

PRESS RELEASE

Tingkatkan Fee Based Income, Bank Jatim Tandatangani Perjanjian Kerjasama Sub Agen ORI-012 dengan Trimegah securities

Jakarta, 1 September 2015 - Sebagai implementasi **bankjatim** terhadap Rencana Bisnis Bank (RBB) Tahun 2015, **bankjatim** menandatangani Perjanjian Kerjasama dengan Trimegah Securities untuk Sub Agen Penjualan Obligasi Ritel Indonesia (ORI) 012 di Kantor Trimegah Securities, Jalan Jenderal Sudirman Jakarta (01/09).

Beberapa faktor yang melatarbelakangi **bankjatim** dalam pelaksanaan bisnis Sub Agen ORI 012, yaitu antara lain sebagai salah satu upaya untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi nasabahnya terutama yang memiliki kebutuhan akan instrument investasi yang aman dan bersaing, selain itu juga sebagai bentuk persiapan diversifikasi produk **bankjatim** untuk segment menengah dan *affluent*.

Direktur Utama **bankjatim** Soeroso menyampaikan bahwa **bankjatim** ingin turut serta dalam mendukung Program Pemerintah untuk penjualan ORI yang sesuai rencana akan digunakan untuk pembangunan perekonomian, adapun ORI dipilih karena merupakan produk investasi dari Pemerintah yang relatif aman untuk nasabah individu.

“Kami ingin turut serta dalam mendukung Program Pemerintah untuk penjualan ORI yang sesuai rencana akan digunakan untuk pembangunan perekonomian. Dalam hal ini kami memilih ORI sebagai produk investasi dari Pemerintah yang relatif aman untuk nasabah individu. Kerjasama ini dapat meningkatkan *fee based income* dari *sharing fee* atas penjualan ORI”, papar Soeroso.

Soeroso berharap dengan bekerjasama dengan Trimegah Securities, **bankjatim** dapat lebih mengembangkan potensi bisnis yang selama ini belum tergarap dan memiliki potensi yang cukup besar.

“Dalam Perjanjian Kerjasama ini, **bankjatim** telah memilih bermitra dengan Trimegah Securities (TRIM) yang merupakan salah satu Agen Penjual ORI yang telah lama ditunjuk oleh Pemerintah dan menjadi salah satu Agen Penjual yang memiliki *performance* yang baik dalam penjualan ORI. Diharapkan dengan bermitra dengan TRIM, **bankjatim** dapat lebih mengembangkan potensi bisnis yang selama ini belum tergarap.” harap Soeroso.

Untuk fase *start up*, **bankjatim** berencana untuk membuka layanan *outlet* penjualan ORI pada cabang di wilayah Surabaya, Sidoarjo, Malang & Jakarta. Namun untuk layanan informasi dapat dilayani diseluruh Cabang **bankjatim** dengan *Treasury Marketing Staff* (TMS) sebagai ujung tombak penjualan.

Bekerjasama dengan TRIM, **bankjatim** akan melakukan kegiatan pemasaran untuk penjualan ORI baik *above the line* maupun *below the line* seperti *roadshow gathering*, iklan media dan lain-lain untuk dapat mengoptimalkan kerjasama yang telah disepakati.

PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA TIMUR Tbk

Jl. Basuki Rahmat 98-104 Surabaya

CORPORATE SECRETARY

E : corsec@bankjatim.co.id

T : (031) 5310090-99 ext 471

F : (031) 5310838