

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 PHƯƠNG ĐÔNG

(Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300852005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/05/1996 và thay đổi lần thứ 31 ngày 26/12/2017)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số: . 34.../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày . 05...tháng...7... năm 2018.)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN



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

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG

Trụ sở chính: Số 41 & 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 38 220 960

Fax: (84-28) 38 220 963

Website: www.ocb.com.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 3824 2897

Fax: (84-28) 3824 2997

Website: www.ssi.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Nguyễn Đình Tùng

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Điện thoại: (84-28) 38 220 960

Fax: (84-28) 38 220 963

Handwritten signature in blue ink.

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG

(Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300852005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/05/1996 và thay đổi lần thứ 31 ngày 26/12/2017)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu	:	Cổ phiếu Ngân hàng Thương Mại Cổ phần Phương Đông
Loại cổ phiếu	:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	:	10.000 đồng/cổ phiếu
Giá bán cho cổ đông hiện hữu	:	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng phát hành dự kiến	:	169.946.373 cổ phiếu (một trăm sáu mươi chín triệu, chín trăm bốn mươi sáu ngàn, ba trăm bảy mươi ba cổ phiếu)
– Chào bán cho cổ đông hiện hữu	:	100.400.595 cổ phiếu (một trăm triệu, bốn trăm ngàn, năm trăm chín mươi lăm cổ phiếu)
– Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	:	69.545.778 cổ phiếu (sáu mươi chín triệu, năm trăm bốn mươi lăm ngàn, bảy trăm bảy mươi tám cổ phiếu)
Tổng giá trị phát hành (theo mệnh giá)	:	1.699.463.730.000 đồng (Một ngàn sáu trăm chín mươi chín tỷ, bốn trăm sáu mươi ba triệu, bảy trăm ba mươi ngàn đồng)

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 38 24 28 97

Fax: (84-28) 38 24 29 97

E-mail: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH KPMG Việt Nam

Địa chỉ: Lầu 10, Tòa nhà Sun Wah, Số 115 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84-28) 3821 9266

Fax: (84-28) 3821 9267

Website: <http://kpmg.com.vn>

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	8
1.	Rủi ro về lãi suất	8
2.	Rủi ro về tín dụng.....	9
3.	Rủi ro về ngoại hối	12
4.	Rủi ro thanh khoản/ Rủi ro về thanh toán	13
5.	Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng	13
6.	Rủi ro về luật pháp.....	13
7.	Rủi ro của đợt chào bán	14
8.	Rủi ro pha loãng.....	14
9.	Rủi ro khác.....	15
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	16
1.	Tổ chức phát hành.....	16
2.	Tổ chức tư vấn.....	16
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT.....	17
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	19
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	19
1.1	Giới thiệu chung về Tổ chức phát hành.....	19
1.2	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	21
2.	Cơ cấu tổ chức	23
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý.....	24
3.1	Đại hội đồng cổ đông	26
3.2	Hội đồng Quản trị	26
3.3	Ban Kiểm soát.....	27
3.4	Ban Tổng Giám đốc	27
3.5	Các Khối chức năng.....	28
4.	Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của OCB; Cơ cấu Cổ đông.....	79
4.1.	Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Ngân hàng.....	79
4.2.	Cơ cấu Cổ đông của Ngân hàng	80
5.	Danh sách những 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	80
5.1.	Danh sách Công ty mẹ.....	80
5.2.	Danh sách các Công ty con	80
5.3.	Danh sách các Công ty liên kết	81
5.4.	Danh sách những Công ty mà Tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	81

5.5.	Danh sách những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối cổ phần đối với Tổ chức phát hành	81
6.	Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Ngân hàng	81
7.	Hoạt động kinh doanh	82
7.1	Ngành nghề kinh doanh chính	82
7.2	Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn	87
7.3	Thị trường hoạt động	88
7.4	Các dự án phát triển hoạt động kinh doanh đang thực hiện	90
8.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất	91
8.1	Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất	91
8.2	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm báo cáo	92
9.	Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	93
9.1	Vị thế của OCB trong ngành	93
9.2	Triển vọng phát triển của ngành	96
9.3	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của OCB với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới	102
10.	Chính sách đối với người lao động	103
10.1.	Số lượng người lao động	103
10.2.	Chính sách đối với người lao động	103
11.	Chính sách cổ tức	105
12.	Tình hình hoạt động tài chính	105
13.	Hội đồng Quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban Kiểm soát; Kế toán trưởng	107
13.1.	Hội đồng Quản trị	107
13.2.	Ban Tổng giám đốc	113
13.3.	Ban Kiểm soát	118
13.4.	Kế toán trưởng	122
14.	Tài sản	123
15.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo	126
15.1.	Kế hoạch	126
15.2.	Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019	126
16.	Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch Lợi nhuận và Cổ tức	127
17.	Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	127
18.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	127
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	127
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	128
1.	Loại cổ phiếu: cổ phần phổ thông	128
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần	128

3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 169.946.373 cổ phiếu	128
4.	Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng/cổ phiếu.....	128
5.	Phương pháp tính giá	129
6.	Phương thức phân phối.....	129
7.	Thời gian phân phối cổ phiếu	129
8.	Đăng ký mua cổ phiếu	130
9.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	130
10.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	131
11.	Các loại thuế có liên quan.....	132
	12.1. Đối với Ngân hàng	132
	12.2. Đối với nhà đầu tư	132
12.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	133
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	133
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	134
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	134
	1. Tổ chức phát hành	134
	2. Tổ chức tư vấn.....	134
	3. Tổ chức kiểm toán	134
IX.	PHỤ LỤC	135

