



RISALAH INVESTASI

PT MNC Kapital Indonesia Tbk (MNC Kapital atau BCAP) didirikan pada tahun 1999 ketika MNC Group mulai mengotonomi unit bisnis jasa keuangannya menjadi mandiri. MNC Kapital melakukan penawaran umum saham perdana pada 2001 dengan kode saham: BCAP. MNC Kapital menyediakan layanan keuangan terlengkap, mulai dari perbankan, pembiayaan, sekuritas dan broker, asuransi, manajemen aset, *e-money*, dan *payment gateway*.

Pada tahun 2022, Perseroan memperoleh izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) untuk mengkonsolidasi layanan-layanan keuangan berbasis transaksi di bawah anak perusahaan yang baru dibentuk, PT Motion Digital Technology (Motion Digital).

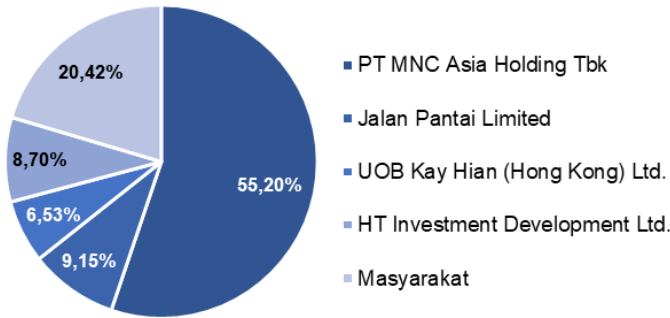
Motion Digital memiliki dan mengintegrasikan MNC Bank dengan aplikasi MotionBank, MNC Sekuritas dengan aplikasi MotionTrade, MNC Teknologi Nusantara dengan aplikasi MotionPay dan *payment gateway* Flash Mobile.

SOROTAN INVESTASI

- Peluang pasar yang masif untuk melayani masyarakat *unbanked/underbanked*
- Menciptakan produk dan layanan digital yang inovatif dan efisien
- Lisensi lengkap dalam satu perusahaan induk
- Penekanan strategi *low burn rate* untuk memaksimalkan profit
- Rekam jejak pertumbuhan organik dan non-organik yang pesat, didukung manajemen profesional
- Fokus meningkatkan kenyamanan pelanggan dengan terus memahami pola perilaku digital

KEPEMILIKAN SAHAM

Per 31 Agustus 2024



DEWAN KOMISARIS

Komisaris Utama	: Wito Mailoa
Komisaris	: Santi Paramita
Komisaris Independen	: Sukisto

DIREKSI

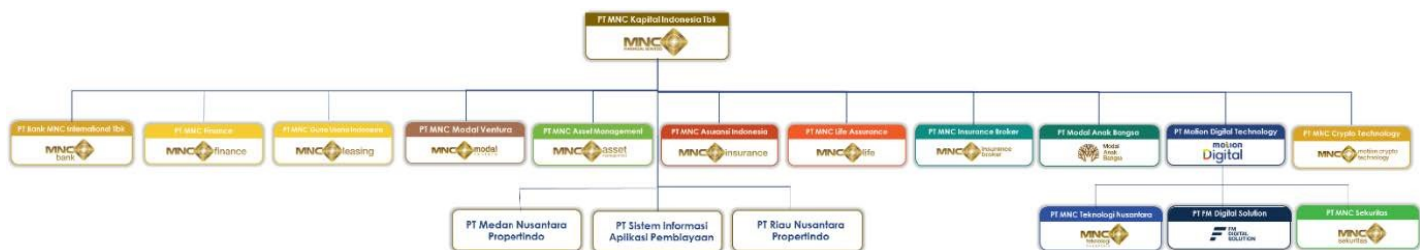
Direktur Utama	: Mashudi Hamka
Direktur	: Jessica Herliani Tanoesoedibjo
Direktur	: Peter Fajar
Direktur	: Muhammad Suhada
Direktur	: Tamara Arista Salim*

*akan diangkat dalam RUPS terdekat

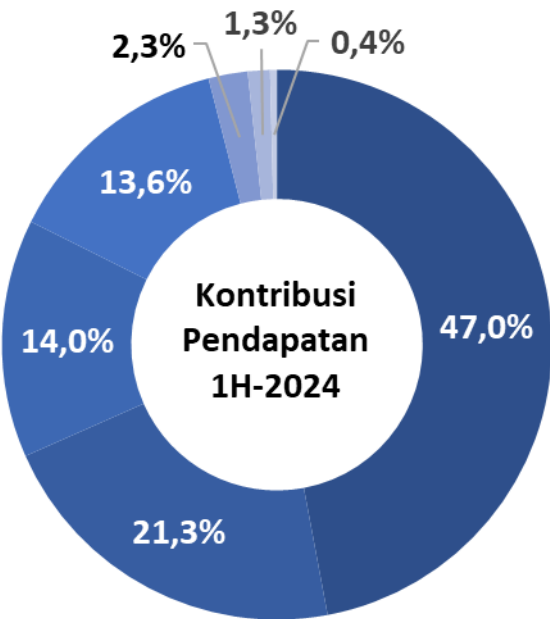


KEGIATAN USAHA

Berikut adalah struktur Perseroan dan lini bisnis Entitas Anak per tanggal 30 Juni 2024:



PT MNC Kapital Indonesia Tbk menyediakan layanan keuangan terlengkap, mulai dari perbankan (PT Bank MNC Internasional Tbk), pembiayaan (PT MNC Finance dan PT MNC Guna Usaha Indonesia), sekuritas (PT MNC Sekuritas), asuransi (PT MNC Asuransi Indonesia, PT MNC Life Assurance, dan PT MNC Insurance Broker), manajemen aset (PT MNC Asset Management), *e-money* dan *payment gateway* (PT MNC Teknologi Nusantara).



