



30



Surabaya
8.00

Layanan *electronic banking* BCA memudahkan pemenuhan kebutuhan perbankan bagi nasabah dengan mobilitas tinggi. Demikian pula bagi pengemudi biro jasa perjalanan yang sibuk mengantar tamu dari dan ke bandara, berbelanja, atau tur keliling kota. Sebagai nasabah BCA, ia dapat memilih layanan *mobile banking* BCA atau layanan melalui ATM BCA. Hal ini merupakan contoh dari beberapa alternatif yang memberikan pelayanan kapan saja dan di mana saja diperlukan.

Perbankan Konsumer

Produk perbankan konsumen terkemuka

Sepanjang tahun 2006, Perbankan Konsumer BCA melakukan berbagai program kegiatan, antara lain meluncurkan serangkaian produk inovatif, serta melakukan persiapan-persiapan pengembangan produk-produk baru di tahun 2007. Seiring dengan serangkaian kegiatan tersebut, selama tahun 2006 BCA berhasil menerima sejumlah penghargaan untuk kategori layanan dan produk perbankan.

Pada tahun 2006, BCA bersama dengan nasabah merayakan ulang tahun acara Gebyar BCA ke-9. Gebyar BCA adalah sebuah acara *variety show edutainment* yang disiarkan melalui stasiun televisi Indosiar, sebagai sarana untuk memperkuat citra BCA sebagai bank transaksional utama pilihan nasabah yang terkemuka.

Bank mengembangkan berbagai sarana komunikasi dan promosi lain, seperti: serangkaian acara pagelaran musik, program pemasaran dan konferensi pers. Kegiatan tersebut ditunjang pula dengan berbagai program iklan di media cetak maupun media elektronik, serta serangkaian artikel edukasi di berbagai jurnal terkemuka maupun publikasi yang diterbitkan di internal BCA. Kiat tersebut diarahkan untuk mendukung produk-produk taktis maupun tema-tema korporat yang tematis.

Dalam rangka melengkapi sarana komunikasi Bank dengan nasabah serta masyarakat, BCA mengelola situs www.klikbca.com. Rata-rata dalam satu hari situs Bank menerima hingga mencapai 650.000 *hit* termasuk pertanyaan dan *download*. Untuk mempermudah penggunaan dan melengkapi informasi, pada tahun 2006, BCA melakukan pengembangan situs yang mencakup presentasi konten maupun tampilan halaman *web*.

Dana pihak ketiga

Pada tahun 2006, ditengah kondisi perekonomian yang tumbuh melambat dan likuiditas yang ketat, dana pihak ketiga BCA mampu tumbuh sebesar 17,9% atau menjadi Rp 152,7 triliun. Produk tabungan Tahapan BCA, yang diluncurkan 17 tahun yang lalu, secara konsisten berkontribusi secara signifikan terhadap total dana pihak ketiga BCA. Pada tahun 2006 kontribusi tersebut mencapai 44,1% dari total dana pihak ketiga. Tahapan BCA juga menguasai lebih dari 20% pangsa pasar tabungan nasional. Selain itu, produk giro maupun deposito berjangka BCA juga meningkat, masing-masing sebesar 18,2% dan 26,7%.

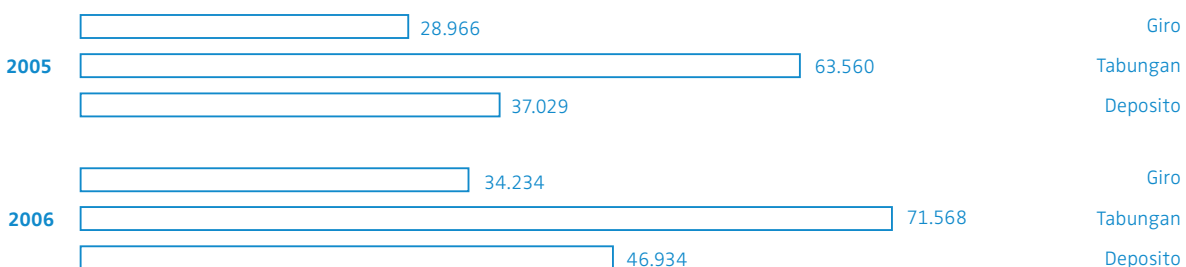
Kredit

Porsi kredit konsumen BCA pada akhir tahun 2006 mencapai 13,8% dari seluruh pinjaman yang disalurkan bank, tidak banyak berbeda dari tahun sebelumnya. Kredit kepemilikan rumah (KPR) tumbuh sebesar 23,9% menjadi Rp 4,4 triliun dan piutang kartu kredit meningkat sebesar 34,3% menjadi Rp 1,6 triliun.