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại thời điểm 02/05/2018.....	79
Bảng 2: Cơ cấu Cổ đông của Ngân hàng tại thời điểm 02/05/2018	80
Bảng 3: Danh sách Công ty con của OCB	80
Bảng 4: Tổng nguồn vốn huy động của OCB.....	82
Bảng 5: Phân loại tiền gửi khách hàng theo đối tượng khách hàng và loại hình doanh nghiệp.....	83
Bảng 6: Phân loại tiền gửi khách hàng theo loại hình.....	84
Bảng 7: Chi tiết cho vay khách hàng	85
Bảng 8: Phân loại cho vay khách hàng theo chất lượng dư nợ.....	85
Bảng 9: Phân loại cho vay khách hàng theo thời hạn.....	86
Bảng 10: Chi tiết hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán	86
Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh 02 năm và quý gần nhất	91
Bảng 12: Số lượng lao động của OCB tại 31/03/2018.....	103
Bảng 13: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm.....	105
Bảng 14: Tình hình tài chính	106
Bảng 15: Tài sản của OCB qua các năm	124
Bảng 16: Danh mục đất đai, nhà xưởng do OCB quản lý.....	124
Bảng 17: Kế hoạch kinh doanh năm 2018 - 2019	126

DANH MỤC HÌNH

Hình 1: Biến động lãi suất ngắn hạn bình quân (dưới 12 tháng) giai đoạn 2008 – 2017	8
Hình 2: Biến động tỷ giá USD/VND	12
Hình 3: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng	24
Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý của Ngân hàng	25
Hình 5: Mạng lưới hoạt động của OCB	89
Hình 6: Tốc độ tăng trưởng GDP	96
Hình 7: Tình hình lạm phát	97
Hình 8: Vốn FDI đăng ký và giải ngân	98
Hình 9: Tăng trưởng tín dụng hàng tháng	99
Hình 10: Vốn ngắn hạn dùng cho vay trung và dài hạn	100
Hình 11: Tỷ lệ nợ xấu	100
Hình 12: Hệ số CAR năm 2017	101

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

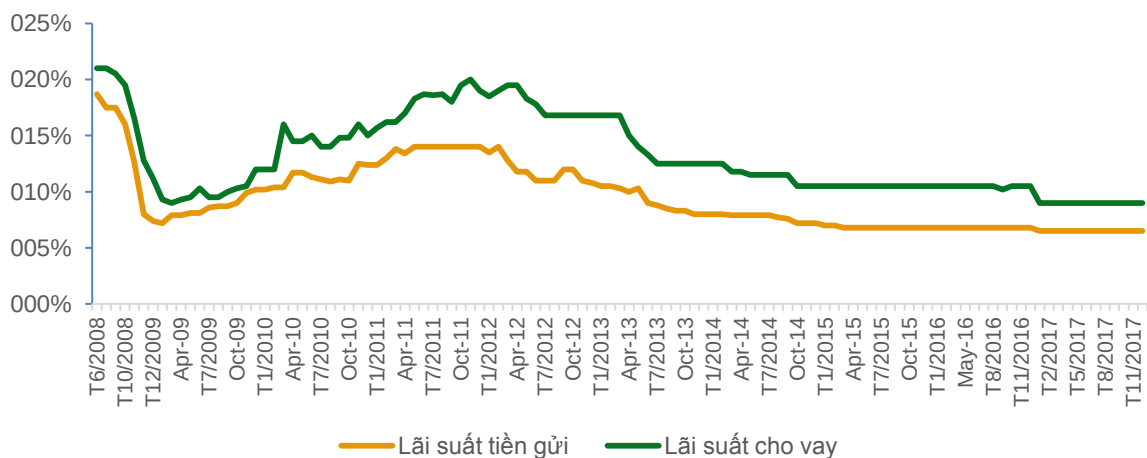
Kết quả hoạt động kinh doanh và triển vọng phát triển của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông (“**Ngân hàng**”, “**OCB**”) có thể bị ảnh hưởng bởi bất kỳ rủi ro nào được đề cập dưới đây. Những rủi ro và yếu tố bất trắc khác mà OCB chưa đề cập, hoặc đánh giá là không đáng kể, cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, và vì thế có khả năng ảnh hưởng đến giá cổ phần của Ngân hàng sau khi chào bán.

1. Rủi ro về lãi suất

Rủi ro lãi suất: là rủi ro do biến động bất lợi của lãi suất trên thị trường đối với giá trị của giấy tờ có giá, công cụ tài chính có lãi suất, sản phẩm phái sinh lãi suất trên sổ kinh doanh của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Rủi ro lãi suất được OCB đánh giá, đo lường và giám sát dựa trên tình hình hoạt động của OCB, các nhận định về diễn biến, xu hướng biến động lãi suất trên thị trường. Đảm bảo tuân thủ khẩu vị rủi ro của OCB và các quyết định, định hướng của ALCO liên quan đến quản lý rủi ro lãi suất cũng như việc duy trì các mức lãi suất phù hợp với hoạt động của Ngân hàng.