- Perbankan
- Asuransi
- Pembiayaan
- Perantara Perdagangan efek
- Teknologi Keuangan/Fintech
- Lainnya
- Pengelolaan Investasi

PT MNC Kapital Indonesia Tbk (IDX: BCAP) mempublikasikan hasil kinerja keuangannya yang berakhir pada 30 Juni 2024, dengan total pendapatan konsolidasi sebesar Rp1.527,7 miliar atau meningkat 7,5% year-on-year (yoy) dari H1-2023. Porsi terbesar berasal dari pendapatan bunga dan dividen yang menanjak 4,5% yoy dari Rp912,8 miliar menjadi Rp953,5 miliar pada H1-2024. Diikuti oleh pendapatan premi bersih sebesar Rp225,5 miliar, pendapatan digital Rp175,9 miliar, pendapatan pasar modal sebesar Rp124,8 miliar, pendapatan pembiayaan syariah Rp16,5 miliar, dan pendapatan operasional lainnya Rp31,6 miliar. Lonjakan 50,9% yoy tercatat pada pendapatan premi bersih BCAP yang naik dari Rp149,5 miliar pada H1-2023 menjadi Rp225,5 miliar pada H1-2024. Laba bersih BCAP melesat 66,8% yoy hingga Rp104,8 miliar pada semester pertama tahun ini, dibandingkan Rp62,8 miliar pada H1-2023. Total laba bersih yang diatribusikan kepada pemilik entitas induk mencapai Rp93,6 miliar pada akhir Juni 2024.

Kontributor utama pendapatan BCAP pada H1-2024 berasal dari segmen perbankan sebesar 47,0%, asuransi sebesar 21,3%, lembaga pembiayaan sebesar 14,0%, penjaminan dan perantara perdagangan efek sebesar 13,6%, teknologi keuangan atau fintech sebesar 2,3%, lainnya 1,3%, serta pengelolaan investasi sebesar 0,4%.



MOTION DIGITAL

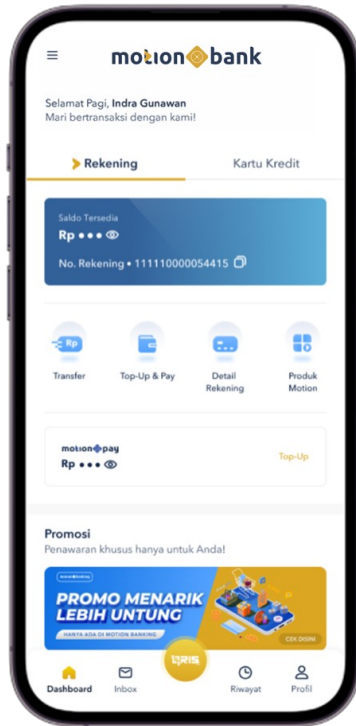


Motion Digital merupakan entitas yang dibentuk oleh PT MNC Kapital Indonesia Tbk untuk mengkonsolidasikan unit bisnis berbasis transaksinya termasuk layanan perbankan dari MNC Bank, perdagangan saham dan reksa dana dari MNC Sekuritas, serta *e-money* dan *payment gateway* MNC Teknologi Nusantara, termasuk aplikasi-aplikasi digitalnya ke dalam satu ekosistem. Ekosistem ini dibentuk untuk mempermudah nasabah dalam pengelolaan dan pemantauan transaksi. Pengguna dapat melakukan transaksi harian, mulai dari transfer hingga pembayaran QRIS, mengakses pinjaman digital, hingga investasi saham dan reksa dana, memungkinkan nasabah mengelola semua kebutuhan keuangannya. Untuk meningkatkan kenyamanan, aplikasi di bawah Motion Digital akan diintegrasikan dengan *single sign-on*, *e-KYC* yang terhubung, dan *cross wallet*. Flash Mobile akan memproses semua transaksi di ekosistem Motion Digital untuk memastikan eksekusi *real-time*.





PT BANK MNC INTERNASIONAL TBK (MNC BANK ATAU BABP)



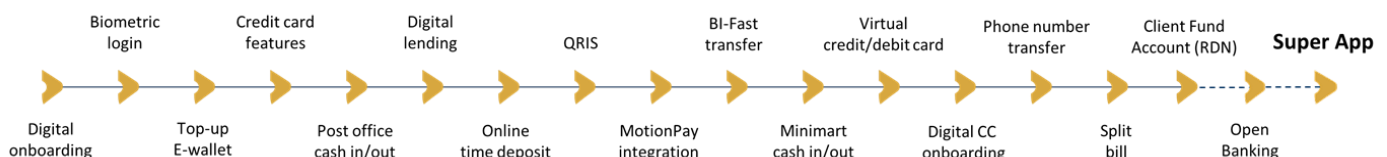
MNC Bank memainkan peran utama untuk menggerakkan seluruh bisnis jasa keuangan Perseroan, menyediakan layanan perbankan lengkap bagi individu, UMKM, maupun korporasi, disamping layanan kartu kredit dan kartu debit. MNC Bank memiliki 16 kantor cabang, 24 kantor cabang pembantu dan 68 ATM yang terkoneksi dengan lebih dari 200.000 ATM yang tergabung dengan jaringan GPN, ATM Prima dan ATM Bersama.

