



PERBARINDO
Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia



afpi

FGD Perbarindo

“Potensi Kerjasama BPR – BPRS dengan Fintech Pendanaan Bersama (Peer to Peer Lending)”

Rabu, 27 Juli 2022

Sunu Widyatmoko, Sekretaris Jenderal AFPI, CEO DompotKilat

Dokumen presentasi ini sangat rahasia dan semata-mata untuk penggunaan AFPI. Isi telah diringkas untuk memenuhi kebutuhan presentasi; untuk definisi, deskripsi, dan pengecualian yang sebenarnya, silakan merujuk ke direktori yang sesuai.

afpi

REINVENT AFPI TO
#RED FINE FUTURE

Decem 2021 Indonesia

www.afpi.or.id

Lanskap Fintech Pendanaan Bersama



Lanskap Fintech Pendanaan Bersama

Kondisi Saat Ini



LENDER

888 ribu Lender (entitas dan individu)
per Mei 2022



BORROWER

83,15 juta Borrower (entitas dan individu)
per Mei 2022



AGREGAT PINJAMAN

Rp. 380,18 triliun jumlah pinjaman yang telah
terdistribusi ke pengguna per Mei 2022

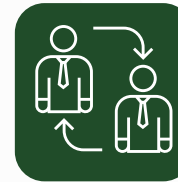


JUMLAH FINTECH

Terdapat 102 perusahaan yang terdaftar dan
diawasi OJK (per Juli 2022)