Dalam upaya untuk memenuhi segmen pasar dengan gaya hidup tertentu, kami telah menambahkan ragam produk kartu kredit BCA. Salah satu dari beberapa program yang kami lakukan, adalah kerjasama dengan grup-grup ritel ternama seperti Studio 21 untuk melayani penggemar film, Starbucks Coffee, Pizza Hut dan lain-lain.

Di tahun 2006, jumlah kartu kredit BCA yang beredar meningkat sebesar 24,2% menjadi 1,3 juta kartu, sehingga Bank menjadi *issuer* kartu kredit nomor dua terbesar di Indonesia. Pangsa pasar kartu kredit BCA di Pulau Jawa khususnya di Surabaya, merupakan penyumbang terbesar atas kinerja kartu kredit BCA. Salah satu daya tarik kartu kredit BCA adalah pilihan cara pembayaran yang beragam yang memberikan kenyamanan kepada nasabah.

Komposisi Dana Pihak Ketiga (dalam miliar Rupiah)



Kredit kendaraan bermotor mengalami penurunan sebesar 40,9% menjadi Rp 2,5 triliun. Hal ini mencerminkan melemahnya permintaan pasar dan juga pengaruh dari penghentian sementara *joint financing* dengan perusahaan pembiayaan pihak ketiga khususnya untuk pembiayaan kendaraan roda dua. Namun, implementasi kebijakan ini relatif tidak mempengaruhi penyaluran kredit kendaraan bermotor melalui BCA Finance, anak perusahaan BCA.

Pada periode mendatang, permintaan pasar diperkirakan akan kembali bergairah karena suku bunga mulai turun di awal tahun 2007. Bank aktif memantau perkembangan pasar otomotif, baik secara langsung maupun melalui anak perusahaan, yaitu BCA Finance. Periode 2006, BCA Finance melaporkan kenaikan laba bersih yang menggembirakan, yaitu sebesar 16,3% menjadi Rp 77,8 miliar dari total aset yang dibiayai sebesar Rp 3,0 triliun.

Pertumbuhan transaksi dan perluasan jaringan BCA

Sesuai dengan tema kami, "Memahami dan memenuhi kebutuhan nasabah", kami terus mengembangkan jaringan Bank. Selama periode 2006, BCA menambah 23 cabang menjadi 791 cabang; menambah 869 ATM menjadi 5.042 ATM; menambah 12.574 terminal *electronic data capture* (EDC) menjadi 53.807 EDC.

Peningkatan nilai dari transaksi yang dilakukan oleh nasabah telah menyamai atau bahkan melebihi penambahan jaringan fisik yang dilakukan di tahun 2006. Nilai transaksi melalui ATM meningkat kurang lebih 20% dibandingkan dengan penambahan jumlah ATM sebanyak 20%. Tagihan kartu kredit naik lebih dari 34% dibandingkan dengan penambahan jumlah *merchant* yang sekitar 22%.

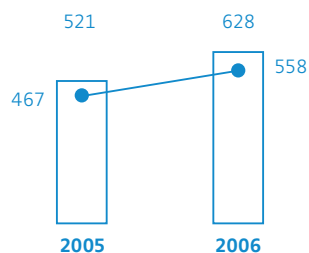
Dibandingkan dengan jaringan elektronik lainnya, dimana *mobile banking* dan *internet banking* dikembangkan lebih belakangan, kedua produk tersebut mengalami peningkatan kinerja yang spektakuler. Meskipun berawal dari basis yang relatif kecil, nilai transaksi m-BCA (untuk bisnis maupun personal) meningkat sebesar 91,1% sementara Klik BCA Individu meningkat sebesar 49,4% selama periode 2006.

Di tahun 2006, Bank mengembangkan dan mensinergikan berbagai produk dan layanan sebagai salah satu upaya dalam menciptakan nilai tambah bagi nasabah. Pendekatan ini juga merupakan kecenderungan di masa mendatang dan sejalan dengan upaya kami yang secara bertahap mengembangkan *relationship banking*.

