiri atas:

- Divisi Bisnis Menengah dan Korporasi, yang bertanggung jawab atas pemasaran kredit korporasi dan komersial dan pengembangan produk-produk yang memenuhi kebutuhan nasabah di segmen-segmen ini.
- Divisi Perkreditan Ritel, yang bertanggung jawab melayani sektor ritel dan mengembangkan produk-produk untuk memenuhi kebutuhan nasabah dari kelompok ini.

STRENGTHENING OUR LOAN INFRASTRUCTURE

In 2002 we adapted the four eyes principle separating loan origination and analysis and restructured our loan organization to ensure a prudent credit process. The different work units involved in the lending business worked closely together to effect these changes and to achieve the encouraging 2002 results.

Our loan organization consists of:

- The Corporate and Commercial Business Division, responsible for origination of corporate and commercial loans and developing new products to meet the needs of these clients.
- The Retail Credit Division, responsible for serving the retail sector and developing new products to meet the needs of customers in this group.



- Sub-Divisi Kredit Konsumer yang bertanggung jawab untuk menangani kredit personal untuk tujuan non-bisnis.
 - Divisi Kredit, yang bertanggung jawab menganalisa kredit-kredit korporasi dan komersial dan mendukung proses pengelolaan kredit korporasi, komersial dan ritel.
 - Satuan Kerja Penyelamatan Kredit yang bertanggung jawab menangani kredit bermasalah serta pembelian kredit pihak ke tiga dari pasar.
 - Satuan Kerja Evaluasi Kualitas Kredit yang bertanggung jawab atas analisa risiko dan pemantauan kualitas kredit dan pemrosesan kredit.
- *The Consumer Credit Sub-Division, responsible for handling personal loans for non-business purposes.*
 - *The Credit Division, responsible for analyzing corporate and commercial loans and supporting the credit management process for corporate, commercial, and retail loans.*
 - *The Loan Recovery Group, responsible for handling non-performing loans and the purchase of loans traded in the market.*
 - *The Credit Quality Assurance Group, responsible for risk review and monitoring the quality of loans and the loan analysis process.*

Untuk mendukung pemasaran, pengolahan dan pemantauan kredit, kami mengembangkan Sistem Skoring Kredit pada tiap-tiap divisi bisnis utama. Pertama, sistem ini akan membantu kami memfokuskan perhatian pada parameter-parameter standar yang harus diamati dalam proses persetujuan kredit. Kedua, sistem ini berfungsi sebagai peringatan dini bila terdapat potensi kredit bermasalah. Terakhir, sistem ini akan berperan sebagai alat untuk mengelola keseluruhan portofolio kredit. Implementasi Sistem Skoring Kredit untuk kredit korporasi telah selesai di tahun 2002, sedangkan Sistem Skoring Kredit untuk kredit komersial dan ritel saat ini sedang diterapkan di beberapa cabang.

We are supporting our new loan originating, processing, and monitoring organization with the development of Credit Scoring Systems for each of the major business divisions. Firstly, the credit scoring systems are used in credit processing to focus attention to certain standard parameters and requirements for loan approval. Secondly, the systems act as an early warning system for potential problem loans. Finally, the systems provide the bank with a tool for overall loan portfolio management. Implementation of the Credit Scoring System for corporate loans was completed in 2002 while commercial and retail Credit Scoring Systems are undergoing testing in selected BCA branches.

Sebagai bagian dari strategi kami untuk mengembangkan bisnis kredit komersial, pada bulan November 2002, kami membentuk Sentra Kredit Wilayah di Semarang sebagai proyek percontohan. Sentra ini merupakan kepanjangan tangan dari Divisi Kredit di kantor pusat, yang

As part of our strategy to expand our commercial loan business, in November 2002 we established a Regional Credit Center (RCC) pilot project in our Semarang office. These Centers, extensions of the head office's Credit Division, will be inaugurated throughout



berfungsi untuk mendukung pemasaran dan pengolahan kredit melalui proses persetujuan kredit yang lebih dekat dengan nasabah. Secara bertahap Sentra Kredit Wilayah akan diterapkan di seluruh Indonesia. Selain mempercepat pemrosesan kredit dan meningkatkan waktu respon kepada nasabah, keberadaan Sentra Kredit Wilayah juga memungkinkan cabang bersama-sama Sentra Kredit Wilayah dapat menerapkan fungsi kredit yang independen di tingkat wilayah.

