

# LAPORAN PELAKSANAAN PAPARAN PUBLIK TAHUN 2016 PT BANK PERMATA TBK

---

Paparan Publik tahun 2016 PT Bank Permata Tbk ("Bank" atau "Perseroan") telah diselenggarakan pada:

Hari/Tanggal : Rabu, 23 November 2016  
Waktu : Pukul 14.00 – 15.30 WIB  
Tempat : Gedung WTC II, lantai 21, ruang Nusantara,  
Jl. Jend Sudirman Kav 29-31  
Jakarta 12920

Laporan berikut merupakan laporan pelaksanaan Paparan Publik tahun 2016, dimana pada acara tersebut Perseroan diwakili oleh:

- **Manajemen Perseroan:**

- Direktur Utama : Roy A .Arfandy
- Wakil Direktur Utama : Julian L.C. Fong
- Direktur Keuangan : Sandeep K. Jain
- Direktur Unit Usaha Syariah : Achmad K. Permana
- Head, Corporate Planning : Harry Iman Subekti (bertindak sebagai Moderator sesi tanya jawab)

- **Peserta yang hadir:**

Jumlah peserta yang menghadiri acara Paparan Publik tahun 2016 berjumlah 84 orang. Peserta yang hadir pada acara Paparan Publik tahunan ini terdiri dari para analis dari perusahaan sekuritas, perwakilan dari bank bank koresponden dan institusi finansial lainnya, pemegang saham, perwakilan media, dan publik.

Paparan Publik tahun 2016 dibuka pada pukul 14.30 WIB oleh pembawa acara ("MC") yang dilanjutkan dengan paparan mengenai Profil Perseroan dan Tinjauan Kinerja Perseroan periode sembilan bulan pertama tahun 2016, dan perkembangan terbaru Perseroan yang dibawakan oleh Direksi. Beberapa hal yang disampaikan dalam pembukaan diantaranya adalah :

- Paparan Publik tahunan dilakukan berdasarkan: Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta Nomor: Kep-306/BEJ/07-2004 Tentang Peraturan Nomor I-E Tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, Poin V yang menegaskan tentang kewajiban bagi perusahaan tercatat untuk melakukan paparan publik tahunan sekurang-kurangnya 1 (satu) kali dalam setahun.
- Acara Paparan Publik tahunan ini diadakan terkait Keterbukaan Informasi yang dilakukan Perseroan untuk memenuhi prinsip-prinsip transparansi yang merupakan bagian dari sistem tata kelola perusahaan yang baik.

## **Sesi Presentasi**

Presentasi dibawakan dengan agenda sebagai berikut:

- Bagian I:

Profil Bank Permata saat ini, yang dibawakan oleh Direktur Utama Bapak Roy A. Arfandy.

- Bagian II:  
Tinjauan Kinerja Perseroan termasuk kinerja keuangan periode sembilan bulan pertama tahun 2016 yang dibawakan oleh Direktur Utama Bapak Roy A. Arfandy. Dan, tinjauan perkembangan bisnis Perseroan yang dibawakan oleh Direktur Unit Usaha Syariah Bapak Achmad K. Permana.

### **Paparan bagian I:**

Mengenai Profil Bank Permata saat ini diantaranya:

- Dukungan pemegang saham utama yang kuat.
- Jaringan kantor cabang dengan saluran distribusi yang komprehensif
- Peringkat Yang Kuat dari Lembaga Pemeringkat Terkemuka.

### **Paparan bagian II:**

Mengenai tinjauan kinerja dan perkembangan bisnis Perseroan diantaranya:

- Kinerja keuangan untuk periode sembilan bulan pertama tahun 2016 meliputi:
  - Ringkasan Utama
    - (a) Permodalan terjaga baik dan likuiditas yang sehat:
      - (i) Dukungan yang kuat dari PT Astra International Tbk (“Astra”) dan Standard Chartered Bank (“SCB”)
      - (ii) Rasio permodalan yang sangat kuat; Rasio Modal Inti Utama (CET-1) dan Rasio Kecukupan Modal (“CAR”) masing – masing sebesar 15,5% dan 19,3%; merupakan rekor tertinggi yang pernah dicapai Bank Permata, setelah sukses menyelesaikan *rights issue* sebesar Rp 5,5 triliun pada bulan Juni 2016, dimana Astra dan SCB bertindak sebagai pembeli siaga
      - (iii) Likuiditas yang sehat, sebagaimana tergambar dalam rasio LDR sebesar 86% pada bulan September 2016. Struktur pendanaan membaik sebagaimana tergambar dalam rasio dana murah (“*CASA ratio*”) sebesar 43%, dibandingkan dengan 38% pada tahun lalu. Hal ini didukung oleh pertumbuhan tabungan yang kuat dan menurunnya deposito berjangka yang berbiaya tinggi
    - (b) Bank terus melakukan bisnis seiring membangun masa depan:
      - (i) Bank memiliki jaringan bisnis, nama dan reputasi yang kuat
      - (ii) *Market position* yang baik pada segmen-segmen nasabah yang merupakan target *Retail Banking* dan *Wholesale Banking*
      - (iii) Peningkatan pendapatan:
        1. Pendapatan sebelum provisi tumbuh sebesar 4% yoy,
        2. Didukung oleh pertumbuhan *fee based income* yang kuat sebesar 21% yoy, didorong oleh kinerja yang baik di *Global Market*, *Bancassurance* dan *Wealth Management*, serta
        3. Pengelolaan biaya yang terkendali, menghasilkan rasio biaya terhadap pendapatan yang stabilDengan terus membangun kapabilitas *digital banking*
    - (c) Kondisi menantang namun terkelola dengan baik:

- (i) Tekanan makroekonomi terus berdampak kepada kinerja Bank, membuat tingkat pertumbuhan kredit yang negatif, peningkatan NPL dan biaya pencadangan yang tinggi sehingga Bank harus membukukan kerugian
  - (ii) Prioritas Utama:
    1. Meningkatkan kualitas aset
    2. Fokus kepada *fee based income*
    3. Memperbaiki struktur pendanaan (“CASA”), tingkat pengembalian dan efisiensi
- Ringkasan Laba Rugi termasuk total pendapatan operasional, biaya operasional, laba operasional sebelum provisi, biaya provisi, laba operasional, pendapatan non-operasional, laba sebelum pajak dan laba bersih Perseroan.
- Ringkasan Neraca termasuk total aset, total penyaluran kredit, total dana pihak ketiga, surat berharga yang diterbitkan, pinjaman yang diterima dan ekuitas Perseroan.
- Rasio Keuangan Utama termasuk diantaranya Margin Bunga Bersih (“NIM”), rasio *Loan-to-Deposit* (“LDR”), rasio kecukupan modal (“CAR”), ROA dan ROE, dan tingkat *NPL Gross* dan *NPL Net* Perseroan.
- *Trend* pertumbuhan kredit yang baik sejak tahun 2011 dan ilustrasi komposisi kredit menurut segmen, sektor ekonomi dan mata uang, dimana komposisi ini mencerminkan penyaluran kredit Perseroan yang terdiversifikasi dengan baik.
- Ilustrasi kualitas kredit dan tingkat pencadangan. Dalam hal kualitas aset, tantangan kondisi ekonomi makro yang dihadapi sejak 2015 berdampak pada tingkat *Non Performing Loan* (“NPL”), tercermin pada komposisi NPL yang meningkat dari 2,5% pada akhir September 2015 menjadi 4,9% pada akhir September 2016. Disampaikan juga tingkat pencadangan (“*NPL Coverage Ratio*”) meningkat dari 85% pada akhir September 2015 menjadi 98% pada akhir September 2016. Konsentrasi NPL terbesar berada di sektor (i) industri pengolahan, (ii) perdagangan besar dan kecil, dan (iii) pertambangan & penggalian.
- Ilustrasi dana pihak ketiga dan likuiditas. Struktur pendanaan membaik sebagaimana tergambar dalam rasio dana murah (“*CASA ratio*”) sebesar 43%, dibandingkan dengan 38% pada tahun lalu. Hal ini didukung oleh pertumbuhan tabungan yang kuat (+16% yoy) dan menurunnya deposito berjangka yang berbiaya tinggi (-21% yoy). Dalam hal likuiditas, sebagaimana tergambar dalam rasio kredit terhadap DPK (LDR), Perseroan memiliki tingkat likuiditas yang baik.
- Ilustrasi *fee based income* dan biaya operasional. Pertumbuhan *fee-based income* atau Pendapatan Non Bunga berkontribusi pada keberhasilan Bank Permata untuk terus meningkatkan *Fee Income Ratio* menjadi 27% pada September 2016. *Fee-based income* terutama dikontribusi oleh pendapatan yang berasal dari transaksi *Global Market*, *Bancassurance*, dan *Wealth Management*. Di sisi lain, Bank Permata juga terus melakukan pengelolaan Beban Operasional yang terkendali, sehingga dapat menekan *Cost to Income Ratio* menjadi 55% di bulan September 2016.
- Kekuatan modal dan likuiditas merupakan faktor utama di dalam dunia perbankan. Bank Permata terus meningkatkan tingkat permodalan sehingga mencapai tingkat tertinggi yang pernah dicapai selama ini. Pada September 2016, Perseroan berhasil mencatat *Common Equity Tier-1* (CET-1) dan *Total Capital Adequacy Ratio* (CAR) masing-masing sebesar of 15,5% dan 19,3%. Struktur

permodalan juga terus membaik, dimana porsi terbesar dari Modal, yaitu sekitar 80%, merupakan Modal Inti (*Tier 1 Capital*).