Sebagai ilustrasi, Bank bekerjasama dengan Astra CMG Life menyediakan jasa asuransi bagi pemegang kartu BCA, sekaligus meluncurkan Tabungan Pendidikan. Hal itu dimaksudkan untuk menyediakan dana investasi dan proteksi kepada pemegang kartu bagi pembiayaan pendidikan anak-anak mereka hingga tingkat universitas. Pada awal tahun 2007, BCA juga meluncurkan produk Bancassurance dengan PT AIG Life sebagai partner usaha. Kerjasama ini akan memberikan manfaat yang besar bagi nasabah BCA melalui penawaran serangkaian produk asuransi yang menarik.

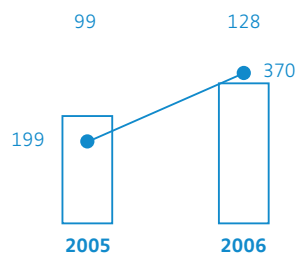
Selain itu, Bank mengembangkan BCA Consumer Plus yang merupakan konsep cabang *hybrid* atau 'one stop shop' yang didukung dengan sistem perbankan elektronik yang *online* dan *real time*. Nasabah dapat memperoleh berbagai layanan seperti permohonan kredit KPR (mencakup kredit rumah atau apartemen), kredit mobil dan kartu kredit.

Transaksi ATM



- Jumlah Transaksi (dalam jutaan)
- Nilai Transaksi (dalam triliun Rupiah)

Transaksi E-Channel Lainnya



- Jumlah Transaksi (dalam jutaan)
- Nilai Transaksi (dalam triliun Rupiah)

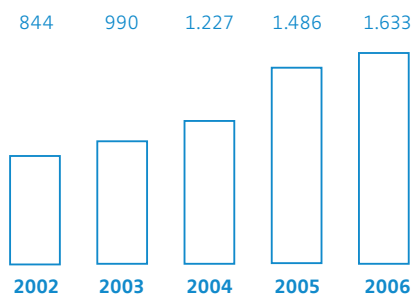
Memperkuat fokus penjualan

Guna memanfaatkan kompetensi sebagai bank transaksional yang nyaman, mudah diakses dan andal, kami berupaya meningkatkan kemampuan staf di cabang-cabang dengan memberikan pelatihan untuk meningkatkan rasa percaya diri, dan mendorong mereka untuk lebih proaktif dalam menawarkan produk-produk BCA. Dengan hal tersebut diharapkan mereka mampu memberikan nilai tambah dan peluang yang lebih luas bagi para nasabah.

Berbagai produk kartu kredit BCA yang baru juga telah diperkenalkan. Promosi WorldCup tahun lalu terbukti sangat sukses dalam meraih nasabah baru kartu kredit BCA di kota-kota seperti Surabaya dan Bandung. Peluncuran VISA 'Batman' merupakan program promosi penting lainnya yang tidak hanya menambah jumlah pemegang kartu baru, tetapi juga meningkatkan penggunaan kartu. EDCBIZZ, yang diluncurkan pada bulan Mei 2006, memperkenalkan ragam fitur fungsional yang sangat menarik dan disesuaikan dengan nasabah individu yang berorientasi bisnis, termasuk fitur informasi saldo, transfer yang mudah, pembayaran tagihan dan fasilitas kartu debit. *Stored value card* BCA Flazz, yang diluncurkan awal tahun 2007, menyediakan metode pembayaran yang instan dan nyaman kepada nasabah dan *merchant*, karena mempersingkat waktu yang diperlukan untuk melakukan pembayaran.

Pendapatan Provisi dan Komisi Lainnya *

(dalam miliar Rupiah)



* Pendapatan dari provisi dan komisi lainnya juga disebut *fee based income*

Pelatihan kredit dan pengembangan produk kredit

Peningkatan kemampuan staf melalui berbagai program pelatihan kredit, sebagai bagian pengembangan kompetensi di bidang perkreditan, merupakan proses yang berkelanjutan. Melanjutkan program tahun-tahun sebelumnya, pada tahun 2006 BCA menyempurnakan pendekatan pemberian kredit ke segmen-segmen pasar tertentu. BCA juga menyempurnakan proses kredit secara lebih efisien, dan mengembangkan produk-produk kredit yang lebih berorientasi pada kebutuhan nasabah.