MENGEMBANGKAN BISNIS KORPORASI DAN KOMERSIAL KAMI

Divisi Bisnis Menengah dan Korporasi bertanggung jawab untuk memasarkan fasilitas kredit dan transaksi perbankan kepada nasabah

Indonesia. The RCC concept will support marketing and origination by bringing the credit decision process closer to the client, expedite loan processing and will extend the implementation of the independent credit function to the regional level.

DEVELOPING OUR CORPORATE AND COMMERCIAL BUSINESSES

The Corporate and Commercial Business Division focuses on providing loan and transactional banking facilities to commercial

Sebagai bagian dari strategi kami untuk mengembangkan bisnis kredit komersial, pada bulan November 2002 kami membentuk Sentra Kredit Wilayah di Semarang sebagai proyek percontohan.

As part of our strategy to expand our commercial loan business, in November 2002 we established a Regional Credit Center (RCC) pilot project in our Semarang office.

korporasi dan komersial, memperluas transaksi bisnis melalui pembinaan hubungan baik dan mengembangkan produk-produk yang memenuhi kebutuhan nasabah di segmen ini.

Untuk mendukung pelaksanaan tugas-tugas divisi ini dan memberikan layanan-layanan terbaik, telah dibentuk empat unit kerja yaitu:

- Unit Hubungan Korporasi yang bertanggung jawab untuk mengembangkan dan menjaga hubungan yang dekat dengan nasabah korporasi.
- Unit Komersial, yang mendukung cabang-cabang dalam menangani kredit komersial.

and corporate clients, extending business transactions through relationship development, and developing new products that meet the specific needs of this market segment.

This Division consists of four units designed to support and deliver the best service possible to these clients, including :

- *The Corporate Relationship Unit responsible for developing and maintaining strong relationships with corporate clients.*
- *The Commercial Unit supporting the branches in handling commercial loans.*



- Unit Pengelolaan Nasabah Instiusional yang menyediakan layanan pengelolaan dana bagi nasabah khusus seperti yayasan, korporasi dan perusahaan keuangan.
 - Unit Riset Pasar, yang menyediakan riset-riset khusus tentang industri-industri tertentu guna menunjang upaya pemasaran dan untuk meningkatkan layanan kami kepada nasabah korporasi.
- *The Institutional Client Management Unit providing cash management services to foundations, corporates and financial institutions.*
 - *The Market Research Unit providing industry-specific knowledge to support our marketing efforts and to improve our services to our corporate clients.*

Untuk dapat memberikan layanan yang lebih baik kepada nasabah korporasi, di tahun 2002 kami mengembangkan beberapa produk baru yang sesuai dengan kebutuhan kelompok nasabah ini, seperti *receivable financing, warehouse financing, dealer financing, collection systems dan payment systems* serta memperluas kapasitas kredit dengan mengikuti sindikasi, *club deal* dan kemitraan dengan bank-bank lain.

In order to better service our corporate clients, we introduced several new, custom-made products in 2002 including receivables financing, warehouse financing, dealer financing, collection systems and payment systems, as well as extending our lending capacity by entering into syndications and club deals with other banks.

Di tahun 2002, secara proaktif kami mendekati para pemain utama di sektor-sektor industri strategis tertentu di luar target-target tradisional kami. Strategi ini membuka hubungan kami dengan nasabah baru di sektor yang baru, antara lain sektor infrastruktur publik dan informasi dengan diberikannya kredit baru kepada PT Telekomunikasi Indonesia dan PT Indosat.

In 2002, we began proactive marketing to leading players in certain strategic industry sectors outside our traditional target markets. This proactive strategy led to our opening relationships with new clients in new sectors as well as the public infrastructure and information sectors as we extended new loans to PT Telekomunikasi Indonesia and PT Indosat.

Kami mendistribusikan risiko kredit korporasi dan komersial dengan menetapkan batas kredit internal untuk setiap sektor industri maksimal sebesar 15% dari total portofolio kredit atau 30% dari modal, mana yang lebih kecil. Kami terus memfokuskan perhatian pada sektor-sektor industri yang solid dengan kelayakan bisnis jangka panjang dan permintaan pasar yang stabil, mencakup manufaktur, perdagangan dan distribusi produk konsumen, makanan dan minuman kemasan, rokok, perkebunan dan

In order to manage our corporate and commercial loan risk and maintain a diversified lending portfolio, we set an internal industry sector credit limit of a maximum 15% of our total loan portfolio or 30% of capital, whichever is less. Within these guidelines, we continue to focus on long-term solid industry sectors exhibiting stable demand and including manufacturing, trading, distribution of consumer products, food and beverage, cigarettes, plantations, and resources-based



industri berbasis sumber daya. Target-target ini sejalan dengan tujuan kami untuk memperkuat posisi sebagai bank transaksi bagi nasabah termasuk nasabah korporasi dan komersial.

