

**LAPORAN PELAKSANAAN
PUBLIC EXPOSE TAHUN 2021
PT BANK BTPN TBK**

1. Ringkasan Hasil *Public Expose*

- *Public Expose* PT Bank BTPN Tbk ("Perseroan") Tahun 2021 dilaksanakan dalam rangka memenuhi PT Bursa Efek Indonesia yang tertuang dalam Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta Nomor: Kep-00015/BEI/01-2021 tanggal 1 Februari 2021 tentang Perubahan Peraturan No. I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi.
- Acara tersebut telah dilaksanakan pada tanggal 10 September 2021 secara virtual pada *Public Expose Live 2021* yang diselenggarakan oleh PT Bursa Efek Indonesia ("BEI"). *Public Expose* tersebut berlangsung mulai pukul 14.30 - 15.30 WIB.
- *Public Expose* dimulai dengan presentasi oleh Manajemen Perseroan terkait Kinerja Keuangan dan Bisnis per 30 Juni 2021 dan dilanjutkan dengan konferensi pers yang dihadiri oleh wartawan dari berbagai media massa. Pada Acara tersebut, dari Manajemen Perseroan diwakili oleh 2 (dua) orang anggota Direksi dan 1 (satu) orang Manajemen Senior Perseroan selaku nara sumber dan dipandu oleh Moderator dari BEI. Dalam Acara tersebut, Direksi melakukan diskusi serta tanya jawab.
- Acara *Public Expose* ini ditutup pada pukul 15.30 WIB dan dilanjutkan dengan konferensi pers selama kurang lebih 15 menit.

1. *Summary of Public Expose Results*

- *Public Expose* PT Bank BTPN Tbk ("the Company") 2021 was carried out to comply with Indonesian Stock Exchange regulations as stipulated into the Decree of the Board of Directors of Jakarta Stock Exchange Number: Kep-00015/BEI/01-2021 dated 1 February 2021 regarding Amendments to Regulation No. I-E regarding Mandatory Disclosure of Information.
- The event was held on 10 September 2021 virtually at the *Public Expose Live 2021* organized by the Indonesia Stock Exchange ("BEI"). The *Public Expose* will take place from 14.30 – 15.30 West Indonesian Time.
- The *Public Expose* begins with a presentation by the Company's Management regarding Financial and Business Performance as of 30 June 2021 and is continued with a press conference attended by journalists from various mass media. At the event, from the management of the Company is represented by 2 (two) members of the Board of Directors and 1 (one) Senior Management of the Company as a resource and is guided by the Moderator of the BEI. During the event, the Board of Directors held discussions and asked questions.
- This *Public Expose* event was closed at 15.30 West Indonesian Time and was followed by a press conference for approximately 15 minutes.

2. Peserta

a. Nara Sumber

Perwakilan Perseroan :

- a.1. Direktur Utama : Ongki Wanadjati Dana
- a.2. Direktur Kepatuhan : Dini Herdini
- a.3. Planning & Deputy CFO : Yenny Lim
- a.4. Serta dihadiri juga oleh beberapa Anggota Direksi dan Manajemen Senior Perseroan

b. Moderator

- b.1. *Public Expose* : Roby Rushandie
- b.2. Konferensi Pers : Ady Sutrisno

c. Peserta

Public Expose ini dihadiri oleh 340 peserta dan Konferensi Pers dihadiri oleh 23 wartawan. Daftar hadir sebagaimana tercantum pada lampiran.

3. Susunan Acara *Public Expose*

- a. Moderator membuka *Public Expose* pada pukul 14.30 WIB dengan memperkenalkan Nara Sumber Perseroan;
- b. Pemutaran *video company profile*;
- c. Direktur Utama Perseroan memulai presentasi paparan kinerja Perseroan yang dilanjutkan oleh Narasumber Perseroan lainnya;
- d. Sesi tanya jawab dipandu oleh Moderator;
- e. Penutupan *Public Expose* oleh Direktur Utama Perseroan.

2. *Participants*

a. *Resources*

Company Representative :

- a.1. *President Director* : Ongki Wanadjati Dana
- a.2. *Compliance Director* : Dini Herdini
- a.3. *Planning & Deputy CFO* : Yenny Lim
- a.4. *And also attended by several members of the Board of Directors and Senior Management of the Company*

b. *Moderator*

- b.1. *Public Expose* : Roby Rushandie
- b.2. *Press Conference* : Ady Sutrisno

c. *Participants*

The Public Expose was attended by 340 participants and the Press Conference was attended by 23 journalists. The complete list of attendees is as attached.

