

### MINUTES OF MEETING

<b>Meeting Name</b>	Rapat Koordinasi Segmen Wholesale tentang Rencana Implementasi Corplan 2020		
<b>Date</b>	11 September 2014	<b>Venue:</b>	Ruang Rapat Batam Lt 2 Plaza Mandiri
<b>Meeting called by</b>	Project Management Office (PMO) – Wholesale Corplan	<b>Facilitator:</b>	CMT – Corporate Banking
		<b>Time:</b>	08.00 s/d 10.30 wib
<b>Meeting Agenda</b>	1. Update perkembangan Working Group Meeting segmen Wholesale 2. Tindaklanjuti Wholesale Committee Meeting		
<b>Attendees:</b>	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <b>Board of Director :</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Bp. Riswinandi - Wadirut</li> <li>Bp. Abdul Rachman – Direktur IB</li> <li>Ibu Fransisca Nelwan Mok – Direktur CB</li> <li>Bp. Rico Usthavia Frans – SEVP TB</li> </ol> </div> <div style="width: 45%;"> <b>PMO Wholsale :</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Bu Gaby Motuloh – Head of CMT</li> <li>Bp. Didik Judianto – EBO CBB</li> </ol> <b>GH / EBO / DH :</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Bp. Didik Hartantyo – GH CB 2</li> <li>Bp. Anton Zulkarnain – GH IB 2</li> <li>Bp. Tedi Nurhikmat – GH Credit Risk&amp; PM</li> <li>Bp. Andrianto Wahyu Adi – GH TB</li> <li>Bp. Dadang R.P – EBO CBB</li> <li>Bp. Noor Anis – DH DS CB</li> </ol> <b>CMT CB :</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Hermawan Soebagio – CMT Partner/Notulis</li> <li>Tezza Lantika Riyanto - CMT</li> </ol> </div> </div>		

### MEETING CONTENT

#### Pembukaan dan Pengarahan Bp. Riswinandi – Wadirut/Head of Wholesale :

- Rapat koordinasi Wholesale ke-2 ini difokuskan untuk membahas implementasi Wholesale Corplan 2020.
- Implementasi Corplan 2020 perlu disiapkan dan dilaksanakan sebaik-baiknya agar tujuan Bank Mandiri sebagai “the Best Bank in ASEAN by 2020” dapat dicapai.
- Dalam Wholesale Corplan terdapat 6 “program” yang dijabarkan menjadi 25 “inisiatif” lintas-segmen yang perlu ditindaklanjuti bersama. Masing-masing inisiatif sudah dialokasikan PICnya, begitu juga timeline-nya.
- Diharapkan masing-masing direktorat secara proaktif mendalami inisiatif-inisiatif corplan serta kaitannya terhadap strategi bisnis dan rkap masing-masing sehingga eksekusi corplan terintegrasi dengan baik.
- Sebagai PMO (Project Management Officer) Wholesale Corplan telah ditunjuk Ibu Gaby Motuloh dari CMT dan Bapak Didiek Judianto dari CBB.
- Perlu dilakukan rapat secara periodik di tingkat working group (PIC inisiatif, GH dan PMO) maupun Wholesale Committee (Wholesale Head dan para Direktur terkait) sehingga kemajuan implementasi corplan dapat dipantau secara cermat dan konsisten. Rapat juga merupakan sarana alignment dan mencari solusi permasalahan, jika ada.
- Selain itu, Wadirut dan PMO Wholesale akan menghadiri pertemuan di tingkat direktorat (agar jadwalnya diatur bersamaan dengan rapat bidang) guna meninjau secara spesifik perkembangan inisiatif-inisiatif Corplan yang menjadi tanggung jawab direktorat masing-masing.

#### Paparan PMO Wholesale Corplan 2020 Bu Gaby Motuloh– CMT Head :

- Telah dilakukan 2 kali pertemuan Working Group Wholesale Corplan (GH dan PIC inisiatif) dengan tujuan menyelaraskan pemahaman dan koordinasi.