Peluang



INDIVIDU

186 Juta Individu produktif (usia >15 tahun)



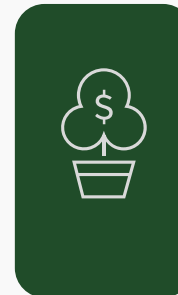
UNBANKED SME

46,6 Juta UMKM yang belum memiliki akses
kepada kredit



UNBANKED PEOPLE

132 Juta individu yang belum memiliki akses
kepada kredit

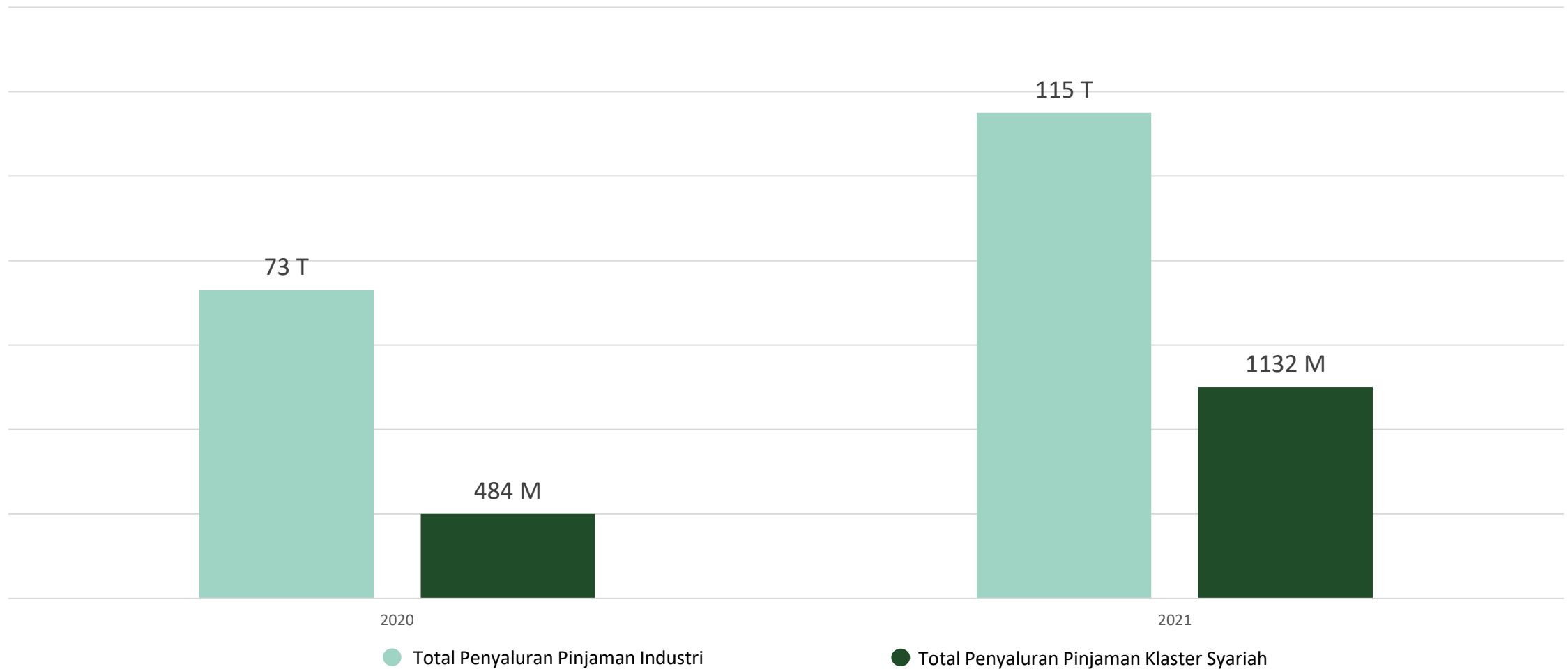


PENYALURAN KREDIT

Total Kebutuhan Pembiayaan UMKM Nasional
sebesar *2.650 T, Industri Jasa Keuangan
Tradisional menopang **1000 T/thn,
Gap: 1650 T (2018)

Total Penyaluran Pinjaman Industri dan Total Penyaluran Pinjaman Klaster Syariah

Penyaluran Pinjaman
Dalam Rp.



Outstanding Pinjaman dan TKB90

Outstanding Pinjaman

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, outstanding pinjaman Fintech lending hingga Mei 2022 tercatat Rp 40 triliun.



Rp 40 T



97,72%

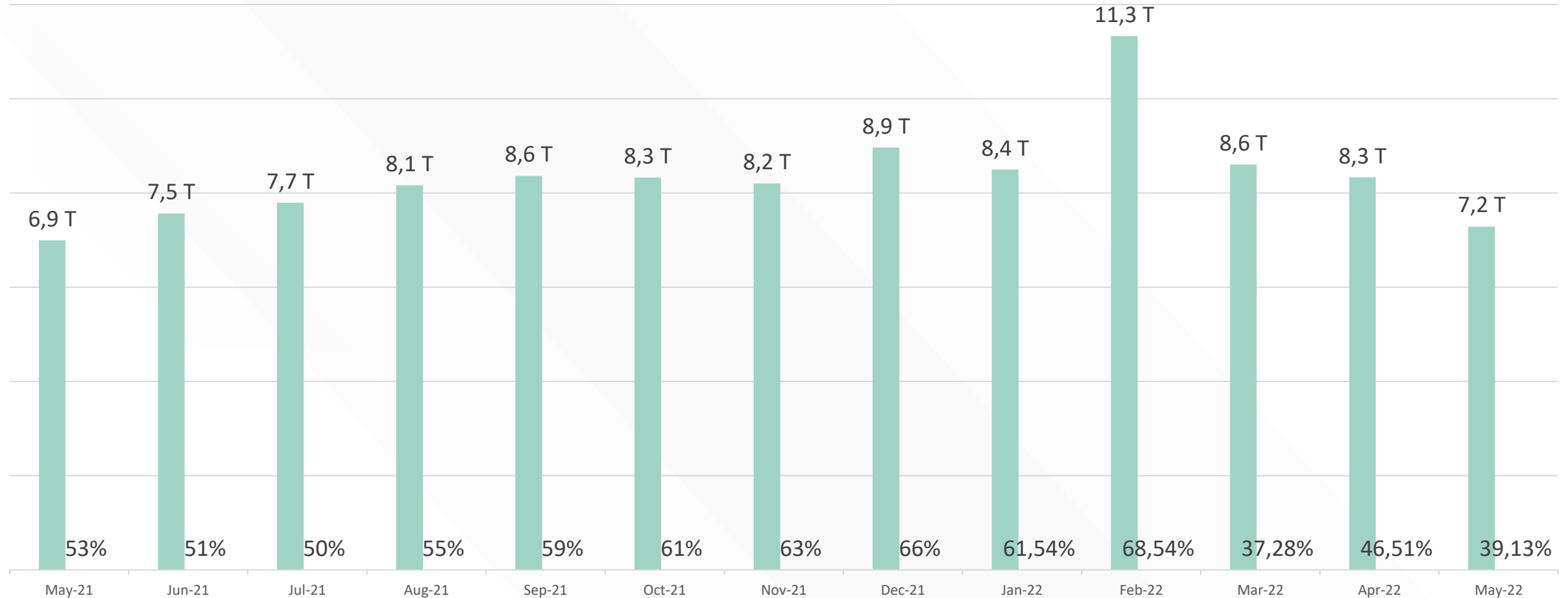
TKB90

Industri Fintech Lending mencatatkan TKB90 atau Tingkat Keberhasilan Bayar (TKB) pada hari ke-90 berada di level 97,72%.

