



“ Collection Strategy ”

Pendahuluan

Sangat dimaklumi, bahwa asset perbankan didominasi oleh kredit (loan) yang tentunya sumber dananya berasal dari masyarakat dan berbiaya. Dalam operasional perkreditan ini, suatu risiko melekat pada jasa tersebut adalah macetnya suatu kredit. Hal ini tentunya akan berdampak kepada pendapatan bank dan pada akhirnya kepada laba bank dan bahkan dapat berdampak kepada jalannya operasi suatu bank. Dengan demikian, kredit terutama yang dalam perjalanannya, terutama kalau terlihat tanda-tanda adanya kondisi yang menjurus kepada kemacetan kredit, maka upaya penagihan (collection) wajib dilakukan dan pelaksanaannya secara sistematis tidak terkecuali Personal Loan maupun Business Installment Loan.

Tujuan

Peserta diharapkan agar dapat :

1. Mengetahui penyebab kemacetan kredit dari sisi internal bank lewat analisa pemberian kredit maupun eksternal
2. Memahami cara komunikasi & proses penagihan
3. Mengetahui tindakan yang dapat dilakuka/sebalik dari sisi hukum pidana

Materi Training

- ♣ **Loan Assessment Process & Risk Evaluation**
- ♣ **Understanding of Personal Loan & Business Installment Loan**
- ♣ **Basic Credit Principles**
- ♣ **Loan Analysis**
- ♣ **Understanding Customer Character :**
 - ↳ know your self & know your customer
 - ↳ customer type
 - ↳ bad loan signals
- ♣ **Collection Communication & Process :**
 - ↳ principles of collection management
 - ↳ roles, responsibility & attitude of the collector
 - ↳ collection system, strategy & policy
 - ↳ tips for collection calls
 - ↳ 6 steps in collection
- ♣ **Negotiation Skills :**
 - ↳ basic principles
 - ↳ the process of negotiation
 - ↳ handling objection
- ♣ **Collection Impact & Legal Action**



Target Peserta

- Remedial Officer
- Account Officer
- Pihak terkait lainnya

Informasi Hubungi

Rahma Yuniarti

- **0878 – 8581 – 8700**
- **rahma.mdp@gmail.com**

Besar harapan kami kiranya Bapak/Ibu dapat berkontribusi untuk meningkatkan kualitas SDM melalui partisipasi dan keikutsertaan pejabat terkait untuk menghadiri workshop ini. Atas perhatian dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, kami mengucapkan terima kasih.