



**BÁO CÁO**  
**THƯỜNG NIÊN**  
**2019** Annual report



## MỤC LỤC

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

1. Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)
2. Lịch sử hình thành và phát triển
3. Mạng lưới hoạt động năm 2019
4. Các giải thưởng và hoạt động nổi bật của OCB năm 2019

### 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 CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

- I. Hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2019
- II. Định hướng hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2020

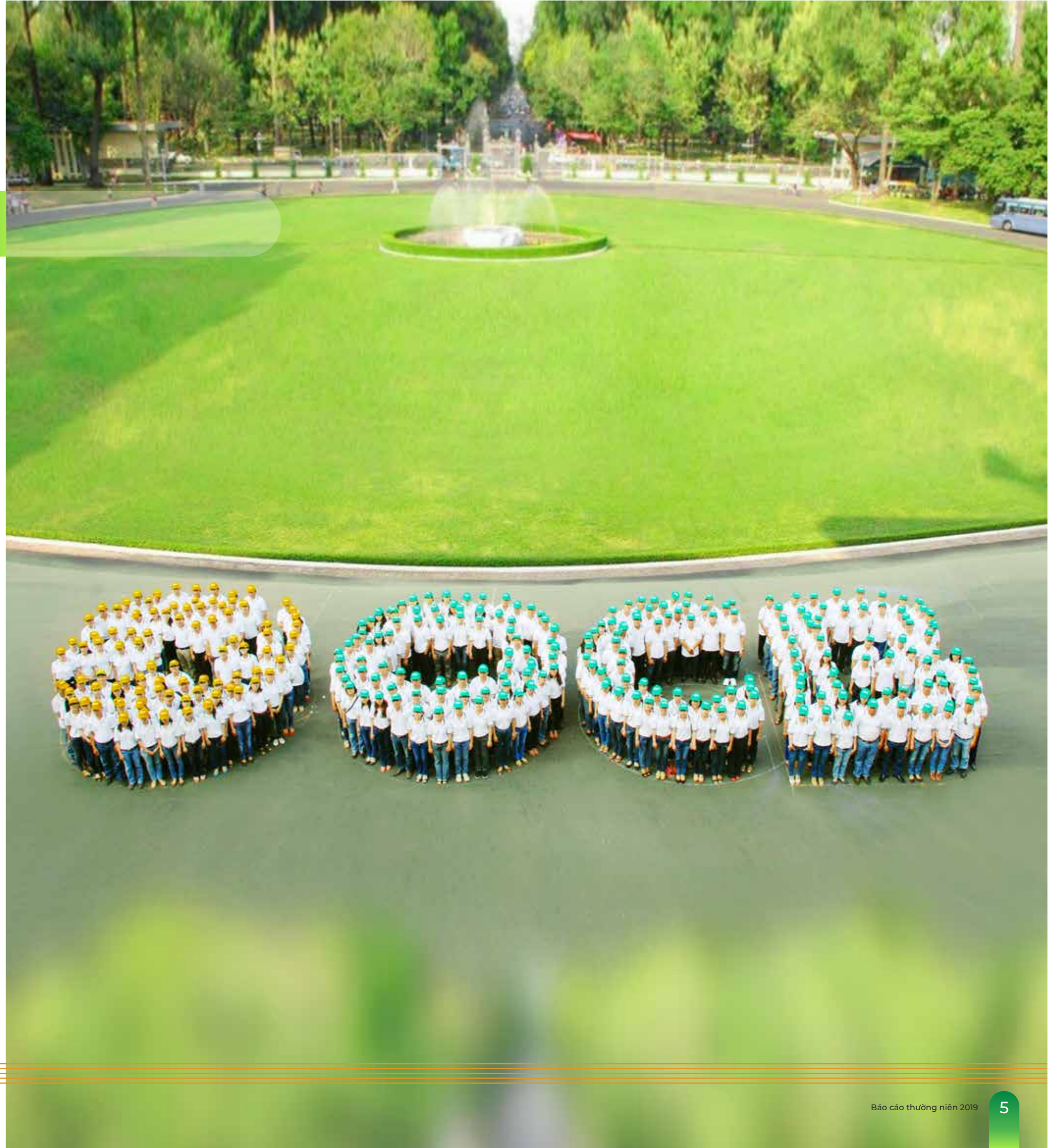
### PHẦN 4: BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH

- I. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019
- II. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2020

### PHẦN 5: BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ THUYẾT MINH

## PHẦN 1

# GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP PHƯƠNG ĐÔNG



## 1. Thông tin chung về Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB)

# Giới thiệu

Ngân hàng TMCP Phương Đông – Orient Commercial Joint Stock Bank (OCB) được thành lập từ ngày 10/06/1996. Qua 23 năm hoạt động và phát triển, OCB luôn duy trì phương châm: khách hàng là trọng tâm, nghiên cứu và phát triển những sản phẩm dịch vụ tài chính phù hợp. Hiện OCB có hơn 200 đơn vị kinh doanh trải dài tại khắp các tỉnh thành, trung tâm kinh tế trọng điểm trên cả nước. Và được đánh giá là một trong những ngân hàng có tốc độ tăng trưởng tốt và ổn định trong vòng 05 năm trong hệ thống các tổ chức tài chính tại Việt Nam.

Ngân hàng hiện đang tập trung nguồn lực, mở rộng mạng lưới giao dịch, tăng năng lực cạnh tranh, tăng cường các hoạt động quản lý rủi ro, thực thi chiến lược phát triển, đưa OCB trở thành một trong những ngân hàng tốt hàng đầu Việt Nam.

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



## 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

### 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

### Tốc độ

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

### Chuyên nghiệp

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

### Thân thiện

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

### Sáng tạo

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



## 2. Lịch sử hình thành và phát triển

### 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)

Thành lập Ngân hàng TMCP Phương Đông

10/06  
1996

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)

### 2008

### 2013

- Tổng tài sản đạt gần 33.000 tỷ đồng
- Công bố hệ thống nhận diện thương hiệu mới
- Triển khai đề án tái cơ cấu giai đoạn 2012 – 2015

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

### 2014

### 2015

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

- 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)

### 2016

### 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
- OCB đạt top 100 Doanh nghiệp Sao Vàng Đất Việt
- OCB đạt giải thưởng Ngân Hàng Có Sản Phẩm Dịch Vụ Sáng Tạo Tiêu Biểu (VOBA 2018)
- OCB đạt giải thưởng của IFM: Best New Omni Channel Platform 2018 và Most Innovative Digital Bank 2018
- OCB đạt giải thưởng "Thương hiệu Tin & Dùng" hạng mục Dịch vụ bán lẻ

### 2019

- Tháng 4/2019 - Ra mắt ngân hàng số OCB OMNI
- Moody's tăng bậc xếp hạng đánh giá rủi ro đối tác (CRA) và xếp hạng rủi ro đối tác (CRR) lên mức Ba3
- Top 100 Công ty đại chúng năm 2019
- OCB đạt giải thưởng của IFM: Ngân hàng số đột phá hai năm liên tiếp và Ngân hàng tăng trưởng nhanh nhất 2019
- OCB đạt giải thưởng Doanh nghiệp xuất sắc Châu Á – Thái Bình Dương 2019 từ APEA

### 3. Mạng lưới hoạt động năm 2019

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. Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, Ngân hàng có một (01) Hội sở chính, ba mươi chín (39) chi nhánh và tám mươi chín (89) phòng giao dịch, với 200 đơn vị kinh doanh tại các tỉnh và thành phố trên cả nước.

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
HỘI SỞ	Tòa nhà 41 và tòa nhà 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) 39.301.542
PGD PHẠM VĂN HAI	Tòa nhà Blue Square, 91 Phạm Văn Hai, Phường 3, Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(028) 38.249.198	(028) 39.321.970
PGD NGUYỄN THÁI BÌNH	194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. HCM.	(028) 39.142.252	(028) 39.142.254
PGD MINH KHAI	Tòa nhà D&D Tower, 458 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 2, Quận 3, Tp. HCM.	(028) 38.302.085	(028) 38.302.110
PGD BẠCH ĐĂNG	246B-246E Bạch Đằng, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM.	(028) 35.117.816	(028) 35.117.820
PGD NGUYỄN VĂN TRỖI	157 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 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	20-22 Đ. 9, KDC Trung Sơn, Ấp 4, Xã Bình Hưng, Huyện 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 CÚ CHI	198 Tỉnh lộ 8, Khu Phố 2, Thị trấn Cù Chi, Huyện Cù Chi, Tp. HCM.	(028) 37.925.443	(028) 37.925.442
PGD HÓC MÔN	56/1 đường Lý Thường Kiệt, Thị trấn Hóc Môn, Huyện 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 THO	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	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	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 Phố Quang, Phường 9, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(028) 39.959.248	(028) 39.959.246
CN PHÚ LÂM	277-279 Nguyễn Văn Lương, 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

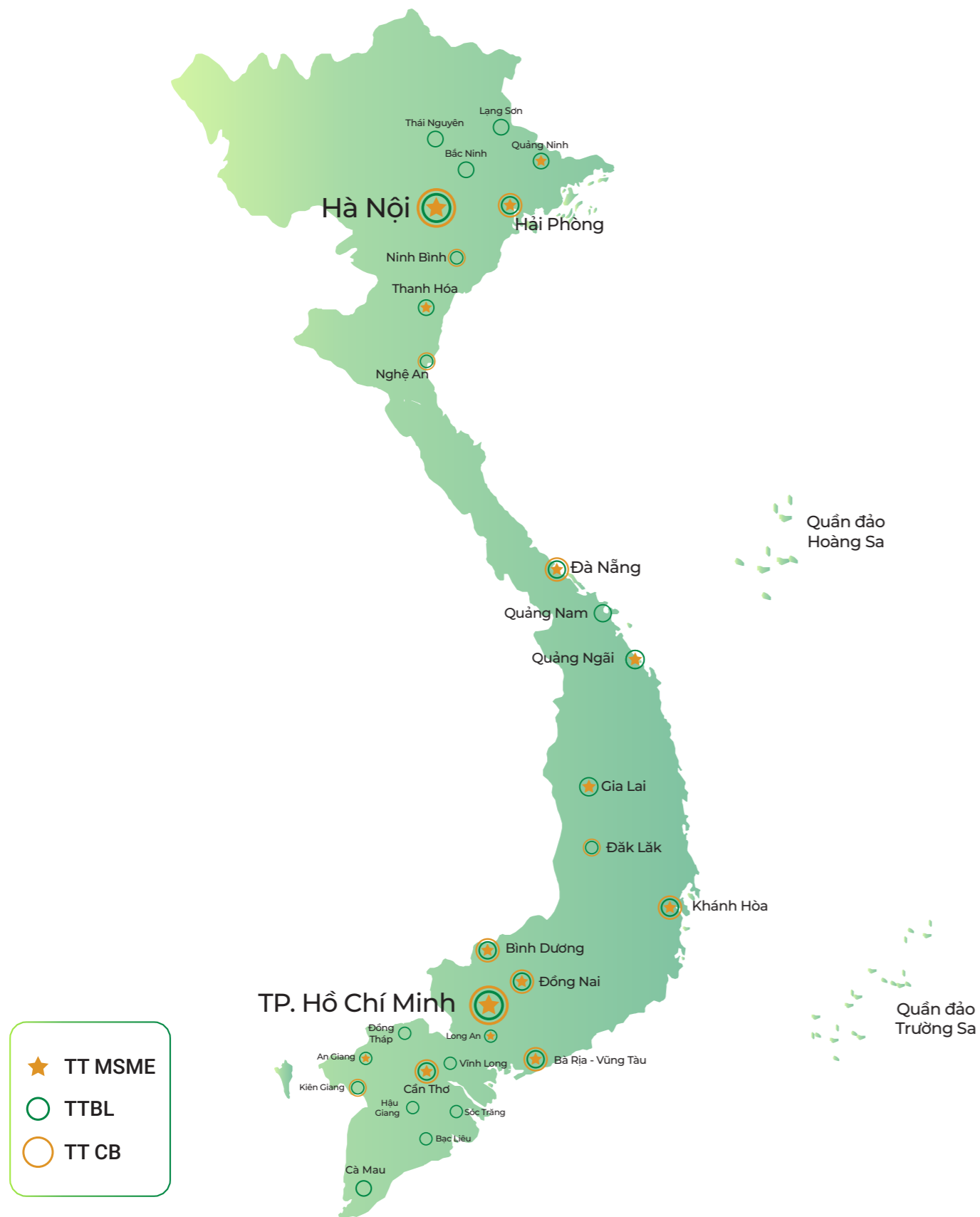
Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
PGD PHÚ MỸ HƯNG	D2-20 Lô R19-1 Khu phố Mỹ Toàn 3, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp. HCM.	(028) 54.103.155	(028) 54.103.158
CN THỦ ĐỨC	751A Kha Vạn Cân, Phường Linh Tây, Quận Thủ Đức, Tp. HCM.	(028) 37.220.863 (028) 37.225.509	(028) 38.969.222
PGD CÁT LÁI	286 Nguyễn Thị Định, Phường Bình Trưng Tây, Quận 2, Tp. HCM.	(028) 54.027.083	(028) 54.027.085
CN TÂN BÌNH	435G - 435H Hoàng Văn Thụ, Phường 4, Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(028) 38.112.399	(028) 38.114.746
PGD TÂN PHÚ	915 Lũy Bán Bích, Phường Tân Thành, Quận Tân Phú, Tp. HCM.	(028) 38.492.506 (028) 35.075.297	(028) 38.494.024
CN QUẬN 4	2-4-6 Đoàn Như Hải, Phường 12, Quận 4, Tp. HCM.	(028) 39.435.060	(028) 39.435.006
PGD THỦ THIÊM	14-16 Trần Nãi, Khu phố 5, Phường An Phú, Quận 2, Tp. HCM.	(028) 37.402.592	(028) 37.402.593
CN BẠC LIÊU	442 Trần Phú, Khóm 1, Phường 7, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.829.986	(0291) 3.954.917
PGD TRẦN PHÚ	B7- B9 Trung tâm Thương mại Bạc Liêu, Phường 3, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.969.661(2)	(0291) 3.969.664
PGD HỘ PHÒNG	170B Quốc lộ 1A, khóm 9, ấp 2, thị trấn Hộ Phòng, huyện Giá Rai, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.672.116	(0291) 3.671.828
PGD GÀNH HÀO	Ấp 3, Đường Phan Ngọc Hiến, Thị trấn Gành Hào, Huyện Đông Hải, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3.844.426	(0291) 3.844.688
PGD PHƯỚC LONG	Số 277 Ấp Nội ô, Thị trấn Phước Long, Huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu.	(0291) 3581019	(0291) 3581020
CN SÓC TRĂNG	53 đường Trần Hưng Đạo, Phường 3, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng.	(0299) 3.827.222	(0299) 3.620.198
PGD LONG PHÚ	7 Đoàn Thế Trung, Ấp 3, Thị trấn Long Phú, Huyện Long Phú, Tỉnh Sóc Trăng.	(0299) 3.717.678	
CN CÀ MAU	137K Nguyễn Tất Thành, Phường 8, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0290) 3.580.909	(0290) 3.580.900
PGD PHAN NGỌC HIỂN	11A Trần Hưng Đạo, Phường 5, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0290) 3.565.939	(0290) 3.565.949
PGD SÔNG ĐỐC	9, Đường lộ Sông Đốc - Cà Mau, Khóm 10, Thị trấn Sông Đốc, Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau.	(0290) 3.892.446	(0290) 3.892.445
PGD ĐĂM DỜI	58-60 Dương Thị Cẩm Vân, Khóm 4, Thị trấn Đám Dơi, huyện Đám Dơi, Tỉnh Cà Mau.	(0290) 3.839.849	(0290) 3/858.997
CN KIÊN GIANG	281-283 Đường Nguyễn Trung Trực, Phường Vĩnh Lạc, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	(0297) 3.941.966	(0297) 3.942.927
PGD PHÚ QUỐC	56 Nguyễn Trung Trực, Thị trấn Dương Đông, Huyện Phú Quốc, Tỉnh Kiên Giang	(0297) 3.988.188	(0297) 3.988.112
PGD RẠCH SỎI	20 Nguyễn Chí Thanh, Phường Rạch Sỏi, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	(0297) 3.811.899	(0297) 3.811.897
PGD RẠCH GIÁ	223-225 Trần Phú, 86/7-86/9 Nguyễn Hùng Sơn, Phường Vĩnh Thanh Vân, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	0773 66 33 79	
CN CẦN THƠ	14-16B Hòa Bình, Phường An Cư, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0292) 3.829.152	(0292) 3.829.411
PGD XUÂN KHÁNH	PG1-11, 209 Đường 30/4, Phường Xuân Khánh, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0292) 3.732.421	(0292) 3.764.879
PGD AN HÒA	153-155 CMT8, Phường An Hoà, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0292) 3.825.273	(0292) 3.764.256
PGD THỐT NỐT	150, Quốc Lộ 91, KV Phụng Thạnh 1, Phường Thốt Nốt, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ.	(0292) 3.610.177	(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) 3.861.491	(0292) 3.660.889
CN VĨNH LONG	81-83 Phạm Thái Bường, Phường 4, Tp. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long.	(0270) 3.853.252	(0270) 3.853.254
PGD VŨNG LIÊM	168-170 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Khóm 2, Tt. Vũng Liêm, Huyện Vũng Liêm, Tỉnh Vĩnh Long.	(0270) 3.975.888	(0270) 3.975.999
CN ĐỒNG THÁP	158-160 Nguyễn Huệ, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.	(0277) 3.876.256	(0277) 3.876.255

