



About Us



Behind the Name

By Neo, we redefine the way banking and financial services served. We offer “neo” in everything to ensure Customer financial serenity like never before.

Besides, by Commerce, new values and commerce are exchanged to bring prosperity to our customers - individuals and corporate clients.

Bank Neo Commerce (BNC) is established to bring customer prosperity. Through a neo way of banking service that are created to attain the customers' needs using technology.

Customers change, so do the demand, the technology in between. We challenge the status quo and redefine banking and financial experience. BNC sets apart in understanding and serving the customer through a neo better way.

Makna Nama

Neo berarti baru. Ini adalah semangat kami untuk mendefinisikan ulang cara suatu bank bekerja. Kami menawarkan segala sesuatu yang “neo”, untuk memastikan semua transaksi keuangan yang berbeda dengan sebelumnya.

Sementara Commerce berarti nilai-nilai yang dapat mengantar kemakmuran bagi seluruh nasabah, baik individu maupun korporasi.

Bank Neo Commerce (BNC) hadir untuk memberikan kesejahteraan melalui layanan perbankan ala neo yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan para nasabah dengan menggunakan teknologi

Pelanggan berubah, begitu juga permintaannya, teknologi menjadi jembatannya. Kami menantang status quo dan mendefinisikan kembali pengalaman keuangan serta perbankan yang ada. BNC tampil beda di dalam memahami dan melayani para nasabahnya dengan cara neo/baru yang lebih baik.

Vision & Mission

Our Vision

Banking, Above and Beyond

We go above the bank essentials, to create a bank that is not only a bank, a bank redefine. Go far beyond with the people-centered values and inclusive financial services that are accessible and beneficial to everyone.

Visi Kami

Lebih dari Sekedar Bank

Kami mendefinisikan ulang cara bekerja perbankan dengan menciptakan sistem layanan yang didasarkan oleh kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Didukung oleh kemajuan teknologi, kami memberikan pelayanan keuangan inklusif berbasis digital yang menguntungkan dan dapat dimiliki semua orang.

Our Mission

- i. *To stand together creating neo experience in financial services.*
- ii. *To ensure serenity by delivering financial prosperity for customers.*
- iii. *To exploit our digital technology expertise for the customers' benefit.*
- iv. *To keep providing inclusive, convenient and sustainable financial services.*

Misi Kami

- i. Bersama-sama menyajikan Neo Experience dalam perbankan
- ii. Menghadirkan ketenangan dan kesejahteraan finansial bagi pelanggan
- iii. Mengoptimalkan layanan digital yang memberi kemudahan dan kenyamanan maksimal bagi pelanggan
- iv. Konsisten dalam menyediakan layanan keuangan yang inklusif, nyaman, dan berkelanjutan.

About Akulaku

Akulaku has been our majority shareholder since 2019 or a year before we rebranded from Bank Yudha Bhakti to BNC. Over the past few years, we have realized that technology has increasingly penetrated various lines of life, starting from the fast ownership of smartphones and the increasing demand for digital-based banking services, so we finally decided to rebrand. The presence of Akulaku as an established ecosystem in the field of digital technology greatly helps our transformation process into a BNC and becomes our strategic partner.



Akulaku telah menjadi pemegang saham mayoritas kami sejak tahun 2019 atau setahun sebelum kami melakukan rebranding dari Bank Yudha Bhakti menjadi BNC. Selama beberapa tahun terakhir, kami sadar bahwa teknologi semakin merambah berbagai lini kehidupan, mulai dari pesatnya kepemilikan smartphone dan semakin diminatinya layanan perbankan berbasis digital sehingga kami akhirnya memutuskan untuk rebranding. Hadirnya Akulaku sebagai ekosistem yang mapan di bidang teknologi digital sangat membantu proses transformasi kami menjadi BNC dan menjadi mitra strategis kami.

