

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH



NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0200124891 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 01/07/2005 (chuyển từ GCN ĐKKD số 055501 do Trọng tài kinh tế (nay là Sở Kế hoạch và Đầu tư) thành phố Hải Phòng cấp ngày 10/3/1992) và đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 01/4/2020)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 277/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 30 tháng 11 năm 2020)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

1. Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam

Địa chỉ: 54A Nguyễn Chí Thanh, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: (84-24) 3771 8989 Fax: (84-24) 3771 8899
Website: www.msb.com.vn Email: info.msb@msb.com.vn

2. Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: 1C, Ngô Quyền, Phường Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: +84 24 3936 6321 Fax: +84 24 3936 6318
Website: www.ssi.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông Nguyễn Hoàng Linh
Chức vụ: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – Đại diện pháp luật
Điện thoại: (84-24) 3771 8989

Hà Nội, tháng 11 năm 2020

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 0200124891 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 01/07/2005 (chuyển từ GCN ĐKKD số 055501 do Trọng tài kinh tế (nay là Sở Kế hoạch và Đầu tư) thành phố Hải Phòng) cấp ngày 10/3/1992) và đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 01/4/2020)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Ngân Hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu quỹ
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phần
Giá chào bán:	11.500 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán:	82.522.811 cổ phiếu
Phương thức phát hành:	Chào bán cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu
Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá):	825.228.110.000 đồng (bằng chữ: Tám trăm hai mươi lăm tỷ, hai trăm hai mươi tám triệu, một trăm mười nghìn đồng).

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

❖ **CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tầng 46, Tòa nhà Keangnam Landmark 72, E6 Phạm Hùng, Phường Mễ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (+84 24) 3946 1600

Website: www.kpmg.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – Chi nhánh Hà Nội**

Địa chỉ: 1C, Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: +84 24 3936 6321

Fax: +84 24 3936 6318

Website: www.ssi.com.vn

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1.	Rủi ro về lãi suất	6
2.	Rủi ro về tín dụng.....	6
3.	Rủi ro về ngoại hối.....	7
4.	Rủi ro về thanh toán	7
5.	Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng.....	8
6.	Rủi ro về luật pháp	8
7.	Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán	8
8.	Rủi ro pha loãng.....	9
9.	Rủi ro khác	10
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	11
1.	Tổ chức phát hành – Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam	11
2.	Tổ chức tư vấn - Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – chi nhánh Hà Nội	11
III.	CÁC KHÁI NIỆM	12
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	14
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	14
1.1.	Thông tin chung	14
1.2.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	15
2.	Cơ cấu tổ chức của Công ty	18
3.	Bộ máy quản lý của Công ty	18
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông	23
4.1.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của MSB	23
4.2.	Danh sách cổ đông sáng lập	23
4.3.	Cơ cấu cổ đông.....	23
5.	Danh sách Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành	23
5.1.	Công ty mẹ của tổ chức phát hành	23
5.2.	Công ty con của tổ chức phát hành	23
6.	Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	24
7.	Hoạt động kinh doanh	27
7.1.	Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty	27
7.2.	Huy động vốn.....	36
7.3.	Hoạt động tín dụng.....	38
7.4.	Hoạt động Đầu tư và Kinh doanh Giấy tờ có giá	42
7.5.	Hoạt động kinh doanh ngoại tệ, thanh toán.....	44

7.6. Hoạt động ngân hàng đại lý	44
7.7. Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn.....	45
7.8. Thị trường hoạt động.....	54
7.9. Thị phần và khả năng cạnh tranh	54
7.10. Các dự án phát triển hoạt động kinh doanh đang thực hiện	59
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất	60
8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất.....	60
8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo.....	61
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	63
9.1. Vị thế của Công ty trong ngành	63
9.1.1. Mạng lưới hoạt động	63
9.1.2. Quy mô và hiệu quả hoạt động.....	63
9.1.3. Quản trị rủi ro.....	65
9.2. Triển vọng phát triển của ngành.....	65
9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới	67
10. Chính sách đối với người lao động	67
10.1. Số lượng và cơ cấu.....	67
10.2. Chính sách đối với người lao động	67
11. Chính sách cổ tức.....	69
12. Tình hình tài chính	69
13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	70
13.1. Hội đồng quản trị	70
13.2. Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc	78
13.3. Ban Kiểm soát.....	82
13.4. Kế toán trưởng	86
14. Tài sản.....	87
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo.....	89
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	91
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức.....	91
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	91
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán	92
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	93
1. Loại cổ phiếu.....	93
2. Mệnh giá	93
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán.....	93
4. Giá chào bán dự kiến đối với cổ phiếu chào bán.....	93

5. Phương pháp tính giá	93
6. Phương thức phân phối	93
7. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	94
8. Đăng ký mua cổ phiếu.....	94
9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	94
10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	95
11. Các loại thuế có liên quan	95
12. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu.....	96
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	96
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	98
1. Đầu tư xây dựng Ngân hàng số.....	98
2. Đầu tư hạng mục số hóa Ngân hàng	98
3. Đầu tư hệ thống core-banking mới.....	98
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	100
1. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu	100
2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu.....	100
IX. PHỤ LỤC.....	100
X. DANH SÁCH CÁC ĐIỂM GIAO DỊCH CỦA MSB TẠI THỜI ĐIỂM 30/09/2020.....	101

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1: Các đơn vị trực thuộc Tổng Giám Đốc.....	20
Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 13/11/2020.....	23
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại ngày 13/11/2020	23
Bảng 4: Quá trình tăng vốn điều lệ.....	25
Bảng 5: Tổng nguồn vốn huy động của MSB (riêng lẻ)	36
Bảng 6: Tổng nguồn vốn huy động của MSB (hợp nhất)	37
Bảng 7: Dư nợ tín dụng của MSB năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (riêng lẻ).....	38
Bảng 8: Dư nợ tín dụng của MSB năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (hợp nhất).....	38
Bảng 9: Cơ cấu dư nợ khách hàng theo kỳ hạn năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (riêng lẻ).....	39
Bảng 10: Cơ cấu dư nợ khách hàng theo kỳ hạn năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (hợp nhất).....	39
Bảng 11: Cơ cấu dư nợ theo đối tượng khách hàng năm 2018, 2019 và 9T/2020 (hợp nhất).....	39
Bảng 12: Bảng phân loại nợ theo nhóm nợ (riêng lẻ)	40
Bảng 13: Bảng phân loại nợ theo nhóm nợ (hợp nhất)	41
Bảng 14: Thị phần và tình hình tài chính của các ngân hàng niêm yết tại 31/12/2019	54
Bảng 15: Một số dự án MSB đang triển khai.....	59
Bảng 16: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất, kinh doanh của ngân hàng.....	60
Bảng 17: So sánh các chỉ tiêu tài chính các ngân hàng cùng ngành.....	63
Bảng 18: Bảng xếp hạng tín nhiệm năm 2020 của Moody với các Ngân hàng Việt Nam	65
Bảng 19: Cơ cấu lao động tại ngày 30/09/2020	67
Bảng 20: Các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của ngân hàng.....	69
Bảng 21: Tài sản cố định của MSB tại 30/09/2020.....	87
Bảng 22: Số dư bất động sản đầu tư của MSB tại 30/09/2020.....	87
Bảng 23: Danh mục một số bất động sản thuộc sở hữu của MSB tại 30/09/2020	88
Bảng 24: Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức.....	89
Bảng 25: Lịch trình dự kiến các mốc thời gian của đợt phát hành.....	94

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 1: Sơ đồ tổ chức của Công ty	18
Hình 2: Doanh số giao dịch Trái phiếu chính phủ của MSB qua các năm.....	43
Hình 3: Cấu trúc tổ chức bộ máy quản lý rủi ro tại MSB	46
Hình 4: Số lượng các chi nhánh và phòng giao dịch trong nước của 20 Ngân hàng có mạng lưới lớn nhất Việt Nam (tính đến 31/12/2019).....	63

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Ngân hàng Thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam (gọi tắt là “MSB” hoặc “Ngân Hàng”) là tổ chức tín dụng được thành lập tại Việt Nam từ năm 1991. Trải qua 29 năm phát triển, MSB đã phủ rộng mạng lưới ra 51/64 tỉnh thành và quy mô khách hàng ngày càng mở rộng. Do đặc thù ngành nghề hoạt động của Ngân Hàng chịu nhiều ảnh hưởng từ các nhân tố sau:

1. Rủi ro về lãi suất

Các hoạt động của MSB chịu rủi ro về biến động lãi suất phát sinh từ cơ cấu dư nợ cho vay, sở hữu chứng khoán, gửi và nhận tiền gửi trên thị trường liên ngân hàng và huy động vốn. Các tài sản thu lãi và nợ phải trả chịu lãi đảo hạn tại những thời điểm khác nhau hoặc với những giá trị khác nhau.

MSB sử dụng chỉ tiêu khe hở tái định giá (hay còn gọi là khe hở nhạy cảm lãi suất, đây là chỉ tiêu thể hiện mức chênh lệch về giá trị giữa các Tài sản nhạy cảm với lãi suất và Công nợ nhạy cảm với lãi suất cùng tái định giá trong một khoảng thời gian nhất định) để đo lường rủi ro lãi suất. Chỉ tiêu này cho phép MSB đánh giá mức độ tác động của lãi suất tới thu nhập dựa trên các kịch bản giả định về biến động lãi suất, từ đó đưa ra những điều chỉnh cụ thể. Ví dụ, trong điều kiện lãi suất cho vay có xu hướng giảm, MSB cần phải xem xét điều chỉnh giảm mức lãi suất huy động để cân đối giữa thu nhập lãi và chi phí lãi. Ngược lại, nếu lãi suất huy động đang có xu hướng tăng, việc điều chỉnh tăng lãi suất cho vay tương ứng là cần thiết. Cùng với đó, việc theo sát những diễn biến của lãi suất và điều chỉnh lãi suất huy động và cho vay phù hợp với mức độ và thời gian biến động của lãi suất trên thị trường cũng tác động trực tiếp đến khả năng huy động vốn cũng như cho vay của Ngân hàng.

Để kiểm soát rủi ro lãi suất, MSB đã xây dựng khung quản lý tài sản nợ và tài sản có và thành lập Hội đồng Quản lý tài sản Nợ – Tài sản Có (ALCO). Đây là đơn vị chịu trách nhiệm xây dựng, giám sát, thi hành chính sách quản lý Tài sản - Nguồn vốn của ngân hàng gồm: i) quản lý bảng cân đối nhằm tối đa hóa lợi nhuận; ii) quản lý các rủi ro liên quan đến bảng cân đối của ngân hàng là rủi ro lãi suất trên sổ ngân hàng và rủi ro thanh khoản.

Các tiêu chuẩn nội bộ của MSB về quản lý rủi ro lãi suất đồng thời cũng đáp ứng theo các quy định có liên quan của Ngân hàng Nhà nước, trong đó có Thông tư 13/2018/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ban hành năm 2018 quy định rõ các yêu cầu về quản lý rủi ro lãi suất sổ ngân hàng. Các nội dung công việc MSB đã thực hiện để đáp ứng yêu cầu chi tiết của Ngân hàng Nhà nước bao gồm:

- Tiếp tục vận hành hệ thống điều chuyển vốn nội bộ một cách hiệu quả và linh hoạt.
- Xây dựng hệ thống văn bản mới về quản lý rủi ro lãi suất sổ ngân hàng. Trong đó, chiến lược và khẩu vị rủi ro lãi suất sổ ngân hàng được xây dựng trong khuôn khổ chiến lược và khẩu vị rủi ro chung của Ngân hàng.
- Rà soát và kiện toàn hệ thống báo cáo rủi ro lãi suất sổ ngân hàng, nhằm đáp ứng các nhu cầu quản trị một cách kịp thời, chính xác và tuân thủ các yêu cầu báo cáo của Ngân hàng Nhà nước.
- Nghiên cứu và ứng dụng từng bước các phương pháp đo lường rủi ro lãi suất khác nhau trên hai khía cạnh tác động đến thu nhập và tác động đến vốn. Trong đó, bước đầu xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu làm nền tảng cho công tác phân tích và đo lường rủi ro lãi suất sổ ngân hàng lâu dài.

2. Rủi ro về tín dụng

Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hay toàn bộ nghĩa vụ của mình theo cam kết. Nghiệp vụ tín dụng là hoạt động cốt lõi của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam, đem lại nguồn thu lớn nhất, vì vậy quản trị rủi ro tín dụng là công tác trọng yếu đối với mỗi ngân hàng và của hệ thống ngân hàng nói chung, góp phần vào sự ổn định và phát triển của nền kinh tế.

Để quản trị hiệu quả rủi ro tín dụng, MSB đã ban hành các quy định về thẩm định và phê duyệt tín dụng bao gồm đầy đủ các văn bản, quy định, quy trình, hướng dẫn về hoạt động tín dụng từ khâu phân tích thị trường, lựa chọn

danh mục khách hàng tiềm năng, phát triển/thẩm định khách hàng, phân tích phương án kinh doanh đến phê duyệt và quản lý khoản tín dụng sau phê duyệt. Đặc biệt MSB đã áp dụng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với tất cả các đối tượng khách hàng. Từ đó, MSB kiểm soát và quản lý rủi ro tín dụng thông qua việc thiết lập và kiểm soát hệ thống hạn mức tín dụng tương ứng với mức độ rủi ro mà MSB có thể chấp nhận được đối với mỗi phân khúc, sản phẩm và đối với mỗi lĩnh vực, ngành nghề.

Công tác thẩm định, định giá tài sản bảo đảm tiếp tục được hoàn thiện với việc xây dựng, ban hành, định kỳ cập nhật chính sách khung tài sản bảo đảm, quy định cơ sở, phương pháp định giá và quản lý tài sản bảo đảm thống nhất toàn hệ thống. Hoạt động tác nghiệp về tài sản bảo đảm được thực hiện bảo đảm tính độc lập, có cơ chế giám sát, quản lý và kiểm soát chất lượng định giá đối với công tác định giá, phù hợp với yêu cầu kinh doanh của MSB.

Công tác giám sát tín dụng được triển khai và báo cáo thường xuyên theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng như quy định nội bộ nhằm cung cấp một cách kịp thời, chính xác về tình hình hoạt động tín dụng và đánh giá mức độ tập trung rủi ro tín dụng cũng như đưa ra các cảnh báo sớm kèm theo các biện pháp xử lý và chế tài phù hợp đối với những phát sinh bất thường trong hoạt động tín dụng.

3. Rủi ro về ngoại hối

Rủi ro ngoại hối là rủi ro phát sinh do biến động bất lợi của tỷ giá đối với trạng thái ngoại tệ của Ngân hàng. Trạng thái ngoại tệ là chênh lệch giữa tổng tài sản có và tổng tài sản nợ và các cam kết ngoại bảng là ngoại tệ/vàng của Ngân hàng.

Các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính của Ngân hàng chủ yếu bằng đồng nội tệ (VNĐ), phần còn lại bằng USD, EUR, vàng và các ngoại tệ khác. Biến động tỷ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng khi các tài sản có và tài sản nợ bằng ngoại tệ của MSB được chuyển đổi thành VNĐ. Biến động này có thể ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến điều kiện tài chính của MSB tùy theo trạng thái các tài sản có – tài sản nợ bằng ngoại tệ của MSB tại từng thời kỳ.

Để phòng chống rủi ro về ngoại hối nêu trên, Ngân hàng xây dựng quy trình kinh doanh ngoại hối thông qua ba khâu độc lập: Kinh doanh (Front) – Kiểm soát (Middle) – Hỗ trợ (Back) và thiết lập chính sách quản lý trạng thái tập trung. Cuối ngày toàn bộ trạng thái ngoại hối trên hạn mức tại chi nhánh được chuyển về Hội sở thông qua việc thực hiện cân bằng trạng thái bộ phận kinh doanh ngoại hối tại Hội sở chính. Ngoài ra, Ngân hàng thiết lập các hạn mức kinh doanh ngoại tệ phù hợp với khẩu vị rủi ro của ngân hàng như hạn mức giao dịch của giao dịch viên, hạn mức trạng thái mở tối đa, hạn mức dừng lỗ (stoploss),...

4. Rủi ro về thanh toán

Rủi ro thanh khoản (thanh toán) là rủi ro khi ngân hàng không có đủ nguồn tiền để đáp ứng các nghĩa vụ và cam kết đến hạn của mình hoặc phải mất thêm một khoản chi phí cao hơn so với chi phí bình quân của thị trường để có thể thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn. Khi rủi ro thanh khoản xảy ra, Ngân hàng sẽ sử dụng nguồn dự trữ thanh khoản là các loại tài sản có tính thanh khoản cao như tiền mặt, tiền gửi dự trữ bắt buộc tại Ngân hàng nhà nước, tiền gửi không kỳ hạn tại các Tổ chức tín dụng khác hoặc bán các loại trái phiếu chính phủ để thu tiền về.

Nguyên nhân gây ra rủi ro thanh khoản là sự chênh lệch về kỳ hạn giữa tài sản nợ và tài sản có của Ngân hàng, thường được gọi là khe hở thanh khoản (liquidity gap).

Khe hở thanh khoản là chênh lệch giữa dòng tiền Ngân hàng có thể thu về (tài sản có) và dòng tiền Ngân hàng phải thanh toán (tài sản nợ) đối với từng kỳ hạn còn lại của khoản mục tài sản có và tài sản nợ.

Định kỳ, Ngân hàng thực hiện rà soát lại cơ chế quản trị rủi ro thanh khoản, bao gồm nhưng không giới hạn việc phân tích kịch bản, mô hình hành vi khách hàng, đề xuất hạn mức của các chỉ số thanh khoản và nắm giữ các tài sản có tính thanh khoản cao. Các chính sách và quy định về quản trị rủi ro thanh khoản được giám sát và điều hành bởi Hội đồng ALCO (Hội đồng Quản lý Tài sản Nợ - tài sản Có) và điều hành bởi Tổng Giám đốc với sự tư vấn của Hội đồng rủi ro.

Bên cạnh đó, Ngân hàng xây dựng Kế hoạch dự phòng thanh khoản (Contingency Funding Plan) trong đó quy

định về cơ cấu quản trị khủng hoảng; quy trình quản lý khủng hoảng, phân tích các cuộc khủng hoảng trong quá khứ và kế hoạch hành động chi tiết. Kế hoạch dự phòng thanh khoản được thực hiện thống nhất tại Hội sở chính và các chi nhánh trên toàn hệ thống Ngân hàng. Các yêu cầu về dự phòng thanh khoản ở các Chi nhánh đảm bảo liên kết chặt chẽ với kế hoạch tổng thể của Ngân hàng.

5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng

Hoạt động ngoại bảng là các nghiệp vụ được phản ánh trên mục “Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán” như bảo lãnh, cam kết trong nghiệp vụ L/C, cam kết mua ngoại tệ, cam kết bán ngoại tệ, cam kết giao dịch hoán đổi và các cam kết khác cho khách hàng.

Rủi ro của các cam kết này phát sinh khi khách hàng không có khả năng thực hiện đầy đủ và/hoặc không đúng thời hạn đối với bên thụ hưởng theo cam kết thì Ngân hàng sẽ phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho khách hàng. Nếu MSB không thể thu hồi được khoản thanh toán từ khách hàng liên quan đến các cam kết mà MSB đã thanh toán thì có thể ảnh hưởng bất lợi đến kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của MSB. Lúc đó, các khoản cam kết ngoại bảng này sẽ trở thành các khoản trả nợ trả thay và được chuyển sang hạch toán nội bảng như là một khoản cấp tín dụng quá hạn. Ngân hàng quản lý các trạng thái ngoại bảng có tính quan trọng tương đương các khoản mục nội bảng.

Để quản trị rủi ro này, Ngân hàng áp dụng các biện pháp quản trị các hoạt động ngoại bảng tương tự đối với rủi ro tín dụng như yêu cầu khách hàng phải ký quỹ, có tài sản bảo đảm phù hợp, các hạn mức cấp cho khách hàng được quyết định trên cơ sở thẩm định chặt chẽ và xem xét như khoản vay.

6. Rủi ro về luật pháp

Rủi ro về Luật pháp là rủi ro mang tính hệ thống, có ảnh hưởng chung đến toàn ngành sản xuất cũng như nền kinh tế. Những thay đổi trong chính sách quản lý vĩ mô của Chính phủ đều có những tác động nhất định đến hoạt động của Ngân hàng.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, bên cạnh việc chịu điều chỉnh của Luật doanh nghiệp nói chung, MSB còn chịu sự điều chỉnh của Luật các Tổ chức tín dụng và các văn bản hướng dẫn có liên quan, các nghị định, thông tư ban hành bởi Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước. Bên cạnh đó, với vị thế là một Công ty đại chúng và đang có kế hoạch niêm yết, MSB cũng chịu sự điều chỉnh của Luật chứng khoán với những quy định cụ thể áp dụng cho Công ty đại chúng, và trong tương lai là Công ty niêm yết.

Việt Nam hiện là một nước đang phát triển, do đó, luật và các văn bản dưới luật ở giai đoạn này đang trong quá trình hoàn thiện. Sự thay đổi về chính sách là vấn đề tất yếu và ít nhiều gây ra ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Tuy nhiên, rủi ro pháp lý là rủi ro thuộc khía cạnh hệ thống, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có những điều chỉnh và thích ứng phù hợp để phát huy tối đa mặt thuận lợi, hạn chế mặt bất lợi mà mỗi sự thay đổi chính sách gây ra đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Để hạn chế rủi ro này, việc cập nhật các văn bản pháp luật và phổ biến tới toàn thể cán bộ nhân viên trong hệ thống biết và áp dụng đã và đang được MSB thường xuyên thực hiện. Các quy trình, quy định nội bộ, của Ngân hàng cũng được xây dựng và cập nhật thường xuyên để đảm bảo phù hợp với quy định pháp luật hiện hành. Bộ phận Pháp chế của MSB có vai trò chủ chốt trong việc cập nhật, triển khai và tổ chức đào tạo cho cán bộ nhân viên của Ngân hàng, đảm bảo việc tuân thủ các quy định pháp luật cũng như quy trình nội bộ của Ngân hàng

7. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán

Giá cổ phiếu được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mối quan hệ cung cầu này phụ thuộc vào nhiều yếu tố mang tính kinh tế lẫn tâm lý của nhà đầu tư. Giá cổ phiếu Ngân hàng không nằm ngoài quy luật chung đó. Do vậy, thông tin về lượng cung chứng khoán tăng lên có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán và việc quyết định thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu.

Trong những năm vừa qua, MSB liên tục đặt ra và thực hiện những mục tiêu tăng trưởng về quy mô hoạt động, giúp gia tăng lợi nhuận của cổ đông. Việc tăng trưởng cũng yêu cầu nguồn vốn lưu động lớn để bổ sung cho hoạt

động kinh doanh của ngân hàng, đặc biệt là hoạt động tín dụng hiện vẫn đem lại nguồn thu chính cho Ngân hàng. Việc chào bán cổ phiếu làm tăng thêm nguồn vốn chủ sở hữu giúp nâng cao năng lực tài chính của MSB, tăng khả năng an toàn vốn, bổ sung nguồn vốn để tiếp tục theo đuổi các mục tiêu tăng trưởng. Việc chào bán cổ phiếu để tăng vốn cũng tồn tại những rủi ro khi nguồn vốn thu về được sử dụng vào các dự án không thực sự hiệu quả, dự án chậm tiến độ, hoặc khi đầu tư vào những tài sản không sinh lời cũng như gặp rủi ro khi hoạt động tín dụng đầu tư phát sinh những khoản nợ xấu. Tuy nhiên, với đội ngũ ban lãnh đạo giàu kinh nghiệm cũng hệ thống quản trị đã được xây dựng bài bản, đồng nhất, MSB có khả năng kiểm soát các rủi ro ở mức phù hợp như đã thực hiện tốt trong các năm gần đây, từ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, giúp gia tăng lợi nhuận và tối đa hóa lợi ích của cổ đông.

Rủi ro của của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán:

Toàn bộ số vốn thu được từ đợt chào bán này sẽ được dùng để đầu tư vào phát triển ngân hàng số, số hóa quy trình hoạt động và hệ thống ngân hàng lõi của MSB, qua đó nhằm gia tăng trải nghiệm khách hàng, giảm thiểu các rủi ro về vận hành có thể xảy ra trong quá trình hoạt động và tăng cường vị thế của MSB trên thị trường. Ban lãnh đạo Ngân hàng đánh giá rủi ro của dự án này là thấp do các dự án đều được các chuyên gia giàu kinh nghiệm đánh giá kỹ lưỡng trước khi thực hiện, kế hoạch thực hiện đã được tính toán rất chi tiết đến việc phân bổ nguồn nhân lực chuyên môn cao, thuê chuyên gia tư vấn của các công ty tư vấn hàng đầu thế giới triển khai cũng như xác định các bước kiểm soát đánh giá phù hợp để tăng hiệu quả thực hiện của Dự án.

8. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu trong đợt này tối đa là 82.522.811 cổ phiếu với giá phát hành là 11.500 VNĐ/cổ phiếu, bằng 7,68% tổng số lượng cổ phiếu của MSB đang lưu hành. Sau khi toàn bộ lượng cổ phiếu trong đợt phát hành thêm này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý là lượng cổ phiếu chào bán thêm sẽ khiến cho tổng số cổ phiếu lưu hành của Ngân hàng tăng lên.

Trong đợt chào bán sẽ xuất hiện rủi ro pha loãng, bao gồm: (i) thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS (Earning Per Share); (ii) giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần; và (iii) tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết.

(i) Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

Chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) có thể giảm (bị pha loãng) do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại. Cụ thể như sau:

Nội dung	Số lượng cổ phiếu	Lợi nhuận sau thuế 4 quý gần nhất (từ 01/10/2019 đến 30/09/2020 (triệu đồng))	EPS (VNĐ/cổ phiếu)
Trước khi phát hành	1.074.477.189	1.503.357	1.399
Sau khi phát hành	1.157.000.000	1.503.357	1.299
Tương ứng mức pha loãng			7,14%

(ii) Rủi ro pha loãng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần

Chỉ số giá trị sổ sách mỗi cổ phần (BVPS) có thể giảm (bị pha loãng) do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại. Cụ thể như sau:

Nội dung	Số lượng cổ phiếu	Giá trị sổ sách tại 30/09/2020 (triệu đồng)	BVPS (VNĐ/cổ phiếu)
Trước khi phát hành	1.074.477.189	16.161.842	15.042
Sau khi phát hành	1.157.000.000	17.110.854	14.789
Tương ứng mức pha loãng			1,68%

(iii) Rủi ro pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết

Việc phát hành một lượng cổ phiếu ra thị trường cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ cổ phiếu phát hành thêm / tỷ lệ cổ phiếu đang lưu hành là 7,68%. Rủi ro pha loãng tỷ lệ sở hữu xảy ra khi khối lượng chào bán vượt quá khả năng hấp thụ của cổ đông. Đối với các cổ đông từ chối quyền mua, tỷ lệ sở hữu cổ phiếu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm xuống. Với phương án phát hành cổ phiếu đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt với tỷ lệ biểu quyết thông qua, cổ đông đã được chuẩn bị về đợt phát hành này, do đó, khả năng pha loãng tỷ lệ sở hữu của các cổ đông hiện hữu được đánh giá ở mức thấp.

9. Rủi ro khác

Bên cạnh những nhân tố rủi ro trên, còn một số nhân tố rủi ro mang tính bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn. Nếu những rủi ro này xảy ra sẽ để lại những hậu quả thực sự nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và phát triển của Ngân hàng. MSB đã thực hiện các phương án giúp giảm thiểu các thiệt hại do các rủi ro này gây ra như chủ động mua bảo hiểm, xây dựng các kịch bản ứng phó với khủng hoảng, ...

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**1. Tổ chức phát hành – Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam**

Ông Trần Anh Tuấn	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Hoàng Linh	Chức vụ: Tổng giám đốc
Bà Phạm Thị Thành	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Nilesh Ratilal Banglorewala	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn - Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – chi nhánh Hà Nội

Đại diện theo pháp luật: Bà Nguyễn Ngọc Anh

Chức vụ: Giám đốc Khối – Khối Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

(Giấy ủy quyền số: 14/2020/UQ-SSI do Ông Nguyễn Hồng Nam – Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI ký ngày 04/09/2020)


Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI - Chi nhánh Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn phát hành đã ký với Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

BCTC	: Báo cáo tài chính
BKS	: Ban Kiểm soát
CBNV	: Cán bộ nhân viên
CMND	: Chứng minh nhân dân
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
FDI	: Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	: Tổng sản phẩm quốc nội
MSB	: Ngân hàng Thương mại cổ phần Hàng hải Việt Nam
HDQT	: Hội đồng Quản trị
HĐRR	: Hội đồng rủi ro
HNX	: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
HOSE	: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
UBCKNN	: Ủy ban chứng khoán Nhà nước
KTT	: Kế toán trưởng
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHTM	: Ngân hàng Thương mại
QLRR	: Quản lý rủi ro
ROA	: Tỷ lệ LNST/ Tổng tài sản bình quân
ROE	: Tỷ lệ LNST / Vốn chủ sở hữu bình quân
SME	: Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TCKT	: Tổ chức kinh tế
TCTD	: Tổ chức Tín dụng
TGD	: Tổng Giám đốc
Thuế TNCN	: Thuế Thu nhập cá nhân
Thuế TNDN	: Thuế Thu nhập doanh nghiệp
TMCP	: Thương mại Cổ phần
TNHH / TNHH MTV	: Trách nhiệm hữu hạn / Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên
Tổ chức tư vấn / SSI	: Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – chi nhánh Hà Nội
TSBĐ	: Tài sản bảo đảm
USD	: Đô la Mỹ
VAMC	: Công ty Quản lý tài sản của các Tổ chức tín dụng Việt Nam

VCSH : Vốn chủ sở hữu
VDL : Vốn điều lệ
VND : Việt Nam Đồng
L/C : Thư tín dụng (Letter of Credit)

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển****1.1. Thông tin chung**

- Tên Ngân hàng: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN HÀNG HẢI VIỆT NAM
- Tên tiếng Anh: VIETNAM MARITIME COMMERCIAL JOINT STOCK BANK
- Trụ sở chính: 54A Nguyễn Chí Thanh, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.
- Điện thoại (84-24) 3771 8989
- Fax (84-24) 3771 8899
- Website: www.msb.com.vn
- Giấy CNĐKKD: Số 0200124891 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 01/07/2005 (chuyên từ GCN ĐKKD số 055501 do Trọng tài kinh tế (nay là Sở Kế hoạch và Đầu tư) thành phố Hải Phòng cấp ngày 10/3/1992); đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 01/4/2020.
- Vốn điều lệ 11.750.000.000.000 đồng (Mười một nghìn, bảy trăm năm mươi tỷ đồng)
- Logo 
- Ngành nghề kinh doanh chính:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	<p>Hoạt động trung gian tiền tệ khác</p> <p>Chi tiết: Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác; Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài; Cung ứng các dịch vụ thanh toán sau đây: Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm: séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ; Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế và các dịch vụ thanh toán khác sau khi được NHNN chấp thuận; Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng; Cung ứng các phương tiện thanh toán; Kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối và sản phẩm phái sinh; Cấp tín dụng dưới các hình thức sau: Cho vay; Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyên nhượng và giấy tờ có giá khác; Bảo lãnh ngân hàng; Phát hành thẻ tín dụng; Bao thanh toán trong nước; bao thanh toán quốc tế; Các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được NHNN chấp thuận; Các hoạt động kinh doanh khác liên quan đến hoạt động ngân hàng sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản;</p> <p>- Kinh doanh mua, bán vàng miếng</p>	6419
2	<p>Hoạt động dịch vụ tài chính khác chưa được phân vào đâu (trừ bảo hiểm và bảo hiểm xã hội)</p> <p>Chi tiết: Cung cấp dịch vụ quản lý tiền mặt, tư vấn ngân hàng, tài chính; các dịch vụ quản lý, bảo quản tài sản, cho thuê tủ, két an toàn; Mua bán trái phiếu Chính Phủ, trái phiếu doanh nghiệp;</p> <p>Thực hiện dịch vụ môi giới tiền tệ; Ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, quản lý tài sản theo quy định của Ngân hàng Nhà nước;</p>	6499

3	Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa được phân vào đâu Chi tiết: Các hoạt động thanh toán và giao dịch bằng thẻ tín dụng; Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua, bán, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp và tư vấn đầu tư; Mua, bán nợ;	6619
---	--	------

1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

❖ Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Hàng Hải thành lập năm 1991 tại thành phố Hải Phòng. Trải qua gần 30 năm xây dựng, với quy mô vốn điều lệ lên tới 11.750 tỷ đồng cùng đội ngũ gồm gần 5.000 cán bộ nhân viên trình độ cao, Ngân hàng TMCP Hàng Hải đã phát triển trở thành một trong những ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam, cung cấp toàn diện các giải pháp tài chính Ngân hàng cho hầu hết mọi đối tượng khách hàng trong nền kinh tế.

- Năm 1991

 - Chính thức thành lập tại TP. Hải Phòng dưới hình thức Ngân hàng Thương mại Cổ phần theo Giấy phép hoạt động số 0001/NH-GP được Ngân hàng Nhà nước cấp ngày 08/06/1991; Giấy phép thành lập số 45 GP/UB do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hải Phòng cấp ngày 24/12/1991 và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055501 do Trọng tài Kinh tế (nay là Sở Kế hoạch Đầu tư) thành phố Hải Phòng cấp ngày 10/03/1992, bao gồm một số chi nhánh tại 4 tỉnh thành lớn: Hải Phòng, Hà Nội, Quảng Ninh, TP. HCM.
 - Là ngân hàng TMCP đầu tiên được thành lập theo Giấy phép hoạt động số 0001/NH-GP được Ngân hàng Nhà nước cấp ngày 08/06/1991 và Giấy phép thành lập số 45 GP/UB do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hải Phòng cấp ngày 24/12/1991 như trên, MSB ghi dấu ấn lớn trong ngành ngân hàng Việt Nam khi tiên phong ứng dụng hệ thống công nghệ hiện đại:
 - Ngân hàng tập trung phát triển mạnh việc thực hiện giao dịch qua hệ thống máy tính nối mạng, đồng thời trở thành ngân hàng có uy tín về chất lượng dịch vụ đặc biệt là thanh toán quốc tế ngay từ những năm đầu sau thành lập.
 - Là NHTM đầu tiên áp dụng mô hình tổ chức tách biệt giữa Hội sở và Trung tâm Điều hành. Hội sở thời điểm đó đảm nhận việc trực tiếp giao dịch kinh doanh còn Trung tâm Điều hành đảm nhận nhiệm vụ quản lý điều hành Hệ thống.
 - MSB là một trong sáu NHTM Việt Nam được Ngân hàng Thế giới (WB) lựa chọn và tài trợ để tham gia Dự án Hiện đại hóa ngân hàng và Hệ thống thanh toán, MSB cũng là ngân hàng TMCP duy nhất được tham gia giai đoạn 2 của Dự án này.
- Năm 2005

 - Chuyển trụ sở chính đến thủ đô Hà Nội với 16 điểm giao dịch trên toàn quốc.
 - Năm 2005 thay đổi Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0103008429 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 01/07/2005 (chuyển từ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055501 do Trọng tài Kinh tế (nay là Sở Kế hoạch Đầu tư) thành phố Hải Phòng cấp ngày 10/03/1992).
 - Trong vòng 4 năm (2005 – 2009), số phòng giao dịch MSB tăng lên gần gấp 7 lần với 100 điểm giao dịch và vốn điều lệ tăng lên 3.000 tỷ; đánh dấu sự phát triển mới của MSB, mở rộng phạm vi hoạt động cả về địa lý lẫn quy mô khách hàng.
- Năm 2007

 - MSB đã nộp hồ sơ đăng ký công ty đại chúng với UBCKNN
- Năm 2010

 - Năm 2010 đăng ký thay đổi Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp lần thứ 11 số 0200124891 (chuyển từ ĐKKD số 010103008429 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 01/07/2005) do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 30/06/2010.
 - Tiên phong đầu tư xây dựng chiến lược kinh doanh bài bản khi ký kết với nhà tư vấn quốc tế

uy tín McKinsey. Kết quả MSB đã ra mắt bộ nhận diện thương hiệu mới với sự kết hợp hai màu đỏ và đen ấn tượng; tăng vốn điều lệ lên 5.000 tỷ đồng; tăng số lượng phòng giao dịch lên 144 điểm.

- Là ngân hàng đầu tiên ra mắt gói sản phẩm tích hợp tất cả các tiện ích quan trọng cho khách hàng – gói tài khoản M1 với những tính năng đột phá, hấp dẫn nhất trên thị trường như: chuyển tiền liên ngân hàng không mất phí, mở thẻ tận nơi, hạn mức rút và chuyển tiền cao nhất trên thị trường, tích hợp nhiều tính năng phong phú đáp ứng hầu hết các nhu cầu của người sử dụng.
- Đón nhận huân chương lao động hạng 3 do Chủ tịch nước trao tặng vì những nỗ lực trong việc mang đến các sản phẩm dịch vụ tối ưu cho khách hàng vào năm 2011.
- Năm 2014 - MSB được NHNN lựa chọn là 1 trong 10 ngân hàng triển khai Basel II và trở thành 1 trong 5 ngân hàng điện tử được yêu thích nhất năm 2014 theo bình chọn của bạn đọc báo VnExpress.
- Năm 2015 - Nhận sáp nhập Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông (MDB) bằng hình thức phát hành cổ phần MSB và hoán đổi lấy toàn bộ số cổ phần MDB đang lưu hành theo tỷ lệ 1:1 (cổ đông sở hữu 01 cổ phần của MDB tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện Giao dịch Sáp nhập vào MSB sẽ được chuyển đổi ngang bằng 01 cổ phần của MSB, mệnh giá 10.000 đồng/ cổ phần). MSB gia tăng quy mô và khẳng định vị thế trên thị trường tài chính, thuộc top 5 ngân hàng TMCP xét về mạng lưới và vốn điều lệ.
 - Tăng tỷ lệ sở hữu tại Công ty tài chính cổ phần Dệt may Việt Nam (TFC) từ 11% lên 100%, với số vốn điều lệ của TFC là 500 tỷ đồng. Sau khi TFC trở thành công ty con của MSB, đã được đổi tên thành Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Hàng Hải VN (MSB-FC) và hiện nay là Công ty TNHH MTV Tài chính cộng đồng (FC COM).
 - Tổng tài sản đạt: 104.311 tỷ. Vốn điều lệ đạt: 11.750 tỷ. Vốn chủ sở hữu: 13.616 tỷ. Hệ thống mạng lưới: 270 chi nhánh/phòng giao dịch.
- Năm 2016 - MSB đã đạt 1,4 triệu khách hàng cá nhân và 38,000 khách hàng doanh nghiệp
 - Ngân hàng đưa ra chiến lược phát triển mới, xác định sứ mệnh, tầm nhìn và giá trị cốt lõi;
 - Phát triển hoạt động ngân hàng giao dịch.
- Năm 2017 - MSB đạt 1,6 triệu khách hàng cá nhân, 39.000 khách hàng doanh nghiệp đánh dấu mức tăng trưởng số lượng khách hàng ấn tượng.
- Năm 2018 - Với sự tư vấn của Mc Kinsey, công ty tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới, MSB hoàn thành công tác hoạch định chiến lược phát triển mới của ngân hàng, bước vào giai đoạn tăng tốc mới 2019 – 2023. Mục tiêu đến 2023, MSB lọt Top 10 ngân hàng TMCP tốt nhất tại Việt Nam dựa trên các chỉ số: giá trị vốn hóa 3,5 tỷ USD, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) 20%, tỷ lệ chi phí trên thu nhập (CIR) 45%, tăng trưởng doanh thu (CAGR) 30%/năm, tỷ lệ sử dụng sản phẩm tối thiểu 3 sản phẩm/khách hàng.
 - Để đạt được mục tiêu đó, MSB dựa trên 4 chiến lược trụ cột: (1) Định vị giá trị khách hàng khác biệt, (2) Mạng lưới phân phối đa kênh, (3) Lực lượng bán hàng hiệu quả, (4) Mở rộng quan hệ đối tác và 3 nền tảng: (1) Số hóa và phân tích nâng cao, (2) Mô hình tín dụng tốt nhất thị trường, (3) Môi trường làm việc sáng tạo, chuyên nghiệp, đề cao nhân tài.
 - Hoạt động kinh doanh năm 2018 đã đạt được những thành quả ấn tượng với lợi nhuận trước thuế tăng 560% so với lợi nhuận năm 2017 và vượt 460% so với chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra vào đầu năm. Dư nợ cho vay khách hàng tăng mạnh, gần 35%, tổng tài sản tăng 24% so với cuối năm 2017.
- Năm 2019 - Ngay vào đầu năm 2019, Ngân hàng triển khai những thay đổi lớn về chiến lược, nhận diện

thương hiệu và mô hình trải nghiệm khách hàng nhằm mang đến cho khách hàng những trải nghiệm “khó cưỡng” thông qua 4 nguyên tắc trụ cột: Đơn giản – Chủ động – Kết nối – Thấu hiểu; hướng đến thực hiện thành công mục tiêu: “Trở thành ngân hàng đáng tin cậy, thấu hiểu khách hàng nhất và đạt lợi nhuận cao tại Việt Nam”.

- Qua 28 năm phát triển, MSB đã xây dựng được mạng lưới hoạt động tại 51 tỉnh thành trên cả nước với một Hội sở chính và 278 CN/PGD; ngoài ra, liên kết hơn 600 ngân hàng đại lý tại hơn 60 quốc gia trên thế giới, đáp ứng dịch vụ cho hơn 1,8 triệu khách hàng cá nhân và gần 45.000 khách hàng doanh nghiệp.
- Năm 2020
 - Đầu năm 2020, kinh tế Việt Nam cũng như thế giới bị ảnh hưởng nặng nề do dịch bệnh Covid-19. Trong thời kỳ khó khăn chung của thị trường, MSB đã triển khai các biện pháp ứng phó rất kịp thời đảm bảo duy trì hoạt động liên tục ở tất cả các điểm giao dịch, cam kết thu nhập ổn định cho cán bộ nhân viên, cũng như thực hiện đầy đủ các chế độ để đảm bảo an toàn và sức khỏe cho người lao động, khách hàng, các cam kết với cổ đông về lợi nhuận, doanh thu tăng trưởng vẫn đạt theo đúng kế hoạch đề ra. Tính đến 30/9/2020, MSB có tệp khách hàng bao gồm hơn 2,2 triệu khách hàng cá nhân và hơn 54.000 khách hàng doanh nghiệp.
 - Ngoài các hoạt động phòng chống dịch và hỗ trợ thúc đẩy kinh doanh, MSB cũng tập trung đảm bảo an toàn tài chính theo các tiêu chuẩn quốc tế và luật định. Ngay trong quý 1, ngân hàng công bố hoàn tất cả 3 trụ cột Basel II trước thời hạn quy định và tiếp tục triển khai Basel II theo phương pháp nâng cao, hướng tới các chuẩn mực của Basel III trong thời gian tới.
 - Mạng ngân hàng số và chuyển đổi số được tập trung đầu tư: ngày 15/10/2020, MSB đã chính thức ra mắt tính năng eKYC, nhờ đó khách hàng cá nhân đã có thể mở gói tài khoản và thẻ debit online mà không cần phải tới quầy giao dịch; dự kiến ngân hàng số của MSB sẽ được ra mắt trong quý 4/2020 và sẽ ghi nhận các bước đột phá của thị trường

❖ Các danh hiệu và giải thưởng đạt được

Trong gần 29 năm xây dựng và phát triển, với những nỗ lực không ngừng nhằm cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, đồng thời đầu tư không ngừng vào công nghệ, cơ sở hạ tầng và quy trình quản lý hoạt động, MSB đã vinh dự nhận được nhiều sự ghi nhận xứng đáng từ các tổ chức uy tín trong và ngoài nước thông qua các giải thưởng và danh vị cao quý.

Một số giải thưởng, danh hiệu tiêu biểu từ các tổ chức/tạp chí nước ngoài:

- Giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2020”, “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2019 – Top 30 Ngân hàng tốt nhất khu vực Châu Á-Thái Bình Dương”; “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam năm 2017 ” do tạp chí uy tín Global Finance trao tặng;
- Giải thưởng “Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam 2020” do Tạp chí Global Banking & Finance Review (GBAF) trao tặng;
- Giải thưởng “Ngân hàng có giải pháp tài chính sáng tạo nhất dành cho Chủ kinh doanh 2020”, “Ứng dụng Ngân hàng điện tử thân thiện 2019”, “Thẻ tín dụng có ưu đãi tốt nhất Việt Nam 2018” do Tạp chí International Finance (IFM) trao tặng;
- Giải thưởng “Ngân hàng có sáng kiến và đóng góp nổi bật cho doanh nghiệp vừa và nhỏ” do tổ chức Capital Finance International trao tặng trong 2 năm liên tiếp 2017 – 2018;
- Giải thưởng “Ngân hàng cung cấp dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam” trong 3 năm liên tiếp 2015-2017; “Ngân hàng bán lẻ tốt nhất Việt Nam” năm 2017-2018 do tạp chí Asian Banking & Finance trao tặng;
- Danh hiệu “Ngân hàng có thẻ thanh toán quốc tế tốt nhất năm 2019” do Master Card trao tặng;

- Giải thưởng “Leadership in Travel Cash back credit 2017 - Ngân hàng có sản phẩm Thẻ tín dụng du lịch hoàn tiền tốt nhất Việt Nam năm 2017” cho Thẻ tín dụng du lịch do Visa trao tặng.
- MSB nhận chứng nhận về bình đẳng giới toàn cầu EDGE (Economic Dividends for Gender Equality) năm 2018.