## MEETING CONTENT

- Disampaikan paparan yang mencakup:
  1. Overview tentang Wholesale Corplan 2020.
  2. Struktur Organisasi PMO (Project Management Office).
  3. 6 Program dan 27 Inisiatif Wholesale untuk diimplementasikan (masing-masing PIC perlu menjabarkan setiap inisiatif menjadi Workblocks yang dilengkapi Milestones dan Timeline yang akan dipantau perkembangannya dan dilaporkan melalui PMO kepada BOD Steering Committee).
  4. 10 Sektor kelolaan prioritas (coverage) & 6 solusi sektor prioritas.
  5. Account Plan (Strategic Account Management) sebagai tool dan proses memperdalam hubungan nasabah (Deepening Client Relationship).

### Poin-Poin Masukan Peserta Rapat :

#### I. Organisasi PMO dan PIC Direktorat :

Agar fungsi koordinasi di segmen wholesale berjalan efektif maka dalam Struktur Organisasi PMO Wholesale perlu dicantumkan nama-nama GH yang mewakili direktorat masing-masing, yaitu:

- Bp. Didik Hartantyo - Corporate Banking
- Bp. Anton Zulkarnain - Institutional Banking
- Bp. Panji Irawan - Treasury
- Bp. Ferry M. Robbani - FICS
- Bp. Andrianto Wahyu Adi - Transaction Banking
- Bp. Tedi Nurhikmat - Credit Risk & Portfolio Management

PMO diharapkan dapat berperan lebih, tidak terbatas administrative dan memantau status implementasi, namun membantu dalam komunikasi, koordinasi dan problem solving agar dapat diperoleh pemahaman yang sama dan kolaborasi yang baik, termasuk dengan segmen-segmen terkait di luar wholesale.

#### II. Programs/Initiatives:

1. Program-program dan inisiatif-inisiatif dalam Wholesale Corplan perlu dirinci dan didalami oleh masing-masing unit bisnis untuk mendapatkan pemahaman yang jelas dan end-to-end.
2. Implementasi Corplan agar dipastikan terintegrasi dengan *Business Strategy & Goals* masing-masing segmen dan secara keseluruhan membawa Bank Mandiri menjadi *"The Best Bank in ASEAN by 2020"*.
3. Inisiatif-inisiatif yang menjadi porsi wholesale perlu disinergikan secara maksimal dan diharapkan memberikan dampak dan gaung yang berkesinambungan.
4. Inisiatif-inisiatif terkait retail perlu dikoordinasikan dengan baik; begitu juga yang berhubungan dengan IT, HC, Risk, dll. PMO diharapkan efektif dalam memfasilitasi dan mengawal eksekusinya.
5. Budget dan resources yang dibutuhkan untuk implementasi corplan harus mulai diperhitungkan dan dipersiapkan untuk dimasukkan dalam RKAP 2015.

#### III. Prioritisasi Sektor Kelolaan & Solusi Sektor :

1. Sesuai Corplan dibedakan sector prioritas sbb :
  - a. 10 sektor prioritas sebagai focus kelolaan (expertise coverage) yang dijabarkan menjadi 22 sub-sektor.
  - b. 6 sub-sektor prioritas untuk pengembangan solusi ekosistem (sector solution).
2. 10 sektor prioritas kelolaan adalah :
  - (1). FMCG & F&B, (2). Healthcare, (3). Construction, (4). Transportation (5). Communications, (6). Agriculture, (7). Energy, Oil & Gas, (8). Mining & Metals, (9). Government, (10). Financial Institutions.
 Sektor-sektor ini disarankan dijadikan focus kelolaan wholesale (hal ini sudah sejalan dengan rencana rebalancing industry & portfolio kelolaan Corporate Banking).