MENGEMBANGKAN BISNIS PERKREDITAN MELALUI PEMBELIAN ASET

Kami mengambil sikap konservatif dan selektif dalam pembelian kredit korporasi dan komersial dari pasar. Kami melakukan penelitian atas kredit yang akan dibeli dan memastikan penawaran yang sesuai dengan parameter internal kami. Semua upaya ini memungkinkan kami untuk meminimalkan risiko kredit dan risiko pasar dalam mengakuisisi kredit korporasi dan komersial.

MENGEMBANGKAN BISNIS RITEL KAMI

Divisi Perkreditan Ritel menyediakan kredit mikro (hingga Rp 50 juta), kredit berskala kecil (dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta) dan kredit berskala menengah (dari Rp 500 juta sampai Rp 5 miliar) kepada nasabah ritel.

Dalam rangka mendukung program-program pemerintah untuk mendorong pertumbuhan bisnis mikro di Indonesia, kami secara selektif membina kerja sama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) karena lembaga ini memiliki ketrampilan dan jaringan yang dibutuhkan untuk mengelola dan melayani pinjaman dan nasabah mikro. Sampai akhir tahun 2002 kami telah mengadakan kerjasama kemitraan dengan 63 BPR di berbagai daerah. Dalam kerjasama ini, kami menyediakan kredit hingga sebesar Rp 500 juta bagi masing-masing BPR yang kemudian akan disalurkan ke nasabah mereka. Di samping skema penyaluran ini, kami juga mengembangkan skema pendanaan bersama untuk pengembangan usaha mikro.

industry. These target markets are in line with and support our goal of strengthening the transaction bank business for corporate and commercial customers.

GROWING OUR LOAN BUSINESS THROUGH ASSET PURCHASES

We continue to be very selective and conservative when purchasing corporate and commercial loans in the secondary market. We undertake a careful due diligence of loans considered for purchase and each loan must meet our internal parameters for pricing. These measures enable us to minimize our credit and market risks when acquiring corporate and commercial loans.

DEVELOPING OUR RETAIL LOAN BUSINESS

The Retail Banking Division provides micro loans (up to Rp 50 million), small loans (from Rp 50 million to Rp 500 million) and medium loans (from Rp 500 million to Rp 5 billion) to our retail clients.

In line with government programs to support the growth of micro businesses in Indonesia, we work with selected Bank Perkreditan Rakyat (BPR) or Peoples' Credit Banks with the special skills and networks required to service micro loan customers. By end of 2002, we have established alliances with 63 BPRS in several areas. In these alliances, provide funds up to Rp 500 million to our BPR partners for channeling or on-lending to their micro-loan customers. In addition, we are developing a joint financing scheme with our partners to expand micro businesses.



Dalam rangka mendukung program-program pemerintah untuk mendorong pertumbuhan bisnis mikro di Indonesia, kami secara selektif membina kerja sama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) karena lembaga ini memiliki ketrampilan dan jaringan yang dibutuhkan untuk mengelola dan melayani pinjaman dan nasabah mikro.

In line with government programs to support the growth of micro businesses in Indonesia, we work with selected Bank Perkreditan Rakyat (BPR) or Peoples' Credit Banks with the special skills and networks required to service micro loan customers.

Kami juga berpartisipasi aktif dalam penyaluran Kredit Ketahanan Pangan (KKP). Total kredit yang disalurkan untuk program ini telah mencapai Rp 11,6 miliar sampai dengan akhir tahun 2002.

We also participate actively in the disbursement of Kredit Ketahanan Pangan (Food Resilience Loan). Our total disbursements under this program reached Rp 11.6 billion by year-end 2002.

Di tahun 2002, kami memulai proyek kerjasama dengan beberapa cabang Jakarta dari sebuah perusahaan pegadaian besar milik negara. Sesudah model kerja sama ini terbentuk, kami akan mengembangkan kerjasama tersebut dengan cabang-cabang lain dari jaringan perusahaan pegadaian tersebut.

In 2002, we entered into an alliance with several Jakarta branches of a major state-owned pawnshop. Upon completion of a trial cooperation period, we expect to extend the alliance to cover additional branches within the pawnshop network.