Hình 1: Biến động lãi suất ngắn hạn bình quân (dưới 12 tháng) giai đoạn 2008 – 2017



Nguồn: SSI Research

Các biện pháp quản lý rủi ro lãi suất đang được OCB áp dụng bao gồm:

- Các công cụ phân tích, đo lường rủi ro lãi suất, bao gồm: Phân tích tài sản và nợ phải trả theo kỳ định giá lại (repricing gap), Thời lượng của tài sản nợ và tài sản có (duration), Độ nhạy rủi ro lãi suất đối với thu nhập lãi ròng và giá trị kinh tế của Ngân hàng;
- Thực hiện tốt việc điều hành lãi suất cho toàn hệ thống, sử dụng hiệu quả nhất các nguồn vốn huy động;
- Ngoài ra, Ngân hàng cũng sử dụng các sản phẩm phái sinh như hoán đổi lãi suất để phòng ngừa rủi ro lãi suất.

2. Rủi ro về tín dụng

Rủi ro tín dụng: là rủi ro gây ra tác động tiêu cực tác động đến thu nhập và vốn của ngân hàng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ tài chính theo hợp đồng hoặc thỏa thuận với ngân hàng.

OCB hiểu được các yếu tố dưới đây là động lực chính cho rủi ro tín dụng:

- Rủi ro đối tác phát sinh là nguy cơ các bên không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.
- Rủi ro quốc gia là rủi ro mà OCB có thể phải chịu lỗ do điều kiện kinh tế có thể suy giảm; biến động chính trị và xã hội.
- Rủi ro trong ngành: phát sinh các bất lợi trong môi trường hoạt động đối với một ngành công nghiệp cụ thể, dẫn đến sự suy giảm về mặt tài chính các đối tác hoạt động trong phân khúc đó.

Cũng như các Ngân hàng Thương mại Cổ phần khác của Việt Nam, hoạt động tín dụng đóng góp nguồn thu quan trọng trong hoạt động của OCB. Vì vậy, OCB rất chú trọng đến hoạt động quản lý rủi ro tín dụng nhằm đảm bảo sự an toàn trong hoạt động của Ngân hàng.

Để đảm bảo quản lý tốt về rủi ro tín dụng, OCB đã thành lập Phòng Quản lý rủi ro tín dụng trực thuộc Khối QLRR (bao gồm 04 bộ phận là Bộ phận Chính sách tín dụng, Bộ phận Giám sát tín dụng (thực hiện công tác giám sát trực tiếp, giám sát từ xa và giám sát hàng hóa), Bộ phận Báo cáo và Bộ phận Quản lý công cụ) để thực hiện việc theo dõi chất lượng tín dụng cũng như nghiên cứu các chính sách ảnh hưởng đến công tác tín dụng của Ngân hàng. Ngoài ra còn các phòng ban khác cũng thực hiện việc quản lý rủi ro tín dụng là Trung tâm Tái thẩm định và Phê duyệt tín dụng, Phòng quản lý tài sản bảo đảm, Trung tâm Xử lý Giao dịch tín dụng trực thuộc Khối Vận hành, Trung tâm xử lý nợ (02 phòng là Phòng thu hồi nợ, Phòng xử lý nợ sớm và Bộ phận Hỗ trợ). Phòng Pháp chế tuân thủ trực thuộc Tổng giám đốc, các Phòng Quản lý kinh doanh thuộc các Khối KHDN/Khối KHDN Vừa Và Nhỏ/ Khối Bán lẻ, Phòng Kiểm toán nội bộ trực thuộc Ban Kiểm soát.

a. Các biện pháp quản lý rủi ro tín dụng hiện được OCB thực hiện:

- Định hướng đa dạng hóa hoạt động cấp tín dụng; đảm bảo tốc độ tăng trưởng tín dụng và tỷ lệ cho vay phi sản xuất luôn thấp hơn mức giới hạn của Ngân hàng Nhà nước quy định;
- Xây dựng và ban hành các sản phẩm, chương trình đặc thù dành riêng cho các ngành kinh tế, đối tượng khách hàng phù hợp định hướng, chiến lược phát triển của OCB, nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh của OCB trên thị trường, nâng cao hiệu quả triển khai sản phẩm và đưa vào các biện pháp kiểm soát rủi ro phù hợp;
- Xây dựng Bộ quy trình cấp tín dụng chặt chẽ, trong đó quy định cụ thể công việc, nhân sự phụ trách, mẫu biểu áp dụng từ giai đoạn tiếp nhận nhu cầu/hồ sơ từ khách hàng cho đến giai đoạn quản lý, thu hồi nợ, nhằm đảm bảo tính đồng bộ và kiểm soát xuyên suốt trong quá trình cấp tín dụng;
- Tổ chức giám sát từ xa để kiểm tra thường xuyên đối với các khoản cấp tín dụng mới cấp/phát sinh giao dịch, nhằm đảm bảo khoản cấp tín dụng tuân thủ đầy đủ điều kiện cấp tín dụng; tổ chức giám sát tín dụng trực tiếp để kiểm tra, giám sát định kỳ việc tuân thủ điều kiện phê duyệt tín dụng, quy định/quy trình cấp tín dụng tại đơn vị kinh doanh, đánh giá năng lực tài chính, hiệu quả sử dụng vốn của khách hàng, đảm bảo việc cấp tín dụng trong khuôn khổ quản lý, kiểm soát rủi ro của ngân hàng, kịp thời phát hiện các dấu hiệu rủi ro để cảnh báo, xử lý, ngăn chặn phát sinh rủi ro;
- Rà soát các quy định, quy trình, mẫu biểu thường xuyên nhằm đảm bảo tuân thủ quy định pháp

luật, điều chỉnh phù hợp tình hình thực tế, diễn biến thị trường, và đáp ứng được mục tiêu hạn chế rủi ro;