Dalam hal ini KPR dapat menjadi contoh yang tepat, dimana selama periode 2006 KPR BCA menunjukkan kinerja yang solid. Pada awal tahun 2007, BCA mengembangkan dan meluncurkan produk KPR berbunga tetap yang kompetitif, dan berhasil memimpin pasar. Ke depan, kami melihat KPR sebagai peluang bisnis yang cukup besar untuk mewujudkan pendekatan *total customer relationship*, dengan perspektif risiko yang cukup menarik.

Jaringan Layanan (unit)

	2005	2006
Kantor cabang	774	791
ATM	4.173	5.042
EDC	41.233	53.807



34



Ambon
17.00



Dengan memiliki rekening di BCA, pelaku usaha ini dapat melakukan berbagai transaksi pembayaran terkait dengan usahanya secara nyaman, cepat dan aman.

Perbankan Komersial

Tingginya inflasi berdampak pada permintaan kredit

Pada tahun 2006, kredit komersial meningkat 16,6% menjadi Rp 28,1 triliun dan memberikan kontribusi sebesar 45,6% terhadap total kredit BCA. Guna mempertajam pengelolaan kredit komersial, BCA melakukan segmentasi berdasarkan besarnya plafon portofolio kredit sebagai berikut: segmen kredit UKM, yaitu pinjaman dengan plafon sampai dengan Rp 5 miliar, meningkat 9,3% menjadi Rp 13,4 triliun; segmen kredit komersial, yaitu pinjaman dengan plafon di atas Rp 5 miliar hingga Rp 50 miliar, mengalami peningkatan sebesar 24,1% menjadi Rp 14,6 triliun.

Di tengah tingkat inflasi yang relatif tinggi sepanjang tahun 2006, permintaan kredit komersial mengalami penurunan dibandingkan pertumbuhan pada tahun 2005 yang mencapai lebih dari 30%. Penurunan tersebut didorong pula dengan kecenderungan penggunaan fasilitas kredit di bawah plafon yang diberikan. Selain itu, dampak peningkatan biaya transportasi dan penurunan daya beli konsumen juga ikut berpengaruh, mengingat 55% portofolio kredit komersial BCA disalurkan ke distributor dan peritel; serta hotel dan restoran.

Dalam mengembangkan kredit komersial, BCA tetap fokus di Pulau Jawa, namun secara selektif memperluas jangkauannya ke wilayah di luar Pulau Jawa. BCA juga telah mempersiapkan rencana yang spesifik untuk masing-masing kategori dalam setiap segmen. Segmen UKM dibagi menjadi tiga kategori yaitu kredit menengah, kredit usaha kecil (KUK), dan kredit mikro.

Kredit menengah (plafon kredit di atas Rp 500 juta sampai dengan Rp 5 miliar) memberikan kontribusi terbesar dalam portofolio kredit UKM dan disalurkan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja bagi distributor, *dealer* serta nasabah-nasabah industri kecil.

Di kategori Kredit Usaha Kecil (KUK), kredit dengan plafon di atas Rp 50 juta hingga Rp 500 juta, telah dilakukan penyederhanaan *credit scoring* sehingga mempercepat proses penyaluran kredit ke segmen yang dimaksud.

Dalam menyalurkan kredit ini, BCA lebih banyak memberikan modal kerja bagi wirausahawan perorangan dan peritel.

Kredit mikro (plafon kredit hingga 50 juta rupiah), disalurkan melalui kerjasama dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan koperasi menggunakan pola *linkage programme*. Guna mengoptimalkan pola kerjasama tersebut, kami aktif berpartisipasi dalam serangkaian lokakarya yang berkaitan dengan *linkage programme*.

Sedangkan kategori kredit komersial (plafon kredit di atas Rp 5 miliar sampai dengan Rp 50 miliar) disalurkan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja bagi pedagang dan perusahaan-perusahaan berskala menengah terutama yang bergerak di sektor industri kecil menengah, perdagangan dan jasa.

Ke depan, BCA secara konsisten akan terus berinvestasi di bidang infrastruktur termasuk sistem teknologi informasi, struktur pengawasan serta pengelolaan risiko. Sejumlah perbaikan akan terus dilaksanakan di tahun 2007, diantaranya penyederhanaan proses dan upaya meningkatkan efisiensi dan memperbaiki *service level*. Pusat-pusat kredit komersial juga akan dikembangkan dengan menempatkan sumber daya manusia yang mengenal kondisi lokal setempat dengan baik. Selain itu, sistem *Business Credit Origination* (BCOS) juga akan senantiasa disempurnakan.