About Akulaku

We open strategic collaborations with parties other than Akulaku in the future. BNC is open to exploring with other ecosystems that have a good track record in fintech, e-commerce, and various other digital business lines. Basically, we always see other ecosystems as partners, not competitors. Of course we will choose to work with an ecosystem that is in line with our vision and mission to grow and develop together.



Kami tidak menutup kemungkinan untuk melakukan kolaborasi strategis dengan pihak selain Akulaku di masa datang. BNC terbuka melakukan proses penjajakan dengan ekosistem lain yang memiliki rekam jejak mumpuni di fintek, e-commerce, dan berbagai lini bisnis digital lain. Pada dasarnya, kami selalu melihat ekosistem lain sebagai partner, bukan kompetitor. Tentunya kami akan memilih untuk bekerja sama dengan ekosistem yang sejalan dengan visi misi kami untuk bersama tumbuh dan berkembang.

BNC

Transformation

Our journey began in 1990 as Bank Yudha Bhakti, with more than 30 years of strong footprint in the bank and financial services, Bank Yudha Bhakti was listed on Indonesia Stock Exchange in 2015.

Perjalanan kami dimulai pada tahun 1990 dengan nama Bank Yudha Bhakti, dengan pengalaman lebih dari 30 tahun di Perbankan dan lembaga keuangan. Bank Yudha Bhakti telah terdaftar sebagai perusahaan terbuka di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 2015



As digital transformation evolves, Bank Yudha Bhakti was acquired in 2019 by Akulaku, a leading technological financial services for the micro and medium segment.

Today, we changed our identity to BNC, to craft new financial services with a fully digital touch for our customers.

Seiring perkembangan teknologi digital, di tahun 2019 Bank Yudha Bhakti kemudian bersinergi dengan Akulaku, perusahaan fintech terdepan di segmen mikro dan menengah.

Sekarang, kami perbarui identitas kami menjadi BNC, untuk memberikan layanan keuangan secara kekinian melalui teknologi digital kepada pelanggan kami.

Business Overview of **BNC**

Departing from the pandemic situation that forced everyone to stay at home, digital transaction activities also increased so that many businesses also increased their digital capabilities, including BNC. As a digital bank, BNC hopes to become a branchless bank, by utilizing technologies such as cloud computing, big data, and artificial intelligence that can make it easier for our customers to make transactions safely and conveniently 24/7 from anywhere.

Nevertheless, we realize that there are still many Indonesians who have not been touched by banking services, the unbanked community, but in dire need of banking services. According to Bank Indonesia, as of 2019, there are still 8.3 million Indonesians who are still untouched by banking services. That way, the need for offline banking will still exist at least in the medium term.

Berangkat dari situasi pandemi yang memaksa semua orang untuk tetap di rumah, kegiatan transaksi digital pun meningkat sehingga banyak bisnis yang juga meningkatkan kapabilitas digitalnya, termasuk BNC. Sebagai bank digital, BNC berharap untuk dapat menjadi bank yang *branchless*, dengan memanfaatkan teknologi seperti *cloud computing*, *big data*, dan kecerdasan buatan yang dapat memudahkan nasabah kami untuk melakukan transaksi dengan aman dan nyaman dari 24/7 dimana saja.

Meskipun demikian, kami menyadari bahwa masih banyak masyarakat Indonesia yang belum tersentuh oleh layanan perbankan, golongan masyarakat yang *unbanked*, namun sangat dibutuhkan layanan perbankan. Menurut Bank Indonesia, per 2019, masih ada 8,3 juta masyarakat Indonesia yang masih belum tersentuh oleh layanan perbankan. Dengan begitu, kebutuhan akan offline banking masih akan ada setidaknya dalam jangka menengah.