Sebagai penyedia jasa intermediasi keuangan, aktivitas pemasaran BABP terdiri dari penghimpunan dana pihak ketiga (DPK) dan penyaluran dana (kredit). Saat ini BABP tengah gencar mengoptimalkan penghimpunan DPK melalui *loyalty program* Tabungan Dahsyat dengan berbagai hadiah menarik dan layanan Rekening Dana Nasabah (RDN) yang telah diresmikan oleh PT Kustodian Sentral Efek Indonesia.

Pada tahun 2021, PT Bank MNC Internasional Tbk meluncurkan MotionBank (sebelumnya bernama MotionBanking) setelah memperoleh lisensi *digital onboarding* dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Sebagai salah satu bank digital pertama di Indonesia, MotionBank menawarkan pengalaman perbankan lengkap, memungkinkan nasabah membuka rekening, deposit, transfer, pembayaran *online* dan *offline* dari *smartphone* melalui fitur-fitur kekinian yang mampu menjawab kebutuhan nasabah, seperti pembukaan rekening secara *online/digital onboarding*, login biometrik, *top up e-wallet*, integrasi dengan MotionPay, Deposito Online, pembayaran QRIS, transfer dengan BI-Fast, pengajuan kartu kredit *online*, transfer dengan nomor *handphone*, *split bill*, RDN, serta setor dan tarik tunai di lebih dari 20.000 jaringan Indomaret dan 4.800 Pos Indonesia. Deretan fitur dan layanan tersebut semakin mengokohkan MotionBank sebagai solusi perbankan digital yang terintegrasi. Selain itu, BABP telah menandatangani perjanjian dengan pihak ketiga untuk menghadirkan produk perbankan inovatif sekaligus memperluas ekosistem keuangannya, termasuk dengan KemenkopUKM, BPJAMSOSTEK, Taspen dan KOPNUSPOS. Sepanjang 2024, BABP telah meluncurkan 3 (tiga) Kartu Kredit *Co-Branding*, antara lain dengan KAI (MNC Bank KAI Access Card), FamilyMart (FamilyMart MNC Titanium Card), dan Citilink (MNC Bank Citilink VISA Card).

Penyaluran dana dalam bentuk kredit dilakukan BABP dalam bentuk fasilitas kredit modal kerja, kredit investasi maupun kredit konsumsi dengan memfokuskan pada peningkatan *low cost funding*. BABP mengembangkan usaha penyaluran kredit secara selektif, termasuk mendukung produk pembiayaan MotionCredit yang merupakan aplikasi pembiayaan digital milik MNCF. BABP mengedepankan aspek kehati-hatian dalam penyaluran dana guna menjaga *Non Performing Loan (NPL)* yang tetap rendah. BABP terus berkembang melayani nasabah lebih baik dengan fitur-fitur *top-of-the-line* yang mudah digunakan untuk kebutuhan sehari-hari nasabah.

Perkembangan MotionBank





PT MNC SEKURITAS (MNC SEKURITAS)



MNC Sekuritas merupakan perusahaan efek yang didirikan sejak tahun 1989 dan kini telah berkembang menjadi perusahaan efek lokal yang berkomitmen menjawab kebutuhan masyarakat Indonesia.

MNCS menyediakan layanan dan jasa sekuritas yang lengkap melalui lini bisnis *Equity* sebagai perantara pedagang efek untuk nasabah ritel dan institusi, *Fixed Income* yang berperan aktif dalam transaksi obligasi, *Investment Banking* yang menyediakan jasa penjaminan emisi efek dan penasihat keuangan, serta Riset yang memberikan informasi terkini secara rutin kepada nasabah untuk investasi yang optimal.

Untuk memenuhi kebutuhan investasi di pasar modal secara terintegrasi, MNCS menghadirkan aplikasi *online trading* MotionTrade dengan lebih dari 195 produk inovatif untuk transaksi saham, reksa dana, obligasi, dan produk derivatif lainnya. MotionTrade menawarkan

produk tabungan saham dengan fitur perlindungan (asuransi) MNC GEMESIN Plus; donasi zakat, wakaf, dan infak saham secara digital melalui MNC Filantropi; serta fitur *voice command* pertama di Indonesia. Dilengkapi dengan *update* berita dan riset berkala, serta fitur transaksi otomatis yang memudahkan para *trader*, MotionTrade juga dapat diakses tanpa hambatan melalui perangkat apa pun. MotionTrade memudahkan klien konvensional dan syariah untuk bertransaksi di mana saja dan kapan saja, serta memastikan transaksi saham dan reksa dana secara mudah, stabil, cepat, dan aman.