- Các văn bản định chế trước khi ban hành triển khai thực hiện đều phải được góp ý bởi các Đơn vị nghiệp vụ chuyên môn tại Hội sở, các Đơn vị Kinh doanh và chuyển tới Phòng Pháp chế tuân thủ thẩm định, kiểm soát nhằm đảm bảo tính pháp lý, kiểm soát rủi ro cho OCB. Các quy định sản phẩm sau khi ban hành đều được OCB đánh giá định kỳ nhằm đánh giá hiệu quả triển khai sản phẩm và rà soát lại nội dung quy định để đảm bảo tuân thủ quy định chính sách tín dụng của OCB và quy định pháp luật;
- Đã thực hiện Dự án nâng cấp quản trị rủi ro năm 2015 (do KPMG tư vấn) với các cấu phần về (1) Khung Quản trị rủi ro tiên tiến (Hệ thống chính sách, quy trình, mẫu biểu báo cáo quản lý rủi ro và Tuyên bố Khẩu vị rủi ro), (2) Xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ (dành cho nhóm khách hàng Doanh Nghiệp lớn, Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Khách hàng cá nhân và khách hàng hộ gia đình) nhằm hỗ trợ việc thẩm định phê duyệt cho vay, xây dựng chính sách tín dụng dành cho khách hàng theo kết quả xếp hạng tín dụng nội bộ) và, (3) Hệ thống thu hồi nợ (Tổ chức, Quy trình, phương pháp theo dõi, cảnh báo nợ sớm, nhắc nợ, thu hồi nợ hiệu quả..)
- Đã hoàn thành dự án Basel II và đưa vào triển khai áp dụng. Việc quản lý Vốn yêu cầu đối với rủi ro tín dụng được thực hiện thông qua phân bổ Vốn tự có và hệ số rủi ro tối đa xuống các khối kinh doanh. Định hướng cấu trúc danh mục tín dụng tối ưu và các biện pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng được áp dụng, giám sát đến từng khoản vay nhằm đảm bảo kiểm soát hệ số rủi ro chung của toàn hệ thống và tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu tuân theo tuyên bố khẩu vị rủi ro.
- Rủi ro tín dụng luôn là rủi ro tiềm ẩn lớn của các Ngân hàng, tuy nhiên với hệ thống quản lý rủi ro tốt và công tác triển khai đồng bộ thì OCB hiện kiểm soát khá tốt loại rủi ro này, tỷ lệ nợ xấu thời điểm 31/12/2017 là 1,48%.

b. Các chính sách và công cụ trong quản lý rủi ro tín dụng

- Chính sách xếp hạng tín dụng:
 - o Hiện nay, OCB đã triển khai công cụ xếp hạng tín dụng dành cho Khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp dưới sự tư vấn KPMG, định kỳ hàng năm OCB đều thực hiện đánh giá hiệu quả và mức độ phù hợp để có sự điều chỉnh. Dự kiến trong thời gian tới OCB sẽ tiếp tục định hướng xây dựng các công cụ xếp hạng tín dụng phù hợp với từng phân khúc Khách hàng và các công cụ đánh giá chuyên biệt theo các dòng sản phẩm.
 - o Công cụ xếp hạng tín dụng là một trong những cơ sở quan trọng để OCB ra quyết định đồng ý hoặc từ chối cấp tín dụng cho Khách hàng, hỗ trợ Đơn vị kinh doanh định hướng về tỷ lệ mức cấp tín dụng trên giá trị tài sản bảo đảm, thời hạn cho vay, tỷ lệ tài trợ khi đánh giá phương án vay vốn của Khách hàng.
- Các giải pháp giảm thiểu rủi ro tín dụng:
 - o OCB đã ban hành hướng dẫn định hướng giảm thiểu hệ số rủi ro tín dụng đối với các tài sản có theo Basel: Đưa ra các khuyến nghị về đối tượng Khách hàng ưu tiên cấp tín dụng, hạn chế cấp tín dụng; về loại tài sản đảm bảo và về mục đích của khoản cấp tín dụng.
 - o Đã xây dựng Quy chế quản lý rủi ro tín dụng để thống nhất cấu trúc khung quản trị rủi ro tín dụng tại OCB.

- Hoàn thiện bộ Quy trình cấp tín dụng định hình một chu trình cấp tín dụng tổng thể từ khâu tiếp xúc Khách hàng đến khâu kiểm soát sau khi cấp tín dụng và thu hồi nợ. Quy trình này được cập nhật và điều chỉnh mới nhất vào tháng 01/2018 nhằm hướng đến việc số hóa và chuyên nghiệp hóa quy trình cấp tín dụng cho khách hàng, giảm thiểu hồ sơ khách hàng cần cung cấp mà vẫn kiểm soát rủi ro cho OCB.
- Các mô hình có liên quan:
 - Triển khai mô hình phê duyệt tín dụng tập trung:

Đã thực hiện phê duyệt tín dụng tập trung 100%, trừ những khoản cho vay có tài sản đảm bảo là 100% tiền gửi tại OCB.