## MEETING CONTENT

3. 6 sektor prioritas untuk pengembangan solusi ekosistem adalah:  
(1). Healthcare, (2). Ports, (3). Plantations, (4). F&B, (5). Oil & Gas Downstream, (6). Government. Untuk sektor-sektor ini disarankan menggunakan metodologi/templates Healthcare & Ports pada PCM projects (OW 2012) untuk mengidentifikasi solusi-solusi yang memungkinkan Bank Mandiri mengakuisisi players di ekosistem sektor-sektor tersebut secara massal ("memancing sekaligus dengan jala", bukan satu-persatu dengan kail). Sebagai catatan, Corplan juga mengusulkan "solusi value chain" untuk 2 sub-sektor (Oil & Gas Upstream, Mining & Metals).
4. Diusulkan dan diterima bahwa sektor Telekomunikasi merupakan tambahan dalam prioritas solusi sektor.
5. Disepakati bahwa tanggung jawab dan PIC solusi sector adalah GH segmen bisnis (sebagai contoh, Bp. Anton Zulkarnain sebagai PIC solusi sektor Healthcare). PIC sector akan berkolaborasi dengan pihak-pihak terkait (produk, jaringan distribusi, dll.)
6. Transaction Banking dari sisi platform support & IT akan memberikan dukungan penuh dalam penjajagan dan pengembangan solusi sektor.
7. Ditekankan bahwa adanya sektor prioritas tidak mengurangi focus pada nasabah-nasabah di sektor-sektor lainnya (mis. automotive, industrials, real estate, trade).
8. Masing-masing segmen unit termasuk produk (TB, Treasury) perlu memetakan potensi di masing-masing sektor termasuk nasabah-nasabah prioritas (anchor clients) yang memerlukan layanan "red carpet" dan coverage khusus (named coverage).

### IV. Prioritisasi Pengelolaan dan Layanan Nasabah :

(Program 1, Inisiatif 1 & 2 : Client Tiering & Service Mapping/SLA)

1. Diharapkan semua segmen mendalami inisiatif-inisiatif terkait segmen nasabah/produk masing-masing dan secara proaktif berkontribusi dalam implementasinya.
2. Khusus terkait mapping layanan nasabah, masing-masing segmen agar menindak lanjutinya.

### V. Structured Finance& Capital Market Build-Out :

1. Perlu kajian lebih mendalam untuk menentukan kebutuhan pengembangan produk-produk Structured Finance dan Capital Market.

### VI. Reporting & Monitoring:

1. Pelaporan perlu dibuat lebih sederhana namun efektif serta membantu/tidak membebani bisnis.
2. Tentang rapat, disepakati sbb :
  - i. Wholesale Committee (Wadirut, Direktur Wholesale, GH terkait) : 1 x sebulan (Kamis, minggu ke-1).
  - ii. Working Group Tingkat Group Head dan DH PIC : 2 x sebulan (Selasa, minggu ke-1 dan ke-3)
  - iii. Working Group Tingkat DH PIC : 1 x seminggu.
3. Perkembangan implementasi wholesale corplan agar disampaikan rutin dalam setiap Rapat Bidang di masing-masing Direktorat dan akan dihadiri Wadirut /PMO Wholesale (jadwal akan ditindaklanjuti).

### VII. Hal-hal yang perlu ditindak lanjuti :

1. Diperlukan pendalaman, perhatian dan dukungan setiap segmen agar implementasi Wholesale Corplan dapat berjalan, terkoordinasi dan terintegrasi dengan baik di semua level.
2. Agar dipertimbangkan hal-hal mana saja yang perlu dibawa/disampaikan dalam Wholesale Committee (Level BOD Wholesale).
3. Fungsi, flow dan bentuk Laporan perlu distandarisasi dan dibuat sederhana.
4. Laporan perkembangan implementasi agar disampaikan rutin dalam setiap Rapat Bidang Direktorat dan akan dihadiri Wadirut/PMO (jadwal agar ditindaklanjuti).
5. Diperlukan kajian dan pendalaman dari sisi Risk Management untuk mendukung pengembangan solusi di sektor-sektor prioritas.

**MEETING CONTENT**

6. Detail dan perhitungan budget terkait Implementasi Wholesale Corplan 2020 agar segera dimulai dalam rangka persiapan penyusunan RKAP 2015.
7. Perlu ditentukan kebutuhan pegawai, kompetensi dan rencana/kurikulum training berkelanjutan sejalan dengan aspirasi Corplan 2020.
8. Corplan agar disosialisasikan dengan baik di setiap segmen untuk mendapatkan pemahaman, buy-in dan partisipasi aktif seluruh karyawan.