3. *Rundown of Public Expose Events*

- a. *The moderator opened the Public Expose at 14.30 West Indonesian Time by introducing the Company Resource Persons;*
- b. *The playback of Company profile video;*
- c. *The President Director of the Company initiated the Presentation of Company's performance which was followed by the other Company's Resources;*
- d. *The question and answer session was guided by the Moderator;*
- e. *Closing of Public Expose by the President Director of the Company.*

4. Ringkasan Pertanyaan dan Jawaban/ *Summary of Questions and Answers*

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
1.	Johanes Thamberani (ythamberani@gmail.com)	<p>1. Bagaimana target pertumbuhan kredit untuk tahun 2022?</p> <p>2. Bagaimana rencana digitalisasi produk bank di tengah pandemi covid19?</p> <p><i>1. How is the target of credit growth for 2022?</i></p> <p><i>2. What is the plan for digitalized bank's product during pandemic covid19?</i></p>	<p>1. Perseroan berharap perekonomian Indonesia telah pulih kembali karenanya kami mencoba untuk menetapkan target pertumbuhan sesuai arahan OJK, yang diperkirakan sekitar 4%-5% .</p> <p>2. Pandemi covid19 sebenarnya tidak menghentikan semua strategi dan rencana yang telah dicanangkan bahkan jauh terjadi sebelum pandemi, dimana Jenius menjadi platform untuk produk retail kami yang lainnya dan saat ini Jenius menjadi platform untuk produk mikro kami.</p> <p><i>1. The Company expects that the Indonesia economy has recovered and therefore we try to approach the target of growth as directed OJK, which is estimated to be around 4%-5%.</i></p> <p><i>2. The covid19 pandemic has not factually stopped all the strategies and plans that we have planned even before the pandemic, where Jenius is the platform for our other retail products moreover Jenius is now becoming the platform for our micro products.</i></p>
2.	Stephen Susilo (gunawanstephen@yahoo.com)	<p>1. Bagaimana progress pertumbuhan Jenius di 2021?</p> <p>2. Apa strategi perseroan untuk menghadapi serbuan bank digital lain seperti Digibank, Blu, Jago, dll agar Jenius tidak kehilangan nasabahnya?</p> <p><i>1. How is Jenius' growth progress in 2021?</i></p> <p><i>2. What is the company's strategy to deal with the attacks from other digital banks such as Digibank, Blu, Jago, etc. so that Jenius does not lose its customers?</i></p>	<p>1. Pertumbuhan Jenius masih tetap baik bahkan selama PPKM atau selama pandemi berlangsung, pertumbuhan Jenius semakin besar dan bahkan Jenius sekarang tidak lagi menasar kaum milenial sebagai targetnya tetapi juga telah mulai dipakai untuk segmen-segmen yang lebih dewasa (selenial) dan kondisi itu justru terlihat selama PPKM.</p> <p>2. Kami telah mengantisipasi hal tersebut sejak beberapa tahun sebelumnya. Sebagaimana yang telah dipresentasikan sebelumnya, kami mempunyai 4 strategi yang jelas untuk mengantisipasi hal tersebut, yaitu:</p>

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
			<ul style="list-style-type: none"> a. model bisnis yang kuat menuju profitability b. terus menambah fitur dan layanan produk didalam Jenius c. Digitalisasi pada Jenius, sehingga Jenius tidak hanya sekedar menjadi tabungan atau untuk bertransaksi tetapi menjadi super apps platform dimana semua kebutuhan nasabah bisa terpenuhi d. Partisipasi di dalam market place ekosistem. <p>1. <i>Jenius Growth is considered good event during PPKM or during this pandemic, Jenius grew bigger and bigger and especially now that Jenius is no longer just targeting millennials but has also begun to be used for more mature segments (seleniums) and that was actually seen during PPKM.</i></p> <p>2. <i>We have been anticipating this for several years. As previously presented, we have 4 strategies to anticipate this, namely:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> a. <i>strong business model that leads to profitability</i> b. <i>continue to add features and service products in Jenius</i> c. <i>Digitizing on Jenius, so that Jenius is not just a savings account or for transactions but also a super apps platform where all customer needs can be met</i> d. <i>Participation in the ecosystem market place.</i>
3.	Rizkia Darmawan (rizkiadarmawan@gmail.com)	<ul style="list-style-type: none"> 1. BTPN sudah mengembangkan kapabilitas digital bankingnya, dan juga sudah fokus lebih awal untuk bertransformasi menjadi digital Bank melalui Jenius. Bagaimana arahan perusahaan untuk kedepannya? 2. Apabila kedepannya akan memfokuskan ke ranah digital, apa strategi dan juga 	<ul style="list-style-type: none"> 1. BTPN adalah Bank yang pertama kali merintis arsitektur Bank Digital yaitu membuat bank tanpa memerlukan kantor cabang (<i>branchless bank</i>), selanjutnya dengan kemampuan dan infrastruktur Digital Bank ketika membangun Jenius, kami melakukan langkah selanjutnya yaitu mentransformasi BTPN dari Branchless Bank