Untuk meningkatkan kredit berskala menengah, kami terus membangun kemitraan program Bapak Asuh yang sudah berjalan. Melalui program ini kami menawarkan paket kredit terpadu ke pemasok (*backward linkage*) dan distributor (*forward linkage*). Aliansi strategis kami mencakup lembaga-lembaga utama, koperasi dan perusahaan-perusahaan dengan jaringan yang luas.

*To increase the volume and outstanding of our medium loans, we continue to build on our ongoing partnership and foster company programs, through which we offer selected clients an integrated loan package to support suppliers (*backward linkages*) and distributors (*forward linkages*) networks. Our strategic alliances included major institutions, cooperatives, and companies with extensive networks.*

Kami telah mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan efisiensi dan memperkuat bisnis kredit ritel kami. Di tahun 2002, kami

Overall, we have moved to improve efficiency and strengthen our retail loan business in 2002. Over the course of the year, we introduced the



memperkenalkan konsep *account officer* di beberapa cabang untuk meningkatkan fokus pada pemasaran, membina hubungan yang lebih dekat dengan nasabah-nasabah ritel dan mempercepat pemrosesan kredit. Kami merencanakan untuk mengimplementasikan sistem *account officer* ini di banyak cabang lainnya di tahun 2003. Kami juga melakukan sentralisasi administrasi kredit ritel di sejumlah kantor wilayah untuk efisiensi dan pengawasan. Sebagai bagian dari peningkatan efisiensi dan penyempurnaan proses pemantauan dan pengelolaan risiko, kami melakukan pengujian atas sistem Skoring Kredit Otomatis untuk kredit ritel/UKM di beberapa cabang di dalam dan di luar Jakarta. Sistem ini dirancang sebagai alat pengelola risiko yang bertujuan untuk meminimalkan subjektivitas dalam proses pemutusan kredit. Kami akan memperluas penerapan sistem otomatis ini ke beberapa cabang di tahun 2003.

Secara keseluruhan, semua kerja keras ini membuat kami berhasil mencapai pertumbuhan kredit yang signifikan di tahun 2002. Namun demikian, kami mempunyai komitmen untuk tetap memberikan prioritas utama pada kualitas kredit.

MENGEMBANGKAN BISNIS KREDIT KONSUMEN KAMI

Kami menyadari bahwa kredit konsumen merupakan bisnis yang sangat menjanjikan di Indonesia, dan kami sudah mengambil langkah-langkah untuk memaksimalkan upaya kami dalam mengembangkan pasar ini. Untuk itu kami telah membentuk Sentra Kredit Konsumen di Jakarta di tahun 2000 dan melakukan sejumlah otomatisasi beberapa fungsi perkreditan. Namun, karena bank-bank lain juga membidik pasar yang

Account Officer concept in several of our branches in order to focus on marketing, to build a closer relationship with our retail customers, and to accelerate loan processing time. We expect that the Account Officer system will be implemented in many more branches in 2003. In order to improve efficiency and monitoring, we began centralizing the administration of our retail loans at some of our regional offices. As part of improving efficiency and enhancing the monitoring and risk management process, we began testing of a Retail / SME loan application system, an automated credit scoring system designed specifically for Retail / SME loans, in several branches both within and outside Jakarta. This system is designed primarily as a risk management tool and will minimize subjectivity when making loan decisions. We expect to begin implementation of this automated system to selected branches in 2003.

Initiatives continued and begun this year have enabled us to achieve significant loan growth in 2002. Even with this growth, we are committed to making our top priority the quality of our loans.

DEVELOPING OUR CONSUMER LOAN BUSINESS

Consumer loans have the potential to be a very promising business in Indonesia and we have begun taking steps to maximize our efforts in tapping this market. To meet this challenge, in the year 2000 we organized a Consumer Loan Center in Jakarta and began the automation of several loan functions. However, as other banks are also aware of the potential in this market, competition has become



sama, persaingan menjadi semakin ketat. Meskipun demikian, di tahun 2002 kami berhasil meningkatkan kredit konsumen kami secara signifikan yaitu mencapai Rp 1,81 triliun.

Sepanjang tahun 2002, kami terus meningkatkan efisiensi operasi kredit konsumen dengan memusatkan administrasi kredit di cabang-cabang Jakarta. Kami juga mulai menggunakan *Loan Originating System* yang baru untuk membantu meningkatkan kualitas pelayanan dengan mempersingkat waktu pemrosesan dan memungkinkan untuk memonitor kemajuan proses aplikasi kredit mulai dari pengisian data sampai ke tahap pengambilan keputusan. Ke depan, kami akan terus menyempurnakan sistem ini dengan mengimplementasikan modul-modul lain yang dibutuhkan.