Business Overview of **BNC**

We believe that the presence of digital banks is an additional option and at least not now to eliminate the presence of conventional banks. We are focused on continuing to develop BNC's digital transformation while gradually reducing our offline banking services. In parallel with the practice of digital transformation, we will also continue to intensify financial inclusion education so that more Indonesians are ready to fully accept digital banking in the future. One of the ways we do this is through educational content on our social media through the #Beranilebih campaign and the Neo Club program, which explains more about the benefits of our banking services and ways to build a good financial habit, presented in a simple way so that it can be easily understood by the public.

Kami yakin, kehadiran bank digital merupakan tambahan pilihan dan setidaknya saat ini tidak untuk menghilangkan kehadiran bank konvensional. Kami berfokus untuk terus mengembangkan transformasi digital BNC sembari mengurangi layanan *offline banking* kami secara bertahap. Paralel dengan praktik transformasi digital, kami juga akan terus menggencarkan edukasi inklusi keuangan (*financial inclusion*) agar semakin bertambah masyarakat Indonesia yang siap menerima *digital banking* sepenuhnya di masa depan. Hal ini salah satunya kami lakukan melalui konten edukasi di media sosial kami melalui kampanye #BeraniLebih dan program Neo Club, yang menjelaskan lebih lanjut mengenai manfaat layanan perbankan kami dan cara-cara membangun *financial habit* yang baik, disampaikan dengan sederhana agar mudah dimengerti oleh masyarakat.

Regarding breakthroughs, we are designing the Neo Ecosystem to ensure that BNC's services are targeted at the appropriate customer segments and answer their daily financial needs. The ecosystem will support the neo+ app as our flagship product and will consist of four Core Services, namely:

Payment, BNC will ensure transactions using the Neo+ app with an easy-to-use user-interface

Investment, we present savings/ deposit products that have a high return rate,

Credit, A variety of credit and loan products that are bundled with the neo+ application

The Life Services feature in our neo+ application is also integrated with our partner ecosystem to answer the daily needs of consumers. We are targeting these four core services to answer the needs of the Mass Market Users, MSME segments, and our partners.

*Leverage Banking
Infrastructure to
Empower Partner*

Open Banking

Mengenai terobosan, kami sedang merancang Neo Ecosystem untuk memastikan bahwa layanan BNC terarah dengan segmen nasabah yang sesuai serta menjawab kebutuhan finansial sehari-hari mereka. Ekosistem tersebut akan mendukung neo+ app sebagai flagship product kami dan akan terdiri dari empat Core Services yaitu:

Payment, BNC akan memastikan transaksi menggunakan app Neo+ dengan user-interface yang mudah digunakan

Investment, kami menghadirkan produk-produk savings/deposito yang memiliki return rate tinggi,

Credit, Beragam produk kredit dan pinjaman yang bundling dengan aplikasi neo+

Fitur Life Services dalam aplikasi neo+ kami yang juga terintegrasi dengan ekosistem partner kami untuk menjawab kebutuhan sehari-hari konsumen. Keempat core services tersebut kami targetkan untuk menjawab kebutuhan segmen Mass Market Users, UMKM, serta partner kami.

Direct Banking

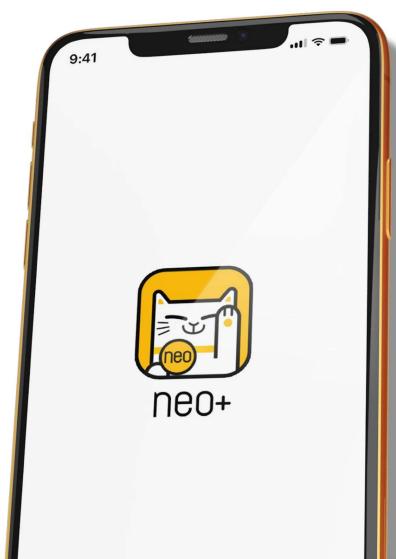
In 26 March 2021, we (soft) launch our digital application as our first digital foot print, well known as neo+.