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
		<p>competitive advantage yang akan dicanangkan ditengah kompetisi yang sudah mulai bermunculan?</p> <p>3. Khusus untuk aplikasi perbankan digital UMKM apakah dapat dielaborasi fitur dan juga strateginya guna menarik nasabah dan mendistribusikan kredit?</p> <p>1. <i>BTPN has developed its digital banking capabilities, and has also focused earlier on transforming into a digital bank through Jenius. What is the direction of the company for the future?</i></p> <p>2. <i>If in the future will focus to digital, what strategy and competitive advantage that will be launched by the middle of the competition that has begun to emerge?</i></p> <p>3. <i>Especially for UMKM digital banking applications, can the features and strategies be elaborated to attract customers and distribute credit?</i></p>	<p>menjadi Digital Bank atau Bank yang menggunakan sebanyak mungkin teknologi digital. Sehingga kami tetap menjadi Bank konvensional namun menggunakan teknologi digital dan juga kami memiliki Jenius yang menjadi Bank Digital. Hal tersebut adalah arah Perseroan ke depan yang sesuai dengan visi Perseroan, yaitu memberikan perubahan berarti dalam kehidupan jutaan orang terutama dengan dukungan teknologi digital.</p> <p>2. Strategi yang terpenting adalah tetap mengutamakan <i>customer centric</i> dimana kebutuhan nasabah dalam kacamata nasabah itulah yang harus dipenuhi Perseroan, dan untuk itu Perseroan merubah cara kerja dan merubah organisasi untuk menunjang perubahan tersebut. Dan Perseroan juga sudah memiliki semua produk-produk konvensional yang setiap saat dapat diubah untuk didukung dengan teknologi digital. Itulah kelebihan BTPN.</p> <p>3. Dengan tetap mengutamakan <i>customer centric</i>, maka strategi yang akan kami lakukan untuk membuat aplikasi perbankan digital UMKM, yang akan dibuat dalam beberapa tahap, yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> Bagaimana mentransformasi yang sekarang ini masih berlaku manual dengan teknologi digital. Kami akan memberikan fitur digital CFO (Direktur Keuangan Digital) untuk membantu nasabah dalam mengelola keuangannya. Kami akan membuat produk pinjaman digital dimana produk pinjaman tersebut tidak selalu mengandalkan jaminan, namun mengandalkan dari strukturnya. Sehingga proses kredit menjadi lebih cepat. Membangun credit scoring dengan teknologi digital.

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
			<p>Dengan adanya berbagai tahap strategi tersebut, akan memudahkan nasabah UMKM karena nasabah tidak perlu lagi datang ke kantor cabang BTPN untuk proses pengajuan permohonan kredit sampai dengan proses pengadministrasiannya.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>BTPN id the pioneered bank that iniatly setting up a Digital Bank, namely creating a bank that does not need a branch (branchless bank), then with the capabilities and infrastructure of the Digital Bank when building Jenius, we took the next step, by transforming BTPN from brancless bank to become a Digital Bank or a Bank that uses as much digital technology as possible. So we remain as a conventional bank but use digital technology and also we have Jenius as a digital bank. This is the Company's direction going forward in accordance with our vision, which is to provide meaningful changes in the lives of millions of people, especially with the support of digital technology.</i> 2. <i>The most important strategy is to keep prioritizing customer centric where we must fulfill the needs of customers from the customer's perspective, and therefore we change the way we work and change the Bank's organization to support these transformation. And the Company has also all conventional products that can be changed at any time to be supported by digital technology. That's our advantage.</i> 3. <i>With a customer centric fixed priority, the strategy which will be done by us to create digital banking applications of UMKM, and to be made in several stages, namely:</i> <ol style="list-style-type: none"> a. <i>How to transform currently manual items into digital technology.</i> b. <i>We will provide a digital CFO (Digital Finance</i>