- Pada jangka pendek, 3 (tiga) prioritas utama Perseroan adalah : 1. Meningkatkan kualitas aset 2. Fokus kepada *fee-based income* dan 3. Memperbaiki struktur pendanaan (CASA), tingkat pengembalian, dan efisiensi. Seiring dengan itu, Perseroan akan membangun kembali fondasi bisnis agar dapat memperbaiki infrastruktur pengelolaan risiko, terus memperkuat struktur permodalan, memperdalam peluang melalui *Astra Synergy*, dan membangun kapabilitas masa depan seperti *digital banking*.
- Ilustrasi kinerja *Retail Banking*, ekpektasi mengenai prospek pertumbuhan ekonomi Indonesia, khususnya kelas menengah, diharapkan akan menciptakan pasar yang besar bagi bisnis perbankan konsumen, seperti: produk-produk simpanan (tabungan, giro, deposito), produk-produk pinjaman konsumen (KPR, kartu kredit, *personal loan* dan *auto joint finance*), produk-produk *wealth management* serta produk-produk *SME banking*. Untuk mengantisipasi hal ini, *Retail Banking* mengedepankan penggunaan teknologi untuk meningkatkan kualitas pelayanan nasabah agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan perilaku nasabah saat ini dan di masa mendatang.
- Ilustrasi kinerja *Wholesale Banking*. *Wholesale Banking* mengantisipasi dinamika perekonomian dan kemajuan teknologi dengan terus menerus menjalankan inisiatif-inisiatif yang bersifat *continues improvement* untuk menjaga risiko dan meningkatkan daya saing. Ke depan, *Wholesale Banking* telah dan akan terus meninjau *risk appetite* dan menggeser fokus pertumbuhan portofolio pada bisnis-bisnis dengan tingkat risiko yang lebih rendah. Strategi pertumbuhan tetap berfokus untuk mendukung pembentukan komunitas perbankan transaksi (*transaction banking*). Pola “pendekatan konsep *value chain*” dengan fokus utama pada segmen *middle market* tetap menjadi prioritas strategi yang dipilih. *Wholesale Banking* juga akan terus melanjutkan upaya peningkatan produktivitas dan daya saing melalui perbaikan proses-proses bisnis dan pemanfaatan sistem informasi dan teknologi.
- Ilustrasi kinerja Unit Usaha Syariah (“UUS”) Bank Permata, UUS terus mengembangkan dan mengoptimalkan *leveraging business model* dengan unit-unit lainnya di Bank Permata yang sudah berjalan sejak tahun 2009. Dengan menggunakan konsep *leveraging* tersebut, selain menggunakan kantor-kantor cabang syariah, produk-produk UUS juga dipasarkan oleh layanan *office channeling* di lebih dari 300 kantor konvensional beserta layanan satu atap pendaftaran haji di kantor KemenAg dalam bentuk *counter bank non permanent*. Kontribusi UUS terhadap Perseroan semakin bertumbuh. Pada September 2016, UUS berkontribusi sebesar 9% terhadap terhadap total kredit yang disalurkan Perseroan dan 10% terhadap total dana pihak ketiga Perseroan.

## **Sesi Tanya Jawab**

Berikut adalah pertanyaan yang diajukan peserta dan jawaban yang diberikan manajemen dalam acara ini:

### **1. Ibu Anggun – *Investor retail***

Pertanyaan:

1. Tadi sempat dijelaskan terkait kesiapan Bank Permata menghadapi *Fintech*. Mohon dijelaskan lebih detail strategi Bank Permata terkait *Fintech* tersebut?

Jawaban:

Dijawab oleh Bapak Roy A. Arfandy

Perkembangan *Fintech* tidak dapat kita hindari dan berkembang secara cepat, sehingga industri perbankan konvensional seperti Bank Permata harus menyesuaikan produk dan layanan yang diberikan agar dapat bersaing secara sehat dengan layanan *Fintech*.

Perkembangan teknologi yang cepat mendorong perubahan – perubahan seperti perubahan *customer behaviour* dimana generasi saat ini lebih suka menggunakan *gadget*. Oleh karena itu, Bank Permata akan terus mengembangkan kapasitas teknologi digital kami seperti PermataMobile agar produk kami memiliki feature dan layanan yang semakin baik sehingga nasabah dapat bertransaksi dengan lebih nyaman dan aman.

## 2. **Bapak Aryo – Investor retail**

Pertanyaan:

1. Terkait unit usaha syariah (“UUS”), tadi sudah dijelaskan UUS memberikan *performance* yang baik di 2015 dan 2016. Ke depannya, target apa yang ingin dicapai UUS? dan Bagaimana strategi untuk mencapainya?

