OCB
Ngân Hàng Phương Đông

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2018

annual report 2018

Ngân hàng TMCP Phương Đông

1800 6678
(+84) 28 7305 6678 | www.ocb.com.vn

OCB
Ngân Hàng Phương Đông

Mục lục

PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG

1. Thông tin chung về Ngân hàng Phương Đông
2. Lịch sử hình thành và phát triển
3. Mạng lưới hoạt động
4. Các hoạt động nổi bật của Ngân hàng Phương Đông năm 2018

PHẦN 2: CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH

1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức
2. Giới thiệu Hội đồng Quản trị
3. Giới thiệu Ban Kiểm soát
4. Giới thiệu Ban Điều hành
5. Giới thiệu các Khối Kinh doanh

PHẦN 3: BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Cơ cấu Hội đồng Quản trị
2. Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2018
3. Định hướng các hoạt động của HĐQT năm 2019

PHẦN 4: BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng năm 2018
2. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2019

PHẦN 5: BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ THUYẾT MINH

THÔNG TIN CHUNG VỀ
NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG

- Tên tiếng Việt: NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG
- Tên tiếng Anh: ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK
- Tên viết tắt: NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG hoặc OCB
- Hội sở chính: 41 & 45 Lê Duẩn, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) được thành lập ngày 10/06/1996. Qua 23 năm hoạt động và phát triển, bên cạnh việc xây dựng các giải pháp tài chính phù hợp với từng đối tượng khách hàng, OCB không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ qua việc cải tiến quy trình, công nghệ hiện đại, chất lượng nhân sự, hướng đến mục tiêu khách hàng trọng tâm. Tính đến nay, OCB là một trong những ngân hàng thương mại đầu tiên tại Việt Nam hoàn thành các hạng mục dự án Quản lý rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế Basel II áp dụng thành công nền tảng Omni Channel (hợp kênh) vào các hoạt động của ngân hàng và là ngân hàng có sự phát triển ổn định thuộc nhóm đầu trên thị trường, bên cạnh việc đạt được nhiều giải thưởng cao quý do các tổ chức trong và ngoài nước bình chọn.

TẦM NHÌN

Trở thành Ngân hàng tốt hàng đầu Việt Nam.

SỨ MỆNH

Tạo ra những giải pháp tối ưu đem lại giá trị cao nhất cho khách hàng và nhà đầu tư, đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của cộng đồng và xã hội thông qua việc xây dựng đội ngũ cán bộ, nhân viên tâm huyết, am hiểu nhu cầu của khách hàng.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

01.
Khách hàng là trọng tâm

Thấu hiểu và thân thiện
- Thỏa mãn khách hàng là động lực tăng trưởng
- Cam kết mang lại giải pháp phù hợp nhu cầu

02.
Tốc độ

Khát vọng tiên phong và dẫn đầu
- Quy trình đơn giản và nhanh chóng
- Tác nghiệp chính xác và hiệu quả

03.
Chuyên nghiệp

Thể chế minh bạch
- Chuyên môn nghiệp vụ vững vàng
- Văn hoá ứng xử chuẩn mực

04.
Thân thiện

Hợp tác và chia sẻ
- Cam kết lâu dài
- Môi trường làm việc thân thiện và lành mạnh

05.
Sáng tạo

Chủ động nắm bắt cơ hội và đối phó nguy cơ
- Sản phẩm, dịch vụ khác biệt
- Liên tục cải tiến

LỊCH SỬ **HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN**

10/6/1996

Thành lập Ngân hàng TMCP Phương Đông

2003/2007

Sáp nhập Ngân hàng Tây Đô vào OCB (Ngân hàng đầu tiên thực hiện M&A)

2007: Tổng tài sản đạt trên 11.000 tỷ đồng

Hợp tác chiến lược với BNP Paribas (1 trong 6 tập đoàn tài chính hàng đầu thế giới sở hữu gần 20% cổ phần OCB)

2008

Triển khai ngân hàng lõi T4 (Một trong những hệ thống ngân hàng lõi tốt nhất thế giới, bước đầu lộ trình hiện đại hóa công nghệ ngân hàng)

2013

Tổng tài sản đạt gần 33.000 tỷ đồng

Công bố hệ thống nhận diện thương hiệu mới

Triển khai đề án tự tái cơ cấu giai đoạn 2012 – 2015

2014

Nâng hệ thống quản lý rủi ro theo chuẩn mực quốc tế (Hợp tác triển khai với sự tư vấn của KPMG)

2015

Khởi động dự án Basel II dưới sự tư vấn DBS Singapore (1 trong 11 Ngân hàng đầu tiên thực hiện triển khai)

2016

Tổng tài sản đạt gần 65.000 tỷ đồng

Moody's công bố mức xếp hạng B2 trong lần đầu xếp hạng

Tốc độ tăng trưởng thuộc nhóm 3 Ngân hàng dẫn đầu thị trường (Tính trên các chỉ tiêu: Tổng tài sản, Huy động vốn, Cho vay)

2017

Tổng tài sản đạt gần 85.000 tỷ đồng

Ngân hàng đầu tiên công bố hoàn thành dự án triển khai Basel II, đáp ứng các tiêu chuẩn Quốc tế về Quản lý rủi ro

Ra mắt bộ nhận diện thương hiệu riêng COM – B "Tài chính tiêu dùng OCB"

2018

Tháng 3/2018: Ra mắt OCB OMNI – Ngân hàng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam

Moody's tăng mức tín nhiệm và xếp hạng lên B1 đối với xếp hạng rủi ro đối tác (CRR) và xếp hạng tiền gửi

Đạt top 100 Doanh nghiệp Sao Vàng Đất Việt

Đạt giải thưởng Ngân Hàng Có Sản Phẩm Dịch Vụ Sáng Tạo Tiêu Biểu (VOBA 2018)

Đạt giải thưởng của IFM: Best New Omni Channel Platform 2018 và Most Innovative Digital Bank 2018

Đạt giải thưởng "Thương hiệu Tin & Dùng" hạng mục Dịch vụ bán lẻ

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

1. Mạng lưới hoạt động của Ngân hàng Phương Đông năm 2018

Ngân hàng TMCP Phương Đông có trụ sở chính đặt tại Số 41 & 45 Lê Duẩn, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam. OCB thực hiện mở rộng mạng lưới đến các tỉnh thành có nền kinh tế phát triển trọng điểm như: Bắc Ninh, Ninh Bình, Lạng Sơn, Thái Nguyên, Pleiku. Nâng tổng số Chi nhánh và PGD của OCB lên 129 điểm, trải dài trên khắp các thành phố, vùng kinh tế trọng điểm.

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
HỘI SỞ	Tòa nhà 41 & 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 38.220.960	(028) 38.220.963
CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH	Cao ốc 123, số 123 Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM.	(028) 39.301.538	(028) 39301 542
PGD PHẠM VĂN HAI	Blue Square, số 91 Phạm Văn Hai, P. 3, Q. Tân Bình, Tp.HCM	(028) 38.249.198	(028) 39.321.970
PGD NGUYỄN THÁI BÌNH	194 Nguyễn Công Trứ, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 39.142.252	(028) 39.142.254
PGD BÀN CỜ	8 Nguyễn Thiện Thuật, Phường 2, Quận 3, Tp. HCM.	(028) 38.302.085	(028) 38.302.110
PGD BẠCH ĐẰNG	246B-246E Bạch Đằng, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM.	(028) 35.117.816	(028) 35.117.820
PGD NGUYỄN VĂN TRỖI	157 Đường Nguyễn Văn Trỗi, P. 11, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(028) 38.424.929	(028) 38.424.930
CN BẾN THÀNH	28-30 Huỳnh Thúc Kháng, P. Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 39.153.973 - 975	(028) 39.153.976
PGD HÀM NGHI	91A, Hàm Nghi, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 38.223.665	(028) 39.141.699
PGD KINH TẾ	135 Trần Hưng Đạo, Phường Cầu Ông Lãnh, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 39.207.709	(028) 39.207.712
PGD KHÁNH HỘI	246 Khánh Hội, Phường 6, Quận 4, Tp. HCM.	(028) 39.432.167	(028) 39.432.168
PGD TRUNG SƠN	Số 20-22 Đ. 9, KDC Trung Sơn, ấp 4, xã Bình Hưng, H. Bình Chánh, TP.HCM.	(028) 39.832.696	(028) 39.832.698
CN PHÚ NHUẬN	146 Lê Văn Sỹ , Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(028) 39.910.634	(028) 39.910.639
PGD HOÀNG VĂN THỤ	253 Hoàng Văn Thụ, Phường 2, Quận Tân Bình, Tp. HCM	(028) 38.455.929	Không có
PGD CỦ CHI	198 Tỉnh lộ 8, Khu Phố 2, Thị trấn Củ Chi, Huyện Củ Chi, Tp. HCM.	(028) 37.925.443	(028) 37.925.442
PGD HÓC MÔN	56/1 đường Lý Thường Kiệt, TT. Hóc Môn, H. Hóc Môn, Tp. HCM.	(028) 37.106.690-691	(028) 37.106.689
CN CHỢ LỚN	419- 421 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, Tp. HCM.	(028) 38.337.127	(028) 38.337.128
PGD PHÚ THỌ	60 Âu Cơ, Phường 9, Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(028) 38.618.126	(028) 38.618.128
PGD LÝ THƯỜNG KIỆT	268 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp. HCM.	(028) 38.686.305	(028) 38.686.271
PGD NGUYỄN CHÍ THANH	Số 43-45 Nguyễn Chí Thanh, Phường 9, Quận 5, Tp. HCM	(028) 38.399.926	Không có
PGD SÀI GÒN	442 Đường Ba Tháng Hai, Phường 12, Quận 10, Tp. HCM.	(028) 39.797.850	(028) 39.797.851
CN GIA ĐỊNH	Số 24C Phan Đăng Lưu, Phường 6, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM.	(028) 35.511.855	(028) 35.511.856
PGD GÒ VẤP	588 - 590 Phan Văn Trị, Phường 7, Quận Gò Vấp, Tp. HCM	(028) 39.895.721	(028) 39.892.983
PGD PHẠM NGỌC THẠCH	17 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM.	(028) 38.244.504	(028) 38.244.510
PGD LÊ ĐỨC THỌ	751 Lê Đức Thọ, Phường 16, Quận Gò Vấp, Tp. HCM.	(028) 39.163.183	(028) 39.163.182
PGD PHỔ QUANG	Golden Mansion, số 119 Phổ Quang. P. 9, Q. Phú Nhuận, Tp. HCM.	(028) 39.959.248	(028) 39.959.246
CN PHÚ LÂM	277-279 Nguyễn Văn Luông, Phường 12, Quận 6, Tp. HCM.	(028) 37.516.680	(028) 36.671.102
PGD QUẬN 11	248-250 Minh Phụng, Phường 2, Quận 11, Tp. HCM.	(028) 39.698.534	(028) 39.698.532
PGD BÌNH TÂN	81 Đường Số 1, Phường Bình Trị Đông, Quận Bình Tân, Tp. HCM.	(028) 37.562.816	(028) 37.562.845
PGD BÌNH PHÚ	127-129 Chợ Lớn, Phường 11, Quận 6, Tp. HCM.	(028) 37.559.467	(028) 37.559. 468
PGD CHÂU VĂN LIÊM	34 Châu Văn Liêm, Phường 10, Quận 5, Tp. HCM.	(028) 38.539.643	(028) 38.539.649
CN TÂN THUẬN	252A Nguyễn Thị Thập, Phường Tân Quy, Quận 7, Tp. HCM.	(028) 37.711.234	(028) 37.719.087
PGD PHÚ MỸ HƯNG	D2-20 Lô R19-1 Khu phố Mỹ Toàn 3, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp. HCM.	(028) 54.103.155	(028) 54.103.158
CN THỦ ĐỨC	751A Kha Vạn Cân, Phường Linh Tây, Quận Thủ Đức, Tp. HCM.	(028) 37.220.863	(028) 38.969.222
PGD CÁT LÁI	286 Nguyễn Thị Định, Phường Bình Trưng Tây, Quận 2, Tp. HCM.	(028) 37. 225.509	(028) 54.027.085
CN TÂN BÌNH	435G - 435H Hoàng Văn Thụ, Phường 4 , Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(028) 54.027.083	(028) 38.114.746
PGD TÂN PHÚ	915 Lũy Bán Bích, Phường Tân Thành, Quận Tân Phú, Tp. HCM.	(028) 38.112.399	(028) 38.494.024

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
CN QUẬN 4	2-4-6 Đoàn Như Hài, Phường 12, Quận 4, Tp. HCM.	(028) 38.492.506	(028) 39.435.006
PGD THỦ THIÊM	14-16 Trần Não, Khu phố 5, Phường An Phú, Quận 2, Tp. HCM	(028) 35.075.297	(028) 39.415.692
CN BẠC LIÊU	442 Đường Trần Phú, Khóm 1, P. 7, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	(028) 39.435.060	(0291) 3.954.917
PGD TRẦN PHÚ	B7- B9 TTTM Bạc Liêu, P. 3, thành phố Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu	(028) 39.415.691	(0291) 3.969.664
PGD HỘ PHÒNG	170B QL 1A, khóm 9, ấp 2, TT. Hộ Phòng, H. Giá Rai, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.829.986	(0291) 3.671.828
PGD GÀNH HÀO	Ấp 3, đường Phan Ngọc Hiển, TT. Gành Hào, H. Đông Hải, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.969.661(2)	(0291) 3.844.688
PGD PHƯỚC LONG	Số 277 Ấp Nội ô, TT. Phước Long, huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu	(0291) 3.672.116	(0291) 3581020
CN SÓC TRĂNG	53 đường Trần Hưng Đạo, Phường 3, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng.	(0291) 3.844.426	(0299) 3.620.198
PGD LONG PHÚ	Số 7 đường Đoàn Thế Trung, Ấp 3, TT. Long Phú, H. Long Phú, Tỉnh Sóc Trăng	(0291) 3581019	
CN CÀ MAU	137K Nguyễn Tất Thành, Phường 8, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0299) 3.827.222	(0290) 3.580.900
PGD PHAN NGỌC HIỂN	11 A Trần Hưng Đạo, Phường 5, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0299) 3.717.678	(0290) 3.565.949
PGD SÔNG ĐỐC	Số 9, đường lộ Sông Đốc, khóm 10, TT. Sông Đốc, huyện Trần Văn Thời, tỉnh Cà Mau	(0290) 3.580.909	(0290) 3.892.445
PGD ĐẦM DƠI	58-60 Dương Thị Cẩm Vân, khóm 4, Thị trấn Đầm Dơi, huyện Đầm Dơi, tỉnh Cà Mau	(0290) 3.565.939	(0290) 3/858.997
CN KIÊN GIANG	281-283 Đường Nguyễn Trung Trực, Phường Vĩnh Lạc, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	(0290) 3.892.446	(0297) 3.942.927
PGD PHÚ QUỐC	Số 38 Đường 30/4, KP 1, TT. Dương Đông, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang	(0290) 3. 839.849	(0297) 3.988.112
PGD RẠCH SỎI	Số 20 đường Nguyễn Chí Thanh, P. Rạch Sỏi, Thành phố Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	(0297) 3.941.966	(0297) 3.811897
PGD RẠCH GIÁ	Số 223 - 225 Trần Phú, số 86/7- 86/9 Nguyễn Hùng Sơn, Tp Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang	(0297) 3.988.188	
CN CẦN THƠ	14-16B Hòa Bình, Phường An Cư, Quận Ninh Kiều- Tp.Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ	(0297) 3.811899	(0292) 3.829.411
PGD AN PHÚ	90C đường 3 tháng 2, phường Hưng Lợi, quận Ninh kiều, Tp. Cần Thơ	(+84-77)3 66 33 79	(0292) 3.764.879
PGD AN HÒA	153-155 Cách mạng tháng Tám, P. An Hoà, Q. Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0292) 3.829.152	(0292) 3.764.256
PGD THỐT NỐT	72 Nguyễn Thái Học, Phường Thốt Nốt, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ	(0292) 3.732.421	(0292) 3.610.388
PGD TRẦN HƯNG ĐẠO	67-69 Trần Hưng Đạo, Phường An Cư, Quận Ninh Kiều, Tp.Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ	(0292) 3.825.273	(0292) 3.660.889
CN VĨNHLONG	81-83 Phạm Thái Bường, Phường 4, Tp. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long.	(0292) 3.610.177	(0270) 3.853.254
PGD VŨNG LIÊM	Số 168 và 170 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Khóm 2, TT Vũng Liêm, Vũng Liêm, Vĩnh Long.	(0292) 3.861.491	(0270) 3.975.999
CN ĐỒNG THÁP	158-160 Nguyễn Huệ, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	(0270) 3.853.252	(0277) 3.876.255
PGD SA ĐÉC	Số 166-168 đường Hùng Vương, Khóm 1, Phường 2, Tp. Sa Đéc, Tỉnh Đồng Tháp	(0270) 3.975.888	(0277) 3.886.258
CN AN GIANG	54 Trần Hưng Đạo, Phường Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.	(0277) 3.876.256	(0296) 39.111.27
PGD TÂN CHÂU	104 Tôn Đức Thắng, Phường Long Thạnh, Thị xã Tân Châu,Tỉnh An Giang.	(0277) 3.886.255	(0296) 3.596.039
PGD CHÂU ĐỐC	76-78 Đường Nguyễn Văn Thoại, P. Châu Phú A, Thị xã Châu Đốc, Tỉnh An Giang.	(0296) 39.111.25	(0296) 6258.258
PGD THOẠI SƠN	499-501 Nguyễn Huệ, Ấp Đông Sơn 2, TT. Núi Sập, Huyện Thoại Sơn, Tỉnh An Giang	(0296) 3.596.038	(0296) 6259.100
CN HẬU GIANG	Vincom shophouse Vị Thanh, Số 1 đường 3/2, P. 5, Tp. Hậu Giang, Tỉnh Hậu Giang	(0296) 6256.256	(0293) 3.869.089
CN LONG AN	202-204 Đường Hùng Vương, Phường 2, Tp. Tân An, Tỉnh Long An.	(0296) 6259.119	(0272) 3.829.166
PGD BẾN LỨC	188-190 Khu phố 2, Nguyễn Hữu Thọ, Thị trấn Bến Lức, H. Bến Lức, Tỉnh Long An.	(0293) 3.982.897	(0272) 3.636.996
PGD ĐỨC HÒA	200C, Khu 3, Thị trấn Đức Hòa, Tỉnh Long An.	(0272) 3.829.160	(0272) 3.763.989
PGD CẦN GIUỘC	75 Khu phố 2, Quốc lộ 50, Thị trấn Cần Giuộc, Huyện Cần Giuộc, Tỉnh Long An.	(0272) 3.636.998	(0272) 3.738.788
CN BÌNH DƯƠNG	233 KP2, Đại lộ Bình dương, P. Phú Thọ, TX.Thủ dầu Một, Bình Dương	(0272) 3.763.959	(0274) 3.812.589
PGD DĨ AN	4/19D Nguyễn An Ninh, Khu phố Bình Minh, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.	(0272) 3.738.787	(0274) 3.736.543
PGD LÁI THIÊU	11 Đường ĐT 745, Kp. chợ, Thị xã Thuận An, Phường Lái Thiêu, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.812.590 - 3.812.592	(0274) 3.762.630
PGD TÂN PHƯỚC KHÁNH	37, Khu phố Khánh Hòa, TT. Tân Phước Khánh, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.736.541	(0274) 3.612.608
PGD BẾN CÁT	240 Hùng Vương, Khu phố 1, Thị trấn Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.762.628	(0274)3.557.840
CN ĐỒNG NAI	Số 101/504 Đường Phạm Văn Thuận, Phường Tân Mai, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(0274) 3.612.607	(0251) 3.913.662

