

No: 153/FO/KP/2021

29 November 2021

Kepada Yth.

Direksi

PT Bursa Efek Indonesia ("Bursa")

Gedung Indonesia Stock Exchange, Tower I, Lt. 4

Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53

Jakarta 12190

**Perihal: Penyampaian Laporan Pelaksanaan Kegiatan *Public Expose* Tahunan 2021
PT Bank CIMB Niaga Tbk ("CIMB Niaga")**

Dengan hormat,

Sesuai Surat Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia Nomor Kep-00015/BEI/01-2021 yang dikeluarkan pada tanggal 29 Januari 2021 perihal Perubahan Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi dan mengacu pada Surat Edaran Bursa No. SE-00003/BEI/05-2020 tanggal 29 Mei 2020 tentang Tata Cara Pelaksanaan *Public Expose* Secara Elektronik, bersama ini kami sampaikan bahwa CIMB Niaga telah menyelenggarakan *Public Expose* Tahunan 2021 pada hari Rabu, 24 November 2021 ("**Public Expose 2021**"), yang dilakukan dalam bentuk *video conference* melalui *medialplatform* Zoom webinar.

Adapun susunan acara *Public Expose* 2021 adalah sebagai berikut:

1. Pembukaan: penyampaian susunan acara (agenda) *Public Expose* 2021, tata cara pelaksanaan dan penyampaian pertanyaan & jawaban oleh *Host/Moderator* dari CIMB Niaga.
2. Pelaksanaan:
 - a. Sambutan dan penyampaian materi agenda *Public Expose* oleh Bapak Saut P. Saragih selaku Head of Strategy, Investor Relation & Partnership;
 - b. Penyampaian kesimpulan atas seluruh materi yang telah dipresentasikan oleh Bapak Lee Kai Kwong selaku Direktur Strategi, Keuangan & SPAPM; dan
 - c. Sesi Tanya Jawab dengan Peserta.
3. Penutupan acara dilakukan oleh *Host/Moderator* dari CIMB Niaga.

Sebagai pendukung laporan ini, terlampir kami sampaikan dokumentasi hasil pelaksanaan kegiatan *Public Expose* tersebut, yaitu:

1. Salinan daftar hadir Direktur, Manajemen dan Peserta; dan
2. Sesi Tanya Jawab antara Manajemen CIMB Niaga dan Peserta.

Demikian laporan ini kami sampaikan. Terima kasih atas perhatiannya.

Hormat kami,
PT Bank CIMB Niaga Tbk



Fransiska Oei
Direktur Kepatuhan/*Corporate Secretary*



Daftar Hadir
Public Expose Tahunan 2021
PT Bank CIMB Niaga Tbk ("CIMB Niaga")

No	Nama	Keterangan
1.	Lee Kai Kwong	Direktur Strategi, Keuangan & SPAPM CIMB Niaga
2.	Saut P. Saragih	Manajemen/Karyawan CIMB Niaga
3.	Susiana Tanto	
4.	Wisnu Abimanyu	
5.	Teguh Sunyoto	
6.	Beni Syamsiar	
7.	Dini Mardiani	
8.	Erwin Reynold	
9.	Hanif M	
10.	Nurul Hanun	
11.	Tia Hutabarat	
12.	Abd Rasak	
13.	Agas Hartanto	
14.	Ahmad Anwarudin Anwar Syueb	
15.	Alin Jateng Pos	
16.	Almuharam Anwar Nahdi	
17.	Andy	
18.	Angga Bratadharma	
19.	Arixc Ardana	
20.	Aurelia C	
21.	Ayu Prasandi	
22.	Bari Baihaqi	
23.	Birny Birdieni	
24.	Calvin Neonardi	
25.	Charles Manurung	
26.	Dina Hutauruk	
27.	Dionisio Damara	
28.	Dwi Ilhami	
29.	Edi Santosa	
30.	Eka Ong	
31.	Eko Kurniawan	