Memegang lisensi sebagai Agen Penjual Reksa Dana (APERD), MNCS telah bekerja sama dengan lebih dari 30 Manajer Investasi terkemuka di Indonesia. MotionTrade juga telah bekerja sama dengan Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil untuk memverifikasi data calon investor dengan *e-KYC* sehingga pembukaan rekening dapat dilakukan sepenuhnya secara *online*. Ditambah lagi, sinergi BABP sebagai Bank RDN dan MNCS dalam satu ekosistem jasa keuangan milik Perseroan telah merevolusi cara investor mengelola investasinya. BABP menyediakan platform aman dan nyaman untuk menyimpan dan mengelola dana, sementara MNCS menawarkan akses ke beragam peluang investasi. Integrasi yang *seamless* ini akan memudahkan investor untuk mentransfer dana antara rekening RDN dan portofolio investasi, serta turut ambil bagian dalam meningkatkan inklusi keuangan nasional.

PT MNC TEKNOLOGI NUSANTARA (MTN)



MTN merupakan Entitas Anak Perseroan yang khusus bergerak di bidang teknologi keuangan, menjadi solusi pembayaran untuk bisnis dan individu. MTN memiliki dua merek: MotionPay dan Flash Mobile.

MotionPay menyediakan *e-money* (MotionCash), *e-wallet* (MotionWallet) untuk pembayaran debit dan kartu kredit, dan pengiriman uang digital (MotionRemittance), dilengkapi dengan fitur QRIS, MotionVoucher, dan MotionPoints, program loyalitas yang terhubung ke seluruh ekosistem MNC Group.

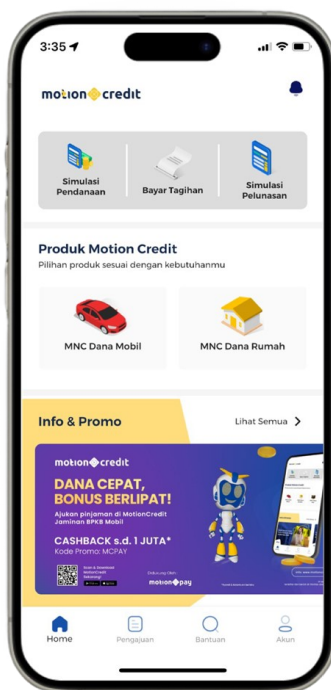


Bisnis *co-branding* oleh MotionPay menghadirkan layanan keuangan secara masif ke dalam ekosistem mitra yang didukung teknologi terkini untuk meningkatkan pengalaman bertransaksi secara *seamless* di platform mitra seperti proses registrasi, *account linkage*, QRIS, layanan tagihan hingga hiburan, sebagai strategi promosi yang komprehensif didukung media milik MNC Group. MotionPay juga memperluas jangkauan layanan pembayaran hingga ke luar negeri melalui kerja sama QRIS *cross-border*, khususnya di Asia Tenggara.

Flash Mobile

Memiliki lisensi *payment gateway*, Flash Mobile menyediakan solusi lengkap dan akses terintegrasi ke berbagai metode pembayaran tagihan secara *online* dan *offline*, termasuk transfer bank, kartu debit dan kredit, gerai ritel, cicilan, QRIS, dan *e-wallet*. Selain itu, Flash Mobile memperluas jaringan pembayaran internasionalnya untuk melayani transaksi lintas negara, termasuk proses transfer, setor, dan tarik tunai yang lebih praktis dan hemat biaya bagi para PMI dan keluarga penerima manfaat di Indonesia. Flash Mobile telah dilengkapi sertifikasi Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) 3.2.1 untuk PCI DSS - Internet Payment Gateway untuk menghadirkan layanan transaksi finansial yang aman dan berstandar internasional.

PT MNC FINANCE (MNC FINANCE)



Bergerak di bidang jasa pembiayaan konsumen (*Consumer Financing*), MNCF menawarkan *refinancing* kendaraan bermotor dan properti. MNC Dana Mobil merupakan pembiayaan yang menggunakan BPKB (Buku Kepemilikan Kendaraan Bermotor) sebagai jaminan, sedangkan MNC Dana Rumah adalah fasilitas *refinancing* dengan jaminan sertifikat kepemilikan properti. Kedua produk ini menawarkan proses yang cepat dan mudah, harga kompetitif, serta penyimpanan sertifikat jaminan yang aman.

MNCF memperluas jangkauan pembayaran dengan menjalin kerja sama dengan institusi perbankan, Indomaret, Alfamart, kantor pos, dan lainnya, untuk memberikan kenyamanan kepada debitur dan meningkatkan layanan kepada mitra dan konsumen. MNCF juga merambah ke bisnis digital melalui aplikasi MotionCredit. MotionCredit mengadopsi tren pembiayaan ritel terkini dengan proses digital secara *end-to-end*, mencakup akuisisi pengguna, administrasi, dan penagihan. Efektif memperluas jangkauan MNCF ke seluruh Indonesia, pengguna MotionCredit dapat mengajukan pendanaan kapan saja, di mana saja, menjadikannya solusi pembiayaan digital yang cepat, mudah, dan aman.