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
PGD BIÊN HÒA	Số 34D – 34E đường CMT8, P. Quang Vinh, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(0274)3.557.850	(0251) 3.940.610
PGD TÂN HIỆP	Lô 25 - 26 Đồng Khởi, Khu phố 4, P. Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 3.912.200	(0251) 3.857.524
PGD HỐ NAI	48/2 Ấp Thanh Hóa, Xã Hố Nai 3, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 3.940.456	
CN TRUNG VIỆT	34-36 Đường Quang Trung, P. Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0251) 3.857.530	(0236) 3.887.898
PGD HẢI CHÂU	92 Đường Chi Lăng, Phường Hải Châu 2, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0251) 8.971.100	(0236) 3.866.998
PGD LIÊN CHIỂU	699 Tôn Đức Thắng, Phường Hòa Khánh Bắc, Quận Liên Chiểu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.887.899	(0236) 3.736.026
PGD PHAN CHÂU TRINH	244 Phan Châu Trinh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng	(0236) 3.866.999	(0236) 3.631.698
PGD THANH KHÊ	354 Điện Biên Phủ, Phường Chính Giáng, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.736.024	(0236) 3.649.985
PGD ĐỐNG ĐA	05 Đống Đa, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.631.699	(0236) 3.525.256
PGD SƠN TRÀ	1011 Ngô Quyền, Phường An Hải Đông, Quận Sơn Trà, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.648.777	(0236) 3.667.978
CN KHÁNH HÒA	Số 89 - 89 A Yersin, Phường Phương Sài, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(0236) 3.525.255	(0258) 3.820.880
PGD 23 THÁNG 10	Số 385 đường 23/10, xã Vĩnh Hiệp, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	(0236) 3.667.979	(0258) 3.835.001
PGD HOÀNG DIỆU	38 đường 6C, Phường Phước Long, quận Tp Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	(0258) 3.820.883	(0258) 3.887.056
PGD CAM RANH	Số 84 đường 22/8, Phường Cam Thuận, TP Cam Ranh, Tỉnh Khánh Hòa	(0258) 3.835.002	(0258) 3.956.006
CN ĐẮK LẮK	269 Lê Hồng Phong, Phường Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	(0258) 3.887.055	(0262) 3.817.686
PGD EAHLEO	510 đường Giải Phóng, Thị trấn Ea Drăng, Huyện Ea H'leo, tỉnh Đak Lak	(0258) 3.956.002	(0262) 3.959.100
PGD EAHLEO	429 đường Lê Duẩn, Tp.Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đak Lak	(0262) 3.817.685	(0262) 3.939.100
PGD EAKAR	101 Nguyễn Tất Thành, Thị trấn EaKar, Huyện EaKar, Tỉnh Đắk Lắk.	(0262) 3.959.101	(0262) 3.626.124
CN QUẢNG NAM	Lô D41-42, Đ. N10 nối dài, TTTM Tam Kỳ, P. Phước Hòa, Tp.Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam.	(0262) 3.939.101	(0235) 3.818.666
PGD HỘI AN	572 Hai Bà Trưng, phường Cẩm Phô, thành phố Hội An, Tỉnh Quảng Nam	(0262) 3.626.123	(0235) 3.920.778
CN HÀ NỘI	28 Cát Linh, phường Cát Linh, quận Đống Đa, Tp. Hà Nội	(0235) 3.818.818	(024) 39.361.034
PGD TRÀNG AN	Tầng 1 và tầng 6 số 165 Thái Hà, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(0235) 3.920.777	(024) 32.077.888
PGD ĐÔNG ĐÔ	Tòa nhà 86-88 Đông Các, phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(024) 39.361.033	(024) 39.724.038
PGD SAO VIỆT	Tầng 1, Sông Đà Twin Tower, Đ. Phạm Hùng, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(024) 32.022.555	(024) 37.878.192
PGD NGUYỄN TRÃI	238B - 240 Đường Nguyễn Trãi, Phường Trung Văn, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(024) 39.724.037	(024) 35.544.383
CN THĂNG LONG	Tòa nhà 66A phố Trần Hưng Đạo, P. Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.	(024).37.878.190	(024) 39.413.117
CN HẢI PHÒNG	83 Trần Phú, Phường Lương Khánh Thiện, Quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(024) 35.544.386	(225) 3.515.668
PGD VẠN MỸ	Số 335 -337 Đà Nẵng, phường Vạn Mỹ, quận Ngô Quyền , Tp. Hải Phòng.	(024) 39.413.121 -	(225) 3.751.668
PGD LẠCH TRAY	Số 201A-203-203B Lạch Tray, phường Lạch Tray, quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(024) 39.413.122	(225)3. 734.222
PGD LÊ CHÂN	Số 278Q-278H Trần Nguyên Hãn, P. Niệm Nghĩa, quận Lê Chân, Tp. Hải Phòng.	(225) 3.515.666	(225)3.858.959
CN BÀ RỊA VŨNG TÀU	148 Lê Hồng Phong, Phường 4, Tp.Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu.	(225) 3.752.888	(0254) 3.628.630
PGD BÀ RỊA	80 Bạch Đằng, Phường Phước Trung, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	(225) 3.734.666	(0254) 3.721.115
PGD RẠCH DỪA	Số 313 đường 30/4, Phường Rạch Dừa, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	(225) 3.663.666	(0254). 3572.579
CN QUẢNG NINH	607 Đường Lê Thánh Tông, Phường Bạch Đằng Tp. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.	(0254) 3.628.629	(0203) 3.619.189
PGD CẨM PHẢ	Số 164 Trần Phú, Phường Cẩm Tây, Tp. Cẩm Phả, Tỉnh Quảng Ninh	(0254) 3.721.118	(0203) 3.860.161
PGD UÔNG BÍ	Số 308 đường Quang Trung- Phường Quang Trung- Tp. Uông bí- Tỉnh Quảng Ninh	(0254) 3.522.468	(0203) 3.661.989
CN THANH HÓA	Lô số 06 - 07 Phố Phan Chu Trinh, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(0203) 3.619.199	(0237) 3.729.770
PGD TÂN SƠN	223 Nguyễn Trãi, Phường Tân Sơn, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(0203) 3.860.158-160	(0237) 3.957.999
PGD QUANG TRUNG	321 Quang Trung 2, phường Đông Vệ, Tp.Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	(0203) 3.661.988	(0237) 3.963.345
PGD LAM SƠN	380 Lê Lai, Phường Đông Sơn, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	(0237) 3.729.771	(0237) 3.545.666
CN NGHỆ AN	07 Đường Lê Hồng Phong, Phường Hưng Bình, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	(0237) 3.957.888	(0238) 3.553.737

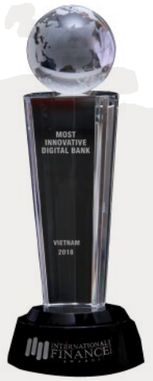
MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
PGD VINH	27-29 Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hà Huy Tập, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	(0238) 3.557.559	(0238)3.553.556
PGD LÊ VIẾT THUẬT	Số 46 A đường Lê Viết Thuật, xã Hưng Lộc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	(0238) 3.683.838	(0238) 3.683.636
PGD DIỄN CHÂU	Khối 3, Thị trấn Diễn Châu, Huyện Diễn Châu, Tỉnh Nghệ An	(0238).368.3939	(0238).368.3737
CN QUẢNG NGÃI	134 Hùng Vương, Phường Trần Phú, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi.	(0255) 3.737.575	(0255) 3.737.577
PGD BÌNH SƠN	332 Phạm Văn Đồng, Thị trấn Châu Ô, Huyện Bình Sơn, Tỉnh Quãng Ngãi		
CN LẠNG SƠN	345 đường Bà Triệu, Khối 4, Phường Vĩnh Trại, Tp. Lạng Sơn, Tỉnh Lạng Sơn	(0205) 3.704.888	(0205) 3.701.999
CN BẮC NINH	10 Nguyễn Đăng Đạo, Phường Tiền An, Tp. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	(0222) 3.823.388	(0222) 3.818.299
CN NINH BÌNH	850 đường Trần Hưng Đạo, phường Tân Thành, Tp.Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	(0229) 3.889.996	(0229) 3.889.885
CN THÁI NGUYÊN	Một phần tầng một và một phần tầng hai - số 25 đường Hoàng Văn Thụ, Phường Phan Đình Phùng, Tp.Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	(0208) 3.656.282	(0208) 3.656.283
CN PLEIKU	40C Hùng Vương, phường Ia Kring, Tp. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	(0269) 3.830.789	(0269) 3.830.785

CÁC GIẢI THƯỞNG VÀ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT CỦA NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG NĂM 2018

1. DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG NĂM 2018

Best New Omni Channel
Platform 2018



Most Innovative
Digital Bank 2018

Chứng Nhận Đánh Giá Quốc Tế Độc Lập
Chỉ Số Hài Lòng Khách Hàng – CSI:2018

Chứng Nhận Đánh Giá Quốc Tế Độc Lập
Dịch Vụ Chất Lượng Cao – QSI:2018

Thương Hiệu Hài Lòng Khách Hàng 2018 – CCI

CÁC GIẢI THƯỞNG VÀ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT
CỦA NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG NĂM 2018

Chứng Nhận Giải Thưởng
Sao Vàng Đất Việt 2018

Chứng Nhận Giải Thưởng Từ
Thời Báo Kinh Tế Việt Nam
Vietnam Economic Times

Moody's tăng hạng
tín nhiệm Đối tác lên **Hạng B1**

Ngân Hàng Có Sản Phẩm
Dịch Vụ Tiêu Biểu 2018

2. SỰ KIỆN NỔI BẬT NĂM 2018

NGÀY 12/3/2018 – OCB TỔ CHỨC THÀNH CÔNG HỘI NGHỊ TỔNG KẾT 2017

NGÀY 19/3/2018 – OCB RA MẮT NGÂN HÀNG HỢP KÊNH OCB OMNI ĐẦU TIÊN TẠI VIỆT NAM

CÁC GIẢI THƯỞNG VÀ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT
CỦA NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG NĂM 2018

NGÀY 31/3/2018 – OCB TỔ CHỨC THÀNH CÔNG ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG 2018

NGÀY 10/4/2018 - OCB LÀ NGÂN HÀNG ĐẦU TIÊN TỔ CHỨC THÀNH CÔNG HỘI NGHỊ ĐỐI THOẠI DOANH NGHIỆP VỀ CÁC CHÍNH SÁCH VÀ THỦ TỤC HÀNH CHÍNH THUẾ, HẢI QUAN 2018

NĂM 2018, OCB MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI VỚI 6 PHÒNG GIAO ĐƯỢC KHAI TRƯƠNG TRÊN TOÀN QUỐC

NGÀY 14/7/2018 - OCB TỔ CHỨC HỘI NGHỊ SƠ KẾT 6 THÁNG ĐẦU NĂM VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH 6 THÁNG CUỐI NĂM 2018

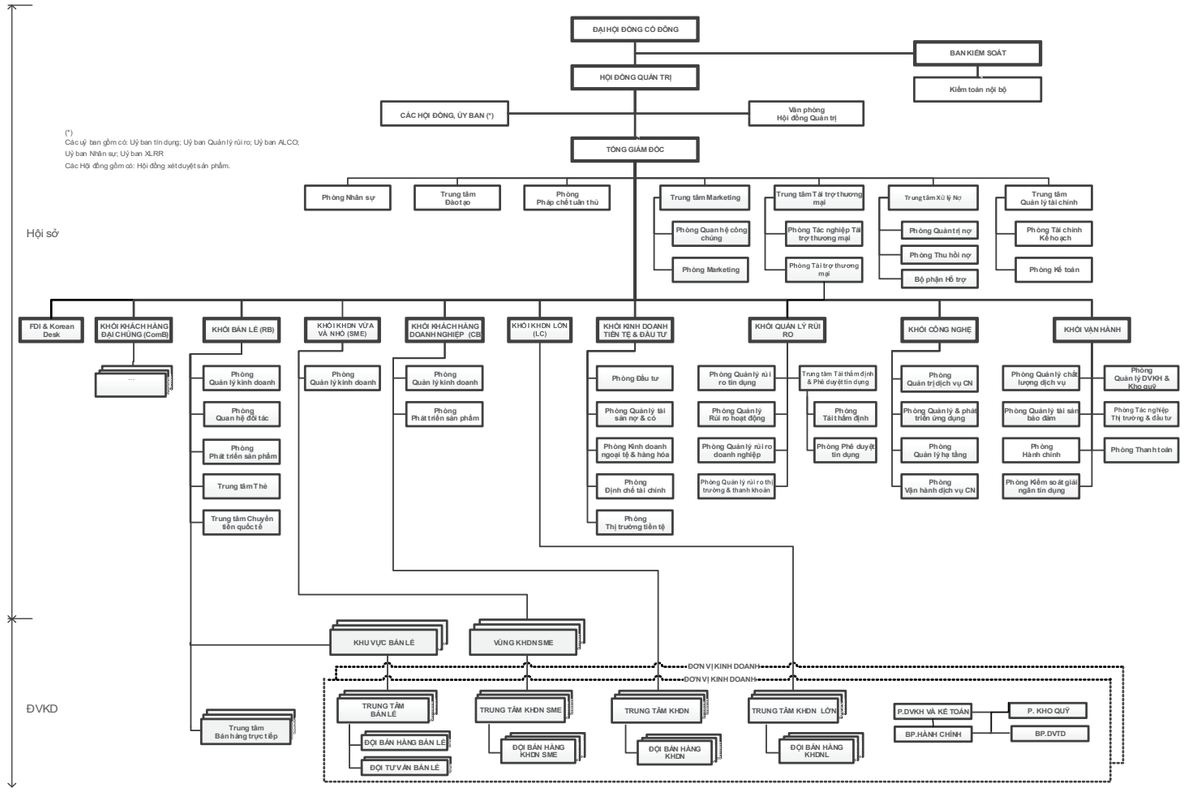
CÁC GIẢI THƯỞNG VÀ HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT **CỦA NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG NĂM 2018**

NĂM 2018, OCB TỔ CHỨC KÝ KẾT VÀ HỢP TÁC VỚI CÁC ĐƠN VỊ LỚN NHƯ: TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIẾN TRÚC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH, CÔNG TY CỔ PHẦN GREENHOUSES VIỆT NAM, TẬP ĐOÀN ĐIỆN LỰC VIỆT NAM (EVN), TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM PVI

NGÀY 29/8/2018 - OCB RA MẮT THẺ TÍN DỤNG QUỐC TẾ OCB - JCB

CƠ CẤU TỔ CHỨC **NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH**

1. SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC OCB



CƠ CẤU TỔ CHỨC **NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH**

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông TRỊNH VĂN TUẤN
Chủ tịch HĐQT

Ông Trịnh Văn Tuấn – Chủ tịch Hội Đồng Quản trị

- Ông Trịnh Văn Tuấn là doanh nhân thành đạt tại Ba Lan và Việt Nam.
- Tốt nghiệp thủ khoa Đại học Bách khoa Hà Nội năm 1988 và được chuyển tiếp Nghiên cứu sinh tại Cộng hòa Ba Lan.
- Ông gia nhập OCB từ tháng 08/2010 đến nay và được bầu làm Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2011 – 2015 và tiếp tục làm Chủ tịch HĐQT nhiệm kỳ 2015 – 2020.
- Với 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, Ông đã và đang có những đóng góp quan trọng trong việc xây dựng, phát triển chiến lược cũng như quản trị điều hành, giúp OCB phát triển vượt bậc trong những năm gần đây.