BNC recorded significant growth in the first semester of 2021 which was marked by increasing public interest in using the banking services offered by BNC. The neo+ application experienced a very high increase in the number of downloads, with more than five million downloads on the Google Play Store and one million downloads on the Apple Store.

Our Feature Product & Benefit:

Neo NOW: Featured current deposit product. 0 handling fee, readily available, and min 6% p.a. interest return

Neo WOW: Standard deposit product. Minimum threshold IDR 200k, interest rate up to 8% p.a.



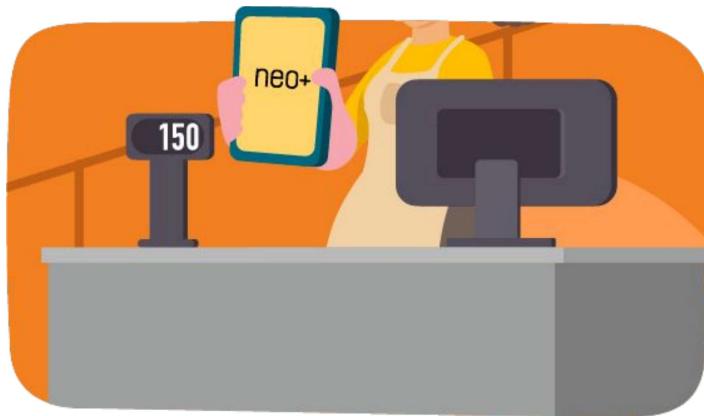
Pada tanggal 26 Maret 2021, kami melakukan (soft) launch terhadap aplikasi digital kami, yang merupakan tahapan digitalisasi awal kami, yang kami beri nama neo+.

BNC mencatat pertumbuhan signifikan di semester I 2021 yang ditandai dengan meningkatnya minat masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan yang ditawarkan BNC. Aplikasi neo+ mengalami peningkatan jumlah unduhan yang sangat tinggi, sebanyak lebih dari lima juta unduhan di Google Play Store dan satu juta unduhan di Apple Store.

Saat ini produk yang ada di Neo+ adalah:

Neo NOW: Layanan Produk tabungan tanpa biaya admin, dapat dicairkan kapan saja dan bunga yang cukup menarik

Neo WOW: Layanan deposito berjangka dengan minimum deposito 200 ribu Rupiah dan bunga yang cukup tinggi sampai dengan 8% per tahun



BNC is open to expanding into the corporate segment. As BNC will be implementing Open API as well as open collaboration, not only with P2p but also with starts-ups and other fintech. BNC can surely explore on how to develop specific digital products that can answer the needs of the companies under commercial segment in the future

However, for 2021, one of our focuses is the MSME segment through cooperation in lending with various P2P lending platforms, this is also our commitment to support the national economic recovery which is supported by the role of MSMEs.

For consumer credit, currently, BNC focuses on meeting the needs of the community through credit distribution cooperation with several P2P Lending.

Direct Banking

BNC terbuka untuk berekspansi ke segmen korporasi. Mengingat BNC berencana untuk mengimplementasikan Open API dan juga kolaborasi terbuka, tidak hanya ke ke P2P tetapi juga dengan perusahaan rintisan (start-up) dan juga Fintech lain. BNC ke segmen korporasi. Kembali ke fundamental BNC meyakini untuk dapat menjajaki pengembangan produk digital khusus yang dapat menjawab kebutuhan segmen korporasi besar di kemudian hari.

Hanya saja, untuk tahun 2021 ini salah satu fokus kami adalah segmen UMKM melalui kerja sama penyaluran kredit bersama berbagai P2P lending platforms, hal tersebut juga sebagai komitmen kami untuk mendukung pemulihan ekonomi nasional yang ditopang oleh peran UMKM.

Untuk kredit konsumtif, saat ini, BNC berfokus memenuhi kebutuhan masyarakat melalui kerja sama penyaluran kredit dengan beberapa P2P lending .