Một số giải thưởng, danh hiệu tiêu biểu trong nước:

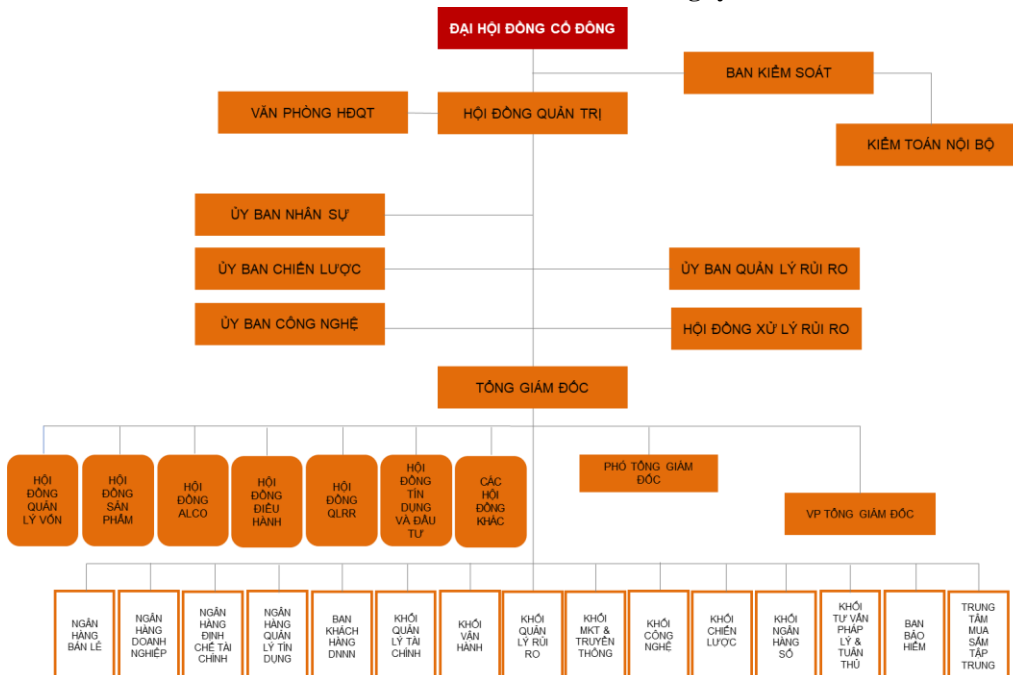
- Giải thưởng “Top 10 Ngân hàng TMCP tư nhân uy tín 2019 và 2020” do CTCP Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) trao tặng
- Giải thưởng “Nhà tạo lập thị trường chào giá tốt nhất” năm 2018; “Nhà tạo lập thị trường có khối lượng giao dịch nhiều nhất” năm 2016 - 2017 do Hiệp hội thị trường trái phiếu Việt Nam (VBMA) trao tặng
- Giải “Ngân hàng đồng hành hiệu quả cùng Doanh nghiệp vừa và nhỏ 2017 - 2018”, “Ngân hàng vì cộng đồng 2015”; do Tập đoàn dữ liệu quốc tế (IDG) và Hiệp hội NHNN Việt Nam trao tặng;
- “Top 10 Ngân hàng Thương mại Việt Nam uy tín năm 2017” do Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (VNR) đánh giá.
- Giải “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2015” do Tạp chí Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn và trao tặng

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty

- Tính đến thời điểm ngày 30/09/2020, MSB có 1 Hội sở chính tại địa chỉ 54A Nguyễn Chí Thanh, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Hà Nội, 62 chi nhánh, 201 phòng giao dịch.
- Bên cạnh đó, MSB cũng sở hữu 100% vốn tại 02 công ty con là **Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam (MSB AMC)** và **Công ty Tài chính TNHH MTV Cộng đồng (FCCOM)**. Chi tiết thông tin về 02 công ty con sẽ được nêu tại phần IV, mục 5 của Bản cáo bạch này.
- Danh sách tên, địa chỉ Hội sở và các chi nhánh, phòng giao dịch được nêu chi tiết tại mục XIII của Bản cáo bạch này, trong đó Khu vực Hà Nội có Hội sở chính và 72 Chi nhánh, phòng giao dịch; Khu vực Hồ Chí Minh có 45 Chi nhánh, phòng giao dịch; Khu vực tỉnh Miền Bắc có 64 Chi nhánh, phòng giao dịch; Khu vực tỉnh Miền Trung có 24 Chi nhánh, phòng giao dịch;

3. Bộ máy quản lý của Công ty

Hình 1: Sơ đồ tổ chức của Công ty



❖ Đại hội đồng cổ đông

- ĐHĐCĐ gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất, quyết định những vấn đề quan trọng của MSB theo quy định của pháp luật và Điều lệ. ĐHĐCĐ hoạt động qua phiên họp thường niên, phiên họp bất thường và lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản. ĐHĐCĐ có quyền thông qua định hướng phát triển của MSB, bầu, miễn nhiệm các chức danh thành viên HĐQT, BKS và thực hiện các quyền hạn khác.

❖ Hội đồng quản trị

- HĐQT là cơ quan quản trị của MSB, có toàn quyền nhân danh MSB quyết định thực hiện các quyền và nghĩa vụ của MSB, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT của MSB bao gồm 06 thành viên trong đó có Tổng Giám đốc kiêm thành viên HĐQT, 01 thành viên độc lập và 04 thành viên không phải là người điều hành.
- HĐQT thành lập các Ủy ban làm tham mưu cho HĐQT trong việc quản trị ngân hàng, thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh; đảm bảo sự phát triển hiệu quả, an toàn và đúng mục tiêu đã đề ra. Hiện nay, có các đơn vị sau:
- Hội đồng Xử lý rủi ro: là đơn vị do HĐQT thành lập, có vai trò chính là phê duyệt các vấn đề liên quan đến xử lý rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động và các rủi ro khác (loại trừ rủi ro thị trường và thanh khoản) tại MSB theo phân cấp thẩm quyền của HĐQT.
- Ủy ban Quản lý rủi ro: là đơn vị tham mưu và đề xuất với HĐQT trong việc phê duyệt, ban hành Chính sách quản lý rủi ro, Khung quản lý rủi ro, xây dựng và nâng cấp Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, các nội dung khác theo quy định của pháp luật, Điều lệ MSB hoặc do HĐQT quyết định.
- Ủy ban Nhân sự: là đơn vị do HĐQT thành lập nhằm tham mưu cho HĐQT về việc tuyển dụng, quy hoạch, đào tạo, điều động, bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh cán bộ theo quy định hiện hành nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức và quản lý nguồn nhân lực của MSB.
- Ủy ban Chiến lược: là đơn vị được thành lập để tham mưu, giúp việc cho HĐQT trong công tác xây dựng, theo dõi và giám sát việc thực thi chiến lược và kế hoạch kinh doanh của MSB.
- Ủy ban Công nghệ: là đơn vị được HĐQT ủy quyền thực hiện một số nội dung công việc liên quan đến chiến lược công nghệ để phù hợp với mục tiêu và chiến lược phát triển chung của MSB và bảo đảm chiến lược công nghệ được thi hành thành công.
- Văn phòng HĐQT: là đơn vị giúp việc cho HĐQT thực hiện các công tác thư ký, quan hệ cổ đông, quan hệ đối ngoại của MSB và tổ chức thực hiện công tác lưu giữ hồ sơ của HĐQT.

❖ Ban Kiểm soát

- Ban Kiểm soát thực hiện kiểm toán nội bộ, kiểm soát, đánh giá việc chấp hành quy định của Pháp luật, quy định nội bộ, Điều lệ và nghị quyết, quyết định của ĐHĐCĐ, HĐQT.
- Ban Kiểm soát của MSB có 03 thành viên và đều là thành viên chuyên trách.
- Ban Kiểm soát có bộ phận giúp việc, bộ phận kiểm toán nội bộ, được sử dụng các nguồn lực của MSB, được thuê chuyên gia và tổ chức bên ngoài để thực hiện nhiệm vụ của mình.

❖ Tổng Giám đốc – Người đại diện Pháp luật:

- Tổng Giám đốc là người điều hành cao nhất của MSB, điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của Ngân Hàng, chịu sự giám sát của Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát, chịu trách nhiệm trước HĐQT và trước pháp luật về việc thực hiện quyền và nhiệm vụ phù hợp quy định của pháp luật và Điều lệ của MSB. Nếu điều hành trái với quy định của pháp luật mà gây thiệt hại cho MSB thì Tổng Giám đốc phải chịu trách nhiệm trước pháp luật và phải bồi thường thiệt hại cho MSB.

- Hiện tại giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc, Chánh văn phòng Tổng Giám đốc, các Giám đốc Khối/Ban và các Hội đồng chuyên môn bao gồm: Hội đồng Quản lý vốn, Hội đồng Sản phẩm, Hội đồng Quản lý tài sản nợ - tài sản có (ALCO), Hội đồng Điều hành, Hội đồng Quản lý rủi ro, Hội đồng Tín dụng và Đầu tư.
- Hội đồng Sản phẩm: quản trị danh mục sản phẩm, giải pháp tài chính MSB để thực hiện chiến lược kinh doanh của MSB trong từng thời kỳ; đề xuất, thẩm định và tham mưu cho Tổng Giám đốc thực hiện các công việc được HĐQT giao liên quan các lĩnh vực này.
- Hội đồng ALCO: đề xuất, tham mưu cho Tổng Giám đốc các vấn đề liên quan đến quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có, đảm bảo tối ưu hóa Bảng cân đối theo chiến lược kinh doanh của MSB, cũng như tuân thủ các quy định của pháp luật.
- Hội đồng Điều hành: hỗ trợ Tổng Giám đốc trong việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn theo quy định của Pháp luật và của MSB; tham mưu cho Tổng Giám đốc trong các lĩnh vực: tổ chức thực thi chiến lược của MSB, đề xuất và thúc đẩy thực hiện chiến lược của MSB, đánh giá và quyết định các vấn đề trọng yếu trong hoạt động kinh doanh của MSB.
- Hội đồng Quản lý rủi ro: đánh giá, rà soát các loại rủi ro trọng yếu phát sinh trong hoạt động và đưa ra các biện pháp quản lý rủi ro kịp thời, hiệu quả cho MSB; Báo cáo và trình lên Ủy ban quản lý rủi ro xem xét, chỉ đạo xử lý các vấn đề mà Hội đồng đánh giá có mức độ rủi ro cao; Đề xuất, tham mưu cho Tổng Giám đốc giám sát các cá nhân, bộ phận trong việc lập quy trình xây dựng và thực hiện chính sách quản lý rủi ro; Xây dựng và thực hiện hạn mức rủi ro, đề xuất phân bổ hạn mức rủi ro theo từng hoạt động kinh doanh, hoạt động nghiệp vụ; thực hiện các biện pháp xử lý khi không đáp ứng được các hạn mức rủi ro; Tổ chức thực hiện chỉ đạo của HĐQT, Ủy ban quản lý rủi ro về việc xử lý, khắc phục các hạn chế, yếu kém trong công tác quản lý rủi ro theo các yêu cầu, kiến nghị của NHNN, Tổ chức kiểm toán độc lập và các Cơ quan chức năng khác.
- Hội đồng Quản lý vốn: đề xuất, tham mưu cho Tổng Giám đốc các vấn đề liên quan đến Vốn tự có của MSB, bảo toàn vốn, đảm bảo tuân thủ quy định của Ngân hàng Nhà nước cũng như nội bộ Ngân hàng về tỷ lệ an toàn vốn, đồng thời đem lại lợi nhuận tối đa cho cổ đông, phù hợp với chiến lược kinh doanh của MSB trong từng thời kỳ.
- Hội đồng Tín dụng và Đầu tư: có vai trò quyết định chiến lược quan hệ khách hàng và ra quyết định kinh doanh, phê duyệt các khoản cấp tín dụng cho các đối tượng khách hàng của MSB trong phạm vi thẩm quyền được giao, phê duyệt rủi ro đối tác được nhận diện trong các giao dịch, thỏa thuận hợp tác với các định chế tài chính, chủ đầu tư dự án; Tham mưu cho HĐQT trong việc quyết định phê duyệt hoặc trình ĐHĐCĐ phê duyệt các khoản cấp tín dụng, đầu tư, hoạt động góp vốn, mua cổ phần, chuyển nhượng vốn thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT và ĐHĐCĐ; Khuyến nghị Ủy ban Quản lý rủi ro, Hội đồng sản phẩm dừng áp dụng, đóng hoặc điều chỉnh các sản phẩm, chương trình tín dụng khi nhận thấy các dấu hiệu làm tăng rủi ro cho MSB.

❖ **Các đơn vị trực thuộc Tổng Giám đốc**

Bảng 1: Các đơn vị trực thuộc Tổng Giám Đốc

STT	Đơn vị	Chức năng, nhiệm vụ chính
1	Ngân hàng Bán lẻ	Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng Cá nhân, và một số khách hàng doanh nghiệp trong phạm vi quy mô doanh thu, rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ.
2	Ngân hàng Doanh nghiệp	Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng Doanh nghiệp trong phạm vi quy mô doanh thu, rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ.

3	Ngân hàng Định chế Tài chính	Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với Khách hàng Định chế tài chính, tổ chức tài chính công, công ty chứng khoán trong phạm vi quy mô doanh thu, rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ.
4	Ngân hàng Quản lý tín dụng	Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng Chiến lược, khách hàng Đầu tư và phụ trách hoạt động quản lý nợ, tài sản xử lý nợ cho toàn hàng trong phạm vi rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ.
5	Ban Khách hàng Doanh nghiệp Nhà nước	Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng Doanh nghiệp Nhà nước trong phạm vi quy mô doanh thu, rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ.
6	Khối Vận hành	Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ vận hành thanh toán để hỗ trợ kinh doanh; Thực hiện nghiệp vụ vận hành hỗ trợ kênh bán hàng; Thực hiện các nghiệp vụ Quản trị vận hành gồm quản trị dữ liệu, tham số và quản trị nghiệp vụ; Xác định và chủ động tham gia quản lý các rủi ro hoạt động trong sản phẩm, hoạt động, quy trình và hệ thống tại Khối Vận hành.
7	Khối Quản lý rủi ro	Tổ chức và thực hiện công tác quản lý rủi ro, bao gồm: Rủi ro tín dụng, Rủi ro thị trường, Rủi ro lãi suất số ngân hàng, Rủi ro thanh khoản, Rủi ro hoạt động và các loại rủi ro trọng yếu khác nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh của MSB an toàn và hiệu quả; Phát triển và quản lý các chính sách, công cụ, mô hình đo lường và quản lý rủi ro trọng yếu trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng; Phối hợp với tuyến phòng vệ thứ nhất để nhận diện, đánh giá, đo lường, kiểm soát, phòng ngừa và giảm thiểu các rủi ro phát sinh. Thẩm định, phê duyệt, giám sát, cảnh báo sớm, quản lý nợ đối với từng nhóm đối tượng khách hàng của các ngân hàng chuyên doanh.
8	Khối Quản lý Tài chính	Xây dựng và hoàn thiện các chính sách, công cụ quản lý công tác tài chính, kế toán và kế hoạch; Tổ chức, quản lý công tác lập kế hoạch, phân bổ chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh và tài chính hàng năm của MSB; Quản lý Bảng Cân đối ngân hàng bao gồm hoạt động xây dựng, thiết kế quy trình phân bổ vốn; Tổ chức thực hiện công tác kế toán và tư vấn thuế trên toàn hệ thống.
9	Khối Marketing và Truyền thông	Xây dựng chiến lược, triển khai thực hiện các hoạt động tiếp thị, truyền thông; quan hệ công chúng, tổ chức sự kiện, xây dựng và quản lý thương hiệu một cách nhất quán, hiệu quả trong các nhóm khách hàng mục tiêu và trên tất cả các kênh tiếp thị và bán hàng nhằm hỗ trợ mạnh mẽ cho các hoạt động kinh doanh chung của Ngân hàng theo từng thời kỳ;
10	Khối Tư vấn pháp lý và tuân thủ	Tư vấn và phổ biến pháp luật cho toàn hệ thống MSB; Quản lý, thẩm định các văn bản định chế của MSB và tham gia tư vấn nhằm xử lý các vướng mắc pháp lý trong việc áp dụng các văn bản định chế; Quản lý, giám sát việc tuân thủ quy định pháp luật trong toàn hệ thống MSB; Hỗ trợ pháp lý trong công tác giải quyết các tranh chấp, khiếu nại, tố cáo phát sinh từ trong hoặc ngoài hệ thống MSB; Quản lý nghiệp vụ phòng chống rửa tiền và tài trợ khủng bố.
11	Khối Công nghệ	Xây dựng kế hoạch, chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng của MSB trên cơ sở nghiên cứu xu hướng và chiến lược phát triển & ứng dụng công nghệ trong và ngoài

		<p>nước; Xây dựng kiến trúc công nghệ tổng thể, tư vấn, thiết kế kiến trúc của các dự án công nghệ để đảm bảo phù hợp với mục tiêu phát triển theo định hướng chiến lược chung; Nghiên cứu và phát triển các ứng dụng công nghệ mới phục vụ hoạt động kinh doanh và quản trị vận hành của MSB; Tổ chức, triển khai xây dựng và phát triển hệ thống báo cáo và quản trị thông tin hiệu quả; Hỗ trợ người dùng trên toàn hệ thống MSB đối với các yêu cầu liên quan đến dịch vụ công nghệ; đồng thời quản lý, cấp phát và kiểm soát quyền sử dụng của người dùng trên hệ thống công nghệ; Quản lý, lưu trữ dữ liệu, mã nguồn, cấu hình của hệ thống công nghệ ngân hàng; quản lý toàn bộ các hệ thống cơ điện phụ trợ của các trung tâm dữ liệu của MSB.</p>
12	Khởi Chiến lược	<p>Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng, điều chỉnh và triển khai chiến lược cho toàn Ngân hàng; Định hướng và Phối hợp với các Ngân hàng chuyên doanh/ Khối/ Ban/ Công ty con xây dựng và phát triển chiến lược thành phần của từng Ngân hàng chuyên doanh /Khối/Ban/Công ty con theo định hướng Chiến lược tổng thể của Ngân hàng; Triển khai các hoạt động đầu tư chiến lược, M&A theo chỉ đạo của cấp có thẩm quyền; Đề xuất và triển khai các điều chỉnh về cơ cấu tổ chức bộ máy, mạng lưới, kênh phân phối để thực thi Chiến lược của MSB; Quản trị Chuyển đổi Chiến lược, Mô hình kinh doanh và Hỗ trợ cũng như các Dự án chuyển đổi khác của Ngân hàng, đảm bảo toàn bộ các dự án được triển khai phù hợp với định hướng chiến lược tổng thể và chiến lược của từng đơn vị; Quản lý và tổ chức vận hành các nghiệp vụ về dịch vụ chăm sóc khách hàng tại MSB thông qua kênh điện thoại, email, livechat, mạng xã hội, website; rà soát đánh giá chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng</p>
13	Khởi Ngân hàng số	<p>Đầu mối triển khai các sáng kiến số hóa sản phẩm hiện hữu và sản phẩm mới của Ngân hàng; Tham gia ý kiến chuyên gia trong các hoạt động xây dựng và phát triển công cụ phân tích dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo; Nghiên cứu, đề xuất, phát triển các mô hình kinh doanh mới trên cơ sở tìm kiếm, kết nối, phát triển dịch vụ và hợp tác kinh doanh với các đối tác Fintech để tạo ra các hệ sinh thái số và giải pháp thanh toán mới; Thực hiện triển khai kinh doanh và phát triển kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ số.</p>
14	Ban Bảo hiểm	<p>Xây dựng định hướng chiến lược, chính sách về bảo hiểm và thực hiện quản lý tập trung hoạt động Bancassurance nhân thọ và phi nhân thọ của toàn ngân hàng, là đầu mối phát triển hợp tác Bancassurance với đối tác bảo hiểm; xây dựng và thiết lập chỉ tiêu, kế hoạch doanh số, phân bổ hoa hồng; chủ trì việc xây dựng, thiết kế sản phẩm trong hợp tác với đối tác bảo hiểm; Quản lý tập trung, giám sát và thúc đẩy hoạt động bán chéo bảo hiểm Nhân thọ và Phi Nhân thọ trên toàn hàng. Đồng thời xây dựng và giám sát các chính sách, quy định liên quan đến bảo hiểm rủi ro hoạt động, bảo hiểm rủi ro tín dụng của Ngân hàng.</p>
15	Trung tâm mua sắm tập trung	<p>Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc, các lãnh đạo các cấp về cơ chế, chính sách, quy trình mua sắm tại MSB; Tổ chức, đầu mối mua sắm tài sản, dịch vụ cho toàn hệ thống theo quy định của MSB; Thực hiện công tác quản lý các hoạt động mua sắm tài sản, dịch vụ, công cụ ... theo đúng ngân sách xây dựng hàng năm; Xác định và chủ động tham gia quản lý các rủi ro hoạt động trong hoạt động, quy trình và hệ thống tại Trung tâm; Thực hiện công tác kiểm soát tuân thủ của tuyến bảo vệ thứ nhất trong phạm vi công việc tại các đơn vị trực thuộc theo quy định.</p>

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của MSB

Bảng 2: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 13/11/2020

STT	Cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng vốn góp
1	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam-VNPT	57 Huỳnh Thúc Kháng, Đống Đa, Hà Nội	71.577.141	6,09%

Nguồn: MSB

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Căn cứ Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0200124891, cấp lần đầu ngày 01/07/2005 (chuyển từ GCN ĐKKD số 055501 do Trọng tài kinh tế (nay là Sở Kế hoạch và Đầu tư) thành phố Hải Phòng cấp ngày 10/3/1992), đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 01/04/2020 thì các cổ đông sáng lập của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam đã hết thời gian bị hạn chế chuyển nhượng (khoản 4 Điều 119 Luật Doanh nghiệp 2014).

4.3. Cơ cấu cổ đông

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại ngày 13/11/2020

TT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tổng giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu
1	Trong nước	3.990	731.604.335	7.316.043.350.000	62,26%
	- Tổ chức	60	578.295.035	5.782.950.350.000	49,22%
	- Cá nhân	3.930	153.309.300	1.533.093.000.000	13,05%
2	Nước ngoài	7	342.872.854	3.428.728.540.000	29,18%
	- Tổ chức	6	342.822.854	3.428.228.540.000	29,18%
	- Cá nhân	1	50.000	500.000.000	0,00%
3	Cổ phiếu quỹ	0	100.522.811	1.005.228.110.000	8,56%
	TỔNG CỘNG	3.997	1.175.000.000	11.750.000.000.000	100%

Nguồn: MSB

5. Danh sách Công ty mẹ và Công ty con của tổ chức phát hành, những Công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành

5.1. Công ty mẹ của tổ chức phát hành

Không có

5.2. Công ty con của tổ chức phát hành

❖ Công ty con

Hiện MSB có hai (02) công ty con và các công ty con này đều được thành lập tại Việt Nam:

- **Công ty Tài chính TNHH MTV Cộng đồng (FCCOM)** (trước đây gọi là Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – “MSB FC”)
 - Địa chỉ: Tầng KT, Tòa nhà Văn phòng Thăng Long, Số 98 Ngụy Như Kontum, P.Nhân Chính, Q.Thanh Xuân, Hà Nội

- Điện thoại: (84-24) 7304 4222
- Hoạt động kinh doanh: Dịch vụ tài chính
- Vốn điều lệ đăng ký: 500.000.000.000 VNĐ
- Vốn điều lệ thực góp: 500.000.000.000 VNĐ
- Tỷ lệ nắm giữ của MSB: 100%
- Doanh thu năm 2019: 91,672 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế 2019: 6,43 tỷ đồng
- Lợi nhuận sau thuế 2019: 5,162 tỷ đồng
- **Công ty TNHH Quản lý Nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam ('MSB AMC')**
 - Địa chỉ: Tầng 6 tháp A, Tòa nhà Sky Tower, Số 88 Láng Hạ, P.Láng Hạ, Q.Đống Đa, TP. Hà Nội
 - Điện thoại: (84-24) 3771 3659
 - Hoạt động kinh doanh: Quản lý nợ và khai thác tài sản
 - Vốn điều lệ đăng ký: 100.000.000.000 VNĐ
 - Vốn điều lệ thực góp: 100.000.000.000 VNĐ
 - Tỷ lệ nắm giữ của MSB: 100%
 - Doanh thu 2019: 150,2 tỷ đồng
 - Lợi nhuận trước thuế 2019: 15,62 tỷ đồng
 - Lợi nhuận sau thuế 2019: 12,48 tỷ đồng

❖ **Công ty liên kết:** MSB không có công ty liên kết.

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

❖ **Quá trình tăng vốn**

Kể từ khi thành lập đến nay Công ty đã thực hiện 16 đợt tăng vốn điều lệ nhằm mục đích mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư vào các dự án như sau:

Bảng 4: Quá trình tăng vốn điều lệ

STT	Thời điểm tăng vốn	VĐL trước phát hành (tỷ đồng)	VĐL phát hành thêm (tỷ đồng)	VĐL sau phát hành (tỷ đồng)	Phương thức tăng vốn	Cơ quan chấp thuận
1	Tháng 12/1993	40	20	60	Phát hành cổ phần mới	Công văn chấp thuận của NHNN số 259/QĐ-NH5 ngày 30/12/1993
2	Tháng 03/1996	60	49,31	109,31	Phát hành cổ phiếu mới	Công văn chấp thuận của NHNN chi nhánh Hải Phòng số 64/QĐ-NH5 ngày 25/03/1996
3	Tháng 04/2004	109,31	10,931	120,241	Phát hành tăng 10% từ quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ	Công văn chấp thuận của NHNN chi nhánh Hải Phòng 175/NHNN-HAP7 ngày 14/04/2004
4	Tháng 10/2004	120,241	20	140,241	Phát hành cổ phiếu mới	Công văn chấp thuận của NHNN chi nhánh Hải Phòng 500/NHNN-HAP7 ngày 27/10/2004
5	Tháng 11/2004	140,241	20	160,241	Phát hành cổ phiếu mới	Công văn chấp thuận của NHNN chi nhánh Hải Phòng 557/NHNN-HAP7 ngày 19/11/2004
6	Tháng 12/2004	160,241	39,759	200	Phát hành cổ phiếu mới	Công văn chấp thuận của NHNN 673/NHNN-HAP7 ngày 27/12/2004
7	Tháng 04/2006	200	120	320	Phát hành cổ phần cho cổ đông hiện hữu Phát hành cổ phần cho Cán bộ nhân viên	Công văn chấp thuận của NHNN 227/NHNN-HAP7 ngày 04/04/2006 của NHNN
8	Tháng 09/2006	320	180	500	Phát hành cho cổ đông hiện hữu Phát hành cho Cán bộ nhân viên Phát hành cho cổ đông chiến lược	Công văn chấp thuận của NHNN 658/NHNN-HAP7 ngày 01/09/2006
9	Tháng 12/2006	500	200	700	Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	Công văn chấp thuận của NHNN 963/NHNN-HAP7 ngày 18/12/2006
10	Tháng 05/2007	700	800	1.500	Chào bán cổ phần ra công chúng	Công văn chấp thuận của NHNN 478/NHNN-HAN7 ngày 25/05/2007

						Công văn của UBCKNN số 164/UBCK-GCN ngày 7/9/2007
11	Tháng 01/2009	1.500	740	2.240	Phát hành cho cổ đông hiện hữu Phát hành cho Cán bộ nhân viên	Công văn chấp thuận của NHNN 519/NHNN-HAP7 ngày 24/04/2008 Công văn số 372/UBCK-GCN ngày 13/1/2009
12	Tháng 11/2009	2.240	760	3.000	Phát hành cổ phần cho các cổ đông hiện hữu	Công văn chấp thuận của NHNN 519/NHNN-HAP7 ngày 24/04/2008 Công văn số 453/UBCK-GCN ngày 13/11/2019
13	Tháng 09/2010	3.000	2.000	5.000	Phát hành cổ phần cho các cổ đông hiện hữu Thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	Công văn chấp thuận của NHNN 6882/NHNN-TTGSNH ngày 13/09/2010 Công văn số 684/UBCK-GCN ngày 24/09/2010
14	Tháng 07/2011	5.000	2.000	7.000	Phát hành cổ phần cho các cổ đông hiện hữu	Công văn chấp thuận của NHNN 5161/NHNN-TTGSNH ngày 04/07/2011 Công văn số 68/UBCK-GCN ngày 14/07/2011
15	Tháng 11/2011	7.000	1.000	8.000	Thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	Công văn chấp thuận của NHNN 5161/NHNN-TTGSNH ngày 04/07/2011 Công văn của UBCK ngày 11/11/2011
16	Tháng 08/2015	8.000	3.750	11.750	Phát hành 375.000.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu của Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông để hoán đổi cổ phiếu	Quyết định số 1391/QĐ-NHNN ngày 21/07/2015 của Ngân hàng Nhà nước về việc sáp nhập Ngân hàng TMCP Phát triển Mê Kông vào Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam QĐ số 2628/QĐ-NHNN về việc sửa đổi nội dung vốn điều lệ tại Giấy phép hoạt động Công văn số 58/GCN-UBCK ngày 12/08/2015

Đợt chào bán cổ phần tháng 08/2015 và tháng 11/2011 được thực hiện dưới hình thức tương ứng là hoán đổi cổ phần và thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Do đó đợt chào bán cổ phần gần nhất (có thu tiền của các cổ đông) được thực hiện vào tháng 07/2011 để tăng vốn từ năm 5.000 tỷ đồng lên 7.000 tỷ đồng. Toàn bộ số tiền thu được từ đợt tăng vốn đã được MSB sử dụng vào việc tăng cường tín dụng ngắn, trung và dài hạn và đầu tư cơ sở vật chất, phát triển mạng lưới hoạt động của MSB. Đây là các hoạt động thường xuyên và liên tục của Ngân hàng, qua đó giúp MSB cải thiện chất lượng tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của MSB. Các hoạt động kinh doanh này đã được Hội đồng quản trị báo cáo thường xuyên cho các cổ đông trong các kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên.

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm, dịch vụ chính của Công ty

Trải qua 29 năm hoạt động và phát triển, MSB luôn không ngừng sáng tạo, đổi mới nhằm phục vụ tốt hơn các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp.

Trong cơ cấu tổ chức, MSB đã xây dựng và phân chia thành 04 ngân hàng chuyên doanh, 02 ban và cuối năm 2020 MSB dự tính sẽ ra mắt thêm khối Ngân hàng số nhằm đảm bảo chất lượng phục vụ tốt nhất cho từng phân khúc khách hàng cũng như định vị được rủi ro phù hợp với từng phân khúc đó. Các ngân hàng chuyên doanh gồm:

- ❖ Ngân hàng Bán lẻ
- ❖ Ngân hàng Doanh nghiệp
- ❖ Ngân hàng Định chế tài chính
- ❖ Ngân hàng Quản lý tín dụng

Sở hữu mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch rộng khắp cả nước lên đến 51/64 tỉnh thành, MSB đã và đang thực hiện kinh doanh, phục vụ khách hàng một cách chuyên nghiệp và hiệu quả.

7.1.1. Ngân hàng bán lẻ

Ngân hàng bán lẻ được thành lập nhằm phục vụ nhóm khách hàng cá nhân với nhu cầu đa dạng và liên tục đổi mới. Mục tiêu của ngân hàng bán lẻ của MSB là đem đến cho khách hàng những sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Các sản phẩm tín dụng, huy động, quản lý tài khoản được phát triển nhằm phù hợp với từng phân khúc khách hàng, sở thích tài chính và thời điểm khác nhau.

Trên nền tảng công nghệ hiện đại, các sản phẩm/dịch vụ mà MSB xây dựng căn cứ từ nhu cầu khách hàng. Công nghệ MSB ứng dụng cho phép khách hàng và người dùng tương tác với nhau thông qua giao thức công nghệ thông minh. Dựa trên nền tảng này, MSB có thể phát triển đa dạng các sản phẩm, tăng tương tác giữa khách hàng với ngân hàng bán lẻ. Nhờ vậy, khách hàng sẽ tăng tần suất sử dụng các dịch vụ, sản phẩm MSB, đáp ứng mọi nhu cầu về tài chính của khách hàng. Qua đó, MSB có thể khai thác tối đa hiệu quả trên từng khách hàng.

Các nhóm sản phẩm chính của ngân hàng bán lẻ gồm: sản phẩm đáp ứng nhu cầu thanh toán, tài khoản, sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiết kiệm và sản phẩm đáp ứng nhu cầu vốn.

Sản phẩm đáp ứng nhu cầu thanh toán, tài khoản:

Các gói sản phẩm thanh toán được thiết kế theo nhu cầu từng nhóm khách hàng. Khách hàng tham gia gói sản phẩm chỉ cần kích hoạt một lần để sử dụng các dịch vụ, sản phẩm nằm trong gói. Việc triển khai các gói sản phẩm giúp cho khách hàng có thể thuận tiện giao dịch, sử dụng dịch vụ, tiết kiệm chi phí và giúp cho MSB có thể tối ưu chi phí so với việc đưa từng sản phẩm riêng lẻ tới khách hàng.

- M-First: Gói tài khoản M-First gồm tất cả các dịch vụ cần thiết, đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng

thuộc phân khúc khách hàng ưu tiên với những tiện ích và chăm sóc vượt trội, bao gồm: Tài khoản M-First, Thẻ ghi nợ quốc tế MasterCard Platinum, Internet Banking, SMS Banking;

- FCB: Gói tài khoản FCB gồm tất cả các dịch vụ cần thiết, đáp ứng nhu cầu tài chính của khách hàng thuộc phân khúc khách hàng ưu tiên (First Class Banking) với những tiện ích và chăm sóc vượt trội, bao gồm: Tài khoản FCB, Thẻ ghi nợ quốc tế MasterCard Platinum, Internet Banking gói FCB, SMS Banking gói FCB;
- M- Business: được thiết kế dành riêng cho người chủ kinh doanh giúp tối ưu hóa dòng tiền và cung cấp vốn hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh. Chính sách giá đặc biệt cho giao dịch qua các kênh điện tử (Internet, Mobile Banking, SMS Banking), ưu đãi hoàn tiền đối với các giao dịch thanh toán qua thẻ ghi nợ, miễn phí rút tiền tại ATM với tài khoản M-Business;
- M-Pro: được thiết kế dành riêng cho người có thu nhập chính từ lương, đáp ứng đa dạng nhu cầu tiêu dùng, mua sắm với chính sách ưu đãi hoàn tiền đối với các giao dịch chi tiêu mua sắm bằng thẻ ghi nợ và các giao dịch thanh toán tự động qua Internet Banking/Mobile Banking.
- M1, M-Money: bao gồm tất cả các dịch vụ cần thiết để đáp ứng nhu cầu thanh toán linh hoạt, đa dạng của Khách hàng cá nhân;
- M-Payroll: giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, gia tăng phúc lợi cho CBNV cùng hàng ngàn ưu đãi dành cho CBNV & lãnh đạo doanh nghiệp;
- FX: Sản phẩm mua bán ngoại tệ Khách hàng Cá nhân của MSB giúp khách hàng dễ dàng thực hiện các kế hoạch du học, du lịch, định cư nước ngoài hay các dự định khác;
- WU: Dịch vụ chuyển và nhận tiền qua kênh Western Union;
- Remittance: Khách hàng có thể nhận và chuyển tiền tới hàng nghìn ngân hàng tại hơn 200 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới từ Việt Nam qua MSB.
- Dịch vụ mở tài khoản thanh toán online trên Mobile Banking;
- Dịch vụ ngân hàng trực tuyến MSB;
- Dịch vụ giao dịch trực tuyến (BankPlus);
- Dịch vụ chuyển tiền liên Ngân hàng 24/7;
- Dịch vụ thanh toán tự động cước viễn thông.
- Kết nối với các đối tác cung cấp công nghệ trong tài chính để cung cấp các dịch vụ thanh toán qua các cổng thanh toán như VNPAY, ZaloPay,...

Sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiết kiệm

MSB phát triển các sản phẩm tiết kiệm với đa dạng kỳ hạn và cơ chế rút vốn linh hoạt, cơ chế lãi suất đảm bảo tối đa lợi ích cho khách hàng. Bên cạnh đó, MSB cũng phát triển các sản phẩm riêng biệt dựa trên nhu cầu đặc biệt của từng khách hàng như nhu cầu tích lũy tăng dần tài sản, nhu cầu tích lũy hàng tháng, nhu cầu tích lũy cho chi tiêu trong tương lai. Thông qua các sản phẩm tiết kiệm, MSB hướng tới việc gắn kết khách hàng lâu dài với ngân hàng nhờ đó cải thiện cơ cấu vốn tiền gửi theo định hướng nguồn vốn dài hạn, ổn định.

- Tiết kiệm lãi suất cao nhất;
- Tiết kiệm định kỳ sinh lời;
- Tiết kiệm gửi tiền trả lãi ngay;
- Tiết kiệm rút gốc từng phần;
- Tiết kiệm gửi góp ong vàng;

- Tiết kiệm gửi góp măng non;
- Tiết kiệm ngoại tệ lạ.

Sản phẩm đáp ứng nhu cầu vốn

Các dòng sản phẩm cho vay linh hoạt, thủ tục phê duyệt nhanh chóng đã giúp MSB tăng trưởng vượt trội trong năm 2019. Các sản phẩm MSB gắn với các giải pháp tài chính như: giải pháp chi tiêu vượt mức số dư tài khoản thanh toán khi có nhu cầu qua hình thức thấu chi, đáp ứng nhu cầu vốn 24h mà không cần chứng minh mục đích vay vốn, nguồn thu nhập, hỗ trợ khách hàng khi có nhu cầu mua sắm, tiêu dùng với thời gian phù hợp.

- M-housing: Tài trợ các mục đích vay mua bất động sản, xây dựng, sửa chữa nhà ở, tiêu dùng và kinh doanh;
- Cho vay mua bất động sản thông thường;
- Cho vay mua bất động sản dự án;
- Cho vay kinh doanh;
- Cho vay mua ô tô;
- Cho vay tiêu dùng thẻ chấp BĐS;
- Cho vay xây dựng;
- Cho vay nông nghiệp;
- Tín chấp thông thường;
- Thẻ tín dụng;
- M-Loancare: cho vay vốn đối với CBNV MSB
- Ứng vốn song kim/thông thường: Cấp tín dụng cho KH với TSBĐ là sổ tiết kiệm;
- Thấu chi có tài sản đảm bảo/ không có tài sản đảm bảo/sổ tiết kiệm.

7.1.2. Ngân hàng doanh nghiệp

Ngân hàng doanh nghiệp được thành lập nhằm mục tiêu phục vụ khách hàng là các doanh nghiệp. Tương tự như ngân hàng bán lẻ, các sản phẩm, dịch vụ được MSB phát triển riêng theo nhu cầu của từng nhóm khách hàng doanh nghiệp. Tùy thuộc vào quy mô, loại hình kinh doanh, MSB áp dụng các sản phẩm, dịch vụ phù hợp theo chính sách của MSB từng thời kỳ.

Phân khúc khách hàng mục tiêu của ngân hàng doanh nghiệp MSB là nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ cùng chiến lược bám sát địa bàn hoạt động, tiếp cận khách hàng nhằm giới thiệu trực tiếp các sản phẩm dịch vụ MSB đang cung cấp.

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp hiện đang cung cấp cho khách hàng gồm: sản phẩm tín dụng và sản phẩm phi tín dụng.

Sản phẩm tín dụng

- Sản phẩm tín dụng của MSB được phát triển đa dạng về thời gian (ngắn hạn, trung dài hạn), loại hình doanh nghiệp (xuất nhập khẩu,...), quy mô doanh nghiệp (vừa và nhỏ, siêu nhỏ...).
- Các sản phẩm tín dụng chính MSB có thể kể đến như thấu chi tài khoản, cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động, cho vay trung, dài hạn theo dự án, dịch vụ lưu ký trái phiếu...

Sản phẩm phi tín dụng: các sản phẩm phi tín dụng của MSB gồm các nhóm chính như

- Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn với các gói sản phẩm được thiết kế chuyên biệt theo đặc điểm kinh doanh

của khách hàng như: Gói sản phẩm Tài khoản thanh toán khách hàng doanh nghiệp, Gói sản phẩm Tài khoản thanh toán không kỳ hạn lãi suất bậc thang (M Casa-level), Gói Tài khoản thanh toán không kỳ hạn M-Startup dành cho doanh nghiệp khởi nghiệp, Gói Tài khoản thanh toán liên kết phần mềm kế toán MISA, Gói Tài khoản M-Package - Phí giao dịch trọn gói, Tài khoản vốn đầu tư gián tiếp vào Việt Nam cho khách hàng doanh nghiệp, Tài khoản vốn đầu tư trực tiếp dành cho Khách hàng FDI;

- Tài khoản tiền gửi có kỳ hạn: sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn thông thường;
- Dịch vụ Ngân hàng điện tử trên Internet Banking, Mobile App, SMS Banking nhiều tiện ích và sản phẩm dịch vụ.

Dịch vụ thanh toán trong nước và quản lý dòng tiền tiến tới cung cấp dịch vụ tư vấn quản trị dòng tiền doanh nghiệp

- Thanh toán trong nước: dịch vụ chuyển tiền trong nước, thanh toán hóa đơn, chi hộ lương, chi hộ theo lô, chi hộ tiền mặt;
- Quản lý khoản phải thu: thu hộ tiền mặt tại quầy/ địa điểm của khách hàng, thu hộ hóa đơn qua các kênh giao dịch, thanh toán/thu hộ tự động;
- Dịch vụ thanh toán thuế trực tuyến;
- Quản lý khoản phải trả: chi hộ tiền mặt tại địa điểm chi định, thanh toán theo lô, thanh toán ủy nhiệm thu của các tổ chức tín dụng khác, dịch vụ nộp ngân sách nhà nước;
- Quản lý tài khoản tập trung: là dịch vụ chuyển tiền tự động từ các tài khoản của khách hàng về tài khoản chính hoặc từ tài khoản của thành viên về tài khoản công ty mẹ. Đây là dịch vụ quản lý tài chính tối ưu. Qua đó, khách hàng có thể kiểm soát vốn của các tài khoản, tăng hiệu quả sử dụng vốn, kiểm soát chặt chẽ tài chính của các đơn vị thành viên;
- Tư vấn quản trị dòng tiền doanh nghiệp: dựa trên các đặc thù kinh doanh của từng khách hàng, MSB cung cấp dịch vụ tư vấn quản trị dòng tiền kinh doanh của doanh nghiệp bằng các dịch vụ hiện có của MSB. Dịch vụ tư vấn quản trị dòng tiền này có thể được xây dựng xuyên suốt các dịch vụ ngân hàng từ việc sử dụng các sản phẩm tín dụng, cho đến các dịch vụ phi tín dụng, các dịch vụ thanh toán và chuỗi;

Chuỗi cung ứng sản phẩm

- Cung cấp giải pháp chuỗi cung ứng tổng thể cho khách hàng doanh nghiệp;
- Một số giải pháp chuỗi hiện tại MSB đang cung ứng:
 - Cung cấp thẻ đồng thương hiệu cho hàng triệu khách hàng cá nhân của tập đoàn siêu thị Hàn Quốc;
 - Tài trợ hợp đồng đầu ra cho khách hàng là nhà thầu của các tập đoàn Nhà nước trong lĩnh vực năng lượng, viễn thông;
 - Cung cấp gói sản phẩm Tài trợ vốn lưu động dành cho đại lý vé máy bay;
 - Dịch vụ quản lý tài khoản tập trung (chuyên thu – chuyên chi) cho các Tập đoàn lớn trong và ngoài nước trong lĩnh vực sản xuất, dịch vụ thương mại.
- Một số giải pháp chuỗi MSB đang xây dựng:
 - Cung cấp dịch vụ thu cước bằng QR-Code (tĩnh & động) tại các điểm kinh doanh, trung tâm thanh toán;
 - Kết nối hệ thống để sao kê doanh số giao dịch và quản lý hóa đơn tự động của khách hàng trong chuỗi, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc quản lý dòng tiền;
 - Tài trợ vốn cho hàng triệu người bán hàng trên các sàn giao dịch thương mại điện tử sử dụng nền tảng công nghệ 4.0
 - Giải pháp chuỗi tổng thể bao gồm cả tài chính và phi tài chính cho khách hàng thuê đất khu công nghiệp của các tập đoàn lớn có quan hệ đối tác với ngân hàng.

7.1.3. Ngân hàng định chế tài chính

Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với Khách hàng Định chế tài chính, tổ chức tài chính công trong phạm vi quy mô doanh thu, rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ. Xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh ngoại tệ, kim loại quý, nguồn vốn, các chứng khoán và công cụ tài chính phái sinh, sản phẩm cấu trúc.

Định hướng phát triển: Không dừng lại ở việc đưa MSB là một trong ba ngân hàng dẫn đầu thị trường về khối lượng giao dịch ngoại hối, trái phiếu chính phủ trên thị trường Liên ngân hàng, Ngân hàng Định chế tài chính tiếp tục phát triển và khai thác các đối tượng khách hàng là các đơn vị tài chính công, các định chế tài chính phi tổ chức tín dụng như các công ty quản lý quỹ, công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán....

Bên cạnh việc cung cấp và phát triển những sản phẩm truyền thống như huy động, tín dụng... từ các đối tượng khách hàng trên, Ngân hàng Định chế tài chính đã và đang tiếp tục đẩy mạnh việc đưa ra các giải pháp thanh toán, các sản phẩm dịch vụ như thu hộ viện phí, học phí... Những giải pháp, sản phẩm này không những mang lại nguồn thu phí mà còn mang lại nguồn tiền gửi không kỳ hạn (CASA) cho ngân hàng, đưa MSB trở thành một trong những ngân hàng tiên phong trong việc cung cấp các giải pháp thanh toán không dùng tiền mặt cho hệ thống bệnh viện và trường học, cụ thể:

- Giải pháp thu hộ viện phí, học phí cho các bệnh viện, trường học
- Thực hiện vai trò là Ngân hàng phục vụ các dự án tài chính công như các dự án ODA sử dụng nguồn vốn đa phương, dự án ODA do Jica tài trợ....
- Cung cấp các dịch vụ tài trợ thương mại, tài trợ vốn liên quan đến các giao dịch tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế cho các khách hàng là định chế tài chính.

Sản phẩm huy động – đầu tư

- Giao dịch tiền gửi, tiền vay với các định chế tài chính trên thị trường liên ngân hàng, các kỳ hạn linh hoạt từ qua đêm đến 364 ngày theo quy định của NHNN.
- Tiền gửi có kỳ hạn: Đa dạng kỳ hạn gửi, hình thức trả lãi (đầu kỳ, định kỳ, cuối kỳ) và lãi suất cạnh tranh với các đối tượng khách hàng là công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ;
- Giao dịch đầu tư Trái phiếu Chính phủ: Cung cấp các giao dịch trên thị trường Sơ cấp và Thứ cấp;
- Thực hiện các giao dịch đầu tư và mua bán hần, mua bán có kỳ hạn Trái phiếu trên thị trường Sơ cấp và Thứ cấp, cung cấp các sản phẩm dịch vụ liên quan đến Trái phiếu Chính phủ và các sản phẩm phái sinh liên quan đến Trái phiếu Chính phủ (Bond Future, Vay trái phiếu, Bán kết hợp mua lại...)
- Thực hiện các giao dịch đầu tư và mua bán hần, có kỳ hạn với GTCG là tín phiếu do NHNN phát hành
- Giao dịch đầu tư giấy tờ có giá tổ chức tín dụng: Thực hiện các giao dịch đầu tư và mua bán hần, mua bán có kỳ hạn giấy tờ có giá do các tổ chức tín dụng phát hành trên thị trường thứ cấp.
- Phát hành Giấy tờ có giá MSB: Tổ chức phát hành các loại Giấy tờ có giá nhằm huy động nguồn vốn trung và dài hạn cho Ngân hàng, bao gồm Trái phiếu và Chứng chỉ tiền gửi.

Sản phẩm và dịch vụ ngoại hối

- Giao dịch ngoại tệ giao ngay, giao dịch ngoại tệ kỳ hạn;
- Giao dịch hoán đổi ngoại tệ, hoán đổi tiền tệ chéo; dự kiến xin giấy phép hoạt động ngoại hối quốc tế vào năm 2020 để triển khai hợp đồng tương lai ngoại tệ (FX future contract);

- Giao dịch quyền chọn ngoại tệ với ngoại tệ FX Option (trừ cặp ngoại tệ với VND);
- Giao dịch hoán đổi lãi suất; giao dịch kỳ hạn lãi suất FRAs;
- Dịch vụ cung ứng ngoại tệ mặt, xuất nhập khẩu ngoại tệ mặt;
- Giao dịch vàng vật chất theo quy định của NHNN.