Ông NGÔ HÀ BẮC
Uỷ viên HĐQT độc lập

Ông Ngô Hà Bắc - Ủy viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Ông có bằng Tiến sỹ ngành công nghệ điện tử bảo vệ tại Cộng hòa Ba Lan.
- Ông được bầu làm thành viên HĐQT độc lập của OCB nhiệm kỳ 2011 – 2015 và tiếp tục được bầu làm thành viên HĐQT của OCB nhiệm kỳ 2015 – 2020.
- Ông đã từng nắm nhiều cương vị ở các tổ chức: Chủ tịch HĐQT (Công ty LBT tại Warsaw, Ba Lan), Thành viên, Trưởng Ban quản lý Giám sát hoạt động kinh doanh của HĐQT VIS.

Ông PHAN VŨ TUẤN
Uỷ viên HĐQT

Ông Phan Vũ Tuấn - Ủy viên Hội đồng Quản trị độc lập nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Ông là Cử nhân kinh tế trường Cao cấp Ngân hàng Tp. Hồ Chí Minh chuyên ngành Ngân hàng.
- Từ 1993 đến 1994: Thanh tra NHNN - Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh.
- Từ 1994 đến 2014: Chuyên viên VCB; Trợ lý Giám đốc ngoại hối Ngân hàng United Overseas, Giám đốc điều hành Công ty Cổ phần Chứng khoán Châu Á.

Ông PHAN TRUNG
Uỷ viên HĐQT

Ông Phan Trung - Ủy viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Ông có bằng Thạc sỹ trường Asia University, Malaysia chuyên ngành Quản trị kinh doanh, và Tốt nghiệp Đại học Thương mại chuyên ngành Quản trị kinh doanh.
- Ông được bầu làm thành viên HĐQT OCB nhiệm kỳ 2011 – 2015 và tiếp tục làm thành viên HĐQT OCB nhiệm kỳ 2015 – 2020.
- Ông đã có 20 năm kinh nghiệm công tác và đảm nhiệm nhiều chức vụ quan trọng ở các doanh nghiệp, tổ chức. Hiện Ông là Phó Chủ tịch HĐQT - Công ty đầu tư Romana & Spa – Phan Thiết, đồng thời Ông còn là Tổng Giám đốc - Công ty TNHH Đầu Tư An Huy.

Ông LÊ QUANG NGHĨA
Uỷ viên HĐQT

Ông Lê Quang Nghĩa - Ủy viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Tốt nghiệp Đại học ngoại giao chuyên ngành tiếng Anh, Luật quốc tế, Lịch sử quan hệ quốc tế và Kinh tế thế giới.
- Ông gia nhập OCB từ tháng 11/2014 và được bầu làm thành viên HĐQT của OCB nhiệm kỳ 2011-2015 và tiếp tục được bầu làm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2015-2020.
- Ông đã từng nắm nhiều chức vụ như: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Sao Phương Nam; Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Sao Phương Nam và Phó Giám đốc Công ty TNHH Kế toán Kiểm toán Tư vấn Việt Nam.

CƠ CẤU TỔ CHỨC **NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH**

BAN KIỂM SOÁT

Ông NGUYỄN VĂN BÁ
Trưởng Ban

- Ông tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP.HCM vào năm 1980 và Cao học khóa 5 Tài chính Ngân hàng – Đại học Kinh tế TP.HCM, là sĩ quan Quân đội Nhân dân Việt Nam từ năm 1982 – 1988.
- Sau khi chuyển ngành, Ông công tác tại Công ty Lâm Hà TP.HCM với chức vụ Giám đốc Trung tâm thương mại; Ông còn là Ủy viên thường trực Hội đồng Quản trị từ ngày đầu tiên Ngân hàng Phương Đông được thành lập.
- Hiện tại, Ông còn là thành viên Hội đồng Quản trị Công ty du lịch Bến Thành Non Nước; Công ty cổ phần DaNa; Công ty Cổ phần địa ốc Bến Thành.
- Ông được bầu giữ chức vụ Trưởng Ban kiểm soát OCB từ tháng 06/2011. Với thời gian công tác lâu dài tại OCB, Ông đã chung vai sát cánh cùng sự hình thành, xây dựng và phát triển OCB.

Bà ĐẶNG THỊ QUÝ
Thành viên

- Tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính ngân hàng – Đại học Kinh Tế Tp.HCM và cử nhân Anh Văn – Đại học sư phạm Tp.HCM, Bà được bầu là ủy viên ban kiểm soát OCB nhiệm kỳ (2011-2015).
- Bà Quý từng giữ nhiều chức vụ quan trọng ở các tổ chức tín dựng khác như: Trưởng ban kiểm soát Ngân hàng HD Bank, Trưởng ban tư vấn tín dụng; Phó giám đốc ngân hàng phát triển nhà – Chi nhánh Tân Bình; Trưởng ban kiểm soát khu vực phía nam Techcombank, trưởng phòng nguồn vốn tiếp thị - trưởng phòng doanh nghiệp; Phó phòng tín dụng ngân hàng Công Thương.

Ông PHẠM QUANG VINH
Thành viên

- Thành viên Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2015 - 2020
- Tốt nghiệp Cử nhân tài chính Ngân hàng tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội; Từ 2002 đến 2014 đã tham gia làm thành viên BKS, Trưởng Ban kiểm soát của VIB; Trưởng BKS của VIS. Hiện ông là chuyên gia độc lập cho các tổ chức tài chính quốc tế. Ông được bầu giữ làm thành viên HĐQT OCB vào tháng 11/2014 và nhiệm kỳ 2015-2020, Ông được bầu làm thành viên Ban kiểm soát.

CƠ CẤU TỔ CHỨC **NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH**

BAN ĐIỀU HÀNH

Ông NGUYỄN ĐÌNH TÙNG
Tổng Giám đốc

- Ông Nguyễn Đình Tùng được bổ nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ ngày 24/08/2012.

  Tốt nghiệp MBA Trường Maastricht University, Hà Lan.
- Ông có trên 20 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành Tài chính ngân hàng tại Việt Nam và nước ngoài và từng giữ các chức vụ Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam, Phó Chủ tịch Thường trực HĐQT Ngân hàng Mekong, Giám đốc Quốc gia Ngân hàng ING Private Banking Singapore, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Khách hàng doanh nghiệp Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, Giám đốc Chi nhánh TP.HCM Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, Phó Giám đốc Chi nhánh TP.HCM Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam.
- Là người được đào tạo tốt và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực Tài chính ngân hàng, hy vọng ông sẽ có những đóng góp tích cực vào sự phát triển của OCB.

Bà ĐÀO MINH ANH
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách Khối Khách hàng Doanh nghiệp

Bà Đào Minh Anh - Phó Tổng Giám đốc

- Bà Đào Minh Anh được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ tháng 01/2012.
- Tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Học viện Công nghệ Châu Á – AIT; Cử nhân Kinh tế Tổng hợp Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
- Bà từng giữ những chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như Ngân hàng TMCP Hàng Hải, Bà từng nắm giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối phê duyệt Tín dụng; 4 năm làm việc tại Ngân hàng TMCP Quốc Tế, Bà là Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng.

Ông TRƯƠNG ĐÌNH LONG
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách Khối Khách hàng Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ

Ông Trương Đình Long - Phó Tổng Giám đốc

- Được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám đốc OCB từ tháng 03/2007.
- Là Thạc sỹ Quản trị kinh doanh, Ông đã gắn bó với OCB ngay từ khi bắt đầu sự nghiệp. Ba năm trong vai trò Phó Phòng kế toán Hội sở Ngân hàng Phương Đông; tiếp theo, Ông được bổ nhiệm làm Giám đốc OCB – Chi nhánh Phú Lâm, sau đó là Giám đốc OCB Khánh Hòa và Giám đốc OCB Đắk Lắk.

Ông TRƯƠNG THÀNH NAM
Phó Tổng Giám đốc

- Ông được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ tháng 05/2010.
- Ông tốt nghiệp Cử nhân Luật và Cử nhân Tài chính Ngân hàng. Với gần 25 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng, Ông đã giữ nhiều nhiệm vụ quan trọng từ Chuyên viên đến Trưởng phòng tại Ngân hàng Công Thương và Á Châu.
- Năm 2003, Ông được bổ nhiệm làm Phó Giám đốc Chi nhánh Trung Việt Ngân hàng TMCP Phương Đông, sau đó là Giám đốc Chi nhánh Trung Việt Ngân hàng TMCP Phương Đông.
- Từ tháng 08/2012, Ông giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Vùng Khách hàng Doanh nghiệp Miền Trung Ngân hàng TMCP Phương Đông.

Ông SANJAY CHAKRABARTY
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách Khối Bán lẻ

- Ông được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Bán lẻ Ngân hàng TMCP Phương đông kể từ tháng 07/2018.
- Ông tốt nghiệp Thạc sĩ Thống kê (Viện Thống kê Ấn Độ), Cử nhân khoa học Thống kê (Đại học Calcutta - Ấn Độ). Ông từng là Giám đốc Thương mại Công ty Bảo hiểm Prudential Việt Nam và Tổng Giám đốc Công ty Tài chính Prudential Việt Nam.
- Với 18 năm kinh nghiệm trong ngành Tài chính ngân hàng, ông đã từng đảm nhiệm Giám đốc Danh mục Thẻ Ngân hàng Citibank Hàn Quốc; Giám đốc Chiến lược tài sản/Giám đốc Tái thiết kế và trải nghiệm khách hàng Ngân hàng Citibank Nhật Bản; Giám đốc rủi ro nhóm tiêu dùng quốc tế Citigroup Nhật Bản; Giám đốc Bảo hiểm Dịch vụ vốn quốc tế - GE Capital India/USA; Phân tích rủi ro cao cấp Ngân hàng Citibank Ấn Độ.

Bà HUỲNH LÊ MAI
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách Khối Quản lý rủi ro

- Bà Huỳnh Lê Mai được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ tháng 11/2013.
- Bà tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị kinh doanh Trường Đại học Quốc gia Hà Nội liên kết Đại học Griggs; Cử nhân Quản trị kinh doanh Trường Đại học Mở TP.HCM; Cử nhân Ngoại ngữ Trường Đại học Cần Thơ.
- Bà có trên 20 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực Tài chính ngân hàng và từng giữ các chức vụ Giám đốc Vùng Đồng bằng sông Cửu Long Ngân hàng TMCP Quốc tế; Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh Ngân hàng TMCP Phát triển Mekong; Giám đốc Chi nhánh Cần Thơ Ngân hàng TMCP Quốc tế.

Ông LÝ HOÀI VĂN
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách Khối Kinh doanh tiền tệ và Đầu tư

- Ông được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Khối Kinh doanh tiền tệ và đầu tư Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ tháng 11/2017.
- Ông tốt nghiệp Thạc sỹ Kinh tế Ngân hàng và Tài chính (MEBF – Master in Economics of Banking and Finance) trường CFVG - Pháp đồng thời là người đã có gần 20 năm kinh niệm trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ và đầu tư.
- Ông đã trải qua những vị trí quan trọng ở những ngân hàng lớn trong nước và quốc tế như Giám đốc kinh doanh tiền tệ, Ngân hàng CitiBank Việt Nam; Phó Tổng Giám đốc phụ trách mảng Kinh doanh tiền tệ và Định chế tài chính Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín.

CƠ CẤU TỔ CHỨC **NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH**

BAN ĐIỀU HÀNH

Bà TRẦN KIM CHI
Giám đốc Khối Vận hành

- Bà Trần Kim Chi được bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Khối Vận hành OCB từ ngày 01/12/2016. Bà tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Tiếng Anh Đại học Ngoại ngữ (Đại học Hà Nội) và Cử nhân Trường cao cấp nghiệp vụ Ngân hàng (Học viện Ngân hàng).
- Bà từng giữ những chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như: Chuyên viên cao cấp Quản lý rủi ro tại Citibank Chi nhánh Hà nội; Giám đốc khối Quản lý rủi ro kiêm Giám đốc trung tâm rủi ro tín dụng, Phó Giám đốc dự án chiến lược Starfish tại Ngân hàng Hàng Hải; Giám đốc Quản lý Khách hàng cao cấp Khách hàng Doanh nghiệp thuộc Ngân hàng HSBC và Giám đốc Khách hàng Doanh nghiệp Hội sở, Trưởng phòng Quản lý tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quốc tế.

Ông NGUYỄN THÀNH PHÚ
Giám đốc Khối Khách hàng Đại chúng

- Ông Nguyễn Thành Phú được bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Khối Khách hàng Đại chúng OCB từ ngày 20/06/2016. Ông tốt nghiệp Thạc sỹ chuyên ngành Kinh tế phát triển, International Institute of Social Studies of Erasmus University, Netherlands và Cử nhân chuyên ngành Toán Kinh tế, Đại học Kinh tế TP.HCM.
- Ông từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như: Quản lý thống kê, Quản lý mảng Vận hành và Giám đốc mảng tự động hóa, viễn thông và nghiên cứu tài chính tại Nielsen Việt Nam; Giám đốc Chính sách tín dụng và Giám đốc rủi ro tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải; Giám đốc rủi ro Khối Khách hàng Cá nhân tại Công ty tài chính Prudential.

Ông DƯ XUÂN VŨ
Giám đốc Khối Công nghệ

- Ông Dư Xuân Vũ được bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Khối Công nghệ OCB từ ngày 17/02/2016. Ông tốt nghiệp Kỹ sư CNTT & Thạc sỹ Quản trị kinh doanh – Đại học Bách Khoa Tp. Hồ Chí Minh.
- Ông từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính & công nghệ khác như: Trưởng phòng CNTT Phía Nam và Giám đốc Trung tâm CNTT tại Ngân hàng TMCP An Bình; Trưởng phòng Phát triển Kinh doanh tại Công ty TNHH Hewlett - Packard VN; Trưởng phòng Kinh doanh tại Công ty TNHH SAP Việt Nam; Giám đốc Tư vấn Flexcube tại Công ty TNHH Oracle Việt Nam; Phó Giám đốc Khối Công nghệ tại NH TMCP Bưu điện Liên Việt; Giám đốc Kinh doanh tại Công ty TNHH Temenos Việt Nam.

GIỚI THIỆU **CÁC KHỐI KINH DOANH**

KHỐI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP (CORPORATE BANKING - CB)

GẮN KẾT, THAY ĐỔI CÙNG KHÁCH HÀNG TẠO RA GIÁ TRỊ MỚI

Thời gian qua, Khối CB đã có những bước tiến vượt bậc sẵn sàng cho giai đoạn tăng trưởng mới và luôn tự hào là một trong các Khối kinh doanh dẫn đầu với tốc độ tăng trưởng cao toàn diện cả về quy mô, lợi nhuận và đạt được các chỉ số an toàn theo định hướng. Cụ thể, năm 2018 đã đạt được kết quả như sau:

Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả:

- Lợi nhuận trước thuế đạt 629 tỷ đồng, tăng 48,5% so với năm 2017
- Tỷ lệ nợ xấu thấp (NPL) chiếm 1,5% trên tổng danh mục
- Tỷ lệ chi phí trên thu nhập (CIR) đạt 17,4%

Nhóm chỉ tiêu về quy mô:

- Huy động bình quân tăng 30,8% so với năm 2017
- Dư nợ bình quân tăng 15,5% so với năm 2017
- Tổng thu thuần tăng 54,3% so với năm 2017
- Phát triển khách hàng tăng 23,4% so với 2017

Với đà tăng trưởng trên nền tảng vững chắc, Khối CB tiếp tục nâng cao nội lực để làm tiền đề cho việc phát triển, xây dựng định hướng chiến lược giai đoạn 2019 - 2022. Theo đó, Khối CB xác định sẽ phát triển theo hướng là đối tác tài chính uy tín của khách hàng doanh nghiệp, cung cấp cho khách hàng các gói giải pháp tài chính phù hợp thông qua các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng, đầy đủ, chuyển đổi mô hình từ độc canh tín dụng và thu lãi sang mô hình cung cấp giải pháp ngân hàng toàn diện. Với thông điệp "Khách hàng là trọng tâm", các Trung tâm chuyên doanh luôn nâng cao quyết tâm cũng như nỗ lực hết sức để xứng đáng là vai trò nòng cốt trong hoạt động kinh doanh của Khối CB nói riêng và OCB nói chung, góp phần nâng cao vị thế thương hiệu OCB trên thị trường tài chính.

ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2019

Ổn định tăng trưởng huy động, tập trung chuyển dịch cơ cấu: Tập trung, ưu tiên công tác huy động vốn theo hướng bền vững, trong đó chú trọng khai thác các khách hàng theo hướng chuỗi, vệ tinh của các là Tập đoàn, Tổng công ty.... nâng tỷ trọng không kỳ hạn trong tổng huy động lên trên 30%.

Phát triển cơ sở khách hàng đúng phân khúc và định hướng:

- Đa dạng hóa các sản phẩm để phục vụ nhóm Khách hàng hiện hữu cũng như phát triển Khách hàng mới đúng phân khúc mục tiêu và Khách hàng vệ tinh liên quan nhóm mục tiêu, định hướng cho từng vùng/từng TTCB

- Xây dựng khách hàng chuỗi có tính khả thi cao, làm tiền đề định hướng việc phát triển các chuỗi khách hàng chủ lực trong tương lai

Cải tiến và phát triển sản phẩm dịch vụ:

- Cải tiến sản phẩm hiện hữu phù hợp với khẩu vị rủi ro của OCB đồng thời đáp ứng, phục vụ tốt nhu cầu của khách hàng.

- Áp dụng các chính sách giá, dịch vụ đặc thù cho từng nhóm khách hàng mục tiêu, tạo điều kiện thuận lợi cho kinh doanh và tạo lợi thế cạnh tranh tốt hơn. Với định hướng này, việc phát triển sản phẩm sắp tới sẽ:
  - Tập trung vào tư duy phát triển sản phẩm/ chương trình theo phân khúc/nhóm khách hàng cụ thể.
  - Phát triển sản phẩm cho các chuỗi đặc thù.
  - Với những ngành đủ lớn, xây dựng một sản phẩm khung và đi kèm là chương trình đặc thù cho từng nhóm khách hàng cụ thể.

Tập trung quản trị rủi ro và cảnh báo sớm: Tiếp tục nâng cao tính tuân thủ, nhận diện những dấu hiệu cảnh báo sớm để kiểm soát rủi ro tốt hơn

Tuyển dụng, đào tạo nhân sự đầy đủ và chất lượng: Tập trung nhiều hơn vào công tác tuyển dụng để nâng chất lượng đầu vào, đẩy mạnh việc đào tạo tại chỗ, có chính sách giữ chân người tài thông qua lương thưởng và lộ trình nghề nghiệp

Phát triển mạng lưới và chuẩn hóa mô hình kinh doanh: Chuẩn hóa mô hình Trung tâm CB (TTCB) và đội kinh doanh để phát huy tối đa tính chủ động và hiệu quả bán hàng; thành lập TTCB mới tại những khu vực tiềm năng và các đội kinh doanh trực thuộc các Đơn vị kinh doanh tại địa bàn chưa có TTCB.

GIỚI THIỆU **CÁC KHỐI KINH DOANH**

KHỐI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (SMALL & MEDIUM ENTERPRISE - SME)

ĐỔI MỚI & SÁNG TẠO LÀ CHÌA KHÓA THÀNH CÔNG

Khối SME là một trong những khối kinh doanh khá non trẻ của OCB với chỉ hơn 2 năm hoạt động; tuy nhiên đây lại là một trong những mũi nhọn tập trung phát triển của Ngân hàng với tầm nhìn "Trở thành một ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam".

Chính vì lý do đó, khối SME lấy "Đổi mới & Sáng tạo" làm kim chỉ nam trong định hướng chiến lược phát triển của mình, nhằm mục tiêu "đi tắt đón đầu" tạo thương hiệu vững chắc trong cộng đồng doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam.

Một số thành tích đáng ghi nhận trong năm 2018 của Khối SME:

1. Năm 2018 của khối SME đã kết thúc đầy ấn tượng với lợi nhuận tăng gần 51 tỷ so với năm 2017 và lần đầu tiên có lợi nhuận năm dương sau hơn 2 năm thành lập hệ thống. Lợi nhuận đến từ việc tăng thu thuần từ cho vay các sản phẩm có NIM cao (tăng 211% so với năm 2017) và tăng trưởng thu thuần từ Huy động (tăng gần 600 tỷ so với năm 2017) cũng như duy trì tỷ lệ số dư không kỳ hạn cao gần 20%. Thu thuần ngoài lãi năm 2018 tăng 14,1 tỷ đồng với sự đóng góp từ mảng kinh doanh mới Bancassurance là 1,5 tỷ đồng, hứa hẹn sẽ tăng trưởng mạnh mẽ hơn nữa trong năm 2019.
2. Về tổng quy mô, khối SME có bước tiến đáng ghi nhận với quy mô dư nợ tăng 2.720 tỷ, gấp 3,6 lần và quy mô huy động tăng 2.035 tỷ, gấp 3,9 lần so với thời điểm mới thành lập (năm 2016).
3. Về số lượng khách hàng, năm 2018 khối SME quản lý hơn 8.000 khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, tăng gần 2.000 khách hàng mới so với năm 2017 với tỷ lệ Khách hàng đang hoạt động cao lên đến 45% với gần 3.500 khách hàng giao dịch thường xuyên.
4. Năm 2018, khối SME đã hoàn thành việc điều chỉnh và cấu trúc lại cơ cấu tổ chức mới của khối theo hướng chuyên môn hóa, phát triển nguồn lực mạnh mẽ về con người có kinh nghiệm trong phân khúc SME tại hội sở và đơn vị kinh doanh.
5. Với đặc thù phân khúc SME tại Việt Nam khá khác biệt, Khối SME cũng đã bắt đầu triển khai một số dòng sản phẩm mới may đo thiết kế dành riêng cho khách hàng SME, cụ thể:

   - Sản phẩm tín dụng tín chấp dành cho khách hàng SME với quy trình và điều kiện vay vốn dạng "đục lỗ", kỳ vọng sẽ là sản phẩm mồi để kéo danh mục dư nợ từ các tổ chức tín dụng khác về OCB

   - Sản phẩm tài trợ vốn tín chấp cho đại lý phân phối của công ty Vĩnh Tường với điều kiện cho vay ưu đãi, thủ tục cho vay nhanh chóng, linh hoạt đáp ứng nhu cầu đặc thù của khách hàng SME là đại lý phân phối sản phẩm trần vách thạch cao của công ty Vĩnh Tường.

   - Sản phẩm cho vay thi công công trình dân sinh bảo đảm bằng quyền đòi nợ ngân sách nhà nước – Đây là sản phẩm nhận được rất nhiều phản hồi tích cực từ cộng đồng doanh nghiệp SME, đặc biệt tại các địa phương phát sinh nhiều công trình dân sinh (tuyến tỉnh, huyện, ...).

   - Sản phẩm tài trợ thương mại ngành nhựa với rất nhiều điều kiện ưu đãi phù hợp với đặc thù ngành.

   Và rất nhiều sản phẩm được điều chỉnh để phù hợp hơn nữa với nhu cầu của thị trường.
6. Năm 2018 cũng được đánh dấu là năm khối SME triển khai nhiều nhất từ trước đến nay các chương trình ưu đãi lãi suất dành cho khách hàng như: SME Premier, SME vốn kinh doanh ưu đãi, Chương trình ưu đãi lãi suất vay ngắn hạn, Chương trình Mua xe lẹ nhận vốn nhanh, ... tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng SME dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn giá rẻ để hỗ trợ, đồng hành cùng doanh nghiệp triển khai các kế hoạch kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

Những thành tựu của năm 2018 thể hiện sự nỗ lực, quyết tâm của lãnh đạo khối và toàn thể cán bộ nhân viên khối SME và là tiền đề cho sự bứt phá tăng trưởng năm 2019 và những năm tiếp theo.

Định hướng kinh doanh năm 2019 của khối SME:

1. Xác định phân khúc Small và Micro (Doanh nghiệp Nhỏ và Siêu nhỏ) SME là phân khúc chính để tập trung khai thác với mục tiêu trở thành Ngân hàng duy nhất đối với Doanh nghiệp Small & Micro SME và là Ngân hàng chính đối với Doanh nghiệp Medium SME.
2. Xây dựng danh mục sản phẩm đặc thù dành cho phân khúc SME với những quy định, điều kiện, điều khoản phù hợp với đặc điểm của khách hàng từng tiểu phân khúc (Micro, Small & medium SME), từng ngành, từng khu vực, ... Sản phẩm được xây dựng theo hướng có lợi nhuận cao, cân bằng với rủi ro của phân khúc, với mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh và tối đa hóa doanh thu từ khách hàng.
3. Đa dạng hoá danh mục sản phẩm với những sản phẩm mũi nhọn có nhiều đặc tính ưu việt: Sản phẩm vay bổ sung Vốn lưu động với thời gian phê duyệt nhanh và đáp ứng tối đa nhu cầu vốn, Sản phẩm tín chấp là sản phẩm mồi để thu hút khách hàng, Sản phẩm vay nhanh 100% Bất động sản là công cụ đáp ứng ngay nhu cầu vốn cho các cơ hội kinh doanh hấp dẫn và phù hợp với tình hình tài chính của các Doanh nghiệp SME.
4. Gia tăng cơ sở khách hàng với gói tài khoản ưu việt, nhiều tính năng tích hợp "SME Daily Banking" thông qua việc triển khai đồng bộ các giải pháp thu hút khách hàng mới, đặc biệt là tận dụng dòng chảy Fintech để phát triển nhóm Khách hàng là các đại lý của các đối tác liên kết và đối tác là bên thứ ba cung cấp các giải pháp cho cộng đồng doanh nghiệp.
5. Nâng cao chất lượng khách hàng với gia tăng số lượng sản phẩm sử dụng trên mỗi khách hàng, tối thiểu 3 sản phẩm trên một khách hàng doanh nghiệp bằng các sản phẩm bán kèm: Tài trợ thương mại (L/C quốc tế, nội địa, UPAS L/C), bảo lãnh đối với 2 nhóm ngành thương mại và xây dựng, bảo hiểm, ngoại tệ đồng thời tái kích hoạt nhóm khách hàng đã từng có quan hệ với OCB.
6. Triển khai các giải pháp công nghệ làm tối ưu hoá quá trình kinh doanh và đón đầu xu hướng với các mô hình kinh doanh mới: Landingpage với giải pháp cho vay Online, CRM để quản lý và đo lường hiệu suất đội bán hàng, Omni Channel nâng cao trải nghiệm cho khách hàng qua kênh Digital Banking.
7. Ổn định tăng trưởng huy động, giảm thiểu phụ thuộc vào nhóm khách hàng lớn và nhóm khách hàng đặc thù như bảo hiểm, chứng khoán. Tăng trưởng tập trung vào CASA (Tài khoản thanh toán) với mục tiêu khách hàng chuyển dòng tiền về OCB sử dụng OCB là ngân hàng chính.
8. Tuyển dụng và đào tạo nhân sự đầy đủ và chất lượng ở cả đơn vị kinh doanh và hội sở, trong đó triển khai các hoạt động nội bộ để xây dựng văn hóa bán hàng, đẩy mạnh việc đào tạo và tự đào tạo cũng như chính sách nhân sự phù hợp để giữ chân nhân sự.

GIỚI THIỆU **CÁC KHỐI KINH DOANH**

KHỐI BÁN LẺ (RETAIL BANKING - RB)

PHÁT HUY NỘI LỰC, THẤU HIỂU NHU CẦU ĐỂ KHÁCH HÀNG CÓ NHỮNG TRẢI NGHIỆM HOÀN HẢO

Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng cá nhân trong một thị trường đầy tiềm năng, hoạt động của khối RB luôn là định hướng trọng tâm mà OCB hướng đến để phát triển.

Với định hướng "Trở thành Ngân hàng Bán lẻ hàng đầu với các sản phẩm dịch vụ đa dạng, áp dụng công nghệ hiện đại", từ đó "Phát huy nội lực, thấu hiểu nhu cầu để khách hàng có những trải nghiệm hoàn hảo", năm 2018, khối RB đã không ngừng nỗ lực thay đổi và phát triển mạnh mẽ phù hợp với xu thế chung của nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính ngân hàng ngày càng đa dạng và hiện đại.

2018 là một năm đánh dấu những thành tựu của khối RB khi có tốc độ tăng trưởng toàn diện cả về quy mô, lợi nhuận cũng như các chỉ số an toàn, thể hiện bằng những con số ấn tượng như:

- Huy động đạt 37.687 tỷ, tăng 2.300 tỷ và dư nợ cho vay đạt 18.420 tỷ, tăng 1.100 tỷ so với năm 2017.

- Tổng thu thuần tăng 17%, đạt hơn 1.000 tỷ.

- Phát triển số lượng khách hàng tăng 42%, đạt 900 nghìn khách hàng.

- Tỷ lệ nợ xấu trong năm ở mức 2,67%, giảm 0,9% so với năm 2017.

- OCB đã phát hành trên 70.000 thẻ tín dụng quốc tế, với tính năng đa dạng, hiện đại và chất lượng cao phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng và đáp ứng nhu cầu chi tiêu đa dạng từ mua sắm đến du lịch mọi nơi trên thế giới. Nổi bật là dòng thẻ tín dụng quốc tế OCB Passport, đây là sản phẩm cực kỳ thành công và mang đến giá trị cao nhất cho khách hàng khi đi du lịch và công tác ở nước ngoài. Bên cạnh đó, khối RB đã triển khai liên kết thành công việc phát hành thẻ đồng thương hiệu với các đối tác lớn trong nước.

- Giáo dục và Y tế là hai lĩnh vực được khối RB định hướng tập trung liên kết, nhằm phục vụ cho đối tượng là cán bộ nhân viên và khách hàng của hai nhóm này. Cụ thể, trong năm 2018, khối RB đã mở rộng danh mục đối tác này lên 16 trường đại học, 192 trường học và 21 bệnh viện với việc cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ: mở tài khoản thanh toán, các gói cho vay tín chấp, thế chấp cho đến các sản phẩm bảo hiểm đa dạng.

- Ngoài ra, Ngân hàng cũng đã hợp tác với những tập đoàn lớn đang hoạt động trong nhiều lĩnh vực đa dạng như nông nghiệp, bất động sản, nghỉ dưỡng và hàng không như TTC, SSC, JCB, Thaco, Nam Long, đặc biệt là EVN – đối tác cung cấp dịch vụ công cộng và cũng là đối tác chiến lược của OCB. Khối RB đã luôn đánh giá tổng thể và toàn diện về các đối tác khi xây dựng các gói sản phẩm cũng như quy trình triển khai, đồng thời mở rộng hệ sinh thái với sự hợp tác của các khối kinh doanh khác.

- Hoàn thành triển khai đồng bộ dự án OBT (OCB Branch Transformation) tại 128 đơn vị kinh doanh từ tháng 11/2018 nhằm chuyển đổi mô hình kinh doanh và nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Hệ thống Quản lý Khách hàng CRM được khai thác và vận hành với tỷ lệ sử dụng xấp xỉ 100% từ cả đội ngũ Giao dịch viên và Chuyên viên Quan hệ khách hàng. Việc triển khai quy trình làm việc mới sẽ giúp giảm thời gian xử lý, đồng thời tăng cường khả năng giám sát và quản lý tại mỗi khâu xử lý tín dụng.

- Ngân hàng đã tạo được bước tiến mạnh mẽ trong việc phát triển năng lực thanh toán, tạo lập được sự kết nối mạnh mẽ với nhiều đối tác lớn trải khắp các lĩnh vực từ điện, nước, trường học, bệnh viện, hàng không... để có thể thực hiện các giao dịch như thanh toán học phí, hóa đơn điện nước một cách nhanh chóng. Bên cạnh đó là việc ra mắt thanh toán sử dụng mã QR cho mạng lưới Merchant. Sự hợp tác với các đối tác MOMO và VNPay cũng củng cố thêm năng lực thanh toán cho Ngân hàng.