Pada akhir tahun 2006 rasio NPL kredit komersial tercatat sebesar 1,9%. Hal ini memperlihatkan efektivitas pendekatan pengelolaan risiko kredit yang telah kami lakukan. Secara keseluruhan portofolio kredit komersial berpotensi untuk tumbuh sejalan dengan upaya BCA dalam menangkap peluang-peluang bisnis yang berkualitas, dengan memanfaatkan basis pendanaan yang stabil sebagai keunggulan kompetitif BCA, dan menjelang akhir tahun 2006, penggunaan fasilitas kredit mulai menunjukkan tanda-tanda perbaikan.

Portofolio Bisnis Perbankan Komersial (dalam miliar Rupiah)

2005		24.083
2006		28.071



36



Jakarta
18.00



Pada saat tingkat suku bunga tinggi seperti pada tahun 2006, pengelolaan kas secara efisien menjadi semakin penting. Dengan kemampuan pengelolaan kas secara otomatis, Perbankan Korporasi BCA telah membantu nasabah mengatasi masalah tersebut.

Perbankan Korporasi

Kredit korporasi tumbuh sebesar 19,0% menjadi Rp 23,9 triliun pada tahun 2006. Pertumbuhan tersebut terutama didorong oleh peningkatan permintaan kredit menjelang akhir tahun, ketika pasar merespon biaya pinjaman yang lebih rendah dan prospek ekonomi yang lebih baik. Ke depan, perbaikan pendapatan yang diiringi oleh peningkatan belanja pemerintah, diharapkan dapat menciptakan daya beli yang lebih kuat dan meningkatkan konsumsi domestik yang pada akhirnya mampu mendorong peningkatan kebutuhan kredit. Pada akhir tahun 2006 kredit korporasi memberikan kontribusi hingga 38,8% dari total portofolio kredit BCA.

Di tahun 2006 BCA meningkatkan profil kredit korporasi baik melalui *debt market* lokal maupun internasional dengan skala transaksi yang cukup signifikan. BCA berpartisipasi dalam penyaluran kredit sindikasi dengan nilai lebih dari USD 340 juta. Selain itu, kami melakukan ekspansi di beberapa sektor bisnis potensial seperti makanan dan minuman, pertambangan, minyak dan gas, telekomunikasi, perkebunan, serta kimia dan plastik.

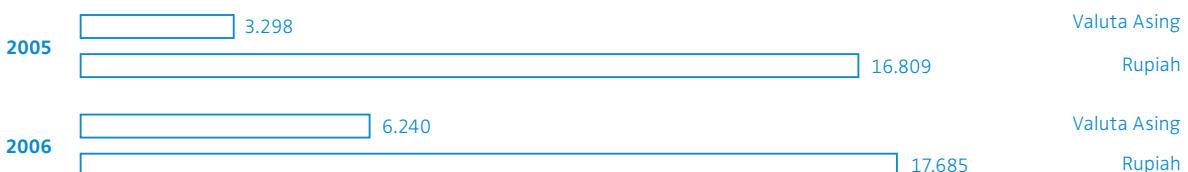
Di balik pencapaian tersebut, kami telah menuntaskan berbagai struktur pembiayaan dan transaksi keuangan, yang kesemuanya itu ditujukan untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah korporasi. Tim Perbankan Korporasi melakukan kerjasama dengan berbagai divisi yang membidangi valuta asing, *trade finance*, *cash management* dan *e-banking*, yang kesemuanya memberikan kontribusi pada *fee based income* BCA.

Kompetisi sepanjang tahun 2006 cenderung menimbulkan tekanan pada suku bunga kredit yang pada akhirnya mempengaruhi marjin. Untuk mengatasi hal tersebut, dalam jangka menengah, fokus BCA adalah mencari sumber-sumber pendapatan baru yang relatif tidak terpengaruh pada kompetisi pemberian suku bunga kredit. Pendapatan non-bunga (*fee based income*) terus ditingkatkan dengan memanfaatkan keunggulan jaringan BCA; perbankan korporasi BCA juga bertindak sebagai fasilitator bagi nasabah yang ingin melakukan diversifikasi sumber pendanaannya melalui pasar obligasi dan saham.