Rata-rata Pendanaan untuk UMKM dalam 1 Tahun Terakhir (Sektor Produktif) sebesar 55% dari Total Pendanaan

Data Per Mei 2022

Penyaluran Pinjaman pada Sektor Produktif
Dalam Rp. Triliun





MoU AFPI dengan Perbarindo

Tujuan MoU AFPI dengan Perbarindo

Maksud Nota Kesepahaman ini adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas kerja sama BPR – BPRS dengan Penyelenggara LPMUBTI di seluruh wilayah Indonesia.

Memperluas dan mempermudah penyaluran dana

Untuk memperluas dan mempermudah penyaluran dana BPR - BPRS melalui Penyelenggara yang terdaftar sebagai anggota AFPI



Memperluas akses pinjaman

Untuk memperluas akses pinjaman atau penyaluran Kredit kepada Pelaku Usaha oleh BPR – BPRS melalui Penyelenggara yang terdaftar sebagai anggota AFPI



Meningkatkan kapasitas Pendanaan

Untuk meningkatkan kapasitas Pendanaan yang dapat diberikan oleh Penyelenggara yang terdaftar di AFPI dengan menyalurkan dana dari BPR – BPRS



Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan Pelaku UMKM

Untuk mewujudkan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan Pelaku UMKM di seluruh wilayah Indonesia





Kerjasama Fintech Pendanaan Bersama dengan BPR

Kelebihan dan Keterbatasan BPR dan Fintech Pendanaan Bersama

	BPR	Fintech Pendanaan Bersama
Kelebihan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tersebar di seluruh Indonesia 2. Memahami budaya dan karakteristik masyarakat lokal dan jaringan kantor yang lebih luas di daerah 3. Dapat menjadi sumber pendanaan bagi Fintech Pendanaan Bersama 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adaptasi teknologi lebih cepat 2. Inovasi produk layanan yang variatif 3. Model transaksi yang fleksibel
Keterbatasan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adaptasi teknologi relatif membutuhkan waktu lebih panjang: <ul style="list-style-type: none"> - Proses akuisisi membutuhkan waktu dan mahal sebab dilakukan tatap muka - Analisis risiko terbatas karena dilakukan secara manual 2. Terbatasnya SDM yang mumpuni di bidang <i>financial technology</i> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemahaman literasi pada <i>financial technology</i> yang belum merata sampai ke daerah-daerah 2. Bergantung sepenuhnya pada kualitas infrastruktur teknologi informasi 3. Terbatasnya proses kunjungan secara langsung

Pihak-pihak Kerjasama dan Regulasi Terkait



Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

yang memenuhi ketentuan OJK yang berlaku terutama dalam hal aspek permodalan, infrastruktur Teknologi Informasi (TI) dan tata kelola, serta menerapkan prinsip prudensial termasuk manajemen risiko dan memiliki tingkat kesehatan (TKS) yang baik dan memadai.



Fintech Lending (Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*)

yang telah mendapatkan izin operasional dari OJK (berizin) dan memenuhi ketentuan OJK yang berlaku, serta mematuhi Code of Conduct for Responsible Lending atau Pedoman Perilaku Pemberian Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi secara Bertanggung Jawab yang disusun oleh Asosiasi Fintech.

*Sebagaimana definisi pada POJK terkait

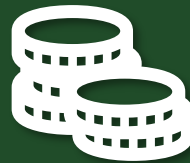
BPR dan Fintech Lending selama melakukan kerja sama harus memenuhi kriteria sebagaimana dicantumkan dalam persyaratan pihak-pihak yang dapat bekerja sama.