Sản phẩm tín dụng

- Thấu chi tài khoản thanh toán kết hợp mô hình Quản lý tài khoản tập trung để quản lý dòng tiền hiệu quả. Miễn phí lãi suất thấu chi trong ngày;
- Cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động đối với các công ty chứng khoán;
- Cho vay trung dài hạn theo dự án;
- Dịch vụ lưu ký trái phiếu cho các Định chế tài chính.

Dịch vụ quản lý tài khoản tập trung

- Cài đặt các hạn mức số dư trần và sàn cho tài khoản thanh toán của các công ty thành viên;
- Vào cuối mỗi ngày hệ thống sẽ tự động quét số dư trên mức trần của các công ty thành viên về công ty mẹ hoặc bù đắp số dư dưới sàn để đạt mức sàn cho các công ty thành viên;
- Ưu tiên sử dụng hạn mức thấu chi của Công ty mẹ để bù đắp cho thấu chi của các công ty thành viên trước khi sử dụng thấu chi của các công ty thành viên;
- Hạn mức thấu chi lên đến 95% giá trị tài sản đảm bảo là hợp đồng tiền gửi;
- Hỗ trợ file dữ liệu báo cáo hàng ngày để hạch toán tự động các giao dịch Quản lý tài khoản tập trung.
- Dịch vụ tài khoản thanh toán;
- Chuyển tiền trong nước nhanh chóng chính xác với phí giao dịch ưu đãi;
- Dịch vụ thu hộ phí bảo hiểm;
- Thông qua kết nối hệ thống giữa MSB và Công ty Bảo hiểm thực hiện thu hộ phí bảo hiểm theo thời gian thực;
- Internet banking - Etax;
- Giao dịch trực tuyến mọi lúc mọi nơi nhanh chóng thuận tiện an toàn với công nghệ bảo mật hàng đầu thị trường;
- Chức năng thanh toán chuyên khoản, điều chuyển vốn nội bộ, thanh toán lương ...;
- Dịch vụ nộp thuế điện tử E-Tax;
- Dịch vụ thu-chi hộ cho công ty chứng khoán.

Dịch vụ thanh toán quốc tế cho các công ty bảo hiểm

- Thanh toán phí Tái bảo hiểm cho bên nhận Tái bảo hiểm là tổ chức nước ngoài;
- Thanh toán đối trừ chi phí với đối tác nước ngoài;
- Thanh toán bồi thường bảo hiểm cho bên nhượng tái;
- Thanh toán phí Tái bảo hiểm bằng ngoại tệ cho bên nhận Tái bảo hiểm là tổ chức trong nước;
- Thanh toán bồi thường bảo hiểm bằng ngoại tệ cho bên nhượng tái là tổ chức trong nước;

- Các khoản chi phí khác phục vụ hoạt động kinh doanh bảo hiểm...

Sản phẩm bảo lãnh đa dạng với mức phí cạnh tranh

- Bảo lãnh dự thầu
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh hoàn tạm ứng
- Bảo lãnh thanh toán
- Bảo lãnh bảo hành.

7.1.4. Ngân hàng Quản lý tín dụng (NHQLTD):

Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng đặc thù, chiến lược, đầu tư theo quyết định của các cấp có thẩm quyền, trong phạm vi rủi ro cho phép và quy định của MSB trong từng thời kỳ; quản lý khách hàng nợ rủi ro và triển khai hoạt động thu hồi nợ, xử lý nợ theo quy định của MSB.

Các hoạt động chính tại NHQLTD bao gồm:

(1) Quản trị, phát triển các khách hàng chiến lược, khách hàng đặc thù được giao theo quyết định của các cấp có thẩm quyền:

- Thực hiện các hoạt động phát triển và quản lý đối với các khách hàng chiến lược, khách hàng đặc thù trên cơ sở cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của MSB cho khách hàng như: hoạt động tín dụng, mua bán trái phiếu doanh nghiệp, mua các khoản nợ doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng khác, các công cụ nợ phái sinh và các dịch vụ khác.
- Quản lý các khách hàng chuyên ngành được giao theo quyết định của các cấp có thẩm quyền.
- Thực hiện triển khai các biện pháp tái cơ cấu nhằm đảm bảo quyền lợi cho MSB theo quy định của pháp luật.

(2) Thực hiện hoạt động quản lý nợ, thu hồi nợ và xử lý nợ:

- Quản lý khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp, khách hàng định chế tài chính có nợ rủi ro/ nợ xấu và thực hiện triển khai các biện pháp thu hồi nợ, xử lý nợ nhằm đảm bảo quyền lợi cho MSB.
- Quản lý và giám sát quá trình tái cấu trúc để xử lý nợ đối với các khách hàng nợ rủi ro/nợ xấu đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt phương án tái cấu trúc.
- Trực tiếp thực hiện các biện pháp về tố tụng, thi hành án đối với các khách hàng nợ quá hạn hoặc khách hàng có rủi ro cao cần thu hồi nợ trước hạn trên toàn MSB tại các cơ quan tiến hành tố tụng và cơ quan thi hành án.
- Tham gia giải quyết các vụ việc liên quan đến hoạt động tín dụng tại các cơ quan tiến hành tố tụng khi có yêu cầu.

(3) Thực hiện các nhiệm vụ quản lý, khai thác, bán tài sản bảo đảm (TSBĐ) để phục vụ công tác xử lý nợ theo quy định của pháp luật:

- NHQLTD là đầu mối tổ chức và triển khai thực hiện các nhiệm vụ quản lý, khai thác, bán TSBĐ (bao gồm: tài sản thu giữ, tài sản nhận gán nợ theo thỏa thuận; nhận tài sản thay thế nghĩa vụ trả nợ từ cơ quan Thi hành án,...) để phục vụ công tác xử lý nợ theo quy định của pháp luật.
- Quản lý, khai thác các TSBĐ thuộc sở hữu của MSB, tài sản là tàu biển và các tài sản khác được cấp có thẩm quyền giao nhiệm vụ từng thời kỳ.

- Kiểm tra, giám sát, thuê đơn vị bảo vệ/ bảo quản tài sản được giao quản lý cho tới khi bán/ bàn giao được tài sản cho bên mua.

(4) Thực hiện hoạt động mua bán nợ:

- NHQLTD là đầu mối tổ chức và triển khai hoạt động mua bán nợ với Công ty TNHH MTV Quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam (VAMC), Công ty TNHH Mua Bán nợ Việt Nam (DATC), các cá nhân/ tổ chức có nhu cầu theo quy định của pháp luật.

7.1.5. Ban khách hàng Doanh nghiệp Nhà nước:

Là đơn vị kinh doanh được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng chuyên biệt đối với khách hàng thuộc phân khúc quản lý theo phê duyệt của Ủy ban chiến lược trong từng thời kỳ.

Định hướng phát triển: Tối đa hóa lợi nhuận cho MSB thông qua phát triển phân khúc Doanh nghiệp có vốn Nhà nước và khách hàng chiến lược. Để thực hiện định hướng này, Ban khách hàng doanh nghiệp Nhà nước đặt trọng tâm vào 3 mục tiêu quan trọng: xây dựng mối quan hệ hợp tác toàn diện với các tập đoàn, tổng công ty nhà nước lớn; tạo dựng hệ sinh thái MSB với các Tập đoàn, Tổng công ty Nhà nước.

Bên cạnh việc cung cấp và phát triển những sản phẩm truyền thống như huy động, tín dụng... tương tự như Ngân hàng doanh nghiệp, Ban khách hàng doanh nghiệp Nhà nước chú trọng đưa ra các giải pháp về chuỗi cho các khách hàng chiến lược, xây dựng mối quan hệ tương hỗ chặt chẽ giữa MSB và khách hàng với mục tiêu tăng thị phần của MSB, cung cấp gói giải pháp toàn diện cho khách hàng từ nhu cầu vốn, quản lý tài khoản tập trung, cung ứng các dịch vụ tài chính phái sinh như FX, Tài trợ thương mại...

7.1.6. Ban Bảo hiểm:

Được thành lập với chức năng nhiệm vụ chính là xây dựng định hướng chiến lược về bảo hiểm và thực hiện quản lý tập trung hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) nhân thọ và phi nhân thọ của toàn MSB: là đầu mối phát triển hợp tác Bancassurance với đối tác bảo hiểm; xây dựng và thiết lập chỉ tiêu, kế hoạch doanh số; chủ trì việc xây dựng, thiết kế sản phẩm trong hợp tác với đối tác bảo hiểm; quản lý tập trung, giám sát và phát triển hoạt động bán chéo bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ; đồng thời thực hiện xây dựng và giám sát các chính sách, quy định liên quan đến bảo hiểm rủi ro hoạt động, bảo hiểm rủi ro tín dụng của Ngân hàng.

Định hướng phát triển: Phối hợp với các công ty bảo hiểm uy tín trên thị trường, lựa chọn và đóng gói các giải pháp tài chính tổng thể về sản phẩm ngân hàng và bảo hiểm cho khách hàng cá nhân cũng như khách hàng doanh nghiệp; nâng cao hiệu quả hoạt động, đóng góp nguồn thu về phí từ hoạt động đại lý bảo hiểm.

Sản phẩm bảo hiểm Phi nhân thọ:**• Nhóm Sản phẩm bảo hiểm con người:**

- Bảo hiểm sức khỏe cá nhân: bảo hiểm cho khách hàng (KH) trong trường hợp điều trị nội trú, ngoại trú do ốm đau, bệnh tật, tai nạn, thai sản, nha khoa.
- Bảo hiểm bệnh ung thư: bảo hiểm cho KH trước rủi ro bệnh ung thư.
- Bảo hiểm sinh mạng người vay vốn (credit life): áp dụng riêng cho KH vay vốn, bảo hiểm cho KH trong trường hợp bị tử vong/ thương tật toàn bộ vĩnh viễn do tai nạn, ốm đau bệnh tật, thai sản, mất tích, chết không rõ nguyên nhân, khi đó công ty bảo hiểm sẽ chi trả cho MSB dư nợ còn lại theo lịch trả nợ gần nhất của KH.
- Bảo hiểm sức khỏe nhóm: bảo hiểm cho Cán bộ nhân viên, người lao động trong doanh nghiệp do KH làm chủ, trong trường hợp điều trị nội trú, ngoại trú trong trường hợp ốm đau, bệnh tật, tai nạn, thai sản, nha khoa, mức trách nhiệm thiết kế theo gói tùy chọn theo nhu cầu thực tế của KH.

- Bảo hiểm tai nạn nhóm: bảo hiểm cho Cán bộ nhân viên, người lao động trong doanh nghiệp do KH làm chủ trong trường hợp tai nạn, chương trình bảo hiểm tùy chỉnh theo nhu cầu thực tế của KH.
- Bảo hiểm bồi thường người lao động: bảo hiểm cho Cán bộ nhân viên, người lao động trong doanh nghiệp do KH làm chủ trong trường hợp bị tai nạn tại nơi làm việc hoặc mắc bệnh nghề nghiệp, chương trình bảo hiểm tùy chỉnh theo nhu cầu thực tế của KH.
- Bảo hiểm du lịch: bảo hiểm cho KH các rủi ro xảy ra trong quá trình đi du lịch trong nước, nước ngoài.
- Bảo hiểm M_Safe An tâm đồng hành: bảo hiểm cho KH trước rủi ro tử vong, nằm viện do mọi nguyên nhân. Đồng thời, có quyền lợi hỗ trợ tài chính dành riêng cho KH tham gia tại MSB.

• **Nhóm Sản phẩm bảo hiểm tài sản:**

- Bảo hiểm xe cơ giới: bảo hiểm cho các rủi ro xảy ra đối với tài sản là xe ô tô của KH, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe với bên thứ ba và bảo hiểm tai nạn người ngồi trên xe.
- Bảo hiểm xe máy: bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe với bên thứ ba và bảo hiểm tai nạn người ngồi trên xe.
- Bảo hiểm nhà: Bảo hiểm cho các rủi ro xảy ra đối với tài sản là nhà tư nhân/ căn hộ chung cư của KH và/ hoặc tài sản bên trong ngôi nhà.
- Bảo hiểm cháy nổ bắt buộc: bảo hiểm cho các tài sản tham gia bảo hiểm được kê khai trong hợp đồng bảo hiểm khi xảy ra các rủi ro theo quy định tại Nghị định 23/2018/NĐ-CP của Chính phủ.
- Bảo hiểm cháy nổ tự nguyện: bảo hiểm cho các tài sản tham gia bảo hiểm được kê khai trong hợp đồng bảo hiểm khi xảy ra các rủi ro cháy, nổ và các rủi ro lựa chọn khác như giông bão, lụt, gãy rớt, đình công, máy bay rơi trúng, đâm va do xe cơ giới, súc vật, ...
- Bảo hiểm mọi rủi ro tài sản: bảo hiểm cho các tài sản tham gia bảo hiểm được kê khai trong hợp đồng bảo hiểm khi xảy ra mọi rủi ro ngoại trừ các trường hợp loại trừ theo quy tắc bảo hiểm.
- Bảo hiểm xây dựng/ lắp đặt: bảo hiểm cho công trình xây dựng, trang thiết bị lắp đặt trong quá trình thi công.
- Bảo hiểm máy móc thiết bị chủ thầu: bảo hiểm cho các máy móc thiết bị thi công trong công trường.
- Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển: bảo hiểm cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển trong nước, tại nước ngoài.
- Bảo hiểm tàu: bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu, bảo hiểm tai nạn thuyền viên, và/ hoặc bảo hiểm thân tàu.

Sản phẩm bảo hiểm Nhân thọ:

• **Các Sản phẩm chính:**

- Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ truyền thống: bảo vệ khách hàng trước rủi ro trong cuộc sống, đồng thời mang đến quyền lợi tích lũy khi đáo hạn hợp đồng.
- Bảo hiểm liên kết chung: mang đến cho khách hàng quyền lợi bảo vệ và các quyền lợi tài chính hấp dẫn. Khách hàng được bảo vệ trước rủi ro trong cuộc sống, đồng thời được hưởng lãi từ kết quả đầu tư quỹ liên kết chung.
- Bảo hiểm liên kết đơn vị: mang đến cho khách hàng quyền lợi bảo vệ và các quyền lợi tài chính hấp dẫn khi được quyền chủ động trong các quyết định đầu tư của mình. Khách hàng được bảo vệ trước rủi ro trong cuộc sống, đồng thời, được hưởng lãi từ kết quả đầu tư quỹ liên kết đơn vị.

- **Các Sản phẩm bảo trợ:**

- Bảo hiểm chết và tàn tật mở rộng/ Bảo hiểm tai nạn toàn diện nâng cao: bảo vệ cho khách hàng trước các rủi ro chết, thương tật do tai nạn hoặc các nguyên nhân khác.
- Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe: bảo vệ cho khách hàng trước các rủi ro về sức khỏe phải nằm viện, điều trị ốm đau, bệnh tật...
- Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo giai đoạn đầu/ Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo cao cấp toàn diện: bảo vệ cho khách hàng trước các rủi ro về sức khỏe do bệnh hiểm nghèo.
- Bảo hiểm miễn đóng phí bệnh hiểm nghèo: khách hàng được miễn đóng phí bảo hiểm nếu không may mắc bệnh hiểm nghèo.
- Bảo hiểm miễn đóng phí/ Bảo hiểm hỗ trợ đóng phí: khách hàng được miễn hoặc hỗ trợ đóng phí bảo hiểm nếu không may gặp rủi ro tử vong/ thương tật toàn bộ vĩnh viễn.
- Bảo hiểm hỗ trợ điều trị bệnh ung thư: khách hàng được hỗ trợ các chi phí y tế khám chữa bệnh do bệnh ung thư.
- Bảo hiểm trợ cấp phẫu thuật và điều trị ngoại khoa: khách hàng được trợ cấp nếu không may gặp rủi ro về sức khỏe phải thực hiện phẫu thuật, điều trị ngoại khoa.
- Bảo hiểm bảo toàn thu nhập/ Bảo hiểm bảo toàn thu nhập toàn diện: bảo toàn thu nhập cho khách hàng nếu không may gặp rủi ro tử vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn/ bệnh hiểm nghèo.

7.2. Huy động vốn

Huy động vốn là một trong những hoạt động thông thường của các ngân hàng thương mại. Tại MSB, công tác huy động vốn của MSB luôn được chú trọng và tập trung phát triển theo hướng ổn định, an toàn. Các sản phẩm huy động của MSB được thiết kế luôn đảm bảo tính linh hoạt cho hoạt động của MSB và phù hợp với thị trường, tuân thủ đúng các quy định của NHNN từng thời kỳ.

Trên thị trường 1 (thị trường tập trung vào các đối tượng và cá nhân và các tổ chức kinh tế) MSB có đa dạng các sản phẩm với kỳ hạn linh hoạt, mức sinh lời hấp dẫn cạnh tranh. Đi kèm với các sản phẩm MSB thường có các chương trình khuyến mại, thay đổi lãi suất phù hợp với nhu cầu khách hàng. Qua đó thu hút mạnh mẽ vốn từ các tổ chức kinh tế, cá nhân với nguồn tiền gửi kỳ hạn dài và ổn định.

Trên thị trường 2, đây là thị trường tập trung vào các định chế tài chính (tổ chức tín dụng, công ty tài chính...), MSB với lịch sử hoạt động lâu đời và tình hình tài chính lành mạnh đáp ứng các tiêu chuẩn về hoạt động tổ chức tín dụng. Do đó, MSB có thể huy động được trên thị trường liên ngân hàng và nhận được tài trợ vốn từ các tổ chức tài chính khác

Diễn biến huy động vốn của MSB giai đoạn 2018-2019 và 9 tháng đầu năm 2020 như sau:

Bảng 5: Tổng nguồn vốn huy động của MSB (riêng lẻ)

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Riêng lẻ						
		2018	Tỷ trọng	2019	Tỷ trọng	2019 so với 2018	30/09/2020	Tỷ trọng
1	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN	9.708	8,11%	24	0,02%	-99,75%	21	0,01%

2	Tiền gửi và vay các TCTD khác	38.165	31,88%	47.248	34,47%	23,80%	56.638	38,80%
	<i>Tiền gửi của các TCTD khác</i>	22.365	18,68%	19.442	14,18%	-13,07%	27.915	19,12%
	<i>Vay các TCTD khác</i>	15.800	13,20%	27.806	20,29%	75,99%	28.723	19,68%
3	Tiền gửi của khách hàng	63.504	53,05%	80.897	59,02%	27,39%	80.087	54,86%
4	Phát hành giấy tờ có giá	8.335	6,96%	8.893	6,49%	6,69%	9.229	6,32%
	Tổng cộng	119.712	100,00%	137.062	100,00%	14,49%	145.975	100,00%

Nguồn: BCTC MSB riêng lẻ kiểm toán 2018-2019 và BCTC riêng lẻ MSB 9T/2020

Bảng 6: Tổng nguồn vốn huy động của MSB (hợp nhất)

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Hợp nhất						
		2018	Tỷ trọng	2019	Tỷ trọng	2019 so với 2018	30/09/2020	Tỷ trọng
1	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN	9.708	8,14%	24	0,02%	-99,75%	21	0,01%
2	Tiền gửi và vay các TCTD khác	37.671	31,57%	47.018	34,35%	24,81%	56.371	38,68%
	<i>Tiền gửi của các TCTD khác</i>	21.871	18,33%	19.212	14,03%	-12,16%	27.648	18,97%
	<i>Vay các TCTD khác</i>	15.800	13,24%	27.806	20,31%	75,99%	28.723	19,71%
3	Tiền gửi của khách hàng	63.529	53,24%	80.873	59,08%	27,30%	80.029	54,92%
4	Phát hành giấy tờ có giá	8.415	7,05%	8.973	6,55%	6,63%	9.309	6,39%
	Tổng cộng	119.323	100,00%	136.888	100,00%	14,72%	145.730	100,00%

Nguồn: BCTC MSB hợp nhất kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB 9T/2020

Tổng nguồn vốn hợp nhất của MSB tăng trưởng ổn định trong năm 2019 và tiếp tục tăng trong 9 tháng đầu năm 2020. Tổng nguồn vốn huy động tăng 14,72% trong năm 2019 lên 136,9 nghìn tỷ đồng và tiếp tục tăng 6,46% lên 145,7 nghìn tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2020.

Cơ cấu huy động của MSB tập trung chủ yếu vào tiền gửi của khách hàng với tỷ trọng trên 50% tổng nguồn huy động. Trong năm 2019, tỷ lệ tiền gửi khách hàng của MSB tăng từ 63,5 nghìn tỷ đồng lên 80,8 nghìn tỷ đồng, tương đương tăng 27,3% so với năm 2018 và chiếm tỷ trọng 59,08% nguồn vốn huy động. Tương tự, tiền gửi và vay các TCTD khác và phát hành giấy tờ có giá tăng lần lượt 24,81% và 6,63% trong năm 2019. Trong tiền gửi và vay các TCTD tiền gửi của TCTD khác giảm mạnh thay vào đó MSB tăng các khoản vay TCTD khác. Cụ thể tiền gửi TCTD khác giảm 12,16% còn 19,2 nghìn tỷ đồng và vay TCTD khác tăng 75,99% lên 27,8 nghìn tỷ đồng. Trong 9 tháng đầu năm 2020, các khoản tiền gửi và vay TCTD đều tăng đưa tổng huy động từ nguồn này tăng 19,89% lên 56,4 nghìn tỷ đồng. Trong các nguồn huy động, các khoản nợ chính phủ và NHNN giảm mạnh trong năm 2019 từ 9,7 nghìn tỷ còn 24 tỷ đồng và còn 21 tỷ đồng tính đến 30/09/2020.

7.3. Hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động cơ bản của MSB, trong đó tăng trưởng tín dụng luôn được MSB chú trọng phát triển trên cơ sở đảm bảo được chất lượng tín dụng, phù hợp khẩu vị rủi ro của ngân hàng với từng nhóm khách hàng. Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng của MSB luôn tuân thủ các quy định của NHNN về hoạt động tín dụng và định hướng của cơ quan quản lý từng thời kỳ.

MSB hoạt động dựa trên 4 ngân hàng và 1 ban: ngân hàng bán lẻ, ngân hàng doanh nghiệp, ngân hàng định chế tài chính, ngân hàng quản lý tín dụng và ban khách hàng doanh nghiệp Nhà nước. Mỗi đơn vị này tập trung vào một phân khúc khách hàng. Trong đó, dư nợ tín dụng của MSB tập trung chủ yếu vào ngân hàng bán lẻ và ngân hàng doanh nghiệp. Đây là 2 ngân hàng quản lý nhóm khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp của MSB. Đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ và khách hàng cá nhân là 2 nhóm khách hàng có quy mô tín dụng lớn, tăng trưởng ổn định trong giai đoạn vừa qua.

Bảng 7: Dư nợ tín dụng của MSB năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (riêng lẻ)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Riêng lẻ)	2018	2019	30/09/2020
Tổng dư nợ cho vay	48.709	63.264	73.108
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(992)	(878)	(989)
Dư nợ cho vay thuần	47.717	62.386	72.119
Tổng dư nợ cho vay/Tổng nguồn vốn huy động	40,69%	46,16%	50,09%
Tổng dư nợ cho vay/Tổng tài sản	35,26%	40,27%	43,88%

Nguồn: BCTC MSB riêng lẻ kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB riêng lẻ 9T/2020

Bảng 8: Dư nợ tín dụng của MSB năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (hợp nhất)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Hợp nhất)	2018	2019	30/09/2020
Tổng dư nợ cho vay	48.762	63.594	73.430
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(994)	(886)	(1.011)
Dư nợ cho vay thuần	47.768	62.708	72.419
Tổng dư nợ cho vay/Tổng nguồn vốn huy động	40,87%	46,46%	50,39%
Tổng dư nợ cho vay/Tổng tài sản	35,39%	40,51%	44,11%

Nguồn: BCTC MSB hợp nhất kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB hợp nhất 9T/2020

Theo BCTC hợp nhất, dư nợ cho vay MSB tăng 30,42% lên 63,6 nghìn tỷ đồng trong năm 2019 và tăng 15,47% lên 73,4 nghìn tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2020. Dư nợ cho vay thuần tăng 31,28% trong năm 2019 và tăng tiếp 15,49% trong 9 tháng đầu năm 2020 lên 72,4 nghìn tỷ đồng. Do ảnh hưởng của dịch Covid-19, MSB đã triển khai các giải pháp hỗ trợ khách hàng như cơ cấu nợ, giảm lãi suất, giãn thời gian trả nợ đối với các khách hàng khó khăn. Đồng thời, MSB tăng cường rà soát, đánh giá rủi ro các nhóm khách hàng, tăng trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của NHNN.

Bảng 9: Cơ cấu dư nợ khách hàng theo kỳ hạn năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (riêng lẻ)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Riêng lẻ)	2018		2019		2019 so với 2018	30/09/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		Giá trị	Tỷ trọng
Nợ ngắn hạn	24.902	51,12%	32.145	50,81%	29,09%	34.049	46,57%
Nợ trung hạn	11.860	24,35%	13.393	21,17%	12,93%	18.512	25,32%
Nợ dài hạn	11.947	24,53%	17.726	28,02%	48,37%	20.547	28,10%
Tổng cộng	48.709	100,00%	63.264	100,00%	29,88%	73.108	100,00%

Nguồn: BCTC MSB riêng lẻ kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB riêng lẻ 9T/2020

Bảng 10: Cơ cấu dư nợ khách hàng theo kỳ hạn năm 2018, 2019 và 30/09/2020 (hợp nhất)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Hợp nhất)	2018		2019		2019 so với 2018	30/09/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		Giá trị	Tỷ trọng
Nợ ngắn hạn	24.947	51,16%	32.302	50,79%	29,48%	34.139	46,49%
Nợ trung hạn	11.864	24,33%	13.563	21,33%	14,32%	18.743	25,52%
Nợ dài hạn	11.951	24,51%	17.729	27,88%	48,35%	20.548	27,98%
Tổng cộng	48.762	100,00%	63.594	100,00%	30,42%	73.430	100,00%

Nguồn: BCTC MSB hợp nhất kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB hợp nhất 9T/2020

Theo phân loại nợ của MSB, các khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm kể từ ngày giải ngân được phân loại là nợ ngắn hạn. Các khoản nợ có thời hạn từ 1 năm cho đến 5 năm được phân loại là nợ trung hạn và từ 5 năm trở lên được phân loại là nợ dài hạn.

Cơ cấu nợ của MSB có sự biến động trong năm 2019 và 09 tháng đầu năm 2020. Trong đó kỳ hạn dư nợ khách hàng có xu hướng dịch chuyển từ ngắn hạn sang trung hạn và dài hạn. Cụ thể, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng 51,16% dư nợ trong năm 2018 đã giảm còn 50,79% dư nợ trong năm 2019. Đến 30/09/2020 dư nợ ngắn hạn chỉ chiếm 46,49%. Ngược lại nợ dài hạn đều tăng tỷ trọng trong năm 2019 và 09 tháng đầu năm 2020 lên lần lượt 27,88% và 27,98%. Nợ trung hạn sau khi giảm còn 21,33% dư nợ trong năm 2019 đã tăng lên chiếm 25,52% dư nợ trong 9 tháng đầu năm 2020. Kỳ hạn dư nợ thay đổi cho thấy xu hướng MSB tập trung cho vay các khoản vay trung và dài hạn nhằm tài trợ cho các dự án, đầu tư tài sản cố định, mở rộng hoạt động kinh doanh của khách hàng.

Bảng 11: Cơ cấu dư nợ theo đối tượng khách hàng năm 2018, 2019 và 9T/2020 (hợp nhất)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Hợp nhất)	2018	2019	2019 so với 2018	30/09/2020
---------------------	------	------	------------------	------------

	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		Giá trị	Tỷ trọng
Cho vay các TCKT	36.320	74,48%	44.535	70,03%	22,62%	52.636	71,68%
Doanh nghiệp Nhà nước	1.486	3,05%	1.945	3,06%	30,85%	2.542	3,46%
Công ty TNHH Nhà nước	971	1,99%	1.220	1,92%	25,61%	1.339	1,82%
Công ty TNHH Tư nhân	10.276	21,07%	13.312	20,93%	29,54%	15.702	21,38%
Công ty cổ phần Nhà nước	108	0,22%	89	0,14%	-17,59%	39	0,05%
Công ty cổ phần khác	23.013	47,19%	27.338	42,99%	18,79%	32.613	44,41%
Doanh nghiệp tư nhân	164	0,34%	170	0,27%	3,59%	71	0,10%
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	302	0,62%	431	0,68%	43,05%	316	0,43%
Hợp tác xã và liên hiệp hợp tác xã	0	0,00%	14	0,02%	N.A	13	0,02%
Khác	0	0,00%	16	0,03%	N.A	0	0,00%
Cho vay cá nhân	12.441	25,51%	19.059	29,97%	53,20%	20.793	28,32%
Tổng Dư nợ cho vay Khách hàng	48.762	100,00%	63.594	100,00%	30,42%	73.429	100,00%

Nguồn: BCTC MSB hợp nhất kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB hợp nhất 9T/2020

Tổng dư nợ cho vay khách hàng tăng lần lượt 30,42% và 15,47% trong 2019 và 9 tháng năm 2020. Trong đó, MSB tập trung phát triển khách hàng cá nhân với dư nợ tăng trưởng 53,20% năm 2019, tỷ trọng dư nợ khách hàng cá nhân trong tổng dư nợ tăng từ 25,51% năm 2018 lên 29,97% năm 2019. Tính đến 30/09/2020, dư nợ khách hàng cá nhân đạt gần 20,8 nghìn tỷ đồng tăng 9,1% về giá trị nhưng tỷ trọng giảm còn 28,32% so với cuối năm 2019. Dư nợ các TCKT luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ với tỷ trọng luôn trên 70% dư nợ khách hàng. Trong năm 2019, dư nợ TCKT tăng 22,62% và tăng 18,19% trong 9 tháng 2020 lên hơn 52,6 nghìn tỷ đồng. Tỷ trọng dư nợ TCKT giảm từ 74,48% năm 2018 còn 71,68% tại ngày 30/09/2020.

Cơ cấu dư nợ TCKT tập trung phát triển nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tỷ trọng dư nợ nhóm công ty TNHH tư nhân thường trên 20% và tăng từ 20,93% năm 2019 lên 21,38% trong 9 tháng năm 2020. Nhóm các công ty cổ phần có tỷ trọng dư nợ lớn nhất trong nhóm TCKT chiếm 42,99% trong năm 2019 và 44,41% tính đến 30/09/2020.

Bảng 12: Bảng phân loại nợ theo nhóm nợ (riêng lẻ)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Riêng lẻ)	2018		2019		2019 so với 2018	30/09/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		Giá trị	Tỷ trọng
Nợ đủ tiêu chuẩn (Nhóm 1)	46.322	95,10%	60.941	96,33%	31,56%	70.447	96,36%
Nợ cần chú ý (Nhóm 2)	931	1,91%	1.042	1,65%	12,00%	1.005	1,37%
Nợ dưới tiêu chuẩn	185	0,38%	144	0,23%	-22,34%	347	0,47%

(Nhóm 3)							
Nợ nghi ngờ (Nhóm 4)	38	0,08%	165	0,26%	332,84%	335	0,46%
Nợ có khả năng mất vốn (Nhóm 5)	1.233	2,53%	972	1,54%	-21,13%	974	1,33%
Tổng cộng	48.709	100,00%	63.264	100,00%	29,88%	73.108	100,00%

Nguồn: BCTC MSB riêng lẻ kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB riêng lẻ 9T/2020

Bảng 13: Bảng phân loại nợ theo nhóm nợ (hợp nhất)

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Hợp nhất)	2018		2019		2019 so với 2018	30/09/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng		Giá trị	Tỷ trọng
Nợ đủ tiêu chuẩn (Nhóm 1)	46.365	95,08%	61.221	96,27%	32,04%	70.676	96,25%
Nợ cần chú ý (Nhóm 2)	931	1,91%	1.073	1,69%	15,25%	1.051	1,43%
Nợ dưới tiêu chuẩn (Nhóm 3)	185	0,38%	151	0,24%	-18,31%	362	0,49%
Nợ nghi ngờ (Nhóm 4)	38	0,08%	168	0,26%	339,55%	359	0,49%
Nợ có khả năng mất vốn (Nhóm 5)	1.243	2,55%	981	1,54%	-21,02%	981	1,34%
Tổng cộng	48.762	100,00%	63.594	100,00%	30,42%	73.430	100,00%

Nguồn: BCTC MSB hợp nhất kiểm toán 2018-2019 và BCTC MSB hợp nhất 9T/2020

Hoạt động thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu luôn được MSB quan tâm và thực hiện quyết liệt. Các giải pháp thu hồi nợ được thực hiện theo các quy trình, giải pháp đồng bộ mà MSB ban hành theo quy định của pháp luật. Bên cạnh đó, MSB cũng đưa ra các giải pháp nhằm hỗ trợ khách hàng như miễn giảm lãi suất, cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền của khách hàng, hỗ trợ khách hàng tái cấu trúc, phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tổng dư nợ xấu từ nhóm 3 trở lên của MSB trong năm 2019 giảm 175 tỷ đồng tương đương giảm 12,01%. Tỷ lệ nợ xấu từ nhóm 3 trở lên năm 2019 của MSB chiếm 2,03% dư nợ khách hàng giảm gần 1% so với đầu năm. Trong 9 tháng năm 2020, do ảnh hưởng của dịch Covid-19 tỷ lệ nợ xấu nhóm 3, 4, 5 của MSB tăng lên 2,26% dư nợ khách hàng tương đương tăng thêm 375 tỷ đồng so với thời điểm cuối năm 2019.

Tình hình xử lý nợ xấu của MSB có nhiều tín hiệu tích cực trong những năm gần đây. Năm 2019, MSB đã giảm quy mô trái phiếu VAMC còn 1.533 tỷ đồng, tương đương giảm 54%. Trích lập dự phòng cho khoản này khoảng 334 tỷ đồng và ngân hàng đã đưa số dư trái phiếu VAMC về 0 tại thời điểm 30/9/2020.

Trong năm 2019, MSB được Thống đốc NHNN phê duyệt áp dụng Thông tư 41/2016/TT-NHNN quy định về tỷ lệ an toàn vốn đối với ngân hàng, trụ cột đầu tiên của Basel II, trở thành một trong những ngân hàng đầu tiên triển khai Thông tư này. Để được phê duyệt áp dụng sớm thông tư 41/2016/TT-NHNN, MSB đã thực hiện thay đổi cơ bản hoạt động các hoạt động theo hướng đáp ứng các yêu cầu của Basel II. Hệ số an toàn vốn CAR của

MSB tính đến cuối năm 2019 đạt 10,25%, luôn cao hơn 8% theo quy định của thông tư NHNN. Trong năm 2020, MSB đã tiến hành hoàn thiện các trụ cột còn lại của Basel II và tiến tới áp dụng Basel III.

Kết quả xử lý nợ xấu lũy kế từ thời điểm thực hiện đề án Tái cơ cấu đến 30/09/2020 đạt 5.589 tỷ đồng, hoàn thành 160% kế hoạch đề ra, chi tiết như sau:

- Xử lý thu hồi nợ (Khách hàng trả nợ): 761 tỷ đồng.
- Xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ xấu: 54 tỷ đồng
- Sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro là: 3.460 tỷ đồng.
- Bán nợ cho Công ty Mua bán nợ Việt Nam (DATC) và thu đầy đủ tiền mặt: 477 tỷ đồng (2 đợt: 226 tỷ năm 2018 và 251 tỷ năm 2019)
- Bán cho tổ chức, cá nhân khác: 1.004 tỷ đồng
- Hình thức khác: 103 tỷ đồng

Tính đến 30/09/2020, các khoản phải thu có rủi ro tín dụng của ngân hàng là 5.564 tỷ. Đồng thời, MSB đã hoàn tất việc mua lại toàn bộ số nợ đã bán cho VAMC.

7.4. Hoạt động Đầu tư và Kinh doanh Giấy tờ có giá

7.4.1. Hoạt động giao dịch Trái phiếu Chính phủ (TPCP)

Hoạt động giao dịch Trái phiếu Chính phủ bao gồm:

- Giao dịch đầu tư Trái phiếu Chính phủ (TPCP), Trái phiếu Chính phủ bảo lãnh (TPCPBL), Trái phiếu chính quyền địa phương (TPCQĐP) trên thị trường sơ cấp;
- Giao dịch mua/bán hần TPCP, TPCPBL, TPCQĐP trên thị trường thứ cấp;
- Giao dịch mua bán có kỳ hạn TPCP, TPCPBL, TPCQĐP;
- Giao dịch vay trái phiếu, bán kết hợp mua lại trái phiếu.

Liên tục nhiều năm qua, MSB đã khẳng định vị thế và vai trò tích cực của mình trên thị trường Trái phiếu Chính phủ với tư cách là nhà tạo lập thị trường. Tham gia vào thị trường Trái phiếu Chính phủ Việt Nam từ những ngày đầu, MSB là một trong những nhà tạo lập thị trường năng động nhất của thị trường, tự hào khẳng định được những đóng góp của mình trên thị trường trái phiếu chính phủ thông qua những giải thưởng mà các cơ quan quản lý trao tặng:

- Liên tục đạt Giải thưởng “Nhà tạo lập thị trường chào giá tốt nhất và thứ nhì” trong các năm 2012-2019 do Hiệp hội Thị trường Trái phiếu Việt Nam (VBMA) trao tặng;
- Liên tục nằm trong Top 3 Nhà tạo lập thị trường có doanh số giao dịch nhiều nhất trong các năm 2012-2019 do VBMA trao tặng;
- Bằng khen của Bộ Tài chính về những đóng góp xuất sắc cho sự phát triển của Thị trường Chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2009 – 2014;
- Bằng khen “Đã có thành tích xuất sắc góp phần vào sự phát triển của Thị trường Trái phiếu Chính phủ Việt Nam 10 năm qua (2009-2019)” do Bộ Tài chính trao tặng;
- Giải thưởng “Thành viên xuất sắc thị trường TPCP thứ cấp năm 2012” do Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội trao tặng;
- Đứng thứ nhất trong “Top 10 thành viên giao dịch TPCP năm 2013” do Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội trao tặng;

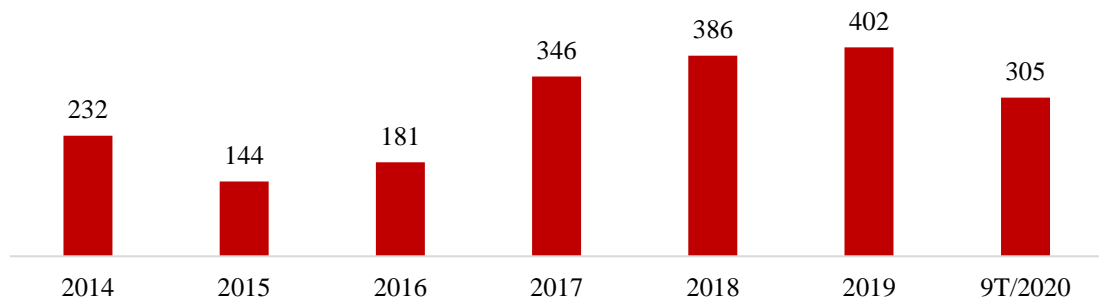
- Top 2 thị trường về doanh số giao dịch mua bán TPCP trên thị trường thứ cấp năm 2017, 2018 do HNX xếp hạng;
- Giải thưởng “Nhà tạo lập thị trường chào giá tốt nhất năm” và “Nhà tạo lập thị trường giao dịch nhiều thứ nhì” năm 2018 do VBMA trao tặng;
- Giải thưởng “Nhà tạo lập thị trường chào giá tốt nhất năm” và “Nhà tạo lập thị trường giao dịch nhiều thứ ba” năm 2019 do VBMA trao tặng;
- Giải thưởng “Nhà tạo lập thị trường chào nhiều kỳ hạn nhất năm 2019” do VBMA trao tặng;
- Đứng thứ nhất trong “Top 10 thành viên giao dịch TPCP năm 2020 trong nửa đầu năm 2020 theo thống kê của Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội;

Doanh số giao dịch TPCP của MSB liên tục tăng cao qua các năm. Đây cũng chính là mảng hoạt động liên tục mang lại nguồn lợi nhuận lớn cho MSB nhiều năm qua. Tổng doanh số giao dịch TPCP năm 2019 đạt hơn 402 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 4,5% so với 2018. Sau 9 tháng năm 2020, doanh số giao dịch TPCP đã đạt 305 nghìn tỷ đồng, đã đạt 75,87% doanh số năm 2019.

Doanh số giao dịch TPCP của MSB liên tục tăng từ năm 2015 với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 29,26% mỗi năm trong giai đoạn 2015-2019. Doanh số giao dịch năm 2019 đạt 402 nghìn tỷ đồng tăng 4,15% so với năm 2018. Doanh số giao dịch TPCP của MSB trong 9 tháng đầu năm 2020 đạt 76% doanh số năm 2019, ở mức 304,8 nghìn tỷ đồng.

Hình 2: Doanh số giao dịch Trái phiếu chính phủ của MSB qua các năm

Đơn vị: Nghìn tỷ đồng



Nguồn: MSB

7.4.2. Hoạt động Phát hành và đầu tư Giấy tờ có giá Tổ chức tín dụng (TCTD)

Hoạt động phát hành và đầu tư Giấy tờ có giá TCTD bao gồm;

- Giao dịch đầu tư Giấy tờ có giá do các TCTD phát hành;
- Giao dịch mua/bán hần Giấy tờ có giá do các TCTD phát hành trên thị trường thứ cấp;
- Giao dịch mua bán có kỳ hạn Giấy tờ có giá do các TCTD phát hành;
- Giao dịch cầm cố Giấy tờ có giá do các TCTD phát hành;
- Tổ chức phát hành Giấy tờ có giá MSB nhằm huy động nguồn vốn trung dài hạn cho ngân hàng;

Trong năm 2019, MSB đẩy mạnh hoạt động đầu tư các loại chứng khoán nợ. Trong đó, tập trung vào chứng khoán nợ do các TCTD và TCKT trong nước phát hành. Năm 2019, quy mô chứng khoán nợ do các TCTD trong nước ban hành đạt 11.717 tỷ đồng, tăng 81,77% so với năm 2018. Trong 9 tháng đầu năm 2020, MSB tiếp tục đầu tư thêm 3.371 tỷ đồng chứng khoán nợ của các TCTD, tăng 28,77% so với đầu năm 2020, nâng quy mô

chứng khoán nợ của do TCTD phát hành lên 115.088 tỷ đồng, chiếm 28,67% tổng chứng khoán đầu tư sẵn sàng bán. Với quy mô đầu tư chứng khoán nợ do TCTD khác phát hành ngày càng tăng, MSB đã và đang thể hiện vai trò là thành viên tích cực trên thị trường giấy tờ có giá TCTD. Đồng thời, chiến lược mở rộng đầu tư chứng khoán nợ trên góp phần thúc đẩy thanh khoản của thị trường.

Nhằm phục vụ chiến lược phát triển trong giai đoạn 2019-2023 và đáp ứng các chỉ tiêu an toàn theo quy định NHNN, MSB đẩy mạnh hoạt động phát hành giấy tờ có giá nhằm huy động nguồn vốn trung và dài hạn. Tính đến cuối năm 2019, số dư giá trị giấy tờ có giá MSB phát hành còn 8.973 tỷ đồng. Trong đó, phần lớn là chứng chỉ tiền gửi 7.993 tỷ đồng, chiếm 89,07%, trái phiếu thường chiếm 10,93%. Kỳ hạn của giấy tờ có giá chủ yếu là kỳ hạn trung và dài hạn trên 1 năm chiếm 87,60% tổng giá trị giấy tờ có giá phát hành. Tính đến hết quý 3 năm 2020, số dư phát hành Giấy tờ có giá khoảng 9,3 nghìn tỷ đồng, trong đó số dư trái phiếu do MSB phát hành đạt 3.479 tỷ đồng chiếm 37,37% số dư giấy tờ có giá, tăng thêm 2.499 tỷ đồng so với đầu năm. Với tỷ trọng giấy tờ có giá trung và dài hạn trên 1 năm chiếm 70,44% tại thời điểm cuối Quý 3 năm 2020, hoạt động phát hành Giấy tờ có giá tiếp tục là kênh huy động hiệu quả để bổ sung nguồn vốn trung dài hạn giúp tăng cường khả năng cho vay trung và dài hạn của MSB.

Hoạt động quản lý danh mục và phát triển sản phẩm phái sinh trái phiếu

Ngoài các hoạt động huy động, tín dụng truyền thống, MSB cũng tập trung phát triển các sản phẩm quản lý danh mục và sản phẩm phái sinh trái phiếu. Trong năm 2019, doanh số giao dịch Repo của MSB trên thị trường TPCP đạt 150 nghìn tỷ đồng. Với quy mô giao dịch và chiến lược phát triển sản phẩm trái phiếu hiệu quả, năm 2018 MSB được NHNN cấp phép cho sản phẩm Hợp đồng tương lai TPCP. MSB luôn đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và tiên phong phát triển các sản phẩm mới ra thị trường tài chính. Do đó, khách hàng đến với MSB luôn được trải nghiệm những sản phẩm cấu trúc mới, đa dạng và linh hoạt như Chứng chỉ tiền gửi liên kết lợi suất Trái phiếu Chính phủ Lộc Bảo Phát được MSB triển khai trong năm 2019. Trong 9 tháng đầu năm 2020, MSB tiếp tục theo sát thị trường tài chính, thị hiếu khách hàng và đưa ra thêm sản phẩm mới nhằm phục vụ và khai thác tối đa hiệu quả khách hàng. Sau giai đoạn nghiên cứu và đánh giá toàn diện, MSB đã triển khai thành công dịch vụ Ngân hàng Lưu ký trên nền tảng trực tuyến của MSB. Khách hàng có thể dễ dàng tương tác, sử dụng dịch vụ để quản lý danh mục trái phiếu, sản phẩm đầu tư, đang được lưu ký tại MSB thông qua Internet Banking.

7.5. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ, thanh toán

MSB tiếp tục nằm trong Top 15 các ngân hàng tại Việt Nam về giao dịch mua bán ngoại tệ với khách hàng doanh nghiệp và cá nhân, với thị phần giao dịch FX được nâng từ 1,8% lên 2,1%, doanh số giao dịch quy đổi đạt 6,5 tỷ đô la Mỹ, tăng 30% so với năm trước đó. Đồng thời, năm 2019 cũng là năm MSB tiếp tục triển khai mạnh mẽ các sản phẩm phái sinh tiền tệ, lãi suất giúp khách hàng chủ động trong phòng ngừa các rủi ro tỷ giá và lãi suất.

MSB áp dụng nhiều sáng kiến công nghệ trong quy trình giao dịch tiền tệ và quản lý thanh khoản, góp phần giúp doanh số giao dịch của MSB có bước tăng trưởng đột phá và lợi nhuận đạt ở mức cao. Doanh số tăng 93% từ 409 nghìn tỷ đồng (quy đổi) lên 790 nghìn tỷ đồng (quy đổi); doanh thu tăng 36% từ 130 tỷ đồng lên 177 tỷ đồng.

