

NEWS RELEASE

**UOB Meluncurkan “Smart Risk”;
Pendekatan yang Berfokus kepada Risiko Investasi
untuk Nasabah Privilege Banking di Indonesia**

Jakarta, 12 September 2017 – PT Bank UOB Indonesia (UOB Indonesia) hari ini meluncurkan sebuah proposisi baru, yaitu ‘**Smart Risk Approach to Managing Your Wealth**’ (**Smart Risk**) yang difokuskan untuk membantu nasabah UOB Privilege Banking¹ mencapai tujuan keuangan mereka dengan memahami hubungan antara risiko dan imbal hasil investasi.

Smart Risk akan membantu para nasabah dalam menumbuhkan kekayaan mereka tanpa perlu menghadapi risiko yang berlebihan. Melalui pendekatan ini, UOB Privilege Banking Client Advisor akan menginformasikan potensi risiko di awal percakapan dengan nasabah, yang kemudian diikuti informasi tentang imbal hasil. Hal ini demi memastikan para nasabah lebih memahami potensi risiko dan pertumbuhan dari produk yang akan mereka beli.

Pendekatan pengelolaan portofolio keuangan ini sejalan dengan studi perilaku nasabah² yang dilakukan oleh UOB, yang mengungkapkan bahwa sembilan dari sepuluh nasabah menengah-atas merasa bahwa sangat penting bagi bank untuk menginformasikan berbagai potensi risiko investasi yang mungkin terjadi terlebih dahulu, sebelum mempromosikan potensi imbal hasil.

Bapak Iwan Satawidinata, Wakil Presiden Direktur UOB Indonesia mengatakan bahwa *Smart Risk* merupakan wujud dari komitmen UOB Indonesia untuk senantiasa merekomendasikan kepada nasabah produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

“*Smart Risk* merupakan landasan bagi Client Advisor UOB Privilege Banking dalam membantu para nasabah mengelola keuangan yang sesuai dengan gaya dan pilihan hidup mereka sekarang dan di masa depan. Setiap nasabah akan didampingi oleh UOB Privilege Banking Client Advisor, dan mendapatkan akses informasi yang akan membantu mereka memahami risiko produk sebelum membicarakan imbal hasil,” lanjut Bapak Iwan.

¹ Segmen menengah – atas dengan total dana kelolaan lebih dari Rp1 miliar

² Studi dengan metode survei melalui telepon pada tahun 2017 terhadap 356 nasabah menengah-atas berusia 40-50 tahun.

NEWS RELEASE

Pilar-pilar Utama dari UOB Privilege Banking

Pendekatan *Smart Risk* adalah unik dan menyeluruh, serta berdasarkan kepada 3 pilar UOB Privilege Banking:

- **Advice:** saran pengelolaan kekayaan berdasarkan profil risiko dan tujuan nasabah yang disesuaikan dengan tingkat toleransi risiko nasabah. Selain itu, Client Advisor UOB Privilege Banking juga akan menyediakan informasi tentang bagaimana nasabah melindungi aset, membangun pendapatan jangka panjang, serta mengambil keputusan berinvestasi sesuai dengan profil risiko mereka.
- **Solution:** Client Advisor UOB Privilege Banking membantu nasabah untuk mengendalikan hubungan antara risiko dan imbal hasil ketika mereka berusaha mencapai tujuan keuangan hari ini dan di masa depan. Hal ini dilakukan dengan membangun landasan pendapatan pasif jangka panjang yang diambil dari setidaknya setengah dari portofolio keuangan nasabah, dan sisa dari portofolio tersebut digunakan untuk mengambil berbagai peluang pasar untuk berinvestasi.
- **Recognition and Access:** nasabah UOB Privilege Banking memperoleh berbagai produk dan layanan prioritas, program kesetiaan nasabah, akses ke kantor-kantor cabang UOB Privilege Banking di Indonesia dan luar negeri, serta manfaat global dari berbagai kartu kredit UOB, seperti manfaat layanan medis dan pendidikan.