Đặc biệt là hai dự án được triển khai rất thành công với những tác động đầy tích cực lên kết quả kinh doanh của khối RB cũng như OCB trong hiện tại và các năm tới:

- Triển khai và ra mắt kênh OMNI:

- OCB là Ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam ra mắt kênh OMNI và những nỗ lực đó không chỉ được các tổ chức trong nước mà cả cộng đồng Quốc tế công nhận. Năm 2018, OCB đã nhận được các giải thưởng danh giá như Giải thưởng Ngân hàng Việt Nam Tiêu biểu từ Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA), Best New Omni Channel Platform 2018 (Nền tảng Kênh Omni Tốt nhất) và Most Innovative Digital Banking (Ngân hàng số Sáng tạo nhất) từ tạp chí International Finance Magazine (IFM).

- OCB cam kết mang đến trải nghiệm mượt mà cho khách hàng. Không quan trọng điểm tiếp xúc – dù là internet banking, app di động hay tại các đơn vị kinh doanh, việc tiếp cận với các sản phẩm và dịch vụ của khách hàng luôn đồng nhất. OMNI được thiết kế với tầm nhìn, trong đó khách hàng có thể chuyển đổi liền mạch giữa các kênh mà vẫn có được chất lượng tương tác như nhau với Ngân hàng.

- Hiện số lượng giao dịch thực hiện trên nền tảng OMNI đang chiếm khoảng 10%, và tỷ lệ này đang tăng lên một cách nhanh chóng. Trung bình mỗi tháng có khoảng 20.000 khách hàng bao gồm khách hàng mới và hiện hữu của Ngân hàng đăng ký sử dụng OMNI. Với nền tảng này, tất cả các nhu cầu của khách hàng đều được đáp ứng từ thanh toán, tiết kiệm, đầu tư, cho vay cho tới bảo hiểm. OMNI luôn được sự quan tâm và định hướng từ Ban lãnh đạo Khối để hoàn thiện và phát triển thêm nhiều tính năng mới nhằm đáp ứng được nhu cầu của khách hàng trong thời đại công nghệ số.

- Bancassurance tăng trưởng gấp gần 3 lần, phí bảo hiểm trong năm 2018 tăng 500%, đạt 127.3 tỷ với 100% đơn vị kinh doanh phát sinh doanh thu. Khối RB đã làm việc vô cùng hiệu quả với hai đối tác là Daiichi và Generali. Lộ trình tăng trưởng Bancassurance cũng được xác định rõ ràng, Khối đã tìm kiếm một đối tác độc quyền, hỗ trợ các mục tiêu dài hạn về gắn kết và phục vụ các phân khúc khách hàng khác nhau, đặc biệt về nhu cầu Đầu tư và Bảo vệ.

Tiếp bước đà tăng trưởng và đồng hành cùng định hướng chiến lược phát triển giai đoạn 2019 - 2020, trong năm 2019, khối RB sẽ tiếp tục thúc đẩy các mục tiêu chiến lược nhờ sự hỗ trợ của công nghệ, phân tích dữ liệu, và hiệu quả trong quá trình xử lý công việc, đồng thời phục vụ khách hàng tốt hơn.

Khối RB với kim chỉ nam "Phát huy năng lực nội tại, thấu hiểu nhu cầu để khách hàng có những trải nghiệm hoàn hảo" nhằm luôn nâng cao tinh thần quyết tâm và nỗ lực sáng tạo không ngừng để đem đến những sản phẩm dịch vụ tốt nhất dành cho khách hàng, góp phần nâng cao vị thế thương hiệu OCB trên thị trường tài chính ngân hàng tại Việt Nam.

Định hướng kinh doanh năm 2019

1. Tối ưu hóa hoạt động kinh doanh ở tất cả Trung tâm bán lẻ, điều chỉnh địa điểm kinh doanh, nâng cao năng suất bán hàng đối với đội ngũ kinh doanh, đồng thời tái cấu trúc các đơn vị hoạt động chưa hiệu quả.
2. Thấu hiểu khách hàng: nghiên cứu, xây dựng tiêu chí phân loại các nhóm khách hàng để làm cơ sở thiết kế các gói sản phẩm dịch vụ phù hợp, chuyên biệt, đáp ứng với từng nhu cầu đa dạng của các khách hàng khác nhau.
2. OMNI: tiếp tục phát huy các giá trị gia tăng từ nền tảng công nghệ số hiện hữu, qua việc mở rộng kết nối cổng thanh toán và ví điện tử, thanh toán không cần thẻ, thanh toán qua QR code. Bên cạnh đó, áp dụng công nghệ số để khởi tạo hồ sơ các nhu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng và tiện lợi.
4. Mở rộng mạng lưới đối tác trong lĩnh vực giáo dục: với kinh nghiệm nhiều năm tiên phong trong hoạt động ký kết hợp tác với hệ thống trường học, khối RB tăng cường tiếp cận và mở rộng ký kết hợp tác với các đối tác mới, đặc biệt phát triển đề án SSC trong hoạt động kết nối cổng thanh toán học phí cho hệ thống trường học. Bên cạnh đó, kết nối hệ thống các trường Đại học đến các trường Tiểu học, THCS, THPT để tăng thêm giá trị liên kết cho nhóm đối tác đặc thù này.
5. Mở rộng hệ sinh thái: xây dựng hệ sinh thái kết nối các đối tác doanh nghiệp, để từ đó kết nối các nhóm khách hàng đa dạng của từng đối tác. Qua đó, OCB đóng vai trò điều phối và cung cấp các giải pháp tài chính cộng thêm các ưu đãi của đối tác cho từng nhóm khách hàng riêng biệt của mình.
6. Ký kết hợp tác 2 hãng hàng không lớn cùng với ưu đãi từ thẻ Passport Platinum dành cho khách hàng thường xuyên đi công tác và du lịch nước ngoài. Việc phát hành thẻ đồng thương hiệu với Bamboo Airways và Jetstar nhằm cung cấp các tiện ích và các giá trị gia tăng khác từ đối tác, nâng cao sức cạnh tranh và thương hiệu cho thẻ OCB.
7. Triển khai mô hình bán Bảo hiểm và gói sản phẩm liên kết đầu tư (ILP): triển khai đội ngũ RM tư vấn gói giải pháp tài chính phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng ưu tiên và nhóm khách hàng đầu tư.
8. Tăng cường giám sát & Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng:

   • Nâng cao năng lực của Giao dịch viên để có thể chủ động giới thiệu sản phẩm dịch vụ đến từng nhóm khách hàng khác nhau.

   • Cải thiện chất lượng dịch vụ tại quầy nhằm tương tác và hỗ trợ khách hàng trải nghiệm các dịch vụ tối ưu nhất. Bên cạnh đó, phát triển trung tâm dịch vụ khách hàng qua tổng đài với hệ thống IVR- tương tác bằng cách hướng dẫn khách hàng chọn phím thông tin, và với đường dây phục vụ riêng của trung tâm thẻ.

   • Quản lý quy trình nghiệp vụ (BPM) qua việc rút ngắn thời gian xử lý giao dịch thông qua sự kết hợp của công nghệ số và nghiệp vụ.

   • Xây dựng kế hoạch đào tạo thường xuyên cho từng vị trí để đảm bảo tác phong chuyên nghiệp trong hoạt động phục vụ khách hàng cũng như hiểu rõ từng sản phẩm dịch vụ cung cấp đến cho khách hàng.
9. Mạng lưới:

   • Mở mới đơn vị kinh doanh tại các tỉnh thành nhằm phát triển hệ thống kinh doanh, đáp ứng nhu cầu của khách hàng giao dịch.

   • Mở rộng lắp đặt 100 ATM với mục tiêu tăng trưởng 100% giao dịch qua hệ thống máy ATM.
10. Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM): nâng cấp và tối đa hóa hiệu quả hệ thống quản lý khách hàng để hỗ trợ phân tích, đánh giá nhu cầu của từng khách hàng cũng như hỗ trợ cho việc hình thành chân dung riêng biệt của từng khách hàng.

KHỐI KINH DOANH TIỀN TỆ VÀ ĐẦU TƯ

HIỆU QUẢ LÀ THƯỚC ĐO, SỰ LỚN MẠNH LÀ MỤC TIÊU

Năm 2018 tiếp tục là một năm thành công của hoạt động kinh doanh tiền tệ và đầu tư OCB khi tiếp tục tạo dựng đóng góp to lớn vào thành công chung của toàn hệ thống cả về quy mô tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh. Kết quả này đạt được là nhờ vào đội ngũ kinh doanh có năng lực phân tích, nhạy bén với diễn biến thị trường, và kịp thời hiện thực hóa cơ hội thị trường.

Đóng góp vào thành quả chung của hoạt động kinh doanh tiền tệ và đầu tư có sự tham gia của hoạt động kinh doanh tiền tệ, kinh doanh ngoại hối và đầu tư.

Định hướng hoạt động

Hoàn tất giai đoạn cấu trúc tổ chức, chuẩn hóa mô hình hoạt động và chiến lược kinh doanh, Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu tư (KDTT&ĐT) bước vào giai đoạn vươn mình phát triển, triển khai chiến lược phát triển dài hạn 2018-2022 dựa trên 3 giá trị cốt lõi:

- **Hệ thống** hiện đại, vận hành chuẩn mực
- **Nhân sự** chất lượng & gắn kết
- **Kết quả kinh doanh** vượt trội & an toàn

Cấu trúc kinh doanh đã được xây dựng dựa trên sự kết hợp chặt chẽ của 3 lớp vận hành: (1) Tuyến hoạt động kinh doanh trực tiếp do các phòng trực thuộc Khối KDTT&ĐT thực hiện; (2) Tuyến xử lý giao dịch độc lập do Phòng Tác nghiệp Thị trường và Đầu tư thực hiện (thuộc Khối Quản lý Tín dụng); (3) Tuyến kiểm soát gồm có công tác quản lý rủi ro do Phòng Quản lý Rủi ro Thị trường và Thanh khoản (thuộc Khối Quản lý Rủi ro) đảm nhận và công tác hậu kiểm của Phòng Kiểm toán nội bộ. Trên cơ sở đó, chất lượng các hạng mục kinh doanh và đầu tư được quản lý chặt chẽ đã tạo điều kiện cho Khối xây dựng danh mục đầu tư tăng trưởng bền vững, tạo thu nhập đóng góp và an toàn cho hệ thống.

Song hành với công tác hoàn thiện cấu trúc vận hành hoạt động kinh doanh cốt lõi, Khối KDTT&ĐT tiếp tục chú trọng, đầu tư vào các yếu tố trọng yếu: (1) Về nhân sự: Ưu đãi nhân sự có chất lượng, có kinh nghiệm & đóng góp; Liên tục đào tạo và đào tạo nâng cao cho nhân sự hiện hữu; Thực hiện tốt hoạt động đoàn thể, tạo phong trào, khuyến khích các góp ý, ý tưởng sáng tạo trong Khối ... ; (2) Về hạ tầng công nghệ: phát triển, nâng cấp hạ tầng công nghệ và nền tảng hệ thống kiểm soát qua việc lập kế hoạch triển khai chi tiết các dự án quan trọng, tiêu biểu như: dự án nâng cấp kiểm soát giao dịch và quản lý rủi ro cho hoạt động kinh doanh tiền tệ và đầu tư, nâng cấp hệ thống đánh giá và kiểm soát hạn mức khách hàng định chế tài chính, bổ sung và chuẩn hóa hệ thống quy trình quy định lõi ...

Những định hướng này tạo nên nền tảng vững chắc để Khối triển khai mô hình kinh doanh tiền tệ hiện đại, kết hợp kinh doanh, vận hành, quản lý rủi ro tự động trên giải pháp công nghệ tiên tiến theo chuẩn mực quốc tế, đảm bảo hoạt động quản lý rủi ro thị trường trong hoạt động của Khối đáp ứng yêu cầu chuẩn mực Basel II mà OCB đã tuyên bố áp dụng từ tháng 12 năm 2017.

HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI

Hoạt động Tài trợ thương mại (TTTM) tại OCB với đa dạng các sản phẩm, dịch vụ, giải pháp từ phương thức Thư tín dụng, Nhờ thu, chuyển tiền nước ngoài... đến tài trợ trước và sau giao hàng dành cho Doanh nghiệp (tài trợ trước giao hàng, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu, cho vay VND lãi suất siêu ưu đãi dành cho khách hàng có nguồn thu ngoại tệ, UPAS L/C nhập khẩu và nội địa...) với doanh số liên tục tăng trưởng bình quân khoảng 70% so với cùng kỳ năm trước.

Bên cạnh hoạt động tài trợ cho khách hàng xuất nhập khẩu, hoạt động dịch vụ thanh toán quốc tế dành cho KHDN và KHCN luôn được chú trọng, với quy trình tinh giản, nhanh, gọn nhẹ và luôn tuân thủ quy định về quản lý ngoại hối của NHNN, hoạt động này đã đem lại nguồn thu nhập phí dịch vụ chiếm trọng số khá cao trong tổng thu ngoài lãi của OCB

Với định hướng quan tâm phát triển danh mục khách hàng xuất nhập khẩu, sư tăng trưởng về doanh số, danh mục khách hàng cũng như kiểm soát rủi ro hiệu quả, OCB đã được các định chế tài chính hàng đầu thế giới cấp hạn mức tín chấp dành cho hoạt động TTTM như ADB (Ngân hàng phát triển Châu Á), IFC (công ty tài chính thế giới thuộc nhóm Ngân hàng thế giới, Commerzbank AG (Đức), ICBC (Trung Quốc).....

OCB đã xây dựng đội ngũ chuyên gia về Tài trợ thương mại từ Hội sở cho đến ĐVKD để đồng hành cùng ĐVKD nhằm hỗ trợ tìm giải pháp tài chính tối ưu cho doanh nghiệp ngay từ giai đoạn đàm phán hợp đồng.

OCB tin rằng với những giải pháp, chương trình chính sách ưu đãi cũng như tư vấn từ đội ngũ chuyên gia nhiều năm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng sẽ mang đến sự hài lòng cho doanh nghiệp

MỐI LIÊN HỆ VỚI CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH KHÁC

Những năm qua OCB đã và đang không ngừng tập trung thiết lập, duy trì mối quan hệ với đối tác là các định chế tài chính lớn trong và ngoài nước nhằm phát triển; thúc đẩy cơ hội hợp tác tài trợ thương mại, nguồn vốn,...

Trên thị trường quốc tế, OCB đã thiết lập quan hệ đại lý với hơn 310 ngân hàng tại 57 quốc gia, vùng lãnh thổ. Tại Việt Nam, OCB có quan hệ đại lý với hầu hết ngân hàng bao gồm các NHTM nhà nước, NHTM cổ phần, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài và chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Mặt khác OCB luôn nỗ lực tiếp cận với các tổ chức trong nước và quốc tế để huy động nguồn tài trợ ưu đãi, thường xuyên, phục vụ cho nhu cầu vốn của OCB. Hiện nay, OCB đang quản lý các nguồn vốn từ Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) – Chương trình Tài trợ Thương mại Toàn cầu (GTFP), Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) – Chương trình Tài trợ Thương mại, Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) – Dự án tài trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEFP), Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA) – Dự án Tài chính Nông thôn (RDF) và Dự án chuyển đổi nông nghiệp bền vững (VnSAT), Ngân hàng Nhà nước – Chương trình Cho vay hỗ trợ nhà ở (30.000 tỷ VNĐ), và các nguồn tài trợ từ các ngân hàng trong và ngoài nước khác...

Trên thị trường liên ngân hàng, OCB đã thiết lập quan hệ hạn mức giao dịch liên ngân hàng với hầu hết các ngân hàng thương mại trong nước, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam và các công ty tài chính.

GIỚI THIỆU **CÁC KHỐI KINH DOANH**

KHỐI KHÁCH HÀNG ĐẠI CHÚNG (COM-B)

VỮNG TIN TRÊN LỘ TRÌNH TRỞ THÀNH MỘT TRONG NHỮNG TỔ CHỨC CHO VAY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG HÀNG ĐẦU TẠI VIỆT NAM

Gia nhập thị trường tài chính tiêu dùng trong giai đoạn nhiều tổ chức tài chính đã và đang phát triển mạnh, độ phủ của nhiều tổ chức đã trải rộng trên toàn quốc. Tuy nhiên, qua chặng đường 4 năm hình thành và phát triển, COM-B đã đạt được những thành tựu cực kỳ ấn tượng, có nhiều bước tiến vượt bậc về dư nợ và quy mô cho vay, vươn lên trở thành top 5 tổ chức cho vay tiêu dùng hàng đầu tại Việt Nam.

Kết thúc năm 2018, COM-B đã chinh phục thêm nhiều đỉnh cao mới qua những con số biết nói: Doanh số giải ngân đạt 4.225 tỷ, dư nợ tính cuối kỳ đạt 4.082 tỷ đồng, tăng 259% so với năm 2017; Lợi nhuận trước thuế đạt 285 tỷ đồng, tăng 385% so với năm 2017, đóng góp 13% vào tổng lợi nhuận của OCB trong năm 2018.