7.6. Hoạt động ngân hàng đại lý

MSB không ngừng mở rộng quan hệ với các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế. Với hơn 600 định chế tài chính trong nước và ngoài nước trong đó có các tổ chức lớn như: Commerzbank, JP Morgan Chase, Bank of New York, Standard Chartered Bank, MUFG, Shinhan Bank, UOB, DBS, Deutsche Bank,... đã góp phần nâng cao vị thế của MSB trên thị trường tài chính quốc tế. Việc mở rộng quan hệ đại lý với các định chế tài chính giúp cho MSB có thể phát triển đa dạng các sản phẩm kinh doanh ngoại tệ, sản phẩm phái sinh, sản phẩm phòng ngừa rủi ro tỷ giá... Ngoài ra, MSB có thể chấp nhận thanh toán đối với nhiều loại ngoại tệ như USD, EUR, SGD, JPY... giúp cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có thể dễ dàng thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh đối với các quốc gia khác nhau trên thế giới. Ngoài ra, MSB còn có cơ hội tiếp cận nguồn vốn tài trợ từ

các định chế tài chính lớn như các hạn mức ngoại tệ, hạn mức tài trợ thương mại giúp cho MSB tối ưu hóa nguồn vốn hoạt động và phát triển nhóm khách hàng xuất nhập khẩu.

Bên cạnh các định chế tài chính quốc tế, MSB thiết lập các quan hệ lâu dài và hợp tác cùng phát triển đối với các tổ chức tín dụng trong nước như Vietcombank, BIDV, Vietinbank, Techcombank, MBBank... MSB đã thực hiện mở hạn mức về ngoại tệ, đầu tư, tài trợ thương mại... cho các tổ chức tín dụng trên. Đồng thời, MSB cũng nhận được sự hợp tác từ các ngân hàng trong nước trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, đầu tư, tài trợ thương mại, huy động vốn...

7.7. Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn

7.7.1. Khung quản trị rủi ro

Khung Quản trị rủi ro của MSB dựa trên nguyên tắc “3 tuyến phòng thủ”, trong đó:

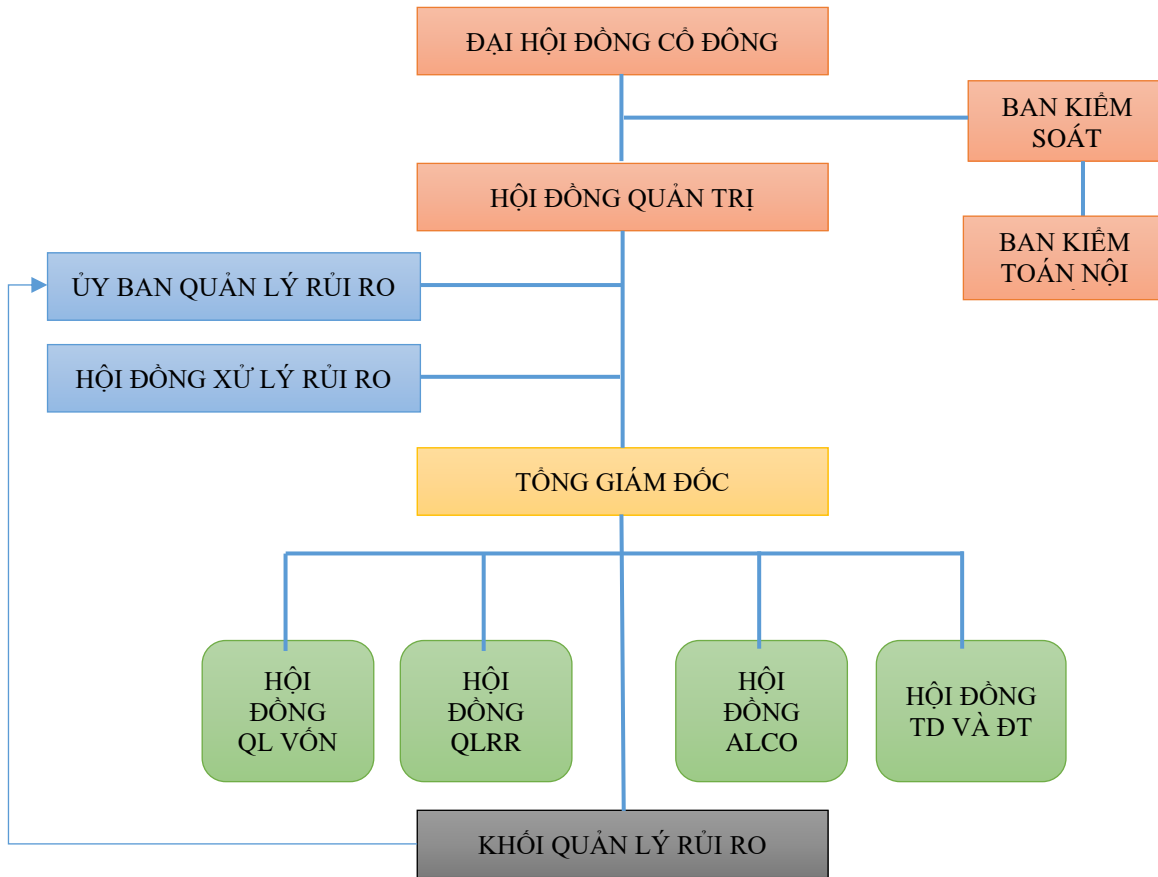
- Tuyến phòng thủ thứ nhất bao gồm các đơn vị kinh doanh (ĐVKD) chịu trách nhiệm nhận dạng, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro ở cấp độ hoạt động hàng ngày và thực hiện các chính sách, quy trình.
- Tuyến phòng thủ thứ 2 bao gồm các chức năng kiểm soát, trong đó Quản lý rủi ro và Pháp chế & Giám sát tuân thủ đóng vai trò trọng yếu, đảm bảo rằng các hoạt động của MSB được tiến hành với sự cân nhắc mức độ rủi ro phù hợp và trong khuôn khổ các tiêu chuẩn quản lý rủi ro cũng như tuân thủ các yêu cầu pháp lý và quy định nội bộ MSB hiện hành.
- Tuyến bảo vệ thứ ba là Kiểm toán nội bộ, chịu trách nhiệm đánh giá độc lập tính đầy đủ và hiệu quả của các biện pháp kiểm soát chính và đánh giá việc tuân thủ các chính sách và quy trình của MSB.

7.7.2. Định hướng phát triển quản lý rủi ro

- Tiếp tục triển khai các sáng kiến cải tiến, kiện toàn hệ thống khung quản trị rủi ro toàn diện (ERM), phù hợp với quy mô, mức độ phức tạp của mô hình hoạt động kinh doanh và tiêu chuẩn quốc tế, cụ thể tập trung vào các điểm:
 - ✓ Kiện toàn mô hình tổ chức quản trị, chiến lược quản trị rủi ro;
 - ✓ Củng cố các chính sách, quy trình quản trị rủi ro;
 - ✓ Nâng cao năng lực các mô hình đo lường, kiểm soát rủi ro;
 - ✓ Nâng cấp hệ thống, nền tảng IT và ứng dụng công nghệ số trong công tác quản lý rủi ro;
- Xây dựng và tổ chức triển khai khung quản trị quy trình đánh giá tính đầy đủ vốn nội bộ (ICAAP), xây dựng mô hình tính vốn kinh tế, vốn mục tiêu, thực hiện lập kế hoạch vốn, quản lý & phân bổ vốn trong 2020 và tiếp tục xây dựng lộ trình triển khai tiến tới đáp ứng chuẩn mực Basel III.

7.7.3. Cấu trúc tổ chức bộ máy quản lý rủi ro tại MSB

Hình 3: Cấu trúc tổ chức bộ máy quản lý rủi ro tại MSB

**Cấp độ 1:**

- **Hội đồng quản trị:** giữ trách nhiệm cao nhất trong việc thiết lập và giám sát hệ thống quản lý rủi ro. HĐQT có trách nhiệm định hướng, giám sát hoạt động điều hành của Tổng Giám đốc trên cơ sở đề xuất, tham mưu của Ủy ban quản lý rủi ro và Hội đồng xử lý rủi ro.
- **Ủy ban quản lý rủi ro:** có trách nhiệm đề xuất, tham mưu cho HĐQT đối với các nội dung về quản lý rủi ro của ngân hàng theo quy định của pháp luật và thực hiện một số nhiệm vụ đối với hoạt động quản lý rủi ro tại MSB theo sự phân công của HĐQT.
- **Hội đồng xử lý rủi ro:** có trách nhiệm phê duyệt các vấn đề liên quan đến xử lý rủi ro trong phạm vi thẩm quyền được giao; tham mưu, khuyến nghị với HĐQT về các vấn đề xử lý rủi ro khi được yêu cầu.

Cấp độ 2:

- **Tổng Giám đốc:** chịu trách nhiệm chỉ đạo, giám sát các Đơn vị, cá nhân thực hiện trách nhiệm của mình trên cơ sở đề xuất tham mưu của Hội đồng Quản lý rủi ro, Hội đồng ALCO, Hội đồng Quản lý vốn, Hội đồng Tín dụng và đầu tư.
- **Hội đồng Tín dụng và đầu tư:** có trách nhiệm phê duyệt các khoản cấp tín dụng, đầu tư cho các đối tượng Khách hàng trong phạm vi thẩm quyền được giao; tham mưu cho HĐQT trong việc quyết định phê duyệt hoặc trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt các khoản tín dụng, đầu tư thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT và/hoặc Đại hội đồng cổ đông.
- **Hội đồng Quản lý rủi ro:** do Giám đốc Khối QLRR làm chủ tịch, có trách nhiệm tham mưu cho TGD trong việc thực hiện chính sách quản lý rủi ro, xác định danh mục rủi ro, giám sát và đưa ra các chỉ đạo kịp thời để

quản lý toàn bộ các rủi ro hoạt động của MSB.

- **Hội đồng Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có (ALCO):** có chức năng đề xuất, tham mưu cho TGD các vấn đề liên quan đến Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có, đảm bảo tối ưu hóa bảng cân đối theo chiến lược kinh doanh của MSB cũng như tuân thủ các quy định của pháp luật; do TGD làm chủ tịch, và hỗ trợ Ban Điều hành trong việc quản lý tài sản nợ, tài sản có và cấu trúc vốn của MSB. Mục tiêu của ALCO là duy trì sự cân bằng giữa tài sản nợ và tài sản có dựa trên các điều kiện kinh tế hiện tại và dự kiến. ALCO có trách nhiệm giám sát và quản lý lợi nhuận, mức độ tuân thủ và các tỉ lệ nội bộ..
- **Hội đồng quản lý vốn:** có chức năng đề xuất, tham mưu cho TGD các vấn đề liên quan đến Vốn tự có của MSB, bảo toàn vốn, đảm bảo tuân thủ quy định của NHNN, cũng như nội bộ Ngân hàng về tỷ lệ an toàn vốn, đồng thời đem lại lợi nhuận tối đa cho cổ đông, phù hợp với chiến lược kinh doanh của Ngân hàng trong từng thời kỳ.
- **Khối Quản lý rủi ro (QLRR):** hoàn toàn độc lập với các đơn vị kinh doanh. Giám đốc Khối QLRR báo cáo trực tiếp đến TGD và đồng thời báo cáo gián tiếp tới Ủy ban Quản lý rủi ro. Khối QLRR thực hiện chức năng của tuyến bảo vệ thứ hai với trách nhiệm chính: (1) Quản lý rủi ro tín dụng và đối tác, rủi ro thị trường và thanh khoản, rủi ro an ninh thông tin, rủi ro hoạt động và kinh doanh liên tục; (2) Hỗ trợ Hội đồng QLRR tư vấn và đề xuất nội dung quản lý rủi ro cho TGD và giám sát trạng thái rủi ro so với giới hạn rủi ro để cảnh báo và xác định rủi ro sớm; (3) Phát triển, đề xuất và quản lý một hệ thống các tài liệu quản lý rủi ro ở cấp độ tổng thể.

Cấp độ 3:

- **Ban kiểm soát:** gồm Ban kiểm soát và Kiểm toán nội bộ, có trách nhiệm giám sát và đánh giá việc thực hiện các chiến lược, chính sách, quy trình và giới hạn quản lý rủi ro tuân thủ theo các quy định của Pháp luật và quy định nội bộ; thực hiện chức năng kiểm toán nội bộ về quản lý rủi ro.

7.7.4. Khẩu vị rủi ro

Phù hợp với thông lệ quốc tế, MSB đã đưa ra tuyên bố về Khẩu vị rủi ro nêu rõ mức độ và loại rủi ro mà MSB sẵn sàng chấp nhận để đạt được mục tiêu của mình, gồm cả các yếu tố định tính và định lượng. Khung khẩu vị rủi ro bao gồm tổng thể các chính sách, quy trình, và hệ thống thông qua đó khẩu vị rủi ro được thiết lập, truyền đạt và giám sát.

7.7.5. Hệ thống văn bản quản lý rủi ro

Hệ thống văn bản quản lý rủi ro không ngừng được xây dựng và hoàn thiện nhằm chuẩn hóa hoạt động kinh doanh và đảm bảo sự an toàn cho MSB.

Hệ thống văn bản quản lý rủi ro được quản lý theo ba cấp:

Hệ thống văn bản quản lý rủi ro được hoàn thiện các yêu cầu tuân thủ Thông tư 13 /2018/TT-NHNN của NHNN, tiến tới tuân thủ toàn diện các yêu cầu quản trị rủi ro theo Basel II. Hệ thống văn bản được quản lý theo ba cấp: chính sách QLRR (gồm khẩu vị rủi ro, chiến lược QLRR, danh sách các loại rủi ro trọng yếu); các quy định về QLRR theo từng nghiệp vụ cụ thể và các quy định, hướng dẫn cho từng công việc cụ thể:

- Chính sách quản lý rủi ro của MSB có sự tham gia của các cấp quản lý, trên cơ sở xem xét đến sự phù hợp với lợi ích của cổ đông, chủ sở hữu, thành viên góp vốn; phù hợp với vốn tự có và mức độ sẵn có của các nguồn tăng vốn tự có; có tính kế thừa liên tục để bảo đảm tính khả thi qua các chu kỳ kinh tế. Chính sách quản lý rủi ro của MSB được lập cho thời gian tối thiểu 03 năm, được rà soát, đánh giá định kỳ tối thiểu mỗi năm một lần hoặc đột xuất để điều chỉnh kịp thời khi có thay đổi về môi trường kinh doanh, pháp lý để đạt được mục tiêu quản lý rủi ro. Khẩu vị rủi ro của MSB cho biết mức độ chấp nhận của Ngân hàng với từng loại rủi ro, bao gồm: các rủi ro có hữu, các rủi ro mà Ngân hàng chấp nhận và có thể chuyển giao, các rủi ro mà Ngân hàng chấp nhận kinh doanh để đạt lợi nhuận cao nhất và các rủi ro mà Ngân hàng không chấp nhận.

- Chiến lược QLRR nhằm đưa ra các mục tiêu cụ thể, lộ trình và kế hoạch để đạt được các mục tiêu đó và định hướng các quy định, quy trình về QLRR trong các hoạt động nghiệp vụ của MSB.
- Khẩu vị rủi ro của MSB đảm bảo khả năng tích hợp và liên kết với chiến lược của ngân hàng, bao gồm chiến lược kinh doanh, chiến lược rủi ro và kế hoạch tài chính trong cả ngắn hạn và dài hạn cũng như chính sách đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- Các Quy định về QLRR theo từng nghiệp vụ cụ thể; quy định về QLRR ở cấp độ Ngân hàng chuyên doanh; quy định phân bổ hạn mức rủi ro; chương trình kinh doanh/ sản phẩm cụ thể do Tổng Giám đốc ban hành trên cơ sở tuân thủ văn bản khung của HĐQT;
- Các Quy trình, Hướng dẫn công việc cụ thể do Tổng Giám đốc/ Giám đốc Khối/ Tổng Giám đốc Ngân hàng chuyên doanh ban hành nhằm hướng dẫn chi tiết hơn cách thức thực hiện.

7.7.6. Quản lý rủi ro doanh nghiệp (ERM)

- Quản lý rủi ro doanh nghiệp (ERM) là chức năng quản lý rủi ro trọng yếu của ngân hàng với nhiệm vụ chính là phát triển và triển khai khung quản lý rủi ro, chính sách quản lý rủi ro (khẩu vị, chiến lược), phân tích rủi ro và quản lý danh mục tín dụng toàn hàng, phát triển các công cụ và mô hình đo lường rủi ro, triển khai Basel và IFRS 9. ERM cũng đảm bảo việc triển khai đầy đủ Quy trình đánh giá an toàn vốn nội bộ (ICAAP).
- MSB áp dụng các mô hình xếp hạng cho tất cả các loại khách hàng ở các phân khúc, ngành và sản phẩm khác nhau. Các mô hình xếp hạng này đóng vai trò quan trọng trong quy trình thẩm định tín dụng cũng như quy trình sàng lọc, phê duyệt trước và cảnh báo sớm.
- Các mô hình bao gồm xếp hạng rủi ro (mô hình tính xác suất KH không trả được nợ (PD)), ước tính tổn thất (LGD) và ước tính dư nợ tại thời điểm KH không trả được nợ (EAD) được sử dụng để ước tính tổn thất dự kiến để đảm bảo việc tính toán mức ECL phù hợp, cũng như sử dụng cho việc đo lường hiệu suất có điều chỉnh rủi ro và triển khai tính toán khả năng chịu đựng (stress testing).

7.7.7. Basel II

- Basel II là phiên bản thứ hai của Hiệp ước Basel, trong đó đưa ra các nguyên tắc chung và các luật ngân hàng của ủy ban Basel về giám sát ngân hàng. Hiệp ước Basel II được ban hành vào tháng 6 năm 2004 nhằm xác định các tiêu chuẩn về vốn để hạn chế rủi ro kinh doanh của các ngân hàng và tăng cường hệ thống tài chính.
- Tại Việt Nam, chuẩn mực vốn Basel II được quy định theo Thông tư 41 và Thông tư 13 của Ngân hàng Nhà nước. Theo đó, trụ cột một quy định mức an toàn vốn tối thiểu theo phương pháp tiêu chuẩn và phương pháp nâng cao cho rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động và rủi ro thị trường. Trụ cột hai là đánh giá nội bộ về mức độ đủ vốn. Các ngân hàng phải chuẩn hóa quy trình, phương pháp, công cụ đo lường rủi ro, đồng thời phải kiểm tra sức chịu đựng về vốn, lập kế hoạch vốn theo các kịch bản thị trường và kinh doanh, giám sát về mức đủ vốn. Các bước triển khai của trụ cột hai bao gồm cơ cấu quản trị ICAAP, đánh giá rủi ro trọng yếu, kiểm tra sức chịu đựng, lập kế hoạch vốn, giám sát mức đủ vốn và rà soát quy trình. Áp dụng ICAAP vào hoạt động kinh doanh bao gồm việc phân bổ vốn theo chiến lược kinh doanh, RAROC và định giá theo mức độ rủi ro. Trụ cột thứ ba là minh bạch và kỷ luật thị trường, theo đó các ngân hàng phải báo cáo và thuyết minh định kỳ về các chỉ tiêu định tính và định lượng về an toàn vốn. Trụ cột này tập trung vào việc minh bạch và công bố thông tin.
- Áp dụng Basel II là yêu cầu tất yếu đối với các NHTM tại Việt Nam. Việc triển khai Basel II giúp chuẩn hóa, cải thiện và lành mạnh hóa lĩnh vực ngân hàng thông qua việc áp dụng các chuẩn mực toàn cầu. Basel được xây dựng trên nguyên tắc cơ bản nhằm đảm bảo các ngân hàng duy trì đủ nguồn vốn bù đắp cho các khoản lỗ có thể phát sinh từ những rủi ro mà ngân hàng đang nắm giữ. Basel II – phương pháp tiêu chuẩn được chuẩn hóa theo Thông tư 41 được xem là bước đầu tiên tới phương pháp đánh giá theo độ nhạy cảm rủi ro. Theo đó, việc quản lý rủi ro tại các NHTM đã được chuyển hóa từ việc quản lý riêng lẻ các nhóm rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động, rủi ro thanh khoản... nay đã trở thành một thể thống nhất

với ba trụ cột (3 Pillars) và lượng hóa rủi ro qua khái niệm “tài sản có rủi ro” (Risk Weighted Assets – RWA) và vốn yêu cầu tối thiểu để bù đắp các rủi ro trọng yếu từ đó bảo đảm Ngân hàng đủ vốn bù đắp cho các rủi ro trọng yếu, phát triển bền vững trong các tình huống căng thẳng. Chuẩn mực Basel là bước chuyển hóa cơ bản đầu tiên để NHTM từng bước thay đổi phương thức điều hành, hoạch định chiến lược kinh doanh dựa trên mức độ chấp nhận rủi ro và đảm bảo an toàn vốn, đưa ra quyết định kinh doanh tiếp cận từ khía cạnh rủi ro (risk based-approach) và tối ưu hóa được hiệu quả sử dụng vốn. Mặt khác, triển khai Basel II giúp nâng cao năng lực quản trị rủi ro, kiện toàn được hệ thống khung quản trị của Ngân hàng; cải thiện được chất lượng dữ liệu và hiện đại hóa hệ thống công nghệ thông tin; các biện pháp quản trị rủi ro, đặc biệt là mô hình rủi ro và xếp hạng nội bộ được chủ động áp dụng, đồng thời, nguồn vốn được quản lý một cách hiệu quả hơn. Hơn nữa việc áp dụng thành công Basel II giúp các ngân hàng Việt Nam tăng được lợi thế cạnh tranh & uy tín trên thị trường, thu hút thêm nhà đầu tư nước ngoài, mở rộng vươn xa ra thị trường các nước phát triển.

- MSB luôn là ngân hàng tiên phong trong việc áp dụng các chuẩn mực quản trị rủi ro tiên tiến và MSB là 1 trong top 10 ngân hàng đầu tiên được NHNN lựa chọn thí điểm để triển khai Basel II. Ngay từ thời điểm được NHNN phê duyệt là 1 trong 10 ngân hàng đầu tiên áp dụng thí điểm Basel II, MSB đã đặt ra một lộ trình rõ ràng để triển khai Basel II sớm hơn thời hạn do NHNN quy định. Điều này cho thấy MSB thực hiện Basel II không chỉ dừng lại ở mục đích tuân thủ mà MSB luôn coi Basel II là một trong các đầu việc quan trọng nằm trong tầm nhìn dài hạn về quản trị rủi ro, hướng tới các chuẩn mực quốc tế cao hơn để giúp MSB quản trị, điều hành hoạt động kinh doanh một cách chủ động, minh bạch, an toàn và bền vững.

2014	<i>MSB vinh dự là 1 trong 10 ngân hàng được Ngân hàng Nhà nước lựa chọn để triển khai thí điểm thực hiện quy định an toàn vốn theo chương trình tuân thủ Basel II tại Việt Nam</i>
2015	<i>MSB hoàn thiện cơ cấu tổ chức, cơ chế phân cấp, ủy quyền và chức năng, nhiệm vụ của từng cá nhân, bộ phận để quản lý tỷ lệ An toàn vốn theo chuẩn mực Basel II</i>
2016	<i>MSB xây dựng thành công hệ thống tự động tính toán và báo cáo hệ số CAR theo Thông tư 41/2016/TT-NHNN</i>
2017	<i>MSB triển khai thực hiện kiểm toán nội bộ đối với tỷ lệ An toàn vốn theo chuẩn mực Basel II</i>
2018	<i>MSB triển khai thí điểm tuân thủ Thông tư 41 thành công trong phạm vi toàn Ngân hàng và đã gửi công văn đến NHNN đăng ký áp dụng tuân thủ trước hạn Thông tư 41/2016/TT-NHNN.</i>
2019	<i>Năm 2019, MSB chính thức được Ngân hàng Nhà nước trao quyết định áp dụng Thông tư 41/2016/TT-NHNN về quy định tỷ lệ an toàn vốn đối với các ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo chuẩn mực quốc tế Basel II.</i>
2020	<i>Năm 2020, MSB công bố hoàn thành tất cả 3 trụ cột Basel II ngay trong quý 1/2020, trước thời hạn quy định năm 2021 theo Thông tư 13/2018/TT-NHNN của NHNN quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ của NHTM và tiếp tục triển khai Basel II theo phương pháp nâng cao về tỷ lệ rủi ro tín dụng, hướng tới các chuẩn mực của Basel III trong thời gian tới.</i>

- Trong quá trình xây dựng và phát triển, công tác quản trị rủi ro theo các thông lệ quốc tế (như Basel II) luôn giành được sự quan tâm đặc biệt từ HĐQT và Ban Điều hành của MSB. Với mục tiêu đó, bằng nguồn lực nội bộ, MSB đã nỗ lực hoàn thành cả 03 trụ cột Basel II, cụ thể: hoàn thành triển khai trụ cột 1 và 3 từ tháng 7/2019, trụ cột 2 hoàn thành từ tháng 3/2020 - sớm gần 1 năm so với yêu cầu của NHNN. MSB cũng đồng thời là 1 trong số những ngân hàng tiên phong hoàn thành cả 3 trụ cột của Basel II.
- Trụ cột 2 – ICAAP là sự đánh giá toàn diện về vốn từ việc xác định hồ sơ rủi ro của ngân hàng, xây dựng chiến lược, khẩu vị rủi ro, tính toán mức vốn yêu cầu cho các rủi ro trọng yếu trong mọi điều kiện kinh doanh. Từ đó, ngân hàng xác định được vốn mục tiêu đảm bảo bù đắp cho các rủi ro trọng yếu và phát triển bền

vững kể cả trong tình huống có diễn biến bất lợi, đồng thời phân bổ vốn hiệu quả cho trong hoạt động kinh doanh - Lợi nhuận mang lại tương ứng với mức độ rủi ro (RORWA).

- Với việc triển khai ICAAP, MSB đã thực hiện kiểm tra sức chịu đựng về vốn và đánh giá mức độ đầy đủ vốn của Ngân hàng theo chiến lược kinh doanh 3 năm tiếp theo và trong các tình huống kinh tế căng thẳng, có sự sụt giảm mạnh về chất lượng tín dụng và chất lượng tiền gửi (theo Khung ICAAP). Kết quả thực hiện sẽ được báo cáo lên Tổng Giám đốc, HĐQT và Hội đồng cổ đông để làm căn cứ điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, kế hoạch vốn và các biện pháp tăng cường vốn của Ngân hàng trong ngắn và trung hạn.
- Việc hoàn thành ICAAP – trụ cột cuối cùng của Basel 2 về quản trị rủi ro và hệ thống kiểm soát nội bộ là nguồn thông tin minh bạch và toàn diện giúp nâng cao uy tín của MSB trên thị trường Việt Nam nói riêng và thị trường quốc tế nói chung.
- Đối với MSB, việc triển khai Basel II không chỉ là tuân thủ các quy định của NHNN mà còn là công cụ hỗ trợ quản trị đặc lực, giúp MSB thiết lập được các thước đo, chuẩn mực trong việc đảm bảo an toàn hoạt động, thay đổi phương thức hoạch định, quyết định các hoạt động kinh doanh theo hướng dựa trên rủi ro, tăng sự minh bạch và tính cạnh tranh cho thương hiệu MSB
- MSB sẽ tiếp tục áp dụng các thông lệ quốc tế và tuân thủ các quy định của NHNN để lãnh mạnh hóa tình hình tài chính, nâng cao năng lực quản trị của ngân hàng. Theo lộ trình thực hiện từ năm 2020 đến 2023, MSB sẽ thực hiện phương pháp FIRB (phương pháp nâng cao) cho rủi ro tín dụng, hướng tới các chuẩn mực của Basel III vào công tác quản trị rủi ro của Ngân hàng, trước tiên là áp dụng Basel III cho rủi ro hoạt động và rủi ro thanh khoản. Bên cạnh đó, MSB đã lên kế hoạch triển khai áp dụng các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế về ghi nhận và đo lường các công cụ tài chính – IFRS9 trong hoạt động tài chính và quản trị rủi ro. Việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế giúp MSB có sự điều chỉnh về định hướng chiến lược trên cơ sở quản trị rủi ro hiệu quả nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh và phát triển an toàn, bền vững.

7.7.8. Bảo toàn vốn:

MSB đã và đang nghiêm túc tuân thủ các quy định về bảo đảm an toàn vốn hoạt động, cụ thể như sau:

- Quản lý, sử dụng vốn, tài sản, phân phối lợi nhuận, thực hiện chế độ quản lý tài chính và chế độ kế toán theo quy định của nội bộ MSB và các quy định của pháp luật có liên quan. Trong đó, doanh thu, chi phí được ghi nhận đúng chế độ quy định để có thể đo lường được hiệu quả sử dụng vốn.
- Thực hiện các quy định về bảo đảm an toàn trong hoạt động theo quy định của pháp luật. Trường hợp không đạt hoặc có khả năng không đạt tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định của pháp luật, trong thời gian tối đa 01 tháng, MSB phải báo cáo Ngân hàng Nhà Nước các giải pháp khắc phục để bảo đảm tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định bao gồm:
 - ✓ Giải pháp chuyển nhượng vốn đầu tư ra bên ngoài;
 - ✓ Giải pháp tăng Vốn điều lệ;
 - ✓ Các giải pháp khác;
- Mua bảo hiểm tài sản đối với các tài sản quy định phải mua bảo hiểm.
- Tham gia tổ chức bảo toàn, bảo hiểm tiền gửi theo quy định của pháp luật để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của người gửi tiền, góp phần duy trì sự ổn định của các tổ chức tín dụng và công khai việc tham gia tổ chức bảo toàn, bảo hiểm tiền gửi tại trụ sở và chi nhánh.
- Xử lý giá trị tài sản tổn thất theo quy định xử lý tổn thất về tài sản.
- Hạch toán vào chi phí hoạt động kinh doanh các khoản dự phòng sau:
 - ✓ Dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng của MSB: Mức trích lập và sử dụng khoản dự phòng để xử lý các rủi ro trong hoạt động ngân hàng thực hiện theo quy định của Ngân hàng Nhà nước;

✓ Dự phòng tổn thất các khoản đầu tư dài hạn (bao gồm cả giảm giá chứng khoán), dự phòng phải thu khó đòi (ngoài dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng), dự phòng giảm giá hàng tồn kho (nếu có): thực hiện việc trích lập dự phòng theo quy định chung của Bộ Tài chính áp dụng đối với doanh nghiệp ;

✓ Các loại dự phòng khác theo quy định của pháp luật.

- Thực hiện các biện pháp khác về bảo toàn vốn theo quy định của pháp luật.

7.7.9. Quản trị rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng hoặc thỏa thuận với MSB. Nguyên nhân rủi ro tín dụng có thể là do kết quả kinh doanh sụt giảm của khách hàng dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ hoặc có thể do chủ ý lừa đảo của khách hàng. Điều này ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn, làm sụt giảm lợi nhuận và giá trị tài sản của MSB.

Với mục tiêu tuân thủ các quy định của NHNN, đảm bảo hoạt động an toàn và bền vững, MSB luôn đẩy mạnh công tác quản lý rủi ro tín dụng. Cụ thể:

- Quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện trong suốt quá trình đề xuất, thẩm định, phê duyệt, quản lý sau cấp tín dụng đảm bảo tuân thủ quy định của MSB, Ngân hàng Nhà nước và quy định của pháp luật có liên quan.
- Quá trình cấp tín dụng dựa trên nguyên tắc độc lập trong việc đề xuất, thẩm định/ đánh giá và phê duyệt, trong đó các bước và trách nhiệm của từng bên liên quan được quy định rõ ràng. Thế mạnh của cơ chế phê duyệt tín dụng tập trung tiếp tục được phát huy nhằm đảm bảo tính độc lập, khách quan và tránh xung đột lợi ích.
- MSB đã chú trọng ứng dụng công nghệ thông tin trong các khâu luân chuyển hồ sơ tín dụng giữa các bộ phận, khâu thẩm định và phê duyệt. Cụ thể Xây dựng hệ thống Khởi tạo khoản vay (LOS) giúp MSB quản lý xuyên suốt toàn bộ quy trình tác nghiệp từ khâu khởi tạo hồ sơ khách hàng đến phê duyệt khoản vay; Xây dựng thành công và không ngừng nâng cấp Hệ thống xếp hạng tín dụng tập trung toàn hàng (Credit Scoring System) áp dụng với đối tượng khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng; Xây dựng hệ thống lưu trữ, tra cứu thông tin lịch sử tín dụng của khách hàng (CIC Data Store) kết nối trực tiếp với cổng thông tin của Trung tâm thông tin tín dụng Quốc gia (CIC);
- MSB triển khai định giá và quản lý tài sản bảo đảm (TSBĐ) tại một trung tâm độc lập thuộc Khối QLRR, có trách nhiệm: xây dựng và quản lý hệ thống quản trị rủi ro về định giá, định giá lại và quản lý tài sản bảo đảm tại MSB; thực hiện định giá theo thẩm quyền được giao; xây dựng chính sách quản lý tài sản bảo đảm, xây dựng cơ sở dữ liệu và quản lý danh mục TSBĐ; quản lý chung về chất lượng định giá, chất lượng dịch vụ thuê ngoài liên quan đến định giá và quản lý TSBĐ.
- Đối với hoạt động quản lý, xử lý nợ rủi ro, MSB đã xây dựng 1 quy trình quản lý và giám sát hoạt động thu hồi nợ từ khâu quản lý nợ (Quản lý nợ - QLRR tín dụng bán lẻ) đến khâu xử lý nợ (QLRR khách hàng Đặc thù) một cách hiệu quả và kịp thời. Hoạt động thu hồi nợ được đảm nhiệm bởi các bộ phận chức năng riêng biệt nhằm tối ưu hóa chi phí và số tiền thu hồi nợ. Kết quả thu hồi nợ được báo cáo định kỳ lên Lãnh đạo cấp cao và Hội đồng xử lý rủi ro. Các bộ phận xử lý nợ này cũng quản lý và xử lý các khoản nợ mà khách hàng có vi phạm pháp luật.

7.7.10. Quản trị rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường (RRTT) là rủi ro do biến động bất lợi của lãi suất, tỷ giá, giá vàng, giá chứng khoán và giá hàng hóa trên thị trường. Tại MSB, mục tiêu hàng đầu của Quản lý rủi ro thị trường là xác định và triển khai các chính sách và quy trình quản lý rủi ro thị trường, phát triển năng lực kiểm soát và giám sát hạn mức rủi ro thị trường toàn diện.

Bộ phận Quản lý RRTT là bộ phận độc lập với các đơn vị kinh doanh của Ngân hàng (bao gồm bộ phận Nguồn vốn). Bộ phận Quản lý RRTT là bộ phận hỗ trợ cho UBQLRR, HĐRR và HĐ ALCO, cung cấp các đánh giá độc lập về hồ sơ rủi ro của Ngân hàng.

Hệ thống quản lý RRTT của Ngân hàng bao gồm các chính sách QLRR, quy trình QLRR, cấu trúc kiểm soát dựa trên nền tảng các hạn mức rủi ro thị trường toàn diện. MSB tuân thủ với các yêu cầu của NHNN về hạn mức RRTT (hạn mức trạng thái, lãi lỗ và giao dịch viên), và báo cáo tình hình tuân thủ hạn mức tới Đơn vị kinh doanh và các quản lý cấp cao hàng ngày.

Ngân hàng sử dụng phương pháp định giá theo giá thị trường và định giá theo mô hình, phù hợp với thông lệ thị trường về quản lý RRTT. Các mô hình định giá được rà soát hàng năm, nhằm giảm thiểu các rủi ro mô hình có thể gặp phải.

Ngoài ra, quy trình đánh giá rủi ro sản phẩm mới đã được thiết lập, luôn đảm bảo rằng Ngân hàng xác định và đánh giá RRTT có thể gặp phải trước khi triển khai các sản phẩm và dịch vụ mới. MSB sẽ tiếp tục duy trì hệ thống quản lý rủi ro thị trường vững mạnh và hướng tới các chuẩn mực quốc tế trong những năm tiếp theo.

7.7.11. Quản trị rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản (RRTK) là rủi ro (i) do ngân hàng không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ, trả tiền khi đến hạn hoặc, (ii) ngân hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ khi đến hạn nhưng chịu chi phí cao bất thường để thực hiện nghĩa vụ đó.

RRTK được Ngân hàng quản lý dựa trên một hệ thống gồm các chính sách, quy trình kiểm soát được phê duyệt bởi UBQLRR và các hạn mức được phê duyệt bởi cấp điều hành TGD (trên cơ sở đề xuất của Hội đồng rủi ro - HĐRR). Chiến lược và khẩu vị RRTK nằm một phần của Chiến lược và Khẩu vị rủi ro chung của Ngân hàng.

Hội đồng ALCO và HĐRR định kỳ rà soát cấu trúc bảng cân đối, sự tăng trưởng tiền gửi và cho vay, sự tối ưu hóa các nguồn huy động, tình hình các đối thủ cạnh tranh, cũng như triển vọng kinh tế vĩ mô và các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến chiến lược nguồn huy động của MSB. Ngân hàng luôn chú trọng việc đa dạng hóa hoạt động huy động vốn, tăng cường khả năng tiếp cận thị trường vốn bằng nhiều công cụ và sản phẩm huy động vốn khác nhau.

Để chủ động quản lý rủi ro thanh khoản, MSB theo dõi hàng ngày tình hình tuân thủ các tỷ lệ an toàn về thanh khoản và đồng thời dự báo biến động của các dòng tiền tác động đến khả năng thanh khoản của Ngân hàng trong tương lai.

Để đảm bảo thanh khoản của ngân hàng phù hợp với Khẩu vị rủi ro chung, tình hình thanh khoản được giám sát trong cả điều kiện kinh doanh bình thường hàng ngày, và trong điều kiện có tình huống bất lợi (nửa năm/lần). Các kịch bản kiểm tra sức chịu đựng đánh giá mức độ tổn thương của Ngân hàng khi việc rút tiền gia tăng, tỷ lệ tài sản quay vòng lớn hoặc dự trữ thanh khoản lỏng bị suy giảm. Ngân hàng cũng duy trì kế hoạch dự phòng thanh khoản để sẵn sàng đối phó các kịch bản khủng hoảng thanh khoản tiềm ẩn.

7.7.12. Quản trị rủi ro lãi suất trên sổ ngân hàng

Dựa trên cơ sở các chính sách, chiến lược và khẩu vị quản lý rủi ro lãi suất (RRLS) sổ ngân hàng, bộ phận Quản lý RRLS sổ ngân hàng hỗ trợ UBQLRR, HĐRR trong việc giám sát hồ sơ RRLS sổ ngân hàng của MSB. MSB đặt ra mục tiêu chính của công tác quản lý RRLS sổ ngân hàng là để bảo vệ và cải thiện được thu nhập ròng từ lãi (NII) và vốn của Ngân hàng, thông qua sự phát triển vững chắc, ổn định và đầy đủ NII, trong các điều kiện kinh tế khác nhau.

Trạng thái RRLS sổ ngân hàng được đo lường hàng tháng, sử dụng kết hợp các phương pháp phân tích tĩnh và kỹ thuật phân tích mô phỏng động. Trong khi áp dụng các công cụ phân tích tĩnh để phân tích độ nhạy và chênh lệch nhạy cảm lãi suất, bộ phận Quản lý RRLS sổ ngân hàng cũng ước tính tác động tiềm ẩn do sự thay đổi lãi suất đến NII, theo quy trình mô phỏng động các thay đổi tương lai của hoạt động kinh doanh và của các loại lãi suất.

Hệ thống cơ sở dữ liệu và báo cáo tự động đo lường rủi ro theo hai khía cạnh tác động đến thu nhập và tác động đến vốn sẽ là nền tảng cho công tác phân tích và đo lường rủi ro lãi suất sổ ngân hàng lâu dài.

7.7.13. Quản trị rủi ro hoạt động

Quản trị rủi ro hoạt động đã, đang và sẽ tiếp tục được hoàn thiện phù hợp với thông lệ quốc tế, đáp ứng các yêu cầu của NHNN và đáp ứng các yêu cầu quản trị nội bộ.

- Cấu trúc quản trị và hệ thống quy trình/chính sách được hoàn thiện theo những thông lệ tốt nhất trên thị trường.
- Văn hóa QLRR luôn được chú trọng, nâng cao mỗi ngày. Các chương trình đào tạo về quản lý rủi ro hoạt động, quy tắc ứng xử và đạo đức nghề nghiệp, phòng chống gian lận, an ninh thông tin,... các công văn và bản tin chấn chỉnh được tiến hành thường xuyên, triển khai tự đánh giá rủi ro, liên tục giúp nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên toàn hệ thống.
- Ủy Ban QLRR, Hội đồng Quản lý Rủi ro được họp định kỳ hàng tháng để theo dõi rủi ro hoạt động qua các chỉ số rủi ro chính, rà soát hồ sơ tổn thất/rủi ro, cảnh báo các rủi ro tiềm ẩn, đưa ra các chỉ đạo hành động phòng tránh hoặc giảm thiểu rủi ro giúp ngân hàng có thể đảm bảo an toàn và phát triển một cách bền vững.
- Phần mềm quản lý rủi ro hoạt động được cải tiến giúp nâng cao hiệu quả giám sát và kiểm soát rủi ro hoạt động.
- Các kế hoạch dự phòng được hoàn thiện giúp nâng cao khả năng ứng phó khi gặp thảm họa hoặc sự cố lớn, giúp trải nghiệm khách hàng luôn được thông suốt.

MSB đang tiếp tục điều chỉnh mẫu biểu và công cụ thu thập tổn thất để hướng tới chuẩn mực quốc tế Basel III, tiếp tục kiểm soát tổn thất rủi ro hoạt động ở mức thấp nhất trên thị trường, nâng cao văn hóa quản lý rủi ro, nâng cấp hệ thống và kiểm thử hệ thống dự phòng để giảm thiểu gián đoạn hệ thống và tăng trải nghiệm khách hàng, mua bảo hiểm toàn diện ngân hàng (BBB) để phòng ngừa các rủi ro lớn và bất ngờ.

7.7.14. Quản trị rủi ro an ninh thông tin (ANTT)

MSB xác định thông tin là tài sản quan trọng của tổ chức vì vậy luôn ưu tiên đầu tư nguồn lực trong việc đảm bảo an toàn thông tin; giảm thiểu, phòng tránh các rủi ro an ninh thông tin hướng tới mục tiêu tuân thủ đầy đủ theo các yêu cầu của Pháp luật, các thông tư của NHNN và quy định của các tổ chức quốc tế liên quan (PCI DSS, SWIFT...); cụ thể:

- Thiết lập, duy trì khung quản lý rủi ro ANTT chung của MSB bao gồm các quy chế, quy định và quy trình hướng dẫn thực hiện cho các lĩnh vực cụ thể.
- Công tác đánh giá rủi ro ANTT được thực hiện thường xuyên từ đó xây dựng lộ trình kiểm soát rủi ro ANTT chung của ngân hàng theo các quy chế, chính sách nội bộ, các quy định của cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức quốc tế liên quan.
- Thực hiện truyền thông, đào tạo nâng cao nhận thức an toàn thông tin cho toàn bộ cán bộ nhân viên của MSB theo định kỳ.
- Xác định và xây dựng cách thức đo lường các chỉ số rủi ro ANTT quan trọng (KRIs), thực hiện đo lường và giám sát để đưa ra các hành động giảm thiểu rủi ro kịp thời.
- Quản lý rủi ro ANTT trong suốt vòng đời của hệ thống, ứng dụng CNTT gắn liền với thông tin đó; từ việc xây dựng yêu cầu nghiệp vụ, thiết kế, triển khai, kiểm thử đưa vào sử dụng và thu hồi hệ thống, ứng dụng đó.
- Chủ động thực hiện việc đánh giá và kiểm tra độc lập tính hiệu lực, hiệu quả của các biện pháp kiểm soát rủi ro ANTT; giám sát các sự kiện, sự cố an ninh thông tin cũng như cập nhật, tìm kiếm, phân tích các mối đe dọa, các phương thức và kỹ thuật tấn công an ninh mạng (cả trong và ngoài MSB) để cung cấp các khuyến nghị phù hợp giúp MSB phòng tránh hoặc giảm thiểu tới mức thấp nhất các rủi ro mất ANTT.

Với việc ngày càng hoàn thiện các khung quản lý về rủi ro an ninh thông tin; đầu tư nâng cấp, tối ưu hệ thống CNTT nói chung, các hệ thống an toàn bảo mật nói riêng; trong những năm tiếp theo MSB sẽ tiếp tục đẩy mạnh và tập trung vào an toàn thông tin và quản lý rủi ro an toàn thông tin đảm bảo tuân thủ đầy đủ theo các yêu cầu của cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức quốc tế liên quan qua đó giúp phòng tránh, hạn chế các rủi ro an toàn thông tin gây ảnh hưởng

tiêu cực về mặt tài chính, hình ảnh của Ngân hàng.

7.8. Thị trường hoạt động

Mạng lưới chi nhánh: MSB được thành lập từ năm 1991 tại TP Hải Phòng và mở một số chi nhánh tại 4 tỉnh thành phố lớn: Hải Phòng, Hà Nội, Quảng Ninh, TP.HCM. Trụ sở chính của MSB hiện nay được đăng ký tại địa chỉ Tòa nhà TNR Tower 54A Nguyễn Chí Thanh, Phường Láng Thượng, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội. Sau 29 năm liên tục mở rộng, MSB hiện đang có 62 chi nhánh, 201 phòng giao dịch bao phủ 52 tỉnh thành phố trên cả nước. Ngoài ra MSB hiện đang có 427 cây ATM trên toàn quốc nhằm tăng cường sự nhận diện thương hiệu và tạo sự thuận tiện phục vụ hơn 2,2 triệu khách hàng cá nhân giao dịch. Trong giai đoạn 2019-2023, ngân hàng bước vào giai đoạn phát triển tăng tốc theo chiến lược phát triển mới với sự tư vấn của Mc Kinsey.

Hiện nay, mạng lưới giao dịch của MSB kết nối thanh toán tới hơn 34.000 điểm chấp nhận thanh toán QR Code, 5.000 điểm chấp nhận thanh toán quá thẻ và mua bán hàng hóa Online/Offline. Đồng thời MSB tiếp tục mở rộng hợp tác phát triển mạng lưới giao dịch với các đối tác thương mại như: VNPAY, OnePay, Samsungpay, Payoo, Viettel, Mobivi, Tổng công ty điện lực TP.HCM... Chi tiết mạng lưới chi nhánh của MSB được thể hiện tại Mục IX của Bản cáo bạch này.

Mạng lưới khách hàng và các loại dịch vụ cho khách hàng: Khách hàng của MSB khá đa dạng từ khách hàng cá nhân đến khách hàng doanh nghiệp trong nước, quốc tế, các định chế tài chính, các tổ chức tín dụng,... Trong đó, khách hàng cá nhân của MSB đạt khoảng 2,2 triệu khách hàng, khách hàng doanh nghiệp khoảng 54.000 khách hàng.