Jawaban:

Dijawab oleh Bapak Achmad K. Permana

Target UUS kedepannya adalah untuk memberikan kontribusi yang lebih besar lagi kepada Bank Permata. Pada September 2016, UUS berkontribusi sebesar 9% terhadap total kredit yang disalurkan Bank Permata dan 10% terhadap total dana pihak ketiga Bank Permata.

Untuk mencapai hal tersebut, strategi yang akan dilakukan adalah:

1. Terus mengembangkan dan mengoptimalkan *leverage business* model dengan produk, infrastruktur dan *network* induk usaha konvensional
2. Memaksimalkan keunggulan dan *uniqueness* produk syariah itu sendiri. Sebagai contoh, regulator menetapkan LTV yang lebih besar terhadap produk syariah dibandingkan dengan konvensional.
3. Memaksimalkan *leverage* terhadap *goodwill* pemerintah atas perkembangan industri syariah di Indonesia. Dalam waktu dekat, akan diterbitkan Perpres KNKS (Komite Nasional Keuangan Syariah). Diharapkan dengan adanya KNKS, industri syariah dapat berkembang dengan lebih besar lagi.

## 3. **Bapak Yogi – Investor retail**

Pertanyaan:

1. Saat ini sudah beberapa Bank yang meluncurkan program laku pandai dan menggunakan beberapa agent. Apakah Bank Permata akan berpartisipasi dalam program laku pandai ini?

Jawaban:

Dijawab oleh Bapak Achmad K. Permana

Saat ini Bank Permata belum berpartisipasi dalam program laku pandai. Namun, direncanakan pada tahun 2017, Unit Usaha Syariah akan meluncurkan program laku pandai untuk calon jemaah haji setelah mendapatkan persetujuan regulator. Produk ini telah kami cantumkan dalam Rencana Bisnis Bank 2017.

#### 4. Bapak Yusuf Lee – *Investor retail*

##### Pertanyaan:

1. Mengapa laba (rugi) operasional Bank Permata mengalami penurunan hingga mencapai 241% jika dibandingkan dengan setahun sebelumnya?
2. Apa yang menyebabkan peningkatan ekuitas sebesar 30% jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya?
3. Terkait pelayanan cabang dimana Bank Permata memiliki *service level agreement* selama 8 menit, mengapa masih ada nasabah yang masih menunggu cukup lama (lebih dari 8 menit) untuk proses *refund* IPO?
4. Mengapa nasabah produk TabunganKu tidak mendapatkan kartu ATM dan hanya dapat melakukan penarikan dana di cabang pembukaan rekening?

##### Jawaban:

Dijawab oleh Bapak Roy A. Arfandy

1. Laba (rugi) operasional Bank Permata mengalami penurunan hingga mencapai 241% yoy dikarenakan peningkatan biaya pencadangan kredit bermasalah untuk mengantisipasi penurunan kualitas kredit. Namun, laba operasional sebelum pencadangan (*pre-provision operating profit*) Bank Permata tumbuh 4% sebesar Rp 2,9 triliun dari Rp 2,8 triliun lalu. Angka tersebut didukung oleh pendapatan berbasis biaya (*fee based income*) yang naik sebesar 21% yoy, didorong oleh kinerja yang baik di *bancassurance*, *wealth management*, dan di *Global Market* serta hasil dari pengelolaan biaya yang terkendali.
2. Pada September 2016, Ekuitas Bank Permata mengalami peningkatan sebesar 30% yoy meskipun Perseroan tengah membukukan kerugian. Hal ini disebabkan oleh tambahan modal sebesar Rp 5,5 triliun yang diterima Perseroan melalui *rights issue* yang telah sukses kami lakukan pada Juni 2016 yang lalu.

Dijawab oleh Bapak Achmad K. Permana

3. *Service level agreement* selama 8 menit merupakan komitmen Bank Permata yang kami luncurkan kurang lebih 2 tahun yang lalu. Kami akan terus mereview dan melakukan *continuous improvement* untuk memberikan layanan terbaik bagi nasabah. Setelah dijelaskan, ternyata *complaint* nasabah terjadi beberapa tahun lalu ketika Perseroan masih berada di kantor pusat lama (Jl. Jend Sudirman Kav 27, Jakarta 12920).
4. TabunganKu merupakan program nasional berupa tabungan untuk perorangan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia yang bertujuan menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Layanan yang diberikan telah disesuaikan dengan standar layanan yang dipersyaratkan regulator. Namun kami akan cek dan berkoordinasi dengan bank lain

peserta program ini, terkait layanan yang diberikan. Terima kasih atas masukan yang telah diberikan.

Setelah selesainya sesi tanya jawab, acara Paparan Publik Perseroan ditutup pada pukul 15:30 WIB.

Demikian laporan ini kami sampaikan.