Pembagian Fungsi dan Tugas

Bank Perkreditan Rakyat

- Bertindak sebagai Penyedia Dana/ *Super Lender* (Kreditur yang memberikan kredit kepada debitur)
- Menentukan Syarat dan Kriteria (*Risk Acceptance Criteria-RAC*) terhadap debitur
- Melakukan pencairan pinjaman ke debitur



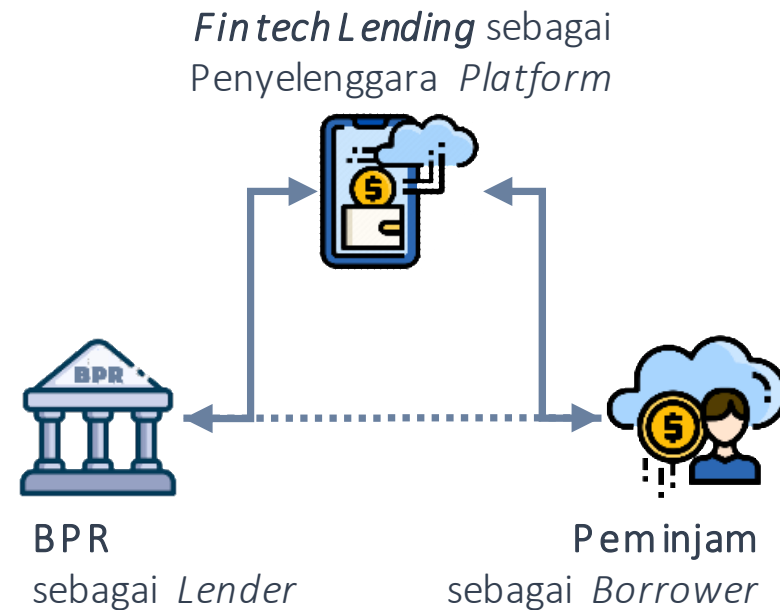
Fintech Pendanaan Bersama

- Melakukan akuisisi potensial Debitur
- Melakukan proses kredit yang mencakup :
 - Menerima registrasi dan dokumentasi melalui Aplikasi Platform
 - KYC
 - Proses seleksi nasabah
 - Penagihan pinjaman
- Menerima pembayaran debitur (*payment collection*) untuk diteruskan kepada BPR

Skema Kerjasama: *Channeling*

Channeling

Penyaluran kredit BPR kepada Peminjam melalui platform Fintech Pendanaan Bersama, dengan risiko kredit ditanggung oleh BPR. Fintech Pendanaan Bersama memiliki kewenangan terbatas sesuai ketentuan dan perjanjian kerjasama dengan BPR.



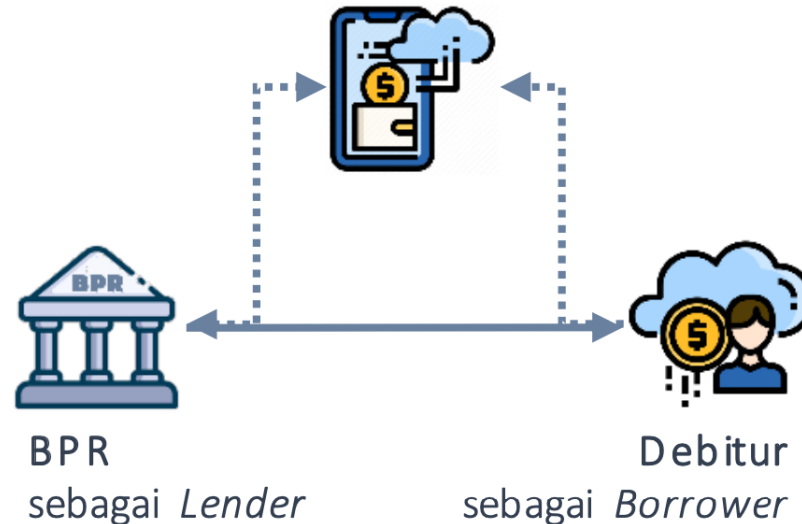
— Proses Kredit
..... Proses Data dan Informasi

Skema Kerjasama: *Referral/Lead Generator*

Referral

Penyaluran kredit BPR secara langsung kepada Calon Debitur yang direferensikan oleh Fintech Pendanaan Bersama, sesuai dengan kesepakatan kerja sama. BPR melakukan seluruh proses analisis kredit sebelum kredit disalurkan