Trong giai đoạn thị trường tài chính tiêu dùng nhiều biến động, hàng loạt tổ chức tài chính tiêu dùng gia nhập thị trường, đồng thời gian lận tín dụng cũng ngày càng diễn biến phức tạp hơn, COM-B không chỉ đạt mức tăng trưởng tín dụng cao mà còn đảm bảo hoạt động an toàn, chất lượng nợ được kiểm soát tốt. Đó chính là kết quả của sự quyết tâm đổi mới trong chiến lược kinh doanh của Ban lãnh đạo.

COM-B coi đây là một cuộc cách mạng đổi mới toàn diện, đổi mới về chiến lược kinh doanh, đổi mới về quản trị nhân sự và đổi mới về quản trị rủi ro. Sự đổi mới đó được thể hiện qua cuộc cải cách nhân sự, hàng loạt chương trình đào tạo được triển khai cho CBNV COM-B, trong đó đáng kể nhất là chương trình đào tạo quản lý tiềm năng được xây dựng theo lộ trình dài để đào tạo, bồi dưỡng nguồn lực nội bộ nhằm phát triển đội ngũ cán bộ quản lý chất lượng đáp ứng nhu cầu phát triển của COM-B. Đổi mới được thể hiện qua cuộc cách mạng số hóa trong hoạt động kinh doanh nhằm hạn chế mức độ phụ thuộc vào yếu tố con người. Hàng loạt dự án kinh doanh mới dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại được triển khai thành công như: Dự án hợp tác với Trusting Social, CICData, VMG...để áp dụng công nghệ chấm điểm tín dụng dựa trên cơ sở dữ liệu thay thế. Đổi mới được thể hiện qua sự phát triển của Trung tâm thu nợ với mô hình thu nợ chuyên nghiệp và hiện đại, đằng sau đội ngũ tác nghiệp thu nợ là bộ phận chiến lược thu nợ, bộ phận đào tạo, bộ phận An ninh được phối hợp chặt chẽ để kiểm soát nợ xấu. Đổi mới được thể hiện qua chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng được cải thiện đáng kể đã đưa thương hiệu COM-B tới gần hơn với công chúng.

Tiếp tục lấy "Khách hàng là trọng tâm" trong mọi hoạt động kinh doanh, COM-B luôn ý thức được vai trò và trách nhiệm của mình đối với Khách hàng và sự phát triển chung của toàn xã hội - phát triển tín dụng tiêu dùng là trợ lực để đẩy lùi tín dụng đen. Đó là giá trị cốt lõi hình thành nên một COM-B luôn hướng đến cộng đồng. Chính vì vậy, trong năm 2019 COM-B tiếp tục tập trung vào những mục tiêu trọng điểm như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh phát triển công nghệ Fintech trong hoạt động kinh doanh, đa dạng hóa các mô hình chấm điểm tín dụng để tiết kiệm thời gian thẩm định và giúp kiểm soát tốt hơn chất lượng danh mục, đơn giản hóa thủ tục và rút ngắn quy trình phê giúp người dân tiếp cận tín dụng nhanh hơn, hiệu quả hơn

- Mở rộng danh mục sản phẩm, đa dạng hóa các kênh tiếp cận khách hàng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vay của từng nhóm Khách hàng mục tiêu và phù hợp với những nhóm khách hàng chưa đủ điều kiện tiếp cận được với dịch vụ ngân hàng truyền thống

- Nâng cao chất lượng tín dụng và kiểm soát rủi ro hướng đến mục tiêu dẫn đầu thị trường cho vay tiêu dùng về tỷ suất sinh lời trong năm 2021

- Một trong những nền tảng quan trọng để thực hiện được các mục tiêu nêu trên là xây dựng đội ngũ nhân viên mạnh về chuyên môn, giỏi về nghiệp vụ; dám nghĩ dám làm và triển khai xuất sắc thông qua việc xây dựng một môi trường làm việc thân thiện, phát triển các chương trình đào tạo cho đội ngũ nhân lực và không ngừng tiếp thu các kinh nghiệm về kinh doanh và quản lý rủi ro từ các đối thủ cạnh tranh trên thị trường.

BÁO CÁO **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

I. CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh
1	Trịnh Văn Tuấn	Chủ tịch HĐQT	1965
2	Phan Trung	Ủy viên HĐQT	1964
3	Ngô Hà Bắc	Ủy viên HĐQT	1955
4	Lê Quang Nghĩa	Ủy viên HĐQT	1962
5	Phan Vũ Tuấn	Ủy viên HĐQT độc lập	1969

II. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2018

1. Bối cảnh kinh tế của Thế giới và Việt Nam năm 2018

Năm 2018 đánh dấu cột mốc 10 năm kể từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu diễn ra và trái ngược với các kỳ vọng trước đó, kinh tế thế giới chững lại rõ rệt. Tăng trưởng toàn cầu ước tính chỉ tăng 3,1% - thấp hơn so với dự báo trước đó là 4% - do cuộc chiến thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc leo thang và kéo dài. Thêm vào đó, chính sách tiền tệ của các Ngân hàng Trung Ương (NHTW) lớn cũng bắt đầu thắt chặt hơn. Fed đã nâng lãi suất 4 lần trong năm 2018, đưa lãi suất cơ bản lên mức 2,25 – 2,50% và kích hoạt sự gia tăng lãi suất hàng loạt ở các NHTW khác.

Trước những thách thức của tình hình thế giới, Việt Nam vẫn có một năm khá thành công, cụ thể: tốc độ tăng trưởng GDP +7,08%; lạm phát được kiểm soát tốt với chỉ số CPI bình quân năm +3,54%; xuất siêu 6.8 tỷ USD cao nhất trong vòng 20 năm giúp cán cân thanh toán thặng dư kỷ lục; môi trường kinh tế ổn định đã giúp thu hút lượng vốn đầu tư nước ngoài lớn, qua đó giúp bổ sung nguồn dự trữ ngoại hối quốc gia lên mức 59 tỷ USD tính đến cuối 2018.

Ngành Ngân hàng tiếp tục khởi sắc trong năm 2018 với xu hướng chung là kết quả lợi nhuận vượt kế hoạch, nợ xấu giảm, tín dụng được kiểm soát tăng 14% và huy động tăng 12%, tỷ giá và lãi suất thị trường được giữ ổn định nhờ chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt và hiệu quả.

Dự báo năm 2019, kinh tế thế giới sẽ chững lại do tác động từ căng thẳng thương mại, bất ổn chính trị và sự chia rẽ do chủ nghĩa bảo hộ đang phát triển lan rộng. Bù lại, vì kinh tế suy yếu nên các NHTW sẽ giảm hoặc dừng các chính sách thắt chặt tiền tệ và dòng vốn đầu tư sẽ hướng nhiều hơn về các thị trường mới nổi. Việt Nam sẽ vẫn là điểm sáng thu hút đầu tư với nền tảng vĩ mô ổn định, giàu tiềm năng tăng trưởng và triển vọng khá tốt nếu tận dụng được lợi thế từ các hiệp định thương mại mới thông qua. Ngành Ngân hàng tuy tiếp tục hưởng lợi từ nền kinh tế năng động nhưng sẽ đối mặt với các thách thức lớn hơn về cạnh tranh cùng ngành khi qui mô vốn các ngân hàng đang tăng trưởng mạnh; cạnh tranh sản phẩm dịch vụ với các đối thủ công nghệ Fintech. Trong khi đó, áp lực phải đáp ứng được các chuẩn mực quản trị rủi ro ngày càng cao hơn từ cơ quan quản lý và từ yêu cầu của thị trường.

2. Kết quả hoạt động 2018

OCB đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường tài chính Ngân hàng tại Việt Nam với: tăng trưởng cao, hiệu quả tốt, chất lượng tài sản tốt được kiểm soát theo chuẩn mực quốc tế. OCB đã có sự tăng trưởng vượt bậc trong 03 năm qua với lợi nhuận tăng 4 lần:

Năm	2016	2017	2018
Lợi nhuận	**484 tỷ đồng**	**1.022 tỷ đồng**	**2.202 tỷ đồng**
EPS	**947 đồng/cp**	**1.687 đồng/cp**	**2.938 đồng/cp**

Kết quả kinh doanh đã đạt được một số chỉ tiêu như sau:

Tổng tài sản tăng : 18,6%;

Huy động thị trường 1 tăng : 18,1%;

Dư nợ tín dụng tăng : 19,1%;

Nợ xấu được kiểm soát ở mức : 1,87%;

Lợi nhuận trước thuế tăng : 116,2% (đạt 110% kế hoạch với 2.202 tỷ đồng)

OCB trở thành một trong ba ngân hàng đầu tiên được NHNN chấp thuận triển khai áp dụng trước thời hạn TT41 (Basel II) kể từ 12/2018.

Năm 2018, OCB có nhiều giải thưởng về công nghệ như Ngân hàng đột phá nhất Việt Nam năm 2018 và Best New Omni Channel Platform – Nền tảng kênh Omni mới tốt nhất Việt Nam về sự bứt phá trong áp dụng khoa học công nghệ vào ngành Ngân hàng năm 2018.

OCB thực hiện mở rộng mạng lưới đến các tỉnh thành có nền kinh tế phát triển trọng điểm như: Bắc Ninh, Ninh Bình, Lạng Sơn, Thái Nguyên, Pleiku. Nâng tổng số Chi nhánh và PGD của OCB lên 129 điểm, trải dài trên khắp các thành phố, vùng kinh tế trọng điểm; đội ngũ nhân viên đạt 10.988 người.

Theo Nghị quyết số 02/2018/NQQ-HĐQT ngày 15/01/2018 của HĐQT, OCB đã phát hành thành công trái phiếu không chuyển đổi trị giá 5.900 tỷ đồng, lãi suất từ 6,8%/năm đến 7,2%/năm, kỳ hạn từ 1 đến 3 năm.

3. Đánh giá chung về hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2018

Trong năm 2018, 05 thành viên Hội đồng Quản trị (HĐQT) đã thực hiện nhiệm vụ của mình trên cơ sở phục vụ cho quyền lợi của tất cả cổ đông của Ngân hàng. HĐQT đã tiến hành 08 phiên họp HĐQT để triển khai, kiểm tra đôn đốc thực hiện các chỉ tiêu, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra, cũng như giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền. Ngoài 08 phiên họp kể trên, HĐQT cũng đã thảo luận và thông qua 87 Nghị quyết về nhiều lĩnh vực hoạt động, kinh doanh của Ngân hàng;

- Hội đồng Quản trị đã ban hành mới và sửa đổi, bổ sung một số văn bản như:

  Ban hành Quy chế Cơ cấu tổ chức OCB;

  Ban hành Quy chế phân cấp phán quyết đối với các nghiệp vụ tín dụng;

  Ban hành Quy chế Khung Khẩu vị rủi ro;

  Ban Hành Quy chế tiền lương, tiền thưởng;

  Ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Uỷ ban Cơ cấu nợ;

  Ban Hành Quy chế tài chính;

  Ban hành công bố thông tin tỷ lệ an toàn vốn tháng 12/2018;

  Tuyên bố Khẩu vị rủi ro năm 2019.

Trong năm 2018, Ủy ban nhân sự đã tham mưu cho HĐQT đưa ra các định hướng trong công tác quản lý nhân sự, chế độ tiền lương, thù lao, tiền thưởng và các chính sách đãi ngộ khác cho cán bộ nhân viên OCB. Ủy ban quản lý rủi ro đã tham mưu cho HĐQT quyết định các vấn đề liên quan đến quản lý rủi ro, đảm bảo OCB có các chính sách và quy trình quản lý rủi ro hiệu quả.

- Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban điều hành thông qua các hoạt động chính như sau:

  Giám sát hoạt động của OCB qua các báo cáo hoạt động kinh doanh ngày, tháng, quý và các báo cáo đề xuất khác từ Ban điều hành;

  Xem xét các báo cáo của Ban kiểm soát và Kiểm toán nội bộ đối với các đơn vị trong Ngân hàng; hoặc báo cáo theo chuyên đề của Kiểm toán nội bộ;

  Có các buổi làm việc theo chuyên đề hằng quý cùng với Ban điều hành như: Chuyên đề về Nhân sự, Quản lý rủi ro, huy động vốn, hoạt động bán hàng, các dự án lớn....

  Thông qua hoạt động của các Ủy ban, HĐQT đã theo sát hoạt động của Ngân hàng, đề ra những Nghị quyết, quyết sách và hỗ trợ kịp thời cho Ban điều hành.

4. Thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2018

- OCB chưa thành lập được Công ty tài chính và Công ty mua bán tài sản do OCB chưa đủ điều kiện và Ngân hàng nhà nước chưa có hướng dẫn cụ thể.

- Do tình hình thị trường chưa thuận lợi nên chưa hoàn thành thực hiện việc niêm yết cổ phiếu OCB trên sàn HOSE trong năm 2018.

5. Báo cáo công khai các lợi ích liên quan:

Theo quy định tại Điều 39 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010, OCB báo cáo công khai đến ĐHĐCĐ các lợi ích liên quan đến HĐQT, BKS, BĐH tính đến thời điểm 31/12/2018 như sau:

- Đối với thành viên HĐQT: Có 12 doanh nghiệp liên quan đến 05 thành viên của HĐQT.

- Đối với thành viên BKS: Có 05 doanh nghiệp liên quan đến 02 thành viên của BKS.

- Đối với thành viên BĐH: Có 09 doanh nghiệp liên quan đến 05 thành viên của BĐH.

II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2019

Năm 2019 tiếp tục duy trì đà phát triển, hoàn thiện nền tảng là một Ngân hàng hiện đại, lực lượng nhân sự chuyên môn cao, với mục tiêu là Ngân hàng tốt hàng đầu tại Việt Nam.

- Các chỉ số kinh doanh duy trì ở mức cao. Chất lượng tài sản được cải thiện hơn trước, hiệu quả kinh doanh ở mức cao, lợi nhuận dự kiến đạt 3.200 tỷ đồng; đẩy mạnh sản phẩm phi lãi suất, tăng thu ngoài lãi, tăng thu dịch vụ.

- Đảm bảo quản trị Ngân hàng tuân thủ các quy định pháp luật và OCB quản trị ngân hàng hiệu quả hướng theo chuẩn mực quốc tế.

- Đẩy mạnh bán lẻ, chú trọng phát triển thẻ và dịch vụ Bancassurance.

- Tập trung phát triển nguồn nhân lực, hoàn thiện cơ chế lương thưởng mới tạo động lực kinh doanh.

- Tiếp tục đẩy mạnh quá trình số hóa, phát triển ngân hàng số, mở rộng mạnh mẽ cơ sở khách hàng.

- Thực hiện huy động vốn từ nhà đầu tư nước ngoài phục vụ hoạt động phát triển kinh doanh, cùng với việc hoàn thành niêm yết cổ phiếu OCB trên sở Giao dịch chứng khoán TP HCM (HOSE).

Với tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam trong năm 2019 rất khó đoán định, nhưng với các nguồn lực sẵn có và quyết tâm rất cao của toàn thể CBNV cùng sự ủng hộ của các Cổ đông và sự hỗ trợ nhiệt tình của NHNN và Cơ quan hữu quan. Hội đồng quản trị tin tưởng OCB sẽ tiếp tục thành công đưa OCB lên tầm cao mới.

I.KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG NĂM 2018

1.Tổng quan kết quả hoạt động kinh doanh

Năm 2018, OCB đã hoàn thành nhiều mục tiêu lớn, kéo dài giai đoạn tăng trưởng ấn tượng về cả quy mô và hiệu quả kinh doanh đi cùng kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng:

- Quy mô tổng tài sản đạt 100.047 tỷ đồng, tăng 18,6% so với năm 2017, hoàn thành 86% kế hoạch.
- Huy động thị trường 1 (TT1) đạt 71.158 tỷ đồng, tăng 18,1% so với năm 2017, hoàn thành 88% kế hoạch.
- Dư nợ tín dụng TT 1 đạt 57.800 tỷ đồng, tăng 19,1% so với năm 2017, hoàn thành 95% kế hoạch;
- Tất toán toàn bộ nợ xấu đã bán cho VAMC, tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát ở mức 1,87%.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 2.202 tỷ đồng, tăng 116,2% so với năm 2017, hoàn thành 110% kế hoạch;
- Vốn điều lệ đạt 6.599 tỷ đồng, tăng 32% so với năm 2017.

2. Hoạt động kinh doanh cụ thể

2.1. Hoạt động huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2018 đạt 87.914 tỷ đồng, tăng 11.338 tỷ đồng (tăng 14,8%) so với năm 2017. Trong đó, huy động TT1 (bao gồm UTĐT) đạt 71.158 tỷ, tăng 10.885 tỷ (tăng 18,1%) so với cuối năm trước, cao hơn trung bình ngành (15%).