PT MNC GUNA USAHA INDONESIA (MNC LEASING)

MNCGUI menargetkan pembiayaan korporat dengan nilai pembiayaan yang lebih besar dan fokus pada alat berat dalam industri manufaktur, kesehatan, tambang, perkebunan, konstruksi, transportasi dan infrastruktur, dan lain-lain. MNCGUI memasarkan jasa sewa operasi, sewa pembiayaan, anjak piutang, pembiayaan konsumen, dan pembiayaan syariah. MNCGUI juga mengoptimalkan produk pinjaman modal kerja jangka pendek dan pinjaman yang menggunakan *invoice* sebagai jaminan, serta pembiayaan berbasis aset dan *Supply Chain Financing* sesuai dengan prinsip akad syariah. MNCGUI terus berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah dengan memberikan solusi cepat dan sederhana untuk berbagai kebutuhan pembiayaan.



PT MNC ASURANSI INDONESIA (MNC INSURANCE)

Memiliki jaringan luas dan kantor-kantor perwakilan yang tersebar di seluruh Indonesia, MNCAI menawarkan beragam proteksi asuransi bagi klien ritel maupun korporasi, antara lain asuransi mobil, rumah tinggal, perjalanan dalam dan luar negeri, kecelakaan diri hingga keluarga, *gadget*, dan produk-produk asuransi umum lainnya yang didukung dengan *call center* dan mobil derek 24 jam.

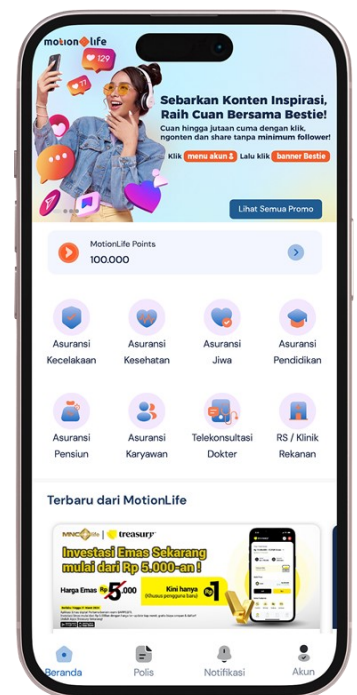
MNCAI terus memperluas cakupan di pasar digital dan asuransi mikro dengan memperbanyak kemitraan B2B untuk menjangkau lebih banyak segmen serta menghadirkan inovasi perlindungan yang handal, fleksibel, dan tentunya sesuai dengan kebutuhan masyarakat modern. MNCAI juga sedang mengembangkan asuransi pihak ketiga atau asuransi *third party liability (TPL)* yang rencananya akan mulai diwajibkan oleh Pemerintah pada awal tahun 2025. Dengan strategi mitigasi risiko yang efektif dan fokus pada literasi asuransi, MNCAI terus mencatatkan kinerja positif sekaligus ambil bagian dalam meningkatkan penetrasi produk asuransi nasional.

PT MNC LIFE ASSURANCE (MNC LIFE)

MNCL menawarkan berbagai produk asuransi jiwa untuk nasabah individu dan korporasi, termasuk asuransi jiwa berjangka, *dwiguna*, kecelakaan, dan kesehatan. MNCL memiliki saluran distribusi yang lengkap, antara lain melalui agen, *bancassurance*, *corporate solution*, kemitraan, hingga saluran digital.

MNCL aktif memperluas jangkauan produk unggulan asuransi jiwa kredit melalui kemitraan strategis dengan sejumlah bank terkemuka di Indonesia. Produk ini dirancang khusus untuk memberikan perlindungan optimal bagi pemegang kredit, dengan menawarkan manfaat pelunasan sisa kredit jika nasabah menghadapi risiko tak terduga, seperti meninggal dunia sebelum melunasi kewajibannya.

Selain memperluas kemitraan, MNCL mengoptimalkan bisnis digital melalui aplikasi MotionLife yang menawarkan rangkaian pilihan polis asuransi kesehatan, kecelakaan, jiwa, pendidikan, hingga pensiun, dengan berbagai keunggulan seperti *e-Polis*, *e-Claim*, serta dukungan *chat* 24 jam. Hadir dengan akses yang cepat, mudah, dan responsif, MotionLife siap melindungi setiap fase kehidupan hanya dalam satu gengaman. Ditambah lagi, MotionLife juga memiliki fitur Bestie sebagai solusi inovatif bagi individu untuk memperoleh penghasilan tambahan melalui program afiliasi yang menawarkan komisi dari setiap penjualan produk asuransi yang dipasarkan.



PT MNC ASSET MANAGEMENT

Bergerak di bidang jasa pengelolaan investasi, MNCAM melayani berbagai produk investasi bagi para investor individu maupun institusi dengan target segmen nasabah ritel dan *high net worth*. MNCAM fokus mengoptimalkan investasi memberikan imbal hasil terbaik bagi nasabah melalui reksa dana pasar uang, pendapatan tetap, ekuitas dan ETF (*Exchange Traded Fund*) yang dikelola. MNCAM juga terus memperluas jaringan distribusi melalui *direct selling* kepada *high net worth*, penjualan kepada institusi, bank dan asuransi, bekerja sama dengan *selling agents* seperti sekuritas dan agen reksa dana baik *online* maupun *offline*, serta memaksimalkan sinergi ekosistem MNC Group.