Synergy Ecosystem



BNC developed on the basis of an open-banking system allows us to partner with an ecosystem of start-ups from different platforms. If there is indeed a customer segment that has the potential to grow with our digital services, whether in the transportation, travel, or other ecosystems, of course we will seriously explore the possibility of this partnership. BNC is ready to partner with various ecosystems and seriously apply the concept of open banking to be able to reach and provide the widest possible banking services for the community.

BNC yang dikembangkan berdasarkan sistem open-banking memungkinkan kami bermitra dengan ekosistem start-ups dari platform yang berbeda. Jika memang terdapat segmen nasabah yang berpotensi untuk berkembang bersama layanan digital kami, baik di ekosistem transportasi, travel, atau lainnya, tentu kami akan menjajaki dengan serius kemungkinan kemitraan tersebut. BNC siap bermitra dengan berbagai ekosistem dan secara serius menerapkan konsep open banking untuk dapat menjangkau dan memberikan layanan perbankan yang seluas-luasnya bagi masyarakat.

Our Stages

2021

Online Banking
Digital Financial Services
Digital Finansial Social

Digital Financial Connector
Digital Financial Ecosystem

2022

Next Steps

Optimize and enrich core functions to maintain core product competitiveness

Build scenarios and services to connect financial and non-financial interactions between users and between users and merchants, to improve long-term product value

Partnering with Alibaba ecosystem and other companies and platforms to provide banking as a service

Mengoptimalkan dan memperkaya fungsi inti untuk mempertahankan daya saing produk inti

Membangun skenario dan layanan-layanan untuk menghubungkan interaksi finansial dan non-finansial antar pengguna dan antara pengguna dan penjual, untuk meningkatkan nilai produk jangka panjang

Bermitra dengan ekosistem Alibaba dan perusahaan serta platform lain untuk menyediakan layanan perbankan

Disclaimer

This report has been prepared by BNC independently and is circulated for the purpose of general information only. It is not intended to the specific person/institution who may receive this report. This information in this report has been obtained from sources which we deem reliable. No warranty (expressed or implied) is made to accuracy or completeness of the information. All opinions and estimations included in this report constitute our judgment as of this date and are subject to change without prior notice.

We disclaim any responsibility or liability without prior notice BNC and/or their respective employees and/or agents whatsoever arising which may be brought against or suffered by any person as a result of acting in reliance upon the whole or any part of the contents of this report and neither BNC and/or its affiliated companies and/or their respective employees and/or agents accepts liability for any errors, omissions, negligent or otherwise, in this report and any inaccuracy herein or omission here from which might otherwise arise.

Laporan ini disusun oleh BNC secara independen dan diedarkan hanya untuk tujuan informasi umum. Hal ini tidak dimaksudkan untuk orang dan/atau institusi tertentu yang mungkin menerima laporan ini. Informasi dalam laporan ini telah diperoleh dari sumber-sumber yang kami anggap dapat dipercaya. Tidak ada jaminan (tersurat maupun tersirat) yang dibuat untuk keakuratan atau kelengkapan informasi. Semua pendapat dan perkiraan yang masuk dalam laporan ini merupakan penilaian kami pada tanggal ini dan dapat berubah tanpa pemberitahuan sebelumnya.

Kami tidak bertanggung jawab atau memiliki kewajiban apapun tanpa pemberitahuan sebelumnya dari BNC dan/atau karyawan dan/atau agen mereka masing-masing yang timbul yang dapat dibawa atau diderita oleh orang lain sebagai akibat bertindak atas dasar seluruh atau sebagian dari isi laporan ini. Baik BNC dan/atau perusahaan afiliasinya dan/atau karyawan dan/atau agennya masing-masing tidak bertanggung jawab atas kesalahan, kelalaian dalam laporan ini dan setiap ketidakakuratan atau kelalaian yang mungkin timbul.

BNC

bank neo commerce



bankneocommerce



PT Bank Neo Commerce Tbk



1500-190



bankneocommerce.co.id