Fokus BCA selama tahun yang penuh tantangan ini adalah pada penyediaan solusi-solusi menyeluruh yang efektif dan inovatif, dibandingkan hanya berkonsentrasi pada masing-masing produk. Kami telah mengembangkan kerangka *total customer relationship*, dan bukan hanya memandang nasabah sekedar sebagai “debitur” dan “deposan”. Hal itu dimungkinkan karena kami mengoptimalkan keunggulan kompetitif kami dibidang produk dan layanan serta hubungan yang baik dengan para nasabah.

- Kepada salah satu nasabah, Bank telah memberikan produk kredit dengan penyederhanaan beberapa syarat yang kaku yang terdapat di dalam perjanjian kredit sebelumnya. Dan, pada waktu bersamaan, tim Tresuri memberikan fasilitas *hedging* dengan suku bunga tetap bagi nasabah tersebut untuk menghadapi kemungkinan lonjakan suku bunga dalam jangka menengah.
- Di sektor perkebunan, BCA telah membeli kredit USD jangka pendek dan berhasil menjembatani sindikasi pinjaman baru dengan jumlah lebih besar dan tenor yang lebih panjang. Hal ini sangat membantu nasabah kami dalam mengembangkan usahanya dan meningkatkan kapasitasnya di dunia Internasional.

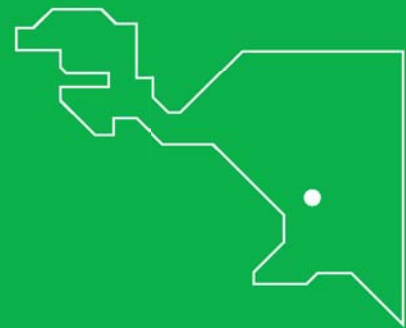
Portofolio Pinjaman Korporasi (dalam miliar Rupiah)



- Untuk sebuah perusahaan manufaktur berskala besar yang dihadapkan pada kebutuhan pengelolaan kas dan pemberian *dealer financing*, BCA berhasil merancang pembiayaan modal kerja dan pembiayaan distributor bagi nasabah tersebut. BCA juga berhasil meningkatkan aspek kontrol dalam *cash collection* mereka terhadap jaringan *dealer* yang dimiliki. Kedua hal tersebut telah menurunkan profil risiko nasabah secara signifikan.
- Dalam kondisi tingginya tingkat suku bunga, pengelolaan piutang yang efisien dan aman merupakan faktor penting dalam bisnis. Di tahun 2006, dengan keunggulan BCA sebagai bank transaksional, memungkinkan Bank untuk mendukung pelaku bisnis nasional maupun multinasional dengan layanan yang mencakup pengelolaan uang tunai, perbankan elektronik, pendanaan bagi distributor, sistem penagihan yang disempurnakan dan pendanaan untuk piutang.

Sektor Industri Kredit Korporasi

Prasarana Publik dan Infrastruktur	8,5%
Telekomunikasi	7,4%
Rokok dan Tembakau	7,3%
Makanan dan Minuman	7,1%
Properti dan Konstruksi	6,7%
Pertambangan dan Gas	6,0%
Perkebunan dan Pertanian	5,5%
Bahan Kimia dan Plastik	5,3%
Tekstil dan Garmen	5,2%
Jasa Keuangan	4,6%
Lainnya	36,4%
<hr/>	
Jumlah	100,0%
<hr/>	



39



Jayapura
18.00

Kemanapun tujuan perjalanan Anda, produk dan layanan BCA melalui produk perbankan internasional, layanan mata uang asing, maupun produk *remittance*, siap memenuhi kebutuhan Anda.