No	Nama	Keterangan
32.	Erwin Basir	
33.	Evalisa Siregar	
34.	Evan Yulian	
35.	Fadly Oetama	
36.	Faishol 1rif	
37.	Fajar Sulaiman	
38.	Francisca Christy	
39.	Franky H	
40.	Husni Mubarak	
41.	Ida Ritonga	
42.	Ida Yr	
43.	Ihya Ulum	
44.	Ikhtiar Abdillah	
45.	Jan jan	
46.	Jeihan Kahfi	
47.	Julie Simanjuntak	
48.	Kunthi Fahmar Sandy	
49.	Maizal Walfajri	
50.	Marlina	
51.	Muhammad Abdiwan	
52.	Nancy Tigauw	
53.	Netty Guslina	
54.	Nia Sugianto So	
55.	Nicholas Taniadi	
56.	Nicolas Santoso	
57.	Nida Sahara	
58.	Nina Dwiantika	
59.	Nur Rachmat	
60.	Rachmad Hakim Sutarto	
61.	Rahmat Zikri	
62.	Reza Perdana	
63.	Rika Anggraeni	
64.	Rinaldi Tama	
65.	Rizki Adhar	
66.	Rizkia Darmawan	



No	Nama	Keterangan
67.	Samuel Mailoa	
68.	Sandy Romualdus	
69.	Sunyoto	
70.	Vincentius Christopher	
71.	Vito Budi Bratta	
72.	Warjono Warjono	
73.	William Giovanni	



Sesi Tanya Jawab
Public Expose Tahunan - 24 November 2021
PT Bank CIMB Niaga Tbk (“CIMB Niaga” atau “Bank”)

1. Maizal, Harian Kontan

- a. Bagaimana RBB Bank CIMB Niaga di 2022 mendatang? Berapa besar proyeksi kredit?

Jawaban:

CIMB Niaga menilai sangat positif dan berharap bahwa kinerja perusahaan akan semakin membaik di tahun 2022 dan yakin bahwa pertumbuhan kredit akan terus lebih baik dibandingkan tahun 2021. Namun demikian kami tidak memproyeksikan pertumbuhan yang terlalu agresif yaitu sekitar 5,0-5,5% di tahun 2022. Dari sisi profitabilitas, laba operasional diharapkan akan tumbuh sekitar 6-8%. Kami juga sangat positif di sisi pengelolaan beban operasional yang akan tetap dijaga tumbuh di bawah 3%. Kami melihat perbaikan di sisi ekpektasi kerugian kredit (*Expected Credit Lost* atau ECL) yang kami harapkan untuk turun 5-10% tahun depan. Sehingga dari semua faktor tersebut, kami berharap laba bersih untuk naik sekitar 15-20% di tahun 2022. Kami menilai bahwa perekonomian akan semakin membaik dan tren positif terkait pertumbuhan laba akan berlanjut. Jadi, tahun 2022 seharusnya akan menjadi tahun yang lebih baik.

- b. Bagaimana arah pengembangan digital CIMB 2022? Apakah akan mengakuisisi bank kecil untuk dijadikan bank digital?

Jawaban:

Sejak 2020 perkembangan bank digital semakin marak. CIMB Niaga melihat perkembangan ini sebagai hal yang positif karena perkembangan bank digital diharapkan meningkatkan penetrasi ke segmen nasabah yang belum di-*explore* oleh perbankan sebelumnya (kelompok *unbanked/UMKM*). Hal ini juga positif karena perkembangan ini juga memicu CIMB Niaga menjadi lebih cepat dalam mengembangkan fitur-fitur layanan digital kepada nasabah, dan karenanya sejak sejak 2019, CIMB Niaga telah merekrut banyak talent IT seperti *internal developer*. Terkait akuisisi bank, untuk saat ini, CIMB Niaga belum memiliki rencana untuk mengakuisisi bank lain untuk menjadi Bank Digital karena kami masih melihat sinergi yang sangat baik antara layanan digital yang kami miliki (OCTO Mobile, OCTO Clicks, Bizchannel, dll) dengan layanan di kanal-kanal konvensional yang dimiliki oleh CIMB Niaga. Meskipun demikian, tentunya CIMB Niaga tidak menutup kemungkinan atas adanya potensi-potensi lain di kemudian hari.

2. Fadly Oetama, Individual Investor

- Apa rencana CIMB untuk tahun 2022 untuk meningkatkan pendapatan dan laba mengingat persaingan antar bank semakin ketat? Sektor mana yang menjadi target kredit CIMB?