STRATEGI USAHA

- Memperkuat struktur permodalan Perseroan untuk menunjang pertumbuhan bisnis dan mendukung akuisisi perusahaan di industri jasa keuangan yang prospektif dalam rangka menjadi *"the most integrated digital financial services ecosystem in Indonesia"*.
- Melanjutkan rencana digitalisasi seluruh unit usaha jasa keuangan melalui pemuktahiran sistem, menyelesaikan migrasi sistem anak perusahaan ke *Private Cloud, Disaster Recovery*, sentralisasi *contact center* dan pengembangan *front end digital system* sebagai fondasi untuk membangun *multi channel distribution (omni-channel)*.
- Memaksimalkan investasi dari penempatan modal yang telah dilakukan baik di Perseroan maupun Entitas Anak agar menghasilkan imbalan hasil yang lebih baik kepada pemangku kepentingan.
- Melanjutkan sinergi antar Entitas Anak, antara lain melalui *cross-selling product, sharing database management, development system, business process improvement* dan program insentif untuk kegiatan pemasaran bersama.
- Memaksimalkan ekosistem yang dimiliki MNC Group serta ekosistem pihak ketiga dengan berbagai kolaborasi dan kerja sama.
- Integrasi dan standarisasi kantor-kantor Entitas Anak di beberapa kota besar.
- Menyediakan layanan *co-branding* bagi mitra yang berminat dalam menciptakan atau mengembangkan ekosistem *fintech*. Kerja sama *co-branding* Perseroan menjawab berbagai tantangan seperti lisensi, izin, dan teknologi.
- Fokus pada model bisnis berbasis transaksi untuk meningkatkan volume transaksi harian dan mengumpulkan *database* untuk dimonetisasi melalui berbagai penawaran.



Pendanaan

- Bunga yang kompetitif
- Undian berhadiah



Bermitra dengan POS Indonesia dan retail outlet sebagai Agen Bank



Transaksi

Credit profiling berdasarkan transaksi pengguna

Promosi (diskon dan cashback) untuk mendorong transaksi



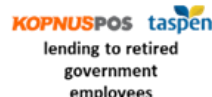
Pinjaman

Model bisnis yang mengurangi risiko dengan bermitra dengan P2P Lending untuk melayani *end-customers* & UMKM

Digital lending strategies:



Bermitra dengan platform P2P lending terkemuka untuk mengelola risiko



Pinjaman digital e-commerce untuk pedagang (modal kerja) dan pembeli (*pay later*)

208 juta
Individu Berpenghasilan Menengah ke Bawah



66 juta
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah



Bank Dunia 2022; Badan Pusat Statistik 2024; Asosiasi Fintech Indonesia 2023; Kamar Dagang dan Industri Indonesia 2024



PROSPEK USAHA

- **Perbankan:** Industri perbankan di Indonesia diproyeksikan masih akan terus tumbuh impresif, termasuk dalam hal transformasi menuju Bank 4.0. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat pertumbuhan kredit perbankan nasional mencapai 12,36% yoy menjadi Rp7.478 triliun per Juni 2024. Bank Indonesia (BI) membidik pertumbuhan kredit tahun ini sebesar 10%-12% sepanjang tahun 2024. Sedangkan Dana Pihak Ketiga (DPK) per Juni 2024 tercatat meningkat 8,45% yoy menjadi Rp8.722 triliun, dengan giro menjadi kontributor pertumbuhan terbesar yaitu 13,58% yoy.
- **Perantara Perdagangan Efek:** Pasar modal Indonesia diyakini akan tumbuh makin pesat seiring dengan peningkatan partisipasi investor lokal. Berdasarkan data Bursa Efek Indonesia (BEI), jumlah investor saham per Juni 2024 tercatat sebanyak 5,78 juta investor sehingga total investor pasar modal Indonesia mencapai 13,07 juta investor pada akhir Juni 2024. Jumlah ini melonjak 427,1% dibanding tahun 2019 yang hanya 2,48 juta investor. BEI juga menargetkan akan ada pertambahan 2 juta investor baru setiap tahun menyusul masifnya edukasi pasar modal kepada masyarakat. Demografis investor didominasi oleh generasi milenial dan gen Z, dengan mayoritas berusia 40 tahun ke bawah, mencapai sekitar 80%.
- **E-money:** Jumlah pengguna internet dan penetrasi *smartphone* yang terus meningkat memberikan landasan kuat untuk pertumbuhan *e-money*. Percepatan adopsi didukung dengan adanya normalisasi pembayaran yang dikembangkan oleh BI, yakni melalui QR Indonesian Standard (QRIS). Pada kuartal II 2024, BI mencatat nilai transaksi QRIS melesat 226,54% yoy mencapai Rp505,49 triliun, dengan jumlah pengguna 50,50 juta serta jumlah *merchant* 32,71 juta, yang sebagian besar merupakan *merchant* UMKM. Pertumbuhan volume transaksi Uang Elektronik (UE) juga meningkat 39,24% yoy mencapai 3.958,53 juta transaksi. Peningkatan transaksi tersebut juga sejalan dengan kinerja transaksi ekonomi dan keuangan digital pada kuartal II 2024 yang tetap kuat didukung oleh sistem pembayaran yang aman, lancar, dan andal.
- **Pembiayaan:** Perkembangan urbanisasi dan perubahan gaya hidup mengarah pada peningkatan mobilisasi dan daya beli masyarakat Indonesia. Hal ini membuka peluang besar dalam sektor pembiayaan konsumen. MNCF menawarkan fasilitas pinjaman untuk *refinancing* dengan mayoritas portofolio pembiayaan untuk properti (*mortgage*) dan mobil bekas (*used car*), di mana segmen pembiayaan tersebut memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi.
- **Asuransi:** Peran industri asuransi terhadap perekonomian masih sangat rendah, tercermin dari rendahnya tingkat penetrasi asuransi di Indonesia. Menurut Asosiasi Asuransi Umum Indonesia, penetrasi asuransi hanya mencapai 2,64% pada 2023. Penetrasi asuransi sempat mencapai 3,23% pada 2020, lalu menurun menjadi 2,72% pada 2022. OJK pun menargetkan pertumbuhan penetrasi asuransi mencapai 3,2% di tahun 2027 dengan tingkat densitas berada pada level Rp2,4 juta per penduduk. Ditambah lagi, rencana Pemerintah mewajibkan pemilik kendaraan bermotor memiliki asuransi pihak ketiga atau asuransi *third party liability* (TPL) pada awal tahun 2025 juga diyakini akan memberi dampak positif bagi industri asuransi nasional.
- **Pengelolaan Investasi:** Reksa dana masih menjadi alternatif bagi pemodal dengan pemahaman terbatas mengenai resiko di pasar modal. Industri reksa dana memiliki prospek yang tinggi seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang baik serta rendahnya inflasi. Jumlah investor reksa dana pada semester I 2024 terus bertambah menembus 12 juta orang, di mana sebanyak 7 juta orang berasal dari generasi muda berusia dibawah 30 tahun. Hingga Juni 2024, dana kelolaan reksa dana terbesar dikuasai oleh reksa dana pendapatan tetap sebesar Rp144 triliun, disusul reksa dana terproteksi Rp106 triliun dan reksa dana saham Rp85 triliun.