Fin tech Lending sebagai
Penyelenggara *Platform*



— Proses Kredit

..... Proses Data dan Informasi

Studi Kasus #1: ALAMI dan BPR

SME Loan Channeling

1 Pihak Bank dan Pihak P2P Lending melakukan penandatanganan Perjanjian Kerjasama (PKS) dan pemberian Surat Kuasa (PKS mencakup rincian skema kerjasama dan penyampaian kriteria calon nasabah/ end user dari Bank kepada P2P landing dalam bentuk Risk Acceptance Criteria/RAC)

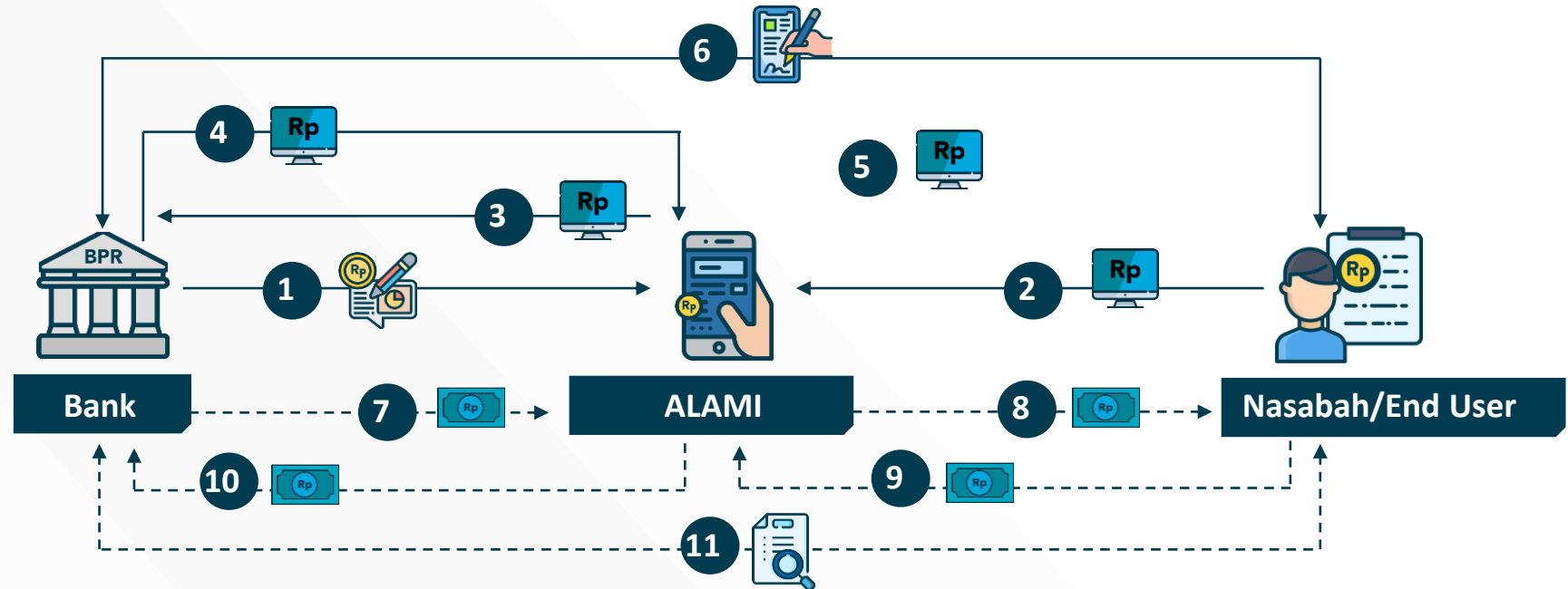
2 Pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah/end user melalui platform milik P2P lending.

3 Setelah pengajuan pembiayaan disetujui oleh P2P Lending, apabila kriteria calon nasabah/end user sesuai dengan RAC dari Bank, maka P2P Lending menyampaikan informasi calon nasabah/end user kepada Bank dalam bentuk fact sheet dan/atau dokumen lainnya sebagaimana disepakati oleh PKS