Tresuri dan Perbankan Internasional

Peran penting tresuri dalam pengelolaan neraca dan likuiditas

Di tahun 2006, BCA dihadapkan pada sejumlah tantangan seperti kecenderungan penurunan permintaan kredit, ketatnya kompetisi dalam penggalangan dana, volatilitas tingkat suku bunga dan pengelolaan likuiditas untuk mendapatkan imbal hasil (*return*) yang optimal. Namun demikian, BCA berhasil menutup tahun ini dengan neraca dan likuiditas yang kuat, marjin bunga bersih yang lebih tinggi, pendapatan yang solid dari portofolio investasinya, serta eksposur terhadap pergerakan nilai tukar yang relatif minimal. Sejalan dengan penguatan nilai tukar rupiah yang diperdagangkan pada kisaran yang relatif sempit, aliran dana asing masuk dalam jumlah besar ke pasar saham dan obligasi Indonesia. Indeks Harga Saham Gabungan ditutup dengan rekor tertinggi pada akhir tahun 2006. Selain itu, *credit rating* Indonesia juga membaik seiring dengan berita pelunasan utang Indonesia kepada IMF dan penguatan cadangan devisa Indonesia.

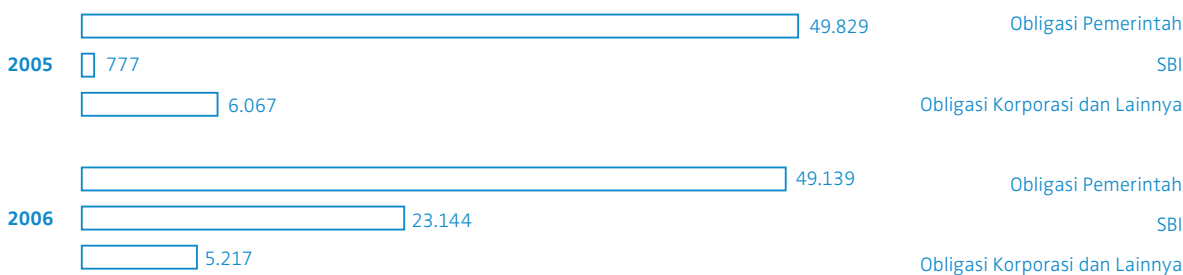
Fokus Divisi Tresuri BCA selama tahun 2006 adalah pengembangan strategi untuk mengoptimalkan pendapatan dengan mengelola likuiditas yang diperoleh dari simpanan dana pihak ketiga. BCA secara reguler ikut serta dalam lelang Sertifikat Bank Indonesia dan aktif di pasar obligasi lokal. Selain itu, BCA juga memasok likuiditas jangka pendek ke bank-bank lain melalui pasar antar bank dan penempatan likuiditas jangka pendek dalam valuta asing mencapai lebih dari USD 440 juta. Disamping itu, di pasar valuta asing BCA menyediakan fasilitas *hedging* dengan menggunakan *currency swap*.

Volume transaksi dalam mata uang asing selama tahun 2006 meningkat sebesar 17,7%, pertumbuhan ini lebih besar dari yang dicapai di tahun 2005. Selain itu, transaksi valuta asing dalam bentuk *banknote* meningkat sebesar 32,0%. Selain menjalankan fungsi dalam mengelola likuiditas, BCA juga aktif sebagai agen penjual Obligasi Retail Indonesia, yaitu obligasi ritel yang pertama diterbitkan oleh pemerintah.

Selama 2006, untuk mendukung strategi Bank, tim Tresuri meluncurkan berbagai program dan kegiatan dalam rangka memenuhi kebutuhan nasabah. *Dealer* tresuri yang menangani nasabah korporasi dengan didampingi *customer relationship manager* cabang kami, melakukan kunjungan ke nasabah secara teratur. Selanjutnya, layanan informasi valas melalui *automatic rates page* yang telah tersedia di beberapa kantor cabang utama memberikan kemudahan kepada nasabah kami dalam melakukan transaksi *spot* dan *forward*. Bank juga memberikan layanan informasi terkini kepada nasabah mengenai pergerakan valuta asing melalui layanan SMS.

Ke depan dalam rangka meningkatkan kualitas layanan, sejumlah karyawan akan diikutsertakan ke berbagai pelatihan di dalam maupun di luar negeri. Hal ini dimaksudkan agar mereka dapat mengikuti perkembangan produk terbaru, praktik-praktik pasar serta pengelolaan risiko. Di tahun 2007, pengembangan pasar untuk Surat Utang Negara (SUN) memberikan peluang baru dalam kegiatan bisnis tresuri BCA.