**Jakarta, September 1, 2014**
**Approved by :**

PMO Wholesale Corplan

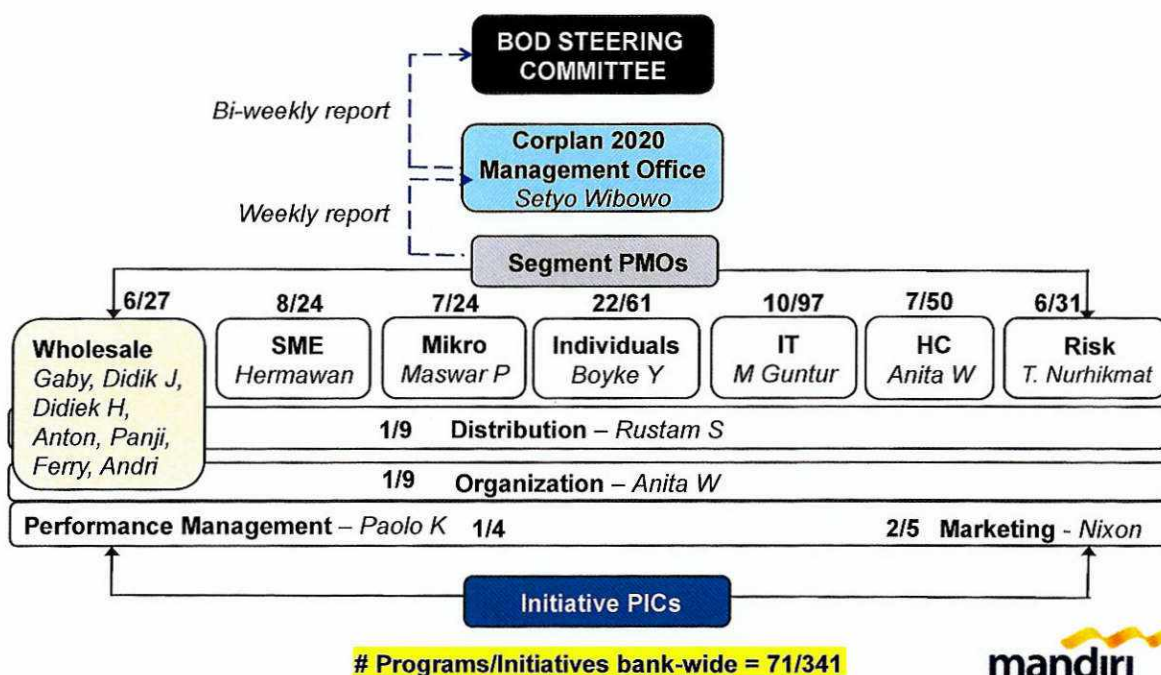

**Gaby Motuloh**
**Prepared by :**

CMT


**Hermawan Soebagio**
**Disposisi**
**Bp. Riswinandi – Wadirut/Head of Wholesale :**

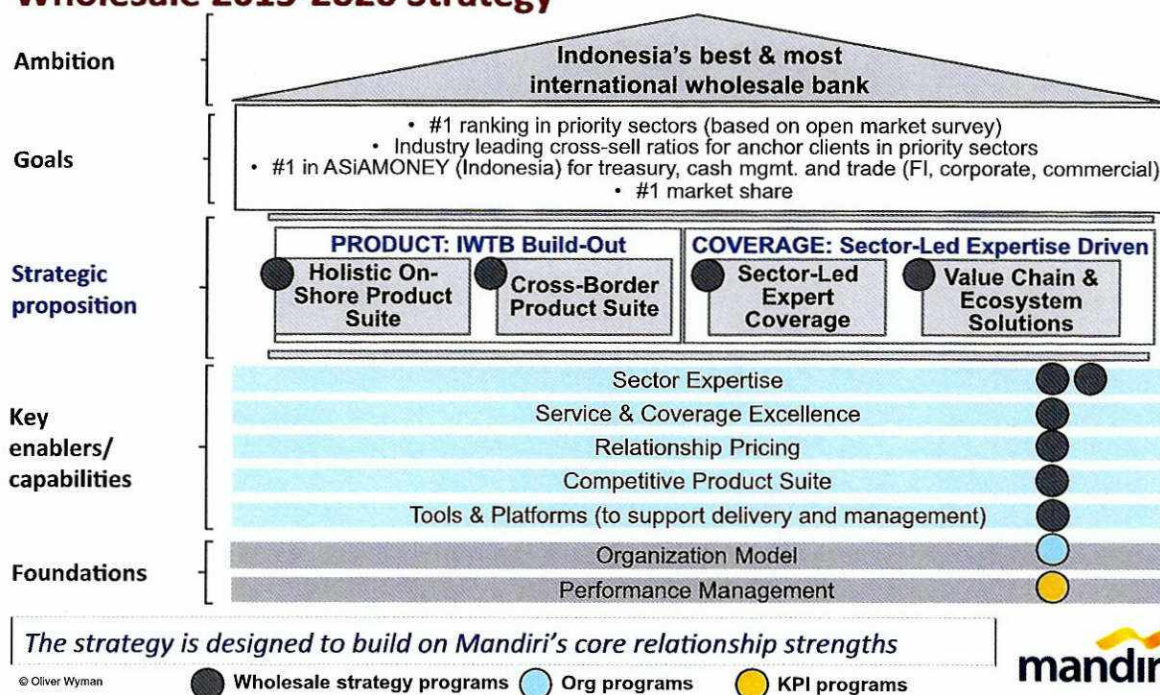


## Project Management Office (PMO) Corplan 2020 Bank Mandiri



Bank Mandiri's 2020 wholesale strategy positions Mandiri for longer-term leadership across priority clients & sectors

## Wholesale 2015-2020 Strategy





I. ENHANCE SERVICE EXCELLENCE	II. DEVELOP SECTOR SOLUTIONS	III. BUILD OUT SECTOR EXPERTISE	IV. ENHANCE PRODUCT SUITE	V. UPGRADE CRM & MIS TOOLS	VI. DEVELOP RELATIONSHIP PRICING
1. Align & map existing client tiering - Gabby/Putu (Jul-Dec14)	1. Wholesale portfolio segmentation - OW (Jun-Jul14)	1. Build out sector branding - Nixon/Marita (Jan15-May16)	1. Upgrade SCF - Andri/Cera (Mar14-Nov16) 2. Upgrade MCM - Andri/Prita (Mar14-2) 3. Upgrade trade finance - Andri (Sept 14-Nov15)	1. Improve data mgmt., capture and access - Gabby/Putu/IT (Jan-Jul15)	1. Establish pricing strategy, map clients, formalize pricing policies - Gabby/Putu (Nov16-Apr17)