Xây dựng các hướng dẫn thẩm định và phê duyệt theo chuẩn mực chung, phân tách luồng xử lý hồ sơ cấp tín dụng và phân cấp theo mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt tập trung đảm bảo tốc độ và an toàn;

Thành lập Bộ phận kiểm tra thực địa trực thuộc Trung tâm Tái thẩm định và Phê duyệt tín dụng, hoạt động độc lập để hỗ trợ công tác phê duyệt và tái thẩm định, thực hiện công tác tái thẩm định thực tế các hồ sơ cấp tín dụng có rủi ro cao nhằm gia tăng mức độ kiểm soát rủi ro, đảm bảo tính khách quan và thực tế trong công tác thẩm định, phê duyệt.

Thành lập Bộ phận kiểm soát chất lượng phê duyệt tại Phòng Quản lý rủi ro tín dụng để nhằm gia tăng tần suất kiểm soát rủi ro và nâng cao chất lượng phê duyệt tín dụng của việc triển khai mô hình phê duyệt tập trung.
 - Triển khai mô hình thẩm định giá và quản lý tài sản đảm bảo theo mức rủi ro của khoản cấp tín dụng, loại tài sản:

Xây dựng quy trình nghiệp vụ thẩm định, định giá tài sản đảm bảo tại Đơn vị nghiệp vụ Hội sở (Phòng Quản lý tài sản đảm bảo) và tại Đơn vị kinh doanh; trong đó, quy định phân quyền định giá tại Hội sở hoặc tại Đơn vị kinh doanh tùy thuộc vào mức cấp tín dụng, giá trị và đặc điểm của tài sản đảm bảo.

Các trường hợp hồ sơ có mức cấp tín dụng, giá trị tài sản đảm bảo lớn hoặc tài sản có rủi ro cao, khó định giá sẽ được chuyển về Phòng Quản lý tài sản đảm bảo để thẩm định giá trực tiếp hoặc kiểm tra lại kết quả định giá nhằm đảm bảo tính chính xác của giá trị định giá tài sản so với giá cả thị trường. Định kỳ, Phòng Quản lý tài sản đảm bảo sẽ cập nhật thông tin giá cả thị trường của các loại tài sản có tính biến động cao để Đơn vị kinh doanh có định hướng định giá và theo dõi biến động giá.

Định hướng tiến đến tiến hành thực hiện định giá tập trung toàn bộ tại Hội sở.

Tài sản đảm bảo sẽ được kiểm tra, định giá định kỳ hoặc đột xuất theo quy định tùy thuộc vào đặc tính, mức độ biến động của loại tài sản.

Xây dựng các quy định nghiệp vụ bảo đảm tiền vay, quy định quản lý tài sản đảm bảo đối với các tài sản đặc thù, có rủi ro cao (như hàng hóa, chứng khoán, quyền đòi nợ) để hướng dẫn các Đơn vị kinh doanh thực hiện quản lý tài sản đảm bảo để kiểm soát rủi ro cho OCB.
 - Triển khai mô hình xử lý giao dịch tín dụng tập trung (cho giai đoạn sau phê duyệt cấp tín dụng):

Các khoản cấp tín dụng được chuyển về kiểm soát tập trung tại Trung tâm Xử lý giao

dịch tín dụng tại Khối vận hành trước khi giải ngân, phát hành bảo lãnh, L/C,....

Chỉ các khoản cấp tín dụng đảm bảo toàn bộ bằng tiền gửi tại OCB với giá trị không vượt quá 1 tỷ đồng, có rủi ro thấp mới phân quyền để ĐVKD thực hiện xử lý giao dịch.

○ Triển khai dự án BPM (Business Process Management):

Tháng 06/2017, OCB chính thức bắt đầu triển khai quá trình số hóa các quy trình hoạt động, trong đó ưu tiên triển khai trong giai đoạn đầu tiên các quy trình liên quan công tác cấp tín dụng bao gồm: quy trình phê duyệt tín dụng, quy trình kiểm soát giải ngân tín dụng, quy trình định giá tài sản đảm bảo và quy trình phê duyệt thẻ. Mục tiêu của OCB là thực thi cả 2 quá trình: rà soát tối ưu hóa các quy trình và số hóa các quy trình dựa trên nền tảng BPM của IBM; nhằm đem lại cải tiến trong công tác thẩm định, quản trị, gia tăng hiệu suất công việc và gia tăng chất lượng dịch vụ cung ứng cho khách hàng.

Việc số hóa các quy trình liên quan đến nghiệp vụ cấp tín dụng sẽ là cơ sở để OCB có thể giám sát chặt chẽ thời gian thực hiện từng khâu trong quy trình xử lý từ Đơn vị kinh doanh đến Hội sở và theo từng cá nhân xử lý. Hồ sơ, dữ liệu khi đưa vào hệ thống sẽ được phân luồng xử lý và có danh mục hồ sơ cụ thể theo từng luồng, sản phẩm, nghiệp vụ giúp đẩy nhanh tiến độ xử lý đồng thời hạn chế sai sót trong quá trình tác nghiệp do hệ thống sẽ đưa ra các cảnh báo trong trường hợp phát hiện sai sót.