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
			<p><i>Director) feature to assist customers in managing their finances.</i></p> <p><i>c. We will develop a digital loan product where the loan product does not always rely on collateral, but relies on its structure. So that the credit process becomes faster.</i></p> <p><i>d. Build credit scoring with digital technology.</i></p> <p><i>With the various stages of the strategy, it will make it easier for UMKM customers because customers no longer need to come to BTPN's branch offices to process credit applications up to the administrative process.</i></p>
4.	FA Triatmoko HS (fa.triatmoko.hs@gmail.com)	<p>Saya pengguna Jenius sejak awal muncul hingga saat ini. Karena layanannya digital, bagaimana rencana penguatan dalam aspek digitalnya, misalnyal infrastruktur IT, roadmap pengembangan platform (fitur dll)?</p> <p><i>I'm a Jenius user since the beginning until now. Since the service is digital, what are the plans for strengthening the digital aspect, for example IT infrastructure, platform development roadmap (features etc.)?</i></p>	<p>BTPN memiliki 2 infrastruktur IT yang menunjang tradisional IT dan yang menunjang <i>agile</i> IT, yang keduanya berjalan bersama2 dan Perseroan juga selalu mengikuti perkembangan tekhnologi saat ini. Sehingga sebagai Bank yang mengandalkan Tekhnologi Digital, kami selalu siap mengembangkan infrastruktur tersebut.</p> <p>Terkait pengembangan platform (fitur), pada saat ulang tahun ke-5 Jenius tanggal 11 Agustus 2021 lalu, Perseroan baru saja memperkenalkan Jenius 3.0 (Jenius generasi baru) yaitu fase pertama yang kami awali dengan mengubah atau memperbaiki fitur interaksi kepada nasabah dengan harapan dapat memperbaiki performance Jenius kedepannya.</p>
5.	Rubina Faranisa (Kahfi22@gmail.com)	<p>Adakah inovasi lain yg membedakan Jenius ditengah maraknya pertumbuhan bank digital tahun 2022?</p> <p><i>Are there any other innovation that distinguishes Jenius amid rampant growth of digital bank in 2022?</i></p>	<p>Selain itu, kami juga sedang mengembangkan infrastruktur Jenius dengan melakukan kerjasama dengan suatu konsultan untuk terus melakukan inovasi terhadap infrastruktur kedepannya keamanan pada Jenius.</p>

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
			<p>Terakhir, Jenius memiliki platform yang disebut <i>co creation</i>, sebagai wadah untuk mengembangkan ide, inspirasi dan kreativitas yang sangat berguna bagi perkembangan fitur di Jenius, dimana disitu ada nasabah-nasabah kami yang kurang lebih sudah 20.000 orang.</p> <p><i>BTPN has 2 IT infrastructures that support traditional IT and one that supports agile IT, both of which go hand in hand and the Company are always keep up with current technology developments. So as a bank that relies on digital technology, the Company always ready to develop this infrastructure.</i></p> <p><i>Regarding platform development (features), during the 5th anniversary of Jenius on 11 August 2021, we have just introduced Jenius 3.0 (new generation Jenius) which is the first phase that we started by changing or improving interaction features with customers in the hope of improving Jenius performance in the future.</i></p> <p><i>In addition, we are also developing Jenius infrastructure by collaborating with a consultant to continue to innovate infrastructure in the future, including security for Jenius.</i></p> <p><i>Lastly, Jenius has a platform called co creation, as a place to develop ideas, inspiration and creativity which are very useful for the development of features in Jenius, where there are approximately 20,000 of our customers.</i></p>
6.	Putu Adhiguna (p.adhiguna.s@gmail.com)	Apakah kepemilikan saham Bank BTPN oleh BCA dan BNI karena adanya kerjasama khusus? <i>Is BCA and BNI's ownership of BTPN shares due</i>	Tidak ada kerjasama khusus terkait hal tersebut. Kepemilikan saham BTPN oleh BCA dan BNI itu merupakan hasil dari konversi atas adanya

No.	Nama/Name	Pertanyaan/Question	Jawaban/Answer
		<p><i>to a special partnership?</i></p>	<p>penggabungan antara BTPN dengan Bank Sumitomo Mitsui Indonesia. Dimana BCA dan BNI sebelumnya adalah pemegang saham dari Bank Sumitomo Mitsui Indonesia. Sehingga kepemilikan tersebut bukan karena adanya kerjasama khusus melainkan karena hasil konversi saat merger.</p> <p><i>There is no particular cooperation in this regard. The ownership of BTPN shares by BCA and BNI is the result of the shares conversion due to merger between BTPN and Bank Sumitomo Mitsui Indonesia. Where by BCA and BNI were previously shareholders of Bank Sumitomo Mitsui Indonesia. Therefore the ownership is not due to a special cooperation but due to the conversion during the merger.</i></p>