2. Define service points; formalize and unify SLAs - Gabby/Tongki (Aug14-May15)	2. Complete pilots for healthcare & ports and full roll out - Andri/Cera, Indarto-Ports, Anton-Health (Aug14-Aug15)	2. Upgrade RM competency - Anita/Tommy (Jul14-Dec15)	4. Build out structured finance - Didiek H/Octav (Jul14-Dec15)	2. Upgrade CRM - Riza Z /Mahesh - IT	2. Establish pricing intelligence function - Gabby/Putu?
3. Enhance service levels - Gabby/Tongki (May-Nov15)	3. Formalize & launch proposition of the 4 remaining sectors - Rustam/Tongki (Nov14-May16)	3. Enhance information support - Gabby/Putu (Jan-Jul15)	5. Upgrade capital markets offering - Donny A/Andreas (Apr14-Dec15)	3. Upgrade MIS - Mahesh/IT	3. Pricing tool review and upgrade - IT/Gabby/Putu (Feb16)
4. Establish credit analyst team - Setyowati/Kepas (Jul-Dec14)	Plantations: Sucipto/Wono FMCG/F&B: Kartini/Yusak Oil & Gas downstream: Alexandra/Faiz Government: Anton/Diah, Indarto/Nahwan		6. Upgrade cross-border offering - Ferry R/Erwanza (Apr14-Dec15)		
5. Implement full CST service model - Gabby/Putu (Nov14-Nov16)			7. Upgrade FICS offering - Ferry R/Hesni (Apr14-Dec15)		
6. Design and roll out integrated customer portal - Mahesh/IT (Jul16-Mar17)			8. Quick Fix for MCM (& SCF) - Andri (Sept-Nov14) 9. Priority client value chain solutions?		

Each initiative must be broken down into WORKBLOCKS with Milestones for tracking

## Sectors & Sub-Sectors Prioritization for Coverage Expertise & Solutions