MSB là một trong những doanh nghiệp đi đầu trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động ngân hàng. Từ thời điểm thành lập MSB đã là ngân hàng đầu tiên dùng mạng máy tính Lan, Wan rút ngắn thời gian chuyển tiền từ hàng tuần xuống còn vài phút. Đến năm 2018, MSB tiếp tục tạo bước đột phá trong ứng dụng công nghệ thông tin với việc là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam liên kết tính năng M-QR cùng lúc với 2 cổng thanh toán lớn nhất Việt Nam là VNPAY và Payoo.

Nhằm tập trung nguồn lực phát triển công nghệ dành cho khách hàng, MSB đã thành lập lên Ngân hàng số với hàng loạt dự án công nghệ chiến lược được thực hiện như: Data Centers mới, Data warehouse mới, E-docman, Customer Centricity, Business Intelligent, E-Invoice, nâng cấp hệ thống Call Center, hệ thống Camera giám sát v.v... đã giúp nâng cao chất lượng vận hành và tính an toàn, hiệu quả cho hoạt động kinh doanh.

Theo mô hình của MSB, khách hàng được phân loại và quản lý khách hàng theo các Ngân hàng riêng biệt. Điều này giúp cho MSB luôn chủ động trong việc phát triển các sản phẩm mới đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng. Trong thời gian qua, MSB tiếp tục triển khai nhiều chương trình, sản phẩm, dịch vụ về tài khoản nhằm thu hút khách hàng như gói giải pháp M-Business, M-Pro, M-Payroll cho khách hàng cá nhân, tài khoản thanh toán lãi suất bậc thang, tài khoản M-Startup, giải pháp giao dịch trọn gói cho khách hàng doanh nghiệp. Các sản phẩm tín dụng của MSB phát triển đa dạng theo mục đích có vay xây sửa nhà, vay kinh doanh, vay tiêu dùng,... theo tài sản có vay thế chấp Bất động sản, thế chấp nhà mặt phố... dành cho khách hàng cá nhân. Các sản phẩm tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp được MSB điều chỉnh linh hoạt theo định hướng của ngân hàng trong đó tập trung vào khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ.

Bên cạnh các sản phẩm truyền thống, MSB trong thời gian qua luôn chú trọng đẩy mạnh phát triển các sản phẩm trên nền tảng số.

7.9. Thị phần và khả năng cạnh tranh

7.9.1. Thị phần của MSB

Bảng 14: Thị phần và tình hình tài chính của các ngân hàng niêm yết tại 31/12/2019

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Ngân hàng	Sàn giao dịch	Tổng tài sản	Vốn chủ sở hữu	Vốn điều lệ	Cho vay khách hàng	Tiền gửi khách hàng
1	BID	HOSE	1.489.957	77.653	40.220	1.116.998	1.114.163
2	CTG	HOSE	1.240.711	77.355	37.234	935.271	892.785
3	VCB	HOSE	1.222.719	80.883	37.089	734.707	928.451
4	MBB	HOSE	411.488	39.886	23.727	250.331	272.710
5	ACB	HNX	383.514	27.765	16.627	268.701	308.129
6	VPB	HOSE	377.204	42.210	25.300	257.184	213.950
7	SHB	HNX	365.254	18.507	12.036	265.162	259.237
8	TCB	HOSE	383.699	62.073	35.001	230.802	231.297
9	HDB	HOSE	229.477	20.381	9.810	146.324	126.019
10	MSB		156.978	14.864	11.750	63.594	80.873
11	BAB	UPCoM	107.890	7.815	6.500	72.279	76.163
12	VBB	UPCoM	68.928	5.018	4.190	40.919	49.447
13	BVB	UPCoM	51.809	3.735	3.171	33.995	35.219

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán 2019 của các ngân hàng

Với đặc thù hoạt động kinh doanh Ngân hàng tại Việt Nam, thu từ hoạt động tín dụng vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong cơ cấu thu nhập của mỗi Ngân hàng. Do đó, việc gia tăng thị phần trong hoạt động tín dụng và huy động vốn là rất quan trọng, từ đó kéo theo gia tăng thị phần ở các mảng dịch vụ, đầu tư chứng khoán và thương mại. Tuy nhiên, với định hướng phát triển bền vững, MSB đã tập trung nhiều hơn vào phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân, đồng thời áp dụng những tiêu chí kiểm soát tín dụng chặt chẽ. Đây là nguyên nhân chính giải thích việc dư nợ tín dụng của MSB hiện không cao như những Ngân hàng có cùng quy mô vốn.

7.9.2. Khả năng cạnh tranh của MSB

Áp dụng các tiêu chí phát triển bền vững

Với mục tiêu phát triển bền vững, MSB định hướng phát triển kinh doanh với các tiêu chí tập trung mạnh mẽ vào mảng bán lẻ, đồng thời duy trì hoạt động phát triển của mảng khách hàng doanh nghiệp. Gia tăng thu nhập từ hoạt động dịch vụ để giảm phụ thuộc vào thu nhập từ lãi, từ đó đa dạng hóa nguồn thu nhập cho Ngân hàng, giảm thiểu rủi ro. Đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ, phân tích dữ liệu lớn, mô hình hóa hoạt động quản lý rủi ro, thấu hiểu khách hàng, cung ứng giải pháp đáp ứng trọn vẹn nhu cầu khách hàng.

- MSB là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam liên kết tính năng M-QR cùng lúc với hai công thanh toán lớn nhất tại Việt Nam là VNPAY và Payoo, giúp khách hàng kết nối và thanh toán tiện lợi với gần 4.500 địa điểm giao dịch mua sắm cũng như hàng trăm trang website bán hàng trực tuyến khác nhau như: Lotte Mart, B's mart, ThaiExpress, Hotpot Story, taxi Nội Bài...
- Các khách hàng của MSB còn có thể dễ dàng thực hiện giao dịch ngân hàng thông qua nhiều kênh giao dịch hiện đại khác như: Internet Banking, Mobile Banking, thanh toán qua mã QR, Samsung Pay bên cạnh việc dùng thẻ...

Bên cạnh các mục tiêu tăng trưởng về kinh doanh, MSB có các mục tiêu phát triển xã hội, môi trường để từ đó, đóng góp cho sự phát triển chung của cộng đồng. Với tiêu chí luôn chung tay, hướng về cộng đồng, trong giai đoạn 2014 – nay, MSB đã thực hiện rất nhiều các hoạt động xã hội, trong đó ưu tiên các hoạt động về giáo dục, y tế.

- Tặng học bổng thường xuyên cho các em học sinh nghèo hiếu học trên toàn quốc (nhân dịp 1/6 và Tết Trung thu).
- Tài trợ xe mô tô mất lưu động và các hoạt động khác cho Bệnh viện Mắt Trung ương.
- Xây trường học tại xã Hoa Lư và Hồng Việt tại huyện Đông Hưng, tỉnh Thái Bình.
- Tài trợ chi phí xây trung tâm y tế Hoài Nhơn tỉnh Bình Định
- Tài trợ chi phí xây trường THCS Mỹ Lệ, huyện Phù Ninh, tỉnh Phú Thọ.
- Tài trợ kinh phí để cải tạo trường THCS Phương Điền, trường mầm non Hương Thủy và tặng xe cứu thương tại huyện Hương Khê, tỉnh Hà Tĩnh.
- Tài trợ thiết bị y tế cho xã Bách Thuận, huyện Vũ Thư, tỉnh Thái Bình.
- Tài trợ bò cho hộ nghèo tại Phú Yên, Khánh Hòa, Quảng Nam.
- Tài trợ chi phí làm đường cho tỉnh Hà Nam.
- Tài trợ chi phí xây dựng nghĩa trang liệt sĩ xã Duy Xuyên, tỉnh Quảng Nam.
- Tài trợ máy thông tin liên lạc cho bà con ngư dân tại Phú Yên và Nam Định.

Năm 2019, MSB là một trong những ngân hàng có đóng góp tích cực cho các hoạt động xã hội:

- Tài trợ kinh phí 5 tỷ đồng để xây 100 căn nhà tình nghĩa cho các gia đình có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tại huyện Mường Nhé, Điện Biên.
- Công đoàn MSB Thanh Hóa ủng hộ mì tôm, bánh mì gói, nước khoáng, chăn màn, quần áo cho đồng bào Quan Sơn trong đợt lũ quét vào tháng 8/2019.
- Công đoàn MSB Đà Nẵng ủng hộ 200 phần quà và các đồ dùng vật dụng cho Xã Dang – Huyện Tây Giang – tỉnh Quảng Nam.
- Công đoàn MSB tổ chức hoạt động vui chơi và tặng quà đầy ý nghĩa cùng các em tại làng trẻ em SOS.

Năm 2020, MSB cũng ra sức chung tay cùng hỗ trợ cộng đồng:

- Trong cuộc chiến chống đại dịch Covid-19: ủng hộ 10 tỷ đồng cho Mặt trận tổ quốc Việt Nam, miễn phí chuyển tiền cho khách hàng khi chuyển tiền ủng hộ cho Mặt trận Tổ quốc
- Ngân hàng kêu gọi cán bộ nhân viên cùng ủng hộ 01 ngày lương cho Chương trình khắc phục hạn mặn tại ĐBSCL và phòng chống Covid 19.
- 5 tỷ đồng cũng đã được ngân hàng ủng hộ cho chương trình xây nhà tình nghĩa huyện Vân Hồ tỉnh Sơn La.
- Các chương trình ủng hộ quỹ vì người nghèo, ủng hộ đồng bào miền Trung bị lũ lụt với tổng giá trị trên 1 tỷ đồng cũng được MSB hưởng ứng kịp thời hỗ trợ người dân.

Xây dựng ngân hàng kỹ thuật số

Với sự đầu tư và cải tiến liên tục 4 năm qua, hệ thống vận hành và công nghệ của MSB đã hiện đại hơn rất nhiều. Với mục tiêu trở thành ngân hàng đa năng, hiện đại, bắt nhịp cùng những xu hướng công nghệ 4.0 để vươn tầm quốc tế, MSB sẽ tiếp tục đẩy mạnh quá trình số hóa, nâng cấp các ứng dụng trọng điểm giúp tự động hóa hoạt động, quy trình, giảm thiểu chi phí, tăng cường trải nghiệm của khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Với nền tảng công nghệ hiện đại, MSB không ngừng cải tiến chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa các sản phẩm, đồng thời tăng cường các phương pháp bảo mật tối ưu cho tất cả thông tin khách hàng, thông tin giao dịch.

Hiện nay trọng tâm của việc chuyển đổi số của MSB sẽ là tất cả những gì cần làm “vì một cuộc sống thuận ích hơn”. Việc này cần đảm bảo các thước đo trong chuyển đổi số:

- Thúc đẩy số hoá trong việc thu hút khách hàng (các kênh bán hàng số), triển khai liên dịch vụ cũng như giao dịch với khách hàng với khả năng tương tác liên tục.
- Thúc đẩy số hoá giúp cho chính khách hàng và nhân viên có trải nghiệm tuyệt vời với hành trình trải nghiệm khách hàng.
- Tạo ra các giá trị số hoá và khách hàng số để đạt được lợi ích từ chính những giá trị số đó.

Để thực hiện, bản thân các đơn vị trong MSB phải có tính hợp lực cao như Chiến lược, Công nghệ, Ngân hàng số, Vận hành,... bằng những giải pháp và mục tiêu cụ thể rõ ràng, ví dụ như:

- Xây dựng hệ tự động hoá quy trình (hiện có những quy trình đang được nghiên cứu để áp dụng RPA Robotics Process Automation, Digital Assistant,...)
- Các dự án được xây dựng dựa trên nền tảng (platform) không phải là project thuần túy (hiện những ứng dụng như Sales management, Customer Centric Solution đang được triển khai theo xu hướng này, trọng tâm xoay quanh khách hàng)
- Xây dựng và phát triển các agile team hiệu quả...

Bằng cách áp dụng các giải pháp và công nghệ tiên tiến:

- Cloud computing
- Hệ sinh thái và API (Đang triển khai hạ tầng thanh toán hiệu quả với hệ sinh thái đối tác)
- Customer Centric – Khách hàng trọng tâm (đã và đang triển khai những hệ thống loyalty hiệu quả, CRM,...)
- Xây dựng và sử dụng tối đa hoá dữ liệu và phân tích nâng cao (đã triển khai một số giải pháp như trí tuệ nhân tạo trong đánh giá xếp hạng tín dụng trong cấp phát thẻ tín dụng,...)
- Hợp tác chặt chẽ và các đối tác trong hệ sinh thái.
- Cyber Security

Điểm nổi bật nhằm tăng tính cạnh tranh trong quá trình Số hóa và áp dụng công nghệ này của MSB là việc đầu tư và phát triển mảng Ngân hàng số (Digital banking) – với ứng dụng TNEX. Nền tảng ngân hàng Số này tập trung khai thác cung cấp dịch vụ ngân hàng cho phân khúc khách hàng thu nhập thấp, giới trẻ, tiểu thương và doanh nghiệp SME cỡ nhỏ. Dự kiến Ngân hàng số TNEX của MSB sẽ ra mắt vào quý 4 năm 2020, kỳ vọng sẽ tạo dấu ấn trên thị trường ngân hàng Việt Nam khi TNEX là mô hình Ngân hàng thuần kỹ thuật số đầu tiên với mục tiêu hướng đến định hình lối sống. Với nền tảng Công nghệ số hiện đại (dựa trên Khoa học dữ liệu – Data science, hệ thống lõi Ngân hàng Số - Digital core banking, công nghệ Điện toán đám mây – Cloud, công nghệ Học máy – Machine learning...), Hệ thống vận hành tinh giản, Tối ưu chi phí cùng với việc xây dựng các hệ sinh thái và dễ dàng phát triển và mở rộng, TNEX hứa hẹn sẽ đem đến những dịch vụ ngân hàng phù hợp, hoàn toàn được cá nhân hóa, tiện dụng và an toàn cho giới trẻ và cộng đồng dân số chưa có cơ hội tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng – mảng khách hàng đông đảo nhất trong phân cấp khách hàng. Dự án Ngân hàng Số TNEX được MSB khởi động từ quý 4 năm 2019, kế hoạch khai trương vào những tháng cuối năm 2020 và đặt mục tiêu sẽ đem về 3 triệu khách hàng sau 4 năm đi vào hoạt động.

Hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro theo chuẩn quốc tế

MSB rất quan tâm đến hoạt động quản trị rủi ro và luôn định hướng phải đảm bảo an toàn bên cạnh kinh doanh hiệu quả, trên cơ sở phù hợp với yêu cầu pháp luật và phù hợp với thông lệ tốt của quốc tế.

MSB kiểm soát rủi ro hướng đến chuẩn mực Basel II và tuân thủ đầy đủ yêu cầu của NHNN trong việc thiết lập đầy đủ ba tuyến bảo vệ độc lập: tuyến bảo vệ thứ nhất với chức năng nhận dạng, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro; tuyến bảo vệ thứ hai có chức năng xây dựng chính sách quản lý rủi ro, quy định nội bộ về quản trị rủi ro, đo lường, theo dõi rủi ro và tuân thủ quy định pháp luật và tuyến bảo vệ thứ ba có chức năng kiểm toán nội bộ.

Hệ thống quản trị rủi ro được hoàn thiện nêu trên sẽ là một nhân tố rất quan trọng giúp MSB phòng chống tốt hơn các loại rủi ro, giảm thiểu tổn thất, và đồng thời quản lý hiệu quả nguồn vốn hoạt động, nâng cao lợi nhuận.

Đa dạng hóa sản phẩm

Ngoài việc mở rộng quy mô hoạt động từ tăng số lượng mạng lưới chi nhánh, MSB còn chú trọng công tác nâng cao, cải thiện chất lượng sản phẩm. MSB có kế hoạch gia tăng các sản phẩm dành cho khách hàng bán lẻ, tài chính tiêu dùng và khách hàng SME để đa dạng hóa nhu cầu sử dụng ngân hàng. Ngân hàng định hướng lấy công nghệ làm nền tảng để phát triển các sản phẩm gắn gũi và phù hợp với từng phân khúc khách hàng theo đặc thù kinh tế từng vùng miền. Trong đó tập trung xây dựng gói sản phẩm dịch vụ tài chính phục vụ nhu cầu tài chính đối với khách hàng cá nhân. Đồng thời không ngừng nghiên cứu, triển khai các gói sản phẩm dịch vụ trọn gói dành cho khách hàng SME. Việc đa dạng hoá các loại hình sản phẩm dịch vụ ngoài mục đích phục vụ nhu cầu đa dạng của khách hàng mà còn giúp MSB phân tán và giảm thiểu rủi ro, giảm thiểu chi phí hoạt động và tăng lợi nhuận.

Tăng cường kết nối với khách hàng

Để tăng cường nhận diện thương hiệu MSB đối với khách hàng, Ngân hàng đẩy mạnh công tác truyền thông phù hợp với các đối tượng khách hàng mục tiêu khác nhau.

Công tác truyền thông và Marketing được chia ra làm 3 giai đoạn lớn để đảm bảo tất cả các khách hàng hiện hữu cũng như các khách hàng tiềm năng hiểu rõ về MSB:

- Giai đoạn đầu (từ 1/2019 – 6/2019), toàn bộ các khách hàng hiện hữu nắm được thông tin về sự thay đổi nhận diện mới của MSB để họ không bất ngờ khi nhận diện mới được tung ra. Từ tháng 1/2019 Ngân hàng chính thức thay đổi nhận diện thương hiệu mới năng động hiện đại hơn cùng tên gọi ngắn gọn và dễ nhớ - MSB:



- Giai đoạn 2 (từ 6/2019 – 12/2019), là giai đoạn thay đổi đồng bộ hệ thống nhận diện thương hiệu mới trên tất cả các kênh tiếp xúc khách. Cùng với đó triển khai chiến dịch truyền thông rộng rãi tới cộng đồng về sự thay đổi nhận diện cũng như chiến lược và định vị thương hiệu của Ngân hàng, thông qua các kênh đại chúng như TV, báo đài, các kênh trực tuyến, các kênh quảng cáo ngoài trời.
- Giai đoạn 3 (từ năm 2020 trở đi), MSB tập trung xây dựng hình ảnh thương hiệu gắn với những thay đổi, cải tiến, nâng cấp sản phẩm dịch vụ, hướng tới việc hiện thực hóa tầm nhìn trở thành ngân hàng phục vụ công chúng tốt nhất. Bên cạnh đó, với vai trò là người bạn, người kết nối, sẵn sàng dành mọi nguồn lực, công cụ và hệ thống nền tảng để hỗ trợ cho sự phát triển của doanh nghiệp và cá nhân có định hướng phát triển vươn lên. Để thực hiện được lời hứa đó, mọi trải nghiệm thương hiệu MSB sẽ luôn đảm bảo 4 nguyên tắc: đơn giản, chủ động, kết nối, thấu hiểu.
 - **Đơn giản:** Với mỗi sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng doanh nghiệp hay cá nhân, MSB luôn hướng tới việc gia tăng tốc độ và nâng cao hiệu quả phục vụ bằng việc đơn giản hóa quy trình, thủ tục nhằm đem đến trải nghiệm đơn giản nhất cho khách hàng trên mọi kênh giao dịch.
 - **Chủ động:** Khi phát triển một sản phẩm dịch vụ mới, MSB tập trung phân tích tìm hiểu sâu về nhu cầu của từng khách hàng để mang lại các ý tưởng và giải pháp mới phù hợp, hữu ích giúp khách hàng gia tăng lợi ích tài chính và hiện thực hóa các mục tiêu trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống.
 - **Kết nối:** MSB luôn quan tâm tới việc tạo ra trải nghiệm đồng nhất, đơn giản và thuận tiện cho khách hàng bất kể khi giao dịch qua chi nhánh, trên điện thoại hay kênh online. Với thế mạnh về nguồn lực và mạng lưới sẵn có, MSB luôn chú trọng mang đến những giải pháp tài chính ngân hàng toàn diện, không chỉ kết nối ngân hàng với khách hàng mà còn tích hợp hệ thống với nhiều đối tác lớn tạo nên các giải pháp đáp ứng

một cách tối ưu nhất mọi nhu cầu phát triển của khách hàng doanh nghiệp và nhu cầu trong cuộc sống của khách hàng cá nhân, tạo nên một cộng đồng gắn kết, từ đó tạo dựng thêm lợi ích cho các thành viên.

- **Thấu hiểu:** Bên cạnh đội ngũ bán hàng và dịch vụ khách hàng, MSB xây dựng một đội ngũ hỗ trợ luôn quan tâm, sẵn sàng lắng nghe phản hồi để thấu hiểu những nhu cầu đặc thù của mỗi nhóm khách hàng. Từ đó xây dựng quy trình dịch vụ thông suốt, với những trải nghiệm sản phẩm dịch vụ phù hợp nhất cho khách hàng.

7.10. Các dự án phát triển hoạt động kinh doanh đang thực hiện

Để cải thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng, MSB thực hiện triển khai đồng bộ các dự án tại nhiều đơn vị trực thuộc là các ngân hàng, các khối, phòng ban chuyên doanh như Khối Quản lý rủi ro, Khối Công nghệ, Khối Vận hành... Trong đó, để phù hợp với chiến lược kinh doanh tập trung vào các phân khúc khách hàng mục tiêu, MSB đã đang tập trung triển khai Dự án Thiết kế và triển khai gói giải pháp trọng yếu với các phân khúc mục tiêu; Dự án Cải thiện hoạt động vận hành tín dụng theo phương pháp LEAN, Dự án eKYC để số hóa hoạt động mở tài khoản của khách hàng. Ngoài ra, còn có một số dự án nâng cao hiệu quả hoạt động và nâng cấp phần mềm của Khối Vận hành, Khối Công nghệ.

Bảng 5: Một số dự án MSB đang triển khai

Tên dự án	Mục đích triển khai	Tình hình triển khai	Thời gian dự kiến hoàn thành
Dự án Thiết kế và triển khai gói giải pháp trọng yếu cho các phân khúc mục tiêu (Product Champion)	Thiết kế và triển khai tổng thể gói giải pháp, mô hình bán cho các phân khúc: người thu nhập từ lương, chủ hộ kinh doanh/ doanh nghiệp siêu nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ Thông qua đó, nâng cao năng lực cạnh tranh của MSB trên thị trường	Đã thiết kế xong gói giải pháp và mô hình bán vào tháng 9/2020 Đang tiếp tục triển khai thí điểm đến tháng 12/2020.	Tháng 12 năm 2020
Dự án Cải thiện hoạt động vận hành tín dụng theo phương pháp LEAN	Rà soát và tái thiết kế quy trình vận hành tín dụng theo phương pháp LEAN với một số sản phẩm trọng yếu của RB và SME Thông qua đó, giảm thời gian tác nghiệp và giảm lãng phí do sai lỗi hồ sơ.	Đang trong giai đoạn triển khai thực hiện dự án. Tiếp tục hoàn thiện các giải pháp nâng cao hiệu quả vận hành tín dụng của ngân hàng. Hoàn thiện 2 thiết kế quy trình LEAN.	Tháng 12 năm 2020
Dự án eKYC	Số hóa hoạt động mở tài khoản giao dịch của khách hàng mới. Khách hàng không cần đến Chi nhánh/ Phòng giao dịch của MSB và vẫn có thể mở tài khoản thông qua ứng dụng điện thoại và ngay lập tức giao dịch tài chính	Đã hoàn thành eKYC cho khách hàng cá nhân vào 14/10/2020 Tiếp tục mở rộng và hoàn thiện eKYC cho khách hàng SSE đến tháng 12/2020.	Tháng 12 năm 2020

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

Bảng 6: Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất, kinh doanh của ngân hàng

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Riêng lẻ				Hợp nhất			
	2018	2019	2019 so với 2018	9 tháng năm 2020	2018	2019	2019 so với 2018	9 tháng năm 2020
Tổng tài sản	138.124	157.085	13,73%	166.607	137.769	156.978	13,94%	166.489
Vốn chủ sở hữu	13.796	14.832	7,51%	16.086	13.820	14.864	7,55%	16.162
Tổng thu nhập hoạt động	4.699	4.617	-1,75%	4.671	4.716	4.714	-0,04%	4.805
- Thu nhập lãi thuần	2.823	2.992	5,99%	3.206	2.902	3.062	5,51%	3.288
- Lãi/(lỗ) từ hoạt động dịch vụ	269	518	92,57%	493	272	522	91,91%	497
- Lãi/(lỗ) từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	209	155	-25,84%	227	209	155	-25,84%	227
- Lãi/(lỗ) từ hoạt động mua bán CKKD, CKĐT	707	153	-78,36%	352	707	153	-78,36%	352
- Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	35	42	20,00%	0	36	43	19,44%	0
- Thu nhập khác	656	757	15,40%	393	590	779	32,03%	441
Chi phí hoạt động	(2.915)	(2.422)	-16,91%	2.202	(2.924)	(2.502)	-14,43%	2.259
Thuế và các khoản phải nộp	(181)	(240)	32,60%	(325)	(184)	(244)	32,61%	338
Lợi nhuận trước thuế	1.045	1.276	22,11%	1.609	1.053	1.288	22,32%	1.666
Lợi nhuận sau thuế	864	1.036	19,91%	1.284	868	1.044	20,28%	1.328
Tỷ lệ LNST trên VCSH bình quân (ROE)	6,29%	7,24%	15,07%	8,31%	6,31%	7,28%	15,36%	8,55%

Nguồn: : BCTC riêng, hợp nhất kiểm toán năm 2018, 2019 và BCTC riêng, hợp nhất 9T 2020

8.1.1. Tổng tài sản:

Trong năm 2019, MSB đã tích cực tăng trưởng khách hàng, mở rộng hoạt động cho vay, đồng thời tăng cường giám sát, xử lý các khoản nợ quá hạn. Tổng tài sản năm 2019 theo BCTC hợp nhất kiểm toán 2019 của MSB đạt 156.978 tỷ đồng, tăng 13,94% so với năm 2018. Tính đến 30/09/2020, tổng tài sản MSB tiếp tục tăng thêm 9.511 tỷ đồng lên 166.489 tỷ đồng. Chất lượng tài sản của MSB trong năm 2019 được cải thiện nhờ vào chiến lược tăng trưởng phát triển bền vững, các hệ số an toàn tài chính đều nằm trong mức cho phép của NHNN.

Phân khúc khách hàng doanh nghiệp là một trong những trọng tâm phát triển của MSB trong năm 2019. Ngân hàng doanh nghiệp tập trung phát triển phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ và đạt được hiệu quả cao. Bên cạnh đó, khách hàng cá nhân tiếp tục được đẩy mạnh tăng trưởng. MSB đã phát triển hàng loạt các sản phẩm dịch vụ cốt lõi phục vụ đồng bộ khách hàng cá nhân trên nền tảng trực tuyến.

8.1.2. Vốn chủ sở hữu:

Mặc dù tăng trưởng nhanh trong giai đoạn 2018-2019, MSB vẫn cân đối được nguồn vốn hoạt động. Trong 2 năm gần đây, MSB không có đợt tăng vốn nào, vốn điều lệ MSB tính đến 30/09/2020 đạt 11.750 tỷ đồng. Trong năm 2018, MSB đã chi khoảng 770 tỷ đồng mua lại 70 triệu cổ phiếu quỹ.

Theo BCTC hợp nhất kiểm toán 2019, tổng vốn chủ sở hữu trong năm 2019 tăng 7,55% và trong 9 tháng năm 2020 tăng 8,73% lên 16.162 tỷ đồng chủ yếu nhờ vào giữ lại lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

8.1.3. Tổng thu nhập hoạt động thuần (TOI)

Tổng thu nhập hoạt động thuần năm 2019 của MSB đạt 4.714 tỷ đồng, trong đó thu nhập lãi thuần chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 64,96% tổng thu nhập hoạt động, tăng 5,51% lên 3.062 tỷ đồng. Tỷ lệ thu từ hoạt động của MSB có sự dịch chuyển. Trong đó lãi từ dịch vụ tăng 91,91% lên 522 tỷ đồng, chiếm 11,07% tổng thu nhập hoạt động thuần. Hoạt động kinh doanh chứng khoán và ngoại tệ trong năm 2019 đều giảm lần lượt 78,36% và 25,84%.

Trong 9 tháng năm 2020, tổng thu nhập hoạt động thuần của MSB đạt 4.805 tỷ đồng, tăng 37,28% so với cùng kỳ năm trước. Doanh thu các hoạt động chính của MSB đều tăng trưởng trong 9 tháng qua. Trong đó, so sánh với số liệu cùng kỳ, thu nhập từ lãi thuần tăng hơn 61% lên 3.288 tỷ đồng, lãi từ hoạt động dịch vụ tăng 41,84%, kinh doanh chứng khoán tăng 78%, kinh doanh ngoại hối tăng 132,8%.

8.1.4. Lợi nhuận

Năm 2019, MSB thực hiện kiểm soát chặt chẽ chi phí do đó chi phí hoạt động của MSB trong năm giảm 14,43% còn 2.502 tỷ đồng.

Lợi nhuận trước dự phòng rủi ro tín dụng năm 2019 của MSB đạt 2.213 tỷ đồng, tăng 23,49% so với năm 2018. Trong năm 2019, công ty đã thực hiện trích lập dự phòng 925 tỷ đồng dự phòng rủi ro tín dụng. So với năm 2018, MSB tăng trích lập dự phòng rủi ro thêm 25% phù hợp với chiến lược tăng trưởng dư nợ khách hàng.

Nhờ vào việc đa dạng hóa các sản phẩm huy động, tín dụng, dịch vụ tài khoản, đồng thời tăng cường bán các sản phẩm có biên lợi nhuận cao, khai thác hiệu quả các phân khúc khách hàng, quản trị rủi ro chặt chẽ đã giúp cho kết quả kinh doanh của MSB tăng trưởng cao về lợi nhuận trong năm 2019. Cụ thể, lợi nhuận sau thuế hợp nhất năm 2019 đạt 1.044 tỷ đồng, tăng 20,28% so với năm 2018.

Trong năm 2020, MSB thực hiện quyết liệt phương án kinh doanh cũng như tiếp tục chiến lược kinh doanh đã đem lại kết quả kinh doanh cao cho MSB trong năm 2019. Lũy kế đến 30/09/2020, lợi nhuận sau thuế MSB đạt 1.328 tỷ đồng, tăng gần 53% so với năm trước.

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo

8.2.1. Tình hình kinh tế vĩ mô

Nền kinh tế Việt Nam bắt đầu phục hồi từ năm 2016 và bước vào giai đoạn tăng trưởng cao. Trong giai đoạn 2016-2019, nền kinh tế tăng trưởng trên 6%/năm. Trong 2 năm gần đây tốc độ tăng trưởng GDP đạt trên 7% và đạt mức cao nhất trong 10 năm là 7,08% vào năm 2018. Năm 2019, GDP Việt Nam tiếp tục tăng trưởng cao với mức tăng 7,02%. Trong đó, các ngành đều có sự tăng trưởng tích cực và đóng góp vào mức tăng trưởng chung của nền kinh tế. Khu vực nông, lâm và thủy sản tăng 2,01% đóng góp 4,6%; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,9% đóng góp 50,4%; khu vực dịch vụ tăng 7,3% đóng góp 45%.

Kinh tế tăng trưởng cao đi kèm các chỉ số lạm phát, xuất nhập khẩu, vốn đầu tư FDI... đều duy trì ở mức tích cực cho thấy sự ổn định của tăng trưởng kinh tế trong giai đoạn vừa qua. Tỷ lệ lạm phát trong 5 năm gần đây đều ở mức thấp và có xu hướng giảm dần từ 2017. Năm 2019, tỷ lệ lạm phát chỉ khoảng 2,79% thấp hơn mức 4% mà Quốc hội đặt ra.

Cũng trong năm 2019, Việt Nam ghi nhận mức xuất siêu 9,9 tỷ USD, kỷ lục trong 4 năm. Tỷ lệ lạm phát thấp và tăng trưởng kinh tế cao là nhân tố thúc đẩy dòng vốn FDI tiếp tục đổ vào Việt Nam đạt mức 38 tỷ USD tăng 7,2% so với năm 2018.

Tăng trưởng kinh tế là yếu tố hỗ trợ cho tất cả các ngành nghề kinh doanh, trong đó có ngành Ngân hàng. Để đáp ứng nhu cầu phát triển, các doanh nghiệp cũng sẽ gia tăng nhu cầu vay vốn, sử dụng các dịch vụ Ngân hàng. Tăng trưởng kinh tế kéo theo thu nhập tăng cũng gia tăng niềm tin của người tiêu dùng và nhu cầu tiêu dùng cá nhân, giúp các dịch vụ Ngân hàng dành riêng cho đối tượng khách hàng cá nhân như cho vay, dịch vụ thẻ, tiền gửi,... cũng có nhiều cơ hội tăng trưởng

8.2.2. Thị trường tài chính, tiền tệ

Kinh tế Việt Nam tăng trưởng cao trong những năm gần đây một phần nhờ vào các chính sách điều hành linh hoạt của chính phủ, NHNN. Các sách tài khóa, chính sách tiền tệ được ban hành phù hợp với từng giai đoạn của nền kinh tế nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định thị trường tiền tệ, ngoại hối đã giúp tăng trưởng kinh tế Việt Nam ổn định, tạo tiền đề tăng trưởng trong những năm tiếp theo.

Trong năm 2019, NHNN thực hiện các chính sách điều hành chủ động trong đó tham gia tích cực, bám sát thị trường tiền tệ. Kết quả là tỷ giá trong năm 2019 gần như không biến động mạnh như các năm trước. Theo tỷ giá tham chiếu tại ngân hàng VCB, tỷ giá mua/bán trong năm biến động trong biên độ hẹp. So với đầu năm, tỷ giá mua/bán lần lượt giảm 0,02% và giảm 0,94% dừng ở mức 23.110 VND/USD chiều mua và 23.230 VND/USD chiều bán. Ngoài ra, NHNN trong năm 2019 tiếp tục mua vào USD, nâng dự trữ ngoại hối lên gần 80 tỷ USD tạo dự phòng cho điều hành chính sách chủ động.

Để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, NHNN tiếp tục thực hiện các nới lỏng chính sách tiền tệ hơn. NHNN đã giảm các lãi suất điều hành như lãi suất OMO và lãi suất tín phiếu. Đồng thời NHNN cũng hạ trần lãi suất tiền gửi đối đa bằng VND của các NHTM nhằm mục tiêu giảm lãi suất cho vay. Cụ thể, các khoản tiền gửi dưới 6 tháng mức trần lãi suất là 5% thay vì 5,5%. Tác động của các chính sách trên là mức lãi suất cho vay đã có xu hướng giảm dần. Lãi suất cho vay ngắn hạn tại một số NHTM giảm khoảng 0,5%, lãi suất cho vay các lĩnh vực ưu tiên giảm khoảng 6%/năm và thấp hơn tại một số ngân hàng.

Tăng trưởng tín dụng trong năm 2019 đạt 13,5% gần sát mức mục tiêu 14% đặt ra. Đây là mức tăng trưởng tín dụng thấp nhất từ năm 2014, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng kinh tế vẫn đạt mức cao do tăng trưởng tín dụng tập trung vào các lĩnh vực ưu tiên. Tỷ lệ nợ xấu nội bảng của toàn hệ thống là 1,89%. Từ năm 2012 đến cuối tháng 12/2019, hệ thống đã xử lý được hơn 1 triệu tỷ nợ xấu. Từ giữa tháng 8/2017 đến hết năm 2019, ước xử lý được gần 306.000 tỷ nợ xấu theo Nghị quyết 42.

Với một nền tài chính được điều hành theo hướng ngày càng hiệu quả và minh bạch hóa, hoạt động của các tổ chức tín dụng cũng được hưởng lợi. Bằng chứng là lợi nhuận và hiệu quả hoạt động của các ngân hàng tăng trưởng liên tục trong những năm gần đây trên toàn hệ thống.

8.2.3. Ảnh hưởng của thông tư 41/2016/TT-NHNN

Để tiến tới áp dụng Basel II cho hệ thống ngân hàng, từ năm 2016, NHNN đã ban hành thông tư 41/2016/TT-NHNN. Trong đó, các ngân hàng chính thức áp dụng tỷ lệ an toàn vốn theo chuẩn Basel II từ năm 2020. Tiếp đó năm 2017, chính phủ ban hành nghị quyết 51/NQ-CP, trong đó yêu cầu đến 2020, các NHTM áp dụng tỷ lệ an toàn vốn theo chuẩn Basel II, phần đầu có 12-15 ngân hàng đáp ứng vốn tự có theo chuẩn. Tính đến 2020, có 16 trong tổng số 25 ngân hàng áp dụng thông tư 41.

Một trong những điểm chính của thông tư 41 ảnh hưởng đến các ngân hàng là việc thông tư 41 ngoài tính tài sản rủi ro tính dụng còn tính đến rủi ro về thị trường và rủi ro hoạt động. Do đó để thực hiện được thông tư 41, các NHTM tại Việt Nam có thể lựa chọn tăng vốn tự có, vốn chủ sở hữu hoặc cơ cấu lại tài sản theo hướng giảm tối đa rủi ro nhằm đưa hệ số an toàn lên mức quy định của NHTM. Tuy nhiên việc tăng vốn tự có, vốn chủ sở hữu của các ngân hàng thường khó khăn trong việc thực hiện do hoạt động kinh doanh phức tạp, quy mô tăng vốn lớn dẫn đến nhà đầu tư trong nước khó tham gia ngoài ra còn giới hạn về tỷ lệ sở hữu nước ngoài. Điều này dẫn đến các ngân hàng bị giới

hạn về tăng trưởng tín dụng và phải cơ cấu lại hoạt động nhằm đáp ứng các điều kiện của thông tư trước khi có thể mở rộng kinh doanh.

8.2.4. Cạnh tranh giữa các ngân hàng

Thị trường Ngân hàng Việt nam có số lượng đơn vị tham gia đông đảo, tính đến hiện tại số lượng NHTM có trên 30 NHTM nhà nước và cổ phần cùng với 60 chi nhánh, văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Do đó, thường xuyên xuất hiện cạnh tranh giữa các ngân hàng như cạnh tranh về các sản phẩm tiền gửi, sản phẩm tín dụng, sản phẩm thẻ, sản phẩm tài khoản thanh toán, sản phẩm trực tuyến... Bên cạnh đó, ngân hàng còn phải cạnh tranh mạnh mẽ với các tổ chức tài chính khác như các công ty cho vay tiêu dùng trong phân khúc khách hàng cá nhân, công ty chứng khoán trong việc tài trợ dự án thông qua tín dụng hoặc phát hành trái phiếu.

8.2.5. Ảnh hưởng của dịch Covid

Tình hình dịch Covid-19 bùng phát từ đầu năm đã khiến năm 2020 trở thành một năm vô cùng khó khăn đối với cả nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Việc các doanh nghiệp gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh khiến nhu cầu vay vốn để mở rộng hoạt động kinh doanh và sử dụng các dịch vụ ngân hàng khác trở nên hạn chế (ví dụ: hoạt động tài trợ thương mại và kinh doanh ngoại tệ gặp ảnh hưởng khi dịch bệnh bùng phát khiến chuỗi cung ứng toàn cầu bị đóng băng). Bên cạnh đó, nợ xấu là mối nguy hiểm ẩn khi hoạt động kinh doanh khó khăn tác động tiêu cực đến dòng tiền của doanh nghiệp, nhiều ngân hàng đã báo cáo tỷ lệ nợ xấu tăng trong nửa đầu năm 2020. Đó là chưa tính đến các khoản dư nợ được cơ cấu hơn 210.000 tỷ đồng cho hơn 272.000 khách hàng được các tổ chức tín dụng (TCTD) cơ cấu lại thời hạn trả nợ (tính đến 13/07/2020) có nguy cơ sẽ trở thành nợ xấu trong tương lai.

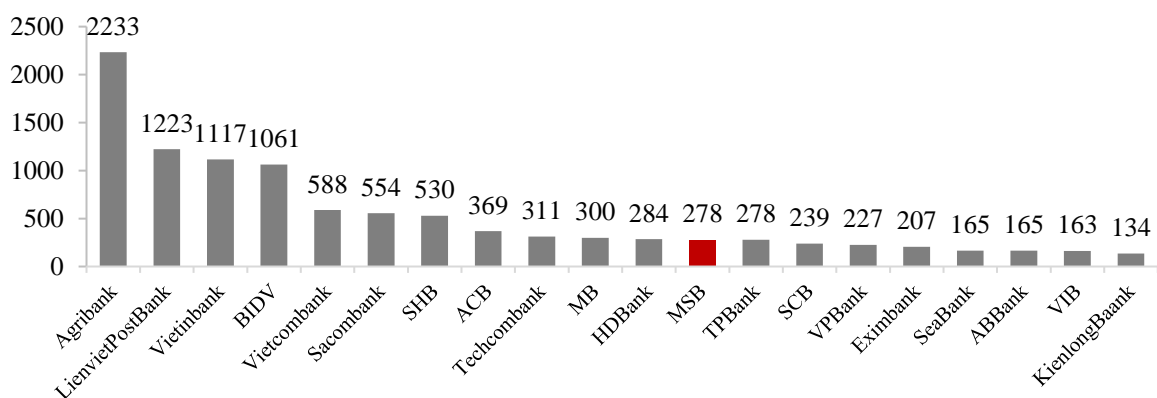
9. Vị thế của Ngân hàng so với các TCTD khác trong cùng ngành

9.1. Vị thế của Ngân hàng trong ngành

9.1.1. Mạng lưới hoạt động

Với định hướng phát triển Ngân hàng bán lẻ, đầu tư mở rộng mạng lưới là một trong những ưu tiên của MSB nhằm tăng độ phủ và khả năng tiếp cận khách hàng. Tại thời điểm 31/12/2019, MSB có 1 Hội sở chính, 62 chi nhánh và 216 phòng giao dịch, đứng thứ 12 toàn hệ thống.

Hình 4: Số lượng các chi nhánh và phòng giao dịch trong nước của 20 Ngân hàng có mạng lưới lớn nhất Việt Nam (tính đến 31/12/2019)



Nguồn: BCTC và Báo cáo thường niên năm 2019 của các ngân hàng

9.1.2. Quy mô và hiệu quả hoạt động

Bảng 17: So sánh các chỉ tiêu tài chính các ngân hàng cùng ngành (theo BCTC kiểm toán 2019)

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Ngân hàng	Sàn	Tổng tài sản	VCSH	Tiền gửi KH	Cho vay KH	TOI	LNST	Nợ xấu	ROE	ROA
1	BID	HOSE	1.489.957	77.653	1.114.163	1.102.366	48.121	8.548	1,75%	12,93%	0,61%
2	Agribank	OTC	1.452.381	69.242	1.269.373	1.103.625	59.281	11.248	1,56%	17,65%	0,82%
3	CTG	HOSE	1.240.711	77.355	892.785	922.325	40.519	9.477	1,16%	13,10%	0,79%
4	VCB	HOSE	1.222.719	80.883	928.451	724.290	45.730	18.526	0,79%	25,90%	1,61%
5	SCB	OTC	567.913	16.648	438.287	330.941	7.131	170	0,49%	1,03%	0,03%
6	STB	HOSE	453.581	26.742	400.844	292.059	14.635	2.455	1,94%	9,56%	0,57%
7	MBB	HOSE	411.488	39.886	272.710	247.130	24.650	8.069	1,16%	21,79%	2,09%
8	TCB	HOSE	383.699	62.073	231.297	227.885	21.068	10.226	1,33%	17,96%	2,90%
9	ACB	HNX	383.514	27.765	308.129	266.165	16.097	6.010	0,54%	24,64%	1,69%
10	VPB	HOSE	377.204	42.210	213.950	253.100	36.356	8.260	3,42%	21,47%	2,36%
11	SHB	HNX	365.254	18.507	259.237	262.031	9.389	2.418	1,91%	13,88%	0,70%
12	HDB	HOSE	229.477	20.381	126.019	144.700	11.388	4.020	1,36%	21,61%	1,80%
13	LPB	UPCOM	202.058	12.580	136.847	138.802	6.507	1.600	1,44%	14,05%	0,85%
14	VIB	UPCOM	184.531	13.430	122.357	127.914	8.152	3.266	1,96%	27,11%	2,02%
15	EIB	HOSE	167.538	15.749	139.278	112.182	4.486	866	1,71%	5,65%	0,54%
16	TPB	HOSE	164.439	13.075	92.439	94.435	8.469	3.094	1,29%	26,11%	2,06%
17	Seabank	OTC	157.398	10.926	95.727	97.484	5.211	1.098	2,31%	11,43%	0,74%
18	MSB	OTC	156.978	14.864	80.873	62.708	4.715	1.044	2,04%	7,28%	0,71%
19	OCB	OTC	118.160	11.507	69.142	70.366	6.613	2.582	1,84%	25,44%	2,37%
20	BAB	UPCOM	107.890	7.815	76.163	72.279	2.192	749	0,69%	10,06%	0,73%
21	ABB	OTC	102.557	7.843	69.574	56.070	3.639	1.001	2,31%	13,60%	1,04%
22	NAB	OTC	94.687	4.960	70.744	66.752	2.466	732	1,97%	15,92%	0,86%
23	NVB	HNX	80.394	4.307	59.095	37.483	1.242	43	1,93%	1,14%	0,06%
24	VAB	OTC	76.447	4.442	47.429	42.158	1.243	207	0,00%	4,78%	0,28%
25	VBB	UPCOM	68.928	5.018	49.447	40.574	1.744	486	1,32%	10,20%	0,81%
26	Baovietbank	OTC	59.805	3.560	29.240	24.299	1.129	82	5,22%	2,33%	0,14%
27	BVB	UPCOM	51.809	3.735	35.219	33.542	1.128	126	0,00%	3,51%	0,26%
28	KLB	UPCOM	51.102	3.792	32.921	33.184	1.203	68	1,02%	1,79%	0,14%
29	PGB	OTC	31.574	3.760	25.388	23.442	1.197	75	3,16%	2,00%	0,24%
30	Saigonbank	OTC	22.813	3.561	15.668	14.442	865	145	1,94%	4,13%	0,67%
Xếp hạng của MSB			18	14	18	21	18	17	6	21	18

Nguồn: Finpro

Thống kê cho thấy, trong 29 ngân hàng đang hoạt động tại Việt Nam (bao gồm cả các Ngân hàng đã đăng ký giao dịch tập trung, đã niêm yết và giao dịch OTC), MSB thuộc nhóm ngân hàng tầm trung. Các chỉ tiêu về quy mô tổng tài sản, vốn chủ sở hữu lần lượt xếp hạng 18 và 14 trên tổng số 30 ngân hàng. Chỉ tiêu tổng thu nhập hoạt động và lợi nhuận sau thuế cũng xếp hạng khoảng 18 và 17. Ngoài ra, trải qua quá trình tái cơ cấu và phân loại nợ quyết liệt, tỷ lệ

nợ xấu của MSB đang ở mức khá cao, tuy nhiên ngân hàng đã thực hiện trích lập đầy đủ đúng theo quy định và đang tích cực thu hồi nợ xấu, đặc biệt trong năm 2020, ngân hàng đã xử lý hết nợ bán cho VAMC. Về mặt hiệu quả sinh lời, các chỉ tiêu ROE và ROA của MSB cũng có thứ hạng tương đương quy mô hoạt động, xếp hạng 21 và 18 trong tổng số 30 ngân hàng.