4 Bank melakukan asesmen dan persetujuan kepada P2P Lending.

5 Bank menyampaikan persetujuan kepada P2P Lending

6 Penandatanganan Akad Pembiayaan



7 Transfer dana dari Bank kepada P2P Lending

10 Transfer dana pengembalian pembiayaan dari P2P Lending kepada Bank

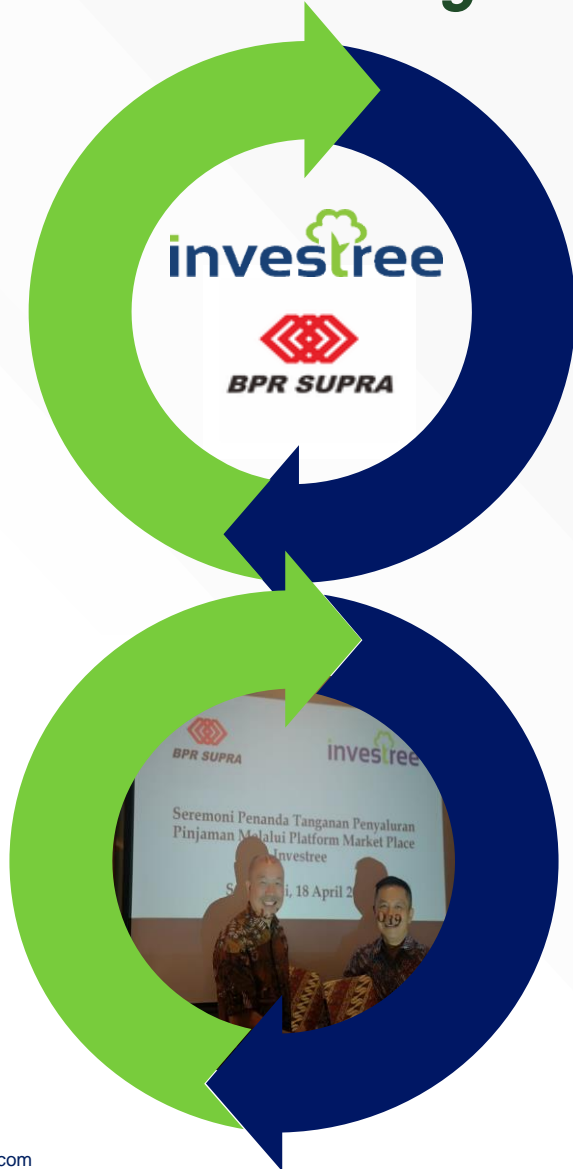
8 Transfer dana dari P2P Lending kepada nasabah/end user

11 Monitoring terhadap nasabah/end-user dilakukan bersama-sama oleh Bank dan P2P dengan pembagian tanggung jawab yang diatur dalam PKS

9 Pembayaran pengembalian pembiayaan dari nasabah/end user kepada P2P Lending

Studi Kasus #2: Investree dan BPR SUPRA

SME Loan Channeling



Building Strong Collaboration to Support the Growth of SMEs in Indonesia

- *In April 2019, Investree Partnered with BPR Supra for loan channeling*
- *The loan commitment growing from initially IDR 5 Bio into IDR 10 Bio*
- *Total loan invested is IDR 38 Bio with current IDR 14 Bio loan outstanding*
- *Types of loans invested are mostly for Invoice Financing product, but also some Working Capital Term Loan*
- *Majority loan duration is 1- 3 months, the rest > 4 months*

Studi Kasus #2: Investree dan BPR SUPRA

Key Takeaway for Collaborating with Fintech (Input for BPR)



1. BPR can partner with Fintech with a non fix asset collateral financing product
2. BPR can also participate in funding through Fintech with faster process
3. Collaborate with Fintech, using data to improve the process, e.g.: using fintech credit scoring solution to tap more SMEs that need financing
4. System improvements or develop API connection so that Bank can adjust and integrate easily to Fintech partner
5. Conduct cross-selling of businesses/ product with fintech to initiate products in their respective regions
6. Conduct a joint funding consortium so that they can fund even higher. Because there are BPR financing limitations according to the type of class.

Terima Kasih

afpi

Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia



Website : afpi.or.id
E-mail : secretariat@afpi.or.id
LinkedIn : Asosiasi FinTech Pendanaan
Bersama Indonesia

Instagram : [afpiofficial.id](https://www.instagram.com/afpiofficial.id)
Youtube : Asosiasi Fintech Pendanaan
Bersama Indonesia



Centennial Tower Lt. 29,
Jl. Jend. Gatot Subroto No.27,
Jakarta Selatan 12950