

Sesi Tanya-Jawab pada saat *Public Expose*

Analyst/Investor

1. Pertanyaan dari Ika Centika – Galeri Investasi Indonesia:

1. Mengapa Jenius hanya bisa dilayani di cabang BTPN Sinaya?
2. Untuk mempermudah transaksi tunai Jenius. Apakah BTPN tidak mau menambah cabang?
3. Terkait dengan *customer centric*, saya memiliki pengalaman kurang *call center*, apakah akan ada perbaikan terhadap *call center* Bank BTPN? Khususnya untuk produk Jenius.

Jawaban/Tanggapan dari Darmadi Sutanto:

1. Produk Jenius untuk saat ini hanya bisa diakses di cabang Sinaya, meskipun demikian ada rencana untuk memperluas operasionalnya dan saat ini masih dalam tahap persiapan. Cabang PUR hanya memberikan jasa untuk payment point khusus pembayaran pension, namun kedepannya sedang dipertimbangkan untuk melayani Jenius pada cabang Non-Sinaya.
2. Terkait pelayanan setor/tarik tunai untuk produk Jenius, Bank tengah menjajaki retailers (misalnya: Alfamart dan Indomaret) untuk memperbanyak layanan transaksi offline.
3. Terkait pelayanan *call center*, Perseroan mengakui bahwa kapasitas call center seharusnya dapat maksimal dalam menangani permasalahan yang diajukan, akan ditampung sebagai *feedback* untuk dapat ditindaklanjuti kembali.

2. Pertanyaan dari Peter – IWB Capital:

1. Bagaimana rencana pemenuhan ketentuan *Free Float* agar BTPN dapat mengangkat *market cap*?
2. Setelah normalisasi karena merger, bagaimana *guideline* NIM ke depan?
3. Bagaimana strategi perusahaan ke depan terkait bisnis pensiun? Apakah akan memitigasi ke mikro?
4. Terkait dengan bisnis syariah, apa tanggapannya terkait dengan Amarta yang bisnisnya mulai pindah ke mikro (awalnya P2P)?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana dan Dini Herdini:

1. Terkait dengan pemenuhan saham *Free Float*, Bank BTPN telah berkomunikasi dengan regulator (IDX, OJK Pengawas Pasar Modal, dan OJK Pengawas Perbankan) termasuk SMBC sebagai pemegang saham, yang pada saat ini tengah melakukan persiapan pelepasan saham untuk memenuhi ketentuan *free float* (7,5%).
2. BTPN menyadari akan tumbuhnya pada pesaing, namun demikian. Mengenai NIM dan margin dari BTPN telah lama melakukan karena sudah diversifikasi usaha dengan bisnis-bisnis lainnya [(termasuk dengan *Corporate Banking* (karena merger)].
3. Pensiun memang merupakan bisnis pioneer di Bank BTPN pada saat ini , bisnis tersebut telah berkembang ke 6-7 bisnis lainnya (termasuk BTPN Wow, Jenius, Sinaya) sehingga BTPN tetap kompetitif.
4. Target market BTPNS adalah masyarakat pra-sejahtera dan dengan lebih dari 4 juta nasabah. BTPNS telah mengembangkan model bisnis yang unik dengan tidak hanya memberikan layanan, namun juga memberdayakan dalam menabung dan membayar pinjaman. Dikarenakan segmennya juga besar, maka bisnis model ini masih bisa berkembang terus menerus.

3. Pertanyaan dari Kevin – Setiabudi Investment:

1. Terkait dengan meningkatnya level LDR dan CASA Ratio, apakah hal ini akan tetap dipertahankan untuk kedepannya?
2. Berkaitan dengan porsi pendanaan oleh SMBC, seberapa besar margin dan *Cost of Funding*?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana dan Hanna Tantani:

1. Terkait dengan LDR dan CASA Ratio, LDR SMBCI (sebelum merger) adalah 200% dan untuk Bank BTPN sebesar 95%-96%. Kedepannya, akan meningkatkan CASA Ratio yang lebih tinggi dan diharapkan LDR angkanya juga akan mengalami peningkatan. Dengan merger dan dukungan teknologi digital maka Bank berharap akan peningkatan CASA.
2. Hal yang perlu disampaikan adalah bahwa untuk bisnis lending korporasi, suku bunga nya kompetitif dan begitu pula *cost of fund*nya (baik dalam valuta asing ataupun Rupiah).

4. Pertanyaan dari Karma – Dana Pensiun Chevron:

Bagaimana proyeksi ke depannya NIM untuk BTPN?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana, Hanna Tantani, dan Darmadi Sutanto:

Peningkatan NIM, dipengaruhi oleh *yield (interest income)* yang diterima dari nasabah), komposisi pendanaan dan factor-faktor eksternal. Sebagai indikasi, korporasi memiliki NIM yang rendah dan *mass market* dengan NIM yang besar namun tidak ada *fee base*, untuk mengendalikan margin tersebut, Jenius pada saat ini menyiapkan produk high margin antara lain dengan akan menambahkan fitur (*flexi cash, loan, digital credit card*) terhadap Jenius.