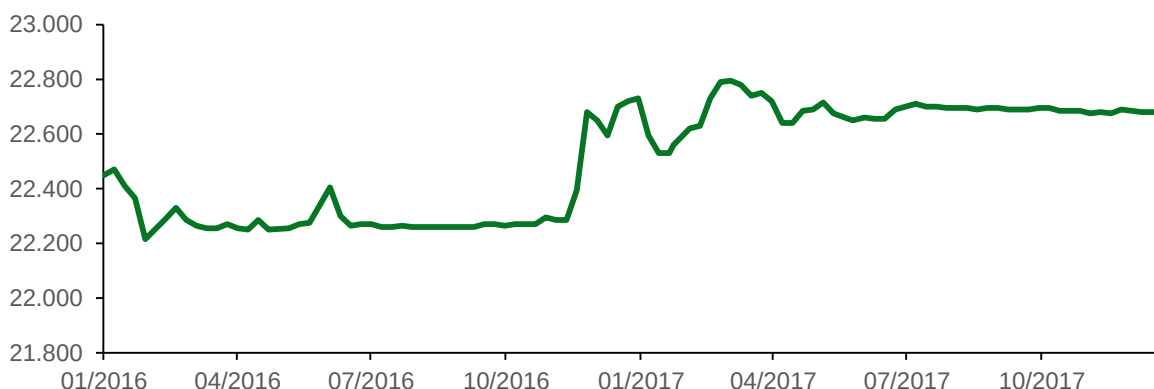
Chuẩn hóa danh mục hồ sơ cấp tín dụng, bộ điều kiện cấp tín dụng đối với các sản phẩm đặc thù nhằm đẩy nhanh tốc độ thẩm định phê duyệt cấp tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho Khách hàng và OCB.

Tạo hệ thống lưu trữ hồ sơ, dữ liệu tập trung trên hệ thống.

3. Rủi ro về ngoại hối

Rủi ro ngoại hối là rủi ro do biến động tỷ giá đối với trạng thái ngoại hối của Ngân hàng. Trạng thái ngoại hối là chênh lệch giữa tổng tài sản có và tổng tài sản nợ của từng loại ngoại tệ/vàng, bao gồm cả các cam kết ngoại bằng tương ứng.

Hình 2: Biến động tỷ giá USD/VND



Nguồn: Bloomberg

Đối với OCB, các khoản cho vay và tạm ứng cho khách hàng của Ngân hàng chủ yếu bằng Đồng Việt Nam, một phần bằng Đô la Mỹ và các ngoại tệ khác. Việc quản lý rủi ro tỷ giá của Ngân hàng

được thực hiện bởi Phòng Quản lý rủi ro Thị trường và Thanh khoản, phối hợp với Phòng Kinh doanh Ngoại hối phân tích, dự báo tình hình biến động tỷ giá của các đồng tiền và xây dựng một hệ thống các hạn mức để quản lý trạng thái và mức lỗ tối đa đối với giao dịch ngoại tệ. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ được quản lý hàng ngày trên cơ sở đảm bảo trạng thái của các loại ngoại tệ cũng như mức lỗ tối đa cho phép đối với việc kinh doanh ngoại tệ được duy trì trong hạn mức đã thiết lập. Bên cạnh đó, Ngân hàng cũng thường xuyên sử dụng các công cụ tài chính để phòng ngừa rủi ro tỷ giá trong hoạt động kinh doanh ngoại hối như các hợp đồng Kỳ hạn (Forward), Hoán đổi (Swap)

Ngoài ra, Ngân hàng đã xây dựng và đưa vào áp dụng Mô hình Giá trị chịu rủi ro (VaR) vào quản lý rủi ro tỷ giá kể từ tháng 10 năm 2014. Báo cáo đo lường VaR cho danh mục ngoại hối được thực hiện định kỳ hàng ngày, cùng với báo cáo quản lý hạn mức.

4. Rủi ro thanh khoản/ Rủi ro về thanh toán

Rủi ro thanh khoản là rủi ro do: (i) Ngân hàng không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn; hoặc (ii) Ngân hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn nhưng phải trả chi phí cao để thực hiện nghĩa vụ đó.

Mục tiêu của OCB trong việc quản trị rủi ro thanh khoản là đảm bảo tối đa rằng OCB có đủ khả năng thanh khoản để thực hiện nghĩa vụ khi đến hạn, trong điều kiện bình thường và điều kiện căng thẳng. Không để phát sinh lỗ hoặc ảnh hưởng tới danh tiếng của Ngân hàng từ các nguyên nhân liên quan đến rủi ro thanh khoản.

Để giảm thiểu rủi ro thanh khoản, OCB duy trì cơ cấu tài sản nợ và tài sản có phù hợp, đồng thời tăng cường khả năng huy động từ nhiều nguồn khác nhau. OCB quản lý linh hoạt đối với tài sản có tính thanh khoản cao. Theo dõi, dự báo dòng tiền tương lai và tình hình thanh khoản hàng ngày. Thực hiện đánh giá dòng tiền dự kiến và khả năng sẵn có của tài sản đảm bảo hiện tại trong trường hợp cần huy động thêm nguồn vốn cũng như có kế hoạch dự phòng ứng phó trong mọi tình huống khủng hoảng thanh khoản, kể cả trường hợp khủng hoảng thanh khoản.