9.1.3. Quản trị rủi ro

Năm 2019, MSB chính thức được NHNN trao quyết định áp dụng Thông tư 41/2016/TT-NHNN về quy định tỷ lệ an toàn vốn đối với các ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo chuẩn mực quốc tế Basel II, và trong quý I/2020, MSB đã công bố hoàn tất cả 3 trụ cột Basel II trước thời hạn quy định. Những kết quả này cho thấy năng lực quản trị rủi ro của MSB đã đáp ứng được những tiêu chuẩn quốc tế.

Theo đánh giá của Moody's, MSB được xếp loại B2, thuộc nhóm 3 trong các Ngân hàng Việt Nam được tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế Moody's xếp hạng. Xếp hạng cao nhất và ngang bằng với xếp hạng quốc gia là nhóm các ngân hàng quốc doanh cùng với MBB, TCB và ACB. MSB được Moody's nâng hạng trong tháng 3/2019 và giữ nguyên xếp hạng trong kì tháng 6/2020 dù chịu ảnh hưởng của Covid-19.

Bảng 18: Bảng xếp hạng tín nhiệm năm 2020 của Moody với các Ngân hàng Việt Nam

STT	Xếp hạng nợ dài hạn	Ngân hàng
1	Ba3	BID, Agribank, CTG, VCB, MBB, TCB, ACB
2	B1	VPB, HDB, LPB, VIB, TPB, Seabank, OCB, ABB
3	B2	SHB, MSB, NAB
4	Caa1	STB

Nguồn: Moody's

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Tiềm năng thị trường dịch vụ Ngân hàng còn dư địa tăng trưởng lớn

Việt Nam là một quốc gia đang trong giai đoạn tăng trưởng mạnh. GDP tăng cao kéo theo nhu cầu sử dụng các dịch vụ Ngân hàng là điều tất yếu. Tuy nhiên, mức độ tiếp cận với các dịch vụ Ngân hàng của người dân vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực. Cụ thể, tỷ lệ người trưởng thành có tài khoản tại Việt Nam mặc dù đã tăng gấp đôi từ năm 2015 nhưng mới chỉ đạt 63% vào năm 2019 (theo NHNN). Trong khi tỷ lệ này ở các nước trong khu vực như Thái Lan, Malaysia, Singapore là hơn 80%. Điều này cho thấy ngành Ngân hàng Việt Nam vẫn còn khoảng trống lớn để phát triển và khai thác thị trường tiềm năng lên tới gần 100 triệu dân có mức thu nhập ngày càng cải thiện.

Chính sách đồng bộ hướng tới phát triển bền vững của NHNN

Rút kinh nghiệm trong quá khứ từ khủng hoảng tài chính năm 2008 dẫn đến một giai đoạn điều hành chính sách tiền tệ không hiệu quả khiến nợ xấu, lãi suất và lạm phát tăng cao trong giai đoạn 2010 – 2013, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã thực hiện điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, thận trọng, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm nhắm tới mục tiêu lớn nhất là kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra, ổn định kinh tế vĩ mô, góp phần hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý, bảo đảm an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng.

Những chính sách nêu trên đã góp phần định hướng cho hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại theo hướng bền vững hơn. Các vấn đề từng là khó khăn lớn của hệ thống ngân hàng như nợ xấu, an toàn vốn đã từng bước được giải quyết. Các ngân hàng thương mại của Việt Nam nhờ đó ngày càng tăng trưởng về quy mô và hiệu quả hoạt động, năng lực vận hành đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế, làm tốt vai trò hỗ trợ cho sự tăng trưởng của nền kinh tế.

Với việc các ngân hàng áp dụng Basel II và sự ra đời của Thông tư 22/2019/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ngày 15/11/2019 quy định về các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Trong đó có tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn, các ngân hàng đã chủ động giảm tỷ trọng cho

vay vào các ngành rủi ro (bất động sản, xây dựng...), tăng cường huy động vốn dài hạn, nâng cao chất lượng tín dụng. Tăng trưởng tín dụng sẽ tập trung phần lớn vào các ngân hàng đã đáp ứng Basel II hoặc đáp ứng được hệ số an toàn theo Thông tư 22.

Xu thế phát triển Ngân hàng số

Ngân hàng số là xu hướng phát triển tất yếu của ngành Ngân hàng trong thời đại của cuộc cách mạng công nghệ với những tiến bộ công nghệ diễn ra với tốc độ nhanh. Ngân hàng được hiểu là một mô hình hoạt động của ngân hàng dựa trên nền tảng công nghệ số. Cụ thể hơn, là cách thức và quá trình hoạt động của một tổ chức, dựa hoàn toàn trên nền tảng công nghệ tiên tiến, để thực hiện các chức năng của một ngân hàng. Khái niệm này có phạm vi rộng hơn và toàn diện hơn và bao gồm với các khái niệm ngân hàng trực tuyến (online banking, internet banking), ngân hàng ảo (virtual bank), ngân hàng điện tử (e-banking)... Tại Việt Nam hiện nay, chưa có Ngân hàng số (NHS) thuần túy, xét theo cách hiểu về Ngân hàng số là mô hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong kỷ nguyên số, ứng dụng nền tảng công nghệ mới nhất đối với tất cả các chức năng và dịch vụ của ngân hàng, và ở mọi cấp độ trong hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, phần lớn các ngân hàng nội địa Việt Nam hiện tại đều có chiến lược số hóa, và định hướng phát triển NHS. Theo kết quả khảo sát của NHNN vào tháng 4/2018, hiện nay toàn hệ thống đã có 94% ngân hàng bước đầu triển khai hoặc đang nghiên cứu, xây dựng chiến lược chuyển đổi số, chỉ có 6% ngân hàng chưa tính đến việc xây dựng một chiến lược chuyển đổi số tổng thể.

Mức độ số hóa của các ngân hàng, phần lớn đang ở cấp độ Phi tập trung (Decentralized) và Chia sẻ dịch vụ (Shared Services). Phần lớn các ngân hàng nội địa Việt Nam đã triển khai NHS ở cấp độ chuyển đổi về quy trình và kênh giao tiếp, chỉ có một số ít ngân hàng chuyển đổi số hóa ở nền tảng dữ liệu. Về mặt quy trình, hầu hết các ngân hàng tập đầu và tập giữa (như BIDV, Techcombank, Vietcombank, TPBank, VPBank,...) đều đã hoàn thiện hệ thống giao dịch tự động, ứng dụng một phần dữ liệu lớn. Về mặt kênh giao tiếp, một số ngân hàng đã ứng dụng công nghệ trí thông minh nhân tạo, máy tự học (learning machine) và đưa ra các dịch vụ tư vấn tự động 24/7, thông qua các hộp hội thoại (chat box) tự động trên website ngân hàng hoặc các kênh mạng xã hội (MB, Techcombank,...). Đối với văn phòng phía trước (front office), các ngân hàng đều đang cung cấp các dịch vụ NHS, như kiểm tra số dư, thanh toán hóa đơn, chuyển khoản, đặt vé máy bay với giao diện người dùng thân thiện, dễ sử dụng và không ngừng nâng cấp (iFast của Techcombank, E-mobile banking của Agribank,...). Một số dịch vụ khác chỉ được 1 số ít ngân hàng cung cấp như đầu tư (Agribank, Techcombank), mua sắm trực tuyến (Agribank, Vietinbank), chuyển khoản qua mạng xã hội (Techcombank),...

Xu thế phát triển Ngân hàng số trong tương lai sẽ dẫn đến xu hướng hợp tác giữa các tổ chức tín dụng và các công ty Fintech. Bên cạnh đó, trong quá trình chuyển đổi và phát triển Ngân hàng số, dịch vụ thanh toán số sẽ tiếp tục là một trong các dịch vụ có tốc độ phát triển mạnh mẽ nhất, đặc biệt tại các quốc gia mới nổi và đang phát triển. Các đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán số ngày càng đa dạng, với sự tham gia của các ngân hàng, các công ty Fintech, các công ty lớn trong lĩnh vực công nghệ. Các ngân hàng, công ty thanh toán thẻ như MasterCard, Visa, các tập đoàn công nghệ lớn như Apple, Google, Samsung cho đến mạng lưới công ty Fintech đều chạy đua phát triển ví điện tử và thanh toán số. Không chỉ có thể thanh toán bằng điện thoại thông minh mà còn thông qua đồng hồ như Apple Watch hay Samsung Galaxy Gear, Fitbit Ionic. Các ngân hàng trên thế giới hiện cũng đang chuẩn bị cho quá trình kết nối các thẻ với NFC vào năm 2020. Các ngân hàng như Barclays và Wells Fargo còn phát triển thêm loại ví tiền di động cho các dòng điện thoại chạy trên hệ điều hành Android. Xu hướng phát triển của Ngân hàng số tại Việt Nam cũng không nằm ngoài những xu hướng trên. Việt Nam có tiềm năng phát triển N Ngân hàng số từ nhu cầu lớn của thị trường, với các đặc điểm như dân số trẻ, nhóm khách hàng sử dụng điện thoại thông minh hiện nay hầu hết là những người trẻ, có kiến thức và sẵn sàng đón nhận và chuyển sang tiêu dùng các sản phẩm dịch vụ tài chính mới, tỷ lệ dân số sử dụng Internet cao và có tốc độ tăng trưởng tốt. Mặc dù hiện nay vẫn đề hợp tác giữa ngân hàng truyền thống và các công ty Fintech trong cung cấp giải pháp tài chính công nghệ tại Việt Nam còn khá đơn điệu, nhưng vấn đề này sẽ sớm được cải thiện trong tương lai khi các công ty Fintech phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai và các ngân hàng đang dần thay đổi quan điểm cạnh tranh với công ty Fintech.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Ngân hàng với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Quyết định số 986/QĐ-TTg ngày 8/8/2018, Thủ tướng Chính phủ cũng đã phê duyệt Chiến lược phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2025, định hướng đến năm 2030 trong đó nhấn mạnh vào các mục tiêu như: quyết liệt thực hiện tái cơ cấu và xử lý nợ xấu; nâng cao quy mô vốn, năng lực quản trị rủi ro và an toàn vốn theo chuẩn quốc tế; gia tăng tỷ trọng thu nhập từ hoạt động phi tín dụng; thúc đẩy thanh toán không dùng tiền mặt; chú trọng đầu tư phát triển công nghệ; tập trung vốn tín dụng cho lĩnh vực sản xuất, các dự án bảo vệ môi trường, sản xuất năng lượng tái tạo,... Đây cũng là xu hướng phát triển chung của ngành ngân hàng trong nước và quốc tế.

Nhận thức được tính tất yếu của xu hướng phát triển trong ngành Ngân hàng, MSB đã có những sự chuẩn bị từ sớm. Cụ thể, với sự tư vấn chiến lược từ đối tác McKinsey, MSB đã triển khai xây dựng chiến lược kinh doanh chuyên biệt cho từng khách hàng giúp khai thác theo chiều sâu từng nhóm khách hàng cụ thể và tối đa hóa doanh thu dịch vụ từ các khách hàng này. Ngân hàng cũng xây dựng và chuẩn hóa công tác vận hành và quản trị rủi ro đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế, nâng cao quy mô vốn để đáp ứng theo tiêu chuẩn Basel II. Bên cạnh đó, công tác xử lý nợ xấu cũng được thực hiện quyết liệt, đặc biệt là nợ xấu tồn đọng từ những giai đoạn trước trong quá khứ. Đồng thời hệ thống quản trị rủi ro được vận hành hiệu quả giúp hạn chế tối đa nợ xấu mới phát sinh. Trong những năm gần đây và kế hoạch những năm tiếp theo, Ngân hàng cũng có nhiều dự án phát triển công nghệ được xem xét đầu tư, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động, đồng thời phát triển các dịch vụ thanh toán. Đây là những hướng đi cụ thể, bám sát và phù hợp với xu thế phát triển chung của ngành Ngân hàng.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng và cơ cấu

Tổng số lao động mẫn ngân hàng của MSB tại thời điểm 30/06/2020 là 4.737 người và tại ngày 31/12/2019 là 4.782 người.

Bảng 19: Cơ cấu lao động tại ngày 30/09/2020

Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng trên tổng lao động
Theo thời gian làm việc	4.934	100.0%
Số lượng CBNV đang làm việc tại MSB dưới 2 năm	1.918	38.9%
Số lượng CBNV đang làm việc tại MSB từ năm thứ 2 đến năm thứ 5	1.455	29.5%
Số lượng CBNV đang làm việc tại MSB trên 5 năm	1.561	31.6%
Theo trình độ học vấn	4.934	100.0%
Số lượng CBNV có trình độ sau đại học	330	6.7%
Số lượng CBNV có trình độ đại học	4.198	85.1%
Số lượng CBNV có trình độ dưới đại học	406	8.2%

Nguồn: MSB

10.2. Chính sách đối với người lao động

MSB nhận thức được rằng nguồn nhân lực là một yếu tố quan trọng hàng đầu cho sự phát triển và thành công của tổ chức. Vì vậy, một trong những mục tiêu quan trọng nhất của MSB là phải xây dựng, duy trì và phát triển đội ngũ nhân viên đảm bảo đủ cả về số lượng lẫn chất lượng để thực hiện thắng lợi các mục tiêu chiến lược kinh doanh của Ngân hàng.

10.2.1. Kích hoạt hệ thống quản trị thông tin nhân sự (HRIS)

Được chuẩn bị kỹ lưỡng từ cuối năm 2016, Dự án Xây dựng Hệ thống Quản lý Thông tin Nhân sự (HRIS) được ghi nhận là một trong những dự án nổi bật và đem lại những thuận ích rõ rệt nhất trong lĩnh vực Nhân sự của MSB trong năm 2019. Chính thức được go live từ cuối năm 2018, Hệ thống Quản lý thông tin Nhân sự trong năm 2019 đã liên tục mở rộng và nâng cao những tính năng hữu ích cho người dùng và nhận được nhiều phản hồi tích cực. HRIS đang dần khẳng định vai trò quan trọng trong công tác quản lý nhân sự, giúp giải phóng đáng kể sức lao động, góp phần cải thiện và tăng năng suất làm việc. Bằng việc tối ưu hóa và tự động hóa các quy trình nghiệp vụ nhân sự bao gồm Tuyển dụng, Tiếp nhận, Quản trị (Điều động, Điều chuyển, Xác nhận thông tin Nhân sự...), Chăm công, Tiền lương... cùng với tính năng Self-Service, các cấp quản lý và CBNV toàn hệ thống MSB có thể tự quản lý thông tin và thực hiện các đề xuất nhân sự của chính mình thay vì phụ thuộc hoàn toàn vào các cán bộ Nhân sự.

10.2.2. Tái cấu trúc bộ máy và hệ thống chức danh

MSB đã hoàn thành Dự án tư vấn chiến lược McKinsey với những kết quả đáng khích lệ, mà thành tựu lớn nhất chính là sự điều chỉnh, thay đổi Hệ thống chức danh và Mô tả công việc trên toàn hệ thống MSB để phù hợp với Cơ cấu tổ chức mới của Ngân hàng. Sự thay đổi này không những góp phần tinh gọn và hiệu quả hóa hệ thống cán bộ nhân sự trong hệ thống, mà còn là cơ sở để đánh giá giá trị của các chức danh công việc để từ đó làm căn cứ cho các hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển năng lực của CBNV.

10.2.3. Đánh giá vị trí công việc và ban hành hệ thống cấp bậc cán bộ mới

Nhằm đánh giá chính xác giá trị của các chức danh công việc, với sự tư vấn của Talentnet (Mercer), MSB đã ban hành Hệ thống cấp bậc nội bộ mới vào ngày 26/05/2019. Thành công của Dự án đã đem lại sự công bằng và hợp lý trong việc chi trả lương thưởng và các chế độ phúc lợi, xứng đáng với những đóng góp và cống hiến của CBNV, đồng thời là cơ sở cho việc hoàn thiện lộ trình phát triển nghề nghiệp của CBNV trên toàn hệ thống MSB.

10.2.4. Kiện toàn chính sách để đảm bảo việc vận hành công tác quản trị và đãi ngộ nhân sự luôn luôn hiệu quả, phù hợp

Bên cạnh các Dự án Nhân sự nổi bật, MSB không ngừng cải tiến Hệ thống văn bản, chính sách Nhân sự để phù hợp với những thay đổi của tổ chức cũng như sự phát triển của thị trường. Năm 2019, các chính sách, chế độ phúc lợi hỗ trợ được sửa đổi, điều chỉnh như Chương trình bảo hiểm MSB-Care, Chính sách Giờ làm việc linh hoạt, ... MSB luôn nỗ lực xây dựng và cập nhật Hệ thống Chính sách đãi ngộ. Bên cạnh đó, lương và thu nhập luôn được xác định trên cơ sở định giá giá trị công việc và mặt bằng lương thị trường theo báo cáo khảo sát thường niên của hơn 11 ngân hàng trong nước và 20 ngân hàng nước ngoài. Mục đích của khảo sát này là nhằm đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường lao động, từ đó tăng sự hài lòng và hiệu quả công việc của CBNV.

10.2.5. Cải tiến chất lượng tuyển dụng và đào tạo phát triển nhân tài

Công tác tuyển dụng và đào tạo luôn đạt được tính hiệu quả cam kết nhờ việc nâng cao giá trị thương hiệu tuyển dụng và chất lượng đào tạo. Trong năm 2019, Nhân sự MSB đã tuyển dụng thành công 3.496 CBNV mới làm việc cho tất cả các đơn vị trực thuộc MSB, hoàn thành 99,6% chỉ tiêu tuyển dụng, trong đó đã thực hiện tuyển dụng các vị trí quản lý trung trở lên mà không sử dụng chi phí headhunter. Đồng thời, Nhân sự MSB cũng đã tổ chức 740 khóa học cho hơn 61 nghìn lượt CBNV tham gia đào tạo, tăng 132,7% so với năm 2018, đáp ứng nhu cầu và chất lượng nhân sự phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Đặc biệt, riêng đối với đội ngũ cán bộ quản lý, Nhân sự MSB đã tổ chức 79 khóa học thiết kế riêng cho CBNV là quản lý, lãnh đạo. Bên cạnh đó, MSB cũng tập trung phát triển và nâng cao năng lực đối với đội ngũ kinh doanh ở tất cả cấp bậc khi có tới 661 khóa học (tăng 408% so với năm 2018) dành cho CBNV đang đảm nhiệm các chức vụ, vị trí kinh doanh của Ngân hàng. Nhân sự MSB cũng đã hợp tác với Đơn vị đào tạo Dale Carnegie Việt Nam tập trung nghiên cứu và phát triển chương trình đào tạo phát triển năng lực lãnh đạo và quản lý dành cho cán bộ Talent Pool theo chuẩn quốc tế để củng cố tư duy hệ thống, quan điểm lãnh đạo cũng như nâng cao hiệu quả quản lý đội ngũ, hiệu suất, ...

10.2.6. Chương trình ưu đãi tài chính dành cho CBNV

MSB Care là chương trình được xây dựng theo hệ thống Band, hàm mới với nhiều quyền lợi được cập nhật/ điều chỉnh nâng cao quyền lợi cho CBNV. Lựa chọn PTI là đơn vị cung cấp bảo hiểm và Willis Towers Watson Vietnam (tên thân là Gras Savoye Willis Vietnam) môi giới, Insmart là đơn vị tư vấn giải quyết bồi thường. Đây là các đơn vị thuộc TOP các đơn vị cung ứng sản phẩm, môi giới và tư vấn giải quyết bồi thường trên thị trường.

MSB Loan Care: Sản phẩm cho vay CBNV với lãi suất ưu đãi, các trường hợp thuộc Cán bộ quản lý, Lãnh đạo cấp cao được ưu đãi hơn về mức lãi suất, thời hạn cho vay ưu đãi và hạn mức cho vay.

11. Chính sách cổ tức

Theo Điều lệ của MSB và theo quy định của pháp luật, cổ tức chi trả cho cổ đông trên vốn điều lệ sẽ được công bố và chi trả từ nguồn lợi nhuận giữ lại của Công ty. Việc quyết định phương án chi trả cổ tức sẽ do ĐHCĐ phê duyệt trên cơ sở phương án trình của HĐQT, sau khi đã cân đối đến những yếu tố như trích lập các quỹ, lợi nhuận giữ lại để tái đầu tư, các nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác,...

Trong những năm gần đây, do tập trung nguồn lực vào công tác tái cấu trúc, tăng cường đầu tư vào phát triển mạng lưới, con người, công nghệ,...MSB đã giữ lại toàn bộ lợi nhuận năm 2018 và 2019 để tái đầu tư (tỷ lệ chi trả cổ tức trong 02 năm này là 0%). Trong bối cảnh năm 2020 mặc dù với nhiều bất ổn bởi những nhân tố như địa chính trị và dịch bệnh Covid-19, tuy nhiên để ghi nhận những kết quả ấn tượng trong hoạt động kinh doanh, tại ĐHCĐ thường niên năm 2020, các cổ đông đã thống nhất thông qua Nghị quyết số 28/NQ-ĐHCĐ ngày 22/05/2020 của MSB, ĐHCĐ với tỷ lệ chi trả cổ tức trong năm 2020 dự kiến là 10%. Việc thực hiện chi trả cổ tức sẽ được tiến hành sau khi NHNN phê duyệt và chấp thuận.

12. Tình hình tài chính

Bảng 20: Các chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của ngân hàng

Đơn vị: tỷ đồng

	Chỉ tiêu	Riêng lẻ			Hợp nhất		
		2018	2019	30/09/2020	2018	2019	30/09/2020
1	Vốn tự có						
-	Vốn điều lệ	11.750	11.750	11.750	11.750	11.750	11.750
-	Tỷ lệ an toàn vốn (CAR)	11,50%	9,88%	10,61%	12,20%	10,25%	11,05%
2	Chất lượng tài sản						
-	Tỷ lệ nợ xấu	2,21%	1,71%	2,34%	NA	NA	NA
-	(Số dư các khoản cho vay và ứng trước khách hàng + các khoản cho vay các tổ chức tín dụng khác)/Tổng tài sản	39,15%	41,63%	45,54%	39,29%	41,87%	45,77%
-	Tài sản có sinh lời/Tổng tài sản có nội bảng	81,31%	84,41%	88%	81,57%	84,69%	88,25%
3	Kết quả hoạt động kinh doanh						
-	Lợi nhuận trước thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	7,58%	8,95%	10,48%	7,62%	8,61%	10,82%
-	Thu nhập dịch vụ/Tổng thu nhập	5,72%	11,22%	10,56%	5,76%	11,08%	10,35%
-	Thu nhập ròng từ hoạt động dịch vụ/Lợi nhuận trước thuế	25,72%	40,59%	30,66%	25,80%	40,55%	29,84%
4	Khả năng thanh khoản						

-	Tỷ lệ dự trữ thanh khoản	17,30%	15,94%	18,7%	N/a	N/a	N/a
-	Khả năng chi trả trong vòng 30 ngày (VND)	50,40%	66,53%	61,4%	N/a	N/a	N/a
-	Khả năng chi trả trong vòng 30 ngày (ngoại tệ)	>10%	>10%	>10%	N/a	N/a	N/a
-	Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn sử dụng cho vay trung và dài hạn	23,10%	25,57%	28,4%	N/a	N/a	N/a

Nguồn: BCTC riêng lẻ, hợp nhất kiểm toán năm 2018, 2019 và BCTC riêng lẻ, hợp nhất 9T/2020 của MSB

Hệ số an toàn vốn của MSB trong giai đoạn 2018, 2019 và 6 tháng đầu năm 2020 đều đáp ứng các quy định của NHNN từng thời kỳ. Hệ số an toàn vốn 2018 theo thông tư 36/2014/TT-NHNN là 12,20% cao hơn mức quy định 9%. Đến năm 2019, MSB áp dụng thông tư 41/2016/TT-NHNN, hệ số an toàn vốn giảm còn 10,25%, tuy nhiên vẫn cao hơn mức quy định 8%. Do hệ số an toàn vẫn ở mức cao do đó MSB không chịu áp lực tăng vốn trong 2 năm gần đây. Vốn điều lệ của MSB tính đến 30/09/2020 là 11.750 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 16.162 tỷ đồng, hệ số an toàn vốn hợp nhất tại 30/9/2020 đạt 11,05%.

Tổng tài sản của MSB trong năm 2019 tăng 13,94% lên 156.978 tỷ đồng. Trong đó tài sản có sinh lời tăng 18,30% lên 132.938 tỷ đồng, tăng nhanh hơn tổng tài sản. Tỷ lệ tài sản có sinh lời trên tổng tài sản tăng 81,57% lên 84,69%, đồng thời tỷ lệ cho vay khách hàng, TCTD khác trên tổng tài sản tăng từ 38,57% lên 41,31%, cho thấy lợi nhuận tăng mạnh trong năm 2019 đến từ việc MSB tăng cường hoạt động cho vay và tối ưu tỷ lệ tài sản sinh lời.

Tỷ lệ nợ xấu MSB duy trì ở mức dưới 3%, do đó MSB không bị giới hạn về các nghiệp vụ của NHTM. Tỷ lệ nợ xấu năm 2019 giảm từ 2,21% xuống còn 1,71%. Tỷ lệ nợ quá hạn/dư nợ cho vay khách hàng giảm từ 4,92% còn 3,73%. Tỷ lệ nợ xấu giảm do MSB trong năm 2019 tích cực phân loại nợ, quyết liệt xử lý các khoản nợ khó đòi.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 của MSB tăng trưởng cao, lợi nhuận trước thuế đạt 1.288 tỷ đồng, tăng 22,32% so với năm trước. Trong đó đóng góp từ thu nhập hoạt động dịch vụ đạt mức cao tương đương 40,55% lợi nhuận trước thuế. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân tăng từ 7,62% lên 8,61%. Các chỉ tiêu ROAA và ROAE hợp nhất tại 30/9/2020 đều tăng so với năm trước lần lượt đạt 1,10% và 11,49%.

Khả năng thanh khoản của MSB hoàn toàn tuân thủ các yêu cầu của NHNN. Tỷ lệ dự trữ thanh khoản và khả năng chi trả trong vòng 30 ngày của VND lần lượt đạt 15,94% và 66,53% năm 2019, cao hơn mức tối thiểu quy định là 10% và 50%, giúp MSB đảm bảo việc thanh toán các nghĩa vụ đến hạn phát sinh.

Trong 9 tháng đầu năm 2020, tỷ lệ an toàn vốn CAR hợp nhất của MSB tăng từ 10,25% lên 10,97%, cao hơn mức quy định 8%. Quy mô vốn điều lệ vẫn giữ ở mức 11.750 tỷ đồng. Do ảnh hưởng của dịch Covid 19, nợ xấu nhóm 3, 4, 5 trong 9 tháng đầu năm 2020 tăng từ 1.300 tỷ lên 1.703 tỷ đồng, tương đương tăng 403 tỷ đồng (30,92%). Tỷ lệ nợ quá hạn trên dư nợ khách hàng tăng từ 3,73% lên 3,75% và tỷ lệ nợ xấu tăng từ 1,71% lên 2,34%. Mặc dù vậy, MSB vẫn tăng trưởng dư nợ khách hàng 15,47% trong 9 tháng đầu năm 2020, tỷ lệ tài sản sinh lời tiếp tục tăng lên mức 87,15%. Dự trữ thanh khoản được tăng lên 18,7% để đảm bảo khả năng thanh toán trước biến động bất thường của thị trường.

13. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Anh Tuấn	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thị Thiên Hương	Phó Chủ tịch HĐQT
3	Nguyễn Hoàng An	Phó Chủ tịch HĐQT
4	Trần Xuân Quảng	Thành viên HĐQT

STT	Họ và tên	Chức vụ
5	Nguyễn Hoàng Linh	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
6	Lê Thị Liên	Thành viên độc lập HĐQT

❖ **Ông Trần Anh Tuấn – Chủ tịch HĐQT**

- Họ và tên: **Trần Anh Tuấn**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 11/06/1969
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 011281752; Cấp ngày: 19/05/2012; Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Tĩnh
- Địa chỉ thường trú: Số 32, Hàng Thiếc, Hàng Gai, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0913206222
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân khoa học địa chất - khoáng sản (MGRI)
Thạc sĩ Quản trị kinh doanh Đại học Griggs, Hoa Kỳ
- Quá trình công tác:
 - ✓ 1986 – 1987: Luru học sinh tiếng Nga - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội
 - ✓ 1987 – 1993: Sinh viên - Học viện thăm dò địa chất quốc gia Matxcova (Liên Xô cũ)
 - ✓ 1993 – 1995: Kinh doanh tại Liên Bang Nga
 - ✓ 01/1996 – 11/1996: Kinh doanh và đầu tư tại Việt Nam: VP Bank, MB
 - ✓ 1996 – 2006: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nam Thắng
 - ✓ 2006 – 1/2008: Tổng Giám đốc Tập đoàn Đầu tư Phát triển Việt Nam
 - ✓ 2007 – 2/2012: Phó chủ tịch Thường trực HĐQT – Maritime Bank
 - ✓ 10/2008 – 2/2012: Phó chủ tịch Thường trực HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Maritime Bank
 - ✓ 2012- nay: Chủ tịch HĐQT HĐQT Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Chủ tịch Hội đồng quản trị
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 1.932.023 cổ phiếu, bằng 0,164% vốn điều lệ của MSB
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 5.464.888 cổ phiếu

Trần Phi Hạnh - Anh trai: 5.464.888 cổ phiếu, chiếm 0,47% vốn điều lệ

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Bà Nguyễn Thị Thiên Hương – Phó Chủ tịch HĐQT**

- Họ và tên: **Nguyễn Thị Thiên Hương**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 11/08/1961
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 001161005087; Do Cục ĐKQL cư trú và DLQG về Dân cư cấp ngày 23/12/2015 tại Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số 70 phố Yết Kiêu; Phường Cửa Nam, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0913 238 606
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân khoa học, chuyên ngành Công Nghệ hóa sơn, sơn màu và các lớp phủ sơn tại Trường Đại học Công nghệ hóa Moskva D.I. Mendeleev, Liên Xô;
Cử nhân kinh tế, hệ chính quy chuyên ngành Ngân hàng tại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, Việt Nam;
Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh tại trường Đại học Hawaii, Manoa, Hoa Kỳ.
- Quá trình công tác:
 - ✓ 1984-1985: Cán bộ tại Sơn Á Đông, Công ty Sơn và Chất dẻo tại TP HCM
 - ✓ 1985-1990: Cán bộ tại Công ty Vật tư Tổng hợp TP HCM
 - ✓ 1990-1991: Cán bộ tại Viện Hóa, Phân viện Khoa học Việt Nam tại TP HCM
 - ✓ 1991-1995: Cán bộ Dự án tại Công ty Công nghệ mới COTEC tại TP HCM
 - ✓ 1995-1997: Phó phòng Phụ trách Dự án và Đầu tư chứng khoán tại Techcombank
 - ✓ 1997-1998: Trưởng Phòng Dự án và Đầu tư Chứng khoán, TechcomBank
 - ✓ 1998-2001: Trưởng Phòng Tín dụng, TechcomBank
 - ✓ 2001-2009: Phó Tổng Giám đốc, TechcomBank
 - ✓ 2009-2016: Thành viên thường trực Ủy ban Kiểm toán Rủi ro, TechcomBank
 - ✓ 2016-2017: Nghỉ hưu và làm Chuyên gia tư vấn tại TechcomBank

- ✓ 12/2017 – 5/2018: Phó Chủ tịch Ủy Ban Chiến Lược; Phó Chủ tịch Ủy Ban Nhân Sự; Phó Chủ tịch Ủy Ban Quản lý Rủi Ro & Kiểm Toán; Phó Chủ tịch thường trực Ủy Ban Tín Dụng & Đầu Tư; Phó Chủ tịch thường trực Ủy Ban Xử Lý Rủi ro; Thành viên Ủy Ban Công Nghệ; Thành viên Hội Đồng Tín Dụng & Đầu Tư của Maritime Bank
- ✓ 5/2018 – đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT HĐQT Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Phó Chủ tịch HĐQT
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không
- ❖ **Ông Nguyễn Hoàng An – Phó Chủ tịch HĐQT**
 - Họ và tên: **Nguyễn Hoàng An**
 - Giới tính: Nam
 - Ngày tháng năm sinh: 10/03/1969
 - Nơi sinh: Hải Phòng
 - Số CCCD: 031069000047; Cấp ngày 25/06/2014 tại Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
 - Quốc tịch: Việt Nam
 - Dân tộc: Kinh
 - Quê quán: Hải Phòng
 - Địa chỉ thường trú: Số 11-T3 khu đô thị Nam Thăng Long, phường Xuân Đình, quận Bắc Từ Liêm, TP Hà Nội
 - Số điện thoại liên lạc: 0903 413 695
 - Trình độ văn hóa: 10/10
 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngân hàng, ngành học Đầu tư xây dựng cơ bản tại trường Cao cấp nghiệp vụ ngân hàng Hà Nội
 - Quá trình công tác:
 - ✓ 1991 - 1996: Cán bộ, Trưởng phòng Tín dụng Maritime Bank Chi nhánh Quảng Ninh
 - ✓ 1997 - 1999: Giám đốc Công ty Thương mại và Vận tải Hoàng Kim tại Hải Phòng
 - ✓ 2000 – 2004 : Phó phòng Xử lý rủi ro Maritime Bank

- ✓ 01/2005 - 06/2006: Trưởng Phòng Tín dụng Maritime Bank Chi nhánh Hà Nội
- ✓ 06/2006 - 06/2008: Giám đốc Chi nhánh Thanh Xuân, Maritime Bank
- ✓ 06/2008 - 05/2009: Phó TGD Martime Bank
- ✓ 06/2009 - 10/2011: Giám đốc Chi nhánh Hà Nội, Maritime Bank
- ✓ 10/2011 - 5/2018: Phó TGD Martime Bank
- ✓ 5/2018 - đến nay: Phó Chủ tịch HĐQT HĐQT Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Phó Chủ tịch HĐQT
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 32.400 cổ phiếu, bằng 0,003% vốn điều lệ của MSB
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 46.660 cổ phiếu
 - Phạm Thị Hà Thủy – Vợ: 30.130 CP chiếm 0,003% Vốn điều lệ
 - Lê Thị Bích Liên – Em dâu: 16.530 CP chiếm 0,001% Vốn điều lệ
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Ông Trần Xuân Quảng – Thành viên HĐQT**

- Họ và tên: **Trần Xuân Quảng**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 22/08/1970
- Nơi sinh: Hải Phòng
- Số CCCD: 031070007801 cấp ngày 13/7/2020 - Nơi cấp: Cục CSQLHC về TTXH
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Trị
- Địa chỉ thường trú: 40 (Bt li-18) Làng Việt Kiều Châu Âu, Khu đô thị mới Mỗ Lao, Phường Mỗ Lao, Quận Hà Đông, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0971625555
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Kinh tế Quốc dân; Cử nhân Đại học Ngoại ngữ
Thạc sĩ Quản trị kinh doanh Đại học Chuyên ngành Nam California

- Quá trình công tác:
 - ✓ 10/1991-10/1993: Kế toán viên Nhà máy Len Hải Phòng
 - ✓ 10/1993-04/1995: Chuyên viên Thanh toán Quốc tế - CN Cần Thơ Maritime Bank
 - ✓ 04/1995-09/1996: Trưởng bộ phận Thanh toán Quốc tế - CN Cần Thơ Maritime Bank
 - ✓ 09/1996-06/2003: Trưởng bộ phận Thanh toán Quốc tế - Hội sở Maritime Bank
 - ✓ 06/2003-04/2004: Trưởng phòng Kế hoạch Tổng hợp / Phòng Kinh doanh - Hội sở Maritime Bank
 - ✓ 04/2004-06/2005: Phó Giám đốc - CN Hà Nội, Maritime Bank
 - ✓ 06/2005-03/2007: Giám đốc Sở Giao dịch, Maritime Bank
 - ✓ 03/2007-01/2011: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Sở Giao dịch, Maritime Bank
 - ✓ 01/2011-11/2013: Phó Tổng Giám đốc Maritime Bank
 - ✓ 11/2013-5/2016: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khách hàng Doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 5/2016 - Hiện tại: Thành viên HĐQT HĐQT Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư TNG Holdings Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Thành viên HĐQT
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư TNG Holdings Việt Nam
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Ông Nguyễn Hoàng Linh – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

- Họ và tên: **Nguyễn Hoàng Linh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/04/1977
- Nơi sinh: Hải Phòng
- Số CCCD: 031077002137 Ngày cấp: 04/04/2016 Nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh

- Quê quán: Quảng Nam
- Địa chỉ thường trú: Căn 602B2, Chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0904 174 932
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - ✓ 12/1998-02/2003: Nhân viên Maritime Bank
 - ✓ 08/2003-09/2006: Phó Trưởng phòng Tín dụng Maritime Bank
 - ✓ 09/2006-09/2007: Trưởng phòng kinh doanh Maritime Bank
 - ✓ 09/2007-07/2008: Trưởng phòng khách hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 07/2008-06/2012: Phó Tổng Giám đốc/ TGD Ngân hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 06/2009-02/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 02/2013-08/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Việt Á
 - ✓ 08/2013-10/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng Western Bank
 - ✓ 10/2013-10/2014: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 10/2014-07/2016: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 07/2016-07/2017: Thành viên HĐQT Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 07/2017- 02/2020: Phó Tổng Giám đốc Maritime Bank
 - ✓ 03/2020 – hiện nay: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
 - ✓ 09/2020 – hiện nay: Thành viên HĐQT Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 39.073.384 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 24/09/2020

- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Bà Lê Thị Liên – Thành viên HĐQT độc lập**

- Họ và tên: **Lê Thị Liên**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 03/12/1962
- Nơi sinh: Hà Nam
- Số CCCD: 035162000073; Do Cục cảnh sát ĐKQL và DLQG về dân cư cấp ngày 11/02/2015 tại Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nam
- Địa chỉ thường trú: Phòng 19, Tầng 22, Tòa S2, Khu Vinhomes Skylake Phạm Hùng, Nam Từ Liêm, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0913 228 270
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế, Đại học Tài chính Kế toán Hà Nội;
Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh, Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội;
Cử nhân Tiếng Anh, Đại học Ngoại ngữ Hà Nội;
Lớp Cao cấp lý luận Chính trị; Học viện Chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh
Tiến sỹ khoa học về Quản trị kinh doanh, Đại học California Miramar.
- Quá trình công tác:
 - ✓ 1984-1988: Kế toán viên Công ty Tem, Tổng Cục Bưu điện
 - ✓ 1988- 1989: Kế toán trưởng Công ty Tem, Tổng Cục Bưu điện
 - ✓ 1989-1991: Kế toán trưởng kiêm Phó phòng Kế toán Thống kê Tài chính, Công ty Tem
 - ✓ 1991- 1994: Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng Kế toán Thống kê Tài chính, Công ty Tem
 - ✓ 1994- 2001: Kế toán trưởng Công ty Liên doanh Thiết bị Tổng đài VKX
 - ✓ 2001-2009: Phó Trưởng Ban Kế toán-Thống kê-Tài chính, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) kiêm đại diện vốn của VNPT tại Maritime Bank; Chủ tịch HĐQT Maritime Bank nhiệm kỳ IV
 - ✓ 2009-2012: Trưởng Ban Đầu tư và Quản lý vốn, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam; kiêm đại diện vốn của VNPT tại Maritime Bank; Chủ tịch HĐQT Maritime Bank nhiệm kỳ IV
 - ✓ 2012-2016: Trưởng Ban Đầu tư và Quản lý vốn, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam
 - ✓ 2016-2017: Phó Trưởng Ban Tài chính-Chiến lược thuộc Hội đồng Thành viên Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam

- ✓ 1/2018: Nghỉ hưu theo chế độ
 - ✓ 3/2018 - 5/2018: Chuyên gia tư vấn tài chính Công ty TNHH Dịch vụ Đầu tư Toàn Cầu
 - ✓ 5/2018 - hiện nay: Thành viên HĐQT độc lập, Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Thành viên HĐQT độc lập
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
 - Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 280.300 cổ phiếu, bằng 0,024% vốn điều lệ của MSB
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 79.275.766 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
 - Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
 - Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

13.2. Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Nguyễn Hoàng Linh	Tổng giám đốc kiêm Thành viên HĐQT
2	Ông Nguyễn Thế Minh	Phó Tổng giám đốc
3	Bà Nguyễn Hương Loan	Phó Tổng giám đốc
4	Ông Oliver Schwarzhaupt	Phó Tổng giám đốc

❖ Ông Nguyễn Hoàng Linh – Tổng Giám đốc kiêm Thành viên HĐQT

- Họ và tên: **Nguyễn Hoàng Linh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 08/04/1977
- Nơi sinh: Hải Phòng
- Số CCCD: 031077002137 Ngày cấp: 04/04/2016 Nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Quảng Nam
- Địa chỉ thường trú: Căn 602B2, Chung cư 151A Nguyễn Đức Cảnh, Quận Hoàng Mai, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0904 174 932
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Quá trình công tác:
 - ✓ 12/1998-02/2003: Nhân viên Maritime Bank
 - ✓ 08/2003-09/2006: Phó Trưởng phòng Tín dụng Maritime Bank
 - ✓ 09/2006-09/2007: Trưởng phòng kinh doanh Maritime Bank
 - ✓ 09/2007-07/2008: Trưởng phòng khách hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 07/2008-06/2012: Phó Tổng Giám đốc/ TGD Ngân hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 06/2009-02/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng doanh nghiệp Maritime Bank
 - ✓ 02/2013-08/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Việt Á
 - ✓ 08/2013-10/2013: Tổng Giám đốc Ngân hàng Western Bank
 - ✓ 10/2013-10/2014: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 10/2014-07/2016: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 07/2016-07/2017: Thành viên HĐQT Ngân hàng TMCP PVCombank
 - ✓ 07/2017- 02/2020: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
 - ✓ 03/2020 – hiện nay: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Tổng Giám đốc
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 56.800.000 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Ông Nguyễn Thế Minh – Phó Tổng Giám đốc**

- Họ và tên: **Nguyễn Thế Minh**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 11/3/1975
- Nơi sinh: Hưng Yên
- Số CCCD: 033075001318 Ngày cấp: 14/7/2016 Nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam

- Dân tộc: Kinh
 - Quê quán: Yên Mỹ- Hưng Yên
 - Địa chỉ thường trú: Số 31 ngõ 171 Nguyễn Ngọc Vũ tổ 6 Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
 - Số điện thoại liên lạc: 0985 860 777
 - Trình độ văn hóa: Thạc sỹ
 - Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính ngân hàng, Đại học ESCP và Paris Dauphine, Pháp
 - Quá trình công tác:
 - ✓ 1998-2004: Giám đốc cao cấp Khối Doanh nghiệp và các dự án tài chính- Calyon VN
 - ✓ 2004-2014: Giám đốc khối MME, Giám đốc Miền Bắc- HSBC VN
 - ✓ 01/4/2014 – hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
 - Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Phó Tổng Giám đốc
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
 - Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
 - Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
 - Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không
- ❖ **Bà Nguyễn Hương Loan – Phó Tổng Giám đốc**

- Họ và tên: **Nguyễn Hương Loan**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 25/3/1973
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 001173004798 Ngày cấp: 22/07/2015 Nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: P403-C3, khu Mandarin Garden, Tầng 4+5/26, Khu C, Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0913 535 535
- Trình độ văn hóa: 12/12

- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ
- Quá trình công tác:
 - ✓ 1995-1998: Cán bộ Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam
 - ✓ 1998-2008: Phó phòng nguồn vốn; Trưởng phòng nguồn vốn; Phó Giám đốc khối nguồn vốn và thị trường tài chính Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam
 - ✓ 2008-2009: Giám đốc Khối nguồn vốn Ngân hàng Dầu khí toàn cầu
 - ✓ 06/2009- hiện nay: Phó Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Phó Tổng giám đốc
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: Không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không
- ❖ **Ông Oliver Schwarzhaupt – Phó Tổng Giám đốc**
 - Họ và tên: **Oliver Schwarzhaupt**
 - Giới tính: Nam
 - Ngày tháng năm sinh: 15/12/1967
 - Nơi sinh: Frankfurt – Đức
 - Số CMND: C4K0N2TXK; Ngày cấp: 29-08-2018; Nơi cấp: DOHA- QATAR
 - Quốc tịch: Đức
 - Dân tộc: Đức
 - Quê quán: Frankfurt – Đức
 - Địa chỉ thường trú: Nordstraße 6, 63546 Hammersbach/Hessen (Đức)
 - Số điện thoại liên lạc: 0981702888
 - Trình độ văn hóa: 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế Chuyên ngành Tài chính, thị trường vốn và thống kê & kinh tế lượng
 - Quá trình công tác:
 - ✓ 1993 – 2000 Chuyên viên/ Giám đốc QLRR tín dụng, DZ BANK (formerly SGZ-BANK AG), Frankfurt am Main

- ✓ 2000 – 2001 Trợ lý PCT HĐQT, SAL OPPENHEIM JR & CIE., Frankfurt am Main
 - ✓ 2001 – 2006 Phó TGD/Giám đốc QL xếp hạng tín dụng, COMMERZBANK AG, Frankfurt am Main
 - ✓ 2007 – 2010 Giám đốc Quản lý rủi ro, Phó Tổng Giám đốc, EMIRATES NBD GROUP, Dubai
 - ✓ 2010 – 12/2012 Giám đốc Khối rủi ro, Maritime Bank, Hanoi
 - ✓ 12/2013 – 12/2017 Thành viên HĐQT, Qatar Capital Ltd., Dubai
 - ✓ 01/2013 – 7/2019 Giám đốc Quản lý rủi ro, Phó Tổng Giám đốc, AL KHALIJI BANK, Doha
 - ✓ 8/2019 – nay Phó Tổng Giám đốc, Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Phó Tổng Giám đốc
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
 - Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
 - Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 - Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 32.734.969 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
 - Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
 - Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

13.3. Ban Kiểm soát

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Phạm Thị Thành	Trưởng Ban kiểm soát
2	Lê Thanh Hà	Thành viên chuyên trách Ban kiểm soát
3	Chu Thị Đàm	Thành viên chuyên trách Ban kiểm soát

❖ Bà Phạm Thị Thành: Trưởng Ban kiểm soát

- Họ và tên: **Phạm Thị Thành**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 07/12/1964
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 001164000346 Ngày cấp: 31/7/2018 Nơi cấp: Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội

- Địa chỉ thường trú: Park 6, P06 22.12 Time City, 458 Minh Khai, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0913 221 459
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế chuyên ngành Tài chính - Tiền tệ - Tín dụng, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
- Quá trình công tác:
 - ✓ 11/1981 – 04/1986: Kế toán viên Ngân hàng huyện Thanh Oai, tỉnh Hà Tây
 - ✓ 05/1986 – 12/1989: Phó Kế toán Quỹ Tiết kiệm Ngân hàng huyện Thanh Oai, tỉnh Hà Tây
 - ✓ 01/1990 – 05/1991: Cán bộ Phòng Đại diện Ngân hàng Nhà nước tại huyện Thanh Oai, Hà Tây
 - ✓ 06/1991 – 10/1991: Phó Phòng Đại diện Ngân hàng Nhà nước tại huyện Thanh Oai, Hà Tây
 - ✓ 11/1991 – 02/1992: Cán bộ Phòng kế toán Ngân hàng Nhà nước Hà Tây
 - ✓ 03/1992 – 04/1995: Phó Phòng kế toán - Ngân hàng Nhà nước Hà Tây
 - ✓ 05/1995 – 08/2001: Phó Giám đốc - Ngân hàng Nhà nước Hà Tây
 - ✓ 09/2001 – 01/2003: Phó Vụ trưởng Vụ Tổng Kiểm soát Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
Ủy viên Hội đồng Quản trị - Trưởng Ban Kiểm soát Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam
 - ✓ 02/2003 – 02/2008: Phụ trách Phòng Kiểm toán Nội bộ - Ban Trù bị Thành lập Ngân hàng TMCP Năng lượng Việt Nam
 - ✓ 04/2008 – 08/2008: Trợ lý Ban Điều hành - Maritime Bank
 - ✓ 11/2008 – 03/2009: Tổ trưởng Tổ trợ lý Ban Điều hành Maritime Bank
 - ✓ 04/2009 – 08/2009: Thành viên Ban Kiểm soát – Maritime Bank
 - ✓ 09/2009 – hiện nay: Trưởng Ban Kiểm soát - Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Trưởng Ban Kiểm soát
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 21.604 cổ phiếu, bằng 0,002% vốn điều lệ của MSB
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 26.637.503 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không
- ❖ **Bà Lê Thanh Hà – Thành viên Ban kiểm soát**
- Họ và tên: **Lê Thanh Hà**

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 21/10/1971
- Nơi sinh: Hà Nội
- Số CMND: 011593307; Cấp ngày: 18/9/2010; Nơi cấp: Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 19 ngách 31 ngõ 167 Tây Sơn, Quận Đống Đa, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0912 532 643
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Khoa kế toán – Trường Cao đẳng Ngân hàng;
Cử nhân Ngoại ngữ - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội;
Cử nhân Khoa Tín dụng – Học viện Ngân hàng;
Thạc sỹ Quản trị kinh doanh – Đại học Grigg USA.
- Quá trình công tác:
 - ✓ 1991 – 2001 Nhân viên kế toán Phòng Kế toán, Maritime Bank
 - ✓ 2001 -2003 Cán bộ Phòng Dịch vụ khách hàng, Maritime Bank Chi nhánh Hà Nội
 - ✓ 2002 - 2003 Học nâng cao trình độ tại học viện Ngân hàng – Chuyên ngành Tín dụng
 - ✓ 2003 – 2005 Phó Phòng Dịch vụ Khách hàng, Maritime Bank Chi nhánh HN
 - ✓ 2005 – 2006 Phó phụ trách Phòng Nguồn vốn và Thanh toán – Sở giao dịch, Maritime Bank
 - ✓ 2006 – 2009 Trưởng Phòng Phòng Giao dịch vốn và Ngoại tệ, Maritime Bank
 - ✓ 2009 – T10/2010 Giám đốc Khối Nguồn vốn, Maritime Bank
 - ✓ T10/2010 – T2/2011 Phó Giám đốc Khối Thị trường tài chính, Maritime Bank
 - ✓ 2012 - Hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát, Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Thành viên Ban kiểm soát
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Ban kiểm soát, Công ty Chứng khoán Maritime Bank
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 21.205 cổ phiếu, bằng 0,002% vốn điều lệ của MSB
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 104.702 cổ phiếu
 - Vũ Thanh Sơn – chồng: 12.960 CP chiếm 0,001% Vốn điều lệ
 - Lê Thị Thanh Huyền – em gái: 19.835 CP chiếm 0,002% Vốn điều lệ

Đỗ Ngọc Cương – em rể: 71.907 CP chiếm 0,01% Vốn điều lệ

- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 4.527.600 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

❖ **Bà Chu Thị Đàm – Thành viên Ban kiểm soát**

- Họ và tên: **Chu Thị Đàm**
- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 08/06/1973
- Nơi sinh: Bắc Ninh
- Số CCCD: 027173000362 Ngày cấp: 26/2/2019 Nơi cấp: Cục Cảnh sát quản lý hành chính về trật tự xã hội Thành phố Hà Nội
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Bắc Ninh
- Địa chỉ thường trú: Số nhà 63D ngõ 145 Phố Quan Nhân, Phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0912 808 267
- Trình độ văn hóa: 10/10
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Tài chính – Tín dụng
Thạc sỹ kinh tế Tài chính – Ngân hàng
- Quá trình công tác:
 - ✓ 09/1995 – 02/1996: Kế toán viên Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam
 - ✓ 02/1996 – 05/1997: Kế toán viên Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN – chi nhánh Hồ Chí Minh
Kế toán viên/ Phó trưởng phòng kế toán Ngân hàng TMCP Kỹ thương – chi nhánh Thăng Long HN
 - ✓ 05/1997 – 09/1998:
 - ✓ 09/1998 – 02/1999: Phó Phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN – Chi nhánh Đà Nẵng
Phó/trưởng phòng kế toán Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN – Chi nhánh Thăng Long HN
 - ✓ 02/1999 – 12/1999:
 - ✓ 01/2000 – 12/2007: Kiểm soát viên/ Trưởng phòng Giao dịch/ Trưởng Phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN – Chi nhánh Thăng Long, HN
Kiểm toán viên nội bộ chính Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN – Hội sở chính HN
 - ✓ 12/2007 – 09/2008:
 - ✓ 09/2008 – 12/2011: Phó/Trưởng phòng Kiểm toán nội bộ, Maritime Bank
 - ✓ 12/2011 – 02/2012 Chủ nhiệm kiểm toán tín dụng – Phòng Kiểm toán nội bộ, Maritime Bank
 - ✓ 2/2012 – Hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam

- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Thành viên Ban kiểm soát
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 919.820 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao theo Nghị quyết ĐHĐCĐ
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

13.4. Kế toán trưởng

❖ Ông Nileshe Ratilal Banglorewala - Kế toán trưởng

- Họ và tên: **Nileshe Ratilal Banglorewala**
- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 20/12/1965
- Nơi sinh: Ấn Độ
- Số hộ chiếu: Z5546417 cấp ngày 14/02/2019 tại Hà Nội, Việt Nam
- Quốc tịch: Ấn Độ
- Dân tộc: Ấn Độ
- Quê quán: Ấn Độ
- Địa chỉ thường trú: Căn hộ 403, P2, Ciputra, Nam Thăng Long, Xuân Đỉnh, Từ Liêm, Hà Nội
- Số điện thoại liên lạc: 0975 140 942
- Trình độ văn hóa: 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành thương mại, Kế toán viên công chứng
- Quá trình công tác:
 - ✓ 06/1988 - 12/1990 Quản lý Ngân hàng Doanh nghiệp - United Arab Bank, & HSBC UAE
 - ✓ 01/1991 - 12/2002 Quản lý Tài chính cao cấp - Standard Chartered Middle East & South Asia (MESA)
 - ✓ 01/2003 - 06/2007 Giám đốc Tài chính - Standard Chartered Bank, Indonesia
 - ✓ 07/2007 - 08/2009 Giám đốc Quản lý Hiệu suất Ngân hàng Bán buôn - Standard Chartered Bank, Singapore
 - ✓ 12/2009 - 10/2010 Giám đốc Quản lý nguồn vốn - Scotia Capital, Singapore
 - ✓ 10/2010 - 06/2011 Giám đốc Quản lý nguồn vốn - Bank of Montreal (BMO)
 - ✓ 07/2011 - 07/2014 Giám đốc Khối QLTC, Maritime Bank

- ✓ 09/2015 – 04/2020 Giám đốc Khối QLTC kiêm kế toán trưởng Maritime Bank
- ✓ 04/2020 – Hiện nay Kế toán trưởng Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay:
 - ✓ Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức đăng ký chào bán: Kế toán trưởng
 - ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan trong tổ chức đăng ký chào bán:
 - ✓ Sở hữu cá nhân: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu đại diện: 0 cổ phiếu
 - ✓ Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phiếu
- Hành vi vi phạm pháp luật: Không
- Các khoản nợ đối với tổ chức đăng ký chào bán: 2.171.020 đồng – Thẻ tín dụng tại ngày 20/08/2020
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
- Lợi ích liên quan đến tổ chức đăng ký chào bán: Không

14. Tài sản**Bảng 21: Tài sản cố định của MSB tại 30/09/2020**

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Riêng lẻ			Hợp nhất		
		Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	724	591	133	730	595	135
1	Nhà cửa và vật kiến trúc	24	10	14	29	12	17
2	Máy móc thiết bị	490	414	76	491	416	75
3	Phương tiện vận tải	107	78	29	107	78	29
4	Thiết bị dụng cụ quản lý	102	88	14	102	88	14
5	Tài sản cố định hữu hình khác	1	1	-	1	1	0
II	Tài sản cố định vô hình	400	270	130	419	271	148
1	Quyền sử dụng đất	35	0	35	52	0	52
2	Phần mềm máy vi tính	348	266	82	350	267	83
3	Tài sản cố định vô hình khác	17	4	13	17	4	13
	Tổng	1.124	861	263	1.149	866	283

Nguồn: BCTC riêng lẻ và hợp nhất 9T/2020 của MSB

Bảng 22: Số dư bất động sản đầu tư của MSB tại 30/09/2020

Đơn vị: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Riêng lẻ	Hợp nhất
----	----------	----------	----------

		Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
	Bất động sản đầu tư	-	-	-	1.254	214	1.040
1	Nhà cửa	-	-	-	1.221	214	1.007
2	Quyền sử dụng đất	-	-	-	33	-	33

Nguồn: BCTC riêng lẻ và hợp nhất 9T/2020 của MSB

Bảng 23: Danh mục một số bất động sản thuộc sở hữu của MSB tại 30/09/2020

Đơn vị: triệu đồng

Tỉnh/ Thành	Tên Tài sản	Diện tích (m ²)	Hiện trạng Tài sản
Hà Nội	Bất động sản số 169-171 Phố Chùa Láng, P. Láng Thượng, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội	104,6	Điểm giới thiệu sản phẩm của công ty con (FCCOM)
	Bất động sản số 40 ngõ 108 đường Nguyễn Trãi, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội. S = 68m ² .	68	Đang chào bán
	Bất động sản tại tổ 34 phường Ngọc Thụy, quận Long Biên, Hà Nội. S = 255.6m ² .	255,6	Đang chào bán
	Bất động sản tại số 75 ngõ 49 phường Đức Giang, quận Long Biên, Hà Nội. S = 552.5m ² .	552,5	Đang chào bán
	Bất động sản Tại tháp A, tòa nhà Sky Tower, số 88 Phố Láng Hạ, P Láng Hạ, Q Đống Đa.	1.161	Đang cho thuê văn phòng
Lạng Sơn	Bất động sản tại Số 22 Lê Đại Hành, P Vĩnh Trại, Lạng Sơn và khối 11 Phường Vĩnh Trại Lạng Sơn	365	Đang chào bán
Hải Phòng	Bất động sản số 60 Phan Bội Châu	87,75	Trụ sở PGD Phan Bội Châu
Đà Nẵng	Bất động sản BC576744 (Lô B3, 11/04 KĐT tây nam sông Cò Cò, P. Hoài Hải, Ngũ Hành Sơn, TP Đà Nẵng	300	Đang chào bán
Đắk Lắk	Bất động sản tại tỉnh Đắk Lắk	387,5	Trụ sở Chi nhánh Đắk Lắk
Khánh Hòa	Bất động sản số 76A Quang Trung, Nha Trang	208,35	Trụ sở Chi nhánh Khánh Hòa
Hồ Chí Minh	Bất động sản tại số 180-192 Nguyễn Công Trứ - P. Nguyễn Thái Bình - Q1 - HCM. Tòa nhà cao ốc. Đất này là đất thuê, thời gian thuê đến hết 14/11/2057.	2.146,3	Đang cho thuê văn phòng
Vũng Tàu	Bất động sản tại Lê Lợi	196	Kho lưu trữ chứng từ dài hạn CN Vũng Tàu
	Bất động sản tại Nam Kỳ Khởi Nghĩa	168,3	Trụ sở Chi nhánh Vũng Tàu
An Giang	Bất động sản tại Tân Châu	144	Trụ sở PGD Tân Châu
	Bất động sản tại Châu Đốc	200	Trụ sở Chi nhánh Châu Đốc
	Bất động sản tại Thoại Sơn	224,7	Trụ sở PGD Thoại Sơn
	Bất động sản tại Mỹ Luông	76,9	Trụ sở PGD Mỹ Luông

	Bất động sản tại Tri Tôn	193,7	Trụ sở PGD Tri Tôn
	Bất động sản tại Châu Thành	259	Đang chào bán
	Bất động sản tại Chợ Mới	200	Đang chào bán
	Bất động sản tại Nhà Bàng	403,6	Đang chào bán
	Bất động sản hẻm 8	248	Trụ sở PGD Mỹ Bình
Đồng Tháp	Bất động sản tại Sa Đéc	219,5	Trụ sở Chi nhánh Đồng Tháp
Cần Thơ	Bất động sản số 89-91 Trần Hưng Đạo, phường An Phú, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ, tỉnh Cần Thơ	161	Trụ sở PGD Ninh Kiều

Nguồn: MSB

Ghi chú: - Số liệu hợp nhất, bao gồm bất động sản thuộc sở hữu của Ngân hàng và các công ty con.

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong các năm tiếp theo

Bảng 24: Kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Hợp nhất				
	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	% tăng/giảm 2020 so với 2019	Kế hoạch 2021	% tăng/giảm 2021 so với 2020
Tổng thu nhập hoạt động	4.714	5.926	26%	7.323	24%
Lợi nhuận trước thuế	1.288	1.439	12%	2.219	54%
Lợi nhuận sau thuế	1.044	1.151	10%	1.775	54%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/ Tổng thu nhập hoạt động	22.1%	19.4%	-12.30%	24.2%	24.79%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROAE)	7,31%	7,45%	1,92%	10,50%	40,94%
Cổ tức	0%	10%	N/A	N/A	N/A

Nguồn: MSB

Ghi chú: Số liệu dự tính dựa trên kế hoạch kinh doanh 2020 được ĐHĐCĐ thường niên lần thứ 28 MSB phê duyệt ngày 22/5/2020, tình hình hoạt động kinh doanh, điều kiện thị trường hiện tại và có thể thay đổi dựa theo tình hình thực tế, sự phê duyệt của ĐHĐCĐ cũng như cơ quan quản lý (có thể tùy thuộc vào phê duyệt của Ngân hàng Nhà nước đối với tăng trưởng tín dụng và cổ tức chi trả của từng thời điểm).

Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên

- Trong giai đoạn những năm gần đây, hoạt động kinh doanh của MSB đã đạt được những kết quả đáng khích lệ với lợi nhuận sau thuế tăng liên tục từ năm 2017 đến năm 2019 (lợi nhuận năm 2019 đã gấp hơn 8 lần lợi nhuận năm 2017), các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động, an toàn vốn cũng đều được cải thiện. Đây là thành quả của chiến lược kinh doanh dài hạn được triển khai từ năm 2018 của Ngân hàng với sự tư vấn của Công ty tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới McKinsey. Theo kế hoạch chiến lược này, MSB hướng tới vị trí top 10 Ngân hàng TMCP tốt nhất tại Việt Nam với mức tăng trưởng doanh thu trung bình 30% mỗi năm, lợi nhuận trên

vốn cổ phần ROE đạt 20%, tối ưu hóa chi phí để đưa CIR của ngân hàng về dưới mức 45%. Trên cơ sở tiếp tục tập trung khai thác mảng ngân hàng Bán lẻ và ngân hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ, MSB sẽ cung cấp cho khách hàng các giải pháp, sản phẩm toàn diện để vươn tới mục tiêu mỗi khách hàng sử dụng tối thiểu 3 sản phẩm của MSB. Để thực hiện hóa mục tiêu trong các năm tới, trong bối cảnh năm 2020 có nhiều thách thức và biến động khó lường, HĐQT MSB xác định cần chú trọng tăng trưởng chất lượng song song với quy mô có chọn lọc trên các phân khúc thị trường chủ đạo.

- Để thực hiện chiến lược kinh doanh đã được xây dựng, MSB đã có những kế hoạch cụ thể cho hoạt động của Ngân hàng như sau:
 - **Xác định lấy mảng dịch vụ Ngân hàng bán lẻ và khách hàng SME làm trọng tâm:** MSB định hướng tập trung vào phân khúc khách hàng cá nhân và SME, giảm tỷ trọng từ khách hàng doanh nghiệp lớn và khách hàng định chế tài chính. Ngân hàng cũng ưu tiên các khoản vay thế chấp có tài sản đảm bảo như nhà đất, chung cư hay ô tô. Các chính sách xử lý rủi ro cũng ưu tiên việc xử lý tài sản thế chấp nhằm giảm thiểu tối đa tổn thất của ngân hàng.
 - **Định vị lại hình ảnh và tái cơ cấu phân khúc khách hàng ưu tiên, thuộc Ngân hàng bán lẻ (RB).** Trong 6 tháng đầu năm 2020, MSB đã cho ra mắt M-First gói giải pháp tinh hoa dành cho phân khúc khách hàng cao cấp (First Class Banking). Với mục tiêu đem đến những giải pháp tài chính toàn diện, lâu dài tối ưu hóa tài sản của khách hàng, MSB đã tổ chức xây dựng và đào tạo đội ngũ Chuyên viên quan hệ khách hàng cao cấp nhằm đem đến những trải nghiệm khác biệt cho khách hàng. Nhóm khách hàng này dù chiếm tỷ trọng nhỏ trên tổng danh mục khách hàng nhưng đem lại nguồn thu lớn và bền vững, lâu dài cho MSB từ đa dạng sản phẩm sử dụng: tiền gửi không kỳ hạn, bancassurance, thẻ tín dụng...
 - **Tiếp tục đẩy mạnh tăng thu nhập từ phí dịch vụ.** MSB tiếp tục ưu tiên thúc đẩy triển khai bán các sản phẩm thu phí nhằm đa dạng hóa nguồn thu, tránh ảnh hưởng quá lớn vào thu nhập lãi. Với nhóm khách hàng doanh nghiệp Ngân hàng triển khai các sản phẩm tài trợ thương mại cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu, gói tài khoản thanh toán lương cho nhân viên của doanh nghiệp, các giải pháp thanh toán, quản lý dòng tiền. Với khách hàng bán lẻ, MSB chú trọng các giải pháp bán chéo nhằm tăng thu phí từ các sản phẩm bảo hiểm, đầu tư trái phiếu bên cạnh thu hút CASA trên tiền gửi thanh toán nhằm giảm chi phí vốn cho Ngân hàng.
 - **Khung quản trị rủi ro mạnh mẽ bảo vệ Ngân hàng trước các rủi ro tiềm tàng.** Sau khi chính thức triển khai áp dụng cả 3 trụ cột của Basel II, MSB tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các chính sách, quy trình quản trị rủi ro linh hoạt, phù hợp tình hình hoạt động của ngành ngân hàng, nền kinh tế và với thông lệ quốc tế. Theo đó, MSB tiếp tục tuân thủ nghiêm các quy định trong hoạt động ngân hàng, an toàn thông tin và nâng cao hiệu quả công tác phòng, chống tội phạm trong hoạt động ngân hàng; tập trung rà soát và xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng của khách hàng, xây dựng kịch bản mô hình kiểm tra khả năng chịu đựng rủi ro thanh khoản; hoàn thiện chính sách tín dụng cho các đối tượng khách hàng, trong đó chú trọng công tác cảnh báo sớm nhằm phòng ngừa các rủi ro hoạt động.
 - **Đẩy mạnh đầu tư công nghệ và phát triển ngân hàng số:** Đầu tư vào công nghệ và dữ liệu để cạnh tranh là xu hướng tất yếu của tất cả các ngành nghề trong nền kinh tế và ngành Ngân hàng cũng không nằm ngoài xu hướng chung. Trong năm 2020, MSB tập trung vào củng cố và hoàn thiện hệ thống ngân hàng lõi (corebanking), tập trung khai thác và sử dụng dữ liệu lớn (Big-data) cũng như trí tuệ nhân tạo (AI) để tiến tới việc thấu hiểu nhu cầu khách hàng, dự đoán các xu thế trong kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo nên những trải nghiệm thuận tiện và thân thiện nhất. Đặc biệt là dự án Ngân hàng số sẽ được chạy thử nghiệm trong năm 2020. Đây là dự án chủ chốt trong định hướng mở rộng tệp khách hàng khoảng 3 triệu người chưa có cơ hội sử dụng dịch vụ ngân hàng của Việt Nam. Nền tảng ngân hàng số này sẽ cung cấp trải nghiệm dịch vụ ngân hàng hoàn toàn thông qua điện thoại thông minh mà không cần đến bất cứ một kênh vật lý nào, đáp ứng mọi nhu cầu về thanh toán, tiêu dùng thông qua hệ sinh thái đối tác. Bên cạnh việc số hóa dịch vụ cho khách hàng, MSB sẽ tăng cường việc số hóa các quy trình nội

bộ và vận hành dịch vụ như: quy trình xử lý khoản vay, chấp nhận và phê duyệt giao dịch, đối chiếu và đối soát thông tin. Dự kiến đến năm 2021, khoảng 40% các quy trình xử lý nội bộ sẽ được tự động và số hóa.

Kế hoạch đầu tư, dự án đã được HĐQT, ĐHĐCĐ thông qua

Xem tại Phần VI. Mục đích chào bán của Bản cáo bạch này.

Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Không có.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ là nhà tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – Chi nhánh Hà Nội (SSI) đã thu thập các thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích và đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh và chiến lược phát triển của Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam.

Sau giai đoạn nỗ lực tái cơ cấu, thời điểm hiện tại là giai đoạn mà MSB gặt hái những thành tựu với quy mô và hiệu quả hoạt động không ngừng cải thiện. MSB đã xây dựng vị thế vững chắc trong phân khúc Ngân hàng thương mại tầm trung tại Việt Nam, trở thành nhà cung cấp dịch vụ Ngân hàng uy tín và chuyên sâu cho đa dạng các phân khúc khách hàng, trong đó ưu tiên khách hàng bán lẻ. Những sự cải thiện này phản ánh vào kết quả kinh doanh của MSB khi tổng tài sản và lợi nhuận trước thuế năm 2019 đều vượt kế hoạch đặt ra, trong đó doanh thu dịch vụ tăng mạnh 92% so với năm 2018. Tổng số lượng khách hàng mảng ngân hàng bán lẻ và khách hàng doanh nghiệp đạt lần lượt là hơn 2,2 triệu và 54.000 khách hàng tại thời điểm 30/9/2020, tăng tương ứng 22% và 35% so với cuối năm 2018. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ xấu cũng giảm đáng kể so với 2018, số dư trái phiếu VAMC đã được đưa về 0.

Bước sang năm 2020, tiếp tục với chiến lược kinh doanh đã xây dựng, MSB tập trung vào phân khúc khách hàng bán lẻ, chuyên biệt hóa sản phẩm để khai thác tối đa nhu cầu khách hàng. Đồng thời, Ngân hàng cũng chú trọng đầu tư nâng cao năng lực quản lý rủi ro, năng lực công nghệ của Ngân hàng. Kết quả lợi nhuận hợp nhất trước thuế của MSB 9 tháng đầu năm 2020 đạt 1.666 tỷ đồng, vượt 15,8% kế hoạch cho cả năm 2020 được Đại hội cổ đông thường niên thông qua. Tổng thu nhập hoạt động của Ngân hàng trong 9 tháng đầu năm 2020 đạt 4.805 tỷ đồng, tăng 37% so với cùng kỳ năm 2019. Đặc biệt, thu nhập từ phí dịch vụ đạt 497 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 42% so với cùng kỳ. Trong điều kiện nền kinh tế chịu ảnh hưởng bởi dịch Covid, đây là những kết quả đáng khích lệ. Với việc Việt Nam đã kiểm soát được tình hình dịch bệnh và nền kinh tế đang dần phục hồi, MSB có thể kì vọng tiếp tục duy trì đà tăng trưởng hiện có và hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2020 và 2021 mà Ngân hàng đưa ra.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở các thông tin do đơn vị cung cấp và thu thập có chọn lọc và dựa trên những lý thuyết về tài chính và chứng khoán mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch doanh thu, lợi nhuận của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Công ty cam kết đưa số cổ phiếu sau khi hoàn thành chào bán vào niêm yết theo đúng quy định pháp luật hiện hành.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phiếu phổ thông hiện đang là cổ phiếu quỹ và tự do chuyển nhượng.

2. Mệnh giá

Mệnh giá cổ phiếu 10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Chào bán cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu: số cổ phiếu quỹ dự kiến chào bán 82.522.811 cổ phiếu.

4. Giá chào bán dự kiến đối với cổ phiếu chào bán

Giá chào bán dự kiến là 11.500 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của Công ty tại ngày 30/06/2020 theo Báo cáo tài chính hợp nhất soát xét bán niên 2020 là: 14.549 đồng/cổ phiếu.

Căn cứ Nghị quyết ĐHCĐ số 28A/NQ-ĐHCĐ ngày 25/09/2020, giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 11.500 đồng/cổ phần, thấp hơn 21% so với giá trị sổ sách của cổ phiếu MSB tại ngày 30/06/2020.

6. Phương thức phân phối

Công ty thực hiện phân phối cổ phiếu chào bán như sau:

- Chào bán 82.522.811 cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu của MSB theo tỷ lệ sở hữu của các cổ đông hiện hữu tại ngày chốt danh sách cổ đông hưởng quyền;
- Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu chào bán: Cổ đông hiện hữu được chuyển nhượng quyền mua 1 lần duy nhất cho các đối tượng khác trong thời gian đăng ký cổ phiếu đến 5 ngày làm việc trước ngày hết hạn nộp tiền.
- Nguyên tắc làm tròn số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông: Số cổ phiếu mỗi cổ đông được quyền mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số lượng cổ phiếu được quyền mua nhỏ hơn 1 đơn vị sẽ không được thực hiện.

Ví dụ: Tại ngày đăng ký cuối cùng, cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 100 cổ phiếu, số cổ phiếu được quyền mua theo phương án phát hành là $100 \times 775,7/10.100 = 7,68$. Sau khi làm tròn xuống, số cổ phiếu cổ đông Nguyễn Văn A được đăng ký mua là 07 cổ phiếu và 0,68 cổ phiếu lẻ sẽ không được thực hiện quyền mua.

- ĐHCĐ đã ủy quyền cho HĐQT xử lý trong trường hợp phát sinh cổ phiếu lẻ do làm tròn xuống hàng đơn vị và cổ phiếu không chào bán hết như sau:

a) Gia hạn đợt chào bán để chào bán nốt số cổ phiếu còn lại;

b) Phân phối lại cho các nhà đầu tư khác theo các tiêu chí dưới đây:

- Nhà đầu tư trong nước có tiềm lực tài chính;
- Thuộc trường hợp được mua cổ phần của MSB theo quy định sở hữu của pháp luật và điều lệ MSB (trong đó có quy định về giới hạn sở hữu cổ phần);
- Số lượng nhà đầu tư: do HĐQT xác định phù hợp với khối lượng và mức giá bán;
- Danh sách nhà đầu tư cụ thể sẽ do HĐQT quyết định;
- Giá bán và các điều kiện khác: không thấp hơn 11.500 đồng/ cổ phiếu và theo quyết định của HĐQT.

Các cổ phiếu không chào bán hết được HĐQT phân phối cho các nhà đầu tư khác bị hạn chế chuyển nhượng

01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu dự kiến thực hiện tối đa trong vòng 90 ngày, kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký phát hành có hiệu lực. Trường hợp do các nguyên nhân khách quan không thể hoàn thành việc phân phối chứng khoán ra công chúng trong thời hạn này, Công ty sẽ xin phép Ủy ban Chứng khoán Nhà nước xem xét gia hạn việc phân phối chứng khoán nhưng tối đa không quá 30 (ba mươi) ngày.

Thời gian tiến hành dự kiến: trong quý IV năm 2020

Bảng 25: Lịch trình dự kiến các mốc thời gian của đợt phát hành

TT	Nội dung công việc	Thời gian
1	Ủy Ban chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu	D
2	Công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định	D đến D+7
3	Công ty thực hiện chốt danh sách cổ đông để thực hiện chào bán	D + 27 đến D + 37
4	Ngày đăng ký cuối cùng để nhận quyền	D + 37 đến D + 47
5	Ngày bắt đầu thực hiện nộp tiền	D + 40 đến D + 50
6	Chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu (nếu có)	D + 40 đến D + 80
7	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu	D + 40 đến D + 85
8	Ngày dự kiến kết thúc việc nộp tiền mua cổ phiếu	D + 85
9	MSB thực hiện phân phối số lượng cổ phiếu không phân phối hết cho các nhà đầu tư khác	D + 85 đến D + 87 (có thể thay đổi tùy thuộc vào khả năng phân phối tại thời điểm chào bán)
10	Gửi báo cáo kết quả chào bán cho UBCKNN	D + 88
11	MSB phát hành giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các nhà đầu tư	Từ D + 90 trở đi

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn: Theo quy định tối thiểu là 20 ngày.

Phương thức thanh toán:

Nộp tiền vào tài khoản phong tỏa được nêu tại mục 12 dưới đây.

Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu:

- Không giới hạn số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu;
- Số cổ phiếu lẻ phát sinh sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị;
- Thời hạn và cách thức trả lại tiền đặt mua cổ phiếu trong trường hợp số lượng cổ phiếu đăng ký mua không đạt mức tối thiểu: Không áp dụng

9. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Căn cứ theo Khoản 2, Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 07 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán, trường hợp công ty đại

chúng hoạt động trong ngành, nghề đầu tư kinh doanh mà pháp luật về đầu tư, pháp luật liên quan có quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài thì thực hiện theo quy định tại pháp luật đó.

Căn cứ theo Điều 7 Nghị định 01/2014/NĐ-CP ngày 03/01/2014 quy định về việc nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phần của TCTD tại Việt Nam như sau:

- (i) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một cá nhân nước ngoài không được vượt quá 5% VĐL của một TCTD Việt Nam.
- (ii) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một tổ chức nước ngoài không được vượt quá 15% VĐL của một TCTD Việt Nam trừ trường hợp quy định tại Khoản 3 Điều 7 của Nghị định này.
- (iii) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một nhà đầu tư chiến lược nước ngoài không được vượt quá 20% VĐL của một TCTD Việt Nam.
- (iv) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một nhà đầu tư nước ngoài và người có liên quan của nhà đầu tư nước ngoài đó không được vượt quá 20% VĐL của một TCTD Việt Nam.
- (v) Tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài không vượt quá 30% VĐL của một NHTM Việt Nam. Tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại một TCTD phi ngân hàng Việt Nam thực hiện theo quy định của pháp luật đối với công ty đại chúng, công ty niêm yết.
- (vi) Trong trường hợp đặc biệt để thực hiện cơ cấu lại TCTD yếu kém, gặp khó khăn, bảo đảm an toàn hệ thống TCTD, Thủ tướng Chính phủ quyết định tỷ lệ sở hữu cổ phần của một tổ chức nước ngoài, một nhà đầu tư chiến lược nước ngoài, tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại một TCTD cổ phần yếu kém được cơ cấu lại vượt quá giới hạn quy định đối với từng trường hợp cụ thể.
- (vii) Tỷ lệ sở hữu nhà đầu tư nước ngoài bao gồm cả phần vốn nhà đầu tư nước ngoài ủy thác cho tổ chức, cá nhân khác mua cổ phần.
- (viii) Nhà đầu tư nước ngoài chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi của TCTD Việt Nam sang cổ phiếu phải đảm bảo tỷ lệ sở hữu cổ phần, điều kiện sở hữu cổ phần theo quy định tại Nghị định này.

Như vậy, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa áp dụng đối với MSB là 30%. Tại thời điểm phát hành Bản cáo bạch chào bán này, tỷ lệ nắm giữ của các nhà đầu tư nước ngoài đang nắm giữ cổ phần tại MSB là 0%.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng.

Cổ phiếu không phân phối hết do cổ đông hiện hữu từ chối mua hoặc thực hiện quyền mua không hết hoặc số cổ phiếu lẻ phát sinh (do làm tròn xuống đến hàng đơn vị số cổ phiếu mỗi cổ đông được quyền mua) được Hội đồng quản trị phân phối lại cho các nhà đầu tư sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ ngày hoàn thành đợt phát hành theo quy định tại Khoản 3 – Điều 9 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015.

11. Các loại thuế có liên quan

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức...theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

11.1. Đối với nhà đầu tư cá nhân

Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Điều 16, Thông tư 92/2015/TT-BTC ngày 15/06/2015 quy định:

$$\text{Thuế thu nhập cá nhân phải nộp} = \frac{\text{Giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần}}{\text{Thuế suất 0,1\%}}$$

Thu nhập từ cổ tức:

Theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC ngày 15/08/2013 hướng dẫn thực hiện Luật Thuế thu nhập cá nhân, thu nhập của cá nhân từ đầu tư vốn và chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%. Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế TNCN được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phần, tuy nhiên khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phần này thì nhà đầu tư mới phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với thu nhập từ đầu tư vốn và thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

11.2. Đối với nhà đầu tư tổ chức**Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:**

- **Tổ chức trong nước:** Theo quy định tại Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008 và Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế TNDN hiện hành là 20%.
- **Đối doanh nghiệp nước ngoài:** Tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế TNDN theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

Thu nhập từ cổ tức: được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6, Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phần:

- Chủ tài khoản: Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam
- Số tài khoản phong toả: 9917040000535
- Tại ngân hàng: Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex (PG Bank)

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 949.012.326.500 đồng.

Nghị quyết HĐQT số 18.02/2020/NQ-HĐQT ngày 08/10/2020 thông qua mục đích sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán, cụ thể như sau:

STT	Mục đích	Số tiền dự kiến (tỷ VNĐ)	Thời gian dự kiến	Nội dung đầu tư dự kiến
1	Đầu tư xây dựng Ngân hàng số	136,6	2020-2023	Đầu tư hệ thống core-banking cho dự án Ngân hàng số, đầu tư hạ tầng công nghệ để tạo nền tảng xây dựng hệ sinh thái số.
2	Đầu tư số hóa Ngân hàng	323,8	2021-2025	Thuê tư vấn và đầu tư nguồn nhân lực, nâng cấp hệ thống Công nghệ thông tin để thực hiện số hóa các quy trình hoạt động trong hệ thống Ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.
3	Đầu tư hệ thống core-banking mới	490,0	2021-2025	Đầu tư hệ thống core-banking mới (bao gồm phần cứng, phần mềm, nhân lực triển khai), thay thế hệ thống core-banking hiện tại đã đầu tư từ năm 2003.
	Tổng cộng	950,4		

Số tiền dành cho các hạng mục là 950,4 tỷ nhiều hơn 1,38 tỷ so với số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán. Ban lãnh đạo sẽ huy động thêm từ nguồn vốn sẵn có để triển khai các hạng mục nêu trên.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Số tiền thu về từ việc bán cổ phiếu quỹ sẽ được sử dụng để đầu tư cho các hạng mục (i) xây dựng Ngân hàng số; (ii) số hóa ngân hàng; và (iii) hệ thống core-banking mới. Thông tin chi tiết như sau:

1. Đầu tư xây dựng Ngân hàng số

Dự kiến số tiền đầu tư là 136,6 tỷ đồng và được triển khai trong giai đoạn 2020 – 2023. Hạng mục này đã được Hội đồng quản trị phê duyệt chi tiết tại Nghị quyết HĐQT số 09.02.01/2020/NQ-HĐQT ngày 07 tháng 02 năm 2020. Hạng mục này đã được triển khai từ tháng 2 năm 2020 và dự kiến sẽ hoàn thành trong năm 2023.

Các hạng mục chính bao gồm:

STT	Nội dung giải ngân	Số tiền
1	Đầu tư phần cứng	500.000 USD
2	Đầu tư phần mềm	200.000 USD
3	Chi phí triển khai	825.000 USD
4	Chi phí vận hành trong 04 năm	4.082.925 USD
	Tổng cộng	5.862.675 USD tương đương 136,6 tỷ VND

2. Đầu tư hạng mục số hóa Ngân hàng

Dự kiến số tiền đầu tư là 323,8 tỷ đồng và được triển khai trong giai đoạn 2021 – 2025. Hạng mục này đã được Hội đồng quản trị phê duyệt chi tiết tại Nghị quyết HĐQT số 19.02/2020/NQ-HĐQT ngày 28 tháng 10 năm 2020 và sẽ triển khai ngay khi MSB hoàn thành đợt chào bán.

Ban lãnh đạo đặt mục tiêu triển khai số hóa hoạt động MSB với sự hỗ trợ và tư vấn triển khai của công ty tư vấn uy tín quốc tế nhằm: (1) xác định chiến lược số hóa rõ ràng; (2) tận dụng các tri thức về công nghệ, vận hành, tổ chức chuyển đổi (bao gồm cả thiết lập đội ngũ nhân sự chất lượng cao và xây dựng văn hóa), từ đó tạo ra bước đột phá giúp MSB đạt được các mục tiêu chiến lược 2020-2024 đã xác định.

Phạm vi triển khai

Đối tác tư vấn sẽ giúp MSB thiết lập & vận hành một Nhà máy số và Phân tích dữ liệu lớn (“Digital and Analytics Factory”) trong thời gian hơn 2 năm, chia làm 2 giai đoạn cụ thể:

Giai đoạn 1 – bước đầu lựa chọn đối tác McKinsey để tiến hành đánh giá và lập kế hoạch tổng thể cho kiến trúc “Digital and Analytics Factory” và triển khai trong năm Quý IV năm 2020 và 2021.

Giai đoạn 2 – tùy theo đề xuất kế hoạch chi tiết của McKinsey để xác định kế hoạch triển khai phù hợp trên cơ sở phối hợp với đơn vị tư vấn triển khai theo phương thức Xây dựng – Vận hành – Chuyển giao (BOT) – thay vì chỉ tư vấn chiến lược số hóa như thông thường và triển khai từ Quý I năm 2021 đến 2025.

3. Đầu tư hệ thống core-banking mới

Dự kiến số tiền đầu tư từ 550-600 tỷ đồng và được triển khai trong giai đoạn 2021-2025. Hạng mục này đã được Hội đồng quản trị phê duyệt chi tiết tại Nghị quyết HĐQT số 19.05/2020/NQ-HĐQT ngày 29 tháng 10 năm 2020. Dự kiến dự án sẽ triển khai trong năm 2021.

Mục tiêu chính: Xây dựng một nền tảng core banking hiện đại, áp dụng những công nghệ mới nhất tương thích với thế giới số hiện nay, thiết kế theo chuẩn mở, mềm dẻo, linh hoạt, khả năng tự làm chủ cao và chi phí thấp để hỗ trợ chiến lược chuyển đổi số của MSB trong giai đoạn 2020 - 2025 đạt được các mục tiêu trọng tâm:

- Thu hút nhiều khách hàng (KH) mới: RB 10 KH/RM/Tháng; + SME: 1,5 KH/RM/Tháng trong đó tỷ lệ khách hàng phát triển qua kênh số 30%; kênh chuỗi & hệ sinh thái 20%

- Gia tăng giá trị từ khách hàng hiện hữu: ProductHolding: 3.5; Doanh thu bình quân RB 5tr/KH/Năm; SME 70tr/KH/Năm; Tỷ lệ hài lòng >90%; Tỷ lệ rời bỏ <10%
- Gia tăng tỷ lệ khách hàng giao dịch trên các kênh số: KH phát triển mới 100%; KH hiện hữu 70% (hiện mới đạt 40%)
- Tăng hiệu quả hoạt động: Doanh thu bình quân 1,5 tỷ/nhân viên toàn thời gian (FTE)/Năm trong đó tỷ lệ KH Số / Tổng KH: 30%

Hệ thống Core SIBS mà MSB đang sử dụng được triển khai từ những năm 2001 - 2003. Đây là một giải pháp core được công ty Silverlake Malaysia phát triển từ những năm 1990, không có được những tầm nhìn, kinh nghiệm tiên tiến của các nước phát triển và dựa trên nền tảng công nghệ IBM i-Series đóng, không phổ biến đã lạc hậu. Sự lạc hậu của hệ thống thể hiện rõ từ các tính năng sản phẩm nghiệp vụ, luồng tác nghiệp, giao diện người dùng cho đến thiết kế kỹ thuật, khả năng tùy biến, tính mở và khả năng tích hợp của hệ thống. Tất cả đều có rất nhiều hạn chế bất cập, không còn đáp ứng các đòi hỏi trong thời đại mới. Trong khi đó, hãng IBM đã ngừng phát triển công nghệ i-Series, công ty Silverlake không còn tiếp tục đầu tư phát triển tiếp dòng sản phẩm core banking SIBS này nữa. Không còn duy trì đội ngũ nhân sự hỗ trợ khách hàng. Do vậy, trong nhiều năm trở lại đây, mỗi khi muốn ra mắt các sản phẩm mới, kênh phân phối, tiện ích mới MSB đã phải đầu tư nhiều chi phí nhưng vẫn không thực hiện được hoàn toàn các mục tiêu thiết kế mong muốn ban đầu, hoặc mất quá nhiều thời gian để thực hiện dẫn đến: Nhìn từ bên ngoài, sản phẩm dịch vụ của MSB hạn chế về tính năng tiện ích, trải nghiệm thấp nên không hấp dẫn được khách hàng, MSB bỏ lỡ nhiều cơ hội cạnh tranh do ra sản phẩm chậm. Nhìn từ bên trong, MSB khó kiểm soát rủi ro hoạt động, tăng chi phí nhân sự, thời gian xử lý giao dịch do các hệ thống công nghệ không tích hợp được thông suốt, nhiều thao tác thủ công trên nhiều hệ thống khác nhau.

Khảo sát các dự án thay core gần đây của các ngân hàng khác và sơ bộ làm việc với một số nhà cung cấp trên thị trường, dự kiến chi phí đầu tư dự án là từ 400 đến 500 tỷ đồng. Các hạng mục chính bao gồm:

STT	Nội dung giải ngân	Số tiền (tỷ VND)
1	Bản quyền giải pháp phần mềm	75 – 100
2	Dịch vụ triển khai	100 – 125
3	Hạ tầng	75 – 100
4	Nhân sự dự án (dự tính 120 FTE trong 02 năm)	100 – 150
5	Dự phòng chi	50 - 100

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN**1. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán cho cổ đông hiện hữu****❖ TỔ CHỨC KIỂM TOÁN****CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tầng 46, Tòa nhà Keangnam Landmark 72, E6 Phạm Hùng, Phường Mỹ Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại: (+84 24) 3946 1600

Website: www.kpmg.com.vn

❖ TỔ CHỨC TƯ VẤN**Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI – Chi nhánh Hà Nội**

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3936 6321

Fax: (84-4) 3936 6318

Website: www.ssi.com.vn

2. Ý kiến của tổ chức tư vấn về đợt chào bán cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI - Chi nhánh Hà Nội (“SSI”) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán.

Phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán cổ phiếu quỹ cho cổ đông hiện hữu dùng để đầu tư vào hạng mục ngân hàng số, số hóa ngân hàng và hệ thống core-banking của ngân hàng là phù hợp với định hướng của MSB và quy định của Nhà nước. Khối lượng chào bán cho cổ đông hiện hữu đợt này 82.522.811 cổ phiếu ở mức giá chào bán là 11.500 đồng/cổ phiếu, thấp hơn 21% so với giá trị sổ sách của Ngân hàng tính đến thời điểm 30/06/2020.