Surat-surat Berharga (dalam miliar Rupiah)



Perbankan Internasional

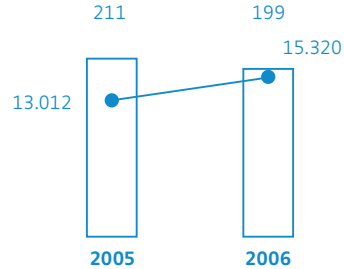
Perbankan Internasional menyediakan layanan perbankan diantaranya adalah *trade service* dan *remittance*.

Peningkatan aktivitas ekspor Indonesia sepanjang tahun 2006 telah memberikan dampak positif kepada kinerja Perbankan Internasional BCA. Diluar pendapatan valuta asing, penerimaan dari *trade service* meningkat sebesar 64,2% menjadi Rp 179 miliar dan pendapatan *remittance* meningkat sebesar 7,7% menjadi Rp 126 miliar.

BCA mengembangkan tim khusus untuk menangani *trade service*. Tim tersebut juga bertugas membantu kantor wilayah dan cabang-cabang dalam mempromosikan produk-produk kami dan melakukan kerjasama dengan tim Perbankan Korporasi dan unit-unit kerja terkait. BCA juga mengembangkan sebuah layanan baru berbasis *web* guna memberikan kemudahan kepada nasabah untuk melakukan dan memonitor transaksi yang mereka lakukan. Perbankan Internasional juga telah merancang inisiatif-inisiatif baru di bidang pembiayaan pra ekspor (*pre-export financing*) maupun pembiayaan distributor.

Sepanjang periode 2006, kami mencatat peningkatan volume *inward remittance* dan *outward remittance* yang cukup signifikan, masing-masing sebesar 31% dan 22%. Dengan raihannya ini, BCA berhasil menguasai 16% pangsa pasar transaksi *outward remittance*. Untuk lebih meningkatkan kinerja, pada bulan Oktober 2006, BCA meluncurkan 'China Today'; yaitu jasa pengiriman mata uang dolar AS ke China sampai dalam satu hari.

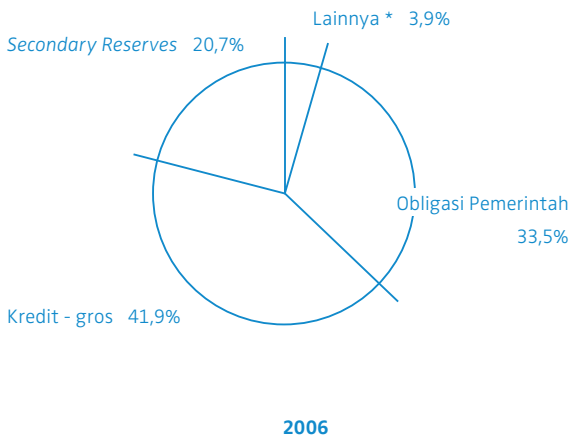
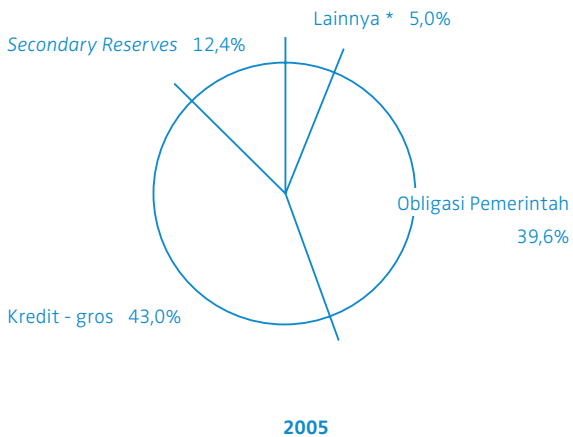
Transaksi Valuta Asing



- Pendapatan Transaksi Valas (dalam miliar Rupiah)
- Nilai Transaksi (dalam juta USD)

Bank juga meningkatkan kerjasama dengan bank koresponden di Timur Tengah, khususnya Saudi Arabia untuk menerima transfer dana TKI dan memperluas layanan *USD Direct Settlement*, transfer mata uang dolar AS diantara bank-bank domestik. Pada tahun 2006, bank-bank yang tergabung dalam layanan *USD Direct Settlement* ini meningkat dari 5 bank menjadi 17 bank domestik. BCA juga telah menyelesaikan sistem *remittance* berbasis *Web* yang akan dipromosikan tahun depan.

Komposisi Aktiva Produktif



* Terdiri dari giro pada bank lain dan surat-surat berharga