OCB
Ngân Hàng Phương Đông

Niềm tin và thịnh vượng

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN 2015

Hội sở chính: Số 41- 45 Lê Duẩn, Q1, Tp.HCM
Tel: (84-8) 38 220 960 - 38 220 961 - Website: www.ocb.com.vn

OCB
Ngân Hàng Phương Đông

Niềm tin và thịnh vượng

NỘI DUNG CHÍNH

Phần 1: Giới thiệu chung về OCB

Phần 2: Các báo cáo quản trị

Phần 3: Thương hiệu OCB 20 năm

I. GIỚI THIỆU VỀ OCB:

1. Thông tin chung:

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: Số 45 Lê Duẩn, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam

Giấy phép hoạt động số 0061/NH-GP ngày 13/04/1996 do NHNN Việt Nam cấp.
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 059700 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. HCM cấp.
Điện thoại: (84-8) 38 220 960 - 38 220 961.
Fax: (84-8) 38 220 963.
Website: www.ocb.com.vn

Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB) được thành lập từ ngày 10.06.1996. Qua hơn 20 năm hoạt động và phát triển, OCB đã dần khẳng định được vị thế và uy tín trên thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam với nhiều thành tựu vượt bậc, cụ thể: tổng tài sản: 49,447 tỷ đồng; nhân sự 3000 người, tăng trên 200 lần; mạng lưới hoạt động từ 1 Hội sở đã tăng lên trên 109 điểm, hiện diện ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước… Với tốc độ tăng trưởng cao, OCB đã và đang tập trung mọi nguồn lực để có những bước đi đột phá trong thời gian tới.

Đặc biệt, trong vòng 3 năm sau khi triển khai tái định vị và ứng dụng hệ thống nhận diện thương hiệu mới, OCB đã lần lượt được các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế công nhận, trao tặng danh hiệu: TOP 10 thương hiệu, nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam năm 2013 ; TOP 50 thương hiệu thân thiện với môi trường – trách nhiệm với cộng đồng năm 2014; Thương hiệu được khách hàng tín nhiệm (Consumer Choice Brand) năm 2014; Thương hiệu xuất sắc Việt Nam năm 2014, 2015…; Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2013; Giải thưởng Sao vàng Đất Việt năm 2008 và năm 2015; Top Brand – Nhãn hiệu thương hiệu hàng đầu Việt Nam 2015; Nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2015…

Với nền tảng đã được thiết lập vững chắc, cùng lợi thế trong mối quan hệ hợp tác chiến lược OCB - BNP Paribas (Pháp), OCB tự tin trên lộ phát triển để trở thành ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam.

*** Tầm nhìn:** Trở thành ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại 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

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

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

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

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

2. Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Kính gửi Quý cổ đông, Nhà đầu tư và Quý khách hàng,

Bước qua những biến động của nền kinh tế và theo đà hồi phục của thị trường chung, năm 2015, kết thúc giai đoạn xây dựng và củng cố hệ thống, Ngân hàng Phương Đông (OCB) đã đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ:

- Duy trì được tốc độ tăng trưởng với nhiều năm gấp đôi trung bình ngành
- Xây dựng được hệ thống quản trị rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế và văn hóa quản trị rủi ro đã được đề cao.
- Xây dựng được nền tảng cơ sở của một Ngân hàng hiện đại với mô hình tiên tiến, quản lý tập trung, hệ thống công nghệ hiện đại, mạng lưới trải đều các vùng kinh tế trọng điểm, lực lượng nhân sự bài bản, giàu kinh nhiệm và nhiệt huyết cùng với thương hiệu OCB thân thiện trong lòng công chúng…
- Hoàn thành đề án tái cấu trúc được NHNN đánh giá cao.
- OCB được đánh giá là nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam, khẳng định được vị thế vững chắc của mình trên thị trường tài chính Ngân hàng Việt Nam, được nhà quản lý, đối tác, khách hàng, tổ chức tài chính trong và ngoài nước đánh giá tốt.

Đặc biệt, là một trong số ít những ngân hàng hoạt động hiệu quả và chia cổ tức bằng tiền mặt cho cổ đông trong năm 2015, OCB đã và đang nỗ lực để đáp lại sự tin tưởng của Quý cổ đông, đối tác,khách hàng.
Những kết quả trên là tiền đề cho sự phát triển vượt bậc của OCB trong những năm tiếp theo.
Năm 2016 kỷ niệm 20 năm thành lập OCB, đồng thời mở ra một chặng đường phát triển mới. Mục tiêu OCB đặt ra là tăng trưởng vượt bậc về quy mô, đưa OCB vào Top những ngân hàng hàng đầu và nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020. Để đạt được những điều đó, OCB tiếp tục thực thi những chủ đề chiến lược đã được hoạch định, đồng thời nghiên cứu, điều chỉnh phù hợp với tình hình mới. Bên cạnh đó, chúng tôi hiểu rằng, sự ủng hộ của Quý cổ đông, nhà đầu tư, khách hàng là động lực quan trọng để toàn thể CBNV nỗ lực và nỗ lực hơn nữa để tăng tốc, tạo nên mốc son lịch sử 20 năm hoạt động và phát triển của OCB (1996 - 2016).

Trên nền tảng các nguồn lực OCB đã tạo dựng được về con người, công nghệ, thương hiệu, cơ sở khách hàng, sự quyết tâm của toàn hệ thống cùng sự ủng hộ của Quý vị, tôi tin tưởng OCB hoàn toàn có thể đạt được những mục tiêu đặt ra.

Kính chúc toàn thể Quý vị sức khỏe, thành công!

3. CÁC HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT CỦA OCB NĂM 2015

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hoạt động có nhiều khởi sắc: GDP tăng trưởng vượt mục tiêu đề ra với 6,68%, lạm phát thấp nhất sau 14 năm, nhập siêu quay trở lại sau 3 năm...; Năm 2015 cũng là năm khép lại một chặng đường của kế hoạch 5 năm (2011 – 2015), mở ra giai đoạn phát triển mới 2016 - 2020. Ngân hàng Phương Đông (OCB) đã được Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam đánh giá là một trong những TCTD sớm hoàn thành đề án tự tái cấu trúc với hệ thống quản trị, tổ chức hoạt động, kiểm soát và quản lý rủi ro tiên tiến.

Những thách thức trong năm qua cũng là cơ hội để OCB từng bước khẳng định mình. Sự tin tưởng, ủng hộ của cổ đông, khách hàng và sự đoàn kết, sáng tạo của tập thể CBNV OCB là nền tảng cho những bước chuyển mình mạnh mẽ, bứt phá và phát triển trong năm mới 2016 – năm OCB tròn 20 tuổi, trưởng thành và bản lĩnh.

1 OCB HOÀN THÀNH TỐT CÁC CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

Với định hướng chiến lược rõ ràng, năm 2015 vừa qua OCB tiếp tục triển khai các sáng kiến chiến lược và đã đạt được những thành tựu quan trọng: đảm bảo an toàn thanh khoản, quản trị rủi ro và hoàn thành tốt các hoạt động kinh doanh trọng tâm với các chỉ số đáng ghi nhận:

- Tổng tài sản tăng trưởng 26,5%
- Tổng huy động tăng trưởng 26,6%
- Tổng dư nợ tăng trưởng 19,68%
- Lợi nhuận trước thuế đạt 267 tỷ đồng
- Tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 1,94%

Kết quả đạt được là sự gắn kết sức mạnh và nỗ lực của tập thể CBNV toàn hệ thống. Đây là nền tảng cho những bước tiến xa hơn của OCB trong năm mới 2016.

2 THƯƠNG HIỆU OCB: BẢN SẮC VÀ VỊ THẾ ĐƯỢC KHẲNG ĐỊNH VỮNG CHẮC

2015 là năm có ý nghĩa quan trọng, khép lại một chặng đường phát triển của thương hiệu OCB. Qua việc thực hiện chiến lược tái định vị và truyền thông giai đoạn 2013-2015, OCB đã khẳng định được bản sắc và vị thế thương hiệu ở một tầm cao mới. Kết quả khảo sát 2015 cho thấy: OCB được biết đến là một thương hiệu thân thiện, trách nhiệm và đáng tin cậy.

Đặc biệt, chiến lược CSR chủ đề cùng OCB hành động "Vì một tương lai xanh" phát động từ năm 2013 và được triển khai liên tục, đến năm 2015 tiếp tục được sự hưởng ứng nhiệt tình và chiếm lĩnh thiện cảm của công chúng cũng như các tổ chức xã hội; góp phần quan trọng đưa OCB từ quy mô trung bình (TOP 20) vào TOP 10 ngân hàng tiêu biểu của ngành, thể hiện ở hầu hết các chỉ số hoạt động truyền thông trọng yếu:

- Fanpage OCB vào TOP 4 ngân hàng có hiệu quả tốt nhất ngành NHVN (với trên 150.000 fans)
- Website OCB từ vị trí số 29 lên 15 bậc, hiện đang ở vị trí thứ 14 trong bảng tổng sắp các NHVN
- Số lượng và giá trị tin bài của OCB trên các phương tiện thông tin đại chúng luôn trong TOP 10 của ngành NHTM
- Trên các trang mạng xã hội, OCB trở thành 1 trong 5 ngân hàng được cộng đồng quan tâm, nhắc đến nhiều nhất ngành ngân hàng
- Thương hiệu OCB lần lượt được các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế công nhận và trao tặng nhiều danh hiệu, giải thưởng cao quý, trong đó phải kể đến:

1. TOP 50 thương hiệu Thân thiện với môi trường, trách nhiệm với cộng đồng
2. TOP 10 thương hiệu nổi tiếng Việt nam
3. Thương hiệu xuất sắc – Excellent Brand
4. Thương hiệu được khách hàng bình chọn
5. Sao vàng Đất Việt 2015
6. Nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (World Finance công nhận)

- Đặc biệt, theo báo cáo mới nhất của VietNam Report năm 2015: OCB là 1 trong 3 ngân hàng đạt đến ngưỡng về hiệu quả truyền thông theo tiêu chuẩn Quốc tế.

Điều này giúp OCB thêm tự tin trong năm 2016: 20 năm Thương hiệu của Niềm tin và Thịnh vượng!

PHÁT TRIỂN, MỞ RỘNG KÊNH PHÂN PHỐI.

2015 đánh dấu bước tiến vượt bậc của OCB trong việc phát triển hệ thống ngân hàng điện tử (Digital Banking): OCB đã triển khai thực hiện dự án trọng tâm Digital banking - một dự án mang tính chiến lược trong việc tăng cường các kênh bán hàng mới bên cạnh kênh truyền thống, nhằm đưa ra những giải pháp mới, tiếp cận công nghệ hiện đại và gia tăng tiện ích cho khách hàng khi sử dụng các dịch vụ Ngân hàng. Theo đó, khách hàng của OCB có thể dễ dàng thao tác qua hệ thống Internet Banking, Mobile Banking… một cách nhanh chóng, tiết kiệm chi phí và bảo mật cao. Kết quả: OCB được bình chọn vào Top 3 ngân hàng triển khai hoạt động bán hàng qua kênh kỹ thuật số. Trong tương lai, Digital Banking sẽ là tiếp tục là kênh phát triển khách hàng tiềm năng với tốc độ nhanh và chi phí thấp của OCB.

Mở rộng và nâng cấp mạng lưới giao dịch: Năm 2015 trong bối cảnh ngành đưa ra những tiêu chuẩn khắt khe và hạn chế việc mở mới của các ngân hàng; OCB đã được cấp phép và mở thêm 9 điểm giao dịch mới, nâng tổng số đơn vị kinh doanh lên 107 điểm phủ khắp cả nước; đồng thời sửa chữa và nâng cấp 25 điểm giao dịch hiện hữu. Tất cả được thực hiện theo tiêu chuẩn hệ thống nhận diện thương hiệu mới và mô hình kinh doanh mới với không gian xanh, thân thiện, cùng quy trình giao dịch tốc độ, chuyên nghiệp theo giá trị cốt lõi OCB gia tăng giá trị và sự hài lòng cho khách hàng.

KHÁCH HÀNG VÀ ĐỐI TÁC OCB NĂM 2015: TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC PHÁT TRIỂN.

Năm 2015, OCB có sự bứt phá mạnh mẽ cả về số lượng và chất lượng hợp tác với khách hàng, đối tác. Tổng số khách hàng của OCB năm 2015 đạt con số 433,000, tăng 20% so với năm 2014.

Về phân khúc Bất Động Sản: Trong bối cảnh thị trường hồi phục và cho thấy sự phát triển mạnh mẽ, ổn định trong dài hạn, năm 2015, OCB đã đưa ra nhiều chính sách nhằm đẩy mạnh lĩnh vực tín dụng bất động sản dưới hình thức tài trợ, cho vay, bảo lãnh dự án, liên kết với nhiều chủ đầu tư bất động sản có uy tín và thương hiệu trên thị trường như Nam Long, BCCI, Vạn Thái, Phúc Khang, TGT, Sacomreal, ICC, Lũng Lô 5… với các dự án đáp ứng phân khúc khách hàng có nhu cầu nhà ở thật tại các dự án thuộc dòng Ehome, Western Dragon, Topaz City, Diamond Lotus, Sun River, Jamona City, Cầu Rào, WestPoint…, cung ứng cho khách hàng những tiện ích vượt trội. Trong đó, OCB đã thực hiện cho vay mua Nhà ở xã hội với gói 30,000 tỷ theo nghị định 02/CP, đã tạo được niềm tin cho chủ đầu tư và khách hàng, thu hút sự quan tâm đặc biệt của phân khúc khách hàng này.

Về phân khúc xe: được tập trung đẩy mạnh doanh số ở mức cao nhất với những mục tiêu mang tầm chiến lược lâu dài: đồng hành cùng chính hãng, những chương trình chuyên biệt cho mảng xe,.. Nhờ

vào đó doanh số xe năm 2015, lần đầu tiên vượt mức 1000 tỷ đồng; tăng gấp 2.5 lần so với năm 2014. OCB đã khẳng định được thị phần trong mảng cho vay mua xe, cũng như tạo được niềm tin, đồng hành cùng các đối tác: Toyota, Hyundai, Ford, Nissan…Đặc biệt với chiến dịch "Cùng OCB – Lái xe thích mê" đã thể hiện được mức lan tỏa mạnh mẽ với những con số ấn tượng trong thời gian từ 20/11/2015 đến 05/01/2016: doanh số mang về gần 405 tỷ đồng – tăng gấp 200% cùng kì năm ngoái.

2015 cũng là năm OCB tăng cường quan hệ hợp tác cùng các trường Đại học, cao đẳng trong cả nước. Tính đến ngày 31/12 đã có 10 trường kí kết hợp tác toàn diện cùng OCB, đó là: Đại học Kinh tế Tp.HCM, Đại học Bách khoa, Đại học Sân khấu Điện ảnh Tp.HCM; Trường Trung Cấp Nghề Dân Tộc Nội Trú Kiên Giang; Trường Cao Đẳng Kinh Tế Kế Hoạch Đà Nẵng… Đồng hành cùng các trường đại học, đồng hành cùng thế hệ trẻ và mang những sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiện ích đến với trường học sẽ là thế mạnh riêng của OCB trong thời gian tới.

Ngoài việc cung ứng các gói SPDV chuyên biệt phục vụ cho từng nhóm đối tượng, năm qua OCB còn đẩy mạnh các hoạt động marketing để kết nối và gia tăng lợi ích cho khách hàng tại địa phương như: Vui khỏe cùng OCB, Khám phá tính cách và năng lực bẩm sinh, Lan tỏa tinh thần Xanh,… tất cả được sự hưởng ứng nhiệt tình của khách hang cũng như người dân tại các điểm kinh doanh OCB trên toàn quốc.

5 SẢN PHẨM DỊCH VỤ PHONG PHÚ, GIA TĂNG GIÁ TRỊ CHO KHÁCH HÀNG.

Nhằm tăng tiện ích cho người sử dụng dịch vụ và đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường, năm 2015 OCB đã liên tục đưa ra thị trường những chương trình khuyến mãi và SPDV mới. Cụ thể:

Đối với khách hàng cá nhân, OCB liên tục triển khai các chương trình ưu đãi đặc biệt, đưa ra các sản phẩm - dịch vụ mới với tính năng vượt trội nhằm mang đến sự hài lòng cao nhất cho khách hàng bằng chất lượng phục vụ chuyên nghiệp và uy tín. Một số chương trình khuyến mãi, sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu phải kể đến như: "Vui sinh nhật – Ngập tràn quà tặng", "Quà OCB cho mái ấm gia đình", "Xuân Phương Đông – Nhận vàng phát tài"; và các kênh chuyển tiền tiện lợi như Ví Momo, Moca, …

Đối với khách hàng doanh nghiệp, OCB thay đổi chính sách, tạo ra các giải pháp có lợi cho doanh nghiệp. Tháng 12/2015, OCB đã ra mắt kênh nộp thuế điện tử cho doanh nghiệp. Theo đó, khách hàng doanh nghiệp sẽ được miễn 100% phí thanh toán thuế điện tử qua OCB đến hết Quý I/2016.

Năm qua, bên cạnh các kênh chăm sóc khách hàng hiện có như: Dịch vụ khách hàng, Call Center…. OCB đã triển khai dịch vụ hỗ trợ tư vấn trực tuyến qua chuyên mục Cho vay Bất động sản tại website OCB, đồng thời, tiếp nhận giải đáp thắc mắc qua kênh fanpage của ngân hàng.

Những kênh chăm sóc khách hàng mới ra đời đã khẳng định quyết tâm cao của OCB trong việc cải tiến chất lượng sản phẩm, dịch vụ nhằm gia tăng giá trị và mang lại sự hài lòng cho khách hàng.

6 CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ ĐƯỢC VẬN HÀNH HIỆU QUẢ TRONG KỈ NGUYÊN SỐ.

Dịch vụ tư vấn trực tuyến vừa được triển khai trên trên website OCB là bước tiến trong việc mở rộng các kênh phục vụ các nhu cầu tài chính của khách hàng. Không cần tốn thời gian hay phải sắp xếp công việc đến các chi nhánh, hoặc gọi lên tổng đài tư vấn, khách hàng chỉ cần truy cập vào website ocb.com.vn là sẽ được hỗ trợ tức thời về bất kỳ sản phẩm dịch vụ của OCB nhanh chóng, chính xác và hiệu quả.
Đây thực sự là một kênh tư vấn của tương lai khi mà hầu hết các khách hàng gen Y đều sử dụng các kênh tương tác trực tuyến như lựa chọn đầu tiên của họ.

Bắt đầu từ 5/10/2015, Phòng QLCLDV bắt đầu triển khai thử nghiệm hệ thống chat trực tuyến với sản

phẩm vay mua nhà. Hiện nay, chúng tôi đã tư vấn thêm các sản phẩm về thẻ và năm 2016 sẽ là một năm triển khai tư vấn đồng loạt các sản phẩm OCB.

Trên 866 khách hàng được tư vấn qua kênh chat trực tuyến trong 3 tháng thử nghiệm là con số đáng khích lệ, điều đó cho thấy OCB đã đánh giá đúng tiềm năng của kênh tương tác này. Qua thống kê, lượng truy cập thường xuyên vào website đến từ mọi miền Tổ Quốc, có độ tuổi từ 18 – 30, công cụ truy cập bằng cả điện thoại và máy tính. Việc mở rộng kênh này sẽ giúp OCB tương tác tốt nhất với khách hàng mọi lúc, mọi nơi với chí phí thấp nhất.

7 CÔNG TÁC NHÂN SỰ VÀ ĐÀO TẠO: ĐƯỢC CHUẨN HÓA VÀ GIA TĂNG CHẤT LƯỢNG.

TTĐT: Năm 2015 được OCB xác định là năm trọng tâm cho hoạt động bồi dưỡng và phát triển nhân sự nội bộ. Với định hướng đó, TTĐT đã triển khai hàng loạt các chương trình đào tạo với tổng số 25,600 lượt học viên trên toàn hàng – tăng hơn 4 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó phải kể đến sự ra mắt và thành công của các chương trình đào tạo lần đầu tiên được triển khai tại OCB:

- Từ chương trình Hội nhập bài bản cho những nhân sự mới gia nhập OCB đến chương trình Nghệ thuật bán hàng chuyên sâu cho những nhân sự kinh doanh xuất sắc, và xa hơn nữa đến các chương trình phát triển năng lực cho đội ngũ lãnh đạo cấp trung và cấp cao;
- Từ thu hút, bồi dưỡng nguồn nhân lực trẻ theo chương trình Về nguồn, Lãnh đạo tương lai đến đào tạo, phát triển nhân tài từ nội bộ theo chương trình Giám đốc tập sự KHCN/KHDN;
- Đặc biệt chương trình BPM4 của Crestcom – tổ chức quốc tế chuyên về đào tạo lãnh đạo cấp trung lần đầu tiên được triển khai tại OCB là điển hình cho mô hình học tập từ việc thực hành và ứng dụng thực tế đã phát huy hiệu quả tích cực trong OCB.

Chuỗi các chương trình đào tạo trên gắn kết với nhau thành một lộ trình học tập, phát triển năng lực và mở rộng con đường sự nghiệp cho mỗi nhân sự; đồng thời đây cũng là sợi dây gắn kết giữa cá nhân với tổ chức một cách hiệu quả bền vững.

Đối với công tác Nhân sự: năm vừa qua, trong điều kiện ngân hàng có sự biến động mạnh nhưng các kế hoạch đề ra của Nhân sự đều đạt được kết quả đáng mừng: tuyển dụng đáp ứng yêu cầu của đơn vị và tiết kiệm chi phí trung gian (headhunt) đáng kể cho OCB: giảm 43% so với năm 2014;

Bên cạnh đó các công tác quản trị vận hành Nhân sự đã được chuẩn hóa; các văn bản nội quy lao động, thoả ước lao động tập thể, quy định và quy trình tuyển dụng, quy định chấm dứt, quy trình chi trả lương,.... đã được hoàn thành và đưa vào triển khai đúng kế hoạch đề ra. Đặc biệt, đầu tháng 08/2015 P.NS&ĐT triển khai áp dụng thành công phần mềm HRservicedesk góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ đối với khách hàng nội bộ OCB.

Đến nay, OCB đã quy tụ được đội ngũ trên 3000 nhân sự với trình độ năng lực chuyên môn từ Đại học trở lên chiếm trên 86%. Đây là nền tảng quan trọng tạo nên sức mạnh và sự bứt phá, phát triển của OCB trong giai đoạn mới 2016-2020.

8 QUẢN TRỊ RỦI RO.

Năm 2015 đánh dấu cột mốc OCB triển khai thành công Khung Quản lý rủi ro tiến gần với thông lệ tiên tiến, qua đó:

a. Ban hành các quy chế quản lý rủi ro và khẩu vị rủi ro, giúp định hướng hoạt động kinh doanh trong

hạn mức chấp nhận của HĐQT.

b. Phân định rõ chức năng và cơ chế hoạt động của các ủy ban cùng với cơ chế và các mẫu biểu báo cáo rõ ràng giúp việc ra quyết định nhanh chóng.

c. Khối QLRR được xây dựng theo chức năng quản lý các loại rủi ro khác nhau (RRHĐ, RRTT&TK, RRTD) nhằm chuyên môn hóa vai trò giám sát rủi ro theo bản chất và phân định theo các đơn vị chức năng mới như: phòng QLRRDN, trung tâp phê duyệt tín dụng, trung tâm xử lý nợ, qua đó hỗ trợ khách hàng khi gặp khó khăn được nhanh chóng, hiệu quả.

Đến nay, OCB là NH duy nhất không thuộc Top 10 NH được yêu cầu thực hiện Basel nhưng đã chủ động thành lập ban dự án, thực hiện các đánh giá phân tích chênh lệch và lên kế hoạch triển khai bằng nguồn lực nội bộ với mong muốn xây dựng một ngân hàng OCB phát triển bền vững trên nền tảng QLRR tiên tiến, nhằm bảo vệ tốt nhất tài sản của Khách hàng và cổ đông. Bằng những nỗ lực của Ban dự án Basel, OCB cũng đã tiết kiệm hàng tỷ đồng so với việc thuê tư vấn, trong khi lại đảm bảo được tính thực tiễn ứng dụng và tự nâng cấp đội ngũ nhân sự QLRR nội bộ cho sự nghiệp phát triển đường dài của Ngân hàng.

9 BẢN SẮC VĂN HÓA VÀ CÁC PHONG TRÀO THI ĐUA NỘI BỘ OCB 2015: ĐƯỢC CỦNG CỐ, PHÁT TRIỂN.

Trong hành trình hơn 19 năm hoạt động và phát triển, một trong những thành quả quan trọng nhất mà OCB có được, đó chính là sức mạnh nội bộ thể hiện qua sự gắn kết tập thể CBNV; sự nhiệt tâm trong công việc và niềm tin vào tiềm năng cũng như sự phát triển vững mạnh của OCB

Điều này đến trước tiên từ sự "làm gương" và quan tâm, chỉ đạo sâu sát của Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám Đốc; trong năm qua, các hoạt động và phong trào thi đua nội bộ đã có sự chuyển biến rõ rệt, trong đó phải kể đến:

Chuỗi hoạt động phong trào Văn - Thể - Mỹ chủ đề "OCB: 19 năm – 1 niềm tin" được triển khai dịp kỉ niệm 19 năm thành lập OCB; các chương trình "Đồng nghiệp nữ quanh tôi" và teambuilding "Sảng khoái hè cùng OCB", .. đã mang lại sự hứng khởi và gắn kết thực sự trong CBNV OCB.

Bên cạnh đó, OCB thực hiện và phát huy các CLB theo nhóm chủ đề, đối tượng và sinh hoạt định kỳ như:

- Câu lạc bộ Hoa Hướng Dương: được triển khai huấn luyện vào thứ 7 hàng tuần, dành cho các CBNV tại bộ phận DVKH trên toàn quốc với các chủ đề được xem là cốt lõi và phù hợp nhất trong công tác phục vụ Khách hàng, tác nghiệp tại quầy.

- CLB Kỹ năng, được thành lập từ tháng 3/2015, sinh hoạt 2 tháng/lần, với mục đích bổ sung các kỹ năng cần thiết cho đoàn viên thanh niên OCB như: kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng sử dụng outlook, kỹ năng xây dựng thái độ sống … Những buổi sinh hoạt của CLB đã đem đến cho các bạn đoàn viên OCB những kỹ năng quan trọng trong công việc, cuộc sống cũng như góp phần tạo nên tinh thần gắn kết tập thể trong Đoàn thanh niên OCB.

Bên cạnh các hoạt động phong trào, nhằm phát huy sức mạnh tập thể, chia sẻ và hỗ trợ chỉ tiêu kinh doanh với đồng nghiệp tại các chi nhánh/PGD, Quý 4 vừa qua OCB đã triển khai chương trình "Chung sức cùng Đơn vị kinh doanh" và thu về những kết quả ấn tượng. Tổng doanh số của Chương trình đạt trên 1,000 tỷ đồng, gấp 10 lần chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Qua các hoạt động trên cho thấy CBNV OCB không chỉ giỏi về chuyên môn nghiệp vụ mà còn tham gia rất tích cực các phong trào, hoạt động, góp phần làm giàu hình ảnh một OCB năng động, sáng tạo và hiệu quả!

10 HOẠT ĐỘNG TỪ THIỆN VÀ CÔNG TÁC XÃ HỘI ĐƯỢC DUY TRÌ VÀ PHÁT HUY HIỆU QUẢ.

Không chỉ chú trọng đến các phong trào trong nội bộ, OCB còn thể hiện trách nhiêm, sự chia sẻ và đồng hành với cộng đồng thông qua hàng loạt các hoạt động thiện nguyện và chiến dịch CSR bảo vệ môi trường đã được OCB phát động và triển khai liên tục hơn 3 năm qua. Trong đó phải kể đến: chiến dịch cùng OCB thực hiện mô hình lồng đèn trung thu bằng vật liệu tái chế lớn nhất Việt Nam với sự quan tâm, tham gia của hàng chục ngàn người đã xác lập được kỉ lục Guiness; chương trình "Trao lời tri ân – Nhân đôi tấm lòng", "Xanh cùng Giáng sinh an lành", và "Chạy vì trái tim" …. Tất cả được thực hiện và truyền tải thông điệp "Sống xanh, sống khỏe, sống có ích", góp phần khẳng định thương hiệu xanh, vì cộng đồng của OCB.

Bên cạnh đó, OCB tích cực triển khai các hoạt động thiện nguyện như: chương trình "Trăng rằm tỏa sáng ước mơ xanh" OCB đã chăm lo tết trung thu cho trên 1,000 trẻ em nghèo tại TP.HCM và vùng sâu của tỉnh Bình Phước; chương trình "cùng OCB Ấm áp mùa Giáng sinh" thăm và tặng quà trên 600 bệnh nhi nghèo tại Bệnh viện Nhi đồng, Làng Hòa Bình, Bệnh viện Từ Dũ; chương trình "cùng OCB mang Xuân đến với người nghèo"; Tặng 200 phần quà cho ngư dân huyện đảo Lý Sơn; Hỗ trợ cho em Y Li Anh, Dân tộc thiểu số mổ tim; và chương trình nhận phụng dưỡng suốt đời 2 Mẹ Việt nam anh hùng kể từ năm 2010,….cũng được OCB triển khai đều đặn qua các năm. Những hoạt động, phong trào này đã góp phần củng cố niềm tin trong CBNV vào sự phát triển ổn định và bền vững của Ngân hàng.

4. Giới thiệu Hội Đồng Quản trị và Ban Kiểm soát

A . HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông TRỊNH VĂN TUẤN
Chủ tịch HĐQT

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 hoà 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 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng, Ông đã và đang có những đóng góp quan trọng trong việc xây dựng, phát triển chiến lược cũng như quản trị điều hành, giúp OCB phát triển vượt bậc trong những năm gần đây.

Ông NGÔ HÀ BẮC
Uỷ viên HĐQT độc lập

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

Ông có bằng Tiến sỹ ngành công nghệ điện tử bảo vệ tại Cộng hoà 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 Cty LBT Tại Warsaw, Ba Lan; Thành viên; Trưởng Ban quản lý Giám sát hoạt động kinh doanh của HĐQT VIS.

Ông PHAN VŨ TUẤN
Uỷ viên HĐQT

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

Ông là Cử nhân kinh tế trường Cao cấp Ngân hàng Tp.Hồ Chí Minh chuyên ngành Ngân hàng.

Từ 1993 đến 1994: Thanh tra NHNN - chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh.

Từ 1994 đến 2014: Chuyên viên VCB; Trợ lý Giám đốc ngoại hối Ngân hàng United Overseas, GĐ điều hành Cty CP Chứng khoán Châu Á.

Hiện ông là Chủ tịch HĐQT Cty CP Chứng khoán Phương Đông (ORS)

Ông PHAN TRUNG
Uỷ viên HĐQT

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

Ông có bằng Thạc sỹ trường Asia University, Malaysia chuyên ngành Quản trị kinh doanh, và Tốt nghiệp Đại học Thương mại chuyên ngành Quản trị kinh doanh.

Ông được bầu làm thành viên HĐQT OCB nhiệm kỳ 2011 – 2015 và tiếp tục làm thành viên HĐQT OCB nhiệm kỳ 2015 – 2020.

Ông Trung đã có 20 năm kinh nghiệm công tác và đảm nhiệm nhiều chức vụ quan trọng ở các doanh nghiệp, tổ chức. Hiện Ông là Phó Chủ tịch HĐQT Cty đầu tư Romana & Spa – Phan Thiết đồng thời Ông còn là Tổng Giám đốc Cty TNHH Đầu Tư An Huy.

Ông LÊ QUANG NGHĨA
Uỷ viên HĐQT

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

Tốt nghiệp Đại học ngoại giao chuyên ngành tiếng Anh, Luật quốc tế, Lịch sử quan hệ quốc tế và Kinh tế thế giới.

Ông gia nhập OCB từ tháng 11/2014 và được bầu làm thành viên HĐQT của OCB nhiệm kỳ 2011-2015 và tiếp tục được bầu làm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2015-2020.

Ông đã từng nắm nhiều chức vụ như: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty CP Sao Phương Nam; Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Sao Phương Nam và Phó Giám đốc Cty TNHH Kế toán Kiểm toán Tư vấn Việt Nam.

Hiện Ông là Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Sao Phương Nam.

B. BAN KIỂM SOÁT

Ông NGUYỄN VĂN BÁ
Trưởng Ban

Ông tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP.HCM vào năm 1980 và Cao học khóa 5 Tài chính Ngân hàng – Đại học Kinh tế TP.HCM, là sĩ quan Quân đội Nhân dân Việt Nam từ năm 1982 – 1988.

Sau khi chuyển ngành, Ông công tác tại Công ty Lâm Hà TP.HCM với chức vụ Giám đốc Trung tâm thương mại; Ông còn là Ủy viên thường trực Hội đồng Quản trị từ ngày đầu tiên Ngân hàng Phương Đông được thành lập.

Hiện tại, Ông còn là thành viên Hội đồng Quản trị Công ty du lịch Bến Thành Non Nước; Công ty cổ phần DaNa; Công ty CP địa ốc Bến Thành.

Ông được bầu giữ chức vụ Trưởng ban kiểm soát OCB từ tháng 06/2011. Với thời gian công tác lâu dài tại OCB, Ông đã chung vai sát cánh cùng sự hình thành, xây dựng và phát triển OCB.

Bà ĐẶNG THỊ QUÝ
Thành viên

Tốt nghiệp Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính ngân hàng – Đại học Kinh Tế Tp.HCM và cử nhân Anh Văn – Đại học sư phạm Tp.HCM, Bà được bầu là ủy viên ban kiểm soát OCB nhiệm kỳ (2011-2015).

Bà Quý từng giữ nhiều chức vụ quan trọng ở các tổ chức tín dựng khác như: Trưởng ban kiểm soát Ngân hàng HD bank, Trưởng ban tư vấn tín dụng; Phó giám đốc ngân hàng phát triển nhà – CN Tân Bình; Trưởng ban kiểm soát khu vực phía nam Techcombank, trưởng phòng nguồn vốn tiếp thị - trưởng phòng doanh nghiệp; phó phòng tín dụng ngân hàng Công Thương .

Ông PHẠM QUANG VINH
Thành viên

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 Giám đốc chương trình tài chính vĩ mô DGRV của Cộng hoà Liên bang Đức tại Việt Nam. 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.

5. Giới thiệu Ban Điều Hành:

Ông NGUYỄN ĐÌNH TÙNG
Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Đình Tùng – Tổng Giám đốc

Là Thạc sĩ Quản trị kinh doanh Trường Maastricht University, Holland, Ông Nguyễn Đình Tùng được bổ nhiệm chức vụ Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông từ ngày 24/08/2012. Với 21 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam và ngoài nước, trải qua các vị trí: Phó Tổng Giám đốc, phụ trách kinh doanh Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam, Phó Chủ tịch Thường trực HĐQT Ngân hàng Mekong; Giám đốc Quốc Gia Ngân hàng ING Private Banking, Singapore; Phó Tổng Giám đốc, Phụ trách Khối Khách hàng doanh nghiệp Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam.

Bà ĐÀO MINH ANH
Phó Tổng Giám đốc

Bà Đào Minh Anh - Phó Tổng Giám đốc

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

Ông Trương Đình Long - Phó Tổng Giám đốc

Được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám đốc OCB từ tháng 03/2007, Ông chịu trách nhiệm quản lý điều hành Khối Khách hàng Cá nhân.

Là Thạc sỹ Quản trị kinh doanh (ĐH IMPAC Hoa Kỳ - ĐH Quốc Gia Hà Nội), 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 Phương Đông,

Ông được bổ nhiệm làm Giám đốc OCB – Chi nhánh Phú Lâm, sau đó là Giám đốc OCB Khánh Hòa và Giám đốc OCB Đắk Lắk.

Ông ĐINH ĐỨC QUANG
Phó Tổng Giám đốc

Ông Đinh Đức Quang - Phó Tổng Giám đốc

Được bổ nhiệm vào vị trí Phó Tổng Giám đốc kể từ tháng 4/2014. Ông tốt nghiệp Cử nhân Anh văn Trường ĐH Khoa học Xã hội & Nhân văn TP.HCM; Cao cấp Ngân hàng Trường Học viện Ngân hàng.

Ông đã có 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tiền tệ Ngân hàng và giữ nhiều chức vụ quan trọng tại các tổ chức uy tín: Giám đốc Kinh doanh Tiền tệ - Ngân hàng HSBC Việt Nam; Phó Phòng Thanh toán quốc tế, Ngân hàng TMCP Quốc tế.

Ông TRƯƠNG THÀNH NAM
Phó Tổng Giám đốc
kiêm Giám đốc Vùng
KHDN Miền Trung

Ông Trương Thành Nam – Phó Tổng Giám đốc

Tốt nghiệp cử nhân kinh tế, cử nhân Luật, Ông Nam có 17 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.

Ông đã giữ nhiều nhiệm vụ quan trọng từ chuyên viên đến trưởng phòng ở Ngân hàng Công Thương và Á Châu. Từ năm 2003 đến năm 2005 ông được bổ nhiệm làm Phó Giám đốc chi nhánh Trung Việt.

Từ năm 2006 đến năm 2010 ông được bổ nhiệm làm Giám đốc chi nhánh Trung Việt. Từ Tháng 08/2012, Ông giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Vùng Khách hàng Doanh nghiệp Miền Trung.

Bà HUỲNH LÊ MAI
Phó Tổng Giám đốc

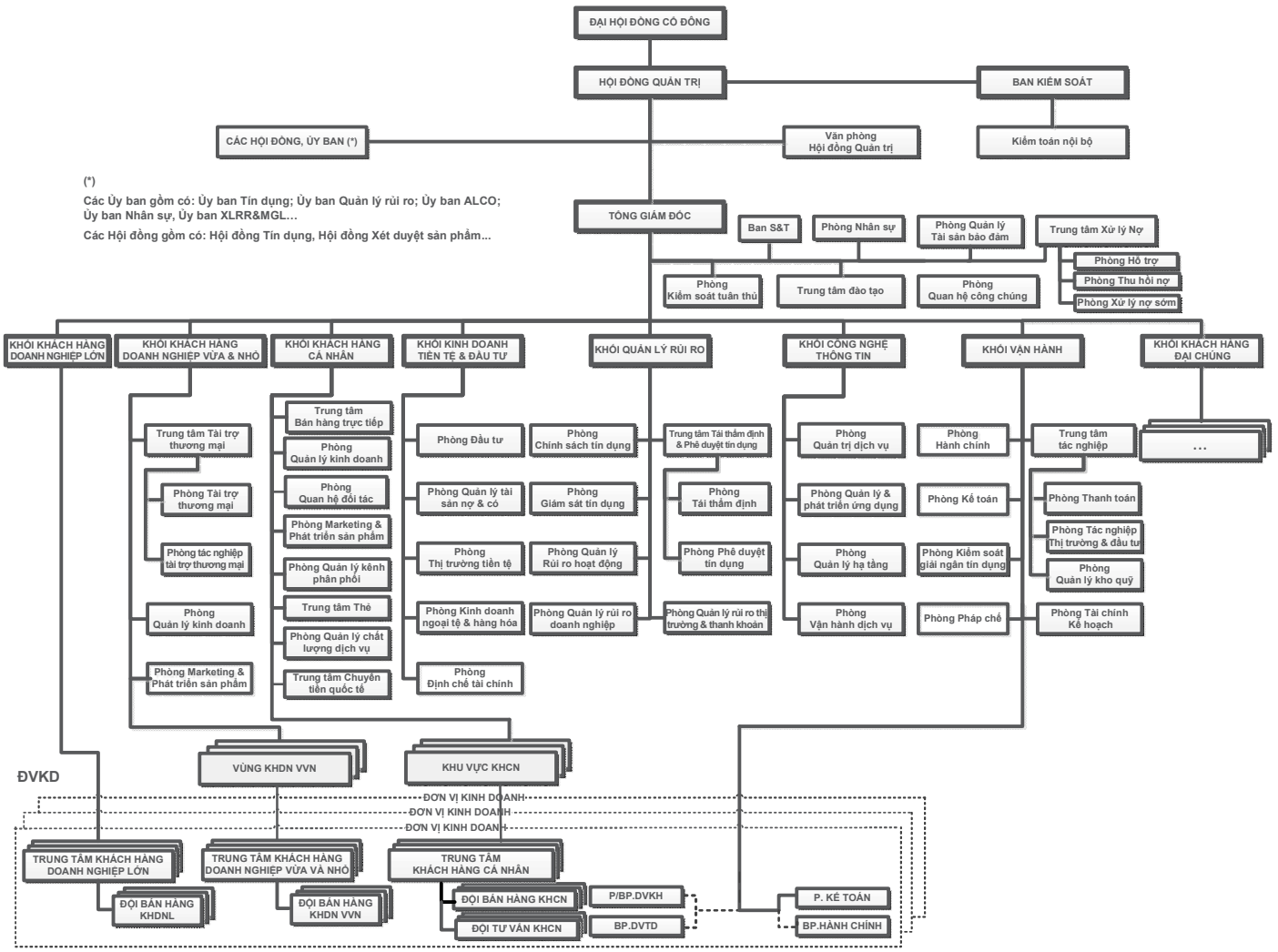
Bà Huỳnh Lê Mai – Phó Tổng Giám đốc

Bà Huỳnh Lê Mai được bổ nhiệm vào chức vụ Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng Phương Đông kể từ tháng 11/2013.

Bà đã tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị kinh doanh Trường ĐH Quốc gia Hà Nội liên kết ĐH Griggs; Cử nhân Quản trị kinh doanh Trường ĐH Mở TP.HCM ;Cử nhân Ngoại ngữ Trường ĐH Cần Thơ;

Bà có trên 14 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 Mêkông; Giám đốc Chi nhánh Cần Thơ – Ngân hàng TMCP Quốc tế.

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC OCB



MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG PHƯƠNG ĐÔNG

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
1	HỘI SỞ	Tòa nhà 41 (tầng trệt, lửng, lầu 1, lầu 2) và tòa nhà 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM.	(08) 38.220.960	(08) 38.220.963
2	CHI NHÁNH TP.HỒ CHÍ MINH	Một phần tầng 1 và một phần tầng 7 cao ốc 123, số 123 Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM.	(08) 39.153.910	(08) 39.153.913
3	PGD TÚ XƯƠNG	6A Đường Tú Xương, Phường 7, Quận 3, Tp. HCM.	(08) 38.249.198	(08) 39.321.970
4	PGD NGUYỄN THÁI BÌNH	194 Nguyễn Công Trứ, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. HCM.	(08) 39.142.252	(08) 39.142.254
5	PGD ĐỒNG KHỞI	8 Nguyễn Thiện Thuật, Phường 2, Quận 3, Tp. HCM.	(08) 38.302.085	(08) 38.302.110
6	PGD BẠCH ĐẰNG	246B-246E Bạch Đằng, Phường 24, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM.	(08) 35.117.816	(08) 35.117.820
7	PGD NGUYỄN VĂN TRỖI	157 Đường Nguyễn Văn Trỗi, Phường 11, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(08) 38.424.929	(08) 38.424.930
8	CN BẾN THÀNH	28-30 Huỳnh Thúc Kháng, P. Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM.	(08) 39.153.973 - 975	(08) 39.153.976
9	PGD HÀM NGHI	91A, Hàm Nghi, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. HCM.	(08) 38.223.665	(08) 39.141.699
10	PGD KINH TẾ	135 Trần Hưng Đạo, Phường Cầu Ông Lãnh, Quận 1, Tp. HCM.	(08) 39.207.709	(08) 39.207.712
11	PGD KHÁNH HỘI	246 Khánh Hội, Phường 6, Quận 4, Tp. HCM.	(08) 39.432.167	(08) 39.432.168
12	PGD QUẬN 8	152 Dương Bá Trạc, Phường 2, Quận 8, Tp. HCM.	(08) 39.832.696	(08) 39.832.698
13	CN PHÚ NHUẬN	146 Lê Văn Sỹ , Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(08) 39.910.634	(08) 39.910.639
14	PGD BẢY HIỀN	73 Trường Chinh, Phường 12, Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(08) 39.490.913	(08) 38.490.672
15	PGD CỦ CHI	198 Tỉnh lộ 8, Thị trấn Củ Chi, Huyện Củ Chi, Tp. HCM.	(08) 37.925.443	(08) 37.925.442
16	PGD HÓC MÔN	56/1 đường Lý Thường Kiệt, thị Trấn Hóc Môn, huyện Hóc Môn, thành phố Hồ Chí Minh.	(08)37.106.690-691	(08) 37.106.689

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
17	CN CHỢ LỚN	419- 421 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, Tp. HCM.	(08) 38.337.127	(08) 38.337.128
18	PGD PHÚ THỌ	60 Âu Cơ, Phường 9, Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(08) 38.618.126	(08) 38.618.128
19	PGD LÝ THƯỜNG KIỆT	268 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp. HCM.	(08) 38.618.126	(08) 38.618.128
20	PGD ĐÀO DUY TỪ	279 Nguyễn Tri Phương, Phường 5, Quận 10, Tp. HCM.	(08) 39.571.142	(08) 39.571.160
21	PGD SÀI GÒN	442 Đường Ba Tháng Hai, Phường 12, Quận 10, Tp. HCM.	(08) 39.797.850	(08) 39.797.851
22	CN GIA ĐỊNH	Tầng trệt, tòa nhà Gilimex số 24C Phan Đăng Lưu, Phường 6, Quận Bình Thạnh, Tp. HCM.	(08) 35.511.855	(08) 35.511.856
23	PGD GÒ VẤP	664 Phan Văn Trị, Phường 7, Quận Gò Vấp, Tp. HCM.	(08) 39.895.721	(08) 39.892.983
24	PGD DUY TÂN	17 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, Tp. HCM.	(08) 38.244.504	(08) 38.244.510
25	PGD XÓM MỚI	751 Lê Đức Thọ, Phường 16, Quận Gò Vấp, Tp. HCM.	(08) 39.163.183	(08) 39.163.182
26	PGD PHAN ĐÌNH PHÙNG	164-166 Phan Đình Phùng, Phường 2, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.	(08) 39.959.248	(08) 39.959.246
27	CN PHÚ LÂM	279 Nguyễn Văn Luông, Phường 12, Quận 6, Tp. HCM.	(08) 37.516.680	(08) 36.671.102
28	PGD QUẬN 11	248-250 Minh Phụng, Phường 2, Quận 11, Tp. HCM.	(08) 39.698.534	(08) 39.698.532
29	PGD BÌNH TÂN	81 Đường Số 1, Phường Bình Trị Đông, Quận Bình Tân, Tp. HCM.	(08) 37.562.816	(08) 37.562.845
30	PGD BÌNH PHÚ	127-129 Chợ Lớn, Phường 11, Quận 6, Tp. HCM.	(08) 37.559.467	(08) 37.559. 468
31	PGD CHÂU VĂN LIÊM	34 Châu Văn Liêm, Phường 10, Quận 5, Tp. HCM.	(08) 38.539.643	(08) 38.539.649
32	CN TÂN THUẬN	252A Nguyễn Thị Thập, Phường Tân Quy, Quận 7, Tp. HCM.	(08) 37.711.234	(08) 37.719.087

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
33	PGD PHÚ MỸ HƯNG	D2-20 Lô R19-1 Khu phố Mỹ Toàn 3, Phường Tân Phong, Quận 7, Tp. HCM.	(08) 54.103.155	(08) 54.103.158
34	CN THỦ ĐỨC	751A Kha Vạn Cân, Phường Linh Tây, Quận Thủ Đức, Tp. HCM.	(08) 37.220.863 37. 225.509	(08) 38.969.222
35	PGD CÁT LÁI	286 Nguyễn Thị Định, Phường Bình Trưng Tây, Quận 2, Tp. HCM.	(08) 54.027.083	(08) 54.027.085
36	CN TÂN BÌNH	435G - 435H Hoàng Văn Thụ, Phường 4 , Quận Tân Bình, Tp. HCM.	(08) 38.112.399	(08) 38.114.746
37	PGD TÂN PHÚ	915 Lũy Bán Bích, Phường Tân Thành, Quận Tân Phú, Tp. HCM.	(08) 38.492.506 (08) 35.075.297	(08) 38.494.024
38	CN QUẬN 4	2-4-6 Đoàn Như Hài, Phường 12, Quận 4, Tp. HCM.	(08) 39.435.060	(08) 39.435.006
39	PGD THỦ THIÊM	14-16 Trần Não, khu phố 5, phường An Phú, quận 2, Tp.HCM	(08) 39.415.691	(08) 39.415.692
40	CN BẠC LIÊU	442 Đường Trần Phú, Khóm 1, Phường 7, Tp. Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu.	(0781) 3.829.985	(0781) 3.954.917
41	PGD TRẦN PHÚ	Lầu 1, nhà phụ trợ 2 - Chợ Bạc Liêu A, đường Phan Ngọc Hiển, phường 3, thành phố Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu,	(0781) 3.969.661	(0781) 3.969.664
42	PGD HỘ PHÒNG	170B quốc lộ 1A, khóm 9, ấp 2, thị trấn Hộ Phòng, huyện Giá Rai, tỉnh Bạc Liêu.	(0781) 3.672.116	(0781) 3.671.828
43	PGD GÀNH HÀO	Ấp 3, đường Phan Ngọc Hiển, Thị trấn Gành Hào, Huyện Đông Hải, Tỉnh Bạc Liêu.	(0781) 3.844.426	(0781) 3.844.688
44	PGD PHƯỚC LONG	Số 277 Ấp Nội Ô, thị trấn Phước Long, huyện Phước Long, tỉnh Bạc Liêu	(0781) 3581019	(0781) 3581020
45	CN SÓC TRĂNG	53 đường Trần Hưng Đạo, Phường 3, Tp. Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng.	(079) 3.827.222	(079) 3.620.198
46	CN CÀ MAU	137K Nguyễn Tất Thành, Phường 8, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0780) 3.580.909	(0780) 3.580.900
47	PGD PHAN NGỌC HIỂN	11 A Trần Hưng Đạo, Phường 5, Tp. Cà Mau, Tỉnh Cà Mau.	(0780) 3.565.939	(0780) 3.565.949
48	PGD SÔNG ĐỐC	Nhà số 9, đường lộ Sông Đốc- Cà Mau, khóm 10, thị trấn Sông Đốc, huyện Trần Văn Thời,	(0780) 3.892.446	(0780) 3.892.445

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
		tỉnh Cà Mau		
49	CN KIÊN GIANG	281-283 Đường Nguyễn Trung Trực, Phường Vĩnh Lạc, Tp. Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang.	(077) 3.941.966	(077) 3.942.927
50	CN CẦN THƠ	1 Đường ba tháng hai, Phường Xuân Khánh, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0710) 3.829.152	(0710) 3.829.411
51	PGD AN PHÚ	90C đường 3 tháng 2, phường Hưng Lợi, quận Ninh kiều, Tp. Cần Thơ.	(0710) 3.732.421	(0710) 3.764.879
52	PGD AN HÒA	153-155 Cách mạng tháng Tám, Phường An Hoà, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0710) 3.825.273	(0710) 3.764.256
53	PGD THỐT NỐT	72 Nguyễn Thái Học, Phường Thốt Nốt, Quận Thốt Nốt, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0710) 3.610.177	(0710) 3.610.388
54	PGD PHƯỚC THỚI	Số 33/F, Khu vực Thới Đông, Phường Phước Thới, Quận Ô Môn, Tp. Cần Thơ, Tỉnh Cần Thơ.	(0710) 3.861.491	(0710) 3.660.889
55	CN VĨNHLONG	81-83 Phạm Thái Bường, Phường 4, Tp. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long.	(070) 3.853.252	(070) 3.853.254
56	CN ĐỒNG THÁP	158-160 Nguyễn Huệ, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	(067) 3.876.256	(067) 3.876.255
57	CN AN GIANG	54 Trần Hưng Đạo, Phường Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.	(076) 39.111.25	(076) 39.111.27
58	PGD TÂN CHÂU	104 Tôn Đức Thắng, Phường Long Thạnh, Thị xã Tân Châu,Tỉnh An Giang.	(076) 3.596.038	(076) 3.596.039
59	PGD CHÂU ĐỐC	76-78 Đường Nguyễn Văn Thoại, Phường Châu Phú A, Thị xã Châu Đốc, Tỉnh An Giang.	(076) 6256.256	(076) 6258.258
60	PGD THOẠI SƠN	499-501 Đường Nguyễn Huệ, Ấp Đông Sơn 2, Thị trấn Núi Sập, Huyện Thoại Sơn, Tỉnh An Giang	(076) 6259.119	(076)6259.100
61	CN HẬU GIANG	33 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang.	(0711) 3.982.897	(071) 3.869.089
62	CN LONG AN	202-204 Đường Hùng Vương, Phường 2, Tp. Tân An, Tỉnh Long An.	(072) 3.829.160	(072) 3.829.166
63	PGD BẾN LỨC	42 Khu phố 3, Đường Nguyễn Hữu Thọ, Thị trấn Bến Lức, Tỉnh Long An.	(072) 3.636.998	(072) 3.636.996

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
64	PGD ĐỨC HÒA	144C, Khu 3, Thị trấn Đức Hòa, Tỉnh Long An.	(072) 3.763.959	(072) 3.763.989
65	PGD CẦN GIUỘC	75 Khu phố 2, Quốc lộ 50, Thị trấn Cần Giuộc, Huyện Cần Giuộc, Tỉnh Long An.	(072) 3.738.787	(072) 3.738.788
66	CN BÌNH DƯƠNG	233 Khu phố 2, Đại lộ Bình dương, Phường Phú Thọ, Tp .Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương.	(0650) 3.812.590 - 3.812.592	(0650) 3.812.589
67	PGD DĨ AN	4/19D Nguyễn An Ninh, Khu phố Bình Minh, Huyện Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.	(0650) 3.736.541	(0650) 3.736.543
68	PGD LÁI THIÊU	11 Đường ĐT 745, Khu phố chợ, Thị xã Thuận An, Phường Lái Thiêu, Tỉnh Bình Dương.	(0650) 3.762.628	(0650) 3.762.630
69	PGD TÂN PHƯỚC KHÁNH	37, Khu phố Khánh Hòa, Thị trấn Tân Phước Khánh, Huyện Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương.	(0650) 3.612.607	(0650) 3.612.608
70	PGD BẾN CÁT	240 Đường Hùng Vương, Khu phố 1, Thị trấn Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.	(0650)3.557.850	(0650)3.557.840
71	CN ĐỒNG NAI	Số 101/504 Đường Phạm Văn Thuận, Phường Tân Mai, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(061) 3.912.200	(061) 3.913.662
72	PGD BIÊN HÒA	Số 34D – 34E đường CMT8, Phường Quang Vinh, TP.Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(061) 3.940.456	(061) 3.940.610
73	PGD TÂN HIỆP	Lô 25 - 26 Đồng Khởi, Khu phố 4, Phường Tân Hiệp, Tp .Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.	(061) 3.857.530	(061) 3.857.524
74	PGD HỐ NAI	48/2 Ấp Thanh Hóa, Xã Hố Nai 3, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai.		
75	CN TRUNG VIỆT	34-36 Đường Quang Trung, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.887.899	(0511) 3.887.898
76	PGD HẢI CHÂU	92 Đường Chi Lăng, Phường Hải Châu 2, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.866.999	(0511) 3.866.998
77	PGD LIÊN CHIỂU	699 Tôn Đức Thắng, Phường Hòa Khánh Bắc, Quận Liên Chiểu, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.736.024	(0511) 3.736.026
78	PGD PHAN CHÂU TRINH	244 Phan Châu Trinh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng	(0511) 3.631.699	(0511) 3.631.698
79	PGD THANH KHÊ	143 Điện Biên Phủ, Phường Chính Giáng, Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.648.777	(0511) 3.649.985
80	PGD ĐỐNG ĐA	05 Đống Đa, Phường Thạch Thang, Quận Hải	(0511) 3.525.255	(0511) 3.525.256

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
		Châu, Tp. Đà Nẵng.		
81	PGD SƠN TRÀ	1011 Ngô Quyền, Phường An Hải Đông, Quận Sơn Trà, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.667.979	(0511) 3.667.978
82	CN KHÁNH HÒA	89 - 89 A Yersin, Phường Phương Sài, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(058) 3.820.883	(058) 3.820.880
83	PGD Vĩnh Phước	14 đường 2 tháng 4, phường Vĩnh Phước, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	(058) 3 835 002	(058) 3 835 001
84	CN ĐĂK LĂK	269 Lê Hồng Phong, Phường Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đăk Lăk.	(0500) 3.817.685	(0500) 3.817.686
85	PGD EAHLEO	510 đường Giải Phóng, Thị trấn Ea Drăng, Huyện Ea H'leo, tỉnh Đak Lak	(0500) 3.959.101	(0500) 3.959.100
86	PGD EATAM	429 đường Lê Duẩn, TP.Buôn Ma Thuột, tỉnh Đak Lak	(0500) 3.939.101	(0500) 3.939.100
87	PGD EAKAR	101 Nguyễn Tất Thành, Thị trấn EaKar, Huyện EaKar, Tỉnh Đắk Lắk.	(0500) 3.626.123	(0500) 3.626.124
88	CN QUẢNG NAM	Lô D41-42, Đường N10 nối dài, khu TTTM Tam Kỳ, Phường Phước Hòa, Tp.Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam.	(0510) 3.818.818	(0510) 3.818.666
89	CN HÀ NỘI	55-57 Văn Miếu, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(04) 39.361.033	(04) 39.361.034
90	PGD TRÀNG AN	Một phần tầng 1 và một phần tầng 6 số 165 Thái Hà, Phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(04) 32.022.555	(04) 32.077.888
91	PGD ĐÔNG ĐÔ	Tầng 1, Tầng 2 và tầng 3 Tòa nhà 86-88 Đông Các, phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, TP. Hà Nội.	(04) 39.724.037	(04) 39.724.038
92	PGD SAO VIỆT	Một phần tầng 1, Tòa nhà HH4, Sông Đà Twin Tower, Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(04).37.878.190 (04).37.878.191	(04) 37.878.192
93	PGD NGUYỄN TRÃI	238B - 240 Đường Nguyễn Trãi, Xã Trung Văn, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(04) 35.544.386	(04) 35.544.383
94	CN THĂNG LONG	Tòa nhà 66A phố Trần Hưng Đạo, Phường Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.	(04) 39.413.121 (04) 39.413.122	(04) 39.413.117

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
95	CN HẢI PHÒNG	83 Trần Phú, Phường Lương Khánh Thiện, Quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(031) 3.515.666	(031) 3.515.668
96	PGD VẠN MỸ	Số 335 -337 Đà Nẵng, phường Vạn Mỹ, quận Ngô Quyền , TP Hải Phòng.	(031) 3.752.888	(031) 3.751.668
97	PGD LẠCH TRAY	201A-203-203B Lạch Tray, phường Lạch Tray, quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(031) 3.734.666	(031)3. 734.222
98	CN BÀ RỊA VŨNG TÀU	148 Lê Hồng Phong, Phường 4, Tp.Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu.	(064) 3.628.629	(064) 3.628.630
99	PGD BÀ RỊA	80 Bạch Đằng, phường Phước Trung, Tp. Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	(064) 3.721.118	(064) 3.721.115
100	CN QUẢNG NINH	607 Đường Lê Thánh Tông, Phường Bạch Đằng Tp. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.	(033) 3.619.199	(033) 3.619.189
101	PGD CẨM PHẢ	Số 164 Trần Phú, Phường Cẩm Tây, Thành phố Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh	(033) 3.860.158-160	(033) 3.860.161
102	CN THANH HÓA	Lô số 06 - 07 Khu nhà Thương mại, Phố Phan Chu Trinh, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(037) 3.729.771	(037) 3.729.770
103	PGD TÂN SƠN	223 Nguyễn Trãi, Phường Tân Sơn, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(037) 3.957.888	(037) 3.957.999
104	PGD QUANG TRUNG	321 Quang Trung 2, phường Đông Vệ, thành phố Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa	(037)3.963.789	(037)3.963.345
105	CN NGHỆ AN	07 Đường Lê Hồng Phong, Phường Hưng Bình, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	(038) 3.553.838	(038) 3.553.737
106	PGD VINH	27-29 Nguyễn Sỹ Sách, phường Hà Huy Tập, tp Vinh, tỉnh Nghệ An	(038) 3.557.559	(038)3.553.556
107	CN QUẢNG NGÃI	134 Hùng Vương, Phường Trần Phú, Tp. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi.	(055) 3.737.575	(055) 3.737.577

Phần II: BÁO CÁO QUẢN TRỊ NĂM 2015

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ 2015 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ 2016 ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

A. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2015

1. Bối cảnh kinh tế của Thế giới và Việt Nam năm 2015

Nền kinh tế thế giới cho thấy những dấu hiệu phục hồi nhưng không thật sự khởi sắc: FED lần đầu tiên tăng lãi suất trong gần 1 thập kỷ; nền kinh tế châu Âu phục hồi chậm do phải xử lý cuộc khủng hoảng "kép" gồm vấn đề nợ công và di cư. Nền kinh tế Trung Quốc ngày càng bộc lộ những dấu hiệu giảm tốc rõ nét, việc thay đổi chính sách điều hành tỷ giá kéo theo đà lao dốc của đồng Nhân dân tệ;

Tăng trưởng kinh tế Việt Nam ghi nhận sự gia tốc đáng kể trong năm 2015 với tăng trưởng GDP 6,5% so với 5,9% của năm 2014 và đạt mức cao nhất trong 5 năm trở lại đây. Tỷ lệ lạm phát cả năm 2015 ở mức 0,6%, thấp kỷ lục trong 15 năm trở lại đây. Lĩnh vực sản xuất phục hồi không đồng đều với sự nổi trội thuộc về khối FDI. Cầu tiêu dùng và cầu đầu tư nội địa phục hồi ở mức vừa phải;

Về ngành Ngân hàng, mặt bằng lãi suất huy động và cho vay cùng giảm so với năm 2014, kinh tế hồi phục giúp tín dụng tăng trưởng cao hơn huy động sau nhiều năm. Tăng trưởng tín dụng năm 2015 đạt khoảng 17%, tuy nhiên động lực tăng trưởng tín dụng chưa thực sự đến từ khu vực sản xuất cốt lõi của nền kinh tế (Công nghiệp và Nông, lâm nghiệp, thủy sản). Tỷ lệ nợ xấu toàn hệ thống giảm về 2,72% so với con số 3,25% đầu năm do các ngân hàng tiếp tục tăng tốc xử lý nợ và trích lập dự phòng, đồng thời đẩy mạnh bán nợ cho VAMC.

2. Đánh giá chung về hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2015

Hội đồng Quản trị OCB gồm 5 thành viên (trong đó có 01 thành viên độc lập) và Ban Kiểm soát gồm 03 thành viên;

Trong năm 2015, Hội đồng Quản trị đã tiến hành 09 phiên họp HĐQT để triển khai, kiểm tra đôn đốc thực hiện các chỉ tiêu, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra, cũng như giải quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền. Ngoài 09 phiên họp kể trên, HĐQT cũng đã thảo luận và thông qua 56 Nghị quyết để đáp ứng các yêu cầu vận hành và phát triển của Ngân hàng;

Các Nghị quyết chính đã được HĐQT thông qua như sau:

- Thông qua kế hoạch ngân sách và kinh doanh 2015;
- Ban hành Tuyên ngôn khẩu vị rủi ro 2015;
- Ban hành Quy chế quản lý rủi ro hoạt động; quy chế quản lý rủi ro thị trường, quy chế quản lý rủi ro thanh khoản;
- Ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động Ủy ban Quản lý rủi ro, Ủy ban Alco, Ủy ban Xử lý rủi ro, Ủy ban tín dụng;
- Ban hành Quy chế đánh giá cán bộ nhân viên OCB;
- Đẩy mạnh phát triển kinh doanh bằng nhiều chủ trương, chính sách hỗ trợ điều hành: ban hành sửa đổi, bổ sung việc thành lập các Phòng nghiệp vụ tại hội sở chính của OCB; sửa đổi, bổ sung cơ cấu tổ chức và hoạt động của Chi nhánh và Phòng giao dịch trên cơ sở phát triển mạnh đội ngũ kinh doanh;

3. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Tổng Giám đốc và Ban điều hành:

HĐQT thực hiện việc giám sát đối với Tổng Giám đốc và Ban điều hành thông qua các hoạt động chính như sau:

- Phê duyệt Ngân sách, kế hoạch kinh doanh năm 2015;
- Tham gia 12 cuộc họp giao ban định kỳ hằng tháng của Ban điều hành;
- Giám sát hoạt động của OCB qua các báo cáo hoạt động kinh doanh ngày, tháng, quý và các báo cáo đề xuất khác từ Ban điều hành;
- Xem xét các báo cáo của Ban kiểm soát và Kiểm toán nội bộ đối với các đơn vị trong Ngân hàng; hoặc báo cáo theo chuyên đề của Kiểm toán nội bộ;
- Có các buổi làm việc theo chuyên đề hằng quý

cùng với Ban điều hành như: Chuyên đề về Nhân sự, chi phí, hoạt động Marketing, hoạt động bán hàng, các dự án lớn….

4. Thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ:

ĐHĐCĐ có nghị quyết tăng vốn từ 3.547.147.640.000 đồng lên 4.500.000.000.000 đồng. HĐQT đã triển khai nhiều biện pháp nhưng do điều kiện thị trường khó khăn, ngành Ngân hàng đang trong giai đoạn tái cơ cấu, hiệu quả thấp nên rất khó kêu gọi vốn. Tuy nhiên, HĐQT đã hoàn thành tăng vốn lên 4.000.000.000 đồng thông qua hình thức phát hành cổ phiếu thưởng và phát hành riêng lẻ và đã được Sở Kế Hoạch Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp Giấy chứng nhận đăng ký ngày 26/02/2016;

Về thay đổi điều lệ: Đã hoàn thành đăng ký điều lệ sửa đổi năm 2015 của OCB;

Về thành lập Công ty tài chính: Ngân hàng Nhà nước chưa cho phép thành lập.

5. Kết quả hoạt động 2015:

Năm 2015 OCB đã đạt được một số chỉ tiêu như sau:

* Tổng tài sản tăng : 26.5%;
* Huy động tăng : 26.6%;
* Dư nợ tín dụng tăng : 19.7%;
* Số lượng khách hàng tăng : 19.3%;
* Nợ xấu : 1.9%;
* Lợi nhuận trước thuế :267tỷ đồng;
* ROE : 5.9%.

B. HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC ỦY BAN TRỰC THUỘC HĐQT:

1. Ủy ban Nhân sự:

Ủy ban Nhân sự họp định kỳ 6 tháng/ lần. Trong năm 2015, Ủy ban Nhân sự có các hoạt động chính như sau:

Tham mưu cho HĐQT ban hành Quy chế đánh giá cán bộ nhân viên; phê duyệt tuyển dụng, bổ nhiệm, điều chuyển, rà soát lương cho các vị trí quản lý của Ngân hàng;

Tư vấn cho HĐQT ban hành/ sửa,đổi Quy chế tổ chức và hoạt động của một số đơn vị trong Ngân hàng;

Thực hiện đánh giá hiệu quả làm việc toàn hàng 6 tháng đầu năm 2015 và cả năm 2015;

Rà soát chiến lược và thông qua các định hướng hoạt động của Trung tâm đào tạo OCB trong năm 2015.

2. Ủy ban Quản lý rủi ro:

Ủy ban Quản lý rủi ro họp định kỳ 2 tháng/ lần. Trong năm 2015, Ủy ban Quản lý rủi ro đã tham mưu cho HĐQT ban hành các quy chế quan trọng như: Quy chế và tuyên bố khẩu vị rủi ro 2015, Quy chế Quản lý rủi ro hoạt động, Quy chế quản lý rủi ro tín dụng, Quy chế cho vay đối với khách hàng;

Thực hiện giám sát tuân thủ tuyên bố khẩu vị rủi ro 2015 và rà soát định kỳ các báo cáo rủi ro của Ban điều hành;

Đệ trình HĐQT giải pháp xử lý nợ các Khách hàng có nợ xấu/ nợ tiềm ẩn lớn nhất;

Tiến hành phân tích và đánh giá các tác động về vốn theo Basel 2 đến chiến lược kinh doanh của OCB và xây dựng kế hoạch áp dụng Basel 2.

3. Ủy ban Quản lý tài sản nợ - Tài sản có (ALCO):

Với tần suất họp định kỳ 1 tháng/ lần, trong năm 2015, Ủy ban Alco đã thực hiện các công việc chính như sau:

Điều tiết lãi suất huy động theo từng thời kỳ, phù hợp với mục tiêu tăng trưởng tài sản và tiết giảm chi phí huy động; điều tiết lãi suất cho vay theo từng thời kỳ, phù hợp với mục tiêu đảm bảo margin tối thiểu và room tăng trưởng tín dụng đã được phê duyệt; điều tiết cơ cấu kỳ hạn huy động và cho vay đảm bảo tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn tuân thủ quy định NHNN;

Xây dựng mới cơ chế giá FTP, nâng cao hiệu quả điều tiết cơ cấu tài sản có – tài sản nợ, đảm bảo LDR 90% và dự trữ thanh khoản đạt 10% tổng tài sản;

Thực hiện phân tích các kịch bản về thị trường ngoại tệ từ đó có các đề xuất cụ thể cho kế hoạch kinh doanh các sản phẩm liên quan đến ngoại tệ trong từng thời kỳ;

Thực hiện giám sát các chỉ số về rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản.

4. Ủy ban Tín dụng:

Ủy ban Tín dụng họp định kỳ 2 lần/ tuần, đảm bảo phê duyệt hồ sơ tín dụng kịp thời; phê duyệt các sản phẩm và chính sách tín dụng thuộc thẩm quyền của Ủy ban Tín dụng.

C. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2016

OCB vừa trải qua giai đoạn 5 năm 2011-2015 hoàn thiện nền tảng cơ sở của một Ngân hàng hiện đại với mô hình tổ chức tiên tiến, quản lý tập trung, hệ thống công nghệ hiện đại, lực lượng nhân sự giàu kinh nghiệm, thương hiệu OCB thân thiện với Khách hàng. Năm 2016 mở ra một chặng đường phát triển mới của OCB với mục tiêu tăng tốc và bứt phá trong hoạt động kinh doanh với các định hướng như sau:

Xây dựng và chỉ đạo triển khai các định hướng chiến lược, các mục tiêu hoạt động kinh doanh;

Đảm bảo hoạt động quản trị Ngân hàng hiệu quả hướng theo chuẩn mực quốc tế và tuân thủ các quy định của pháp luật và OCB;

Tăng năng lực tài chính của OCB, tích cực thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ về tăng vốn điều lệ;

Tái cấu trúc lại các Khối kinh doanh (Bán lẻ, doanh nghiệp) đồng thời xây dựng mô hình kinh doanh mới, phương thức quản lý kinh doanh và phương thức bán hàng hiện đại;

Tập trung phát triển nguồn nhân nhân lực, nâng cao chất lượng nhân sự hiện hữu, thu hút nhân tài trên thị trường, quyết liệt trong việc bổ sung đủ nhân sự chủ chốt tại Hội sở và đội ngũ kinh doanh;

Đảm bảo hiệu quả của công tác quản trị rủi ro, chủ động lên kế hoạch triển khai Basel 2 và tuân thủ các chuẩn mực mới của Ngân hàng Nhà nước;

Nâng cao năng lực khai thác ứng dụng, công nghệ trong hoạt động kinh doanh, tạo đột phá để tăng hiệu quả, năng suất lao động.

Với mục tiêu đề ra khá tham vọng trong bối cảnh thị trường Ngân hàng Việt Nam vẫn đang còn nhiều thách thức, HĐQT OCB tin rằng trên nền tảng các nguồn lực OCB đã tạo dựng được về con người, công nghệ, thương hiệu, cơ sở khách hàng… cùng sự quyết tâm và sức mạnh đoàn kết của tập thể CBNV OCB, cùng với sự ủng hộ của cổ đông và sự quan tâm của Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan hữu quan, OCB sẽ hoàn thành nhiệm vụ 2016.

Trân trọng./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HĐQT,

TRỊNH VĂN TUẤN

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2016

Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban điều hànNội dung báo cáo bao gồm 2 phần chính như sau:

- Phần I: Kết quả hoạt động kinh doanh ngân hàng năm 2015.
- Phần II: Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2016.

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG NĂM 2015

1. Các kết quả kinh doanh chính

Trong năm 2015, tình hình kinh tế vĩ mô đã có chuyển biến tich cực: tăng trưởng GDP đạt trên 6,5% cao nhất trong vòng 5 năm trở lại đây, chỉ số lạm phát ở mức thấp kỷ lục 0,6%, tăng trưởng tín dụng đạt 17,02% cao nhất kể từ năm 2011, huy động vốn tăng 13,5%.

Kinh tế khởi sắc tạo nền tảng phát triển cho ngành ngân hàng nhưng cũng đặt ra không ít thách thức khi cạnh tranh về giá, lãi suất, chất lượng dịch vụ giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, biên độ sinh lời ngày càng thu hẹp … Tuy nhiên nhờ tích cực xử lý nợ xấu, nợ quá hạn và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nên kết quả kinh doanh của OCB năm 2015 vẫn tương đối khả quan, OCB đã đạt được những thành quả nhất định:

- Tổng tài sản đạt 49.447 tỷ đồng, tăng 26,5% so với năm 2014, hoàn thành 91% kế hoạch đề ra;
- Huy động vốn đạt 43.911 tỷ đồng, tăng 26,6% so với năm 2014, hoàn thành 90% kế hoạch 2015. Nếu tính riêng huy động từ tổ chức và dân cư (bao gồm hoạt động ủy thác) thì OCB đạt mức tăng trưởng 24,2%.
- Dư nợ TT1 đạt 29.355 tỷ đồng, tăng 19,7% so với năm 2014, hoàn thành 100% kế hoạch đề ra.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 267 tỷ (lợi nhuận trước chi phí dự phòng đạt 631 tỷ đồng) hoàn thành 65% kế hoạch 2015;
- Vốn điều lệ đạt 3.547 tỷ đồng (hoàn tất tăng vốn lên 4.000 tỷ đồng vào 26/02/2016);

ĐVT: tỷ đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2015	% Thực hiện kế hoạch 2015
1	Tổng tài sản	49.447	54.533	91%
2	Tổng huy động	43.911	48.988	90%
3	Tổng dư nợ TT1 (bao gồm TPDN)	29.355	29.433*	100%
4	Tỷ lệ nợ xấu	1.9%	<3%	
5	Lợi nhuận trước thuế	267	410	65%
6	ROE	5.9%		

** : cập nhật theo phê duyệt tăng trưởng tín dụng NHNN.*

2. Các hoạt động cơ bản năm 2015

2.1. Hoạt động huy động vốn

Tổng huy động đạt 43.911 tỷ, tăng 9.227 tỷ, (tăng 26,6%) so 2014. Trong đó, Huy động TT1 đạt mức tăng 24,2% so với cuối 2014. Để đạt được kết quả trên, trong năm 2015 OCB đã thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp như mở rộng mạng lưới, đa dạng hóa kênh bán hàng, cải tiến và đa dạng hóa danh mục sản phẩm dịch vụ….
Với những nỗ lực trong việc mở rộng kinh doanh & cải tiến sản phẩm, OCB đã đạt mức tăng trưởng huy động TT1 năm 2015 gấp đôi so với tăng trưởng của toàn ngành (13,5%).

2.2. Hoạt động cho vay

Đến 31/12/2015 tổng dư nợ tín dụng TT1 đạt 29.355 tỷ, trong đó cho vay khách hàng đạt 27.694 tỷ đồng, đầu tư trái

phiếu doanh nghiệp (TPDN) đạt 1.661 tỷ đồng (bao gồm TP của VAMC); tăng 4.827 tỷ đồng tăng 19,7% so đầu năm.

Song song với tăng trưởng tín dụng, OCB tập trung xử lý nợ quá hạn nợ xấu, đẩy mạnh công tác thu hồi nợ, kiểm soát chất lượng tín dụng đưa tỷ lệ nợ xấu từ 3% giảm xuống còn 1.94%.

2.3. Công tác xử lý nợ

Trong năm 2015 OCB đưa vào vận hành Trung tâm xử lý nợ (TT XLN) và đã thể hiện được tính hiệu quả trong hoạt động giúp OCB giảm tỷ lệ nợ xấu 1.1% so với cuối năm 2014.
Bên cạnh đó OCB cũng đã sớm hoàn thành kế hoạch bán nợ cho VAMC ngay từ tháng 06/2015 và tổng số nợ đã thu hồi trong năm 2015 đạt 154% kế hoạch cả năm.

2.4. Công tác phát triển kênh phân phối

Năm 2015, OCB triển khai thêm 09 Phòng giao dich mới mới nâng tổng số điểm giao dịch lên 107 điểm, gồm: 1 Hội sở, 34 Chi nhánh, 72 Phòng giao dịch hiện diện tại 24 tỉnh thành trong cả nước.
Năm 2016, OCB có kế hoạch xin phép mở mới thêm 09 Phòng giao dịch nâng tổng số điểm giao dịch lên 116 điểm; tiếp tục mở rộng hệ thống giao dịch tự động ATM và hoàn thiện mô hình giao dịch mới.
Triển khai thử nghiệm hoạt động Ngân hàng số (Digital banking) đem lại những kết quả tích cực trong việc tạo thêm kênh tương tác, chăm sóc và mở rộng cơ hội bán hàng cho Ngân hàng. Hướng đến năm 2016 sẽ tiếp tục được đầu tư để đẩy mạnh phát triển.

2.5. Hoạt động Công nghệ thông tin

Hoàn tất nâng cấp hệ thống Core banking T24 lên phiên bản R13 bao gồm triển khai thêm một số phân hệ mới như quản lý giấy tờ có gia, tiền gửi – tiền vay, bảo lãnh nước ngoài, và phát triển thêm nhiều tính năng, tiện ích mới trên core.

Chủ động tự phát triển một số hệ thống hỗ trợ kinh doanh như hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, hệ thống điều chuyển vốn mới, cảnh báo nợ sớm, quản lý hoạt động xử lý nợ, quản lý kho quỹ, hóa đơn điện tử…
Đẩy mạnh triển khai "cổng tiếp nhận và xử lý các yêu cầu" cho gần như tất cả các Phòng ban hỗ trợ tại Hội Sở nhằm nâng cao khả năng quản lý và xử lý các yêu cầu cho cả Khách hàng nội bộ và bên ngoài.

2.6. Hoạt động Nhân sự và đào tạo

Tổng số CBNV đến 31/12/2014 là 3.001 nhân sự. Trong bối cảnh thị trường ngành Ngân hàng có những dấu hiệu hồi phục tích cực, OCB đã đẩy mạnh tuyển dụng tăng ròng thêm 734 nhân sự nhằm chuẩn bị nguồn lực phát triển kinh doanh cho năm 2015 và các năm về sau.
Nâng cấp hệ thống đánh giá hiệu suất, liên kết kết quả đánh giá từng cá nhân với kế quả tập thể, rút ngắn thời gian thực hiện đánh giá xuống một nửa.

TTĐT tập trung vào các chương trình đào tạo chủ điểm và quy hoạch nhân sự: Về nguồn, Lãnh đạo tương lai OCB, Giám đốc tập sự, Lãnh đạo cấp trung, Nghệ thuật bán hàng.

Xây dựng nền tảng văn hóa học tập thông qua: chương trình thi đua "Thiết kế bài giảng" tổ chức thành công; bản tin đào tạo; đẩy mạnh truyền thông đào tạo qua intranet.

Triển khai chương trình Hội nhập cho các chức danh trên toàn hàng và đưa vào sử dụng hệ thống quản lý đào tạo cho TTĐT cũng như CBNV trên toàn hệ thống.

2.7. Công tác quản lý rủi ro (QLRR)

Năm 2015 đánh dấu sự nâng cấp mạnh mẽ của hệ thống QLRR tại OCB, các quy chế, quy định ở các mảng rủi ro trọng yếu như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và thanh khoản, rủi ro hoạt động được triển khai và áp dụng đồng loạt trên toàn hệ thống, nâng cao ý thức QLRR của các cấp từ quản lý đến nhân viên thông qua hàng loạt các chương trình đào tạo, hội thảo và truyền thông. Công cụ xếp hạng tín dụng nội bộ được áp dụng cho KHDN hỗ trợ việc phê duyệt tín dụng. Công tác rà soát, xử lý sự cố rủi ro hoạt động được thực hiện kịp thời, triệt để giúp giảm thiểu tổn thất cho Ngân hàng.

Khẩu vị rủi ro của HĐQT được giám sát chặt chẽ và là định hướng cho các quyết định kinh doanh của Ngân hàng. OCB chủ động đăng ký cùng 10 Ngân hàng khác thực hiện triển khai tuân thủ Basel II từ năm 2018, thể hiện quyết tâm triển khai định hướng sẽ trở thành một trong những Ngân hàng có hệ thống QLRR tiên tiến, hoạt động lành mạnh và bền vững, với mục đích bảo vệ lợi ích của Khách hàng và vốn của cổ đông được đặt lên hàng đầu.

2.8. Công tác phát triển thương hiệu

Năm 2015 là năm OCB hoàn thành chiến lược 3 năm (2012 – 2015) tái định vị và phát triển thương hiệu. Qua 3 năm quyết liệt triển khai OCB đã khẳng định được bản sắc, giá trị và vị thế thương hiệu và đạt được một số thành quả đáng khích lệ, cụ thể:

Năm 2015 Thương hiệu OCB tiếp tục được các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế công nhận và trao tặng nhiều danh hiệu, giải thưởng cao quý, trong đó phải kể đến: giải thưởng Sao Vàng Đất Việt, Thương hiệu xuất sắc – Excellent Brand, Nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (Best Banking Group do World Finance trao tặng).

Fanpage OCB vào Top 3 ngân hàng có hiệu quả tốt nhất ngành Ngân hàng Việt Nam (với trên 150.000 fans); Top 10 Ngân hàng có số lượng và giá trị tin bài tốt nhất trên các phương tiện thông tin đại chúng; 1 trong 3 ngân hàng chạm đến ngưỡng về hiệu quả truyền thông theo tiêu chuẩn Quốc tế

Đặc biệt OCB là ngân hàng tiên phong trong việc tài trợ và trực tiếp tổ chức, thực hiện các hoạt động cộng đồng, bảo vệ môi trường "vì một tương lai xanh" xuyên suốt từ năm 2013 đến nay, nhờ đó OCB được sự hưởng ứng nhiệt tình và chiếm lĩnh thiện cảm của công chúng.

Với nền tảng vững chắc đã thiết lập, OCB tự tin bước vào giai đoạn bứt phá, bắt đầu từ năm 2016, năm OCB tròn 20 tuổi với chiến lược tăng tốc tổng lực và kế hoạch hành động toàn diện đến với khách hàng, đối tác và cộng đồng.

2.9. Công tác triển khai đề án tái cơ cấu

Được sự quan tâm sâu sát chỉ đạo, hỗ trợ của cơ quan thanh tra giám sát và Ngân hàng nhà nước, các kiến nghị từ OCB được kịp thời tháo gỡ. Sau 3 năm quyết liệt triển khai đề án tái cơ cấu (2012 – 2015), OCB tính đến thời điểm hiện tại cơ bản đã hoàn thành đề án tái cơ cấu và đạt được những thành quả nhất định:

Cơ cấu tổ chức quản trị điều hành được định hình theo mô hình quản trị tiên tiến, chất lượng năng lực quản trị điều hành, rủi ro được nâng cao.

Các năng lực tài chính được cải thiện: Tổng tài sản đạt 49,466 tỷ đồng (12/2015), huy động, dự nợ duy trì tốc độ tăng trưởng cao hơn trung bình ngành, vốn điều lệ tăng từ 3,247 lên 4,000 tỷ đồng.

Năng lực hoạt động được cải thiện: Tập trung đẩy mạnh kinh doanh vào các hoạt động chính của Ngân hàng như cho vay và huy động, bên cạnh mở rộng các hoạt động dịch vụ gắn chặt với hoạt động Ngân hàng nhằm gia tăng nguồn thu dịch vụ bền vững.

Mạng lưới hoạt động mở rộng liên tục, phù hợp với quy mô của OCB. Cơ sở vật chất, công nghệ được đầu tư nâng cấp mới nhằm đem lại những trải nghiệm dịch vụ tốt nhất dành cho Khách hàng.

Tỷ lệ nợ xấu được đảm bảo kiểm soát dưới 3%. Kế hoạch tự xử lý nợ, bán nợ VAMC hoàn thành theo cam kết.

Đảm bảo các chỉ số an toàn hoạt động theo quy định của Thông tư 13 trước đây và thông tư 36 hiện tại.

Kiến nghị thanh tra được OCB tập trung hoàn tất. Tính đến tháng 10/2015 toàn bộ các kiến nghị thanh tra đã được OCB khắc phục, giải trình.

2.10. Công tác khác

Hoàn thành đề án tự tái cơ cấu và khắc phục các kiến nghị thanh tra năm 2014, cũng như đáp ứng toàn bộ yêu cầu từ các đợt thanh tra năm 2015.

Hoàn tất quá trình thiết kế và thử nghiệm mô hình kinh doanh tại Chi nhánh, mô hình giám đốc khu vực KHCN. Kiện toàn tổ chức hoạt động, chuyên môn hóa một số hoạt động kinh doanh/dịch vụ nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, năng lực canh tranh của OCB như nâng cấp Trung tâm thẻ, triển khai trung tâm chuyển tiền quốc tế (hoạt động kiều hối), trung tâm Marketing.

3. Những mặt hạn chế

* Chi phí hoạt động có xu hướng tăng cao;
* Lợi nhuận mới chỉ đạt 65% so với kế hoạch;
* Tỷ lệ thu ngoài lãi còn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng thu nhập;
* Tiếp tục có những cải thiện về năng suất lao động tuy nhiên còn chậm khắc phục tình trạng thiếu hụt nhân sự chất lượng cao trong lực lượng nhân viên kinh doanh và cán bộ quản lý cấp trung.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016

1. Một số mục tiêu tài chính chủ yếu

ĐVT: tỷ đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	So sánh kế hoạch 2016 với thực hiện 2015	
				+/-	%
1	Tổng tài sản	49.447	65.000	15.534	31%
2	Vốn điều lệ	3.547	5.000	1.453	41%
3	Tổng huy động	43.911	59.113	15.202	35%
4	Tổng dư nợ TT1 (bao gồm TPDN)*	29.355	36.694	7.339	25%
5	Tỷ lệ nợ xấu	1.9%	<3%		
6	Lợi nhuận trước thuế	267	450	183	68%

2. Một số giải pháp thực hiện

Năm 2016 – năm ghi dấu 20 năm thành lập và phát triển của OCB sẽ là năm toàn Ngân hàng quyết tâm hơn, sáng tạo hơn và nỗ lực hơn để tận dụng cơ hội thị trường, phát huy những thế mạnh của OCB để đạt được những thành tựu ở tầm cao hơn, tiếp tục khẳng định vị thế và đẳng cấp của OCB. Để hiện thực hoá mục tiêu này, chúng ta sẽ tập trung triển khai đồng bộ và quyết liệt 6 định hướng và 15 nhóm giải pháp như sau:

2.1 Tăng tốc phát triển quy mô và hệ thống khách hàng

Trong những năm qua với những điều kiện không thực sự thuận lợi của thị trường, OCB duy trì mức độ tăng trưởng bình quân 20%-25%. Đây là mức độ tăng trưởng hợp lý, đảm bảo cân bằng giữa mục tiêu nâng cao năng lực cạnh tranh, liên tục mở rộng thị phần đồng thời vẫn đảm bảo quản lý rủi ro chặt chẽ. Năm 2016 mở ra nhiều vận hội mới cho kinh tế Việt Nam nói chung và ngành ngân hàng nói riêng, OCB nhận định đây là cơ hội quan trọng để tăng tốc mở rộng quy mô, thị phần và cơ sở khách hàng với mức độ tăng trưởng định hướng từ 40% (chỉ tiêu định hướng thực hiện khi được NHNN phê duyệt mức tăng trưởng tín dụng).

Định hướng này sẽ được ưu tiên triển khai ngày từ đầu năm với việc phát triển trung tâm Khách hàng doanh nghiệp (comericial bank) nhằm đẩy mạnh khai thác khách hàng vừa và lớn, cấu trúc lại hệ thống bán lẻ và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) để tập trung hướng tới những doanh nghiệp vừa và nhỏ .Bên cạnh đó, chúng ta sẽ tăng cường đầu tư Digital Banking và các kênh thay thế với vai trò là kênh quan trọng để tăng nhanh cơ sở khách hàng. Dự án chuẩn hóa mô hình kinh doanh mới – dự án quan trọng để đổi mới mô hình bán hàng và dịch vụ trên toàn hệ thống sẽ được triển khai trên diện rộng và hoàn thành trên toàn hệ thống ngay trong năm 2016.

2.2 Nâng cao hiệu quả hoạt động mạng lưới Chi nhánh – Phòng giao dịch

Với mạng lưới 107 điểm giao dịch, phủ khắp hầu hết các tỉnh thành quan trọng trên toàn quốc, OCB đang ngày càng chiếm được lòng tin của khách hàng về một ngân hàng dịch vụ tiện lợi, thân thiện và thông hiểu nhu cầu khách hàng. Cùng với mục tiêu tiếp tục mở rộng mạng lưới, trong năm nay, việc nâng cao hiệu quả của từng điểm giao dịch sẽ là một trong những định hướng trọng tâm của chúng ta. Định hướng này được hiểu trên cả 3 khía cạnh: tăng tốc quy mô, nâng cao lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro tại từng điểm giao dịch của chúng ta. Để thực hiện định hướng này, Ban điều hành OCB đã và sẽ hoàn thiện khung quản lý chi nhánh, với những chính sách và công cụ quản lý theo mục tiêu, thúc đẩy theo quá trình. Các khối kinh doanh sẽ triển khai các nhóm đặc nhiệm (task force) nhằm hỗ trợ trực tiếp một số chi nhánh thông qua huấn luyện và chuẩn hóa hoạt động kinh doanh.

2.3 Tiết giảm chi phí và xử lý nợ xấu

Có thể nói khả năng quản lý ngân sách chi phí và xử lý nợ xấu là một trong những năng lực khác biệt mà OCB đã xây dựng được trong những năm qua. Hướng tới mục tiêu trở thành một tổ chức tối ưu hoá về vận hành và đạt chuẩn quốc tế và quản lý rủi ro, OCB xác định các chuẩn mực mới trong quản lý chi phí và xử lý nợ xấu.Trong năm nay, chúng ta sẽ kiên quyết cắt giảm hoặc chuyển đổi mô hình kinh doanh đối với những hoạt động kinh doanh không hiệu quả, giảm tỷ lệ chi phí gián tiếp thông qua tối ưu hoá các quy trình, tiếp tục nâng cấp Trung tâm Xử lý nợ.

2.4 Bổ sung đủ nhân sự chủ chốt và nhân viên kinh doanh

Năm 2016 tiếp tục là một năm trọng tâm đối với việc bồi dưỡng nâng cao năng lực nhân sự toàn hàng, trong đó đối tượng ưu tiên là những nhân sự chủ chốt và nhân viên kinh doanh.

Để thực hiện được mục tiêu này, Phòng Nhân sự và các Khối sẽ triển khai chương trình tuyển dụng ưu tiên trong nửa đầu năm nhằm tập trung tuyển đủ số lượng nhân sự chủ chốt, đảm bảo mỗi đơn vị cấp chi nhánh có hai đội bán hàng; đồng thời hoàn thiện cơ chế đãi ngộ và tạo động lực theo thông lệ thị trường với những đối tượng ưu tiên. Các chương trình đào tạo cũng sẽ tiếp tục được nâng cấp và thực hiện xuyên suốt theo lộ trình học tập của từng chức danh.

2.5 Hoàn thiện cơ chế tập trung, tối ưu hóa và tự động hóa quy trình

Ban Dự án chiến lược phối hợp cùng các Khối phòng ban Hội sở sẽ thành lập nhóm điều phối lập kế hoạch triển khai Chương trình rà soát quy trình và hoàn thiện cơ chế quản lý tập trung với mục tiêu hoàn thiện các cơ chế trọng yếu: Phê duyệt tín dụng, Tài sản bảo đảm, Mua sắm, Kho quỹ, Quản lý tài sản và Tuyển dụng.

2.6 Hoàn thiện cơ chế Quản lý rủi ro, triển khai Basel 2

Trong mục tiêu phát triển ngân hàng dài hạn, OCB luôn đặt tiêu chí phát triển bền vững là kim chỉ nam cho các chiến lược và hành động của mình. Với quan điểm đó, trong thời gian qua, quản trị rủi ro luôn là đề mục được ưu tiên đầu tư cao nhất về tài chính, con người và các nguồn lực khác. Hiện nay, với sự hợp tác của BNP Paribas, của KPMG chúng ta đang sở hữu một khung quản trị rủi ro tiên tiến trên thị trường. Nhiều cấu phần trong đó đã được đưa vào áp dụng và vận hành trên thực tế, tạo lợi thế về chất lượng cho OCB. Định hướng của OCB là hoàn toàn phù hợp với xu hướng điều hành của Ngân Hàng Nhà nước Việt nam với việc áp dụng ngày càng chặt chẽ các chuẩn mực quốc tế vào việc quản lý ngành ngân hàng Việt Nam.

Phát huy những kết quả đã đạt được, trong năm nay OCB tiếp tục đưa vào vận hành các cơ chế quản lý rủi ro quan trọng như: hệ thống xếp hạng khách hàng nâng cấp giai đoạn 2, hệ thống quản lý danh mục tín dụng... Bên cạnh đó, cùng với DBS Singapore, OCB sẽ chính thức triển khai dự án tuân thủ Basel 2 với mục tiêu là một trong những Ngân hàng Việt Nam về đích sớm nhất trong việc tuân thủ các chuẩn mực và nguyên tắc này.

Trên đây là tổng kết hoạt động năm 2015 và phương hướng, mục tiêu hoạt động năm 2016, trình ĐHĐCĐ đóng góp.

Trân trọng./-

TL. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TỔNG GIÁM ĐỐC,

NGUYỄN ĐÌNH TÙNG

Báo cáo tài chính tóm tắt
IX. BÁO CÁO TÀI CHÍNH:

Deloitte.

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam
Tầng 18,Tòa nhà Times Square
57-69F Đồng Khởi, Quận 1
Tp.Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại: +84 8 3910 0751
Fax: +84 8 3910 0750

Số: 437 /VN1A-HC-BC

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

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

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính kèm theo của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông (gọi tắt là "Ngân hàng"), lập ngày 25 tháng 3 năm 2016, từ trang 5 đến trang 53, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Ngân hàng chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Ngân hàng theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các tổ chức tín dụng tại Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Tổng Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán. Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để đạt được sự đảm bảo hợp lý về việc liệu báo cáo tài chính của Ngân hàng có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Ngân hàng liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực, hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả của kiểm soát nội bộ của Ngân hàng. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Tổng Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi đã thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Ngân hàng tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán áp dụng cho các tổ chức tín dụng tại Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Tên Deloitte được dùng để chỉ một hoặc nhiều thành viên của Deloitte Touche Tohmatsu Limited, một công ty TNHH có trụ sở tại Anh, và mạng lưới các hãng thành viên - mỗi thành viên là một tổ chức độc lập về mặt pháp lý. Deloitte Touche Tohmatsu Limited (hay "Deloitte Toàn cầu") không cung cấp dịch vụ cho các khách hàng. Vui lòng xem tại website www.deloitte.com/about để biết thêm thông tin chi tiết về cơ cấu pháp lý của Deloitte Touche Tohmatsu Limited và các hãng thành viên.

Deloitte.

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP (Tiếp theo)

Vấn đề cần nhấn mạnh

Chúng tôi xin lưu ý đến Thuyết minh số 15 phần Thuyết minh báo cáo tài chính liên quan đến các khoản phải thu từ Ngân hàng Phát triển Việt Nam Chi nhánh Đắk Lắk - Đăk Nông. Như đã trình bày tại Thuyết minh, Ban Tổng Giám đốc của Ngân hàng đã thực hiện các biện pháp hữu hiệu và Ngân hàng chắc chắn sẽ thu hồi được khoản phải thu nêu trên. Vấn đề này không ảnh hưởng đến ý kiến kiểm toán nêu trên.

CHI NHÁNH CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN DELOITTE VIỆT NAM

Võ Thái Hòa
Phó Tổng Giám đốc
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán
số 0138-2013-001-1
Thay mặt và đại diện cho
CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM
Ngày 25 tháng 3 năm 2016
Thành phố Hồ Chí Minh, CHXHCN Việt Nam

Phạm Thu Thủy
Kiểm toán viên
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán
số 2259-2013-001-1

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU B 02/TCTD
Đơn vị: VND

Tài sản	Thuyết minh	31/12/2015	31/12/2014
Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	5	265.402.823.348	231.804.127.096
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	6	1.181.602.216.659	895.558.028.492
Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác	7	6.014.891.020.740	2.812.224.031.243
Cho vay các tổ chức tín dụng khác	8	190.000.000.000	1.742.613.500.000
Cho vay các tổ chức tín dụng khác		*190.000.000.000*	*1.742.613.500.000*
Chứng khoán kinh doanh		-	94.740.050.000
Chứng khoán kinh doanh		-	*94.740.050.000*
Cho vay khách hàng		27.452.501.615.272	20.957.193.994.517
Cho vay khách hàng	*9*	*27.693.970.521.649*	*21.260.371.649.650*
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	*10*	*(241.468.906.377)*	*(303.177.655.133)*
Hoạt động mua nợ		-	*202.287.492.270*
Mua nợ		-	*203.500.000.000*
Dự phòng rủi ro hoạt động mua nợ		-	*(1.212.507.730)*
Chứng khoán đầu tư	11	11.595.014.182.071	9.981.745.029.678
Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán		*10.625.889.896.047*	*8.751.553.475.377*
Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn		*1.136.992.589.572*	*1.275.635.406.663*
Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư		*(167.868.303.548)*	*(45.443.852.362)*
Góp vốn, đầu tư dài hạn	12	79.988.716.904	135.808.992.288
Đầu tư dài hạn khác		*102.134.180.000*	*182.892.040.450*
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn khác		*(22.145.463.096)*	*(47.083.048.162)*
Tài sản cố định hữu hình	13	215.499.666.540	238.460.827.916
Nguyên giá		*414.880.271.913*	*406.741.148.392*
Hao mòn		*(199.380.605.373)*	*(168.280.320.476)*
Tài sản vô hình	14	212.051.441.469	203.323.663.446
Nguyên giá		*263.369.514.166*	*240.948.280.706*
Hao mòn		*(51.318.072.697)*	*(37.624.617.260)*
Tài sản khác		2.240.237.502.157	1.599.151.404.648
Các khoản phải thu	*15*	*1.265.642.331.381*	*668.325.211.914*
Các khoản lãi, phí phải thu		*722.754.194.214*	*631.448.359.972*
Tài sản có khác	*16*	*251.840.976.562*	*299.377.832.762*
Tổng tài sản		**49.447.189.185.160**	**39.094.911.141.594**

Các thuyết minh từ trang 10 đến trang 53 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU B 02/TCTD
Đơn vị: VND

Nguồn vốn	Thuyết minh	31/12/2015	31/12/2014
Các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước	17	740.242.748.782	-
Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác		13.258.679.043.147	10.010.238.367.814
Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	*18*	*10.373.957.678.682*	*6.564.707.248.418*
Vay từ các tổ chức tín dụng khác	*19*	*2.884.721.364.465*	*3.445.531.119.396*
Tiền gửi của khách hàng	20	29.506.294.710.206	23.898.896.878.537
Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	21	52.366.420.000	348.476.811
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng khác chịu rủi ro	22	1.146.508.060.875	775.441.807.318
Các khoản nợ khác		517.779.265.184	392.266.474.631
Các khoản lãi, phí phải trả		*368.185.889.570*	*264.634.624.101*
Phải trả khác	*23*	*149.593.375.614*	*127.631.850.530*
Vốn và các quỹ	24	4.225.318.936.966	4.017.719.136.483
Vốn điều lệ	*24.1*	*3.547.147.640.000*	*3.547.147.640.000*
Thặng dư vốn cổ phần		*98.800.000.000*	*98.800.000.000*
Cổ phiếu quỹ		*(90.250.000.000)*	*(90.250.000.000)*
Các quỹ	*24.2*	*243.982.447.782*	*212.561.277.243*
Lợi nhuận chưa phân phối		*425.638.849.184*	*249.460.219.240*
Tổng nguồn vốn		**49.447.189.185.160**	**39.094.911.141.594**

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị: VND

	Thuyết minh	31/12/2015	31/12/2014
Bảo lãnh vay vốn	42	**133.118.036.819**	**7.387.382.209**
Cam kết giao dịch hối đoái		**2.720.930.820.000**	**1.871.762.839.230**
Cam kết mua ngoại tệ		-	931.674.839.230
Cam kết bán ngoại tệ		-	940.088.000.000
Cam kết giao dịch hoán đổi		2.720.930.820.000	-
Cam kết trong nghiệp vụ L/C		**478.060.891.993**	**598.947.368.904**
Bảo lãnh khác		**1.431.195.528.178**	**1.051.199.768.564**
Các cam kết khác		**400.000.000.000**	**212.460.000.000**
		5.163.305.276.990	**3.741.757.358.907**

Nguyễn Thị Thu Hà	**Nguyễn Thị Thúy Minh**	**Nguyễn Đình Tùng**
Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo	**Kế toán trưởng**	**Tổng Giám đốc**
		Ngày 25 tháng 3 năm 2016

Các thuyết minh từ trang 10 đến trang 53 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2015

MẪU B 03/TCTD
Đơn vị: VND

	Thuyết minh	2015	2014
1. Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	25	3.101.097.993.254	2.532.543.789.869
2. Chi phí lãi và các chi phí tương tự	26	(1.770.042.726.283)	(1.457.274.184.155)
I. Thu nhập lãi thuần		**1.331.055.266.971**	**1.075.269.605.714**
1. Thu nhập từ hoạt động dịch vụ		33.123.395.054	20.726.991.237
2. Chi phí hoạt động dịch vụ		(18.578.887.323)	(12.366.237.596)
II. Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	27	**14.544.507.731**	**8.360.753.641**
III. Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	28	**(35.474.108.173)**	**(47.367.917.170)**
IV. Lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	29	**1.975.724.853**	**637.711.386**
V. Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	30	**101.153.344.754**	**114.422.929.392**
1. Thu từ hoạt động khác		48.705.495.242	95.473.391.284
2. Chi phí hoạt động khác		(57.496.535.051)	(18.145.165.900)
VI. (Lỗ)/Lãi thuần từ hoạt động khác	31	**(8.791.039.809)**	**77.328.225.384**
VII. Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	32	**23.649.629.039**	**7.890.138.421**
VIII. Chi phí hoạt động	33	**(796.628.706.640)**	**(652.906.289.063)**
IX. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		**631.484.618.726**	**583.635.157.705**
X. Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	10	**(364.217.074.616)**	**(302.256.188.291)**
XI. Lợi nhuận trước thuế		**267.267.544.110**	**281.378.969.414**
XII. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	34	**(57.793.073.849)**	**(60.829.583.743)**
XIII. Lợi nhuận sau thuế		**209.474.470.261**	**220.549.385.671**
XIV. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	35	**603**	**635**
XV. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	35	**574**	**605**

Nguyễn Thị Thu Hà
Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo

Nguyễn Thị Thúy Minh
Kế toán trưởng

Nguyễn Đình Tùng
Tổng Giám đốc
Ngày 25 tháng 3 năm 2016

Các thuyết minh từ trang 10 đến trang 53 là bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính

PHẦN III: OCB – 20 NĂM PHÁT TRIỂN
OCB: TĂNG TỐC VÀ PHÁT TRIỂN NĂM 2016

Kết thúc năm 2015, Ngân hàng Phương Đông (OCB) đã khép lại một chặng đường tái định vị thành công, được Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam đánh giá là một trong những TCTD sớm hoàn thành đề án tự tái cấu trúc với hệ thống quản trị, tổ chức hoạt động, kiểm soát và quản lý rủi ro tiên tiến. OCB xây dựng những nền tảng tiền đề cho giai đoạn tăng tốc và hứa hẹn những thành quả mới 2016 – 2020, đặc biệt, sự tăng trưởng vượt bậc về quy mô.

Thương hiệu OCB: 20 năm khẳng định Bản sắc và Vị thế

Những thách thức của thị trường 3 năm qua cũng là cơ hội để OCB từng bước khẳng định mình. Sự tin tưởng, ủng hộ của cổ đông, khách hàng và sự đoàn kết, sáng tạo của tập thể CBNV OCB là nền tảng cho những bước chuyển mình mạnh mẽ, bứt phá và phát triển trong năm mới 2016 – năm OCB tròn 20 tuổi, trưởng thành và bản lĩnh.

Sự lớn mạnh của OCB được khẳng định trước hết qua các chỉ số kinh doanh hiệu quả, tốc độ tăng trưởng bình quân gấp đôi trung bình ngành và được NHNN đánh giá cao trong việc hoàn thành đề án tái cơ cấu hiệu quả. Đặc biệt, thời gian qua, OCB đã thành công trong việc tạo dựng những nền tảng vững chắc cho sự tăng tốc, bứt phá giai đoạn 2016 – 2020. Đó chính là sự chuẩn bị về hệ thống tổ chức có cơ chế minh bạch, ổn định; công nghệ hiện đại, nguồn nhân sự chất lượng cao. Bên cạnh đó, OCB đã chủ động xây dựng khung quản trị rủi ro theo tiêu chuẩn Quốc tế Basel II để đảm bảo hoạt động hiệu quả nhưng an toàn cao nhất.

2015 là năm có ý nghĩa quan trọng, khép lại một chặng đường phát triển của thương hiệu OCB. Qua việc thực hiện chiến lược tái định vị và truyền thông, hoàn thiện mô hình kinh doanh mới giai đoạn 2013-2015, OCB đã khẳng định được bản sắc và vị thế thương hiệu ở một tầm cao mới. Kết quả khảo sát 2015 cho thấy: OCB được biết đến là một thương hiệu thân thiện, trách nhiệm và đáng tin cậy.

Đặc biệt, chiến lược CSR chủ đề cùng OCB hành động "Vì một tương lai xanh" phát động từ năm 2013 và được triển khai liên tục, đến năm 2015 tiếp tục được sự hưởng ứng nhiệt tình và chiếm lĩnh thiện cảm của công chúng cũng như các tổ chức xã hội; OCB trở thành 1 trong 5 ngân hàng được cộng đồng quan tâm, nhắc đến nhiều nhất ngành ngân hàng với trên 150.000 fans. Trong đó phải kể đến các chương trình kêu gọi cộng đồng "sống xanh, sống khỏe, sống có ích" nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình từ cộng đồng liên tục qua các năm như: cuộc thi "Sống xanh", "Gia đình xanh", "Công sở xanh", "Kinh tế xanh", "Lồng đèn xanh cùng OCB"; "Xanh cùng giáng sinh an lành", … Thương hiệu OCB lần lượt được các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế công nhận và trao tặng nhiều danh hiệu, giải thưởng cao quý, trong đó phải kể đến: TOP 50 thương hiệu Thân thiện với môi trường, trách nhiệm với cộng đồng; TOP 10 thương hiệu nổi tiếng Việt nam; Thương hiệu xuất sắc – Excellent Brand; Thương hiệu được khách hàng bình chọn; Sao vàng Đất Việt 2015; Nhóm Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2015 do World Finance công nhận… Theo báo cáo mới nhất của VietNam Report năm 2015: OCB là 1 trong 3 ngân hàng đạt đến ngưỡng về hiệu quả truyền thông theo tiêu chuẩn Quốc tế. Điều này giúp OCB thêm tự tin trong năm 2016: 20 năm Thương hiệu của Niềm tin và Thịnh vượng!

2016: Gắn kết sức mạnh – Tỏa sáng Phương Đông

Dựa trên những kế hoạch chiến lược đã được hoạch định rõ ràng, giai đoạn tiếp theo 2016 – 2020, OCB sẽ tăng tốc và bứt phá để khẳng định sự trưởng thành của Thương hiệu ở tuổi 20. Trong năm 2016, OCB đặt mục tiêu tăng trưởng so với năm 2015: Tổng tài sản tăng 31%; tổng dư nợ tín dụng tăng 44%; tổng huy động thị trường 1 tăng 46%; tổng lượng khách hàng tăng 43%...

"Năm 2016 sẽ là một năm ấn tượng đối với thương hiệu OCB. Chúng tôi dự kiến sẽ triển khai đồng loạt các chương trình nội bộ và bên ngoài để cùng "gắn kết sức mạnh, tỏa sáng Phương Đông". Sức mạnh của OCB không chỉ từ sự đoàn kết của hơn 3000 nhân sự mà đặc biệt từ sự tin tưởng, ủng hộ của khách hàng, công chúng đã dành cho OCB. Dự kiến sẽ có nhiều chương trình ưu đãi, khuyến mãi, tri ân khách hàng và các sản phẩm dịch vụ tiện ích sẽ được triển khai chào đón kỉ niệm 20 năm hoạt động và phát triển của OCB", chia sẻ của Bà Đoàn Thị Hồng Thơm – Giám đốc thương hiệu về bước ngoặt sắp tới.

Đánh dấu cột mốc 20 năm gắn kết và đồng hành cùng doanh nghiệp, hiện tại OCB cũng đang xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ được thiết kế riêng phù hợp với tính chất ngành nghề và đặc thù doanh nghiệp. Với mạng lưới hoạt động 109 điểm giao dịch hiện diện ở các khu vực kinh tế trọng điểm trong cả nước, đội ngũ tư vấn KHDN của

OCB luôn sẵn sàng cùng những dự định tài chính cùng doanh nghiệp.

Hiện tại, OCB đang cung ứng cho KHDN các chương trình, sản phẩm ưu đãi như: Tài trợ bộ chứng từ xuất khẩu (nhờ thu, chuyển tiền bằng điện) không yêu cầu tài sản đảm bảo; thư tín dụng trả chậm có điều khoản trả ngay – UPAS L/C; OCB Online dành cho KHDN nhanh chóng – an toàn – tiện ích…

Trên nền tảng các nguồn lực chiến lược đã được thiết lập, năm 2016 – kỉ niệm 20 năm hoạt động và phát triển là cột mốc cho OCB tăng tốc, phát triển quy mô để trở thành một trong 15 ngân hàng mạnh nhất Việt Nam giai đoạn 2016-2020.

OCB: HÀNH ĐỘNG VÌ MỘT TƯƠNG LAI XANH

Không chỉ chú trọng đến các phong trào trong nội bộ, Ngân hàng Phương Đông (OCB) còn thể hiện trách nhiệm, sự chia sẻ và đồng hành với cộng đồng thông qua hàng loạt các hoạt động thiện nguyện và chiến dịch CSR bảo vệ môi trường đã được OCB phát động và triển khai liên tục hơn 3 năm qua. Năm 2015, phải kể đến: chiến dịch cùng OCB thực hiện mô hình lồng đèn trung thu bằng vật liệu tái chế lớn nhất Việt Nam với sự quan tâm, tham gia của hàng chục ngàn người đã xác lập được kỉ lục Guiness; chương trình "Trao lời tri ân – Nhân đôi tấm lòng", "Xanh cùng Giáng sinh an lành", và "Chạy vì trái tim" …. Ngoài ra, chiến dịch "OCB – Lan tỏa sắc xanh" cũng đã được thực hiện từ giữa năm 2015 đến tháng 3/2016 đã tạo hiệu ứng lớn trong cộng đồng với thông điệp "Sống xanh, sống khỏe, sống có ích", góp phần khẳng định thương hiệu xanh, vì cộng đồng của OCB. Chuỗi sự kiện trong chiến dịch đã thực hiện qua nhiều địa bàn trong cả nước với các hoạt động như Yoga Cười, phát túi môi trường tại các siêu thị, sinh trắc học dấu vân tay....

Bên cạnh đó, OCB tích cực triển khai các hoạt động thiện nguyện như: chương trình "Trăng rằm tỏa sáng ước mơ xanh" OCB đã chăm lo tết trung thu cho trên 1,000 trẻ em nghèo tại TP.HCM và vùng sâu của tỉnh Bình Phước; chương trình "cùng OCB Ấm áp mùa Giáng sinh" thăm và tặng quà trên 600 bệnh nhi nghèo tại Bệnh viện Nhi đồng, Làng Hòa Bình, Bệnh viện Từ Dũ; chương trình "cùng OCB mang Xuân đến với người nghèo"; Tặng 200 phần quà cho ngư dân huyện đảo Lý Sơn; Hỗ trợ cho em Y Li Anh, Dân tộc thiểu số mổ tim; tặng quà tết cho những gia đình khó khăn tại địa bàn hoạt động như Cà Mau, Nghệ An, Đồng Nai; và chương trình nhận phụng dưỡng suốt đời 2 Mẹ Việt nam anh hùng kể từ năm 2010,….cũng được OCB triển khai đều đặn qua các năm. Những hoạt động, phong trào này đã góp phần củng cố niềm tin trong CBNV vào sự phát triển ổn định và bền vững của Ngân hàng.

Tiếp nối các chủ đề chiến lược trên, năm 2016 – cột mốc đặc biệt kỉ niệm 20 năm thành lập, OCB càng tăng cường thực hiện các chương trình hướng đến cộng đồng, chủ đề "Hành động vì một tương lai xanh", các chương trình thiện nguyện ý nghĩa. Riêng trong 3 tháng đầu năm 2016, OCB đã liên tục đồng hành cùng các chương trình như: Chương trình an sinh xã hội hướng đến những ngư dân bám biển "Bản hùng ca về biển" của NHNN; phối hợp trao tặng cho học sinh nghèo Nghệ An gần 500 xe đạp tiếp sức đến trường; thực hiện chương trình Tết Phương Đông – Tết của tình thân hỗ trợ sinh viên về quê ăn tết, chia sẻ yêu thương cùng OCB với chương trình "Trao lời yêu thương" nhân dịp 8/3...

Đặc biệt, mục tiêu đồng hành cùng thế hệ trẻ đã được OCB liên tục triển khai thực hiện từ năm 2015 đến năm 2016. Trong năm 2015, OCB đã liên tục đồng hành cùng gần 10 trường đại học trong cả nước để cung ứng những gói sản phẩm dành cho giáo dục ưu đãi, tham gia các chương trình phát triển tài năng cho sinh viên như: Dynamic – sinh viên nhà doanh nghiệp tương lai; Nhà Ngân hàng tương lai năm 2015; tài trợ 2 tỷ đồng cho Hội trường đa năng của trường Đại học kinh tế Hồ Chí Minh và trao tặng nhiều suất học bổng cho sinh viên vượt khó học tập... Khởi đầu năm 2016, OCB hiện đang đồng hành cùng sinh viên trong Giải thưởng tài năng Lương Văn Can; đồng hành cùng chương trình "Đưa trường học đến thí sinh", trao 50 suất học bổng cho sinh viên Trường Cao đẳng kinh tế Đối ngoại TP.Hồ Chí Minh....

Có thể thấy, bên cạnh các mục tiêu phát triển kinh doanh, khẳng định vị thế trên thị trường tài chính VN, OCB luôn xem trọng công tác gắn kết và có trách nhiệm với cộng đồng, xứng đáng là thuộc Top Thương hiệu nhãn hiệu nổi tiếng VN; Thương hiệu mạnh, và Top 50 thương hiệu thân thiện với môi trường và đóng góp vào an sinh xã hội.

Hội Sở chính
45 Lê Duẩn, Q1, TP. HCM
Tel: (84-8) 38 220 960
(84-8) 38 220 961
Fax: (84-8) 38 220 963
www.ocb.com.vn