Với những nhận định trên, chúng tôi – Công ty Cổ phần Chứng khoán SSI - Chi nhánh Hà Nội cho rằng đây là cơ hội cho nhà đầu tư sở hữu thêm cổ phiếu MSB. Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
2. Phụ lục II: Quyết định của Đại hội đồng cổ đông
3. Phụ lục III: Điều lệ công ty
4. Phụ lục IV: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2018 và năm 2019 và Báo cáo tài chính Quý III năm 2020

X. DANH SÁCH CÁC ĐIỂM GIAO DỊCH CỦA MSB TẠI THỜI ĐIỂM 30/09/2020

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
1	HÀ NỘI	HỘI SỞ MSB	Số 54A Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	02437718989
2	HÀ NỘI	CHI NHÁNH SỞ GIAO DỊCH	Tầng 1 và tầng 3 tòa nhà VIREX số 33 Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02439454600
3	HÀ NỘI	PGD Minh Khai	Số 244 Minh Khai, phường Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.	02436249903
4	HÀ NỘI	PGD Bà Triệu	165 phố Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội	02439448050
5	HÀ NỘI	PGD Trần Khát Chân	Tầng 1+2 số 536 phố Trần Khát Chân, phường Phố Huế, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.	02436285363
6	HÀ NỘI	PGD Lạc Trung	102-104 phố Lạc Trung, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.	02439878848
7	HÀ NỘI	PGD Phố Huế	Tầng 1 và tầng lửng, số 166 Phố Huế, phường Ngô Thị Nhậm, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.	0243976.6593
8	HÀ NỘI	PGD Nguyễn Du	57 Quang Trung, phường Nguyễn Du, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.	02439454496
9	HÀ NỘI	PGD Phan Chu Trinh	Số 39 phố Phan Chu Trinh, phường Phan Chu Trinh, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02439332299
10	HÀ NỘI	PGD Nhân Hòa (cũ PGD Nam Hà Nội)	Số 116 Vũ Trọng Phụng, phường Thanh Xuân Trung, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.	02436285774
11	HÀ NỘI	PGD Kim Đồng	Số 49 phố Kim Đồng, phường Giáp Bát, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội.	02436686025
12	HÀ NỘI	PGD Vương Thừa Vũ	Tầng 1 và tầng 2, nhà số 70 phố Vương Thừa Vũ, phường Khương Trung, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.	02435667318
13	HÀ NỘI	PGD Định Công	Nhà ô số 3, Dãy A, Lô 5, Khu đô thị mới Định Công, phường Định Công, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội.	02436404910
14	HÀ NỘI	PGD Bắc Linh Đàm	Lô TT6 dãy M3-Ô số 9A Bắc Linh Đàm, phường Đại Kim, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội.	02435400551
15	HÀ NỘI	PGD Hoàng Mai	Số 68 Đường Hồ Điều Hòa, Đền Lừ 2, phường Hoàng Văn Thụ, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội (Địa chỉ giấy tờ: Số 12 lô C, dự án Khu nhà ở Ao Ông Hải, Hoàng Mai, Hà Nội)	02435400551
16	HÀ NỘI	PGD Phương Liệt	Số 262 phố Vọng, phường Phương Liệt, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội	02462782369
17	HÀ NỘI	PGD Hoàng Liệt	Ki-ốt số 02, tầng 1, chung cư nhà Nơ 6A, khu bán đảo Linh Đàm, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội.	02436417643

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
18	HÀ NỘI	CHI NHÁNH HÀ NỘI	Số 71 Hai Bà Trưng, phường Cửa Nam, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02438226060
19	HÀ NỘI	PGD Đội Cấn	Số 101 Văn Cao, phường Liễu Giai, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02437622174
20	HÀ NỘI	PGD Kim Mã	Toàn bộ diện tích tầng 1, tầng 2 của ngôi nhà 7 tầng tại số nhà 561 Kim Mã, phường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02437711620/21
21	HÀ NỘI	PGD Thụy Khuê (cũ PGD Hồ Tây)	Toàn bộ diện tích tầng 1 và tầng 2 của ngôi nhà 5 tầng tại địa chỉ số 217B Thụy Khuê, phường Thụy Khuê, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội.	02437152943
22	HÀ NỘI	PGD Hoàng Hoa Thám	Toàn bộ diện tích tầng lửng của ngôi nhà tại địa chỉ số 557, 559A đường Hoàng Hoa Thám, phường Vĩnh Phúc, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02437617684
23	HÀ NỘI	PGD Giang Văn Minh	Số 73, đường Giang Văn Minh, phường Đội Cấn, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02437228062
24	HÀ NỘI	PGD Cửa Nam (cũ là PGD Đào Tấn)	Số 48 Phùng Hưng, phường Hàng Bông, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội	02437606085
25	HÀ NỘI	PGD Hồ Gươm	Toàn bộ diện tích tầng 1 và tầng 2 của ngôi nhà 7 tầng tại địa chỉ số 06 Hàng Trống, phường Hàng Trống, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02439263969
26	HÀ NỘI	PGD Nghĩa Tân	Số 06, tòa nhà N03-T3, khu đoàn ngoại giao, phường Xuân Tảo, quận Bắc Từ Liêm, thành phố Hà Nội	02437918352
27	HÀ NỘI	PGD Phó Cỗ	Tầng 1, số nhà 48 Nguyễn Thiếp, phường Đồng Xuân, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02462945645
28	HÀ NỘI	PGD Hàng Da	Số 30 phố Đường Thành, phường Cửa Đông, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02439381072
29	HÀ NỘI	PGD Hàng Đậu	Tầng 1+2, số 16 Nguyễn Trường Tộ, phường Nguyễn Trung Trực, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02437347926
30	HÀ NỘI	PGD Trần Nguyên Hãn	Số 10 Hàng Vôi, phường Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội	02439368955
31	HÀ NỘI	PGD Đồng Xuân	Tầng 1, số 35 Hàng Chiếu, phường Đồng Xuân, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội	02439290515
32	HÀ NỘI	PGD Quán Thánh	Tòa nhà số 69 phố Quán Thánh, phường Quán Thánh, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội.	02462733384
33	HÀ NỘI	PGD Hoàn Kiếm	Tầng 1 số 10 Hàng Rươi, phường Hàng Mã, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	02439233362
34	HÀ NỘI	CHI NHÁNH ĐỒNG ĐA	Số 47A Huỳnh Thúc Kháng, phường Láng Hạ, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	02437736666
35	HÀ NỘI	PGD Kim Liên	Kios số 3 và 4, tầng 1, tòa nhà B4 Kim Liên, phường Kim Liên, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	02435737657

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
36	HÀ NỘI	PGD Ô Chợ Dừa	Số 29, đường La Thành, phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.	02435132452
37	HÀ NỘI	PGD Đông Đô	Số 07, đường Chùa Bộc, phường Quang Trung, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.	0243574 6396
38	HÀ NỘI	PGD Láng Hạ	Tầng 1, tòa tháp A, tòa nhà Sky Tower, 88 Láng Hạ, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	02432484202/201
39	HÀ NỘI	PGD Vạn Phúc (cũ PGD Hà Đông)	Tầng 1, Tòa nhà GoldSilk, 430 Cầu Am, phường Vạn Phúc, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội	02433523712
40	HÀ NỘI	PGD Hoàng Cầu (cũ PGD Trần Quang Diệu)	Số 65 phố Hoàng Cầu, phường Ô Chợ Dừa, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội	02435380994/3
41	HÀ NỘI	PGD Nguyễn Chí Thanh	Số 95 Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.	02437739533
42	HÀ NỘI	PGD Hùng Vương	Số 54A đường Nguyễn Chí Thanh, phường Láng Thượng, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.	02437332828
43	HÀ NỘI	PGD Thái Thịnh	Số 110 Thái Thịnh, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội.	02435381018
44	HÀ NỘI	CHI NHÁNH THANH XUÂN	Tầng 1, Tòa nhà A, Nguyễn Tuân, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.	02435574055
45	HÀ NỘI	PGD Thanh Xuân Nam	Số 19 Nguyễn Trãi, phường Khương Trung, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội	02435682098
46	HÀ NỘI	PGD Trung Yên	Số 70 Vũ Phạm Hàm, phường Yên Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội.	02437868176
47	HÀ NỘI	PGD Vạn Xuân	Tầng 01 số 71 phố Lê Lợi, phường Nguyễn Trãi, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội (Cũ Số 4 phố Quang Trung, phường Quang Trung, Hà Đông, HN)	02433554946
48	HÀ NỘI	PGD Xa La	Số 6, biệt thự 8, khu đô thị mới Xa La, phường Phúc La, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội	02433115898
49	HÀ NỘI	PGD Văn Quán	Số 60 đường Nguyễn Khuyến, phường Văn Quán, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội.	02433541688
50	HÀ NỘI	PGD Văn Khê	Căn hộ số 102 nhà CT2, khu nhà ở Văn Khê, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội	02463251724
51	HÀ NỘI	PGD Hoàng Văn Thái	Một phần mặt bằng tầng hầm và toàn bộ mặt bằng tầng 1,2,3 tòa nhà 108 Lê Trọng Tấn, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội.	02438736531
52	HÀ NỘI	PGD Văn Phú (cũ là PGD Ba Đình)	Ki ốt số SH24, SH25, tầng 1+2, khu hỗn hợp dịch vụ kết hợp chung cư cao tầng H-CT2 thuộc dự án đầu tư xây dựng khu nhà ở Hi Brand tại địa chỉ: Khu đô thị mới Văn Phú, phường Phú La, quận Hà Đông, thành phố Hà Nội	02439431666
53	HÀ NỘI	PGD Trung Văn	Số 302 đường Nguyễn Trãi, phường Trung Văn, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội.	02435544928

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
54	HÀ NỘI	CHI NHÁNH CẦU GIẤY	Tầng 1 và tầng 5 số 87 phố Trần Thái Tông, phường Dịch Vọng, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội.	02437958200
55	HÀ NỘI	PGD Thăng Long	Tầng 1&2 của ngôi nhà tại tổ 27 cụm 4 phường Xuân La, quận Tây Hồ, thành phố Hà Nội (cũ Số 668, đường Lạc Long Quân, phường Nhật Tân, Tây Hồ, HN)	02437184466
56	HÀ NỘI	PGD Cầu Diễn	Gian số R4-L1-02, tòa Ruby 4 - Goldmark City, 136 Hồ Tùng Mậu, phường Phú Diễn, quận Bắc Từ Liêm, thành phố Hà Nội	02437632432/31
57	HÀ NỘI	PGD Hà Thành	Tổ 34 cụm 5 phường Xuân La, Xuân Đình, Tây Hồ, HN (Số 38 Xuân La, quận Tây Hồ)	024393870380
58	HÀ NỘI	PGD Tràng An	Số 43 đường Nguyễn Văn Huyền, tổ 22, phường Quan Hoa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội (Cũ Số 253 Cầu Giấy, phường Dịch Vọng, Cầu Giấy, HN)	02437675229
59	HÀ NỘI	PGD Quan Hoa	Phòng 101-201, B1 DN14, khu đất số 2, khu đô thị Nghĩa Đô-Dịch Vọng, phường Quan Hoa, Cầu Giấy, HN	02438336969
60	HÀ NỘI	PGD Phan Văn Trường	Số 119 Phan Văn Trường, P. Dịch Vọng Hậu, quận Cầu Giấy, HN	02462873766
61	HÀ NỘI	PGD Mỹ Đình	Ki ốt số B5, tầng 1, nhà B5, khu đô thị Mỹ Đình I, phường Mỹ Đình 1, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội	02462872943
62	HÀ NỘI	PGD Sông Đà	Kiot số 5, chung cư CT4, Mỹ Đình, quận Nam Từ Liêm, thành phố Hà Nội.	02437878253
63	HÀ NỘI	PGD Sơn Tây	Một phần tầng 1 và tầng 4 của tòa nhà Thương mại tại địa chỉ số 6 Trung Vương, phường Lê Lợi, thị xã Sơn Tây, thành phố Hà Nội.	02433618457
64	HÀ NỘI	PGD Hoàng Quốc Việt	Số 36C đường Hoàng Quốc Việt, phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội	02437916686
65	HÀ NỘI	CHI NHÁNH LONG BIÊN	Số 550 đường Nguyễn Văn Cừ, phường Gia Thụy, quận Long Biên, thành phố Hà Nội.	02438736172
66	HÀ NỘI	PGD Đức Giang	Số 79 Ngô Gia Tự, phường Đức Giang, quận Long Biên, thành phố Hà Nội	02436524180
67	HÀ NỘI	PGD Yên Viên	Số 407+409 Hà Huy Tập, thị trấn Yên Viên, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội	02436893373
68	HÀ NỘI	PGD Việt Hưng	Căn hộ 106&108, nhà K11, khu đô thị mới Việt Hưng, phường Giang Biên, quận Long Biên, thành phố Hà Nội.	02436574415
69	HÀ NỘI	PGD Phù Lỗ	Số 1A phố Chợ Phù Lỗ, xã Phù Lỗ, huyện Sóc Sơn, thành phố Hà Nội.	02462800835
70	HÀ NỘI	PGD Ninh Hiệp	Thôn 7, xã Ninh Hiệp, huyện Gia Lâm, thành phố Hà Nội	02438760428

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
71	HÀ NỘI	PGD Nội Bài	Vị trí số 1-W05K5-1, nhà Ga T2 Cảng Hàng không quốc tế Nội Bài, xã Phú Cường, huyện Sóc Sơn, thành phố Hà Nội.	02435876559
72	HÀ NỘI	PGD Ngọc Lâm	Số 167 Ngọc Lâm, phường Ngọc Lâm, quận Long Biên, thành phố Hà Nội (cũ là 170 Trần Duy Hưng, Q Cầu Giấy, HN)	02435574123
73	HÀ NỘI	PGD Đông Anh	Tổ 6, thị trấn Đông Anh, huyện Đông Anh, thành phố Hà Nội.	02439656138
74	HƯNG YÊN	CHI NHÁNH HUNG YÊN	Số 124 đường Nguyễn Thiện Thuật, phường Bàn Yên Nhân, thị xã Mỹ Hào, tỉnh Hưng Yên	02213768186
75	BẠC LIÊU	CHI NHÁNH BẠC LIÊU	B11-B13 lô B (TT Thương mại) đường Nội Bộ, tổ 1, phường 03, thành phố Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu	02917306688
76	HỒ CHÍ MINH	CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH	Tầng 1, Tòa nhà TNR, số 180-192 Nguyễn Công Trứ, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh	02839144867
77	HỒ CHÍ MINH	PGD Quận 9	Số 127, đường Lê Văn Việt, khu phố 3, phường Hiệp Phú, quận 9, thành phố Hồ Chí Minh.	02837305787
78	HỒ CHÍ MINH	PGD Khánh Hội	Số 166 Khánh Hội, phường 6, quận 4, thành phố Hồ Chí Minh.	02839413936
79	HỒ CHÍ MINH	PGD Quận 2	Số 188 đường Trần Nãi, ấp Bình Khánh 2, phường Bình An, quận 2, thành phố Hồ Chí Minh	02837402479
80	HỒ CHÍ MINH	PGD Bình Thạnh	Một phần diện tích phía trước tầng trệt, lầu 1 căn nhà tại địa chỉ 176 D1, phường 25, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh.	02835121092
81	HỒ CHÍ MINH	PGD Quận 7	Số 330 Nguyễn Thị Thập, khu phố 1, phường Tân Quy, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh	02837753091
82	HỒ CHÍ MINH	PGD YoKo	Một phần diện tích phía trước tầng trệt tòa nhà Bitexco Nam Long Office Building, số 63A đường Võ Văn Tần, phường 6, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh.	02838238840
83	HỒ CHÍ MINH	PGD Mỹ Toàn	Số 1028 Nguyễn Văn Linh (khu Sky Garden 1-R1-1), khu phố 3 phường Tân Phong, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh.	02854106137
84	HỒ CHÍ MINH	PGD Thủ Đức	Số 153 Đặng Văn Bi, KP2, phường Trường Thọ, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh	02837204278
85	HỒ CHÍ MINH	PGD Thị Nghè	Số 194 Xô Viết Nghệ Tĩnh, phường 21, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh	02835144803
86	HỒ CHÍ MINH	PGD Nguyễn Sơn (tên cũ PGD TCCĐ Kim Biên)	Số 305 Nguyễn Sơn, phường Phú Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh.	028950 8790

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
87	HỒ CHÍ MINH	CHI NHÁNH CỘNG HÒA	Một phần tầng 1, tầng lửng và tầng 3, số 307/6 Nguyễn Văn Trỗi, phường 1, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	0284341676
88	HỒ CHÍ MINH	PGD Gò Vấp	Số 267 Quang Trung, phường 10, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh	02839897944
89	HỒ CHÍ MINH	PGD Bàu Cát	Số 118-118A Trương Công Định, phường 14, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.	02839490181
90	HỒ CHÍ MINH	PGD Tân Phú	Số 710 Lũy Bán Bích, phường Tân Thành, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh	02838130282
91	HỒ CHÍ MINH	PGD Phổ Quang	Khu A, Tòa nhà Waseco, số 10 đường Phổ Quang, phường 2, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	028 9506/08
92	HỒ CHÍ MINH	PGD Trường Sơn	Số 101 Đường Trần Quốc Hoàn, phường 4, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.	02839487012
93	HỒ CHÍ MINH	PGD Tân Thuận	Toàn bộ diện tích tầng trệt và tầng lửng nhà ở tại địa chỉ số 511 đường Huỳnh Tấn Phát, phường Tân Thuận Đông, quận 7, thành phố Hồ Chí Minh	02873093355
94	HỒ CHÍ MINH	PGD Lê Trọng Tấn	Toàn bộ nhà ở số 226 Lê Trọng Tấn, phường Tây Thạnh, quận Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh.	02838160491
95	HỒ CHÍ MINH	CHI NHÁNH SÀI GÒN	Số 367-369 Sư Vạn Hạnh, phường 12, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh	02839798945
96	HỒ CHÍ MINH	PGD Quận 6	Số 51 - 53 Nguyễn Thị Nhỏ, phường 2, quận 6, thành phố Hồ Chí Minh.	02839608092
97	HỒ CHÍ MINH	PGD Bình Tân (PGD Quận 5)	Số 26 đường số 1, khu phố 3, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, thành phố Hồ Chí Minh.	02837628896/028 37628897
98	HỒ CHÍ MINH	PGD Nguyễn Tri Phương	Một phần tầng 1 và trệt số 357 Nguyễn Tri Phương, phường 5, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh.	02839574551
99	HỒ CHÍ MINH	PGD Bến Thành	Tầng trệt số 180 đường Lê Lai, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.	02839699634
100	HỒ CHÍ MINH	PGD Lãnh Binh Thăng	Một phần căn nhà số 294-294A đường Lãnh Binh Thăng, phường 11, quận 11, thành phố Hồ Chí Minh.	02839626136
101	HỒ CHÍ MINH	PGD Lê Đại Hành	457C Lê Đại Hành, phường 11, quận 11, thành phố Hồ Chí Minh	02839625934
102	HỒ CHÍ MINH	PGD Phạm Văn Hai	Một phần tầng trệt, số 27 đường Ngô Thị Thu Minh, phường 2, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	02838301093
103	HỒ CHÍ MINH	PGD Trần Hưng Đạo	Một phần diện tích tầng trệt số 472 - 474 Trần Hưng Đạo, phường 2, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh.	02839244081
104	HỒ CHÍ MINH	PGD Bình Chánh	Số 13 lô D chợ Mới Bình Chánh, Quốc lộ 1, ấp 4, xã Bình Chánh, huyện Bình Chánh, thành phố Hồ Chí Minh	02862690101

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
105	HỒ CHÍ MINH	PGD Bùi Thị Xuân	Một phần tầng trệt tòa nhà Cao ốc văn phòng HĐTC số 36 Bùi Thị Xuân, phường Bến Thành, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh	0289253398
106	HỒ CHÍ MINH	CHI NHÁNH ĐÔ THÀNH (Chi nhánh Nam Sài Gòn)	Một phần tầng trệt và một phần tầng lửng số 29 Tôn Đức Thắng, phường Bến Nghé, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh	02838233377
107	HỒ CHÍ MINH	PGD Phú Nhuận	Số 49A, đường Phan Đăng Lưu, phường 17, quận Phú Nhuận, thành phố Hồ Chí Minh	02835513619
108	HỒ CHÍ MINH	PGD Đinh Tiên Hoàng (cũ PGD Phan Xích Long)	Toàn bộ diện tích số 123 đường Đinh Tiên Hoàng, phường 03, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh.	02835100939
109	HỒ CHÍ MINH	PGD Nguyễn Oanh (cũ PGD Hoàng Văn Thụ)	Số 343A Nguyễn Oanh, phường 17, quận Gò Vấp, thành phố Hồ Chí Minh	02873086609
110	HỒ CHÍ MINH	PGD Bàn Cờ	Số 518 đường Nguyễn Thị Minh Khai, phường 2, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh	02839291761
111	HỒ CHÍ MINH	PGD Quận 3	Số 169-171 Cách Mạng Tháng Tám, phường 5, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh	02839291763
112	HỒ CHÍ MINH	PGD Võ Trường Toản	Một phần tầng trệt nhà số 11 đường Võ Trường Toản, phường 2, quận Bình Thạnh, thành phố Hồ Chí Minh	02862610049
113	HỒ CHÍ MINH	CHI NHÁNH TÂN BÌNH	Một phần diện tích ngôi nhà tại địa chỉ số 385 và một phần diện tích ngôi nhà tại địa chỉ số 577/X10 Tô Hiến Thành, phường 14, quận 10, thành phố Hồ Chí Minh.	02835062866
114	HỒ CHÍ MINH	PGD Lữ Gia	Toàn bộ căn nhà số 176 Phạm Văn Hai, phường 3, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.	02838645339
115	HỒ CHÍ MINH	PGD Lạc Long Quân	Một phần tầng trệt căn nhà số 916 đường Lạc Long Quân, phường 8, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	02838681791
116	HỒ CHÍ MINH	PGD Lê Thị Riêng	Số 707 đường Cách Mạng Tháng Tám, phường 6, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh.	02839770259
117	HỒ CHÍ MINH	PGD Tam Bình	Số 681A, tỉnh lộ 43, KP4, phường Tam Bình, quận Thủ Đức, thành phố Hồ Chí Minh.	02805848781
118	HỒ CHÍ MINH	PGD An Sương	Số 207-209 Trường Chinh, phường Tân Thới Nhất, quận 12, thành phố Hồ Chí Minh	02837040085
119	HỒ CHÍ MINH	PGD Nguyễn Văn Trỗi	Một phần tầng trệt số 67 Cộng Hòa, phường 4, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh	02839979568
120	HỒ CHÍ MINH	PGD Ba Tháng Hai	Số 1314 đường Ba Tháng Hai, phường 2, quận 11, thành phố Hồ Chí Minh	02838301093
121	HẬU GIANG	CHI NHÁNH HẬU GIANG	Số 71 đường 30/04, Khu Vực 1, phường Vị Thanh, tỉnh Hậu Giang	02937306688

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
122	KON TUM	CHI NHÁNH KON TUM	Đường Lê Hồng Phong, phường Quyết Thắng, thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum	02607305566
123	BÌNH DƯƠNG	CHI NHÁNH BÌNH DƯƠNG	Tầng 1 và tầng 2 tòa nhà New Horizon, 230 đại lộ Bình Dương, phường Phú Hòa, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương	02742220270
124	BÌNH DƯƠNG	PGD Phú Cường	Số 25 tổ 33, khu 5, đường Nguyễn Đình Chiểu, phường Phú Cường, thành phố Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương.	02743855372
125	BÌNH DƯƠNG	PGD Mỹ Phước	Ô 22 lô J 56, KTĐC Mỹ Phước 3 phường Thới Hòa, thị xã Bến Cát Tỉnh Bình Dương.	02743510219
126	BÌNH DƯƠNG	PGD Thuận An	Số 541 khu phố Nguyễn Trãi, phường Lái Thiêu, thị xã Thuận An, tỉnh Bình Dương	
127	NINH THUẬN	CHI NHÁNH NINH THUẬN	Số 250 Thống Nhất, khu phố 4, phường Phú Hà, thành phố Phan Rang - Tháp Chàm, tỉnh Ninh Thuận	02597306688
128	BẮC GIANG	CHI NHÁNH BẮC GIANG	Số 8 Nguyễn Văn Cừ, phường Trần Phú, thành phố Bắc Giang, tỉnh Bắc Giang	02043898666
129	BẮC GIANG	PGD Lục Nam (cũ PGD Lạng Giang)	Số 227 phố Thanh Xuân, thị trấn Đồi Ngô, huyện Lục Nam, tỉnh Bắc Giang.	02047306688
130	BẮC NINH	CHI NHÁNH BẮC NINH	Số 274, 276 Ngô Gia Tự, phường Tiền An, thành phố Bắc Ninh.	02223893394
131	BẮC NINH	PGD Từ Sơn	Số 276 Trần Phú, phường Đông Ngàn, thị xã Từ Sơn, tỉnh Bắc Ninh.	02223743858
132	BẮC NINH	PGD Quế Võ	Kios số 31 và 32, Km số 10, quốc lộ 18, thị trấn Phố Mới, huyện Quế Võ, tỉnh Bắc Ninh	02223864636
133	BÌNH ĐỊNH	CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH	Số 2 Trần Thị Kỳ, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định	02563523389
134	BÌNH ĐỊNH	PGD Quy Nhơn	Số 115 Lê Hồng Phong, phường Trần Phú, thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định.	02567306688
135	BÌNH THUẬN	CHI NHÁNH BÌNH THUẬN	Số 30 Trần Hưng Đạo, phường Phú Trinh, thành phố Phan Thiết, tỉnh Bình Thuận	02523834393
136	CẦN THƠ	CHI NHÁNH CẦN THƠ	Số 40 Phan Đình Phùng, phường Tân An, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ	02923810326
137	CẦN THƠ	PGD An Thới	Số 304 đường Cách mạng Tháng Tám, phường An Thới, quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ	02923880509
138	CẦN THƠ	PGD Hưng Lợi	Số 188A đường 3/2, phường Hưng Lợi, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ	02923782783
139	CẦN THƠ	PGD Thốt Nốt	Lô B7, Khu Trung tâm Thương mại Thốt Nốt, phường Thốt Nốt, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ	02923612768
140	CẦN THƠ	PGD Ninh Kiều (cũ PGD TCCĐ An Hòa)	Số 89-91 Trần Hưng Đạo, phường An Phú, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.	02926252798

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
141	CẦN THƠ	PGD Ô Môn	Số 183 đường 26/03, khu vực 3, phường Châu Văn Liêm, quận Ô Môn, thành phố Cần Thơ.	02926259116
142	VĨNH LONG	CHI NHÁNH VĨNH LONG	Số 12A Hoàng Thái Hiếu, phường 1, thành phố Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long	02707305566
143	ĐẮK LẮK	CHI NHÁNH ĐẮK LẮK	Số 105 Ngô Quyền, phường Tân Lợi, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk	02623889363
144	ĐẮK LẮK	PGD Buôn Mê Thuột	Số 02 đường Điện Biên Phủ, thành phố Buôn Ma Thuột, tỉnh Đắk Lắk	02623657999
145	ĐÀ NẴNG	CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG	Số 04 đường Hùng Vương, phường Hải Châu 1, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	02363825019
146	ĐÀ NẴNG	PGD Hòa Khánh	Số 224 Điện Biên Phủ, quận Thanh Khê, thành phố Đà Nẵng	02363736556
147	ĐÀ NẴNG	PGD Hải Châu	Một phần diện tích tầng 1 tại địa chỉ số 183 Nguyễn Hữu Thọ, phường Hòa Thuận Tây, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	02363565996
148	ĐÀ NẴNG	PGD Liên Chiểu	Số 04 đường Nguyễn Đình Trọng, phường Hoà Khánh Bắc, quận Liên Chiểu, thành phố Đà Nẵng.	02363740477
149	ĐÀ NẴNG	PGD Hoàng Diệu	Số 317 Hoàng Diệu, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	02363584995
150	ĐÀ NẴNG	PGD Chợ Cồn	Số 105 Ông Ích Khiêm, phường Thanh Bình, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	02363553995
151	GIA LAI	CHI NHÁNH GIA LAI	Số 40A Hùng Vương, phường Ia Kring, thành phố Pleiku, tỉnh Gia Lai	02693867666
152	ĐỒNG NAI	CHI NHÁNH ĐỒNG NAI	Số 3/12 & 3/12A đường Đồng Khởi, phường Tam Hiệp, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai	02513857088
153	ĐỒNG NAI	PGD Phạm Văn Thuận	Số 100/497 Đường Phạm Văn Thuận, P. Tân Mai, TP. Biên Hòa, Đồng Nai	02518822545
154	ĐỒNG NAI	PGD Tân Biên	Số 97/7 Khu phố 5B, phường Tân Biên, thành phố Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai.	02518822567
155	BẾN TRE	CHI NHÁNH BẾN TRE	Thửa đất số 193, tờ bản đồ số 45, phường Phú Khương, thành phố Bến Tre, tỉnh Bến Tre	02753811868
156	HÀ NAM	CHI NHÁNH HÀ NAM	Số 104 Trần Phú, phường Quang Trung, thành phố Phủ Lý, tỉnh Hà Nam	02263828080
157	HÀ NAM	PGD Phủ Lý	Số 74-76 đường Châu Cầu, phường Lương Khánh Thiện, thành phố Phủ Lý, tỉnh Hà Nam.	02263828484
158	HÀ NAM	PGD Đồng Văn	Số 176 Nguyễn Hữu Tiến, thị trấn Đồng Văn, huyện Duy Tiên, thành phố Hà Nam	02263583616
159	HÀ TĨNH	CHI NHÁNH HÀ TĨNH	Số 61 Hà Tôn Mục, khối phố 8 phường Nam Hà, thành phố Hà Tĩnh, tỉnh Hà Tĩnh	02393686696
160	HẢI DƯƠNG	CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG	Tòa nhà Bưu Điện tỉnh Hải Dương, Số 1 Đại lộ Hồ Chí Minh, phường Nguyễn Trãi, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương	02203852222

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
161	HẢI DUƠNG	PGD Chí Linh	Số 5A phố Nguyễn Thái Học 1, phường Sao Đỏ, thành phố Chí Linh, tỉnh Hải Dương.	02203586588
162	HẢI DUƠNG	PGD Gia Lộc	Số 25/N09, khu dân cư phía Tây, xã Phương Hưng, huyện Gia Lộc, tỉnh Hải Dương	02203514999
163	HẢI DUƠNG	PGD Ninh Giang	Số 101 đường Trần Hưng Đạo, thị trấn Ninh Giang, huyện Ninh Giang, tỉnh Hải Dương.	02203662555
164	HẢI DUƠNG	PGD Hải Tân	Số 677 Đại lộ Lê Thanh Nghị, phường Hải Tân, thành phố Hải Dương, tỉnh Hải Dương	02203865222
165	HẢI PHÒNG	CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	Số 9 đường Nguyễn Tri Phương, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng	02253823614
166	HẢI PHÒNG	PGD Lê Chân	Số 341 đường Tô Hiệu, phường Hồ Nam, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng	02253956378
167	HẢI PHÒNG	PGD Ngô Quyền	Số 282 đường Đà Nẵng, phường Vạn Mỹ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng	02253822140
168	HẢI PHÒNG	PGD Quán Toan	Số 541 Quán Toan, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng	02253282855
169	HẢI PHÒNG	PGD Lạch Tray	Toàn bộ diện tích tầng 1 và tầng 2 của ngôi nhà có địa chỉ tại số 296 Lạch Tray, phường Kênh Dương, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng	02253653182
170	HẢI PHÒNG	PGD Phan Bội Châu	Số 60 Phan Bội Châu, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng	02253822509
171	HẢI PHÒNG	CHI NHÁNH HỒNG BÀNG	Số 27C Điện Biên Phủ. Minh Khai, Hồng Bàng, Hải Phòng	02253746226
172	HẢI PHÒNG	PGD An Biên	Tầng 1 và tầng 2 của ngôi nhà 03 tầng tại số 30P5+6 tầng 1+P9,10 tầng 2+P14+P15 tầng 3 phố Hai Bà Trung, phường An Biên, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng	02253631886
173	HẢI PHÒNG	PGD Văn Cao	Số 192-194 Văn Cao, phường Đằng Giang, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng	02253260866
174	HẢI PHÒNG	PGD Lê Lai (cũ là PGD Lê Hồng Phong)	Tầng 1 và tầng 2 tại địa chỉ lô 06 số 44 đường Lê Lai, phường Lạc Viên, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng	02253260867
175	HẢI PHÒNG	PGD An Dương	Số 234, đường Trần Nguyên Hãn, phường Trần Nguyên Hãn, quận Lê Chân, TP Hải Phòng	02253789579
176	LANG SƠN	CHI NHÁNH LANG SƠN	Số 79 đường Trần Đăng Ninh, phường Tam Thanh, thành phố Lạng Sơn.	02057306688
177	HUẾ	CHI NHÁNH HUẾ	Số 14B Lý Thường Kiệt, phường Vĩnh Ninh, thành phố Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế	02343981111
178	HUẾ	PGD Xuân Phú (cũ PGD Bến Ngự)	Số 75 Trường Chinh, phường Xuân Phú, thành phố Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế.	02347306688
179	LÀO CAI	CHI NHÁNH LÀO CAI	Tổ 29 đường Hoàng Liên, phường Cốc Lếu, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai	02147305566

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
180	KIÊN GIANG	CHI NHÁNH KIÊN GIANG (Cũ là CHI NHÁNH RẠCH GIÁ)	Số 273 Nguyễn Bình Khiêm, khu phố Đông Hồ, phường Vĩnh Thanh, thành phố Rạch Giá, tỉnh Kiên Giang.	02973777789
181	KHÁNH HÒA	CHI NHÁNH KHÁNH HÒA (Cũ là Chi nhánh Nha Trang)	76A Quang Trung, phường Lộc Thọ, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	02583525154
182	KHÁNH HÒA	PGD Cam Ranh	Số 2040 Đại lộ Hùng Vương, phường Cam Lộc, thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa	02583955959
183	KHÁNH HÒA	PGD Vĩnh Nguyên	Số 169 và 212 đường Dã Tượng, phường Vĩnh Nguyên, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	02583889363
184	KHÁNH HÒA	PGD Vĩnh Phước	Số 36 KA Đường 2/4, phường Vĩnh Thọ, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	02583545555
185	KHÁNH HÒA	PGD Nha Trang	Số 51 Lê Thành Phương, phường Phương Sài, thành phố Nha Trang, tỉnh Khánh Hòa	02583560586
186	QUẢNG NGÃI	CHI NHÁNH QUẢNG NGÃI	Lô PG1-03 và Lô PG1-05A số 26 đường Lê Thánh Tôn, phường Nghĩa Chánh, thành phố Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi	02557305566
187	LÂM ĐỒNG	CHI NHÁNH LÂM ĐỒNG	Số 104 Phan Đình Phùng, phường 2, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng	02633582888
188	BÌNH PHƯỚC	CHI NHÁNH BÌNH PHƯỚC	Khu TĐC, phường Tân Phú, thị xã Đồng Xoài, tỉnh Bình Phước	02713881166
189	TRÀ VINH	CHI NHÁNH TRÀ VINH	Số 74-76 Lê Lợi, phường 02, thành phố Trà Vinh, tỉnh Trà Vinh	02943515666
190	LONG AN	CHI NHÁNH LONG AN (Cũ CHI NHÁNH BẾN LỨC)	Lô 23-24A đường số 3 (Trương Văn Bang), phường 2, thành phố Tân An, tỉnh Long An	02723512727
191	LONG AN	PGD Bến Lức (cũ là PGD Cần Đước)	Số 123 đường Nguyễn Hữu Thọ, khu phố 3, thị trấn Bến Lức, huyện Bến Lức, tỉnh Long An.	0272736686
192	NAM ĐỊNH	CHI NHÁNH NAM ĐỊNH	Tầng 1,2,3 ô đất 44,45,46 thuộc lô đất CL14 thuộc dự án nhà phố thương mại CL12, CL14 khu đô thị Dệt May Nam Định phố Trần Phú, phường Trần Đặng Ninh, thành phố Nam Định, tỉnh Nam Định.	02283832119
193	NAM ĐỊNH	PGD Nghĩa Hưng	Số 62 phố Đoàn, thị trấn Liễu Đề, huyện Nghĩa Hưng, tỉnh Nam Định	02283713816
194	NAM ĐỊNH	PGD Hải Hậu	Tổ dân phố số 1, thị trấn Yên Định, huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định.	02283775776
195	NAM ĐỊNH	PGD Vụ Bản	Số 66 đường Non Côi, thị trấn Gôi, Vụ Bản, tỉnh Nam Định	02283989990
196	NAM ĐỊNH	PGD Hòa Vượng	Số 116 Đường Giải Phóng, phường Cửa Bắc, thành phố Nam Định	02283558558

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
197	NINH BÌNH	CHI NHÁNH NINH BÌNH	Số 06 đường Lê Đại Hành, phường Thanh Bình, thành phố Ninh Bình	02293899130
198	NINH BÌNH	PGD Tam Điệp	Tổ 11, phường Bắc Sơn, thành phố Tam Điệp, tỉnh Ninh Bình.	02297306688
199	NGHỆ AN	CHI NHÁNH NGHỆ AN	Tòa nhà Bưu điện tỉnh Nghệ An, Số 2 Nguyễn Thị Minh Khai, phường Hưng Bình, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An	02388601111
200	NGHỆ AN	PGD Nguyễn Sỹ Sách (cũ PGD Bến Thủy)	Tòa nhà số 146 đường Nguyễn Sỹ Sách, phường Hưng Phúc, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An.	023855 9898
201	NGHỆ AN	PGD Thành Vinh	Số 86 đường Thái Phiên, phường Hồng Sơn, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An	02388609699
202	NGHỆ AN	PGD Chợ Vinh	Số 20 Lê Huân, phường Hồng Sơn, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An	02388699111
203	PHÚ THỌ	CHI NHÁNH PHÚ THỌ	Số 2183 Đại lộ Hùng Vương, phường Gia Cẩm, thành phố Việt Trì, tỉnh Phú Thọ	02103735992
204	PHÚ THỌ	PGD Lâm Thao	Số 304 khu 6, trị trấn Hùng Sơn, huyện Lâm Thao, tỉnh Phú Thọ	02103818222
205	PHÚ THỌ	PGD Tiên Cát	Số 1347 đường Hùng Vương, phường Tiên Cát, thành phố Việt Trì, tỉnh Phú Thọ	02103853662
206	PHÚ YÊN	CHI NHÁNH PHÚ YÊN	172 Trần Hưng Đạo, phường 3, thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên	02573896879
207	QUẢNG BÌNH	CHI NHÁNH QUẢNG BÌNH	Số 5 Quang Trung, phường Đồng Hải, thành phố Đồng Hới, tỉnh Quảng Bình.	02323816886
208	QUẢNG BÌNH	PGD Đồng Hới	Số 119 đường Tố Hữu, phường Nam Lý, thành phố Đồng Hới, tỉnh Quảng Bình.	02327306688
209	QUẢNG BÌNH	PGD Ba Đồn	Khu phố 1, thị trấn Ba Đồn, huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình	02323696999
210	QUẢNG NAM	CHI NHÁNH QUẢNG NAM	Số 415 Phan Chu Trinh, phường Phước Hòa, thành phố Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam.	02353833388
211	QUẢNG NINH	CHI NHÁNH QUẢNG NINH	Trung tâm dịch vụ văn hóa tổng hợp Tổ 26, khu 2b, đường 25/4, phường Bạch Đằng, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh	02033826174
212	QUẢNG NINH	PGD Hồng Hải	Tòa nhà City Complex, Tổ 4, khu 10, phường Hồng Hải, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh	02033518512
213	QUẢNG NINH	PGD Uông Bí	Thửa đất số 180 tờ bản đồ số 41, phường Quang Trung, thành phố Uông Bí, tỉnh Quảng Ninh.	02033566186
214	QUẢNG NINH	PGD Bãi Cháy	Thửa đất số 83,84 tờ bản đồ số 93 tại địa chỉ tổ 8 khu 9A, phường Bãi Cháy, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh (Số 660, đường Hạ Long, tổ 8, khu 9A, phường Bãi Cháy, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh)	02033640401
215	QUẢNG NINH	PGD Giếng Đáy	Số nhà 194, tổ 1, khu 3B, phường Giếng Đáy, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh	02033525628

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
216	QUẢNG NINH	PGD Vườn Đào	Khách sạn Bưu điện Hạ Long, ngã ba Vườn Đào, phường Bãi Cháy, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.	02033515626
217	QUẢNG NINH	PGD Cẩm Phả	Số 158 Trần Phú, Tổ 30B, phường Cẩm Tây, thị xã Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh	02033938999
218	QUẢNG NINH	PGD Cửa Ông	Số 432 Lý Thường Kiệt, phường Cửa Ông, thị xã Cẩm Phả, tỉnh Quảng Ninh	02033950589
219	QUẢNG NINH	PGD Vân Đồn	Khu 7, thị trấn Cái Rồng, huyện Vân Đồn, tỉnh Quảng Ninh	02033968600
220	QUẢNG NINH	PGD Quảng Yên	Số 100, phố Lê Lợi, phường Quảng Yên, thị xã Quảng Yên, tỉnh Quảng Ninh	02033831338
221	TÂY NINH	CHI NHÁNH TÂY NINH	3 căn nhà liền kề 844-846-848 Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, thành Phố Tây Ninh, Tỉnh Tây Ninh	02763822666
222	TIỀN GIANG	CHI NHÁNH TIỀN GIANG	Số 71A Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường 4, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang	02733959888
223	TIỀN GIANG	PGD Tân Hiệp (cũ PGD Cai Lậy)	Áp Rẫy, thị trấn Tân Hiệp, huyện Châu Thành, tỉnh Tiền Giang	02737306688
224	THÁI BÌNH	CHI NHÁNH THÁI BÌNH	Số 79A phố Lê Lợi, tổ 20, phường Đề Thám, thành phố Thái Bình, tỉnh Thái Bình	02273644999
225	THÁI BÌNH	PGD Quỳnh Phụ	Tổ dân phố 11, thị trấn Quỳnh Côi, huyện Quỳnh Phụ, tỉnh Thái Bình	02273926778
226	THÁI BÌNH	PGD Kỳ Bá	Lô số 78 dự án khu đô thị Kỳ Bá, thành phố Thái Bình, tỉnh Thái Bình	02273648379
227	THÁI NGUYÊN	CHI NHÁNH THÁI NGUYÊN	Tầng 1 và tầng 2, số 25 đường Hoàng Văn Thụ, phường Phan Đình Phùng, thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên	02083853668/020 83651678
228	THÁI NGUYÊN	PGD Bắc Nam	Số 675 Lương Ngọc Quyến, phường Phan Đình Phùng, thành phố Thái Nguyên	02083652288
229	THÁI NGUYÊN	PGD Chợ Thái	Tầng 1 ngôi nhà có địa chỉ tại tổ 9, phường Trưng Vương, thành phố Thái Nguyên (nay là số nhà 46B đường Bến Tượng, phường Trưng Vương, thành phố Thái Nguyên, tỉnh Thái Nguyên)	02083735991
230	THANH HÓA	CHI NHÁNH THANH HÓA	Lô 02-03 Khu nhà liền kề Phan Chu Trinh, phường Điện Biên, thành phố Thanh Hoá, tỉnh Thanh Hóa.	02373728555
231	THANH HÓA	PGD Bim Sơn	Số 11 Nguyễn Huệ, phường Ngọc Trạo, thị xã Bim Sơn, tỉnh Thanh Hóa	02373779888
232	THANH HÓA	PGD Trường Thi (cũ là PGD Lê Hoàn)	Số 239 đường Trường Thi, phường Trường Thi, thành phố Thanh Hóa, tỉnh Thanh Hóa	02373719757
233	VĨNH PHÚC	CHI NHÁNH VĨNH PHÚC	Số 371 đường Mê Linh, phường Khai Quang, thành phố Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	02113710568
234	VĨNH PHÚC	PGD Phúc Yên	Số 23, đường Trần Hưng Đạo, phường Trưng Trắc, thị xã Phúc Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	02113511966

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
235	VĨNH PHÚC	PGD Kim Ngọc	Số 02 đường Ngô Quyền, thành phố Vinh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	02113716999
236	VŨNG TÀU	CHI NHÁNH VŨNG TÀU	Số 55-57 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, TP. Vũng Tàu	02543855904
237	VŨNG TÀU	PGD Đông Xuyên	Số 572 đường 30/04, phường 10, thành phố Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	02543615464
238	VŨNG TÀU	PGD Bà Rịa	28-30 Nguyễn Hữu Thọ, phường Phước Trung, thị xã Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu	02543717468
239	VŨNG TÀU	PGD Nguyễn Thái Học (cũ PGD Nguyễn An Ninh)	Số 15H2 Nguyễn Thái Học, phường 7, thành phố Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa – Vũng Tàu	
240	VŨNG TÀU	PGD Ba Cu	Số 109D Lê Hồng Phong, phường 7, thành phố Vũng Tàu, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	02543527768
241	VŨNG TÀU	PGD Phước Trung	Số 54 Lê Quý Đôn, phường Phước Trung, thành phố Bà Rịa, tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu.	02543720119
242	AN GIANG	CHI NHÁNH AN GIANG (Cũ CHI NHÁNH LONG XUYÊN)	1541 đường Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Phước, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang	02963843709
243	AN GIANG	PGD Châu Thành (Cũ PGD Châu Thành)	Số 108 tổ 4, ấp Hòa Long 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	02963651900
244	AN GIANG	PGD Chợ Mới (Cũ PGD Chợ Mới)	Số 85 Trần Hưng Đạo, Ấp Thị, thị trấn Chợ Mới, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang	02963611109
245	AN GIANG	PGD Mỹ Bình (Cũ PGD Mỹ Bình)	Số 248 đường Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Xuyên, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang	02963957133
246	AN GIANG	PGD Mỹ Luông (Cũ PGD Mỹ Luông)	số 187, Ấp Thị 2, Thị trấn Mỹ Luông, Huyện Chợ Mới, Tỉnh An Giang	02963625465
247	AN GIANG	PGD Thoại Sơn (Cũ PGD Thoại Sơn)	số 349 Nguyễn Huệ, ấp Bắc Sơn, thị trấn Núi Sập, huyện Thoại Sơn, tỉnh An Giang.	02963712134
248	AN GIANG	PGD Tri Tôn (Cũ PGD Tri Tôn)	Số 31 đường Trần Hưng Đạo, khóm 2, thị trấn Tri Tôn, huyện Tri Tôn Tỉnh An Giang.	02963772508
249	AN GIANG	PGD Vĩnh An (Cũ PGD Vĩnh An)	Lô 05, đường số 6, ấp Vĩnh Lộc, xã Vĩnh Bình, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	02963839433
250	AN GIANG	PGD Long Xuyên (Cũ PGD Nguyễn Huệ)	Số 262/2 Hùng Vương, phường Mỹ Long, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang.	02963930579
251	AN GIANG	PGD Óc Eo	Số 259 Nguyễn Thị Hạnh, ấp Tân Hiệp A, thị trấn Óc Eo, huyện Thoại Sơn, tỉnh An Giang.	02963738282
252	AN GIANG	CHI NHÁNH CHÂU ĐỐC	Đường Trưng Nữ Vương (nối dài), phường Châu Phú B, thành phố Châu Đốc, tỉnh An Giang.	02963561708
253	AN GIANG	PGD Xuân Tô (Cũ PGD Xuân Tô)	Quốc lộ 91, tổ 10, khóm Xuân Hòa, thị trấn Tịnh Biên, huyện Tịnh Biên, tỉnh An Giang.	02963751535

TT	Tỉnh/ Thành phố	Tên Đơn Vị Kinh Doanh (CN/ PGD)	Địa chỉ	Điện Thoại
254	AN GIANG	PGD Tân Châu (Cũ PGD Tân Châu)	Số 1+5C, đường Hai Bà Trưng, khóm Long Thạnh A, phường Long Thạnh, thị xã Tân Châu, tỉnh An Giang.	02963533324
255	AN GIANG	PGD Phú Tân (Cũ PGD Phú Tân)	Thị trấn Phú Mỹ, huyện Phú Tân, tỉnh An Giang	02963587512
256	AN GIANG	PGD Châu Phú (Cũ PGD Châu Phú)	Số 14 Nguyễn Trãi, ấp Bình Hòa, thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang	02963684079
257	AN GIANG	PGD An Phú (Cũ PGD An Phú)	Số 92 Thoại Ngọc Hầu, ấp An Thịnh, thị trấn An Phú, huyện An Phú, tỉnh An Giang	02963511956
258	AN GIANG	PGD Long Bình (Cũ QTK Bình Hòa)	Số 1456 Ấp Đồng Kỵ, xã Quốc Thái, huyện An Phú, tỉnh An Giang	02963525575
259	AN GIANG	PGD Châu Quới (Cũ QTK Quang Trung)	Số 425 Thủ Khoa Huân, khóm Châu Long 7, phường Châu Phú B, thành phố Châu Đốc, tỉnh An Giang.	02966260111
260	ĐỒNG THÁP	CHI NHÁNH ĐỒNG THÁP (cũ CHI NHÁNH SA ĐÉC)	Số 279 Nguyễn Sinh Sắc, khóm 2, phường 2, thành phố Sa Đéc, tỉnh Đồng Tháp	02773774021
261	ĐỒNG THÁP	PGD Lai Vung	Số 495A, quốc lộ 80, thị trấn Lai Vung, huyện Lai Vung, tỉnh Đồng Tháp	02773655668
262	ĐỒNG THÁP	PGD Lấp Vò	Số 304 khóm Bình Thạnh 1, thị trấn Lấp Vò, huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp.	02773666666
263	ĐỒNG THÁP	PGD Tam Nông (Cũ QTK Thanh Bình)	Số 168 Đường 2 Tháng 9, Khóm 2, thị trấn Tràm Chim, huyện Tam Nông, tỉnh Đồng Tháp	02773833229
264	CÀ MAU	CHI NHÁNH CÀ MAU	Số 188-190 và căn nhà 192A liền kề nhau, đường Lý Thường Kiệt, phường 6, thành phố Cà Mau, tỉnh Cà Mau.	02903699888

Hà Nội, ngày 13 tháng 11 năm 2020
**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI VIỆT NAM**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



TRẦN ANH TUẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN HOÀNG LINH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NILESH RATILAL BANGLOREWALA

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

PHẠM THỊ THÀNH

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
GIÁM ĐỐC KHỐI - KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ**



NGUYỄN NGỌC ANH

Cung cấp bởi SSI