Cơ cấu nguồn vốn của OCB được duy trì theo hướng bền vững, phục vụ nhu cầu tăng trưởng tín dụng, đầu tư và đáp ứng các tỷ lệ an toàn của NHNN. Kết quả được thể hiện qua các chỉ số trọng yếu như: (i) Tỷ lệ LDR đạt ở mức 66,9% (thấp hơn so với quy định NHNN 80%); (ii) Đẩy mạnh huy động vốn trung dài hạn, đưa tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn sử dụng để cho vay trung dài hạn về mức 37.6% (giảm 2.7% so với 2017).

2.2. Hoạt động cho vay

Đến 31/12/2018, tổng dư nợ tín dụng TT1 đạt 57.800 tỷ đồng, tăng 9.256 tỷ đồng (tăng 19,1%) so với năm 2017, cao hơn trung bình ngành (14%).

Song song với tăng trưởng tín dụng, OCB chú trọng kiểm soát chất lượng tín dụng, trích lập dự phòng, tích cực thu hồi nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu kiểm soát tốt ở mức 1,87% (dưới 3% theo kế hoạch ĐHĐCĐ).

2.3. Hoạt động dịch vụ

Tổng thu thuần ngoài lãi đạt 1.575 tỷ đồng, gấp 5 lần so với năm 2017; đưa tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu thuần đạt 31,4%, tăng 20% so với năm 2017.

OCB đã triển khai nhiều sản phẩm và các chương trình ưu đãi thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của OCB. Nhờ đó, thu thuần từ hoạt động dịch vụ cải thiện đáng kể đạt 330 tỷ, tăng 75% so với năm 2017. Tăng trưởng mạnh về doanh thu và đặt trọng tâm kiểm soát chi phí hoạt động góp phần đưa tỷ lệ chi phí hoạt động trên tổng thu thuần năm 2018 đạt 37,2% cải thiện mạnh so với năm 2017 (53,1%).

OCB tiếp tục nâng cấp toàn diện chất lượng dịch vụ tại các điểm kinh doanh và các kênh giao dịch trực tuyến. Đẩy mạnh giao dịch trên nền tảng số hóa, đầu tư phát triển đưa OCB OMNI trở thành nền tảng giao dịch hiện đại, thân thiện với khách hàng.

2.4. Công tác xử lý nợ

OCB trong năm 2018 đã tập trung duy trì thực hiện và nâng cao hiệu quả trong công tác quản trị, dự báo nợ, thông qua việc: (i) Hoàn thiện cơ chế, hệ thống chính sách trong công tác xử lý nợ xấu; (ii) Tăng cường cơ chế và hệ thống giám sát ngay sau giải ngân; (iii) Nâng cấp quy trình số hóa xử lý nợ và hệ thống cảnh báo nợ sớm. Từ đó, kết quả công tác xử lý nợ xấu tại OCB được ghi nhận trong năm qua như sau:

Tỷ lệ nợ xấu năm 2018 ở mức 1,87% tuân thủ so với quy định NHNN yêu cầu dưới 3%.

Đến quý 4/2018, OCB đã tất toán toán bộ mệnh giá TPĐB, qua đó chính thức tất toán toàn bộ dư nợ xấu đã bán cho VAMC;

Mô hình thu hồi nợ tiếp tục được nâng cấp đảm bảo sự chỉ đạo, triển khai được xuyên suốt, kết quả thu hồi nợ xấu đến 31/12/2018 đạt hơn 100%, thu lãi treo đạt cao 133% kế hoạch đề ra.

2.5. Công tác phát triển kênh phân phối

Năm 2018, OCB đã được cấp phép thành lập và đưa vào khai trương, hoạt động 07 đơn vị mới trong mạng lưới gồm: 05 Chi nhánh tại các tỉnh: Lạng Sơn, Bắc Ninh, Thái Nguyên, Ninh Bình và Gia Lai và 02 Phòng giao dịch trực thuộc các tỉnh Quảng Ngãi, Kiên Giang, qua đó nâng tổng số điểm giao dịch toàn hệ thống lên 129 điểm bao gồm: 1 Hội sở, 39 Chi nhánh, 89 Phòng giao dịch, hiện diện tại 29 tỉnh thành trong cả nước.

Cũng trong năm 2018, OCB đã hoàn thành việc di dời 09 chi nhánh, phòng giao dịch; thuê và mở rộng nhằm đáp ứng quy mô hoạt động kinh doanh cho các Trung tâm RB, CB, SMEs và/hoặc các phòng ban Hội sở như: Trung tâm Thẻ, Khối ComB, Khối Công Nghệ…

Bên cạnh đó, OCB tiếp tục mở rộng hệ thống giao dịch tự động ATM và hoàn thiện chỉnh trang mô hình giao dịch theo dự án OBT.

2.6. Hoạt động Công nghệ thông tin

Thực hiện chiến lược CNTT 2017-2020 được HĐQT phê chuẩn, ngay trong hai năm đầu tiên trong lộ trình thực thi, OCB đã tập trung thực hiện nâng cấp và bổ sung hàng loạt các nền tảng công nghệ thông tin cơ bản, làm tiền đề quan trọng cho việc phát triển và hoàn thiện chiến lược ngân hàng số đến 2020. Cụ thể trong năm 2018 vừa qua, CNTT đã đóng góp một số thành quả quan trọng như sau:

- Về ứng dụng công nghệ: Chỉ sau 09 tháng triển khai 2 dự án quan trọng gồm: ESB/BPM/ECM và Omni-Channel, trong Q1/2018 hai cụm dự án trên đã được chính thức đưa vào hoạt động trong hệ thống và cung cấp cho khách hàng với tiến độ sớm hơn 2 năm so với tiến độ triển khai thông thường.

Năm 2018, nếu ESB/BPM/ECM là dự án thay thế và hoàn thiện nền tảng giúp OCB kết nối hệ thống nội bộ và đối tác nhanh chóng, số hóa tài liệu và sẵn sàng nền tảng cho việc số hóa các quy trình kinh doanh/nghiệp vụ trọng yếu trên nền tảng công nghệ IBM hiện đại, thì Omni-Channel là dự án đột phá đầu tiên trên nền tảng công nghệ hợp kênh OMNI trong công tác phục vụ khách hàng tại thị trường Việt Nam, đưa OCB hướng đến là Ngân hàng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam.

- Về nền tảng hạ tầng công nghệ: Dự án DR/DRP (Trung tâm Dữ liệu Dự phòng & Kế hoạch Ứng phó Sự cố) giúp OCB trở thành một trong số ít các ngân hàng trên thị trường hiện nay có năng lực ứng phó và đảm bảo vận hành liên tục khi có các sự cố xảy ra. Cùng với việc hoàn thành 7 dự án bảo mật trong năm 2017 và kiện toàn trong năm 2018 đã giúp OCB nâng mức an toàn bảo mật từ 3.2 lên 4.1 trên thang điểm 5 theo đánh giá của Gartner và là nền tảng quan trọng để OCB tự tin cung cấp các dịch vụ/sản phẩm trên môi trường số những năm tiếp theo.

Hệ thống CNTT trong năm 2018 cũng đã thành lập trung tâm Điều hành An ninh mạng (SOC), qua đó tiếp tục nâng cấp nền tảng hạ tầng công nghệ phục vụ nhu cầu mở rộng hoạt động; nghiên cứu áp dụng ứng dụng triển khai văn phòng số vào hoạt động vận hành, nhằm giảm thiểu thời gian hao phí cho các thủ tục hành chính, nâng cao tốc độ xử lý và khả năng kiểm soát hệ thống. Các xu hướng công nghệ mới nhất như AI, Big Data, Block-chains, v.v… cũng được đưa vào lộ trình nghiên cứu áp dụng phục vụ hoạt động kinh doanh của OCB.

- Về vận hành dịch vụ công nghệ: Hoạt động vận hành hệ thống công nghệ thông tin trong năm 2018 được đảm bảo liên tục và thông suốt, luôn vượt mức cam kết SLA về chất lượng dịch vụ công nghệ.

Thường xuyên triển khai các đợt diễn tập chuyển đổi hoạt động qua lại giữa Trung tâm Dữ liệu Chính (DC) và Dự phòng (DR) được thực hiện đầy đủ theo quy định của NHNN.

- Về tuân thủ và nâng cao chất lượng quản trị dịch vụ công nghệ: Tháng 03/2018, OCB được tổ chức BSI cấp chứng chỉ quản lý an toàn hệ thống thông tin theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 27001:2013 cho hoạt động công nghệ (sẽ mở rộng phạm vi toàn hàng từ 2019 – 2020 theo lộ trình tuân thủ NHNN); tiếp tục triển khai các hệ thống/dự án đảm bảo tuân thủ khác như (i) Dự án chứng chỉ bảo mật quốc tế PCI-DSS cho hoạt động Thẻ đang triển khai giai đoạn 2018 – 2019; (ii) Tiếp tục đi theo lộ trình quy định các giải pháp an toàn bảo mật trong trực tuyến và hoạt động thẻ theo Quyết định 630/QĐ-NHNN ngày 31/03/2017, cũng như các yểm trợ của hoạt động công nghệ thông tin sau khi áp dụng Basel II; (iii) Chủ động rà soát và đảm bảo các tuân thủ khác của NHNN về an toàn, bảo mật công nghệ thông tin liên tục.

2.7. Hoạt động Nhân sự và đào tạo

Công tác nhân sự và đào tạo trong năm 2018 tiếp tục tập trung tối đa vào việc cung cấp nguồn nhân lực cho các hoạt động tăng cường và mở rộng mạng lưới kinh doanh, đào tạo và phát triển năng lực CBNV cho kế hoạch nhân sự dài hạn, xây dựng các chính sách đãi ngộ mang tính tạo động lực và công bằng, chuẩn hóa các quy trình hoạt động và nâng cấp hệ thống công cụ hỗ trợ. Cụ thể:

- Về tuyển dụng: Tính đến 31/12/2018, tổng số CBNV của OCB là 10,988 nhân sự, qua đó đã đáp ứng nguồn nhân lực kịp thời cho toàn bộ hệ thống bao gồm 07 CN/PGD mở mới và các dự án phát sinh.

Một số chương trình được triển khai nhằm thu hút nguồn nhân lực trên địa bàn kể đến như: Chương trình OCB Local Recruitment đã được triển khai trên tất cả các địa bàn để thu hút nguồn nhân lực tại địa phương. Song song đó là chương trình Quản trị viên tập sự - OCB Talented Banker nhằm xây dựng và đào tạo thế hệ quản lý kế thừa.

- Về hệ thống lương, thưởng: Năm 2018, OCB tiếp tục nâng cấp và đảm bảo hệ thống thanh toán tiền lương, thưởng, phúc lợi hoạt động ổn định và tuân thủ các quy định. Hoàn thiện phương án điều chỉnh chính sách chi trả lương thưởng hiệu suất trên toàn hệ thống nhằm tăng tính tạo động lực, công bằng và nâng cao hiệu suất làm việc, trong đó đã chính thức áp dụng cơ chế điều chỉnh thu nhập hàng năm. Đồng thời hoàn thiện phương án chính sách phúc lợi cho CBNV: chế độ vay ưu đãi và bảo hiểm sức khỏe.

Công tác đào tạo của OCB trong năm 2018 rất được chú trọng thông qua triển khai chiến lược chuyển đổi nội dung cũng như hoạt động đào tạo nhằm tăng cường cung cấp kiến thức và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự, cụ thể 1112 khóa học đã được tổ chức trong năm 2018, tăng 45% so với 2017. Các chương trình đào tạo được xây dựng và triển khai bám sát theo nhu cầu chuyển đổi tại các đơn vị kinh doanh như Dự án OBT, các dự án nền tảng trọng điểm như số hóa các quy trình (BPM), Omni channel... Các chương trình đào tạo Hội nhập dành cho Nhân sự mới như Giám đốc bán lẻ, nhân viên kinh doanh, nhân viên dịch vụ khách hàng, dịch vụ tín dụng được triển khai định kỳ hàng tháng. Đồng thời, công tác đào tạo dành cho đội ngũ quản lý cũng được chú trọng thông qua xây dựng chương trình Leadership Development Framework, triển khai chương trình đào tạo dành cho Quản lý cấp cơ sở OCB First Line Manager (OFLM) và Quản lý cấp trung OCB Management Excellence Program (OMAX)

2.8. Công tác quản lý rủi ro (QLRR)

Năm 2018, Công tác quản lý rủi ro của OCB đã đạt được nhiều kết quả nổi bật như:

OCB trở thành một trong ba Ngân hàng đầu tiên được NHNN chấp thuận triển khai áp trước thời hạn TT41 (Basel II) kể từ 12/2018.

Cơ cấu quản lý rủi ro đã được phân tách rõ ràng đáp ứng TT13/2018 của NHNN về kiểm soát nội bộ Ngân hàng thương mại. Phân tách rõ ba tuyến phòng thủ thông qua các chính sách, quy trình được tăng cường và cập nhật thường xuyên theo thông lệ quốc tế.

Được tổ chức xếp hạng tín nhiệm Quốc tế Moody's nâng xếp hạng tín nhiệm từ B2 lên B1 tại một số các hạng mục.

Hoàn thành dự án quản lý rủi ro danh mục tín dụng, theo đó thiết lập danh mục tín dụng định hướng trong từng năm đối với từng đối tượng Khách hàng theo từng ngành kinh tế, mục đích cấp tín dụng để đáp ứng yêu cầu phân tán rủi ro, cải thiện chất lượng danh mục, tối ưu lợi nhuận và hiệu quả sử dụng vốn.

Các biện pháp kiểm soát và ngưỡng rủi ro được đưa vào các sản phẩm, chương trình tín dụng đặc thù theo đối tượng khách hàng, mục đích cấp tín dụng phù hợp để gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường cũng như tăng hiệu quả kiểm soát rủi ro.

2.9. Công tác phát triển thương hiệu

Phát huy hiệu quả qua các hoạt động phát triển Thương hiệu và Truyền thông trong nhiều năm qua. Năm 2018, OCB đã đạt được những thành tích rõ ràng về nhận diện thương hiệu và uy tín của Ngân hàng trên thị trường.

Theo đó, OCB đã phát triển mạng lưới hệ thống nhận diện thương hiệu qua hơn 200 đơn vị kinh doanh tại 129 điểm giao dịch và hiện diện ở tất cả các thành phố, vùng kinh tế trọng điểm trong cả nước.

Việc ra mắt thành công OCB OMNI cũng tạo được tiếng vang lớn trong các hoạt động truyền thông ngành Tài chính - Ngân hàng, trong mối tương quan chung của cộng đồng và xã hội, với hình ảnh của một sản phẩm/thương hiệu trẻ trung, năng động, hướng tới những giá trị tiện ích, hiện đại nhất, phù hợp với xu hướng Cách mạng công nghệ 4.0 và Fintech hiện hữu. Qua đó, việc đưa vào vận hành và phát triển OCB OMNI đã được Tạp chí Tài chính Quốc tế (IFM) trao tặng giải thưởng Most Innovative Digital Bank Viet Nam 2018 (Ngân hàng đột phá nhất Việt Nam năm 2018) và Best New Omni Channel Platform (Nền tảng kênh Omni mới tốt nhất Việt Nam), ghi nhận sự bứt phá trong việc áp dụng khoa học công nghệ vào ngành ngân hàng năm 2018.

Bên cạnh đó, OCB cũng được vinh danh với các giải thưởng lớn trong năm 2018 như Thương hiệu Mạnh, Thương hiệu Tin và Dùng, Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu, Sao Vàng Đất Việt...

Năm 2018, OCB có gần 7.000 nội dung truyền thông trên các kênh báo chí truyền thống (báo in, báo online, trang tin, bản tin truyền hình, bản tin radio...) với nội dung nêu bật được sự khác biệt, hiệu quả, định hướng chiến lược và giá trị cốt lõi trong hoạt động kinh doanh; Đối với truyền thông mạng xã hội, OCB chú trọng kết nối khách hàng thông qua các kênh mạng xã hội được kết nối liên tục 24/24. Hiện nay OCB đang sở hữu một trong những Fanpage có hoạt động sôi nổi nhất trong ngành Ngân hàng (với hơn 400.000 lượt yêu thích trang và tần suất hơn 50 bài viết truyền thông/tháng). Website với giao diện mới, bắt mắt, hiện đại, hữu ích... được đưa vào vận hành trong năm 2018 cũng là một kênh truyền thông doanh nghiệp hấp dẫn đối với khách hàng, với lượt truy cập trung bình vào khoảng 1,6 triệu lượt/tháng.