Jawaban:

Di tahun 2022, kami melihat akan ada tantangan untuk menumbuhkan pendapatan, namun hal itu akan tergantung dari bagaimana kita dapat mengelola aspek pendanaan dengan baik. Bagi kami, yang terpenting adalah untuk terus menumbuhkan porsi pendanaan berbiaya murah (CASA) yang akan menjadi katalis mendorong peningkatan marjin bunga bersih (*net interest margin* atau NIM). Dengan turunnya suku bunga kredit di industri perbankan secara umum, maka salah satu strategi terbaik untuk menjaga NIM adalah dengan memaksimalkan pendanaan murah yang akan menurunkan biaya bunga (*cost of fund*) kami. Selain itu, Bank juga akan fokus pada bisnis wealth management, treasury dan pasar modal dan segmen UKM (EBB) yang tidak hanya akan mendorong pertumbuhan kredit namun juga akan mendorong pertumbuhan *fee income*. Di segmen perbankan korporasi kami juga melihat *pipeline* pertumbuhan kredit di kuartal 4 dan tahun depan.

3. Dina, KONTAN

- a. Belakangan ada IPO jumbo di bursa saham seperti Bukalapak dan Mitratel. Bagaimana dampaknya bisnis cash management CIMB? Apakah dana hasil IPO yang ditampung cukup signifikan? Berapa frekuensi dan volume transaksi *cash management* hingga saat ini?

Jawaban:

Dana yang diterima para emiten yang melaksanakan IPO di Bursa Efek Indonesia (BEI) sudah tentu akan masuk ke dalam ekosistem perbankan nasional termasuk ke CIMB Niaga, namun demikian kami tidak dapat memberikan data secara rinci berapa jumlah dana yang telah masuk ke CIMB Niaga.

Bagaimana CIMB Niaga melihat prospek dana murah tahun depan? Saat ini banyak menawarkan produk tabungan dengan bunga tinggi, bagaimana CIMB melihat ini? Apakah ini bisa jadi tantangan untuk menekan biaya dana tahun depan?

Jawaban:

CIMB Niaga memandang masih banyak peluang kedepan yang dapat dilakukan untuk terus meningkatkan porsi dana murah sejalan dengan fokus area pertumbuhan kedepan di segmen perbankan konsumen, perbankan UKM, dan perbankan korporasi yang berkualitas tinggi (*high-quality corporate banking*).

CIMB Niaga yakin dengan kapabilitas digital banking yang dimiliki saat ini dan pengembangan fitur-fitur inovatif ke depannya, akan meningkatkan *customer experience* dan menjaga loyalitas nasabah ditengah tawaran suku bunga tinggi dari beberapa bank saat ini. Kemampuan layanan digital ini juga kami harapkan kan menarik nasabah-nasabah baru dan pada saat yang sama memperdalam hubungan dengan nasabah eksisting. CIMB Niaga akan fokus berkompetisi dalam hal layanan untuk nasabah, bukan dalam hal suku bunga/harga.



4. Ikhtiar Abdilah, PT Freeport Indonesia

- a. Bagaimana strategi bank Niaga untuk *micro financing*, dan apakah ada rencana mengakuisisi bank lainnya untuk menjadi bank digital?

Jawaban:

Saat CIMB Niaga tidak secara langsung terjun ke segmen kredit pendanaan mikro (*micro financing*). Namun demikian, CIMB Niaga saat ini telah melakukan kerjasama dengan mekanisme channeling dengan beberapa P2P lending yang menyalurkan kredit mikro. Ke depan kami akan terus mengeksplorasi kerjasama channeling ini dengan partner-partner lainnya. Melalui berbagai kerjasama ini dan investasi kami di bidang digital dan data analytics kami berharap akan terus memperkuat kemampuan kami dalam hal *micro financing*.

- b. Apakah ada rencana kolaborasi dengan penyedia layanan digital seperti Gojek, Grab, Tokopedia, Shopee, dll?

Jawaban:

Saat ini, CIMB Niaga telah memiliki kerjasama produk dan layanan dengan berbagai pemain di *digital ecosystem* tersebut (Gojek, Grab, Tokopedia, Shopee, dll). Selanjutnya kami akan terus mengeksplorasi dan mencari inisiatif-inisiatif kerjasama baru dengan pemain atau platform di ekosistem digital tersebut. Pada prinsipnya, CIMB Niaga adalah Bank yang netral dan selalu terbuka untuk membuka pintu untuk pihak manapun yang mau bekerja sama dengan itikad baik.