### 3. Mạng lưới hoạt động năm 2019

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
PGD SA ĐÉC	166-168 Hùng Vương, Khóm 1, Phường 2, Tp. Sa Đéc, Tỉnh Đồng Tháp.	(0277) 3.886.255	(0277) 3.886.258
CN AN GIANG	54 Trần Hưng Đạo, Phường Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.	(0296) 39.111.25	(0296) 39.111.27
PGD TÂN CHÂU	104 Tôn Đức Thắng, Phường Long Thạnh, Thị xã Tân Châu, Tỉnh An Giang.	(0296) 3.596.038	(0296) 3.596.039
PGD CHÂU ĐỐC	76-78 Đường Nguyễn Văn Thoại, Phường Châu Phú A, Thị xã Châu Đốc, Tỉnh An Giang.	(0296) 6256.256	(0296) 6258.258
PGD THOẠI SƠN	499-501 Nguyễn Huệ, Ấp Đông Sơn 2, Thị trấn Núi Sập, Huyện Thoại Sơn, Tỉnh An Giang	(0296) 6259.119	(0296) 6259.100
CN HẬU GIANG	PGI-20 Vincom Vị Thanh, Số 1 Đường 3 tháng 2, Phường 5, Tp. Hậu Giang, Tỉnh Hậu Giang.	(0293) 3.982.897	(0293) 3.869.089
CN LONG AN	202-204 Hùng Vương, Phường 2, Tp. Tân An, Tỉnh Long An.	(0272) 3.829.160	(0272) 3.829.166
PGD BẾN LỨC	188-190 Kp. 2, Đường Nguyễn Hữu Thọ, Thị trấn Bến Lức, Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An.	(0272) 3.636.998	(0272) 3.636.996
PGD ĐỨC HÒA	200C, Khu 3, Thị trấn Đức Hòa, Tỉnh Long An.	(0272) 3.763.959	(0272) 3.763.989
PGD CẦN GIUỘC	75 Kp. 2, Quốc lộ 50, Thị trấn Cần Giuộc, Huyện Cần Giuộc, Tỉnh Long An.	(0272) 3.738.787	(0272) 3.738.788
CN BÌNH DƯƠNG	233 KP2, Đại lộ Bình dương, Phường Phú Thọ, Thị xã Thủ Dầu Một, Bình Dương.	(0274) 3.812.590 (0274) 3.812.592	(0274) 3.812.589
PGD DĨ AN	4/19D Nguyễn An Ninh, Khu phố Bình Minh, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.736.541	(0274) 3.736.543
PGD LÁI THIÊU	11 Đường ĐT 745, Khu phố chợ, Thị xã Thuận An, Phường Lái Thiêu, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.762.628	(0274) 3.762.630
PGD TÂN PHƯỚC KHÁNH	37 Khu phố Khánh Hòa, Thị trấn Tân Phước Khánh, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.	(0274) 3.612.607	(0274) 3.612.608
PGD BẾN CÁT	240 Hùng Vương, Khu phố 1, Thị trấn Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.	(0274)3.557.850	(0274)3.557.840
CN ĐỒNG NAI	101/504 Đường Phạm Văn Thuận, Phường Tân Mai, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 3.912.200	(0251) 3.913.662
PGD BIÊN HÒA	34D - 34E CMT8, Phường Quang Vinh, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 3.940.456	(0251) 3.940.610
PGD TÂN HIỆP	Lô 25 - 26 Đông Khởi, Khu phố 4, Phường Tân Hiệp, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 3.857.530	(0251) 3.857.524
PGD HỐ NAI	48/2 Ấp Thanh Hóa, Xã Hố Nai 3, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai.	(0251) 8.971.100	
CN TRUNG VIỆT	34-36 Quang Trung, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.887.899	(0236) 3.887.898
PGD HẢI CHÂU	92 Chi Lăng, Phường Hải Châu 2, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.866.999	(0236) 3.866.998
PGD LIÊN CHIẾU	699 Tôn Đức Thắng, Phường Hòa Khánh Bắc, Quận Liên Chiểu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.736.024	(0236) 3.736.026
PGD PHAN CHÂU TRINH	244 Phan Châu Trinh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng	(0236) 3.631.699	(0236) 3.631.698
PGD THANH KHÊ	354 Điện Biên Phủ, Phường Chính Giàng, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.648.777	(0236) 3.649.985
PGD ĐỒNG ĐA	05 Đồng Đa, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.525.255	(0236) 3.525.256
PGD SƠN TRÀ	1011 Ngô Quyền, Phường An Hải Đông, Quận Sơn Trà, Tp. Đà Nẵng.	(0236) 3.667.979	(0236) 3.667.978
CN KHÁNH HÒA	89 - 89 A Yersin, Phường Phương Sài, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(0258) 3.820.883	(0258) 3.820.880
PGD 23 THÁNG 10	385 Đường 23 tháng 10, Xã Vĩnh Hiệp, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(0258) 3.835.002	(0258) 3.835.001
PGD HOÀNG DIỆU	38 Đường 6C, Phường Phước Long, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(0258) 3.887.055	(0258) 3.887.056
PGD CAM RANH	84 Đường 22/8, Phường Cam Thuận, Tp. Cam Ranh, Tỉnh Khánh Hòa.	(0258) 3.956.002	(0258) 3.956.006
CN ĐẮK LẮK	269 Lê Hồng Phong, Phường Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	(0262) 3.817.685	(0262) 3.817.686
PGD EAHLEO	510 Giải Phóng, Thị trấn Ea Drăng, Huyện Ea H'leo, Tỉnh Đắk Lắk.	(0262) 3.776.000	(0262) 3.776.001
PGD EATAM	429 Lê Duẩn, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	(0262) 3.939.101	(0262) 3.939.100
PGD EAKAR	101 Nguyễn Tất Thành, Thị trấn EaKar, Huyện EaKar, Tỉnh Đắk Lắk.	(0262) 3.626.123	(0262) 3.626.124

Tên	Địa chỉ	Số ĐT	Số fax
CN QUẢNG NAM	D41-42, Đường N10 nối dài, khu TTTM Tam Kỳ, Phường Phước Hòa, Tp. Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam.	(0235) 3.818.818	(0235) 3.818.666
PGD HỘI AN	572 Hai Bà Trưng, Phường Cẩm Phô, Tp. Hội An, Tỉnh Quảng Nam.	(0235) 3.920.777	(0235) 3.920.778
CN HÀ NỘI	28 Cát Linh, Phường Cát Linh, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(024) 39.361.033	(024) 39.361.034
PGD TRĂNG AN	165 Thái Hà, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(024) 32.022.555	(024) 32.077.888
PGD ĐÔNG ĐỒ	86-88 Đông Các, Phường Ô Chợ Dừa, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(024) 39.724.037	(024) 39.724.038
PGD SAO VIỆT	Tòa nhà HH4, Sông Đà Twin Tower, Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(024).37.878.190 (024).37.878.191	(024) 37.878.192
PGD NGUYỄN TRÃI	238B-240 Nguyễn Trãi, Phường Trung Văn, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(024) 35.544.386	(024) 35.544.383
CN THĂNG LONG	Tòa nhà 66A Trần Hưng Đạo, Phường Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.	(024) 39.413.121 (024) 39.413.122	(024) 39.413.117
CN HẢI PHÒNG	83 Trần Phú, Phường Lương Khánh Thiện, Quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(225) 3.515.666	(225) 3.515.668
PGD VAN MỸ	335 -337 Đà Nẵng, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(225) 3.752.888	(225) 3.751.668
PGD LẠCH TRAY	201A-203-203B Lạch Tray, Phường Lạch Tray, quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(225) 3.734.666	(225)3. 734.222
PGD LÊ CHÂN	278Q-278H Trần Nguyễn Hãn, Phường Niệm Nghĩa, Quận Lê Chân, Tp. Hải Phòng.	(225) 3.663.666	(225)3.858.959
CN BÀ RỊA VŨNG TÀU	148 Lê Hồng Phong, Phường 4, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	(0254) 3.628.629	(0254) 3.628.630
PGD BÀ RỊA	80 Bạch Đằng, Phường Phước Trung, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	(0254) 3.721.118	(0254) 3.721.115
PGD RẠCH DỪA	313 Đường 30/4, Phường Rạch Dừa, Tp. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu.	(0254) 3.522.468	(0254). 3572.579
CN QUẢNG NINH	607 Lê Thánh Tông, Phường Bạch Đằng, Tp. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.	(0203) 3.619.199	(0203) 3.619.189
PGD CẨM PHẢ	164 Trần Phú, Phường Cẩm Tây, Tp. Cẩm Phả, Tỉnh Quảng Ninh.	(0203) 3.860.158-160	(0203) 3.860.161
PGD UÔNG BÍ	308 Quang Trung, Phường Quang Trung, Tp. Uông bí, Tỉnh Quảng Ninh.	(0203) 3.661.988	(0203) 3.661.989
CN THANH HÓA	Lô 06-07 Khu nhà Thương mại, Phố Phan Chu Trinh, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(0237) 3.729.771	(0237) 3.729.770
PGD TÂN SƠN	223 Nguyễn Trãi, Phường Tân Sơn, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(0237) 3.957.888	(0237) 3.957.999
PGD QUANG TRUNG	321 Quang Trung 2, Phường Đông Vệ, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(0237) 3.963.789	(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 Lê Hồng Phong, Phường Hưng Bình, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	(0238) 3.553.838	(0238) 3.553.737
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	46A 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 Quảng Ngãi.	(0255) 3.512.514	(0255) 3.512.517
CN LẠNG SƠN	383 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 Tiến An, Tp. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh.	(0222) 3.823.388	(0222) 3.818.299
CN NINH BÌNH	850 Trần Hưng Đạo, phường Tân Thành, Tp. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.	(0229) 3.889.996	(0229) 3.889.885
CN THÁI NGUYÊN	25 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

### 3. Mạng lưới hoạt động năm 2019





## 4. Các giải thưởng và hoạt động nổi bật của Ngân hàng Phương Đông năm 2019



**TOP 100  
CÔNG TY ĐẠI CHỨNG LỚN NHẤT 2019**



**MOST INNOVATIVE  
DIGITAL BANKING SOLUTION VIETNAM 2019 (IFM)**



**FASTEST GROWING  
DIGITAL BANKING VIETNAM 2019 (IFM)**



**GIẢI THƯỞNG APEA 2019  
OUTSTANDING – CHAIRMAN OCB TRINH VAN TUAN  
CORPORATE EXCELLENT – ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK OCB**



**GIẢI THƯỞNG  
SẢN PHẨM – DỊCH VỤ TIN & DÙNG 2019**

## 4. Các giải thưởng và hoạt động nổi bật của Ngân hàng Phương Đông năm 2019

### OCB ĐẠT LỢI NHUẬN HƠN 3.200 TỶ ĐỒNG NĂM 2019

OCB hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2019 với tốc độ tăng trưởng đáng ấn tượng – gấp đôi trung bình ngành của OCB trong nhiều năm liền. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế năm 2019 đạt 3.232 tỷ đồng, tăng 47% so với năm 2018, nối tiếp hành trình 3 năm liền đạt trên 100% kế hoạch. Vốn chủ sở hữu đạt 11.515 tỷ đồng, Tổng tài sản tính đến 31/12/2019 cán mốc 118.254 tỷ đồng tăng 18% so với 2018.

### MOODY'S TĂNG BẬC XẾP HẠNG RỦI RO ĐỐI TÁC OCB LÊN Ba3

OCB đã được Moody's Investors Service, một trong 3 tổ chức xếp hạng tín nhiệm uy tín nhất thế giới, tăng bậc xếp hạng đánh giá rủi ro đối tác (CRA-counterparty risk assessment) và xếp hạng rủi ro đối tác (CRR-counterparty risk ratings) lên mức Ba3, đây là mức xếp hạng thuộc top cao nhất tại Việt Nam hiện nay.

### OCB VÀO TOP 100 CÔNG TY ĐẠI CHỨNG LỚN NHẤT THEO FORBES VIỆT NAM

Năm 2019, OCB đã được vinh danh Top 100 công ty đại chứng lớn nhất trong danh sách do Forbes Việt Nam công bố.



### OCB ĐƯỢC VINH DANH GIẢI THƯỞNG TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ

Năm 2019, OCB được vinh danh với nhiều giải thưởng lớn và uy tín như: Doanh nghiệp xuất sắc Châu Á do Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2019 (APEA) bình chọn, lần thứ 3 liên tiếp nhận giải thưởng Tin & Dùmng 2019 ở hạng mục dịch vụ Bán lẻ và 2 năm liên tiếp được IFM trao tặng giải thưởng Ngân hàng số đột phá và Ngân hàng số tăng trưởng nhanh nhất năm 2019.

# Top sự kiện nổi bật



OCB ĐƯỢC MOODY'S TĂNG BẬC XẾP HẠNG RỦI RO ĐỐI TÁC LÊN Ba3



## 4. Các giải thưởng và hoạt động nổi bật của Ngân hàng Phương Đông năm 2019



### RA MẮT NGÂN HÀNG SỐ OCB OMNI

Tháng 4/2019, OCB đã ra mắt ngân hàng số OCB OMNI. Kết thúc năm 2019, OCB OMNI đã có khách hàng online tăng trưởng 65%, số lượng giao dịch tăng 100% so với 2018. Triển khai thành công OCB OMNI dành cho khách hàng doanh nghiệp và hoạt động với 03 phiên bản ngôn ngữ: Tiếng Việt – Tiếng Anh – Hàn Quốc.



### OCB TRIỂN KHAI THÀNH CÔNG NHIỀU DỰ ÁN CÔNG NGHỆ SỐ

Năm 2019 được xem là năm thành công của OCB trên phương diện công nghệ số với nhiều cột mốc quan trọng khi liên tục công bố triển khai thành công nhiều dự án như: Hệ thống phân tích tích hợp Intergrated Analytic System (IIAS) đầu tiên trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam, giải pháp SDN (Software Defined Networking - Mạng định nghĩa bằng phần mềm), Ngân hàng mở Open API và nhận chứng chỉ bảo mật PCI DSS.

## 4. Các giải thưởng và hoạt động nổi bật của Ngân hàng Phương Đông năm 2019

### OCB HỢP TÁC PHÂN PHỐI BẢO HIỂM GENERALI ĐỘC QUYỀN 15 NĂM VÀ KÝ KẾT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC VỚI NHIỀU ĐỐI TÁC LỚN

OCB ký kết hợp tác về gói tín dụng 100 triệu USD và chương trình tư vấn thúc đẩy tài trợ chuỗi cung ứng với Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) - thành viên của Nhóm Ngân hàng Thế giới. Bên cạnh đó, OCB và Generali Việt Nam cũng ký kết thỏa thuận độc quyền phân phối các sản phẩm bảo hiểm qua kênh ngân hàng (bancassurance) với thời hạn 15 năm nhằm phát triển các giải pháp tài chính, bảo hiểm.. và nâng cao trải nghiệm dịch vụ khách hàng. Đồng thời, OCB cũng đã ký hợp tác toàn diện với nhiều đối tác lớn như: FLC, TTC,..



### OCB THUỘC TOP 13 TỔ CHỨC ĐƯỢC LỰA CHỌN VÀ XÁC ĐỊNH LÀ NHÀ TẠO LẬP THỊ TRƯỜNG CÔNG CỤ NỢ CỦA CHÍNH PHỦ

Theo quy định của Bộ Tài Chính, OCB cùng 12 tổ chức khác đã được Bộ Tài chính lựa chọn để thực hiện quyền, nghĩa vụ trong việc phát hành, giao dịch công cụ nợ của Chính phủ tại thị trường trong nước sau khi trải qua sự kiểm định như: là ngân hàng thương mại, có vốn chủ sở hữu thực có trên báo cáo tài chính được kiểm toán của ba năm liên kế trước năm đăng ký làm nhà tạo lập thị trường không thấp hơn mức vốn điều lệ tối thiểu theo quy định của pháp luật liên quan.



## PHẦN 2

# CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ VÀ ĐIỀU HÀNH



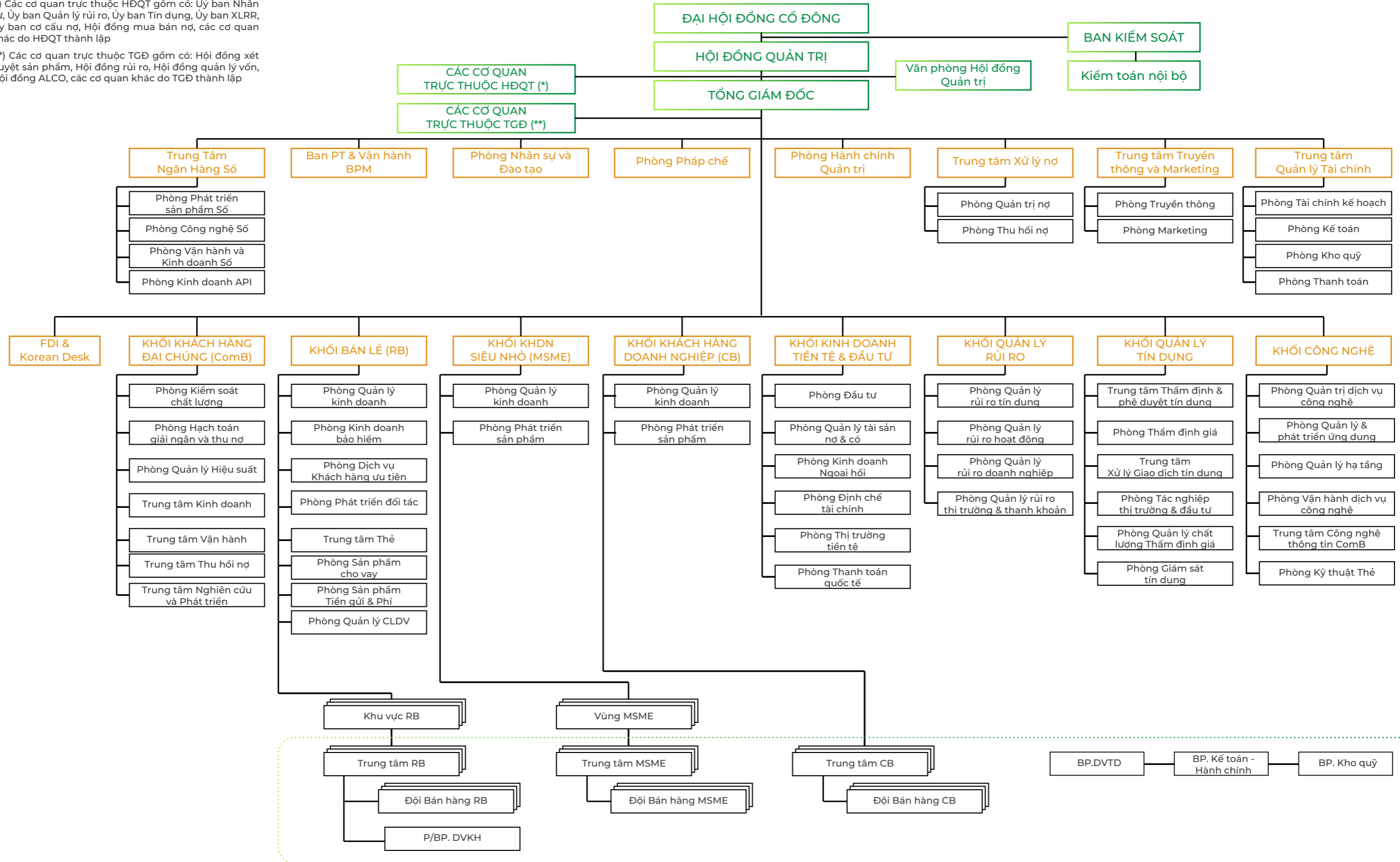
# 1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức OCB

(\*) Các cơ quan trực thuộc HĐQT gồm có: Ủy ban Nhân sự, Ủy ban Quản lý rủi ro, Ủy ban Tín dụng, Ủy ban XLRR, Ủy ban cơ cấu nợ, Hội đồng mua bán nợ, các cơ quan khác do HĐQT thành lập

(\*\*) Các cơ quan trực thuộc TGD gồm có: Hội đồng xét duyệt sản phẩm, Hội đồng rủi ro, Hội đồng quản lý vốn, Hội đồng ALCO, các cơ quan khác do TGD thành lập

Hội sở

ĐVKD



## 2. Giới thiệu Hội đồng Quản trị



**Ông Trịnh Văn Tuấn** - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

- Ông 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 Trịnh Văn Tuấn là doanh nhân thành đạt tại Ba Lan và Việt Nam.
- Ông gia nhập OCB từ tháng 8/2010 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 hơn 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 Phan Trung** - Ủy viên Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Ông có bằng Thạc sỹ trường Asia e 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 Trung đã có hơn 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** - 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 cổ phần Đầu tư Sao Phương Nam và Phó Giám đốc Công ty TNHH Kế toán Kiểm toán Tư vấn Việt Nam.



**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** - 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.

### 3. Giới thiệu Ban Kiểm soát



#### Bà Đặng Thị Quý - Thành viên Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Bà 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 từng giữ nhiều chức vụ quan trọng ở các Tổ chức tín dụng khác như: Trưởng BKS Ngân hàng HD Bank, Trưởng Ban tư vấn tín dụng; Phó giám đốc Ngân hàng Phát Triển Nhà – Chi nhánh Tân Bình; Trưởng BKS khu vực phía nam Techcombank; Phó phòng tín dụng Ngân hàng Công Thương.
- Bà được bầu giữ chức vụ thành viên BKS chuyên trách nhiệm kỳ 2011 -2015 và tiếp tục làm vụ thành viên BKS chuyên trách nhiệm kỳ 2015 - 2020.



#### Ông Phạm Quang Vĩnh - Thành viên Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2015 - 2020

- Ông 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 BKS 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.





## 4. Giới thiệu 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. Ông tốt nghiệp MBA tại 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. Ông từng giữ các chức vụ: Phó Tổng Giám đốc, phụ trách kinh doanh Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam, từ tháng 05/2009 đến tháng 04/2012, ông còn giữ thêm chức vụ 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, ông đã và đang 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 (CB)

- Bà Đào Minh Anh được bổ nhiệm giữ chức vụ Phó Tổng giám đốc OCB từ ngày 09/01/2012. Bà tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh Học viện Công nghệ Châu Á - AIT; Cử nhân Kinh tế Tổng hợp Trường ĐH Kinh tế Quốc Dân.
- Bà từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như: tại Ngân hàng Hàng Hải, bà từng nắm giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối phê duyệt Tín dụng; Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng; 4 năm làm việc Tại Ngân hàng 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 Siêu nhỏ (MSME)

- Ông Trương Đình Long được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ ngày 09/03/2007.
- Là Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Ông Long 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 TMCP Phương Đông, Ông được bổ nhiệm làm Giám đốc OCB - Chi nhánh Phú Lâm, sau đó là Giám đốc OCB Chi nhánh Khánh Hòa và Giám đốc OCB Đắk Lắk.



### Ông Sanjay Chakrabarty - Phó Tổng Giám đốc - phụ trách Khối Bán lẻ (RB)

- Ông được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Bán lẻ Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ ngày 02/07/2018.
- 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.



### 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 sĩ 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 nghiệm 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.



### Bà Huỳnh Lê Mai - Phó Tổng Giám đốc

- Bà Huỳnh Lê Mai được bổ nhiệm chức vụ Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ ngày 18/11/2013.
- Bà tốt nghiệp Thạc sĩ 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 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 Ngân hàng 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.

## 4. Giới thiệu Ban Điều hành



### Bà Nguyễn Thị Thúy - Giám đốc Tài chính

- Bà Nguyễn Thị Thúy tốt nghiệp Thạc sỹ Tài chính Ngân hàng - Đại học Paris Dauphine.
- Hiện nay, Bà được bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Tài chính tại Ngân hàng TMCP Phương Đông kể từ ngày 19/08/2019 và kiêm nhiệm Kế Toán Trưởng kể từ ngày 01/01/2020.
- Bà Nguyễn Thị Thúy từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như: Giám đốc Tài chính tại Ngân hàng Hong Leong Việt Nam; Giám đốc Tài chính tại Ngân hàng Deutsche Bank – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh; Trưởng phòng Thuế tại Ngân hàng HSBC Việt Nam – Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh; các vị trí từ cấp Chuyên viên đến cấp Quản lý tại Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam.



### Ông Lê Thanh Quý Ngọc - Giám đốc Khối Quản lý Rủi ro

- Ông Lê Thanh Quý Ngọc tốt nghiệp Cử nhân ngành Tài chính Ngân hàng Đại học Monash (Melbourne – Úc). Hiện nay, ông được bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Khối Quản lý rủi ro tại Ngân hàng TMCP Phương Đông OCB từ ngày 06/05/2019.
- Ông từng giữ những chức vụ quan trọng ở các Ngân hàng Tài chính Quốc tế khác như:
  - Giám đốc Khối Tín dụng – Ngân hàng Hong Leong Việt Nam
  - Trưởng phòng Thanh toán – Ngân hàng Citibank Việt Nam
  - Phó Phòng Quản lý khoản vay và xác định rủi ro & Phó Phòng phê duyệt tín dụng và quản lý rủi ro – Ngân hàng HSBC Việt Nam
  - Giám đốc Quan hệ khách hàng – Ngân hàng ANZ Việt Nam



### 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: tại Nielsen Việt Nam là Quản lý thống kê, Quản lý mảng Vận hành và Giám đốc mảng tự động hóa, viễn thông và nghiên cứu tài chính; tại Công ty tài chính Prudential là Giám đốc Chính sách tín dụng và Giám đốc rủi ro, và tại Ngân hàng TMCP Hàng hải là Giám đốc rủi ro, Khối Khách hàng Cá nhân.



### 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. HCM.
- Ông từng giữ nhiều 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 Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt; Giám đốc Kinh doanh tại Công ty TNHH Temenos Việt Nam.



## 5. Giới thiệu các Khối Kinh Doanh

---

# Khối Bán Lẻ (Retail Banking - RB)

Những bước chuyển mình quyết đoán và mạnh mẽ trong chiến lược kinh doanh và quản lý vận hành đã từng bước đưa OCB tiến gần hơn với mục tiêu trở thành một trong những Ngân hàng Bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Nổi dài hành trình phát triển ấn tượng trong những năm qua, Khối Bán lẻ của OCB tiếp tục ghi dấu một năm 2019 nhiều thành tựu với các chỉ tiêu kinh doanh tăng trưởng vượt trội, song song với việc các chỉ số quản trị rủi ro được kiểm soát hiệu quả.

- Doanh số huy động đạt **43.015 tỷ**, tăng **5.329 tỷ** so với năm 2018. Dư nợ cho vay đạt **23.824 tỷ**, tăng **5.404 tỷ** so với năm 2018.
- Tổng thu thuần ghi nhận mức tăng ấn tượng 72% so với năm 2018, đạt **1.738 tỷ**.
- Số lượng khách hàng đạt mốc hơn 1,1 triệu khách hàng
- Tỷ lệ nợ xấu trong năm ở mức **1,63%**, giảm 1,04% so với tỷ lệ 2.7% trong năm 2018
- Doanh số kênh Bancassurance đạt **207 tỷ** đồng, tăng 63% so với năm 2018



# Ngân hàng số OCB OMNI – Bứt phá để dẫn đầu

- 01 **Đăng ký OMNI** dễ dàng qua online
- 02 **Chuyển tiền 24/7**, 8s tiền vào ngay tài khoản
- 03 **Đa dạng bảo mật** với Face ID, vân tay, iOTP
- 04 **Giỏ giao dịch** 10 giao dịch chỉ 1 OTP
- 05 **Thanh toán tự động** mọi hóa đơn
- 06 **Quét QR Pay** thanh toán ngay 1 chạm
- 07 **Mở thẻ tín dụng online** giao thẻ tận tay
- 08 **Chia sẻ mã referral** nhận ngàn ưu đãi
- 09 **Tích điểm OMNI** nhận quà như ý
- 10 **Mua bảo hiểm** hoàn toàn online
- 11 **Đầu tư dễ dàng** hoàn tiền cao nhất
- 12 **Bán ngoại tệ** ngay trên App

Sự kiện ra mắt Ngân hàng số OCB OMNI và Hệ sinh thái OMNI PAY, được phát triển trên nền tảng ngân hàng hợp kênh hiện đại nhất thế giới vào đầu quý II-2019 tiếp tục khẳng định tầm nhìn và chiến lược kiên định của OCB trong việc triển khai chiến lược công nghệ số vào hoạt động kinh doanh cốt lõi, phát triển hài hòa giữa chiến lược số hóa hệ sinh thái ngân hàng với mô hình kinh doanh, giúp không ngừng tối ưu và nâng tầm trải nghiệm của khách hàng.



Thông qua việc đáp ứng đa dạng các nhu cầu thiết yếu của khách hàng từ thanh toán, tiết kiệm, đầu tư, vay vốn, cho tới bảo vệ, năm 2019, nền tảng OMNI ghi nhận số lượng giao dịch thực hiện thành công tăng trưởng đến 136% so với năm 2018, với số lượng khách hàng đăng ký sử dụng OMNI trung bình mỗi tháng trên 15.000 khách hàng.

Tháng 4/2019, OCB OMNI đã giới thiệu đến khách hàng hệ sinh thái OMNI PAY trên Nền tảng tích hợp và số hóa quy trình nội bộ, Nền tảng ngân hàng hợp kênh (Omni-Channel Platform) và Nền tảng phân tích, với những cải tiến mang tính đột phá như ra mắt ứng dụng xác thực giao dịch trực tuyến mới OCB iOTP với công nghệ soft OTP nâng cao; triển khai hệ thống liên kết thu hộ học phí cho các trường học tại TP.HCM qua kênh tại quầy và ngân hàng điện tử; hoàn thành xây dựng hệ thống Open API hỗ trợ kết nối thanh toán dễ dàng giữa các đối tác, Khách hàng có thể mua chứng chỉ quỹ trực tuyến một cách dễ dàng, trong khi hệ thống đảm bảo được tính an toàn, bảo mật và chất lượng dịch vụ cung cấp cao nhất cho người sử dụng (đã và đang triển khai thành công với các đối tác ví điện tử).

Đồng thời, trong năm qua, Ngân hàng số OCB OMNI cũng đã hoàn thiện và cho ra mắt hệ thống OCB OMNI Loyalty trên nền tảng tích điểm cho các giao dịch trực tuyến trên ứng dụng, nhằm tri ân, khuyến khích khách hàng gắn bó với ứng dụng OCB OMNI như một “người đồng hành” đặc lực trong cuộc sống.



# LỄ KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP TÁC ĐỘC QUYỀN

## - Phân Phối Sản Phẩm Bảo Hiểm -

EXCLUSIVE BANCASSURANCE PARTNERSHIP SIGNING CEREMONY

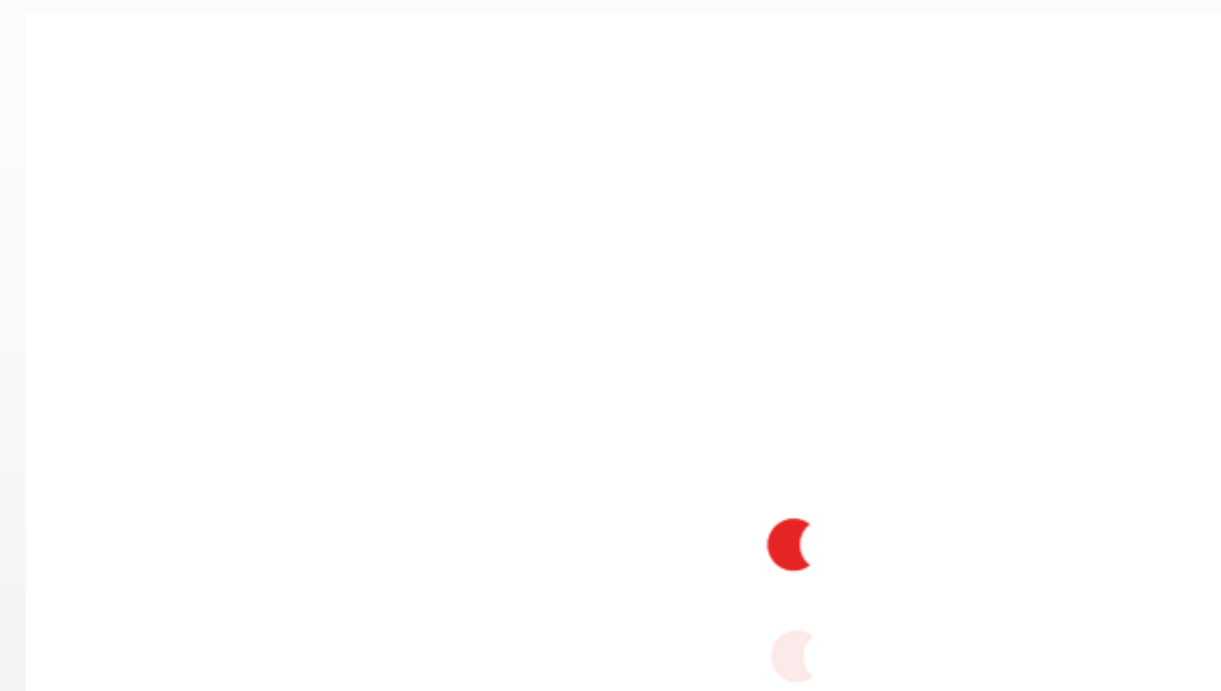


### OCB – Generali cú “bắt tay” chiến lược

Ngày 19/10/2019, OCB ký kết thỏa thuận Hợp tác Phân phối độc quyền chiến lược với Generali kéo dài 15 năm. Việc hợp tác độc quyền dài hạn này cho phép OCB và Generali cùng nhau phát triển các giải pháp bảo hiểm tài chính, mở rộng thêm mạng lưới phân phối; ứng dụng công nghệ tiên tiến và nâng cao trải nghiệm dịch vụ khách hàng để phục vụ Khách hàng tốt nhất, khẳng định định hướng kinh doanh lâu dài trong việc phân phối sản phẩm bảo hiểm nhân thọ qua kênh Ngân hàng (Bancassurance) của Ngân hàng.

## Thẻ Tín dụng

Năm 2019 OCB chính thức phát hành “Thẻ tín dụng OCB Priority – Nâng tầm trải nghiệm Khách hàng Ưu tiên” dành riêng cho phân khúc Khách hàng Ưu tiên, đánh dấu bước tiến mới của OCB khi sử dụng thành công công nghệ không tiếp xúc (contactless). Thẻ tín dụng OCB Priority giúp khách hàng đảm bảo bảo mật tuyệt đối khi giao dịch. Đồng thời sự kiện OCB được công nhận đạt chứng chỉ bảo mật quốc tế PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) cũng thể hiện nỗ lực của OCB trong việc liên tục đầu tư đáp ứng các tiêu chuẩn cao nhất nhằm đem lại sự an toàn và trải nghiệm dịch vụ tốt nhất cho Khách hàng.



### Tăng trưởng đi đôi với chất lượng

Năng suất bán hàng của lực lượng kinh doanh đã được cải thiện mạnh mẽ, kết hợp với việc điều chỉnh các chính sách, sản phẩm, quy trình kịp thời đáp ứng được nhu cầu thị trường đã giúp dư nợ của khối Bán lẻ trong năm 2019 tăng trưởng ấn tượng trong khi chất lượng tín dụng được quản lý và đảm bảo an toàn. Kiểm soát nợ xấu có thể được coi là một trong những điểm sáng của khối Bán lẻ trong năm 2019 khi kết thúc năm, tỷ lệ nợ xấu của khối chỉ là 1.63%.



### Tối ưu hóa hiệu quả hoạt động

Lấy sự hài lòng của Khách hàng là thước đo phát triển, năm 2019 vừa qua, Khối Bán lẻ tiếp tục ưu tiên ứng dụng tự động hóa các quy trình hoạt động (BPM - Business Process Management) theo chiến lược chung của Ngân hàng. Theo đó, hồ sơ, dữ liệu khi đưa vào hệ thống sẽ được xử lý với danh mục hồ sơ cụ thể theo từng luồng, sản phẩm, nghiệp vụ giúp đẩy nhanh tiến độ xử lý, giúp kiểm soát chặt cam kết dịch vụ theo từng bước xử lý, nâng cao năng lực phục vụ khách hàng, đồng thời hạn chế sai sót trong quá trình tác nghiệp.

Trên cơ sở tối ưu hóa qui trình vận hành và xác lập chiến lược phát triển kinh doanh bền vững, Khối Bán lẻ liên tiếp mở rộng cung cấp giải pháp tài chính toàn diện cho các hệ sinh thái tập đoàn, đồng thời mở rộng liên kết phục vụ các ngành thiết yếu như Giáo dục, Y tế qua các gói giải pháp tài chính toàn diện cho các đối tác Trường học và Bệnh viện lớn trải dài trên khắp cả nước.

Với đà tăng trưởng sẵn có, cùng với sự nỗ lực, quyết tâm của toàn đội ngũ, năm 2020, khối Bán lẻ sẽ tiếp tục tăng tốc chinh phục các mục tiêu chiến lược, đồng thời cam kết 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.

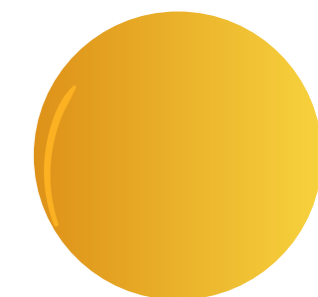


## Định Hướng Kinh Doanh

# NĂM 2020

Khối Bán lẻ xác định luôn coi Khách hàng là trọng tâm trong mọi hành động: từ thu hút, chuyển đổi cho tới giữ chân Khách hàng, với việc thiết kế các sản phẩm, dịch vụ và trải nghiệm dựa trên cơ sở thấu hiểu nhu cầu của họ.

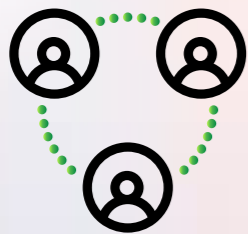
- 1.** Không ngừng nâng cao trải nghiệm số hóa: Tất cả nhu cầu của Khách hàng – thanh toán, tiết kiệm, vay, đầu tư và bảo vệ phải được đáp ứng một cách hoàn hảo trên nền tảng công nghệ số.
- 2.** Xây dựng hệ sinh thái số hóa và vật lý được thúc đẩy bởi các đối tác và công nghệ đa dạng đáp ứng những nhu cầu tài chính khác nhau của mỗi phân khúc Khách hàng khác nhau.
- 3.** Tiếp tục tăng cường sự hiện diện vật lý trong khi củng cố định vị số hóa: mở mới 5 chi nhánh tại Tây Ninh, Vĩnh Phúc, Bình Định và Hà Nội nhằm mở rộng mạng lưới phân phối đồng thời tăng cường sự hiện diện thương hiệu OCB khắp đất nước.
- 4.** Nâng cao năng lực phát triển Banca. Đưa ra nhiều lựa chọn sản phẩm đáp ứng được nhu cầu và mục tiêu đa dạng của Khách hàng.
- 5.** Thống lĩnh các phân khúc ngách.
- 6.** Tiếp tục tăng trưởng chất lượng cao trong khi các chỉ số tín dụng được duy trì ổn định.





# Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp (Commercial Banking - CB)

Gia tăng thị phần khách hàng truyền thống,  
định danh và phát triển khách hàng mục tiêu,  
tiềm năng



Cùng với sự điều chỉnh về cơ cấu tổ chức và phương thức kinh doanh của OCB, hoạt động kinh doanh của Khối CB đã được cơ cấu lại theo hướng tinh gọn, hiệu quả hơn và tạo tiền đề thuận lợi cho Khối CB tiếp tục vươn xa hơn trong việc đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp. Những thay đổi đó đã mang lại kết quả tích cực như lợi nhuận trước thuế tăng trưởng 32,5%, chỉ số tăng trưởng về quy mô cho vay, tiền gửi tăng trưởng lần lượt là 25,2% và 12,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Công tác kiểm soát chất lượng tín dụng đạt hiệu quả cao, tỷ lệ nợ xấu (NPL) chỉ còn 1% vào cuối năm 2019.



Với nền tảng vững chắc, Khối CB xác định trở thành nơi cung cấp các giải pháp tài chính tối ưu, toàn diện cho các khách hàng doanh nghiệp và là ngân hàng tiên phong trong lĩnh vực tài trợ chuỗi cung ứng (SCF) cho các nhóm khách hàng đối tác. Qua đó, Khối CB sẽ thực hiện cung cấp cho khách hàng đầy đủ sản phẩm dịch vụ và mang lại hiệu quả cao, phát triển hiệu quả hệ sinh thái của các chuỗi khách hàng chủ chốt, ngành nghề trọng tâm, đặc biệt là tối ưu trong việc khai thác danh mục khách hàng hiện hữu để hoàn thành mục tiêu kinh doanh năm 2020.



Trong năm 2019, OCB đã bắt đầu tăng cường giới thiệu dịch vụ ngân hàng số OCB OMNI đối với khách hàng doanh nghiệp. Dịch vụ này được coi là một trong những động lực tăng trưởng mới trong phân khúc doanh nghiệp những năm tới. Đây là giải pháp thanh toán số hóa giúp các doanh nghiệp giảm bớt chi phí và giảm thiểu rủi ro vận hành, các doanh nghiệp có thể thực hiện các giao dịch gửi tiền có kỳ hạn hoặc thanh toán trực tuyến dễ dàng và bảo mật.



Trên hành trình thực thi chiến lược của Khối CB, với thông điệp “Khách hàng là trọng tâm”, các Trung tâm chuyên doanh luôn quyết tâm và nỗ lực hết mình, góp phần đưa CB hoàn thành tốt các mục tiêu kinh doanh, đồng thời nâng cao vị thế thương hiệu OCB trên thị trường tài chính. Bên cạnh đó, việc đào tạo đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp cũng chính là yếu tố then chốt tạo nền tảng vững chắc và tăng cường sự gắn kết bền vững của khách hàng với OCB.



## Định Hướng Kinh Doanh

# NĂM 2020

### 1. Phát triển khách hàng mới, tập trung chuyển đổi danh mục ngành

- Phát triển khách hàng thuộc lĩnh vực tiềm năng
- Triển khai các chuỗi/ hệ sinh thái của OCB có quan hệ đối tác
- Phát triển nhóm khách hàng có tiềm năng về huy động vốn

### 2. Phát triển sản phẩm dịch vụ theo định hướng phát triển kinh doanh

- Chuẩn hóa và quản trị cây sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng doanh nghiệp
- Phát triển các sản phẩm thuộc các lĩnh vực tiềm năng
- Phát triển các sản phẩm hỗ trợ triển khai chuỗi/ hệ sinh thái
- Ưu tiên nghiên cứu triển khai các giải pháp tài chính phi tín dụng

### 3. Phát triển cơ cấu tổ chức và tối ưu đội ngũ bán hàng

- Bổ sung nhân sự phù hợp định hướng phát triển kinh doanh
- Điều chỉnh chính sách tuyển dụng và KPIs thúc đẩy bán hàng
- Triển khai đào tạo và xây dựng chính sách phát triển sự nghiệp
- Hoàn thiện văn hóa doanh nghiệp

### 4. Quản trị rủi ro hiệu quả

- Nâng cấp và cải thiện cơ chế kiểm soát rủi ro tín dụng và hoạt động
- Kiểm soát rủi ro theo hạn mức từng ngành và từng khách hàng

### 5. Hỗ trợ và thúc đẩy kinh doanh

- Xây dựng chính sách giá linh hoạt và hiệu quả
- Triển khai các chương trình thúc đẩy kinh doanh liên tục
- Triển khai các hoạt động marketing và truyền thông Triển khai các hoạt động chăm sóc khách hàng toàn diện

A photograph of bank staff in a call center. In the foreground, a woman with dark hair pulled back, wearing a white shirt and a green tie, is smiling warmly at the camera. Behind her, other staff members are visible, some looking at computer monitors. The background is slightly blurred, showing green and white elements of the office environment.

## Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp Siêu Nhỏ (Micro, Small & Medium Enterprise – MSME)

### Đổi mới & sáng tạo là chìa khoá thành công

Khối MSME là một trong những khối kinh doanh còn khá non trẻ của ngân hàng với chỉ hơn 3 năm hoạt động tuy nhiên lại là một trong những mũi nhọn tập trung phát triển của ngân hàng với tầm nhìn “Trở thành ngân hàng tốt nhất Việt Nam”.

Chính vì lý do đó, khối MSME 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 tại Việt Nam.

#### Một số thành tích đáng ghi nhận trong năm 2019 của Khối MSME:

Năm 2019 của Khối MSME đã kết thúc ấn tượng với tổng thu thuần đạt 178 tỷ, tăng gần 20% so với năm 2018. Thu thuần tăng đến từ hoạt động cho vay các sản phẩm có NIM cao (tăng 7% so với năm 2018), từ huy động (tăng 12% so với năm 2018), cũng như duy trì tỷ lệ huy động không kỳ hạn 28%, tăng 8% so với năm 2018. Thu thuần ngoài lãi năm 2019 tăng 8.5 tỷ với sự đóng góp chủ yếu từ mảng Thu dịch vụ, hứa hẹn sẽ tăng trưởng mạnh mẽ hơn nữa trong năm 2020.



**1.** Về quy mô, năm 2019 khối MSME quản lý hơn 10,000 khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ; tăng 1,600 khách hàng mới so với năm 2018. Tỷ lệ khách hàng Active lên đến 40% với hơn 4,000 khách hàng giao dịch thường xuyên. Tổng quy mô huy động và dư nợ tăng 15% so với năm 2018.

**2.** Năm 2019, khối MSME cũng đã hoàn thành việc tái cấu trúc cơ cấu tổ chức theo hướng chuyên môn hóa, phát triển nguồn lực mạnh mẽ, đặc biệt có kinh nghiệm trong phân khúc SME tại hội sở và đơn vị kinh doanh.

**3.** Với đặc thù phân khúc SME tại Việt Nam khá khác biệt, Khối MSME cũng đã triển khai nhiều dòng sản phẩm mới được “đo ni đóng giày” dành riêng cho khách hàng SME:

- Sản phẩm lãi được thiết kế chuyên biệt cho khách hàng SME với quy trình tinh gọn, hồ sơ đơn giản và điều kiện vay vốn phù hợp với đặc thù phân khúc như sản phẩm tín chấp, sản phẩm cho vay bổ sung vốn lưu động đảm bảo 100% bằng bất động sản hay sản phẩm Top-up dành cho khách hàng hiện hữu,...

- Sản phẩm tài trợ nhà phân phối: cho vay bổ sung vốn lưu động đối với các nhà phân phối/nhà cung cấp thuộc chuỗi cung ứng với điều kiện cấp tín dụng đơn giản, linh hoạt, phù hợp với đặc thù hoạt động kinh doanh.

- Tăng cường hợp tác, liên kết với các đối tác cung cấp giải pháp công nghệ để gia tăng chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa danh mục sản phẩm. Ngoài sản phẩm ngân hàng, OCB mong muốn đồng hành cùng SME phát triển trên nền tảng công nghệ số thông qua việc ứng dụng các giải pháp phần mềm. Năm 2019, Khối MSME đã hợp tác với đối tác PCB Graphtech dành tặng tất cả khách hàng SME của OCB 6 tháng trải nghiệm miễn phí Phần mềm Quản trị doanh nghiệp ACEcomony.

Và rất nhiều sản phẩm, chương trình được xây dựng, triển khai để phù hợp hơn nữa với nhu cầu của thị trường.

**4.** Năm 2019, khối MSME cũng ban hành nhiều chương trình ưu đãi lãi suất nhằm phát triển khách hàng mới, khuyến khích khách hàng tăng sử dụng sản phẩm dịch vụ tại OCB. Một số chương trình mang lại hiệu quả cao như chương trình Vốn kinh doanh ưu đãi 1000 tỷ, chương trình Khách hàng mới, thành công mới, chương trình Tri ân khách hàng,... Thông qua các chương trình, Khối MSME thể hiện sự đồng hành cùng khách hàng trong hoạt động kinh doanh hằng ngày, góp phần giúp doanh nghiệp đẩy mạnh và mở rộng hoạt động kinh doanh.

Những thành tựu của năm 2019 thể hiện sự nỗ lực, quyết tâm của Lãnh đạo khối và toàn thể cán bộ nhân viên khối MSME, là tiền đề cho sự bứt phá tăng trưởng năm 2020 và những năm tiếp theo.

## Định Hướng Kinh Doanh

# NĂM 2020

**1. Xác định phân khúc Small và Micro SME là phân khúc chính** để tập trung khai thác với mục tiêu trở thành Ngân hàng phục vụ chính đối với SME. Đồng thời, 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 huy động không kỳ hạn (CASA) với mục tiêu khách hàng chuyển dòng tiền về OCB và trở thành ngân hàng giao dịch chính trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

**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 MSME), 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: cho vay bổ sung vốn lưu động với thời gian phê duyệt nhanh và đáp ứng tối đa nhu cầu vốn, SME tín chấp là sản phẩm hút khách hàng mới, cho vay đầu tư hệ thống điện mặt trời áp mái tài trợ nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp đầu tư năng lượng xanh theo định hướng của Chính phủ và muốn có “chứng nhận nhãn xanh” để đạt được ưu thế trong xuất khẩu,...

**4. Gia tăng cơ sở khách hàng với nhiều gói tài khoản ưu đãi được thiết kế phù hợp với từng nhóm khách hàng** như SME Daily Banking, SME Khởi nghiệp, chương trình ưu đãi cho khách hàng của đối tác liên kết, chương trình giới thiệu khách hàng,...

**5. Nâng cao chất lượng khách hàng**, tăng cường bán chéo để **Gia tăng số lượng sản phẩm/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.

**6. Phát triển kênh trực tuyến Landing page OCB SME E-Lending.** Bước phát triển mới này cho thấy sự nhạy bén và tiên phong của Khối MSME trong việc ứng dụng công nghệ để cung cấp cho khách hàng SME các sản phẩm, dịch vụ chuyên biệt, chất lượng, phù hợp với SME và xu thế phát triển nhanh của công nghệ số. OCB SME E-Lending giúp doanh nghiệp gặp khó khăn tài chính có thể chủ động tiếp cận vốn vay hoặc đăng ký mở tài khoản online với nhiều ưu đãi lớn và tiết kiệm thời gian, chi phí so với phương thức giao dịch truyền thống.

**7. Tiếp tục mở rộng kênh đối tác công nghệ**, tìm kiếm, chọn lựa các đối tác uy tín đồng hành cùng OCB mang lại những giải pháp kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp như MISA,...

**8. Tăng cường hàm lượng công nghệ trong công tác kinh doanh**, giúp tối ưu hoá hoạt động quản lý kinh doanh và đón đầu xu hướng với các mô hình kinh doanh mới: CRM để quản lý và đo lường hiệu suất đội bán hàng, Omni Khách hàng doanh nghiệp nâng cao trải nghiệm cho khách hàng qua kênh digital banking.

**9. Tuyển dụng, 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 kinh doanh, đẩy mạnh việc đào tạo và tự đào tạo cũng như chính sách, lộ trình phát triển nhân sự phù hợp để giữ chân nhân sự, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững, ổn định.





## Khối Kinh Doanh Tiền Tệ Và Đầu Tư (Treasury)

Hoạt động chính trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng, Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu tư (Treasury) vẫn luôn phát huy tốt vai trò là Khối kinh doanh năng động và hiệu quả dẫn đầu trong hệ thống.

Với cơ cấu tổ chức đa dạng bậc nhất so với các mô hình Treasury hiện nay trên thị trường Việt Nam, chúng tôi hướng đến mục tiêu đứng vào TOP 6 ngân hàng có hoạt động kinh doanh tiền tệ an toàn và chất lượng nhất, mang đến những giá trị thiết thực cho OCB như:

- 1)** Đóng góp tối thiểu 20% doanh thu thuần hàng năm
- 2)** Góp phần tối ưu hóa cấu trúc bảng tổng kết tài sản
- 3)** Sáng tạo các giải pháp tài chính linh hoạt để cùng các Khối kinh doanh chinh phục khách hàng và gia tăng thị phần bền vững

Những thành tích nổi bật của Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu tư (Treasury) năm 2019 không chỉ dừng lại ở con số lợi nhuận vượt kế hoạch (>1.000 tỷ), chỉ số hiệu suất cao (CIR <3%), quy mô tài sản tăng trưởng tốt; mà quan trọng hơn, Treasury đã khởi xướng và triển khai thành công nhiều chương trình trọng điểm làm nền tảng bước đầu cho lộ trình công nghệ hóa hoạt động và chuyển dịch cấu trúc thu nhập cân bằng hơn giữa dịch vụ và tự doanh.

- Năm 2019 đặt nền móng cho mô hình dịch vụ ngân hàng đầu tư liên kết 3 bên giữa Treasury với Khối CB và Khối Bán lẻ. Bằng mô hình này, các phân khúc khách hàng từ tổ chức đến Khối Bán lẻ, từ các nhà đầu tư chuyên nghiệp đến các chủ thể phát hành không chuyên, đều có thể giải quyết được trọn gói nhu cầu tài chính của mình thông qua dịch vụ tư vấn phát hành, bảo lãnh thanh toán, đầu tư mua bán, phân phối sỉ và lẻ trái phiếu doanh nghiệp do Treasury cấu trúc giải pháp, CB cung ứng tín dụng và Khối Bán lẻ giới thiệu rộng rãi cho các khách hàng cá nhân. Hơn 2.000 tỷ giá trị trái phiếu đã được phát hành và 500 tỷ giá trị trái phiếu đã được phân phối lẻ thành công từ chuỗi liên kết này. Chúng tôi sẽ đẩy nhanh cải tiến quy trình, nâng cấp hệ thống để tăng trưởng mạnh mẽ doanh số của mảng dịch vụ này ở mức tối thiểu 100% trong năm 2020.



- Thay đổi quy trình mua bán ngoại tệ với khách hàng nhằm giải phóng nguồn lực chốt giá thủ công và rút ngắn thời gian giao dịch; theo dõi bằng hệ thống Front to Back đối với các nghiệp vụ tự doanh... là những đổi mới trong năm qua giúp chuẩn hóa năng lực vận hành và đáp ứng tiêu chuẩn quản trị rủi ro định hướng Basel II mà OCB đã tuân thủ từ đầu năm 2019.

- Trên nền tảng hệ thống đã đầu tư và liên tục được cải tiến, chúng tôi sẽ tiếp tục bổ sung các sản phẩm mới (như IRS, CCS, AIRS; combo giao dịch FX và TTQT), các ứng dụng mới (mua bán ngoại tệ trực tuyến hay chuyển tiền nước ngoài trực tuyến,...) nhằm đáp ứng toàn diện hơn và thân thiện hơn trong trải nghiệm giao dịch của khách hàng với OCB.

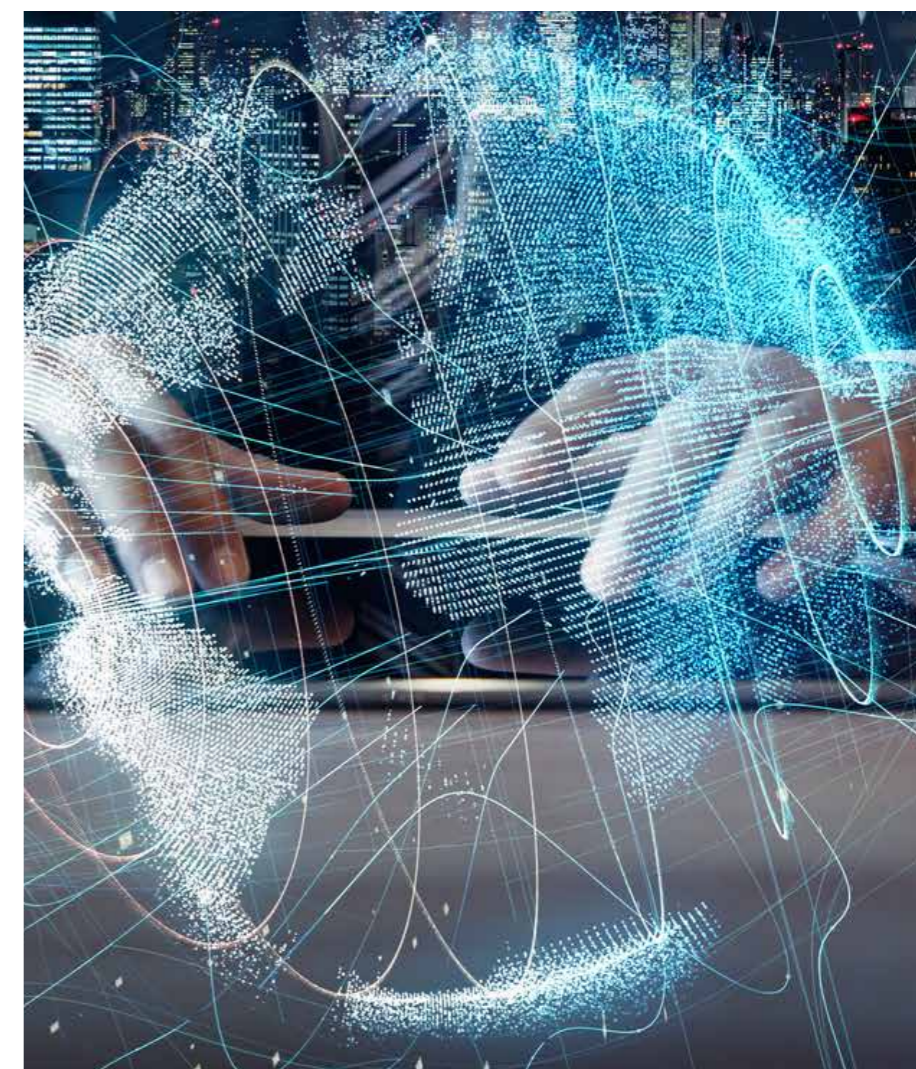


- Mạng lưới ngân hàng đại lý được mở rộng; danh mục Nostro nước ngoài đa dạng hơn; hạn mức giao dịch kinh doanh vốn, tài trợ thương mại, vay nợ nước ngoài được gia tăng từ các Định chế tài chính trong nước và nước ngoài; gói tài trợ trung dài hạn 100 triệu USD từ Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC) được giải ngân nhằm hỗ trợ tín dụng cho các doanh nghiệp SME và doanh nghiệp phụ nữ... là những thành quả cụ thể mà đội ngũ làm công tác quan hệ Định chế tài chính đã mang về cho OCB trong năm 2019.



Bên cạnh hoạt động kinh doanh, mảng quan hệ Định chế tài chính và quản trị tài sản có - tài sản nợ (ALM) của Treasury cũng được chú trọng phát triển và đóng góp tích cực vào kết quả chung của hệ thống trong năm vừa qua.

Với vai trò tham mưu và truyền dẫn các chính sách từ Hội đồng ALCO, thiết kế các giải pháp tổng thể về cân đối nguồn - sử dụng nguồn, khả năng kết nối nhịp nhàng giữa nhu cầu của thị trường 1 với sản phẩm của thị trường 2,... sử dụng công cụ cơ bản là FTP (Funds Transfer Pricing) để định hướng cấu trúc tài sản có - tài sản nợ, hoạt động ALM đã góp phần tăng cường sức mạnh thanh khoản của hệ thống, đảm bảo khung rủi ro lãi suất trong giới hạn an toàn và các mục tiêu cơ cấu danh mục năm 2019 đều được đáp ứng.



# Khối Khách Hàng Đại Chúng (Com-B)

## Tiếp tục những bước tiến vững chắc trong kinh doanh và ổn định chất lượng cho vay trong năm 2019

Sau 02 năm liên tăng trưởng mạnh về quy mô cho vay (giai đoạn 2017-2018), bước sang năm 2019, COM-B đã chuyển đổi lộ trình phát triển kinh doanh sang giai đoạn tập trung đẩy mạnh chất lượng danh mục và quy mô thị trường, duy trì vị trí top đầu trong nhóm các tổ chức tài chính tiêu dùng lớn nhất thị trường Việt Nam.

Kết thúc năm 2019, doanh số giải ngân của COM-B đạt hơn 4.700 tỷ đồng, dư nợ tính đến cuối kỳ đạt hơn 5.500 tỷ đồng, tăng trưởng 34% so với năm 2018; Lợi nhuận trước thuế đạt hơn 330 tỷ đồng, tăng 17% so với năm 2018. Mặc dù tốc độ tăng trưởng thấp hơn năm 2018 nhưng tỷ suất sinh lời danh mục vẫn được duy trì ở mức 7,0%; Chất lượng danh mục giải ngân mới trong năm 2019 cải thiện đáng kể khi các tỷ lệ chuyển nợ quá hạn của danh mục mới giảm hơn 40% so với năm 2018 và hơn 50% so với năm 2017.

Năm 2019, COM-B đã triển khai thành công mô hình cơ cấu tổ chức mới, tinh gọn bộ máy nhân sự, thực hiện số hóa trong hoạt động kinh doanh như mô hình chấm điểm tín dụng trên cơ sở dữ liệu thay thế, xây dựng hoàn thiện mô hình kinh doanh cho vay online trên nền tảng kỹ thuật số, giảm sự phụ thuộc vào yếu tố con người nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí, qua đó hướng tới lộ trình kinh doanh ổn định với chất lượng dịch vụ ngày càng được nâng cao.

Bên cạnh đó, năm 2019 cũng là năm COM-B đối mặt với không ít khó khăn từ biến động thị trường nhân sự trong ngành tài chính tiêu dùng, mức độ cạnh tranh về nguồn lực lao động có chuyên môn ngày càng cao, cùng với sự cạnh tranh về phân khúc khách hàng đại chúng từ các đối thủ mới gia nhập thị trường đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của COM-B.



Tiếp tục lấy Khách hàng làm trọng tâm, không ngừng cải thiện và nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ cung cấp cho Khách hàng, trong năm 2020 COM-B tiếp tục tập trung vào những mục tiêu trọng điểm như sau:

- Duy trì các dự án nghiên cứu và phát triển công nghệ Fintech trong hoạt động cho vay, đồng thời tiếp tục xây dựng và đa dạng hóa các công cụ chấm điểm theo hành vi và tâm lý học.

- Triển khai các mô hình phê duyệt tự động, tiếp tục cải tiến và số hóa các quy trình nghiệp vụ để rút ngắn thời gian thẩm định, tối ưu hóa chi phí và đơn giản hóa thủ tục cho vay, nâng cao mức độ hài lòng của Khách hàng khi trải nghiệm dịch vụ tại COM-B.

- Mở rộng danh mục sản phẩm, phát triển các chương trình bán hàng mới trên nền tảng kỹ thuật số nhằm tăng trải nghiệm và tăng sự tiện nghi cho Khách hàng.

Nỗ lực đáp ứng các nhu cầu tài chính tiêu dùng theo cách thức đơn giản và dễ dàng nhất cho Khách hàng, đa dạng hóa các kênh tiếp cận, đáp ứng kịp thời nhu cầu vay của từng phân khúc Khách hàng mục tiêu và phục vụ tốt hơn nữa đối với nhóm Khách hàng chưa đủ điều kiện tiếp cận được với dịch vụ Ngân hàng.





## PHẦN 3

# BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

# I. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019

## 1. Thành viên và cơ cấu Hội đồng Quản trị

Hội đồng quản trị (“HĐQT”) nhiệm kỳ 2015-2020 của OCB gồm có 05 thành viên.

1	TRỊNH VĂN TUẤN	Chủ tịch HĐQT
2	PHAN TRUNG	Thành viên HĐQT
3	NGÔ HÀ BẮC	Thành viên HĐQT
4	LÊ QUANG NGHĨA	Thành viên HĐQT
5	PHAN VŨ TUẤN	Thành viên HĐQT độc lập

## 2. Bối cảnh kinh tế và thành quả kinh doanh Ngân hàng đạt được

Kết thúc năm 2019, Việt Nam tiếp tục là một trong các nước có nền kinh tế tăng trưởng năng động, với mức tăng trưởng của Tổng Sản phẩm nội địa (GDP) là +7,02%, năm thứ hai duy trì ngưỡng trên 7%; lạm phát được kiểm soát tốt với chỉ số CPI bình quân năm +2,79%; môi trường kinh tế ổn định đã giúp Việt Nam thu hút lượng vốn đầu tư nước ngoài lớn, dự trữ ngoại hối quốc gia lên mức 79 tỷ USD tính đến cuối 2019. Ngành ngân hàng vẫn tiếp tục được đánh giá là điểm sáng trong các ngành kinh tế với kết quả tích cực, thể hiện qua việc đạt lợi nhuận so với kế hoạch đề ra từ đầu năm, tăng trưởng hoạt động tín dụng toàn ngành đạt 13,65%, tăng trưởng huy động đạt 13,92%, tỷ lệ nợ xấu ở mức 1,8%. Bên cạnh đó, với chính sách tiền tệ linh hoạt, tỷ giá ổn định và lãi suất thị trường giảm cũng giúp giảm bớt chi phí cho nền kinh tế nói chung.

Trong bối cảnh đó, với những nỗ lực không ngừng của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên, OCB tiếp tục gặt hái một năm hoạt động hiệu quả, là Ngân hàng nằm trong Top 3 những ngân hàng hoạt động hiệu quả, với lợi nhuận trước thuế tăng 47% so năm trước, chỉ số thu nhập trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE) đạt 26,1%, thu nhập trên một cổ phiếu (EPS) đạt 3.264 VNĐ/cổ phần; được Ngân hàng Nhà nước phê duyệt tăng trưởng tín dụng ở mức 25,5% trong năm 2019. Trong năm vừa qua, OCB cũng đã thực hiện chi trả cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 20%/năm, để tăng vốn điều lệ từ 6.599.210.630.000 đồng lên 7.898.570.750.000 đồng.

### Năm tài chính 2019 OCB đã đạt được một số chỉ tiêu như sau:

Tổng tài sản tăng

**18,2%**

Dư nợ tín dụng tăng

**25,5%**

Nợ xấu được kiểm soát ở mức

**1,49%**

Lợi nhuận trước thuế tăng

**47,0%**

(đạt 101% kế hoạch với 3,232 tỷ đồng)

Nguồn: Tổng cục Thống kê

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam



## 3. Đánh giá chung về hoạt động của HĐQT năm 2019

### 3.1. Công tác quản trị

Các thành viên HĐQT của Ngân hàng đã thực hiện công tác quản trị của mình trên nguyên tắc công khai, minh bạch, tách bạch giữa hoạt động Quản trị và hoạt động Điều hành. Trong năm 2019, OCB đã ban hành Quy chế Quản trị nội bộ và mục tiêu sẽ hướng đến việc ban hành, kiện toàn các quy chế quản trị theo chuẩn mực quốc tế. HĐQT cũng đã tiến hành 06 phiên họp để triển khai, kiểm tra đôn đốc việc thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh, các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra, cũng như giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền. Ngoài 06 phiên họp kể trên, HĐQT cũng đã thảo luận và thông qua 89 Nghị quyết về nhiều lĩnh vực hoạt động, kinh doanh của Ngân hàng.

Kết quả thực hiện trong năm 2019, HĐQT đã ban hành mới và sửa đổi, bổ sung một số văn bản quan trọng như:

- Quy chế Cơ cấu tổ chức của OCB
- Quy chế Quản trị nội bộ (thực hiện theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 01/2019/NQ – ĐHĐCĐ ngày 27/04/2020)
- Quy chế tổ chức và hoạt động của HĐQT (thực hiện theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ số 01/2019/NQ – ĐHĐCĐ ngày 27/04/2020)
- Quy chế tổ chức và hoạt động của Ủy ban Tín dụng
- Quy chế tổ chức và hoạt động của Ủy ban Xử lý rủi ro
- Quy chế tổ chức và hoạt động của Ủy ban Cơ cấu nợ
- Ban hành công bố thông tin tỷ lệ an toàn vốn tháng 12/2019
- Tuyên bố khẩu vị rủi ro năm 2020



### 3.2. Hoạt động của các Ủy ban

Nhằm giúp việc cho HĐQT, OCB đã thành lập các cơ quan trực thuộc gồm có: Ủy ban Quản lý rủi ro, Ủy ban Nhân sự, Ủy ban Tín dụng, Ủy ban Xử lý rủi ro, Ủy ban Cơ cấu nợ, Hội đồng Mua bán nợ.

Các Ủy ban trực thuộc HĐQT	
Ủy ban Quản lý rủi ro	<ul style="list-style-type: none"><li>Tham mưu cho HĐQT về Khung quản lý rủi ro, đảm bảo OCB có các chính sách và quy trình quản lý rủi ro hiệu quả.</li><li>Giám sát hoạt động QLRR tại OCB.</li></ul>
Ủy ban Nhân sự	<ul style="list-style-type: none"><li>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.</li><li>Tư vấn cho HĐQT về việc xử lý các vấn đề nhân sự dưới sự quản lý của HĐQT và Chủ tịch.</li></ul>
Ủy ban Tín dụng	<ul style="list-style-type: none"><li>Phê duyệt tín dụng.</li><li>Phê duyệt Khung quản lý rủi ro tín dụng.</li><li>Tư vấn cho Ủy ban quản lý rủi ro về quản lý rủi ro tín dụng.</li></ul>
Ủy ban Xử lý rủi ro	<ul style="list-style-type: none"><li>Quản lý chính sách dự phòng.</li><li>Quyết định và phê duyệt cơ cấu nợ đối với các khoản vay.</li><li>Quyết định và phê duyệt các biện pháp thu hồi nợ đối với nợ đã sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro.</li><li>Quyết định các biện pháp xử lý các khoản nợ quá hạn hoặc trong hạn tiềm ẩn rủi ro.</li></ul>
Ủy ban Cơ cấu nợ	<ul style="list-style-type: none"><li>Phê duyệt cơ cấu lại thời hạn trả nợ trong phạm vi thẩm quyền phê duyệt của HĐQT được pháp luật cho phép.</li><li>Tham mưu cho HĐQT về hoạt động cơ cấu lại thời hạn trả nợ.</li></ul>
Hội đồng Mua bán nợ	<ul style="list-style-type: none"><li>Tham mưu cho HĐQT về hoạt động mua, bán nợ tại OCB.</li><li>Phê duyệt mua, bán nợ (không bao gồm hoạt động mua, bán nợ với VAMC) trong phạm vi thẩm quyền và được pháp luật cho phép.</li></ul>

**Trong năm 2019, các Ủy ban đã tích cực thực hiện vai trò của mình và đưa ra các ý kiến tư vấn, khuyến nghị phục vụ cho công tác quản trị của HĐQT, tổ chức nhiều cuộc họp để kịp thời xử lý các vấn đề được đề trình.**

### 3.3. Hoạt động giám sát đối với Ban Điều hành

Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Ban điều hành ("BDH") 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 để xuất khác từ BDH;
- 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 hàng quý cùng với BDH 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, để ra những Nghị quyết, quyết sách và hỗ trợ kịp thời cho BDH.

HĐQT đã ghi nhận và đánh giá cao nỗ lực của Tổng Giám đốc cũng như toàn thể BDH đã thực thi chiến lược kinh doanh đúng định hướng đề ra, đảm bảo về tăng trưởng quy mô cũng như hiệu quả kinh doanh và chất lượng tài sản đối với hoạt động năm 2019.

#### 4. Thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2019

Ngoài Nghị quyết của hoạt động kinh doanh, trong năm 2019 OCB đã thực hiện các nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2019 đề ra như sau:

Về tăng vốn điều lệ:

- Trong năm vừa qua, OCB đã thực hiện chi cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 20% để tăng vốn điều lệ từ 6,599,210,630,000 đồng lên 7,898,570,750,000 và đã được Sở KHĐT Tp.HCM cấp thay đổi GCNĐKKD ngày 22/10/2019, ghi nhận vốn điều lệ mới.
- HĐQT cũng đã chỉ đạo việc đàm phán và chào bán cổ phần riêng lẻ cho đối tác nước ngoài (Ngân hàng AOZORA, có trụ sở tại Nhật Bản) để tăng vốn điều lệ nhằm tăng năng lực tài chính cho OCB và đã đạt được các thỏa thuận chiến lược với đối tác và đang xin chấp thuận từ NHNN và UBCKNN – đây là một trong những yếu tố sẽ đóng góp cho sự phát triển và vị thế của OCB trong những năm tiếp theo.

Căn cứ điều lệ hoạt động của OCB và các Nghị quyết của HĐQT, OCB đã phát hành thành công 5,500 tỷ đồng trái phiếu riêng lẻ, không chuyển đổi, không kèm chứng quyền lãi suất từ 6.50%/năm đến 7.00%/năm, kỳ hạn từ 1 đến 3 năm. Tổng số tiền huy động từ các đợt phát hành Trái phiếu đã bổ sung nguồn vốn kinh doanh của Ngân hàng và cải thiện các tỷ lệ tài chính của Ngân hàng.

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.

Chưa hoàn thành thực hiện việc niêm yết cổ phiếu OCB trên sàn HOSE trong năm 2019 do diễn biến của thị trường chưa thuận lợi.



## II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2020

Năm 2020 là năm có nhiều khó khăn của nền kinh tế với thị trường bất động sản đang chậm triển khai các thủ tục pháp lý, với đầu tư công nhiều năm đang chậm giải ngân cùng với đại dịch Covid-19 đang diễn biến khó lường trên Thế giới.

HĐQT xác định phát triển kinh doanh một cách an toàn, lường trước các khó khăn của nền kinh tế tác động lớn tới doanh nghiệp và như vậy tác động tới Ngân hàng (nợ quá hạn, nợ xấu gia tăng, phát triển kinh doanh khó khăn).

Trên cơ sở đó, định hướng hoạt động của HĐQT OCB được xác định như sau:

- Xây dựng kế hoạch chiến lược hoạt động Ngân hàng giai đoạn 2020-2025 với mục tiêu tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng quy mô tổng tài sản, tiếp tục duy trì vị trí ngân hàng hiệu quả hàng đầu;
- Xây dựng liên minh với đối tác chiến lược nước ngoài để tận dụng cơ hội mở rộng hoạt động kinh doanh, cung cấp dịch vụ đối với những đối tượng khách hàng mới;
- Đảm bảo quản trị Ngân hàng tuân thủ các quy định của pháp luật và của OCB; quản trị Ngân hàng hiệu quả hướng theo chuẩn mực Quốc tế;
- Tiếp tục đẩy mạnh bán lẻ;
- Tiếp tục đẩy mạnh quá trình số hóa, phát triển ngân hàng số OCB OMNI.

### Định hướng về chỉ tiêu kế hoạch cơ bản năm 2020

- Quy mô tổng tài sản  
**150.000 tỷ đồng**
- Mục tiêu tăng trưởng về huy động  
**21%**
- Mục tiêu tăng trưởng về dư nợ:  
**25%**  
trên cơ sở phê duyệt của Ngân hàng nhà nước
- Lợi nhuận trước thuế dự kiến  
**4.400 tỷ đồng**
- Cổ tức dự kiến:  
**25% - 27%/năm**
- Hoàn thành tăng vốn điều lệ thông qua phát hành riêng lẻ cho đối tác nước ngoài theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 2019 đã phê duyệt.
- Với nỗ lực của Cổ đông, Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và đội ngũ nhân viên, OCB tin tưởng rằng sẽ đạt được mục tiêu đề ra và tiếp tục đưa OCB đến với những thành công hơn nữa trong chặng đường tiếp theo.

Trân trọng./

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HĐQT**

(đã ký)

**TRINH VĂN TUẤN**

PHẦN 4

BÁO CÁO  
BAN ĐIỀU HÀNH

# I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019

## 1. Tổng quan kết quả hoạt động kinh doanh

Kết thúc năm tài chính 2019 với sự bứt phá mạnh mẽ từ các mảng hoạt động kinh doanh, OCB đã hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận đề ra từ đầu năm, đạt 3.232 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế, tăng gần gấp rưỡi so với năm 2018. Đây là năm thứ 3 liên tiếp ngân hàng hoàn thành trên 100% kế hoạch lợi nhuận với tốc độ tăng trưởng kép (CARG) từ năm 2016 – 2019 đạt trên 88%. Tỷ suất sinh lời tiếp tục cải thiện mạnh mẽ bên cạnh hiệu suất sinh lời trên tổng tài sản bình quân (ROAA) và hiệu suất sinh lời của vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE) lần lượt trên 2,4% và 26,1%. Tỷ suất lợi nhuận trên cổ phần tăng hơn 30,7% đạt mức khoảng 3.264 đồng/CP. Kết quả kinh doanh trên đã đưa OCB vào danh sách các ngân hàng luôn duy trì tốc độ tăng trưởng gấp đôi mức tăng trung bình ngành trong nhiều năm liên tục. Đóng góp cho kết quả trên là sự ghi nhận tăng trưởng mạnh mẽ của chỉ số quan trọng khác, cụ thể:

- Quy mô tổng tài sản ngân hàng đạt 118.235 tỷ đồng, tăng 18,2% so với năm 2018, hoàn thành 99% kế hoạch;
- Tổng vốn chủ sở hữu đạt 11.507 tỷ đồng, trong đó vốn điều lệ đạt 7.899 tỷ đồng, tăng tương đương so với năm 2018 là 30,8% và 19,7%
- Huy động vốn TTI đạt 85.613 tỷ đồng, tăng 20,3% so với năm 2018, hoàn thành 97% kế hoạch;
- Dư nợ tín dụng TTI đạt 72.552 tỷ đồng, tăng 25,5% so với năm 2018, hoàn thành 96,4% kế hoạch;
- Thực hiện đồng bộ các giải pháp kiểm soát chặt chẽ nợ xấu mới phát sinh và nâng cao chất lượng tín dụng, tỷ lệ nợ xấu năm 2019 của OCB tiếp tục giảm 0,38% so với năm 2018, về mức 1,49%. OCB đã sạch nợ VAMC từ năm 2018.
- Năm 2019, OCB tiếp tục kiểm soát tốt chi phí hoạt động trên cơ sở tối ưu hóa chi phí, đầu tư sớm về công nghệ, đẩy mạnh đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao cho hệ thống đã giúp tỷ lệ chi phí hoạt động trên tổng thu từ hoạt động (CIR) của OCB giảm xuống còn 37%. Sự cải thiện này cho thấy năng suất lao động của OCB ngày một cao hơn và hiệu quả quản lý chi phí hoạt động ngày một tốt hơn.

## 2. Hoạt động kinh doanh cụ thể

### 2.1. Về huy động vốn

Tính đến 31/12/2019, Tổng nguồn vốn huy động của OCB đạt 103.982 tỷ đồng, tăng 16.067 tỷ đồng, tương đương tăng 18,3% so với năm 2018, trong đó:

- Huy động TTI đạt 85.613 tỷ đồng, tăng 14.455 tỷ đồng, tương đương 20,3% so với cuối năm trước.
- OCB tiếp tục thực hiện các giải pháp để ổn định nguồn vốn theo hướng an toàn và bền vững cũng như tương quan với yêu cầu tăng trưởng dư nợ nhằm đảm bảo duy trì và tuân thủ các tỷ lệ thanh khoản theo đúng quy định của NHNN. Kết quả được thể hiện qua một số chỉ số trọng yếu như: (i) Tỷ lệ LDR đạt ở mức 69,78%; (ii) Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn sử dụng để cho vay trung dài hạn giảm về 36,4% (iii) Tỷ lệ an toàn vốn theo TT41 đạt 11,19% cao hơn nhiều so với quy định.

### 2.2. Hoạt động cho vay

Năm 2019, Tổng dư nợ tín dụng TTI của OCB tăng 25,5%, tương đương tăng 14.752 tỷ đồng so với năm 2018, đạt 72.552 tỷ đồng, cao hơn trung bình ngành (13,65%).

Đi cùng tăng trưởng tín dụng ổn định, OCB luôn chú trọng nâng cao chất lượng tài sản, trên cơ sở đảm bảo an toàn, hiệu quả. Tiếp tục dịch chuyển nguồn vốn tín dụng vào các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của Chính phủ và NHNN, chiếm 62% trên tổng dư nợ TTI, kiểm soát chặt tín dụng cho các lĩnh vực có rủi ro cao ở mức dưới 14%.

### 2.3. Hoạt động dịch vụ

Gia tăng trải nghiệm khách hàng thông qua ngân hàng số OCB OMNI, khách hàng có thể thực hiện giao dịch của mình liền mạch và đồng bộ trên mọi thiết bị thông minh tại mọi nơi, mọi lúc (24/7). Tăng cường liên kết cùng các đối tác để xây dựng hệ sinh thái đa sản phẩm dịch vụ thông qua Open API, đẩy mạnh các giải pháp tài chính nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng theo từng phân khúc, từng ngành nghề kinh doanh riêng biệt.

Qua đó, tổng thu thuần ngoài lãi của OCB tiếp tục gia tăng 59% so với năm 2018, đóng góp 37,9% trên tổng thu thuần năm 2019, tương đương 2.506 tỷ đồng.

### 2.4. Công tác xử lý nợ

Thực hiện đúng định hướng và nghiêm túc tuân thủ các quy định của NHNN (tỷ lệ nợ xấu nội bảng dưới 2%). OCB đặt mục tiêu tăng trưởng tín dụng bền vững đi cùng nâng cao chất lượng tài sản, qua đó ngân hàng đã tích cực chuyển dịch dòng vốn tín dụng vào các lĩnh vực ưu tiên, giảm tỷ trọng các ngành nghề mức rủi ro cao, triển khai đồng bộ các giải pháp xử lý nợ xấu, kiểm soát phòng ngừa nợ xấu mới phát sinh, qua đó giảm tỷ nợ xấu về mức 1,49% (giảm 0,38% so với năm 2018).

Cụ thể, kết quả thu hồi nợ xấu đến 31/12/2019 đạt 125%, thu lãi treo đạt 152% kế hoạch đề ra.

### 2.5. Công tác phát triển kênh phân phối

Trên cơ sở kiện toàn tổ chức và hoạt động các đơn vị mạng lưới đã được phê duyệt. Năm 2019, OCB tích cực cải tổ hệ thống mạng lưới theo xu thế phù hợp với thị trường, đảm bảo sự phân bố phù hợp để nâng cao hiệu quả hoạt động, cụ thể:

- Sắp xếp, di dời 05 Chi Nhánh/PGD trong mạng lưới.
- Xây dựng và cải tạo: Đã hoàn thành 01 PGD và đang thực hiện 04 Chi Nhánh/PGD.

Đến 31/12/2019, hệ thống mạng lưới của OCB có 129 đơn vị kinh doanh bao gồm 01 Hội sở chính, 39 Chi nhánh và 89 PGD hiện diện trên 29 tỉnh thành toàn quốc. Về kế hoạch phát triển hệ thống mạng lưới trong năm 2019 thêm 05 Chi nhánh, OCB đã trình NHNN và đang trong quá trình xem xét và chờ được cấp phép.

## 2.6. Hoạt động Công nghệ thông tin

Năm 2019 là năm thứ 3 trong lộ trình thực hiện chiến lược CNTT giai đoạn 2017-2020 của OCB, qua đó OCB tiếp tục mở rộng các nền tảng công nghệ thông tin đã hoàn thành 2 năm trước đó và triển khai nâng cấp, xây dựng thêm các nền tảng quan trọng khác, cụ thể:

**Về ứng dụng công nghệ:** Sau 03 tháng triển khai Open API, OCB đã đưa vào vận hành thành công với hơn 30 API, theo đó OCB đã nhanh chóng cung cấp các sản phẩm dịch vụ ra bên ngoài theo diện rộng, an toàn và được tổ hợp sử dụng theo nhu cầu/yêu cầu riêng biệt của từng khách hàng, đối tác khác nhau. Open API không chỉ là nền tảng quan trọng trong việc hoàn thiện sức mạnh công nghệ của OCB, mà quan trọng hơn là giúp OCB sẵn sàng cho mô hình ngân hàng mở (Open Banking) với việc tiếp tục nghiên cứu và khai thác nhiều mô hình kinh doanh mới trên nền tảng này. Hiện nay OCB đã cung cấp

API đến rất nhiều đối tác đã và đang sử dụng như MoMo, AirPay, UEH, các đối tác của OIMT...

Trong năm, OCB hoàn thành dự án xây dựng hệ thống Treasury với nguồn nhân lực nội bộ, qua đó nâng cao hiệu suất hoạt động cũng như tiết kiệm hơn 70% chi phí so với các hệ thống Treasury danh tiếng toàn cầu; đây là một hệ thống quan trọng trong tác nghiệp, vận hành, hỗ trợ đắc lực cho Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu tư có được kết quả kinh doanh ấn tượng trong năm 2019.

**Về nền tảng hạ tầng công nghệ:** Nếu Open API là dự án trọng điểm ở mảng ứng dụng thì việc triển khai thành công dự án Hệ thống mạng định nghĩa bằng phần mềm (SDN, Software-Defined Networking) đã đưa OCB trở thành ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam triển khai & áp dụng thành công công nghệ mới này trong hoạt động thường nhật. Việc triển khai SDN giúp OCB tối ưu hiệu suất các hệ thống mạng đã đầu tư trước đây; đảm bảo hiệu quả hoạt động các cấu phần

CNTT quan trọng trong hệ thống.

OCB đã trở thành ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam triển khai và áp dụng thành công nền tảng phân tích mới nhất từ tập đoàn IBM - Hệ thống Phân tích tích hợp (IIAS, IBM Integrated Analytic System), áp dụng IIAS vào vận hành sẽ giúp OCB luôn sẵn sàng kết nối và sử dụng các nguồn dữ liệu bên ngoài, các nguồn dữ liệu phi cấu trúc, tích hợp trí tuệ nhân tạo (AI, Artificial Intelligence) và Machine Learning trong tính toán và phân tích, theo đó giảm tối đa thời gian xử lý thông tin và đa dạng hóa các nguồn thông tin hỗ trợ lãnh đạo và ra quyết định.

**Về vận hành dịch vụ công nghệ:** Hoạt động vận hành hệ thống công nghệ thông tin trong năm 2019 được đảm bảo liên tục và thông suốt, bảo đảm mức 99,99% cho SLA về up-time, tỷ lệ vận hành ổn định các dịch vụ công nghệ thông tin trọng yếu. Nghiêm túc triển khai các đợt diễn tập chuyển đổi hoạt động giữa Trung tâm Dữ liệu Chính (DC) và Dự phòng (DR)

theo quy định của NHNN.

Năm 2019, OCB vinh dự đón nhận chứng nhận PCI DSS, đây là chứng nhận quan trọng liên quan đến việc tổ chức, lưu trữ, truyền dẫn, xử lý thông tin, dữ liệu trong hoạt động thanh toán Thẻ, chứng nhận trên đã thể hiện OCB luôn nghiêm túc tuân thủ các yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước cũng như các Tổ chức Thẻ trên thế giới. Sau 12 tháng triển khai thành công, OCB trở thành số ít ngân hàng có thời gian triển khai và hoàn thành dự án ngắn kỷ lục tại Việt Nam (trung bình 18 – 24 tháng).

OCB tiếp tục khẳng định là ngân hàng đáp ứng cao nhất các yêu cầu về an ninh, an toàn từ các cơ quan hữu quan, đơn vị liên quan; lấy an toàn, bảo mật và ổn định hệ thống làm nền tảng cho sự phát triển bền vững, bên cạnh đó OCB luôn nghiêm túc tuân thủ tuyệt đối các yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước, đảm bảo công tác quản lý an toàn thông tin cao nhất trong Ngân hàng.

## 2.7. Hoạt động Nhân sự và đào tạo

Tính đến 31/12/2019, tổng số CBNV của OCB là 5.961 nhân sự. Công tác nhân sự và đào tạo luôn là ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển của OCB, đặc biệt trong xu hướng công nghệ số như hiện nay. OCB tiếp tục đặt mục tiêu trọng tâm vào các hoạt động đào tạo để nâng cao năng lực CBNV, gia tăng năng suất lao động, đảm bảo luôn đáp ứng đủ nguồn nhân lực chất lượng cao cho kế hoạch phát triển kinh doanh của ngân hàng. Năm 2019, OCB đã xây dựng các chính sách đãi ngộ mang tính tạo động lực và công bằng, chuẩn hóa, nâng cao các quy trình đào tạo, hệ thống công cụ hỗ trợ học tập, cụ thể:

- **Về chính sách lương thưởng & phúc lợi:** Thấu hiểu được tầm quan trọng của chế độ đãi ngộ, phúc lợi dành cho người lao động, OCB luôn không ngừng rà soát và xây dựng các chương trình, chính sách tốt nhất dành cho CBNV như cơ chế điều chỉnh thu nhập định kỳ hàng năm, các gói vay ưu đãi, bảo hiểm sức khỏe hay chương trình ESOP cùng rất nhiều các chương trình khác theo từng thời điểm khác nhau. Bên cạnh đó, OCB đã áp dụng cơ chế chi trả lương thưởng theo mức độ hiệu quả của từng vị trí công việc nhằm ghi nhận kịp thời sự đóng góp của CBNV đến hoạt động ngân hàng.
- **Về tuyển dụng và đào tạo:** Ý thức được tầm quan trọng của nguồn nhân lực đối với sự thành công của tổ chức, OCB luôn chào đón những nhân sự có tâm, có tài gia nhập vào đội ngũ CBNV của ngân hàng. Năm 2019, Bộ phận Tuyển dụng của OCB đã tuyển dụng thành công 1570 CBNV mới cho toàn hệ thống, hoàn thành 99% chỉ tiêu tuyển dụng, qua đó bảo đảm nguồn nhân lực chất lượng cao cho hoạt động phát triển của Ngân hàng.

Nhằm thu hút những tài năng ưu tú trên toàn quốc,

OCB đã tổ chức chương trình tuyển dụng OCB Talented Bankers với quy mô cùng lượng ứng viên dự tuyển đông nhất từ trước đến nay. Việc tổ chức thành công ba mùa liên tiếp cùng những vòng thi được thiết kế chuyên biệt, đầy tính thử thách, các Quản trị viên tập sự sẽ có cơ hội được đào tạo và rèn luyện để trở thành những nhân sự nòng cốt, cán bộ quản lý tiềm năng của OCB trong tương lai.

Cùng 527 khóa học đã được tổ chức với hơn 89.852 lượt tham gia, hoạt động đào tạo của OCB trong năm 2019 đã hoàn thành vượt 100% kế hoạch. Chú trọng công tác phát triển nguồn nhân lực, OCB đã thiết kế các chương trình đào tạo đa dạng về hình thức, phù hợp về nội dung đối với từng cấp bậc, cụ thể:

- Đào tạo hội nhập dành cho nhân sự tân tuyển, chương trình được thiết kế đặc biệt với sự kết hợp chặt chẽ giữa các Phòng/Ban tại Hội sở và Đơn vị nhằm giúp cho CBNV tân tuyển nhanh chóng nắm bắt cơ cấu tổ chức, văn hóa và hòa nhập công việc.
- Liên tục triển khai các chương trình đào tạo bám sát theo nhu cầu phát triển tại các đơn vị kinh doanh, gia tăng sự gắn kết nhân sự thông qua chuỗi 6 khóa OCB Transformer.
- Đối với đội ngũ kế thừa từ CBQL Cấp cơ sở và cấp trung, OCB đã tổ chức chuỗi chương trình nâng cao kỹ năng lãnh đạo OFLM 1-2; OMAX 1-2 với hơn 1514 lượt tham gia, cạnh đó là các chương trình Giám đốc tiềm năng, Kiểm soát viên tiềm năng, Giám đốc QHKKH/TD tiềm năng.
- Nhằm xây dựng đội ngũ kế thừa trong nội bộ cũng như hoạt động đào tạo được xuyên suốt, OCB tiếp tục chú trọng đến việc nâng cao đội ngũ giảng viên kiêm chức của Ngân hàng.

## 2.8. Công tác quản trị rủi ro

- Trong lộ trình hội nhập với thế giới, OCB là một trong những ngân hàng tiên phong trong việc triển khai hệ thống quản trị rủi ro tiên tiến tuân thủ theo quy định NHNN và phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế ngay từ những ngày đầu trong giai đoạn tái cơ cấu 2016 – 2020 của ngành ngân hàng. Sự chấp thuận và phê duyệt của NHNN cho OCB trở thành một trong những ngân hàng đầu tiên được triển khai trước hạn Thông tư 41, được xem là cột mốc đáng ghi nhận. Kế thừa những thành tựu đã đạt được, OCB tiếp tục chủ động nâng tầm hệ thống quản trị rủi ro, tuân thủ nghiêm túc các quy định về giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn của NHNN, phù hợp với các chuẩn mực quốc tế đặc biệt (1) tỷ lệ an toàn vốn năm 2019 của OCB đạt 11,19% - cao hơn nhiều so với quy định của NHNN, (2) thực hiện công bố thông tin về tỷ lệ an toàn vốn theo quy định của TT41 định kỳ 06 tháng/lần trên website.
- Cơ cấu tổ chức của OCB đã đáp ứng TT13/2018 của NHNN, phân tách rõ ba tuyến phòng thủ, đáp ứng yêu cầu giám sát từ quản lý cấp cao (bao gồm các ủy ban và hội đồng) theo quy định cũng như bảo đảm thông tin, dữ liệu được cung cấp đầy đủ, chính xác và kịp thời theo yêu cầu của cấp quản lý. Việc đáp ứng thông tư 13 giúp OCB bảo đảm kiểm soát tốt chất lượng hoạt động thông qua hệ thống kiểm soát nội bộ với những tiêu chuẩn quản trị rủi ro cao hơn, chặt chẽ hơn.
- Bên cạnh đó, OCB thường xuyên tổ chức rà soát các hệ thống quản trị rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và thanh khoản, rủi ro hoạt động nhằm dự báo và nhận diện sớm rủi ro, từ đó nhanh chóng đưa ra các giải pháp nhằm giảm thiểu và ngăn ngừa tối đa các rủi ro phát sinh từ góc độ hệ thống hay quy trình chính sách, bên cạnh đó:

- Hoàn thiện phương pháp và công cụ mô phỏng danh mục tín dụng tối ưu để áp dụng triển khai vào công tác lập kế hoạch kinh doanh, giám sát danh mục. Đối với các biến động danh mục xuyên suốt quá trình hoạt động kinh doanh, Khối Quản trị rủi ro thường xuyên theo dõi thông qua Báo cáo giám sát danh mục tín dụng và có đánh giá, tham mưu kịp thời đến Ban Điều Hành.
- Xây dựng mô hình dự phóng các tỷ lệ an toàn thanh khoản theo cơ cấu tài sản trên báo cáo tài chính và thực hiện kiểm tra sức chịu đựng cho rủi ro thị trường và thanh khoản;
- Xây dựng, hoàn thiện các hệ thống khai báo và đánh giá rủi ro hoạt động đi kèm với truyền thông liên tục về các tình huống rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động ngân hàng để nâng cao nhận thức, kiến thức của CBNV cũng như hình thành văn hóa quản trị rủi ro xuyên suốt trong toàn hàng.

Năm 2019, OCB đã được tổ chức xếp hạng tín nhiệm Quốc tế Moody's nâng xếp hạng tín nhiệm lên Ba3,

nằm trong nhóm các Ngân hàng có xếp hạng cao nhất tại Việt Nam hiện nay.

## 2.9. Công tác phát triển thương hiệu

Năm 2019, Hoạt động Thương hiệu và Truyền thông của OCB tiếp tục có những bước phát triển vững chắc, góp phần nâng cao hình ảnh và uy tín của Ngân hàng trên thị trường.

Trong đó, Ngân hàng số OCB OMNI luôn là sản phẩm thu hút đông đảo sự quan tâm của khách hàng, cộng đồng và truyền thông. Sự kiện ra mắt sản phẩm này vào tháng 4/2019 được đánh giá là một trong những sự kiện điểm nhấn của ngành Ngân hàng trong năm qua, với nhiều lượt báo chí, kênh truyền thông đăng tin bài và hàng ngàn lượt theo dõi trên mạng xã hội. Sau đó, Ngân hàng số OCB OMNI tiếp tục được Tạp chí Tài chính Quốc tế IFM của Anh trao tặng 02 giải thưởng lớn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng là Ngân hàng số đột phá năm 2019 (Most Innovative Digital Banking Solution) và Ngân hàng số tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2019 (Fastest Growing Digital Bank – Vietnam 2019). Đây là năm thứ 2 liên tiếp OCB nhận giải thưởng này với sản phẩm tiêu biểu Ngân hàng số.

OCB cũng là một trong 3 tổ chức tài chính - ngân hàng tại Việt Nam nhận giải "Doanh nghiệp xuất sắc khu vực châu Á - Thái Bình Dương" tại lễ trao giải Asia Pacific Entrepreneurship Awards 2019 (APEA) của tổ chức phi chính phủ Enterprise Asia. Giải thưởng cũng đồng thời vinh danh Chủ tịch HĐQT OCB ở hạng mục Doanh nhân tiêu biểu. Đây chính là sự ghi nhận về năng lực kinh doanh nổi bật của OCB trong ngành Tài chính - Ngân hàng tại Việt Nam và là động lực để OCB tiếp tục đem lại niềm tin và thịnh vượng cho khách hàng.

Năm 2019, OCB có hơn 10.000 nội dung được phát hành trên các kênh truyền thông chính thống, nêu bật được sự khác biệt, hiệu quả, định hướng chiến lược và giá trị cốt lõi trong hoạt động kinh doanh. Thương hiệu liên tục được nhắc đến tại các trang báo, trang tin có uy tín trong cộng đồng, ngành Tài chính Ngân hàng như VNExpress, CafeF..., các đài truyền hình VTV, HTV, FBNC, ViTV..., đài phát thanh VOV, VOH... Các nội dung được truyền thông quan tâm liên quan đến các hoạt động của Ngân hàng số và chiến lược Số hóa ngân hàng, các điểm nhấn về Công nghệ, Quản trị rủi ro, phát triển bền vững, chỉ số kinh doanh hiệu quả vượt bậc...

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 là một trong những fanpage có hoạt động sôi nổi nhất ngành Ngân hàng, với gần 500.000 lượt yêu thích trang. Website vẫn tiếp tục là kênh thông tin chính thức của Ngân hàng đến khách hàng, với thông tin được cập nhật liên tục, giao diện bắt mắt, thu hút hơn 5 triệu lượt xem trang trong năm 2019.



## II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020

### 1. Một số mục tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	So sánh KH 2020 & TH 2019	
				+/-	%
1	Tổng tài sản	118.235	150.000	31.766	27%
2	Vốn điều lệ	7.899	10.742	2.843	36%
3	Tổng huy động TTP	85.6123	103.284	17.6721	21%
5	Tổng dư nợ TTP	72.552	90.549	17.997	25%
6	Tỷ lệ nợ xấu	1,49%	< 2%		
7	Lợi nhuận trước thuế	3.232	4.400	1.168	36%

### 2. Một số giải pháp thực hiện

Năm 2020, năm cuối cùng của kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm giai đoạn 2016 – 2020, cũng là năm cuối cùng thực hiện chiến lược tái cơ cấu ngành ngân hàng giai đoạn 2016 – 2020, với những thành quả phát triển kinh tế đầy ấn tượng và tăng trưởng ở mức cao. Dưới sự định hướng từ Chính phủ và chỉ đạo của NHNN, OCB tiếp tục đặt ra những mục tiêu tham vọng hơn để phát triển mạnh mẽ, hiệu quả, an toàn và bền vững, cụ thể:

- OCB đặt mục tiêu tăng trưởng 25% đối với các chỉ tiêu hoạt động (trong điều kiện cơ quan quản lý chấp thuận giới hạn tăng trưởng tín dụng như kỳ vọng), tỷ lệ CIR kiểm soát dưới 37%, lợi nhuận trước thuế đạt 4.400 tỷ đồng.
- OCB tiếp tục chuyển dịch cơ cấu phân bổ tín dụng vào các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của Chính Phủ, hỗ trợ các gói lãi suất ưu đãi – kỳ hạn phù hợp với các khách hàng thuộc lĩnh vực trên. Phân tán mức độ tập trung tín dụng theo ngành và các phân khúc khách hàng, kiểm soát chặt tín dụng đối với lĩnh vực bất động sản và rủi ro cao.
- Định hướng chuyển dịch mạnh cơ cấu kỳ hạn của nguồn vốn theo hướng tăng trưởng huy động vốn trung, dài hạn. OCB đặt trọng tâm vào đẩy mạnh nguồn vốn huy động từ dân cư bên cạnh đó là các tổ chức kinh tế, định chế tài chính trong và ngoài nước nhằm đảm bảo nguồn vốn cho nhu cầu tăng trưởng tín dụng, duy trì tỷ trọng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn <40%.
- Tập trung công tác mở mới, phát triển mạng lưới các đơn vị trên toàn quốc dưới sự cho phép của NHNN, thường xuyên nâng cấp cơ sở vật chất và đặc biệt là gia tăng trải nghiệm của khách hàng khi giao dịch. Bên cạnh đó, OCB thực hiện đồng bộ chiến dịch quảng bá thương hiệu, các chiến dịch marketing, tiếp cận cộng đồng tại các điểm giao dịch về mức độ nhận diện thương hiệu OCB thuộc Top đầu thị trường.
- Bên cạnh các sản phẩm lõi, OCB đẩy mạnh xây dựng và phát triển các mô hình ngân hàng số trong hệ sinh thái mở thông qua nền tảng Open API. Phát triển thêm các sản phẩm dịch vụ với nhiều tính năng, tiện ích khác nhau trên ứng dụng ngân hàng số OCB OMNI, thông qua đó khách hàng không chỉ sử dụng những dịch vụ thuần túy của ngân hàng như chuyển tiền, thanh toán, tiết kiệm mà còn trải nghiệm thêm những sản phẩm dịch vụ từ các đối tác liên kết như bảo hiểm, đầu tư...
- Để mang đến những dịch vụ tối ưu, tiện lợi và an toàn nhất đến cho khách hàng, OCB không ngừng nâng cao tiêu chuẩn bảo mật, tăng cường kiểm soát công tác vận hành thẻ. Năm 2020, OCB sẽ mang đến khách hàng trải nghiệm giao dịch thanh toán hoàn toàn vượt trội và tiện ích với công nghệ hiện đại - thanh toán không chạm (contactless), ứng dụng thành công nền tảng công nghệ 3D Secure, thẻ tín dụng OCB đảm bảo tính bảo mật khi thực hiện giao dịch dưới chứng nhận PCI DSS của NHNN.
- Đảm bảo an toàn hoạt động, OCB luôn nghiêm túc tuân thủ các quy định của NHNN, bên cạnh đó tiếp tục duy trì mức xếp hạng tín nhiệm của Moody's và đạt xếp hạng loại A (Tốt) theo quy định về xếp hạng các TCTD của NHNN tại thông tư 52/2018/TT-NHNN.
- Để hiện thực hoá các mục tiêu này, OCB xây dựng 6 chương trình và sáng kiến trọng tâm cho năm 2020 bao gồm:
  - Duy trì tốc độ tăng trưởng bền vững đi cùng nâng cao chất lượng tài sản và khả năng sinh lời;
  - Đầu tư vào công nghệ, ngân hàng số OCB OMNI và số hóa quy trình nội bộ;
  - Tái cấu trúc tài sản – thu nhập – danh mục kinh doanh;
  - Giảm chi phí vốn;
  - Nâng cao năng lực, ý thức trách nhiệm và sự gắn kết của đội ngũ CBNV;
  - Đảm bảo tuân thủ các quy định NHNN và nâng cao năng lực cạnh tranh, vị thế OCB.



## PHẦN 5

# BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ THUYẾT MINH

# Báo cáo kiểm toán độc lập về Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt



## 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 2019, 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 2019 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 27 tháng 3 năm 2020.

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 cáo tài chính hợp nhất (đầy đủ) cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2019 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: 19-01-00497-20-4



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

Chong Kwang Puay  
Giấy Chứng nhận Đăng ký Hành nghề  
Kiểm toán số 0864-2018-007-1

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 3 năm 2020

## Báo cáo kiểm toán độc lập về

### Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt

	31/12/2019 VND	31/12/2018 VND		31/12/2019 VND	31/12/2018 VND
<b>A TÀI SẢN</b>			<b>B NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>		
<b>I Tiền mặt, vàng bạc, đá quý</b>	<b>712.715.793.026</b>	<b>680.259.127.502</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>		
<b>II Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam</b>	<b>2.072.665.956.459</b>	<b>1.275.368.798.168</b>	<b>I Các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam</b>	<b>170.256.322.260</b>	<b>1.469.369.844.175</b>
<b>III Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác</b>	<b>17.493.631.511.831</b>	<b>13.447.646.599.379</b>	<b>II Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác</b>	<b>18.368.865.706.788</b>	<b>16.755.979.976.142</b>
1 Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác	14.352.506.292.012	12.738.177.018.639	1 Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	13.693.945.020.646	11.206.813.979.819
2 Cho vay các tổ chức tín dụng khác	3.141.125.219.819	709.469.580.740	2 Vay các tổ chức tín dụng khác	4.674.920.686.142	5.549.165.996.323
<b>IV Chứng khoán kinh doanh</b>	<b>496.581.000.000</b>	<b>-</b>	<b>III Tiền gửi của khách hàng</b>	<b>69.142.056.294.441</b>	<b>60.362.575.007.000</b>
1 Chứng khoán kinh doanh	496.581.000.000	-	<b>V Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro</b>	<b>4.628.453.305.634</b>	<b>2.554.086.683.211</b>
<b>V Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác</b>	<b>70.802.974.907</b>	<b>62.021.072.161</b>	<b>VI Phát hành giấy tờ có giá</b>	<b>11.764.565.982.207</b>	<b>8.156.400.898.720</b>
<b>VI Cho vay khách hàng</b>	<b>70.366.005.219.323</b>	<b>55.751.006.610.433</b>	<b>VII Các khoản nợ khác</b>	<b>2.578.622.877.650</b>	<b>1.868.457.190.132</b>
1 Cho vay khách hàng	71.090.741.071.723	56.316.351.513.938	1 Các khoản lãi, phí phải trả	1.701.352.095.988	1.379.622.216.389
2 Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(724.735.852.400)	(565.344.903.505)	3 Các khoản phải trả và công nợ khác	877.270.781.662	488.834.973.743
<b>VIII Chứng khoán đầu tư</b>	<b>22.873.713.733.332</b>	<b>24.387.912.715.695</b>	<b>TỔNG NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>106.652.820.488.980</b>	<b>91.166.869.599.380</b>
1 Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	22.934.127.428.730	24.444.023.730.519	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>		
3 Dự phòng rủi ro chứng khoán đầu tư	(60.413.695.398)	(56.111.014.824)	<b>VIII Vốn chủ sở hữu</b>	<b>11.507.150.358.768</b>	<b>8.797.238.027.838</b>
<b>IX Góp vốn, đầu tư dài hạn</b>	<b>4.838.475.818</b>	<b>14.736.288.513</b>	1 Vốn	8.049.788.003.124	6.607.760.630.000
4 Đầu tư dài hạn khác	24.540.000.000	24.540.000.000	a Vốn điều lệ	7.898.570.750.000	6.599.210.630.000
5 Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(19.701.524.182)	(9.803.711.487)	c Thặng dư vốn cổ phần	151.217.253.124	98.800.000.000
<b>X Tài sản cố định</b>	<b>595.402.569.540</b>	<b>529.287.598.940</b>	d Cổ phiếu quỹ	-	(90.250.000.000)
1 Tài sản cố định hữu hình	316.367.768.679	279.207.341.730	2 Các quỹ	1.075.944.773.514	688.441.619.221
a Nguyên giá	645.486.497.178	562.058.876.913	5 Lợi nhuận chưa phân phối	2.381.417.582.130	1.501.035.778.617
b Giá trị hao mòn lũy kế	(329.118.728.499)	(282.851.535.183)	<b>TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>11.507.150.358.768</b>	<b>8.797.238.027.838</b>
3 Tài sản cố định vô hình	279.034.800.861	250.080.257.210	<b>TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>118.159.970.847.748</b>	<b>99.964.107.627.218</b>
a Nguyên giá	418.215.816.476	355.722.349.547			
b Giá trị hao mòn lũy kế	(139.181.015.615)	(105.642.092.337)			
<b>XII Tài sản Có khác</b>	<b>3.473.613.613.512</b>	<b>3.815.868.816.427</b>			
1 Các khoản phải thu	1.683.912.353.040	2.355.454.117.780			
2 Các khoản lãi, phí phải thu	1.401.523.985.520	1.116.408.031.639			
4 Tài sản Có khác	392.977.274.952	348.806.667.008			
5 Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản Có nội bảng khác	(4.800.000.000)	(4.800.000.000)			
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>118.159.970.847.748</b>	<b>99.964.107.627.218</b>			

# Báo cáo kiểm toán độc lập về Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt

	31/12/2019 VND	31/12/2018 VND	
<b>CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN</b>			
1	Bảo lãnh vay vốn	85.085.432.100	91.044.535.295
2	Cam kết giao dịch hối đoái	47.986.481.827.232	27.279.890.926.374
	<i>Trong đó:</i>		
	▪ Cam kết mua ngoại tệ	1.185.122.030.475	395.761.500.000
	▪ Cam kết bán ngoại tệ	1.185.052.450.000	396.612.795.864
	▪ Cam kết giao dịch hoán đổi tiền tệ	45.616.307.346.757	26.487.516.630.510
4	Cam kết trong nghiệp vụ L/C	1.867.433.114.624	867.903.898.621
5	Bảo lãnh khác	7.236.986.917.528	6.938.175.860.994


Ngày 27 tháng 3 năm 2020

Người lập:

  
Trương Ngọc Thanh  
Phó phòng kế toán

Người duyệt:

  
Nguyễn Thị Thủy  
Giám đốc Tài chính kiêm  
Kế toán trưởng


  
Nguyễn Đình Tùng  
Tổng Giám đốc



	2019 VND	2018 VND	
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	9.638.359.257.256	7.656.988.766.889
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	(5.537.196.484.058)	(4.221.019.182.442)
<b>I</b>	<b>Thu nhập lãi thuần</b>	<b>4.101.162.773.198</b>	<b>3.435.969.584.447</b>
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	617.398.436.213	388.091.382.049
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	(71.601.213.129)	(50.329.023.735)
<b>II</b>	<b>Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ</b>	<b>545.797.223.084</b>	<b>337.762.358.314</b>
<b>III</b>	<b>Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối</b>	<b>114.400.838.022</b>	<b>83.519.035.834</b>
<b>IV</b>	<b>(Lỗ)/lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh</b>	<b>(6.424.930.001)</b>	<b>24.327.463.984</b>
<b>V</b>	<b>Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư</b>	<b>1.093.550.271.643</b>	<b>939.235.020.184</b>
5	Thu nhập từ hoạt động khác	818.791.639.438	351.339.681.020
6	Chi phí hoạt động khác	(54.339.443.314)	(156.445.921.279)
<b>VI</b>	<b>Lãi thuần từ hoạt động khác</b>	<b>764.452.196.124</b>	<b>194.893.759.741</b>
<b>VII</b>	<b>Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần</b>	<b>216.000.000</b>	<b>392.700.000</b>
<b>VIII</b>	<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>(2.449.236.101.393)</b>	<b>(1.869.767.287.781)</b>
<b>IX</b>	<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>4.163.918.270.677</b>	<b>3.146.332.634.723</b>
<b>X</b>	<b>Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>(932.794.429.202)</b>	<b>(944.471.229.076)</b>
<b>XI</b>	<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>3.231.123.841.475</b>	<b>2.201.861.405.647</b>
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	(648.887.617.117)	(440.830.087.065)
8	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	-
<b>XII</b>	<b>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>(648.887.617.117)</b>	<b>(440.830.087.065)</b>
<b>XIII</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>2.582.236.224.358</b>	<b>1.761.031.318.582</b>
<b>XV</b>	<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND/cổ phiếu)</b>	<b>3.264</b>	<b>2.497</b>

Ngày 27 tháng 3 năm 2020

Người lập:

  
Trương Ngọc Thanh  
Phó phòng kế toán

Người duyệt:

  
Nguyễn Thị Thủy  
Giám đốc Tài chính kiêm  
Kế toán trưởng

  
Nguyễn Đình Tùng  
Tổng Giám đốc




## Báo cáo kiểm toán độc lập về Báo cáo tài chính hợp nhất tóm tắt

	2019 VND	2018 VND
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>		
01 Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được	9.353.243.303.375	7.484.578.823.502
02 Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả	(5.215.466.604.459)	(3.776.973.887.552)
03 Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được	545.797.223.084	337.762.358.314
04 Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng và chứng khoán	1.205.828.860.238	1.045.190.103.802
05 Thu nhập/(chi phí) khác	503.360.070.568	(73.062.929.538)
06 Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý xóa, bù đắp bằng nguồn dự phòng rủi ro	230.238.369.106	119.157.439.779
07 Tiền chi trả cho nhân viên và hoạt động quản lý	(2.356.245.733.250)	(1.804.796.053.714)
08 Tiền thuế thu nhập doanh nghiệp thực nộp trong năm	(443.851.203.309)	(431.931.364.831)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động</b>	<b>3.822.904.285.353</b>	<b>2.899.924.489.762</b>
<b>Những thay đổi về tài sản hoạt động</b>		
09 (Tăng)/giảm các khoản tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	(2.431.655.639.079)	205.699.919.260
10 Giảm/(tăng) các khoản về kinh doanh chứng khoán	1.013.315.301.789	(4.334.648.808.524)
11 Tăng các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	(8.781.902.746)	(27.561.396.451)
12 Tăng các khoản cho vay khách hàng	(14.774.389.557.785)	(8.133.374.830.113)
13 Giảm nguồn dự phòng để bù đắp tổn thất các khoản	(773.403.480.307)	(1.100.092.093.298)
14 Giảm/(tăng) khác về tài sản hoạt động	588.955.980.280	(1.594.568.188.585)
<b>Những thay đổi về công nợ hoạt động</b>		
15 (Giảm)/tăng các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	(1.299.113.521.915)	1.134.159.966.572
16 Tăng tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	1.612.885.730.646	452.349.748.741
17 Tăng tiền gửi của khách hàng	8.779.481.287.441	7.156.782.611.823
18 Tăng phát hành giấy tờ có giá	3.608.165.083.487	3.794.711.632.787
19 Tăng/(giảm) vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà tổ chức tín dụng khác chịu rủi ro	2.074.366.622.423	(91.379.109.156)
21 Tăng khác về công nợ hoạt động	174.068.548.100	104.620.615.803
22 Chi từ các quỹ	(5.433.500.000)	(4.601.443.850)
<b>I LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>	<b>2.381.365.237.687</b>	<b>462.023.114.771</b>

	2019 VND	2018 VND
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>		
01 Mua sắm tài sản cố định	(121.182.860.687)	(38.594.750.679)
02 Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản	41.203.908.455	148.799.249.500
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	216.000.000	392.700.000
<b>II LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>	<b>(79.762.952.232)</b>	<b>110.716.098.821</b>
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>		
01 Tăng vốn cổ phần từ phát hành cổ phiếu	-	903.752.850.000
04 Cổ tức trả cho cổ đông	(186.441.391)	(4.488.144.099)
06 Tiền thu được do bán cổ phiếu quỹ	142.667.253.124	-
<b>III LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>	<b>142.480.811.733</b>	<b>899.264.705.901</b>
<b>IV LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG NĂM</b>	<b>2.444.083.097.188</b>	<b>1.472.003.919.493</b>
<b>V TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM</b>	<b>14.693.804.944.309</b>	<b>13.221.801.024.816</b>
<b>VII TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM</b>	<b>17.137.888.041.497</b>	<b>14.693.804.944.309</b>

Ngày 27 tháng 3 năm 2020

Người lập:

  
Trương Ngọc Thanh  
Phó phòng kế toán

Người duyệt:

  
Nguyễn Thị Thúy  
Giám đốc Tài chính kiêm  
Kế toán trưởng

  
Nguyễn Đình Tùng  
Tổng Giám đốc



## Ngân hàng TMCP Phương Đông

 1800 6678

 (+84) 28 7305 6678



[www.ocb.com.vn](http://www.ocb.com.vn)