LAPORAN KEUANGAN

Keterangan	30 Juni 2024	(dalam jutaan Rp, kecuali dinyatakan lain)		
		2023	2022	2021
Laporan Laba Rugi				
Pendapatan	1.527.766	2.954.296	2.849.448	2.735.142
Pendapatan bunga dan dividen	953.521	1.874.772	1.670.327	1.531.716
Pendapatan pasar modal	124.777	301.367	370.378	433.796
Pendapatan premi bersih	225.528	348.847	328.455	371.512
Pendapatan digital	175.934	326.893	290.617	144.590
Pendapatan pembiayaan syariah	16.454	27.380	15.345	27.408
Pendapatan operasional lainnya	31.552	75.037	174.326	226.120
Laba sebelum pajak penghasilan	110.167	156.615	278.079	167.047
Laba bersih periode berjalan	104.808	77.585	148.008	147.170
Laba bersih yang diatribusikan kepada:				
- Pemilik entitas induk	93.612	55.928	136.374	142.181
- Kepentingan non-pengendali	11.196	21.657	11.634	4.989
Laba (rugi) komprehensif periode berjalan	13.187	(12.688)	156.174	147.170
Laba (rugi) komprehensif yang diatribusikan kepada:				
- Pemilik entitas induk	11.843	(33.620)	147.783	142.372
- Kepentingan non-pengendali	1.344	20.932	8.391	1.114
Laba per saham ^(Rupiah penuh)	2,20	1,31	3,20	3,38
Laporan Posisi Keuangan				
Jumlah Aset	26.033.486	25.863.812	24.306.227	21.653.968
Jumlah Liabilitas	19.024.111	18.860.818	18.105.414	15.646.157
Jumlah Ekuitas	7.009.375	7.002.994	6.200.813	6.007.811
Rasio Usaha (dalam %)				
Laba sebelum pajak / Jumlah pendapatan	7,21%	5,30%	9,76%	6,11%
Laba bersih periode berjalan / Jumlah pendapatan	6,86%	2,63%	5,19%	5,38%
Laba bersih periode berjalan *) / Jumlah ekuitas	1,50%	1,11%	2,39%	2,45%
Laba bersih periode berjalan *) / Jumlah aset	0,40%	0,30%	0,61%	0,68%
Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk *) / Jumlah pendapatan	6,13%	1,89%	4,79%	5,20%
Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk *) / Jumlah ekuitas	1,34%	0,80%	2,20%	2,37%
Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk *) / Jumlah aset	0,36%	0,22%	0,56%	0,66%
Jumlah pendapatan *) / Jumlah aset	5,87%	11,42%	11,72%	12,63%
Rasio Keuangan (dalam %)				
Jumlah liabilitas / Jumlah ekuitas	271,41%	269,32%	291,98%	260,43%
Jumlah liabilitas / Jumlah aset	73,08%	72,92%	74,49%	72,26%
Interest Coverage Ratio	130,06%	141,62%	174,51%	164,41%
Debt Service Coverage Ratio	46,06%	60,97%	65,38%	74,57%
Rasio Pertumbuhan (dalam %)				
Jumlah pendapatan	7,54%	3,68%	4,18%	2,93%
Laba bersih periode berjalan	66,83%	(47,58%)	0,57%	124,60%
Jumlah aset	0,66%	6,41%	12,25%	13,36%
Jumlah liabilitas	0,87%	4,17%	15,72%	11,70%
Jumlah ekuitas	0,09%	12,94%	3,21%	17,94%