Aplikasi Webinar

5. Pertanyaan dari Rinaldo Maharditama:

1. Inovasi digital apa saja yang akan ditekankan di semua lini bisnis setelah integrasi, selain inovasi yang ada saat ini?
2. Apakah kedepannya bisnis pensiun akan mendapat sentuhan digital lebih lanjut?
3. Apakah nantinya Jenius akan menyediakan layanan investasi, seperti penjual reksa dana dan obligasi pemerintah seperti yang sudah dilakukan oleh layanan Bank lain selain Jenius?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana dan Darmadi Sutanto:

1. Dengan pengembangan *front* dan *back end* sehingga proses approval, pengajuan limit dapat waktu singkat (menit dan detik), reksa dana, obligasi, investasi bisa diakses secara digital banking melalui (Sinaya Priority Banking).
2. BTPN akan melakukan transformasi-digital pada segmen konvensional pensiun dan pinjaman sehingga transaksinya dapat dilakukan di ATM, *Smartphone*, dan *Tablet*. Dan melakukan analisa kredit secara digital.
3. Jenius akan mencoba menjadi platform digital banking yang dapat melayani *digital credit card mortgage*. Dengan pengembangan *front* dan *back end* sehingga proses approval, pengajuan limit dapat waktu singkat (menit dan detik), reksa dana, obligasi, investasi bisa diakses secara digital banking melalui (Sinaya Priority Banking).

Sesi Tanya-Jawab pada saat *Press Conference*

Media/Wartawan

1. Pertanyaan dari Investor Daily

1. Terkait pertumbuhan kredit yang cukup signifikan selama semester 1, bagaimana total proyeksi RBB (Kredit, DPK, NPL, Asset) untuk akhir tahun?
2. Apakah BTPN telah menurunkan suku bunga deposito dan kredit? Agar disesuaikan dengan ketentuan di Bank Indonesia?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana:

1. Saat ini, BTPN masih dalam proses integrasi, sehubungan dengan merger antara BTPN dengan SMBC Indonesia. Bank BTPN mengusahakan agar angka pertumbuhannya di akhir tahun sejalan dengan yang diharapkan regulator dan target rata-rata perbankan.
2. BTPN berharap dapat menurunkan biaya dana di deposito, tabungan dan sebagainya. Dengan memperhatikan kondisi internal dan likuiditas di market. Mengenai biaya bunga pinjaman, setelah bunga sumber dana turun akan disesuaikan biaya bunganya.

2. Pertanyaan dari Kontan:

1. Berkaitan dengan saving Jenius, seberapa besar kontribusi nya terhadap peningkatan DPK?
2. Berapa jumlah nasabah yang sudah menggunakan Jenius?
3. Berhubungan dengan fitur release lending di flexi cash Jenius, seberapa besar penyalurannya? Beserta jumlah nasabahnya?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana dan Hanna Tantani:

1. DPK BTPN ada di angka 97%, sumber pendanaannya berasal dari DPK, peminjaman bilateral, obligasi dan Jenius.
2. Kontribusi Jenius terhadap peningkatan DPK masih di sekitar angka 5% (+\ -)
3. Jumlah nasabah yang menggunakan Jenius sebesar 1,6 juta orang.

3. Pertanyaan dari Bloomberg:

1. Berhubungan dengan saham publik yang masih di bawah 2%, kapan akan melakukan pelepasan saham publik secara *free float*?
2. Sebagai tindak lanjut pertanyaan dengan Bapak Jun Ohta terkait pengembangan bank, apa rencana SMBC terhadap BTPN? Apakah misalnya dengan investasi dana?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana dan Dini Herdini:

1. BTPN akan mematuhi seluruh ketentuan termasuk pemenuhan saham *free float*. BTPN sudah melakukan koordinasi dengan IDX, OJK Pasar Modal dan OJK Pengawas Perbankan. Sementara itu SMBC sedang mempersiapkan proses pelepasan saham *free float* dan akan memberikan keterbukaan informasi lebih lanjut sesuai ketentuan yang berlaku.
2. Bank BTPN mempunyai aspirasi menjadi Bank BUKU IV. Sebagai bagian dari manajemen bank, maka manajemen bertugas untuk mempersiapkan BTPN agar lebih efektif dan efisien untuk dapat mencapai target Bank BUKU IV. Berdasarkan pertumbuhan Bank BTPN sampai saat ini, BTPN optimis untuk masuk ke dalam Bank BUKU IV tanpa adanya suntikan modal tambahan dalam beberapa tahun ke depan.

4. Pertanyaan dari Katadelta:

1. Berkaitan dengan target BTPN untuk menjadi Bank BUKU IV tanpa ada suntikan dana dari SMBC. Berapa lama targetnya?
2. Apakah ada strategi khusus agar mencapai target Bank BUKU IV?

Jawaban/Tanggapan dari Ongki Wanadjati Dana:

1. Saat ini jumlah *first tier capital* BTPN sekitar 22 Triliun atau 23 Triliun artinya masih membutuhkan 7 Triliun. Untuk menjadikan BTPN masuk dalam kategori Bank BUKU IV. Target pencapaiannya adalah/kurang lebih 4 tahun
2. Tidak ada strategi khusus, namun jika BTPN fokus pada bisnis utama yaitu *Corporate Banking & Retail Banking* lalu meningkatkan sinergi antara kedua bisnis utama tersebut. Dengan mengembangkan perbankan digital, sehingga bisa memberikan pelayanan lebih cepat dan efisien kepada nasabah. Dengan modal tersebut , BTPN optimis sudah masuk ke dalam kategori Bank Buku IV.