Ngoài ra, OCB luôn đảm bảo duy trì một khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam theo quy định hiện hành về dự trữ bắt buộc, đồng thời đảm bảo tuân thủ các tỷ lệ khả năng chi trả, tỷ lệ dự trữ thanh khoản, nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung hạn và dài hạn, tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng tiền gửi và các giới hạn về tỷ lệ đảm bảo an toàn hoạt động theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng

Các hoạt động ngoại bảng của OCB chủ yếu các hình thức phát hành cam kết bảo lãnh, thư tín dụng dự phòng. Đối với các loại hình dịch vụ này, OCB thực hiện chính sách tín dụng thận trọng, phần lớn các khoản bảo lãnh đều có ký quỹ/ tài sản thế chấp. Việc cấp hạn mức bảo lãnh được đánh giá và thẩm định chặt chẽ, mức độ rủi ro được xem xét như các khoản vay.

6. Rủi ro về luật pháp

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ, OCB chịu sự điều chỉnh bởi Luật các tổ chức tín dụng và Pháp luật có liên quan về giao dịch bảo đảm, Bộ Luật dân sự, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật kinh doanh bất động sản, Luật đất đai, Luật Nhà ở, v.v... Hiện nay, Việt Nam đang trong quá trình mở cửa và hội nhập với nền kinh tế thế giới, đặc biệt là lĩnh vực tài chính - tiền tệ là một lĩnh vực ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế, do vậy hệ thống văn bản pháp luật của Nhà nước trong lĩnh vực này không ngừng được sửa đổi, bổ sung để phù hợp với thông lệ quốc tế và cam kết

của Việt Nam với các tổ chức quốc tế cũng như thực tế phát triển của Việt Nam. Việc ngân hàng áp dụng không đầy đủ, kịp thời các thay đổi các văn bản pháp luật sẽ dẫn tới rủi ro về việc chưa tuân thủ pháp luật cũng như các rủi ro pháp lý cho giao dịch của chính Ngân hàng.

Ngoài ra, trong quá trình hoạt động, có thể xảy ra các tranh chấp, kiện tụng, nhất là các hoạt động liên quan các hợp đồng cấp tín dụng, hợp đồng hợp tác kinh doanh, liên kết, hợp đồng dịch vụ, hợp đồng thương mại khác với khách hàng, đối tác, dẫn đến rủi ro pháp lý.

Để phòng chống rủi ro này, Ngân hàng đã xây dựng Phòng Pháp chế tuân thủ, Phòng Dịch vụ pháp lý thuộc Hội sở và các Phòng chính sách thuộc các Khối nghiệp vụ tại Hội sở, có trách nhiệm theo dõi, cập nhật pháp luật mới, các sửa đổi, bổ sung và kịp thời rà soát, sửa đổi bổ sung quy định nội bộ để phù hợp với quy định pháp luật trong từng thời kỳ và tổ chức triển khai quy định mới/thay đổi trong toàn Ngân hàng cho toàn bộ cán bộ nhân viên. Bên cạnh đó, trong vận hành hoạt động hỗ trợ tín dụng, Ngân hàng đã thành lập các Trung tâm quản lý và hỗ trợ tín dụng, thực hiện công tác pháp lý chứng từ, nhằm tập trung kiểm soát hồ sơ và thực hiện các thủ tục pháp lý cho các khoản cấp tín dụng và giao dịch bảo đảm. Ngân hàng cũng đã xây dựng hệ thống biểu mẫu cho các nghiệp vụ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, cho các giao dịch với khách hàng và không ngừng rà soát định kỳ hệ thống và chuẩn hóa bộ mẫu biểu, phù hợp quy định pháp luật, an toàn cho giao dịch và phục vụ tốt hơn cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

7. Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán này không được bảo lãnh phát hành nên có thể xảy ra khả năng cổ phiếu không được chào bán hết cho cổ đông hiện hữu. Tuy tình hình kinh tế vĩ mô đang trong giai đoạn phục hồi chậm nhưng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro từ ảnh hưởng của kinh tế thế giới và những nguy cơ từ nội tại nền kinh tế trong nước, thị trường chứng khoán Việt Nam trong thời gian qua do đó cũng có nhiều biến động. Thị giá của nhiều cổ phiếu trên các sàn giao dịch HOSE, HNX, UPCOM nhìn chung thấp hơn giá trị thực. Đây cũng là những rủi ro ảnh hưởng đến quyết định của cổ đông hiện hữu về việc mua cổ phiếu phát hành thêm.

Trong trường hợp cổ phiếu chào bán không được mua hết do cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền mua hoặc thực hiện một phần quyền mua, ĐHĐCĐ đã ủy quyền cho HĐQT cộng dồn và phân phối tiếp với giá bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, và được quyết định chi tiết việc chào bán số lượng không phân phối hết.

8. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu tối đa dự kiến chào bán cho cổ đông hiện hữu và phát hành cổ phiếu để trả cổ tức trong đợt này là 169.946.373 cổ phiếu (*trong đó: số lượng cổ phiếu quỹ 10.241.000 cổ phiếu sẽ không được hưởng (i) quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu và (ii) quyền mua trong đợt chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu*), bằng 34,7% lượng cổ phiếu của OCB đang lưu hành (489.759.000 cổ phiếu). Sau khi hoàn tất đợt phát hành, 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 thu nhập ròng trên mỗi cổ phần – EPS (Earning Per Share); rủi ro pha loãng giá trị sổ sách – BV (Book Value) cổ phần; và rủi ro pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu.