Bapak Victor Teja, Deposit Investment Insurance Sales and Distribution Head UOB Indonesia mengatakan bahwa *Smart Risk* lebih memastikan bahwa tujuan-tujuan keuangan masa depan nasabah dapat dicapai melalui kombinasi investasi jangka panjang dan instrumen taktis jangka pendek untuk meraih berbagai kesempatan investasi.

“*Smart Risk* merupakan bagian dari nilai komitmen UOB Indonesia kepada para nasabah, yaitu untuk memperlakukan nasabah dengan adil, memahami nasabah secara pribadi, dan menyediakan solusi keuangan yang tepat,” demikian kata Bapak Victor.

UOB Indonesia saat ini memiliki 15 kantor cabang Privilege Banking di lima kota, yaitu Jakarta, Medan, Surabaya, Bandung, dan Semarang.

---Selesai---

NEWS RELEASE

Tentang UOB Indonesia

PT Bank UOB Indonesia (UOB Indonesia) merupakan anak perusahaan United Overseas Bank Limited (UOB), bank terkemuka di Asia dengan jaringan global 500 kantor di 19 negara dan teritori di Asia Pasifik, Eropa Barat, dan Amerika Utara.

PT Bank UOB Indonesia (UOB Indonesia) didirikan di tahun 1956 dengan jaringan layanan bank terdiri dari 41 kantor cabang, 137 kantor cabang pembantu disertai 185 ATM di 30 kota di 18 propinsi di seluruh Indonesia. Layanan perbankan UOB Indonesia dapat diakses melalui jaringan regional ATM UOB, ATM Prima, ATM Bersama dan jaringan ATM Visa.

UOB Indonesia berkomitmen untuk terus menciptakan produk dan layanan berkualitas. UOB Indonesia juga menawarkan berbagai produk dan layanan Retail Banking dan Wholesale Banking.

UOB Indonesia memiliki basis nasabah ritel melalui penawaran produk yang lengkap mulai dari tabungan, Kredit Pemilikan Rumah (KPR), kartu kredit di bawah Personal Financial Services dan produk untuk Usaha Kecil Menengah (UKM) di bawah Business Banking. Dalam lingkup Wholesale Banking, UOB Indonesia melayani kebutuhan keuangan nasabah Commercial Banking, Corporate Banking, Global Markets and Investment Management.

Dengan jaringan luas di Asia, UOB Indonesia menawarkan para nasabah rangkaian produk treasuri dan cash management yang komprehensif. Bank telah membantu perusahaan-perusahaan di sektor konstruksi, pertambangan, *real estate* dan sektor jasa lainnya yang berekspansi ke Indonesia. Lembaga pemeringkat Fitch Rating memberikan UOB Indonesia rating AAA (idn).

UOB Indonesia turut berperan aktif di komunitas dengan memusatkan kegiatan Corporate Social Responsibility di dunia seni, pendidikan dan anak-anak. Sejak tahun 2011, UOB Indonesia mengadakan kompetisi tahunan UOB Painting of the Year. Pemenang kegiatan UOB Painting of the Year diikutsertakan dalam kompetisi tingkat regional di Asia Tenggara. Perseoran juga turut mendorong pegawainya untuk aktif dalam kegiatan sukarela melalui kegiatan tahunan UOB Heartbeat, Donor Darah dan Donasi Buku.

Untuk informasi lebih lengkap, kunjungi www.uob.co.id

Jika terdapat pertanyaan lebih lanjut, mohon menghubungi:

Nadya Siregar
VP – External Communications Head
Strategic Communications and Customer Advocacy
Tel: +62 21 2350 6000 ext. 31243
Email: nadyasafira@uob.co.id

Maya Rizano
Senior Vice President
Strategic Communications and Customer Advocacy
Tel: +62 21 2350 6000
E-mail: mayarizano@uob.co.id