Sebagai upaya untuk meningkatkan efisiensi, di tahun 2003 kami merencanakan untuk membentuk pusat-pusat kredit konsumen di daerah-daerah potensial. DKI Jakarta sebagai pusat bisnis nasional masih menyumbang sebagian besar dari portofolio kredit konsumen yaitu 75% untuk Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan 60% untuk Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) pada akhir tahun 2002.

Di tahun 2002, kami juga terus mencari mitra-mitra baru untuk semakin meningkatkan bisnis kredit konsumen. Seperti di tahun-tahun sebelumnya, dalam kerja sama ini kami akan menyediakan sebagian besar dana yang dibutuhkan dengan distribusi risiko sesuai persentase kontribusi masing-masing mitra. Mitra-mitra kami merupakan perusahaan broker properti dan *leasing*, mencakup ERA, Century, Ray White dan Astra Sedaya Finance. Karena pengajuan kredit dan pemrosesan dilaksanakan oleh para mitra, kami dapat meningkatkan pemberian kredit konsumen tanpa menambah kompleksitas operasional kami.

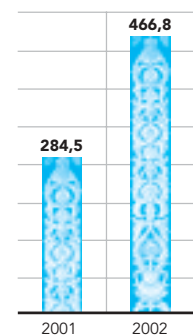
increasingly tight. Even with this challenge, we were successful in significantly increasing our consumer loans to Rp 1.81 trillion outstanding in 2002.

Throughout 2002 we continued to improve the efficiency of our consumer loan operation by centralizing loan administration functions in our Jakarta branches. We also began implementing a new Loan Originating System designed to improve our service levels by expediting processing time and enabling us to monitor the processing of each credit application from data completion to final loan approval. Going forward, we will continue to enhance this system to further improve performance.

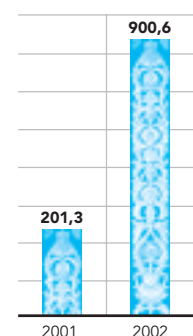
In 2003, we plan to begin establishing Consumer Loan Centers in major regional offices to achieve an even higher level of efficiency in this business. Expansion will be measured at potential areas. The greater Jakarta area, as the domestic business center, accounts for the bulk of our consumer loan portfolio with 75% of mortgages and 60% of car loans at year-end 2002.

In 2002, we continued to seek new partners to boost our consumer loan businesses. As in the past, we provide a major portion of the funding to these partnerships with the risk divided proportionally amongst the partners. Our partners are property broker and leasing companies including ERA, Century, Ray White and Astra Sedaya Finance. As loan origination and processing are handled by our partners, we are able to grow our consumer lending business without adding complexity to our operation.

**Kredit Pemilikan Rumah (Rp miliar)
Mortgage Loans (Rp billion)**



**Kredit Kendaraan Bermotor (Rp miliar)
Car Loans (Rp billion)**





Kami menyadari bahwa kredit konsumen merupakan bisnis yang sangat menjanjikan di Indonesia, dan kami sudah mengambil langkah-langkah untuk memaksimalkan upaya kami dalam mengembangkan pasar ini.

Consumer loans have the potential to be a very promising business in Indonesia and we have begun taking steps to maximize our efforts in tapping this market.

KPR dan KKB meningkat secara signifikan di tahun 2002. KPR meningkat menjadi Rp 466,8 miliar ditahun 2002 dari Rp 284,5 miliar di tahun 2001 atau meningkat sebesar 64%. Sementara itu, portofolio KKB meningkat menjadi Rp 900,6 miliar dari Rp 201,3 miliar di tahun 2001, atau meningkat sebesar 347%. Jumlah penerima kredit meningkat menjadi 18.207 dari 4.274 dalam kurun waktu yang sama, yang merupakan tingkat pertumbuhan sebesar 326%.

Our mortgage and car loans grew significantly in 2002. Our mortgage loans rose to Rp 466.8 billion from Rp 284.5 in 2001, representing a growth rate of 64%. Meanwhile, our car loans portfolio increased to Rp 900.6 billion from Rp 201.3 billion in 2001, representing a growth rate of 347%. The number of borrowers rose to 18,207 from 4,274, a 326% growth rate, over the same period.