2.10. Công tác khác

- Tiếp tục thực hiện đề án cơ cấu lại Ngân hàng gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016 – 2020 theo quyết định 1058/QĐ-TTg và định hướng NHNN;
- Đẩy mạnh hoạt động cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2017 – 2020 theo định hướng NHNN và Chính Phủ;
- Hoàn thành và triển khai đồng bộ mô hình tổ chức kinh doanh Khối Bán lẻ (OBT) ở 100% trung tâm bán lẻ trên toàn hệ thống.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019

1. Một số mục tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	So sánh KH 2019 & TH 2018	
				+/-	%
1	Tổng tài sản	100.047	120.000	19.953	20%
2	Vốn điều lệ	6.599	9.083	2.484	38%
3	Tổng huy động	87.914	105.980	18.066	21%
4	Huy động TT1	71.158	88.380	17.222	24%
5	Tổng dư nợ TT1	57,800	75.253	17.453	30%
6	Tỷ lệ nợ xấu	1,87%	≤ 3%		
7	Lợi nhuận trước thuế	2.202	3.200	998	45%

2. Một số giải pháp thực hiện

Dựa trên những chuyển biến tích cực và toàn diện của nền kinh tế cũng như xây dựng được nền tảng hệ thống hoạt động theo chuẩn mực an toàn quốc tế. Năm 2019, OCB tiếp tục đặt ra những mục tiêu tham vọng hơn để hướng đến nâng cao vị thế thương hiệu và khát vọng dẫn đầu dựa trên nền tảng vững chắc cụ thể:

- Đạt tăng trưởng trên 30% đối với các chỉ tiêu hoạt động (trong điều kiện được cơ quan quản lý chấp thuận giới hạn tăng trưởng tín dụng), CIR kiểm soát dưới 37% (tỷ lệ chi phí hoạt động trên tổng thu thuần), lợi nhuận trên 3,000 tỷ.
- Tiếp tục chuyển dịch cơ cấu cho vay theo hướng giảm cho vay trung dài hạn, phân tán mức độ tập trung theo ngành và khách hàng.
- Đẩy mạnh doanh số bán và đa dạng hoá các sản phẩm phi lãi suất, đưa tỷ lệ thu ngoài lãi lên 30% tổng thu thuần.
- Triển khai đồng bộ chiến dịch quảng bá thương hiệu, chương trình Marketing, tiếp cận cộng đồng tại các điểm giao dịch. Về mức độ nhận diện thương hiệu OCB thuộc Top 10 dẫn đầu thị trường.
- Tiếp tục duy trì và nâng cao mức xếp hạng tín nhiệm của Moody's cũng như đạt xếp hạng loại A (Tốt) theo quy định về xếp hạng các Tổ chức Tín dụng của NHNN tại thông tư 52/2018/TT-NHNN.
- Tuân thủ nghiêm ngặt các chỉ số an toàn của SBV.

Để hiện thực hoá mục tiêu này, OCB xây dựng 6 chương trình và sáng kiến trọng tâm cho năm 2019 như sau:

- Củng cố các trụ cột phát triển nguồn nhân lực: triển khai xây dựng tính đồng nhất về văn hóa tổ chức, xây dựng lại khung năng lực cho các vị trí chủ chốt, phát triển các chính sách và thu hút nhân tài, tăng cường công tác thu hút nguồn nhân sự.
- Xác định phân khúc khách hàng và cam kết giá trị: xây dựng mô hình cá biệt hoá phù hợp với các cam kết giá trị cho từng phân khúc khách hàng cùng cơ chế thúc đẩy triển khai các sáng kiến, sản phẩm riêng biệt với từng phân khúc theo chiến lược OCB.
- Tái thiết kế quy trình và giải phóng nguồn lực: tiếp tục hoàn thiện và triển khai các dự án trọng điểm trên nền tảng hệ thống phê duyệt tập trung BPM.
- Đầu tư ngân hàng số: tiếp tục lộ trình phát triển Ngân hàng số với mục tiêu đi đầu trong số hóa quy trình cung cấp dịch vụ/ sản phẩm thông qua triển khai giai đoạn 2 Omni Channel và hệ sinh thái ecosystem.
- Giảm chi phí vốn: thiết kế lại các quy trình và ưu tiên số hóa quy trình trên các nền tảng hiện tại để giảm thời gian tương tác cũng như nguồn lực.
- Bám sát và triển khai các chương trình kiểm tra, giám sát mức độ tuân thủ trên toàn hệ thống phù hợp với quy định Pháp luật và NHNN.

Trên đây là tổng kết hoạt động năm 2018 và phương hướng, mục tiêu hoạt động năm 2019 trình ĐHĐCĐ.

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT

Kính gửi các Cổ đông, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt đính kèm, bao gồm bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, được trích từ báo cáo tài chính hợp nhất (đầy đủ) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông ("Ngân hàng") và công ty con (được gọi chung là "Tập đoàn") đã được kiểm toán. Chúng tôi đã đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần đối với báo cáo tài chính hợp nhất (đầy đủ) trong Báo cáo kiểm toán phát hành ngày 18 tháng 3 năm 2019.

Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt không bao gồm tất cả các thuyết minh cần phải công bố theo các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, Chế độ Kế toán Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức Tín dụng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Do đó, việc đọc báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt không thể thay thế cho việc đọc báo cáo tài chính hợp nhất (đầy đủ) của Tập đoàn.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Ngân hàng chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt theo các nguyên tắc về việc lập và trình bày báo cáo tài chính tóm tắt được chấp nhận chung tại Việt Nam.

Trách nhiệm của kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt dựa trên các thủ tục mà chúng tôi đã thực hiện theo quy định và hướng dẫn của Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam số 810 – "Dịch vụ báo cáo về báo cáo tài chính tóm tắt".

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt được trích từ báo báo tài chính hợp nhất (đầy đủ) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018 của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông và công ty con đã được kiểm toán đã phản ánh nhất quán, trên các khía cạnh trọng yếu, với báo cáo tài chính hợp nhất (đầy đủ) đã được kiểm toán, phù hợp với các nguyên tắc về việc lập và trình bày báo cáo tài chính tóm tắt được chấp nhận chung tại Việt Nam.

Chi nhánh Công ty TNHH KPMG tại Thành phố Hồ Chí Minh
Việt Nam
Báo cáo kiểm toán số: 18-01-00307-19-3

Nguyễn Thanh Nghị	Trần Đình Vinh
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề	Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề
Kiểm toán số 0304-2018-007-1	Kiểm toán số 0339-2018-007-1
Phó Tổng Giám đốc	

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 3 năm 2019

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP VỀ
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT

		31/12/2018 VND	31/12/2017 VND
A	**TÀI SẢN**		
I	**Tiền mặt, vàng bạc, đá quý**	**680.259.127.502**	**648.859.156.969**
II	**Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**	**1.275.368.798.168**	**3.106.795.746.709**
III	**Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác**	**13.447.646.599.379**	**10.381.315.621.138**
1	Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác	12.738.177.018.639	9.466.146.121.138
2	Cho vay các tổ chức tín dụng khác	709.469.580.740	915.169.500.000
IV	**Chứng khoán kinh doanh**	**-**	**3.288.593.200.000**
1	Chứng khoán kinh doanh	-	3.288.593.200.000
V	**Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác**	**62.021.072.161**	**34.459.675.710**
VI	**Cho vay khách hàng**	**55.751.006.610.433**	**47.778.861.069.809**
1	Cho vay khách hàng	56.316.351.513.938	48.182.976.683.825
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(565.344.903.505)	(404.115.614.016)
VIII	**Chứng khoán đầu tư**	**24.387.912.715.695**	**16.445.929.137.260**
1	Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	24.444.023.730.519	16.093.181.871.339
2	Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn	-	727.599.850.656
3	Dự phòng rủi ro chứng khoán đầu tư	(56.111.014.824)	(374.852.584.735)
IX	**Góp vốn, đầu tư dài hạn**	**14.736.288.513**	**14.736.288.513**
4	Đầu tư dài hạn khác	24.540.000.000	36.430.000.000
5	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(9.803.711.487)	(21.693.711.487)
X	**Tài sản cố định**	**529.287.598.940**	**527.005.924.816**
1	Tài sản cố định hữu hình	279.207.341.730	259.503.842.193
a	*Nguyên giá*	*562.058.876.913*	*507.670.109.143*
b	*Giá trị hao mòn lũy kế*	*(282.851.535.183)*	*(248.166.266.950)*
3	Tài sản cố định vô hình	250.080.257.210	267.502.082.623
a	*Nguyên giá*	*355.722.349.547*	*349.695.313.390*
b	*Giá trị hao mòn lũy kế*	*(105.642.092.337)*	*(82.193.230.767)*
XII	**Tài sản Có khác**	**3.815.868.816.427**	**2.073.613.631.124**
1	Các khoản phải thu	2.355.454.117.780	827.473.508.701
2	Các khoản lãi, phí phải thu	1.116.408.031.639	943.998.088.252
4	Tài sản Có khác	348.806.667.008	306.942.034.171
5	Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản Có nội bảng khác	(4.800.000.000)	(4.800.000.000)
	TỔNG TÀI SẢN	**99.964.107.627.218**	**84.300.169.452.048**

		31/12/2018 VND	31/12/2017 VND
B	**NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU**		
	NỢ PHẢI TRẢ		
I	**Các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**	**1.469.369.844.175**	**335.209.877.603**
II	**Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác**	**16.755.979.976.142**	**16.303.630.227.401**
1	Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	11.206.813.979.819	10.642.882.288.241
2	Vay các tổ chức tín dụng khác	5.549.165.996.323	5.660.747.939.160
III	**Tiền gửi của khách hàng**	**60.362.575.007.000**	**53.205.792.395.177**
V	**Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro**	**2.554.086.683.211**	**2.645.465.792.367**
VI	**Phát hành giấy tờ có giá**	**8.156.400.898.720**	**4.361.689.265.933**
VII	**Các khoản nợ khác**	**1.868.457.190.132**	**1.308.985.521.577**
1	Các khoản lãi, phí phải trả	1.379.622.216.389	935.576.921.499
3	Các khoản phải trả và công nợ khác	488.834.973.743	373.408.600.078
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	**91.166.869.599.380**	**78.160.773.080.058**
	VỐN CHỦ SỞ HỮU		
VIII	**Vốn chủ sở hữu**	**8.797.238.027.838**	**6.139.396.371.990**
1	Vốn	6.607.760.630.000	5.008.550.000.000
a	*Vốn điều lệ*	*6.599.210.630.000*	*5.000.000.000.000*
c	*Thặng dư vốn cổ phần*	*98.800.000.000*	*98.800.000.000*
d	*Cổ phiếu quỹ*	*(90.250.000.000)*	*(90.250.000.000)*
2	Các quỹ	688.441.619.221	424.136.387.806
5	Lợi nhuận chưa phân phối	1.501.035.778.617	706.709.984.184
	TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	**8.797.238.027.838**	**6.139.396.371.990**
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU	**99.964.107.627.218**	**84.300.169.452.048**

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP VỀ
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

1	Bảo lãnh vay vốn	91.044.535.295	98.097.809.667
2	Cam kết giao dịch hối đoái	27.279.890.926.374	36.650.739.459.250
	Trong đó:		
	▪ Cam kết mua ngoại tệ	395.761.500.000	451.352.600.000
	▪ Cam kết bán ngoại tệ	396.612.795.864	451.352.600.000
	▪ Cam kết giao dịch hoán đổi tiền tệ	26.487.516.630.510	35.748.034.259.250
4	Cam kết trong nghiệp vụ L/C	867.903.898.621	1.294.315.761.162
5	Bảo lãnh khác	6.938.175.860.994	5.772.768.368.909

Ngày 18 tháng 3 năm 2019

Người lập:	Người duyệt:	
Nguyễn Thị Thu Hà	Nguyễn Thị Thúy Minh	Nguyễn Đình Tùng
Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo	*Kế toán trưởng*	*Tổng Giám đốc*

		2018 VND	2017 VND
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	7.656.988.766.889	5.612.708.027.276
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	(4.221.019.182.442)	(3.211.564.137.216)
I	**Thu nhập lãi thuần**	**3.435.969.584.447**	**2.401.143.890.060**
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	388.091.382.049	237.514.566.746
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	(50.329.023.735)	(41.894.604.573)
II	**Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ**	**337.762.358.314**	**195.619.962.173**
III	**Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối**	**83.519.035.834**	**46.999.721.794**
IV	**Lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh**	**24.327.463.984**	**14.777.345.406**
V	**Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư**	**939.235.020.184**	**48.694.519.051**
5	Thu nhập từ hoạt động khác	351.339.681.020	116.450.623.733
6	Chi phí hoạt động khác	(156.445.921.279)	(99.910.316.707)
VI	**Lãi thuần từ hoạt động khác**	**194.893.759.741**	**16.540.307.026**
VII	**Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần**	**392.700.000**	**39.000.000**
VIII	**Chi phí hoạt động**	**(1.869.767.287.781)**	**(1.445.956.693.911)**
IX	**Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng**	**3.146.332.634.723**	**1.277.858.051.599**
X	**Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng**	**(944.471.229.076)**	**(256.023.763.150)**
XI	**Tổng lợi nhuận trước thuế (mang từ trang trước sang)**	**2.201.861.405.647**	**1.021.834.288.449**
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	(440.830.087.065)	(205.068.084.490)
8	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-
XII	**Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp**	**(440.830.087.065)**	**(205.068.084.490)**
XIII	**Lợi nhuận sau thuế**	**1.761.031.318.582**	**816.766.203.959**
XV	**Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND/cổ phiếu)**	**2.938**	**1.687**

Ngày 18 tháng 3 năm 2019

Người lập:	Người duyệt:	
Nguyễn Thị Thu Hà	Nguyễn Thị Thúy Minh	Nguyễn Đình Tùng
Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo	*Kế toán trưởng*	*Tổng Giám đốc*

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP VỀ
BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT TÓM TẮT

LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

		2018 VND	2017 VND
01	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được	7.484.578.823.502	5.467.743.106.932
02	Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả	(3.776.973.887.552)	(2.945.751.691.877)
03	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được	337.762.358.314	195.619.962.173
04	Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng và chứng khoán	1.045.190.103.802	154.603.214.237
05	Chi phí khác	(73.062.929.538)	(76.128.003.134)
06	Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý xóa, bù đắp bằng nguồn dự phòng rủi ro	119.157.439.779	6.267.388.988
07	Tiền chi trả cho nhân viên và hoạt động quản lý	(1.804.796.053.714)	(1.296.894.894.808)
08	Tiền thuế thu nhập doanh nghiệp thực nộp trong năm	(431.931.364.831)	(185.204.716.987)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động	**2.899.924.489.762**	**1.320.254.365.524**
	Những thay đổi về tài sản hoạt động		
09	Giảm các khoản tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	205.699.919.260	1.325.640.500.000
10	Tăng các khoản về kinh doanh chứng khoán	(4.334.648.808.524)	(5.195.880.854.403)
11	Tăng các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	(27.561.396.451)	(34.459.675.710)
12	Tăng các khoản cho vay khách hàng	(8.133.374.830.113)	(9.676.253.556.570)
13	Giảm nguồn dự phòng để bù đắp tổn thất các khoản	(1.100.092.093.298)	(106.054.370.174)
14	(Tăng)/giảm khác về tài sản hoạt động	(1.594.568.188.585)	392.448.530.237
	Những thay đổi về công nợ hoạt động		
15	Tăng/(giảm) các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	1.134.159.966.572	(89.571.807.597)
16	Tăng tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	452.349.748.741	4.761.909.461.070
17	Tăng tiền gửi của khách hàng	7.156.782.611.823	10.141.807.337.364
18	Tăng phát hành giấy tờ có giá	3.794.711.632.787	3.364.850.770.787
19	(Giảm)/tăng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà tổ chức tín dụng khác chịu rủi ro	(91.379.109.156)	514.315.486.919
20	Giảm các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	-	(8.343.449.670)
21	Tăng khác về công nợ hoạt động	104.620.615.803	22.305.576.101
22	Chi từ các quỹ	(4.601.443.850)	(1.106.500.000)
I	**LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**	**462.023.114.771**	**6.731.861.813.878**

		2018 VND	2017 VND
	LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		
01	Mua sắm tài sản cố định	(38.594.750.679)	(60.287.103.910)
02	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản	148.799.249.500	88.556.038.173
08	Tiền thu đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác	118.900.000	-
09	Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia	392.700.000	39.000.000
II	**LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ**	**110.716.098.821**	**28.307.934.263**
	LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH		
01	Tăng vốn cổ phần từ phát hành cổ phiếu	903.752.850.000	805.120.500.000
04	Cổ tức trả cho cổ đông	(4.488.144.099)	(227.909.761.012)
III	**LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH**	**899.264.705.901**	**577.210.738.988**
IV	**LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG NĂM**	**1.472.003.919.493**	**7.337.380.487.129**
V	**TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM**	**13.221.801.024.816**	**5.884.420.537.687**
VII	**TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM**	**14.693.804.944.309**	**13.221.801.024.816**

Ngày 18 tháng 3 năm 2019

Người lập:	Người duyệt:	
Nguyễn Thị Thu Hà	Nguyễn Thị Thúy Minh	Nguyễn Đình Tùng
Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo	*Kế toán trưởng*	*Tổng Giám đốc*

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG