

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2016



2016 Annual Report

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

## **NỘI DUNG CHÍNH**

- I. Giới thiệu chung về OCB**
- II. Báo cáo quản trị năm 2016**
- III. Báo cáo tài chính**
- IV. 2017 – OCB chinh phục đỉnh cao**



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

### TẦM NHÌN – SỨ MỆNH – GIÁ TRỊ CỐT LÕI

\* **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,*

Nền kinh tế Thế giới năm 2016 trong bối cảnh một loạt rủi ro và bất ổn đối với nền kinh tế toàn cầu gia tăng, kinh tế thế giới chứng kiến đà tăng trưởng chậm lại. Kinh tế Việt Nam với những dấu hiệu được cải thiện của sản xuất kinh doanh. Thị trường bất động sản ấm lên, thị trường tiền tệ ổn định trong khi đối diện với nhiều thách thức khi động lực tăng trưởng cao không còn nhiều. Kết thúc năm với tăng trưởng GDP 6,2% thấp hơn 2015.

Năm 2016, OCB đã đạt được mục tiêu đề ra từ đầu năm là “Bức phá thành công”. Năm qua, OCB là Top 3 Ngân hàng tăng trưởng cao nhất. OCB đã tách ra (sớm hơn so với số đông ngân hàng khác).

Không hài lòng trước khó khăn của nền kinh tế, tài chính Việt Nam, OCB đã chứng minh và khẳng định vị thế của mình trên thị trường tài chính yên ắng của Việt Nam. Đó là OCB, là ngân hàng tốt (với tăng trưởng cao, đạt Top 3, tỷ suất lợi nhuận ~ 10%, thuộc Top 10) chất lượng tài sản tốt, nợ xấu thuộc Top 7 ngân hàng có nợ xấu thấp nhất hệ thống ngân hàng Việt Nam).

OCB được xếp hạng chứng nhận Quốc tế Moody's xếp bậc B2 (bậc cao nhất của các ngân hàng trên thị trường Việt Nam, chỉ sau chứng nhận quốc gia B1)

Với những nền tảng đã được xây dựng bài bản: đó là quản trị điều hành, sản phẩm, công nghệ, thương hiệu định hình là con người, tôi tin rằng năm 2017 OCB sẽ chinh phục được những đỉnh cao mới. Mục tiêu cụ thể: Tổng tài sản đạt 85.000 tỷ, tăng 33%; Huy động vốn tăng 44%, Nợ xấu (bao gồm cả nợ bán cho VAMC) dưới 2,7%; Lợi nhuận đạt 780 tỷ; Triển khai áp dụng Basel II .v.v...

Thay mặt HĐQT, tôi chân thành cảm ơn sự hỗ trợ, đồng hành của Quý Khách hàng, Đối tác, cổ đông và toàn thể CBNV đã đồng hành cùng Ngân hàng OCB trong thời gian qua để có được thành công và vị thế của OCB hôm nay.

Trân trọng,

TM.Hội Đồng Quản trị



**TRỊNH VĂN TUẤN**

### 3. CÁC HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT CỦA OCB NĂM 2016

Năm 2016 được xem là năm có nhiều khởi sắc đối với nền kinh tế thế giới nói chung và VN nói riêng, tuy nhiên ngành ngân hàng vẫn đối mặt với những thách thức hậu khủng hoảng. Trong bối cảnh đó, OCB đã tự tin bước vào giai đoạn bứt phá, khẳng định vị thế trên thị trường với những kết quả ấn tượng:

#### Tốc độ tăng trưởng cao nhất toàn ngành,

- Lợi nhuận đạt 484 tỷ đồng vượt 108% kế hoạch năm và bằng 181% cùng kì năm trước.
- Tổng tài sản tăng trưởng 29% đạt 63.834 tỷ đồng
- Tổng dư nợ tăng trưởng 35% đạt 39.607 tỷ đồng
- Tổng huy động tăng trưởng 57% đạt 46.192 tỷ đồng
- Tỷ lệ nợ xấu giảm về mức 1.51%
- Các chỉ số an toàn được OCB tuân thủ nghiêm ngặt hướng đến các chuẩn mực theo Basel II.

Kết quả kinh doanh đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch đề ra là một trong những minh chứng hùng hồn cho sự bứt phá – thành công của OCB trong năm 2016 và tạo tiền đề cho năm 2017 với nhiều thành tựu lớn hơn. OCB đã hoàn thiện bộ máy tổ chức theo cơ cấu mới với sự chuyên môn hóa rõ ràng và nâng cao hiệu suất lao động. Đây là bước chuyển biến quan trọng nhằm nâng cao khả năng khai thác thị trường, tạo dựng giá trị cho từng phân khúc khách hàng mục tiêu.

Năm 2016 cũng là 1 năm có ý nghĩa lớn với Khối kinh doanh tiền tệ đầu tư. Đội quân số ít này đã có một “chiến trường” riêng để tạo nên nhiều chiến tích cho sự bứt phá vượt bậc của OCB trong năm 2016. Những thương vụ lớn thành công cùng các tập đoàn lớn đã mang về cho OCB một vị thế khác.

Kết quả chi tiết trong từng khối kinh doanh đã có những bứt phá đáng kể. Khối KH doanh nghiệp đã về đích với những chỉ số bất ngờ, đạt và vượt kế hoạch đề ra. Trong khi đó Khối bán lẻ cũng đã góp phần không nhỏ trong cơ cấu lợi nhuận ngân hàng, đặc biệt sự tăng mạnh về thu phí và dịch vụ khá cao, kí kết hợp tác với nhiều trường đại học và đối tác lớn cũng như tăng trưởng mạnh về huy động thị trường dân cư. Sự ra đời của 19 trung tâm SME trong cả nước trong vòng chưa đầy 6 tháng cho thấy những nỗ lực không nhỏ của khối SME trong việc nhanh chóng ổn định tổ chức để đi vào hoạt động và bước đầu đã gặt hái được những kết quả khả quan.

Một trong những đơn vị để lại dấu ấn 2016 có thể kể đến Trung Tâm chuyển tiền quốc tế OCB. Trung tâm đã có 1 năm khởi đầu ấn tượng với quá trình thích ứng đi vào hoạt động nhanh và thu về những kết quả kinh doanh đáng ghi nhận.

Với mục tiêu trở thành 1 trong các Ngân hàng tốt nhất VN, OCB đã xây dựng hệ thống quản trị minh bạch và đảm bảo an toàn. Là 1 trong những Ngân hàng đầu tiên chủ động triển khai Basel II, OCB đã hoàn thành giai đoạn 1 của dự án quản trị rủi ro để đưa hoạt động ngân hàng hướng đến những chuẩn mực theo thông lệ quốc tế. Những trụ cột bền vững của Basel II được xây nên đồng nghĩa với việc OCB đã chuẩn bị nền móng vững chắc cho những bước vượt bậc trong những năm tới.

Tháng 11/2016, OCB đã kí kết triển khai dự án phòng chống rửa tiền với Fintess cho thấy sự chuẩn bị rõ ràng cho hệ thống quản trị lấy tiêu chí an toàn bền vững làm kim chỉ nam cho sự phát triển.

Hướng đến 1 ngân hàng số với các ứng dụng công nghệ vượt trội, ngoài những nền tảng công nghệ được chuẩn bị từ nhiều năm trước, OCB đã tiếp tục kí kết hợp tác chiến lược với 1 trong những tập đoàn công nghệ hàng đầu thế giới Microsoft. Theo đó, OCB sẽ có những ứng dụng công nghệ theo tiêu chuẩn hàng đầu thế giới để phục vụ cho quá trình vận hành và cho ra đời những sản phẩm dịch vụ đáp ứng nhu cầu nhanh chóng thuận tiện của khách hàng.

Một trong những nội dung trọng tâm được OCB đề cao là công tác đào tạo, nâng cao năng lực chuyên môn

cho CBNV. Hàng loạt các chương trình đào tạo trọng điểm chất lượng cao đến từ các tổ chức danh tiếng thế giới. Có thể kể đến “lá chắn về tín dụng” Credit Shield của học viện AIT dành cho nhân viên tín dụng; Crest-com: Phát triển năng lực lãnh đạo, nghệ thuật bán hàng; Ảnh hưởng của tư duy lãnh đạo thông qua trí tuệ cảm xúc, Giám đốc bán lẻ toàn diện... Và hàng loạt các chương trình nội bộ thiết thực với sự đóng góp tích cực của đội ngũ giảng viên kiêm chức.

Sự bứt phá - thành công của OCB năm 2016 có được là nhờ sự định hướng đúng đắn của Hội đồng quản trị, sự chỉ đạo sát sao của Ban điều hành và sự nỗ lực của toàn thể người OCB trong việc đoàn kết, quyết tâm để tạo lập những thành quả cho toàn hệ thống, tạo tiền đề về mọi mặt để OCB từ 2017 với khát vọng chinh phục đỉnh cao mới, vững tin trong lộ trình trở thành Top các ngân hàng tốt nhất Việt Nam.



## 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**  
Ủy viên HĐQT độc lập

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

Ông có bằng Tiến sĩ 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**  
Ủy 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, GD điều hành Cty CP Chứng khoán Châu Á.

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



**Ông PHAN TRUNG**  
Ủy 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**  
Ủy 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 dụng 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

Thành viên Ban Kiểm Soát nhiệm kỳ 2015 - 2020

Tốt nghiệp Cử nhân tài chính Ngân hàng tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội; Từ 2002 đến 2014 đã tham gia làm thành viên BKS, Trưởng 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.

## 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.

Là người được đào tạo tốt và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, hy vọng ông sẽ có những đóng góp tích cực vào sự phát triển của OCB.



**Bà ĐÀO MINH ANH**  
Phó Tổng Giám đốc

### **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  
KHĐN 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.



**Ông NGUYỄN VĂN HIỆU**  
GD Khối KHDN Vừa & Nhỏ

### **Ông Nguyễn Văn Hiệu - Giám đốc Khối KHDN Vừa & Nhỏ**

Ông Nguyễn Văn Hiệu được bổ nhiệm giữ chức vụ Giám đốc Khối KHDN Vừa và Nhỏ phụ trách Khối KHDN vừa và nhỏ OCB từ ngày 16/08/2016. Ông tốt nghiệp Thạc sĩ chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Đại học Kinh tế TP HCM.

Ông từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính khác như: Trưởng phòng kinh doanh tại Công ty tài chính Prudential; Giám đốc Chi nhánh tại Ngân hàng TMCP Kỹ thương và Ngân hàng TMCP Phát triển; Giám đốc Trung tâm Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ và Giám đốc Vùng Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng.



**Ông NGUYỄN THÀNH PHÚ**  
GD Khối Khách hàng Đại chúng

### **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 sĩ 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 KHCN.

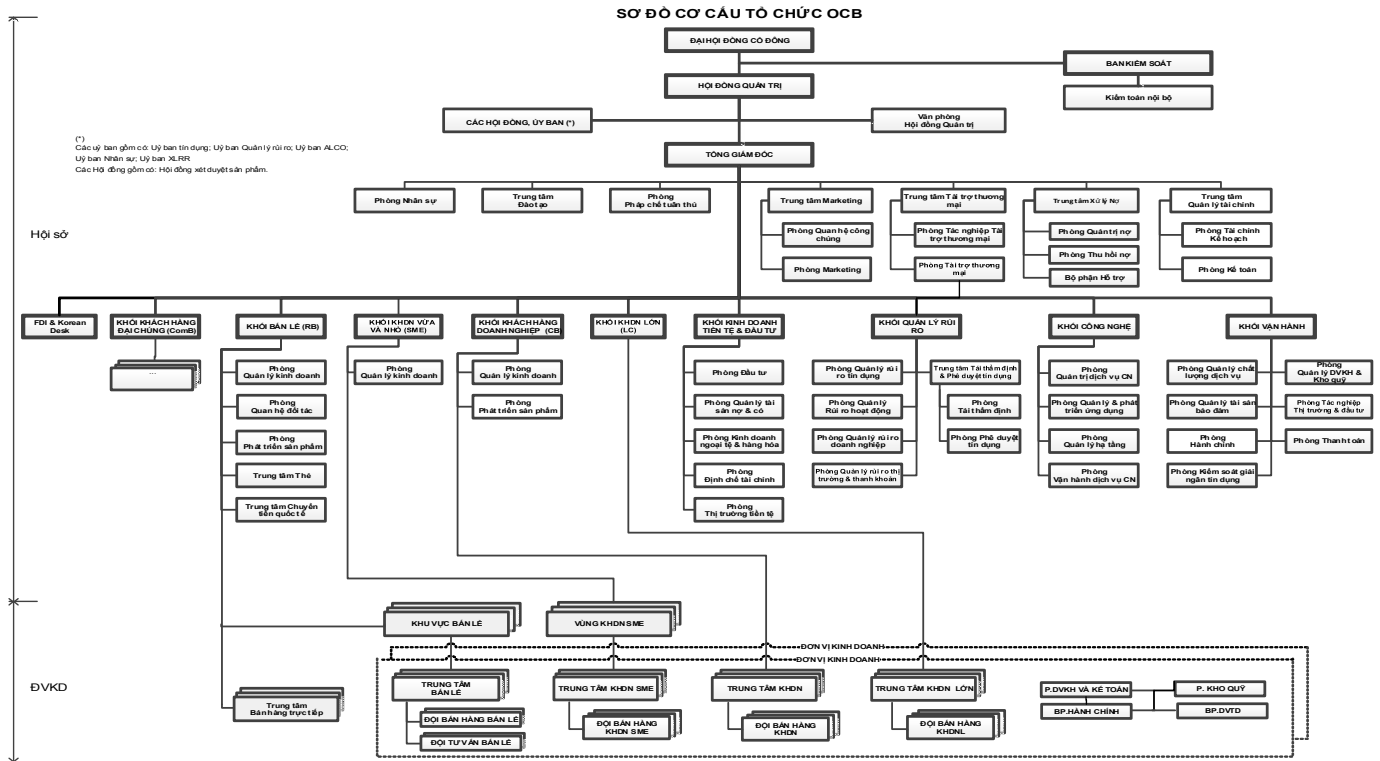


**Ông DƯ XUÂN VŨ**  
GD Khối Công nghệ

### **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 sĩ Quản trị kinh doanh – Đại học Bách Khoa Tp. Hồ Chí Minh.

Ông từng giữ chức vụ quan trọng ở các tổ chức tài chính & công nghệ khác như: Trưởng phòng CNTT Phía Nam và Giám đốc Trung tâm CNTT tại Ngân hàng TMCP An Bình; Trưởng phòng Phát triển Kinh doanh tại Công ty TNHH Hewlett - Packard VN; Trưởng phòng Kinh doanh tại Công ty TNHH SAP Việt Nam; Giám đốc Tư vấn Flexcube tại Công ty TNHH Oracle Việt Nam; Phó Giám đốc Khối Công nghệ tại NH TMCP Bưu điện Liên Việt; Giám đốc Kinh doanh tại Công ty TNHH Temenos Việt Nam



## GIỚI THIỆU CÁC KHỐI KINH DOANH

### KHỐI CB (COMMERCIAL BANKING) - SỰ CHUYÊN MÌNH, BỨC PHÁ MẠNH MẼ

Khối CB - một trong những khối kinh doanh trụ cột của OCB, luôn tự hào là Khối có tốc độ tăng trưởng toàn diện cả về quy mô, lợi nhuận và đạt được các chỉ số an toàn theo định hướng. Năm 2016, Khối CB đã không ngừng cải tiến chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa hiệu quả hoạt động với nhiều sáng kiến đột phá, chỉnh säch đồng bộ, tinh thần quyết tâm cải cách cùng với phương châm “Tốc độ - Hiệu quả - An toàn” và hàng loạt các hoạt động khác góp phần tạo nên hình ảnh OCB chuyên nghiệp, mang nhiều dấu ấn, khẳng định đẳng cấp trên thị trường.

Để đạt được các thành tựu đáng kể trong năm 2016, Khối CB đã không ngừng đẩy mạnh tăng trưởng quy mô hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh, từng bước hoàn chỉnh cơ chế chính sách, chương trình đồng bộ thúc đẩy bán, tiếp tục giữ vững thị phần dẫn đầu về tăng trưởng quy mô, đẩy mạnh khai thác khuyến khích Khách hàng sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ, tăng cường cung ứng giải pháp quản lý quản lý dòng tiền, tài trợ thương mại và kinh doanh tiền tệ.

Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo Khối luôn giữ vững quan điểm về hiệu quả tăng trưởng trong hoạt động phải tương xứng với tăng quy mô bằng các biện pháp: Luôn theo dõi diễn biến thị trường, liên tục điều chỉnh, đổi mới các chương trình huy động, tín dụng, chương trình ưu đãi linh hoạt, phù hợp theo từng đối tượng Khách hàng. Với thông điệp lấy “Khách hàng làm trọng tâm”, các đơn vị kinh doanh thuộc Khối luôn nâng cao quyết tâm cũng như nỗ lực hết sức để xứng đáng là vai trò nòng cốt trong hoạt động kinh doanh của Khối CB nói riêng và OCB nói chung, góp phần nâng cao vị thế thương hiệu OCB trên thị trường tài chính.

### SẢN PHẨM DỊCH VỤ - NĂNG LỰC NHÂN SỰ BÁN HÀNG

\*Khối CB có lực lượng bán hàng hội tụ đầy đủ yếu tố về năng lực chuyên môn, kỹ năng bán hàng, kinh nghiệm làm việc đảm bảo khả năng tìm kiếm khách hàng, phục vụ tất cả nhu cầu về dịch vụ ngân hàng cho các Khách hàng doanh nghiệp trong nước và quốc tế.

\* Khối CB có đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng dành cho doanh nghiệp đảm bảo phục vụ tất cả nhu cầu KH và cạnh tranh tốt trên thị trường, bao gồm dịch vụ tài khoản thanh toán và quản lý dòng tiền, ngân hàng điện tử, các khoản cho vay ngắn hạn, tài trợ thương mại tín dụng thư, nhờ thu xuất nhập khẩu, tài trợ thương mại, các giải pháp tài trợ thương mại phức hợp, các giải pháp tài trợ cho nhà cung cấp trong chuỗi cung ứng, các khoản cho vay trung và dài hạn, cho vay hợp vốn và các công cụ phòng ngừa rủi ro lãi suất và tỉ giá, các sản phẩm dịch vụ bảo lãnh ngoài nước, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tạm ứng, bảo lãnh thanh toán.... Ngoài ra còn có trung tâm dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp giúp giải đáp mọi thắc mắc qua điện thoại của khách hàng.

\* Đặc biệt, Khối CB tập trung khai thác sâu vào các sản phẩm dịch vụ mang tính thực tiễn cao, đáp ứng nhu cầu của Khách hàng, gia tăng năng lực cạnh tranh phục vụ Khách hiện hữu và phát triển Khách hàng mới.

### THÀNH QUẢ CỦA KHỐI CB NĂM 2016

- \* Quy mô tăng trưởng Huy động, Dư nợ tăng lần lượt là 36,4% và 26,7%
- \* Nợ xấu giảm mạnh qua các năm và chỉ xấp xỉ 1,53%.
- \* Lượng Khách hàng tăng liên tục với tốc độ tăng bình quân là 12%
- \* Thu thuần tăng 37,8%.
- \* Lợi nhuận trước thuế đạt 116% kế hoạch, tăng 33,1% so 2015

**KHỐI RB: CHINH PHỤC ĐỈNH CAO, DẪN ĐẦU VỀ BÁN LẺ**  
**KHỐI BÁN LẺ - CHINH PHỤC VỀ ĐỈNH CAO, DẪN ĐẦU VỀ BÁN LẺ**

Kết thúc năm 2016, Khối Bán lẻ đã hoàn thành hầu hết các mục tiêu kinh doanh quan trọng. Với những dấu mốc quan trọng như: huy động tăng trưởng 41.5%, dư nợ tăng trưởng 38.4%, thu thuần từ lãi tăng 50 tỷ đạt 556 tỷ (91% kế hoạch) và thu thuần ngoài lãi tăng 77 đạt 90.4 tỷ (245.6% kế hoạch), lợi nhuận đạt 74% kế hoạch. Một thành tích đáng ghi nhận là tỷ trọng thu thuần ngoài lãi trong tổng thu thuần ở mức 1% trong năm 2015 đã tăng lên 14% trong năm 2016 đánh dấu sự chuyển dịch trong kinh doanh hướng đến gia tăng thu nhập từ phí dịch vụ của Khối Bán lẻ.

Để đạt được thành tích như năm 2016, Khối Bán lẻ đã triển khai đồng loạt các hành động hướng vào chiến lược khách hàng rõ ràng với các phân khúc ưu tiên và tăng thu nhập từ phí dịch vụ. Trong đó, tập trung vào các phân khúc khách hàng: (1) Mass Affluent (MAF), (2) Young (YOU), (3) Household, (4) M-SME và (5) VIP.

Với việc xác định thêm sự tiên dành cho phân khúc M-SME và VIP, Khối Bán lẻ đã triển khai 2 dự án trọng điểm bao gồm: Dự án Doanh nghiệp siêu vi mô (M-SME) và Dự án dịch vụ Ngân hàng ưu tiên (Priority Banking). Những hiệu quả từ 2 dự án này trong năm qua:

1. Khởi động từ cuối tháng 5/2016, dự án M-SME đến hết 31/12/2016 đã đóng góp 170 tỷ dư nợ và 140 tỷ huy động với 360 khách hàng. Ba (3) sản phẩm vay chính đã được đưa vào vận hành kinh doanh bao gồm: Cho vay phương tiện vận chuyển, cho vay BĐS và cho vay Bổ sung vốn lưu động. Trong năm 2017 dự án sẽ tiếp tục với các hạng mục: đa dạng hóa các sản phẩm và tổ chức đào tạo, thúc đẩy bán hàng trên toàn hệ thống.
2. Đối với dự án Dịch vụ Ngân hàng ưu tiên (Priority Banking), trong năm 2016 cũng đã hoàn tất 5 hạng mục quan trọng:
  - a. Quy định, chính sách chung về dịch vụ ngân hàng ưu tiên: Hoàn thiện phân loại KH Priority, xây dựng nhận diện KH và hoàn thiện quy định chăm sóc khách hàng ưu tiên.
  - b. Đội ngũ nhân sự: Hoàn thiện xây dựng chức danh PRM, cơ chế lương, thưởng.
  - c. Cơ sở vật chất: Hoàn thiện Khu vực giao dịch Priority tại CN TPHCM.
  - d. Marketing: Hoàn thiện bộ nhận diện và truyền thông nội bộ toàn hệ thống.
  - e. Doanh số: Đạt 90% so với mục tiêu đề ra.

Nằm trong chiến lược tăng thu phí và đa dạng hóa dịch vụ, trong năm 2016 Khối Bán lẻ đã hoàn thành việc thành lập Trung tâm Chuyển tiền Quốc tế (TTCT QT) nhằm tiến tới thành lập Công ty Chuyển tiền Quốc Tế trong năm 2017. Với mức đóng góp 7.3% trong tổng thu thuần ngoài lãi, TTCT QT thành lập đã góp phần tăng thu phí từ dịch vụ chuyển tiền quốc tế gấp 10 lần so với năm 2015.

Ngoài những thành tựu (nêu trên), trong năm 2016 nhiều chương trình hành động quan trọng và nổi bật đã được hoàn thành. Một số điểm nhấn đặc biệt:

1. Khối Bán lẻ đã hoàn thành xuất sắc chương trình “Tăng thu nhập ngoài lãi” với đầy đủ các nhóm dịch vụ đi kèm như: Thẻ, Bảo hiểm, Dịch vụ tư vấn, Các dịch vụ thanh toán trên kênh Ngân hàng điện tử,...
2. Hợp tác thành công với 13 trường Đại học và Cao đẳng trên toàn quốc. Trong đó có những trường Đại học/Cao đẳng hàng đầu tại Việt Nam là đối tác chiến lược như: Đại học Kinh tế TPHCM, Đại học Bách Khoa TPHCM, Đại học Tôn Đức Thắng, Đại học Công nghệ thực phẩm, Cao đẳng Kinh tế đối ngoại,...
3. Hoàn thành thủ tục cấp phép mở mới 9 PGD trong năm 2017, tạo tiền đề tiếp tục mở rộng mạng giao dịch của

OCB trên toàn quốc.

- Triển khai hệ thống hỗ trợ tập trung RB-SUPPORT nhằm đáp ứng hầu hết các yêu cầu hỗ trợ, tư vấn và phê duyệt các hồ sơ cho các Đơn vị trên toàn hệ thống,
- Đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực đáp ứng được các mục tiêu kinh doanh. Trong đó Khối Bán lẻ đã kết hợp cùng Trung tâm Đào tạo, phòng Nhân sự triển khai chương trình “Giám đốc Bán lẻ toàn diện” và chương trình quy hoạch nhân sự “Giám đốc tiềm năng” nhằm củng cố thêm nền tảng nhân lực của Khối.

Thành quả của năm 2016 không chỉ thể hiện sự nỗ lực không ngừng nghỉ của hơn 1300 CBNV Khối Bán lẻ mà còn là quyết tâm để tiếp tục giữ vững sự phát triển cho năm 2017. Khối Bán lẻ sẽ tiếp tục triển khai các chương trình trọng điểm và tập trung toàn lực cho mục tiêu tăng năng suất kinh doanh hướng vào trọng tâm là khách hàng đồng thời đẩy mạnh phát triển các sản phẩm dịch vụ với nền tảng ngân hàng số.

### **KHỐI SME: SỰ KHỞI ĐẦU ÁN TƯỢNG**

Ngày 07/04/2016, Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông ban hành Quyết định số 256/2016/QĐ-TGD v/v thành lập Ban dự án phát triển Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Nhiệm vụ chính của Ban Dự án là thiết lập hoạt động kinh doanh đặc thù cho phân khúc Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ngày 08/08/2016, sau 04 tháng triển khai hiệu quả, Ban Dự án SME chuyển đổi thành Khối SME theo Quyết định số 135/2016/QĐ-HĐQT từ Hội Đồng Quản Trị. Như vậy, Khối SME chính thức thành lập tại Ngân hàng OCB, đánh dấu một cột mốc quan trọng trong chặng đường xây dựng và phát triển của Khối.

#### **Mục tiêu chiến lược của Khối SME gồm:**

- \* Tăng mạnh cơ sở khách hàng.
- \* Phát triển nhanh quy mô để bù đắp chi phí.
- \* Thúc đẩy bán chéo, khai thác khách hàng hiệu quả để gia tăng thu nhập cho Ngân hàng.
- \* Nâng tỷ lệ tiền gửi không kì hạn/tổng huy động.
- \* Nâng cao tỷ trọng Phí dịch vụ và FX.
- \* Chú trọng hiệu quả khoản vay thông qua NIM.
- \* Quan tâm đạo đức Nhân viên và Chất lượng Khách hàng để kiểm soát tốt Quản trị rủi ro.

Đến hết 31/12/2016, trải qua những thử thách ban đầu, Khối SME đã thành công triển khai 18 TT SME trên toàn hệ thống với tổng số 193 nhân sự. Hoạt động kinh doanh của Khối cũng đạt thành tích đáng ghi nhận như sau:

- \* Tổng quy mô tăng trưởng 1,796 tỷ đồng, trong đó dư nợ đạt 1,059 tỷ và huy động đạt 737 tỷ.
- \* Cơ sở khách hàng tăng trưởng mạnh mẽ qua các tháng và đạt mốc 1,945 KH, trong đó có 1,060 KH Active.

Để đạt được kết quả trên, Khối SME đã nỗ lực không ngừng trong việc triển khai những nhiệm vụ quan trọng và cấp bách. Một trong những ưu tiên hàng đầu là tuyển dụng và đào tạo những nhân sự ưu tú với nhiều kinh nghiệm và kĩ năng làm việc. Bên cạnh đó, Khối SME cũng chú trọng đến việc đầu tư nguồn lực để xây dựng các sản phẩm chủ đạo hướng đến khách hàng SME. Đến cuối năm 2016, Khối đã trình ban hành và triển khai 2 sản phẩm mới là SP Tài trợ cho Doanh nghiệp vừa và nhỏ đảm bảo 100% bằng bất động sản và SP Cho vay mua xe ô tô dành cho KH SME. Đây là thành quả ban đầu đáng ghi nhận, có giá trị quan trọng trong việc tạo đà thúc đẩy kinh doanh mạnh mẽ trong các năm tiếp theo.

Song song với việc tuyển dụng và phát triển sản phẩm, công tác thúc đẩy bán, quan hệ đối tác và quản trị hiệu suất cũng được triển khai mạnh mẽ nhằm nâng cao hiệu quả. Một số chương trình nổi bật trong năm qua gồm có:

- \* Khởi động SME
- \* Tăng tốc SME



- \* Thi đua bán Sản phẩm tài trợ KH SME đảm bảo 100% bằng bất động sản
- \* Tổ chức thành công các sự kiện như Lễ khai trương các TT SME mới; các hội nghị khách hàng...
- \* Nâng cao tinh thần đoàn kết của các cán bộ nhân viên Khối SME thông qua các hoạt động giao lưu bóng đá, chương trình team building theo Vùng, hội nghị tổng kết cuối năm...

Trong năm 2017, mục tiêu tối quan trọng của Khối SME là bứt phá mạnh mẽ để tăng trưởng một cách toàn diện, cụ thể gồm có:

- \* Thành lập mới 17 Trung Tâm SME, nâng tổng số Trung Tâm SME hoạt động trên toàn hệ thống OCB là 35 Trung Tâm.
- \* Quy mô đạt 7,560 tỷ, tăng trưởng 5,764 tỷ so với năm 2016.
- \* Cơ sở khách hàng đạt 8,000 KH.
- \* Lợi nhuận trước thuế đạt 10 tỷ.

Song hành với việc triển khai chiến lược để hỗ trợ đà tăng trưởng mạnh mẽ, Khối SME tiếp tục đẩy mạnh các chương trình sản phẩm và thúc đẩy bán đã triển khai thành công bước đầu từ năm 2016, bao gồm:

- Nghiên cứu và triển khai các sản phẩm mới khác biệt dành cho phân khúc KH SME để tạo dấu ấn và sức hút trên thị trường; Phát triển sản phẩm theo đặc thù Vùng và nhóm đối tác đồng thời nâng cấp các sản phẩm hiện hữu.
- Tiếp tục triển khai mạnh mẽ các chương trình thúc đẩy bán, đẩy mạnh việc liên kết bảo hiểm, các showroom xe và chuỗi tập đoàn nhằm tăng thu phí ngoài lãi và nguồn huy động.
- Chú trọng và đẩy mạnh công tác quản trị hiệu suất của các TT SME và cán bộ bán hàng, đề xuất các biện pháp nâng cao năng suất.

Với những bước tiến nhanh nhưng vững chãi của mình, Khối SME đã và đang xây dựng uy tín và thương hiệu đối với các khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam.

### **KHỐI KINH DOANH TIỀN TỆ VÀ ĐẦU TƯ: HIỆU QUẢ LÀ THƯỚC ĐO, SỰ LỚN MẠNH LÀ MỤC TIÊU**

Ngân hàng Phương Đông kết thúc năm 2016 với nhiều thành quả to lớn trong đó có sự đóng góp tốt từ Khối Kinh doanh tiền tệ & đầu tư trong cả hai tiêu chí quy mô tăng trưởng và hiệu quả kinh doanh. Nhìn lại hoạt động của Khối trong ba năm gần đây 2014-2016, Khối đã bước đầu xây dựng được cấu trúc tổ chức, nhân sự và chiến lược kinh doanh phát triển khá tốt, có hiệu quả với tốc độ tăng trưởng quy mô đầu tư khoảng 30%, tăng trưởng hiệu quả 20% mỗi năm.

Cấu trúc kinh doanh đã được xây dựng trên cơ sở kết hợp 03 cấu phần gồm kinh doanh trực tiếp của Khối, xử lý giao dịch độc lập do Phòng Tác nghiệp thuộc Khối Vận Hành và quản lý rủi ro do Phòng Quản lý rủi ro thị trường và thanh khoản thuộc Khối Quản lý rủi ro. Chất lượng các hạng mục đầu tư được quản lý chặt chẽ đã tạo điều kiện cho Khối xây dựng danh mục đầu tư tăng trưởng bền vững, tạo thu nhập đóng góp cho hệ thống và từng bước hoàn thiện chất lượng nhân sự của Khối.

Trong hai năm 2015 và 2016, Khối đã chủ động tuyển dụng đội ngũ trẻ, trong đó có các nhân sự từ dự án OCB Future Leaders được đào tạo, huấn luyện đưa vào thực tiễn kinh doanh và các nhân sự trẻ đã thể hiện năng lực sẵn sàng đảm nhận các trọng trách cao hơn từ tổ chức. Các vị trí quản lý cấp Phòng thuộc Khối đã nhanh chóng nâng cao năng lực chuyên môn và quản lý, tạo dựng được hình ảnh uy tín cao trong và ngoài ngân hàng.

Trong kế hoạch hành động 2017 và chiến lược tổng thể 2017-2020, Khối đặt mục tiêu chuyên môn hóa cao hoạt

động kinh doanh tiền tệ lên một bước mới bằng việc nâng cấp hai phòng kinh doanh ngoại hối và vốn lên Trung tâm kinh doanh tiền tệ với sự hỗ trợ mạnh mẽ về nguồn vốn từ Phòng quản lý tài sản nợ có và Phòng định chế tài chính, đưa OCB vào top 10 các ngân hàng có quy mô đầu tư kinh doanh tiền tệ và hiệu quả tốt nhất nhóm các ngân hàng trong nước. Ngoài ra Khối đang chính thức thành lập bộ phận nghiên cứu đảm nhận trách nhiệm phân tích chuyên sâu mảng vĩ mô thị trường tài chính ngân hàng để hỗ trợ mảng kinh doanh trực tiếp.

Khối cũng định hướng phát triển Phòng đầu tư chuyên sâu vào mảng cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư, kết nối các đơn vị kinh doanh toàn hệ thống và khách hàng để gia tăng thu nhập ngoài lãi.

Về mặt công nghệ, Khối đã có kế hoạch chi tiết triển khai dự án đầu tư hệ giao dịch và quản lý rủi ro cho hoạt động kinh doanh tiền tệ và đầu tư (Core Treasury System\_CTS), ước thực hiện trong thời gian từ 12 đến 18 tháng bắt đầu từ Quý 3-2017 để chính thức go-live hệ thống đầu năm 2019. Hệ thống này là nền tảng quan trọng nhất để Khối triển khai mô hình kinh doanh tiền tệ hiện đại, kết hợp kinh doanh, vận hành, quản lý rủi ro tự động trên giải pháp công nghệ tiên tiến chuẩn mực quốc tế. Hệ thống này cũng đảm bảo hoạt động quản lý rủi ro thị trường trong hoạt động của Khối đáp ứng yêu cầu chuẩn mực Basel 2 mà cơ quan quản lý bắt buộc các TCTD tuân thủ kể từ năm 2020.

Một lần nữa, Khối nhận thức rõ yếu tố căn bản có thể đưa đến thành công cho các chiến lược, mục tiêu, nhiệm vụ trong năm 2017 và giai đoạn 2017-2020 sẽ là công tác quản lý nhân sự, xây dựng đội ngũ. Một đội ngũ có phẩm chất đạo đức tốt với chuyên môn giỏi, có nhiệt huyết đóng góp để phát triển kinh doanh trong một tâm thức minh bạch là yếu tố hàng đầu, đặt quyền lợi tổ chức lên cao nhất sẽ quyết định sự thành công của Khối trong tương lai.



## MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG

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 CỬ 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 KIẾT	268 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, Tp. HCM.	(08) 38.618.126	(08) 38.618.128
20	PGD ĐÀO DUY TỬ	3-45 Nguyễn Chí Thanh, Phường 9, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh	(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 Lương, 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 Hải, Phường 12, Quận 4, Tp. HCM.	(08) 39.435.060	(08) 39.435.006
39	PGD THỦ THIÊM	14-16 Trần Nãi, 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	PGD PHÚ QUỐC	Số 38 Đường 30/4, Khu phố 1, Thị trấn Dương Đông, Huyện Phú Quốc, tỉnh Kiên Giang	(077) 3.988.188	(077) 3.988.112
51	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
52	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
53	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
54	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
55	PGD PHƯỚC THỜI	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
56	CN VĨNH LONG	81-83 Phạm Thái Bường, Phường 4, Tp. Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long.	(070) 3.853.252	(070) 3.853.254
57	CN ĐỒNG THÁP	158-160 Nguyễn Huệ, Phường 2, Tp. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	(067) 3.876.256	(067) 3.876.255
58	CN AN GIANG	54 Trần Hưng Đạo, Phường Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.	(076) 39.111.25	(076) 39.111.27
59	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
60	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
61	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
62	CN HẬU GIANG	33 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 1, Tp. Vị Thanh, Tỉnh Hậu Giang.	(0711) 3.982.897	(071) 3.869.089
63	CN LONG AN	202-204 Đường Hùng Vương, Phường 2, Tp. Tân An, Tỉnh Long An.	(072) 3.829.160	(072) 3.829.166

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
64	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
65	PGD ĐỨC HÒA	144C, Khu 3, Thị trấn Đức Hòa, Tỉnh Long An.	(072) 3.763.959	(072) 3.763.989
66	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
67	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
68	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
69	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
70	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
71	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
72	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
73	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
74	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
75	PGD HỒ NAI	48/2 Ấp Thanh Hóa, Xã Hồ Nai 3, Huyện Trảng Bom, Tỉnh Đồng Nai.		
76	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
77	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
78	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
79	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
80	PGD THANH KHẾ	143 Điện Biên Phủ, Phường Chính Giáng,	(0511) 3.648.777	(0511) 3.649.985

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
		Quận Thanh Khê, Tp. Đà Nẵng.		
81	PGD ĐỒNG ĐA	05 Đồng Đa, Phường Thạch Thang, Quận Hải Châu, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.525.255	(0511) 3.525.256
82	PGD SƠN TRÀ	1011 Ngô Quyền, Phường An Hải Đông, Quận Sơn Trà, Tp. Đà Nẵng.	(0511) 3.667.979	(0511) 3.667.978
83	CN KHÁNH HÒA	89 - 89 A Yersin, Phường Phương Sài, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(058) 3.820.883	(058) 3.820.880
84	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
85	PGD HOÀNG DIỆU	Số 10, đường Hoàng Diệu, phường Vĩnh Nguyên, Tp. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.	(058) 3 887 055	(058) 3 887 056
86	CN ĐẮK LẮK	269 Lê Hồng Phong, Phường Thống Nhất, Tp. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk.	(0500) 3.817.685	(0500) 3.817.686
87	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
88	PGD EATAM	429 đường Lê Duẩn, TP.Buôn Ma Thuột, tỉnh Đak Lak	(0500) 3.939.101	(0500) 3.939.100
89	PGD EAKAR	101 Nguyễn Tất Thành, Thị trấn EaKar, Huyện EaKar, Tỉnh Đắk Lắk.	(0500) 3.626.123	(0500) 3.626.124
90	CN QUẢNG NAM	Lô D41-42, Đường N10 nối dài, khu TTMM Tam Kỳ, Phường Phước Hòa, Tp.Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam.	(0510) 3.818.818	(0510) 3.818.666
91	PGD HỘI AN	572 Hai Bà Trưng, phường Cẩm Phô, thành phố Hội An, Tỉnh Quảng Nam	(0235) 3.920.777	(0235) 3.920.778
92	CN HÀ NỘI	55-57 Văn Miếu, Phường Văn Miếu, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.	(04) 39.361.033	(04) 39.361.034
93	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
94	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
95	PGD SAO VIỆT	Một phần tầng 1, Tòa nhà HH4, Sông Đà Twin	(04).37.878.190	(04) 37.878.192



ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
		Tower, Đường Phạm Hùng, Quận Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.	(04).37.878.191	
96	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
97	CN THẮNG 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
98	CN HẢI PHÒNG	83 Trần Phú, Phường Lương Khánh Thiện, Quận Ngô Quyền, Tp. Hải Phòng.	(031) 3.515.666	(031) 3.515.668
99	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
100	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
101	PGD LÊ CHÂN	278Q-278H đường Trần Nguyên Hãn, phường Niệm Nghĩa, quận Lê Chân, Hải Phòng.	(031) 3.663.666	(031)3.858.959
102	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
103	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
104	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
105	PGD CẨM PHẢ	Số 308 đường Quang Trung- Phường Quang Trung- Tp. Uông bí- Tỉnh Quảng Ninh	(0203) 3.661.988	(0203) 3.661.989
106	PGD UÔNG BÍ	Số 164 Trần Phú, Phường Cẩm Tây, Thành phố Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh	(033) 3.860.158-160	(033) 3.860.161
107	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
108	PGD TÂN SƠN	223 Nguyễn Trãi, Phường Tân Sơn, Tp. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa.	(037) 3.957.888	(037) 3.957.999
109	PGD LAM SƠN	Một phần tầng 1 căn nhà Khu 3, thị trấn Lam Sơn, huyện Thọ Xuân, tỉnh Thanh Hóa.		
110	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

ST	TÊN	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐT	SỐ FAX
111	CN NGHỆ AN	07 Đường Lê Hồng Phong, Phường Hưng Bình, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An.	(038) 3.553.838	(038) 3.553.737
112	PGD VINH	27-29 Nguyễn Sỹ Sách, phường Hà Huy Tập, tp Vinh, tỉnh Nghệ An	(038) 3.557.559	(038)3.553.556
113	PGD LÊ VIẾT THUẬT	Số 46 A đường Lê Viết Thuật, xã Hưng Lộc, Tp. Vinh, Tỉnh Nghệ An	(0238) 3.683.838	(038) 3.683.636
114	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 2016

# BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ 2016 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ 2017 ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

### A. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2016

#### 1. Bối cảnh kinh tế của Thế giới và Việt Nam năm 2016

Nền kinh tế thế giới năm 2016, trong bối cảnh một loạt rủi ro và bất ổn đối với kinh tế toàn cầu gia tăng, kinh tế thế giới năm 2016 chứng kiến đà tăng trưởng chậm lại. Hầu hết các nền kinh tế đều cho thấy sự tăng trưởng trì trệ, bất chấp những nỗ lực nới lỏng tài khoá và tiền tệ. Đối với lĩnh vực tài khoá – tiền tệ, sự kiện Brexit và tình hình kinh tế tăng trưởng chậm đã khiến nhiều nước trên thế giới tiếp tục duy trì thực hiện chính sách nới lỏng tiền tệ và tài khoá trong năm 2016. Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) đã chính thức tăng lãi suất thêm 0,25 điểm %, khiến đồng USD tăng giá mạnh so với các đồng tiền khác.

Kinh tế Việt Nam kết thúc năm 2016, tổng sản phẩm trong nước ước tính tăng 6,21% so với năm 2015, thấp hơn mức tăng 6,68% của năm 2015 và không đạt mục tiêu tăng trưởng là 6,7% đã đề ra; kiểm soát lạm phát CPI cả năm đạt 4,74% đạt mục tiêu dưới 5% của Quốc hội đề ra.

Về ngành Ngân hàng, năm 2016, tăng trưởng tín dụng của toàn hệ thống tăng 18,7%, tổng huy động vốn của các TCTD tăng 18,4%, tổng phương tiện thanh toán tăng 17,9%. Mặt bằng lãi suất giảm; thanh khoản hệ thống được đảm bảo, có dư thừa; thị trường vàng cơ bản ổn định; tỷ giá được điều hành linh hoạt, cung cầu ngoại tệ thuận lợi dự trữ ngoại hối cao nhất từ trước tới nay. Về thị trường ngoại tệ, trong bối cảnh thị trường quốc tế có nhiều biến động, song NHNN đã thực hiện đồng bộ các giải pháp, không làm thị trường

#### 2. Đánh giá chung về hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2016

Trong năm 2016, Hội đồng Quản trị (HĐQT) đã tiến hành 06 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 06 phiên họp kể trên, HĐQT cũng đã thảo luận và thông qua 67 Nghị quyết về nhiều lĩnh vực hoạt động, kinh doanh của Ngân hàng;

Hội đồng Quản trị đã ban hành mới và sửa đổi, bổ

sung một số văn bản như:

- \* Ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của Ủy ban XLRR.
- \* Ban hành quy chế bảo đảm tiền vay.
- \* Ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của Ủy ban ALCO.
- \* Ban hành quy chế phân loại tài sản có, trích lập dự phòng rủi ro.
- \* Ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của UBND.
- \* Ban hành quy chế phân cấp phán quyết đối với các nghiệp vụ tín dụng.
- \* Ban hành quy chế cho vay đối với khách hàng.
- \* Ban hành quy chế cơ cấu tổ chức OCB.
- \* Ban hành chính sách cho vay CBNV.
- \* Tuyên bố khẩu vị rủi ro năm 2016.

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:

- \* Tham gia các 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 hàng 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....
- \* Tham gia các Ủy ban: Ủy ban nhân sự: 6 tháng/lần; Ủy ban QLRR: 2 tháng/lần; Ủy ban ALCO: 1 tháng/lần; Ủy ban Xử lý rủi ro: 1 tuần/lần; Ủy ban tín dụng: 1 tuần/2 lần. HĐQT đã theo sát hoạt động của Ngân hàng, đề ra những Nghị quyết, quyết sách và hỗ trợ kịp thời cho Ban điều hành.

### 3. Kết quả hoạt động 2016

Năm 2016, OCB đã đạt được mục tiêu đề từ đầu năm là “Bứt phá – Thành công”. Năm qua OCB là Ngân hàng hàng đầu về tốc độ tăng trưởng, OCB đã thoát ra (sớm hơn so với số đông Ngân hàng khác) khỏi thời kỳ khó khăn khủng hoảng kinh tế, khủng hoảng của ngành tài chính ngân hàng. OCB đã chứng minh và khẳng định vị thế của OCB trên thị trường tài chính Ngân hàng Việt Nam, đó là OCB là Ngân hàng tốt (tăng trưởng cao, lợi nhuận tốt, chất lượng tài sản tốt, nợ xấu thấp (Tăng trưởng thuộc nhóm 3; Tổng thu thuần nhóm 17; Lợi nhuận nhóm 15; tỷ suất lợi nhuận nhóm 10; nợ xấu nhóm 7 ngân hàng có nợ xấu thấp nhất).

Kế hoạch kinh doanh: Năm tài chính 2016 OCB đã đạt được một số chỉ tiêu như sau:

- \* Huy động thị trường 1 tăng : 51%;
- \* Tổng tài sản tăng : 29%;
- \* Dự nợ tín dụng tăng : 35%;
- \* Số lượng khách hàng tăng : 28,3%;

- \* Nợ xấu giảm 0,43% về mức : 1,51%;
- \* Lợi nhuận trước thuế đạt 108% kế hoạch đạt 484 tỷ đồng.

Thực hiện nghị quyết của ĐHĐCĐ:

- \* ĐHĐCĐ có nghị quyết tăng vốn từ 4.000 tỷ đồng lên 5.000 tỷ 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, nên OCB chưa thực hiện được nghị quyết này.
- \* Hoàn thành việc đăng ký bổ sung ngành nghề kinh doanh vào nội dung GCN ĐKDN của Ngân hàng Phương Đông.
- \* Về thành lập công ty chuyển tiền quốc tế Ngân hàng Phương Đông: Ngân hàng Nhà nước đã cấp phép thành lập và OCB đang tiến hành các thủ tục theo quy định.

### B. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2017

Tiếp đà bứt phá của năm 2016, OCB tiếp tục 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 2017 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:

Nỗ lực thực hiện chiến lược phát triển đến 2020 trở thành Ngân hàng hàng đầu trên thị trường thuộc nhóm Ngân hàng tốt nhất thị trường;

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;

Tiếp tục 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;

Tiếp tục tập trung phát triển nguồn 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, áp dụng chuẩn Basel 2 trong năm 2017 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, triển khai ngân hàng số (digital banking) giai đoạn 1, 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 năm 2017.

Trân trọng./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HĐQT,



TRỊNH VĂN TUẤN

**BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH****Tổng kết hoạt động năm 2016 và phương hướng nhiệm vụ năm 2017**

Nội dung báo cáo bao gồm 2 phần chính như sau:

- Phần I: Kết quả hoạt động kinh doanh ngân hàng năm 2016.
- Phần II: Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2017.

**I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG NĂM 2016****1. Các kết quả kinh doanh chính**

Năm 2016, hoạt động kinh doanh của OCB đã có những bước tiến vượt bậc, đây là kết quả của quá trình tái cơ cấu 5 năm từ 2011 - 2015: tổng tài sản cải thiện cả về chất và lượng, quy mô tài sản gia tăng mạnh mẽ với tốc độ tăng trưởng cao nhất trong 5 năm, các chỉ tiêu kinh doanh chính gồm huy động vốn và dư nợ TT1 đều có mức tăng trưởng trên 35%, cao gấp đôi so với trung bình ngành; tỷ lệ nợ xấu giảm; đặc biệt lợi nhuận trước thuế đạt mức cao nhất trong vòng 5 năm trở lại đây. Cụ thể:

- Tổng tài sản đạt 63.815 tỷ đồng, tăng 29,1% so với năm 2015, hoàn thành 98% kế hoạch;
- Huy động thị trường 1 (TT1) đạt 46.192 tỷ đồng, tăng 50,7% so với năm 2015, hoàn thành 102% kế hoạch, (nếu tính trên tổng vốn huy động đạt 57.734 tỷ đồng);
- Dư nợ tín dụng thị trường 1 đạt 39.607 tỷ đồng, tăng 34,9% so với năm 2015, hoàn thành 100% kế hoạch;
- Tỷ lệ nợ xấu được kiểm soát ở mức 1,51%, giảm 0,43% so với năm 2015;
- Lợi nhuận trước thuế đạt 484 tỷ đồng, tăng 81% so với năm 2015, hoàn thành 108% kế hoạch;
- Vốn điều lệ đạt 4.000 tỷ đồng, tăng 12,8% so với năm 2015.

**2. Các hoạt động kinh doanh cụ thể 4****2.1. Hoạt động huy động vốn**

Tổng huy động đạt 57.734 tỷ đồng, tăng 13.822 tỷ đồng, (tăng 31,5%) so 2015. Trong đó, Huy động TT1 đạt mức tăng 50,7% so với cuối năm trước, đây là mức tăng trưởng thuộc nhóm cao nhất toàn thị trường và là mức tốt nhất của OCB trong giai đoạn 2011 – 2016;

Bên cạnh tăng trưởng về quy mô, OCB cũng chú trọng điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn để đảm bảo nguồn vốn ổn định phục vụ nhu cầu tăng trưởng tín dụng và đáp ứng các tỷ lệ an toàn của NHNN. Kết quả OCB đã cải thiện hàng loạt các chỉ số trọng yếu như giảm tỷ trọng huy động TT2 trên tổng huy động xuống 25%, giảm LDR TT1 xuống 85%, tăng tỷ trọng huy động trung dài hạn trên tổng huy động TT1 lên 9%.

**2.2. Hoạt động cho vay**

Đến 31/12/2016 tổng dư nợ tín dụng TT1 đạt 39.607 tỷ đồng, tăng 10.252 tỷ đồng so với năm 2015. Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng 34,9% gấp đôi trung bình ngành và là mức cao nhất trong giai đoạn 5 năm từ 2011 đến 2016; Tín dụng tăng trưởng mạnh đã giúp cơ cấu tài sản có của OCB dịch chuyển theo hướng gia tăng tỷ trọng tài sản có mức sinh lời cao (bao gồm dư nợ tín dụng TT1 và hoạt động đầu tư trái phiếu) trên tổng tài sản của OCB đạt 84%, tăng 4% so với năm trước;

Song song với tăng trưởng tín dụng, OCB chú trọng kiểm soát chất lượng tín dụng, tập trung thu hồi nợ xấu, gia tăng trích lập dự phòng để đảm bảo an toàn hoạt động. Tỷ lệ nợ xấu đã giảm từ mức 1,94% năm 2015 và chỉ còn 1,51% vào cuối năm 2016.

**2.3. Hoạt động dịch vụ**

Tổng thu thuần ngoài lãi đạt 199 tỷ tăng gấp đôi so với cùng kì; đưa tỷ lệ thu ngoài lãi trên tổng thu thuần đạt 11% tăng 4% so với năm 2015.

Đóng góp chủ yếu trong tăng trưởng thu thuần ngoài lãi đến từ hoạt động dịch vụ với thu thuần dịch vụ đạt 98 tỷ tăng gấp 5,7 lần năm 2015 chủ yếu đến từ tăng trưởng dịch vụ tư vấn, dịch vụ kiều hối, hoạt động bảo hiểm, hoạt động thẻ... Việc tăng trưởng mạnh thu thuần từ dịch vụ cho thấy hướng đi đúng của OCB trong việc đầu tư hạ tầng công nghệ phát triển hoạt động thẻ, chuyên nghiệp hóa kinh doanh bảo hiểm và hoạt động kiều hối,

phát triển các dịch vụ mới (tư vấn phát hành trái phiếu...) nhằm mục tiêu đa dạng hóa nguồn thu, giảm phụ thuộc vào hoạt động tín dụng nhiều rủi ro.

#### 2.4. Công tác xử lý nợ

Tỷ lệ nợ xấu của OCB tiếp tục có sự cải thiện giảm 0.43% so với năm 2015 xuống còn 1.51% trong đó trái phiếu VAMC chỉ còn 770 tỷ đồng cuối năm 2016 (sau trích lập dự phòng trái phiếu VAMC, tỷ lệ nợ xấu bao gồm cả trái phiếu VAMC của OCB là 2,65%/tổng dư nợ);

Kết quả trên đến từ việc OCB tiếp tục duy trì hiệu quả trong công tác thu hồi nợ xấu khi hoàn thành 106% kế hoạch đề ra, đồng thời tiếp tục củng cố và nâng cấp kiểm soát nợ quá hạn phát sinh thông qua việc: hoàn thiện hệ thống chính sách, sản phẩm; tiếp tục tiến trình tập trung hóa phê duyệt, giải ngân; tăng cường cơ chế và hệ thống giám sát sau cho vay; cơ chế và hệ thống cảnh báo nợ sớm.

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

Năm 2017, OCB sẽ hoàn tất khai trương và đưa vào hoạt động thêm 09 Phòng giao dịch mới được Ngân hàng Nhà nước cấp phép cuối năm 2016 nâng tổng số điểm giao dịch lên 116 điểm, gồm: 1 Hội sở, 34 Chi nhánh, 81 Phòng giao dịch hiện diện tại 24 tỉnh thành trong cả nước;

Cũng trong năm 2017, OCB có kế hoạch xin phép mở mới thêm 08 Phòng giao dịch nâng tổng số điểm giao dịch lên 124 điểm; tiếp tục mở rộng hệ thống giao dịch tự động ATM và hoàn thiện chỉnh trang mô hình giao dịch mới;

Sau quá trình triển khai thử nghiệm hoạt động Ngân hàng số (Digital banking), OCB đã hoàn tất đề án triển khai chiến lược digital banking từ việc nâng cấp đồng bộ hệ thống công nghệ thông tin, mô hình bán hàng, hệ thống quy trình, nhân sự để mở rộng khả năng cung cấp đa dạng các dịch vụ, kênh bán, chăm sóc khách hàng, đồng thời đồng nhất chất lượng dịch vụ và tích hợp dịch vụ giữa các kênh.

#### 2.6. Hoạt động Công nghệ thông tin

Xây dựng chiến lược nâng cấp toàn diện hệ thống công nghệ thông tin với sự tư vấn và tham gia của các công ty công nghệ hàng đầu trên thế giới ( Gartner, Oracle, IBM) tập trung vào 2 nội dung: chiến lược đầu tư hệ thống công nghệ thông tin giai đoạn 2017 – 2020 và chiến lược phát triển digital banking;

Ký kết hợp tác chiến lược với tập đoàn Microsoft nhằm tối ưu hóa sự hỗ trợ dành cho các hệ thống, ứng dụng công nghệ thông tin của Microsoft đã và đang sử dụng tại OCB;

Triển khai đầu tư trung tâm dữ liệu dự phòng đáp ứng các tiêu chuẩn NHNN và nâng cấp hệ thống an toàn bảo mật nhằm tăng cường khả năng phòng tránh các rủi ro đang phát sinh ngày càng phức tạp;

Đầu tư hiện đại hóa một số hệ thống nhằm nâng cấp khả năng quản trị như hệ thống quản trị nguồn nhân lực, hệ thống phòng chống rửa tiền AML, thử nghiệm tự triển khai hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM)...

#### 2.7. Hoạt động Nhân sự và đào tạo

Đồng bộ với chiến lược kinh doanh 2016-2020, các công tác nhân sự và đào tạo trong năm 2016 tập trung vào việc kiện toàn cơ cấu tổ chức, bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao cho các đơn vị mới thành lập, quy hoạch và phát triển nguồn nhân lực dài hạn, chuẩn hóa các quy trình hoạt động và tăng cường đào tạo theo lộ trình, cụ thể:

- Hoàn tất việc tái cơ cấu tổ chức toàn hệ thống, theo hướng tinh gọn bộ máy Hội sở, tập trung hóa, nâng cao năng lực bộ máy và tăng cường chất lượng nhân sự; đồng thời mở rộng hoạt động kinh doanh theo từng phân khúc tại các đơn vị kinh doanh;
- Hoạt động tuyển dụng được triển khai hiệu quả, đáp ứng nhu cầu tăng trưởng kinh doanh, tính đến 31/12/2016 tổng số CBNV OCB đạt 5.039 nhân sự tăng 1,414 nhân sự so với 2015;
- Văn hóa học tập tiếp tục được phát triển ở tất cả các cấp trên phạm vi toàn hàng, bên cạnh đó, những chương trình phát triển nhân tài và lực lượng kế thừa được quan tâm triển khai phát triển như: Chương trình GD tiềm năng, GD Bán lẻ toàn diện, Về nguồn, Nhà lãnh đạo tương lai OCB...

- Hoàn thiện các chính sách nhân sự mới cho CBNV như: chính sách vay ưu đãi, cơ chế điều chỉnh thu nhập...nhằm thu hút và giữ chân nhân sự giỏi;
- Triển khai dự án nâng cấp hệ thống quản trị nguồn nhân lực (HRIS) nhằm tối ưu hóa hoạt động quản lý nhân sự bằng quy trình tự động hóa và dữ liệu tập trung.

### 2.8. Công tác quản lý rủi ro (QLRR)

Năm 2016 OCB đã cơ bản tạo lập được một hệ thống QLRR rủi ro vững chắc và hiệu quả. Cơ cấu QLRR đã được phân tách rõ ràng trách nhiệm ở ba tuyến phòng thủ; các chính sách, quy trình QLRR được tăng cường, và cập nhật thường xuyên các thông lệ QLRR quốc tế;

Năng lực QLRR được nâng cao thể hiện qua: chất lượng tín dụng cải thiện mạnh nhờ tập trung hóa mô hình phê duyệt và xử lý nợ; các hạn mức rủi ro thị trường và thanh khoản tuân thủ cao quy định của NHNN; rủi ro hoạt động được kiểm soát tốt bởi các công cụ tự đánh giá rủi ro và chốt kiểm soát;

Với mục tiêu hàng đầu bảo vệ lợi ích của Khách hàng, sử dụng hiệu quả và gia tăng giá trị cho cổ đông, dự án Basel II đã được OCB triển khai quyết liệt với mục đích sẽ hoàn tất tuân thủ Basel II vào Quý IV/2017.

### 2.9. Công tác phát triển thương hiệu

Năm 2016 đánh dấu bước ngoặt 20 năm trong lộ trình phát triển, OCB đã tổ chức thành công chuỗi hoạt động, sự kiện dành cho khách hàng đối tác và CBNV toàn hệ thống; đồng thời khẳng định vị thế và uy tín thương hiệu OCB với những điểm sáng đáng ghi nhận:

- OCB liên tiếp được các tổ chức uy tín, cơ quan giám sát ghi nhận với nhiều giải thưởng: Danh hiệu “Top 20 nhãn hiệu hàng đầu Việt Nam 2016”; Giải thưởng Tổ chức tín dụng tăng trưởng bền vững và chất lượng dịch vụ uy tín Việt Nam”; Giải thưởng Thương hiệu thân thiện với môi trường và sản phẩm thân thiện môi trường; Giải thưởng Doanh nghiệp tiên phong đổi mới công nghệ và phát triển kinh tế xanh bền vững; ... Đó là sự vinh danh xứng đáng cho những nỗ lực của OCB;
- Bất kịp xu hướng truyền thông số, OCB khai thác hiệu quả các kênh truyền thông hiện đại. Theo đó, Fanpage OCB vào Top 4 các ngân hàng với hơn 191.000 fan like và có tương tác cao với khách hàng công chúng thông qua việc đầu tư nội dung và gia tăng các thông tin hữu ích cho người sử dụng; Website OCB có sự tăng trưởng mạnh về lượt truy cập hơn 1 triệu/tháng và tạo thêm các landing page cho sản phẩm để tiếp cận Khách hàng;
- Gắn kết, phát triển cùng cộng đồng, OCB không ngừng chia sẻ cùng cộng đồng thông qua các chương trình trách nhiệm xã hội như tặng học bổng cho sinh viên, tham gia chương trình an sinh xã hội, chương trình thiện nguyện...

### 2.10. Công tác khác

Tiếp tục tự triển khai đề án tái cơ cấu hoạt động các tổ chức tín dụng giai đoạn 2016 – 2020 theo định hướng NHNN; Xây dựng và triển khai kế hoạch cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp giai đoạn 2017 – 2020 theo định hướng NHNN và Chính Phủ;

Thành lập mới Khối Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), đưa vào hoạt động Trung tâm chuyển tiền quốc tế tiến đến nâng cấp thành trung tâm chuyển tiền quốc tế trực thuộc OCB, hoạt động Khối Khách hàng đại chúng đi vào giai đoạn tăng trưởng ổn định;

Dự án Basel II triển khai theo đúng tiến độ, hoàn tất dự án phòng chống rửa tiền và đáp ứng đạo luật tuân thủ thuế đối với các tài khoản nước ngoài (AML&Fatca).

### 3. Những mặt hạn chế

- Vốn điều lệ hiện hữu vẫn đảm bảo cho nhu cầu tăng trưởng kinh doanh của OCB, tuy nhiên chưa hoàn thành kế hoạch tăng vốn trong bối cảnh khó khăn chung thị trường;
- Thị phần và quy mô hoạt động chưa có sự bứt phá tương xứng với khả năng quản trị OCB.

**KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017**
**1. Một số mục tiêu tài chính chủ yếu**

ĐVT: tỷ đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	So sánh kế hoạch 2017 với thực hiện 2016	
				+/-	%
1	Tổng tài sản	63.815	85.100	21.285	33%
2	Vốn điều lệ	4.000	5.000	1.000	25%
3	Tổng huy động	57.734	77.542	19.808	34%
4	Huy động TT1	46.192	66.552	20.306	44%
5	Tổng dư nợ TT1 TT1 (không bao gồm TPVAMC)**	38.837	44.274	75.437	14%
6	Tỷ lệ nợ xấu	1.5%	<3%		
6	Lợi nhuận trước thuế	484	780	296	61%

(\*): Theo quy định tại công văn số 812/NHNN-CSTT ngày 15/02/2017

**2. Một số giải pháp thực hiện**

Năm 2017 là năm đầu tiên trong cột mốc định hướng chiến lược phát triển giai đoạn 2017 - 2020, trong đó OCB tiếp tục hướng đến “Trở thành Ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ Ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam”, với tham vọng mục tiêu đến năm 2020:

Đối với tăng trưởng và chất lượng tăng trưởng: quy mô tăng trung bình 30%-40%/năm, Số lượng Khách hàng tăng 40%/năm, hệ số CAR duy trì trên 9.5% theo tiêu chuẩn Basel II, Tỷ lệ nợ xấu luôn dưới 3%;

Đối với khả năng sinh lời : ROE đạt trên 14%/năm, Tỷ lệ thu phí dịch vụ trên tổng thu thuần trên 12%;

Đối với năng lực quản trị và nhân sự: Kiểm soát tỷ lệ chi phí hoạt động trên doanh thu thuần (CIR) dưới 51%, Hoàn thiện mô hình quản trị tập trung vào hiệu quả, triển khai áp dụng chương trình quản trị nhân tài theo tiêu chuẩn quốc tế (World class talent management);

Đối với Khách hàng: Hoàn thiện mô hình hoạt động lấy Khách hàng làm trọng tâm, cá biệt hóa sản phẩm theo phân khúc, Ngân hàng có dịch vụ Ngân hàng điện tử tiện lợi, an toàn;

Giá trị cho cổ đông: Top 10 Ngân hàng bán lẻ tốt nhất, tỷ lệ cổ tức duy trì cao hơn trung bình ngành. Để từng bước hiện thực hoá mục tiêu này, OCB sẽ tập trung triển khai đồng bộ và quyết liệt 9 định hướng và 12 chương trình trọng tâm trong năm 2017 như sau:

9 Định hướng 2017 tập trung vào việc mở rộng cơ sở Khách hàng, điều chỉnh cơ cấu tài sản và thu nhập, tăng năng suất lao động:

- \* Tăng tốc phát triển quy mô, trọng tâm là mở rộng cơ sở khách hàng và nguồn vốn huy động thị trường 1;
- \* Chuyển dịch cơ cấu tài sản theo hướng giảm tỷ trọng dư nợ trung dài hạn về mức 64%, chuyển dịch cơ cấu thu nhập, nâng tỷ lệ thu phí lên trên 12% tổng thu thuần;
- \* Hoàn thiện cơ chế và hệ thống giao dịch tiền tệ
- \* Tiết giảm chi phí , đảm bảo chỉ tiêu CIR ở mức dưới 51% tổng thu thuần;
- \* Tăng năng suất lao động, giảm thủ tục giấy tờ và thời gian tác nghiệp;



- \* Kiểm soát nợ quá hạn mới phát sinh và tăng tốc độ thu hồi nợ xấu đảm bảo đưa nợ xấu (bao gồm VAMC) về mức 1,97%;
  - \* Triển khai thành công Basel II vào thời điểm tháng 9 năm 2017;
  - \* Bổ sung đầy đủ đội ngũ cán bộ kinh doanh và nghiệp vụ, tạo động lực và tăng độ gắn kết, giảm tỷ lệ nhân sự nghỉ việc xuống mức 16%;
  - \* Nâng cấp hệ thống hạ tầng và dịch vụ công nghệ đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh, tác nghiệp và tạo phát triển Ngân hàng số.
- 12 giải pháp và chương trình hành động trọng tâm nhằm hiện thực hóa 9 định hướng:
- \* Tiếp tục hoàn thiện cơ chế quản lý bán hàng và thúc đẩy tăng trưởng danh mục khách hàng tại từng đơn vị kinh doanh;
  - \* Triển khai chiến lược phát triển kênh đối tác, đảm bảo phát triển được 10.000 khách hàng mới thông qua kênh này;
  - \* Triển khai Dự án Digital banking, ưu tiên cho hạng mục phát triển cơ sở khách hàng;
  - \* Nâng cấp toàn diện chất lượng dịch vụ, đảm bảo đạt chỉ số tốt nhất thị trường về mức độ thoả mãn khách hàng;
  - \* Triển khai chiến dịch truyền thông, Marketing xuyên suốt 2017;
  - \* Rà soát và thay đổi cơ chế, quy trình, tổ chức và nhân sự phát triển sản phẩm-dịch vụ;
  - \* Triển khai trung tâm giao dịch tiền tệ thuộc Khối kinh doanh tiền tệ và đầu tư;
  - \* Tập trung hoá toàn bộ phê duyệt tín dụng, tăng cường công tác kiểm tra trong và sau cho vay đảm bảo nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh mới trong mức kế hoạch cho phép;
  - \* Tự động hoá quy trình, hoàn thiện các cơ chế, đào tạo huấn luyện đội ngũ tham gia thu hồi nợ xấu;
  - \* Cải tổ toàn diện hoạt động vận hành theo hướng nâng cao năng suất lao động, tiết giảm chi phí và thoả mãn khách hàng nội bộ;
  - \* Cải tiến và nâng cấp các chính sách tạo động lực, trong đó trọng tâm là hệ thống đãi ngộ và lương theo hiệu suất. Đảm bảo 100% cán bộ kinh doanh hưởng lương theo hiệu suất đến 31.12.2017;
  - \* Từng bước triển khai World class talent management.

Trên đây là tổng kết hoạt động năm 2016 và phương hướng, mục tiêu hoạt động năm 2017, trình ĐHĐCĐ đóng góp.

Trân trọng./.

**TL. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
TỔNG GIÁM ĐỐC**



**NGUYỄN ĐÌNH TÙNG**

### III. BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT

#### Báo cáo tài chính:

**Deloitte.**

Số: 530 /VN1A-HC-BC

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam  
Tầng 18, Tòa nhà Times Square,  
57-69F Đồng Khởi, P. Bến Nghé,  
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam  
Điện thoại: +848 3910 0751  
Fax: +848 3910 0750  
www.deloitte.com/vn

#### 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 24 tháng 3 năm 2017, từ trang 4 đến trang 49, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, 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 các 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 2016, 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.



**Lê Đình Tứ**  
Phó Tổng Giám đốc  
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán  
số 0488-2013-001-1  
**Thay mặt và đại diện cho**  
**CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM**  
Ngày 24 tháng 3 năm 2017  
Thành phố Hồ Chí Minh, CHXHCN Việt Nam

**Loh Lee Heng**  
Kiểm toán viên  
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán  
số 2231-2013-001-1

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](http://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.