*) Untuk 30 Juni 2024, perhitungan rasio di setahunkan



INDIKASI STRUKTUR OBLIGASI

Emiten	: PT MNC Kapital Indonesia Tbk
Transaksi	: Penawaran Umum Berkelanjutan Obligasi dalam mata uang Rupiah ("Penawaran Umum Berkelanjutan" atau "PUB")
Nama Efek	: Obligasi Berkelanjutan V MNC Kapital Indonesia Tahap I Tahun 2024 ("Obligasi")
Penggunaan Dana	Seluruh dana yang diperoleh dari hasil Penawaran Umum Obligasi ini setelah dikurangi biaya-biaya emisi Obligasi, akan dipergunakan untuk: 1. Sebesar Rp235.625.000.000,- (dua ratus tiga puluh lima miliar enam ratus dua puluh lima juta Rupiah) akan digunakan untuk pelunasan (refinancing) seluruh pinjaman Obligasi Berkelanjutan IV MNC Kapital Indonesia Tahun 2023 Tahap I yang akan jatuh tempo pada tanggal 29 Januari 2025; 2. Untuk sisa target dana yang terhimpun akan dipergunakan untuk modal kerja seluruh kegiatan usaha Perseroan meliputi namun tidak terbatas seperti kegiatan pengarahannya dan pengawasan atas kegiatan usaha atau operasional seluruh entitas anak Perseroan baik dalam hal kepatuhan (<i>compliance</i>), proses perijinan usaha, penyusunan SOP dan pengembangan bisnis usaha dan sistem operasional .
Peringkat	: idBBB+ (Triple B Plus) dari Pefindo
Target Dana Yang Akan Dihimpun	: Rp555.000.000.000 (lima ratus lima puluh lima miliar Rupiah)
Jumlah Emisi Tahap I	: Sebanyak-banyaknya Rp500.000.000.000,- (lima ratus miliar Rupiah).
Jangka Waktu / Kupon	Seri A : 370 Hari Kalender / 8,50% - 9,25% Seri B : 3 tahun / 10,25% - 10,75% Seri C : 5 tahun / 11,00% - 11,50%
Harga Penawaran	: 100% (seratus persen) dari jumlah Pokok Obligasi
Periode Pembayaran Bunga	: Bunga Obligasi akan dibayarkan setiap 3 (tiga) bulan
Komitmen Penjaminan Emisi	: Kesanggupan penuh (<i>Full Commitment</i>) berdasarkan hasil bookbuilding
Jaminan	Obligasi ini dijamin dengan jaminan khusus berupa gadai atas saham milik perseroan dalam PT MNC Digital Entertainment Tbk ("MSIN") dengan nilai sekurang-kurangnya 125% (seratus dua puluh lima persen) dari nilai pokok obligasi pada saat tanggal emisi dan menjaga jaminan dengan nilai sebesar 125% (seratus dua puluh lima persen) dari nilai pokok obligasi selama jangka waktu obligasi.
Dokumentasi	: Obligasi ini wajib memakai dokumen sebagaimana ditentukan oleh perundang-undangan, peraturan dan/atau praktik umum yang berlaku di Pasar Modal Indonesia

JADWAL

Masa Penawaran Awal:	: 12— 20 Desember 2024
Perkiraan Tanggal Efektif	: 27 Desember 2024
Perkiraan Masa Penawaran Umum	: 2— 7 Januari 2025
Perkiraan Tanggal Penjatahan	: 8 Januari 2025
Perkiraan Tanggal Pengembalian Uang Pemesanan	: 10 Januari 2025
Perkiraan Tanggal Distribusi Efek Secara Elektronik	: 10 Januari 2025
Perkiraan Tanggal Pencatatan di BEI	: 13 Januari 2025



MNC Bank Tower Lt. 15-16

Jl. Kebon Sirih No. 21-27, Menteng

Jakarta 10340 – Indonesia

Tel. (62-21) 2980-3111

Fax. (62-21) 39836868

www.mncsekuritas.id

DISCLAIMER:

Informasi yang terdapat dalam dokumen ini diperoleh dari sumber yang dapat dipercaya. Meskipun demikian MNC Sekuritas dan atau afiliasinya dan atau pegawainya tidak bertanggung jawab terhadap akurasi ataupun kelengkapan informasi ataupun pendapat yang terdapat dalam dokumen ini. Dokumen ini bukan dan tidak dimaksudkan sebagai penawaran umum atau undangan umum kepada pihak mana pun. Informasi ini hanya ditujukan sebagai *pre-marketing* dari MNC Sekuritas. Pihak mana pun yang menerima dokumen ini, dilarang untuk menyebarluaskan, menduplikasi, atau memperbanyak dengan cara apa pun tanpa persetujuan terlebih dahulu dari MNC Sekuritas.