- c. Bagaimana strategi bisnis untuk menaikkan harga saham?

Jawaban:

Sebagai strategi untuk meningkatkan nilai perusahaan dan tentunya harga saham, di tahun ini saja misalnya Bank telah melakukan pertemuan sebanyak lebih dari 60 sesi dengan investor baik institusi maupun retail dengan tujuan untuk lebih memperkenalkan CIMB Niaga kepada pelaku pasar dan meningkatkan kepercayaan para investor. Selain itu, CIMB Niaga juga akan fokus pada implementasi 5 pilar strategi sebagaimana telah dipresentasikan sehingga kinerja fundamental CIMB Niaga akan terus meningkat dan tujuan memberikan imbal hasil keuangan (ROE) yang berkelanjutan untuk para investor (pemegang saham) akan tercapai.

5. Anwar, Business News Indonesia

- 5 pilar strategi, satu sampai pemanfaatan teknologi informasi. Terkait dengan itu bagaimana langkah dan strategi transformasi HC-nya agar 5 pilar itu tetap berjalan sebagaimana roadmap bisnis yang sudah ditetapkan?



Jawaban:

Terkait dengan strategi transformasi Sumber Daya Manusia, Bank telah merekrut cukup banyak *talent* baru khususnya di bidang digital sebagai salah satu strategi transformasi. Selain itu, CIMB Niaga juga telah menerapkan metode kerja *Agile* sehingga kami tidak hanya meningkatkan jumlah SDM yang memiliki *skills* yang mumpuni saja, tetapi juga mengadopsi cara kerja yang agile dan didukung dengan infrastruktur yang *Agile Relevant*. Kemudian, kami juga terus melaksanakan pelatihan-pelatihan untuk memastikan semua lini yang ada di Bank untuk dapat beradaptasi dengan perkembangan digital. CIMB Niaga juga memiliki unit *Transformation Office* yang memiliki tim yang memiliki keahlian khusus untuk memperbaiki proses bisnis di berbagai unit di CIMB Niaga dan sekaligus menularkan keahlian ini ke bagian lainnya di CIMB Niaga.

Dalam hal transformasi digital kami tidak hanya melakukan transformasi digital pada kanal digital yang digunakan oleh nasabah namun juga melakukan transformasi digital dalam berbagai proses bisnis internal misalnya membangun aplikasi digital untuk para tenaga penjual (RM), *customer service*, dan proses internal lainnya. Semuanya kapabilitas ini kami bangun secara in-house melalui pengembangan sumber daya manusia, infrastruktur IT, *data analytics*, dan lain-lain.

6. Nicholas, Corin Capital

- a. Bagaimana update dari transformasi portfolio COMBA, dan apakah sudah bisa mulai ada pertumbuhan di kuartal-kuartal mendatang?

Jawaban:

Transformasi portofolio bisnis di segmen perbankan komersial (COMBA) masih terus berjalan di tengah pandemi yang masih berlangsung. Ke depan kami akan melakukan kalibrasi portofolio bisnis perbankan komersial dengan lebih fokus kepada nasabah-nasabah komersial berkualitas tinggi khususnya di *sub segment Mid Enterprise*.

Kami masih belum memperkirakan pertumbuhan untuk segmen perbankan komersial dalam jangka pendek karena proses kalibrasi portofolio masih terus berjalan dan hasilnya akan juga dipengaruhi oleh kondisi pandemi yang masih berlangsung.

- b. *Given that CIMB Group Malaysia pays out an interim dividend, is it possible for CIMB Niaga to start implementing a similar dividend policy?*

Menimbang bahwa CIMB Group Malaysia memberikan dividen interim, apakah memungkinkan untuk CIMB Niaga mengimplementasikan kebijakan dividen yang sama?

Jawaban:

Kami secara internal saat ini masih terus mendiskusikan terkait kebijakan pemberian dividen interim. Dalam RBB yang kami kirimkan ke OJK setiap tahun kami sudah memasukkan rencana kedepan untuk memberikan dividen interim, namun demikian kapan hal itu diimplementasikan masih akan kami terus pertimbangkan salah satunya dengan memperhatikan stabilitas kinerja/laba perusahaan ke depan.