**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG**

 Số 41 và 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1  
 Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

**MẪU SỐ B 02/TCTD**

 Ban hành theo Thông tư số 49/2014/TT-NHNN  
 ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Ngân hàng Nhà nước

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
 Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016

Đơn vị: VND

<b>Tài sản</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>Số cuối năm</b>	<b>Số đầu năm</b>
Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	4	463.412.241.843	265.402.823.348
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	5	1.199.607.187.123	1.181.602.216.659
Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác	6	4.221.401.108.721	6.014.891.020.740
Cho vay các tổ chức tín dụng khác	7	2.240.810.000.000	190.000.000.000
<i>Cho vay các tổ chức tín dụng khác</i>		<i>2.240.810.000.000</i>	<i>190.000.000.000</i>
Cho vay khách hàng		38.175.043.759.128	27.452.501.615.272
<i>Cho vay khách hàng</i>		<i>38.506.723.127.255</i>	<i>27.693.970.521.649</i>
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	8	(331.679.368.127)	(241.468.906.377)
Chứng khoán đầu tư	9	14.619.496.216.821	11.595.014.182.071
<i>Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán</i>	10	<i>14.099.861.350.421</i>	<i>10.625.889.896.047</i>
<i>Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn</i>		<i>770.215.417.171</i>	<i>1.136.992.589.572</i>
<i>Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư</i>		<i>(250.580.550.771)</i>	<i>(167.868.303.548)</i>
Góp vốn, đầu tư dài hạn	11	57.701.836.904	79.988.716.904
<i>Đầu tư dài hạn khác</i>		<i>79.847.300.000</i>	<i>102.134.180.000</i>
<i>Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn khác</i>		<i>(22.145.463.096)</i>	<i>(22.145.463.096)</i>
Tài sản cố định hữu hình	12	197.345.202.048	215.499.666.540
<i>Nguyên giá</i>		<i>423.738.209.552</i>	<i>414.880.271.913</i>
<i>Hao mòn</i>		<i>(226.393.007.504)</i>	<i>(199.380.605.373)</i>
Tài sản vô hình	13	210.602.321.755	212.051.441.469
<i>Nguyên giá</i>		<i>275.882.114.836</i>	<i>263.369.514.166</i>
<i>Hao mòn</i>		<i>(65.279.793.081)</i>	<i>(51.318.072.697)</i>
Tài sản khác		2.429.667.855.290	2.240.237.502.157
<i>Các khoản phải thu</i>	14	<i>1.411.644.024.777</i>	<i>1.265.642.331.381</i>
<i>Các khoản lãi, phí phải thu</i>		<i>799.033.167.908</i>	<i>722.754.194.214</i>
<i>Tài sản có khác</i>	15	<i>224.490.032.605</i>	<i>251.840.976.562</i>
<i>Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản có khác</i>	14	<i>(5.499.370.000)</i>	-
<b>Tổng tài sản</b>		<b>63.815.087.729.633</b>	<b>49.447.189.185.160</b>

Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính này

**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG** **MÃ SỐ B 02/TCTD**  
Số 41 và 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1 Ban hành theo Thông tư số 49/2014/TT-NHNN  
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Ngân hàng Nhà nước

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (Tiếp theo)**  
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2016


Đơn vị: VND

Nguồn vốn	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
Các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước	16	424.781.685.200	740.242.748.782
Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác		11.541.720.766.331	13.258.679.043.147
Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	17	5.860.141.842.618	10.373.957.678.682
Vay từ các tổ chức tín dụng khác	18	5.681.578.923.713	2.884.721.364.465
Tiền gửi của khách hàng	19	43.063.985.057.813	29.506.294.710.206
Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	20	8.343.449.670	52.366.420.000
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng khác chịu rủi ro	21	2.131.150.305.448	1.146.508.060.875
Phát hành giấy tờ có giá	22	996.838.495.146	-
Các khoản nợ khác		932.590.019.251	517.779.265.184
Các khoản lãi, phí phải trả		669.764.476.160	368.185.889.570
Phải trả khác	23	262.825.543.091	149.593.375.614
Vốn và các quỹ	24	4.715.677.950.774	4.225.318.936.966
Vốn điều lệ	24.1	4.000.000.000.000	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	302.019.790.303	243.982.447.782
Lợi nhuận chưa phân phối		405.108.160.471	425.638.849.184
<b>Tổng nguồn vốn</b>		<b>63.815.087.729.633</b>	<b>49.447.189.185.160</b>


**CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Đơn vị: VND

	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
Bảo lãnh vay vốn	41	103.816.775.812	133.118.036.819
Cam kết giao dịch hối đoái		7.250.311.996.985	2.720.930.820.000
Cam kết mua ngoại tệ		146.881.790.000	-
Cam kết bán ngoại tệ		144.519.143.185	-
Cam kết giao dịch hoán đổi		6.958.911.063.800	2.720.930.820.000
Cam kết trong nghiệp vụ L/C		941.206.359.319	478.060.891.993
Bảo lãnh khác		3.654.011.258.486	1.431.195.528.178
Các cam kết khác		-	400.000.000.000
		<b>11.949.346.390.602</b>	<b>5.163.305.276.990</b>

  
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 24 tháng 3 năm 2017


Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính này


**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG** **MẪU SỐ B 03/TCTD**  
 Số 41 và 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1 Ban hành theo Thông tư số 49/2014/TT-NHNN  
 Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam ngày 31 tháng 12 năm 2014 của Ngân hàng Nhà nước


**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
 Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2016

Đơn vị: VND

	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	25	4.040.605.954.179	3.101.097.993.254
2. Chi phí lãi và các chi phí tương tự	26	(2.379.925.934.113)	(1.770.042.726.283)
<b>I. Thu nhập lãi thuần</b>		<b>1.660.680.020.066</b>	<b>1.331.055.266.971</b>
1. Thu nhập từ hoạt động dịch vụ		132.311.076.183	33.123.395.054
2. Chi phí hoạt động dịch vụ		(34.799.945.437)	(18.578.887.323)
<b>II. Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ</b>	<b>27</b>	<b>97.511.130.746</b>	<b>14.544.507.731</b>
<b>III. Lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối</b>	<b>28</b>	<b>(3.005.136.267)</b>	<b>(35.474.108.173)</b>
<b>IV. Lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh</b>		<b>-</b>	<b>1.975.724.853</b>
<b>V. (Lỗ)/lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư</b>	<b>29</b>	<b>(261.534.284)</b>	<b>101.153.344.754</b>
1. Thu từ hoạt động khác		167.943.215.177	48.705.495.242
2. Chi phí hoạt động khác		(90.629.537.916)	(57.496.535.051)
<b>VI. Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động khác</b>	<b>30</b>	<b>77.313.677.261</b>	<b>(8.791.039.809)</b>
<b>VII. Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần</b>	<b>31</b>	<b>27.446.209.900</b>	<b>23.649.629.039</b>
<b>VIII. Chi phí hoạt động</b>	<b>32</b>	<b>(1.046.526.378.638)</b>	<b>(796.628.706.640)</b>
<b>IX. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>		<b>813.157.988.784</b>	<b>631.484.618.726</b>
<b>X. Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>9</b>	<b>(329.285.922.452)</b>	<b>(364.217.074.616)</b>
<b>XI. Lợi nhuận trước thuế</b>		<b>483.872.066.332</b>	<b>267.267.544.110</b>
<b>XII. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>	<b>33</b>	<b>(96.956.449.526)</b>	<b>(57.793.073.849)</b>
<b>XIII. Lợi nhuận sau thuế</b>		<b>386.915.616.806</b>	<b>209.474.470.261</b>
<b>XIV. Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>34</b>	<b>1.002</b>	<b>579</b>

  
 Nguyễn Thị Thu Hà  
 Trưởng bộ phận tổng hợp báo cáo

  
 Nguyễn Thị Thủy Minh  
 Kế toán trưởng

  
 Nguyễn Đình Tùng  
 Tổng Giám đốc  
 Ngày 24 tháng 3 năm 2017



Các thuyết minh kèm theo là một bộ phận hợp thành của báo cáo tài chính này

### PHẦN III: 2017 – OCB CHINH PHỤC ĐỈNH CAO

#### OCB ĐẠT MỤC TIÊU TRỞ THÀNH NGÂN HÀNG TỐT NHẤT VIỆT NAM

Ngân hàng đã xây dựng hệ thống quản trị hiện đại, chuẩn bị nền tảng cho 1 ngân hàng tốt nhất Việt Nam với lợi nhuận tốt, quản trị tốt và tốc độ tăng trưởng tốt.

Tại hội nghị tổng kết năm 2016 và đề ra kế hoạch năm 2017 vào ngày 21/1 vừa qua, ông Nguyễn Đình Tùng - Tổng giám đốc OCB cho biết, qua năm 2017, ngân hàng sẽ tập trung vào khai thác các cơ hội ngắn hạn và xây dựng năng lực cạnh tranh chiến lược.

Ngân hàng xây dựng hệ thống quản trị minh bạch và đảm bảo an toàn, chủ động triển khai Basel II, hoàn thành giai đoạn một dự án quản trị rủi ro để đưa hoạt động hướng đến những chuẩn mực theo thông lệ quốc tế. OCB còn ứng dụng nền tảng công nghệ từ các tập đoàn lớn như Microsoft, Gartner nhằm hiện thực hóa mục tiêu trở thành ngân hàng số hiện đại trong những năm tiếp theo.



Ông Nguyễn Đình Tùng - Tổng giám đốc OCB tổng kết hoạt động 2016 và định hướng phát triển năm 2017.

"Chúng tôi tập trung mở rộng thị phần, tối ưu hóa và nâng cao chất lượng bằng tổng kết tài sản, tăng cường tốc độ xử lý công việc cả trong ngân hàng và phục vụ khách hàng, củng cố và đạt chuẩn quốc tế về quản lý rủi ro", ông Tổng giám đốc OCB chia sẻ về định hướng hoạt động 2017.

OCB hoàn thiện bộ máy tổ chức theo cơ cấu mới với sự chuyên môn hóa rõ ràng và nâng cao hiệu suất lao động. Đây là nền tảng giúp nâng cao khả năng khai thác thị trường, tạo dựng giá trị cho từng phân khúc khách hàng.

Về kết quả kinh doanh năm 2016, nhà băng hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch đặt ra, đảm bảo an toàn thanh khoản, quản trị rủi ro và hoàn thành tốt các hoạt động kinh doanh trọng tâm.

Cụ thể, tổng tài sản tăng trưởng 29%, đạt 63.834 tỷ đồng, tổng dư nợ 39.607 tỷ đồng tăng 35%. Trong năm 2016, ngân hàng đã huy động 46.192 tỷ đồng, vượt 57% kế hoạch, đồng thời kéo tỷ lệ nợ xấu giảm về 1,51%. Các chỉ số an toàn được ngân hàng tuân thủ nghiêm ngặt, hướng đến các chuẩn mực theo Basel II.

Chủ đề “Chinh phục đỉnh cao” sẽ được triển khai đồng bộ trong tất cả các hoạt động phong trào và tăng cường các hoạt động thúc đẩy kinh doanh nhằm thể hiện quyết tâm của toàn hệ thống lộ trình trở thành ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam.





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