- Giả sử (i) Ngân hàng hoàn thành đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức và chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu vào ngày 30/6/2018; (ii) số lượng cổ phiếu quỹ không thay đổi là 10.241.000 cổ phiếu; và (iii) tạm thời chưa tính đến đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ 80.053.627 cổ phiếu theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ ngày 31/03/2018 đã Thông qua

Phương án tăng vốn điều lệ năm 2018 tại Tờ trình số 05/2018/TTr-HĐQT/ĐH ngày 12 tháng 3 năm 2018. Sau khi hoàn tất kế hoạch phát hành, các chỉ tiêu tài chính gồm thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS) và giá trị sổ sách (BV) dự kiến thay đổi như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Công thức tính	Giá trị
Lợi nhuận sau thuế năm 2017	đồng	1	816.766.203.959
Nguồn vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2017	đồng	2	6.139.396.371.990
Lợi nhuận sau thuế (dự kiến) năm 2018	đồng	3	1.600.000.000.000
Nguồn vốn chủ sở hữu dự kiến năm 2018 (nếu không phát hành)	đồng	4	7.739.396.371.990
Nguồn vốn chủ sở hữu dự kiến năm 2018 (sau khi phát hành)	đồng	5	8.743.402.321.990
Số cổ phiếu đang lưu hành bình quân năm 2017	cổ phiếu	6	489.759.000
Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành	cổ phiếu	(7)=(7.1)+(7.2)	169.946.373
Số lượng cổ phiếu trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 14,2%	cổ phiếu	7.1	69.545.778
Số lượng cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 20,5%	cổ phiếu	7.2	100.400.595
Tổng số lượng cổ phiếu lưu hành dự kiến năm 2018 (nếu không phát hành)	cổ phiếu	8	489.759.000
Tổng số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân dự kiến năm 2018 (sau khi phát hành)	cổ phiếu	9	574.732.187
Tổng số lượng cổ phiếu lưu hành dự kiến năm 2018 (sau khi phát hành)	cổ phiếu	10	659.705.373
EPS năm 2017	đồng/cổ phiếu	(11)=(1)/(6)	1.668
EPS dự kiến năm 2018 (nếu không phát hành)	đồng/cổ phiếu	(12)=(3)/(8)	3.267
EPS dự kiến năm 2018 (sau khi phát hành)	đồng/cổ phiếu	(13)=(3)/(9)	2.784
Giá trị sổ sách cổ phần tại 31/12/2017	đồng/cổ phiếu	(14)=(2)/(6)	12.536
Giá trị sổ sách cổ phần dự kiến 2018 (nếu không phát hành)	đồng/cổ phiếu	(15)=(4)/(8)	15.802
Giá trị sổ sách cổ phần dự kiến 2018 (sau khi phát hành)	đồng/cổ phiếu	(16)=(5)/(10)	13.253

- Rủi ro pha loãng tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông hiện hữu: do số lượng cổ phiếu lưu hành sẽ tăng lên sau khi hoàn tất việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức và chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nên tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm xuống trong trường hợp cổ đông không mua thêm cổ phiếu trong đợt chào bán.

9. Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro nêu trên, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng đến tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Các rủi ro khác có thể kể đến như chiến tranh, dịch bệnh, thiên tai, khủng bố v.v. Ngân hàng 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 v.v.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG

Ông Trịnh Văn Tuấn : Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông Nguyễn Đình Tùng : Tổng Giám đốc

Ông Nguyễn Văn Bá : Trưởng Ban kiểm soát

Bà Nguyễn Thị Thúy Minh : 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 SÀI GÒN (SSI)

Bà Nguyễn Thị Hương Giang : Giám đốc Phụ trách phía Nam Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư

Giấy uỷ quyền số: 04/2014/UQ-SSI của ông Nguyễn Duy Hưng, Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc ký ngày 17 tháng 10 năm 2014.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn số 09/2018/NHĐT-SSIHO ngày 09/05/2018 với Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong 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 Thương mại Cổ phần Phương Đông cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

BCTC	: Báo cáo tài chính
BKS	: Ban Kiểm soát
BPM	: Business Process Management – Quản lý quy trình nghiệp vụ
BTGD	: Ban Tổng Giám đốc
CAR	: Hệ số an toàn vốn
CBNV	: Cán bộ nhân viên
C/Phủ	: Chính Phủ
CMND	: Chứng minh nhân dân
CN/ PGD	: Chi nhánh / Phòng Giao dịch
CPI	: Chỉ số giá tiêu dùng
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
ĐVKD	: Đơn vị Kinh doanh
DTT	: Doanh thu thuần
EPS	: Earning Per Share là lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu
FDI	: Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	: Tổng sản phẩm quốc nội
GĐTC	: Giám đốc Tài chính
Giấy CNĐKDN	: Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
Giấy CNĐKKD	: Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh
OCB / Ngân hàng	: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông
HĐQT	: Hội đồng Quản trị
Khối CIB	: Khách hàng Doanh nghiệp lớn và Định chế Tài chính
Khối KHCN	: Khối Khách hàng Cá nhân
Khối KHDN	: Khối Khách hàng Doanh nghiệp
Khối SME	: Khối Doanh nghiệp vừa và nhỏ

KTT	: Kế toán trưởng
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHTM / NHTMCP	: Ngân hàng Thương mại / Ngân hàng Thương mại Cổ phần
NPL	: Tỷ lệ Nợ xấu trên Tổng dư nợ
ROA	: Hệ số LNST/ Tổng tài sản bình quân
ROE	: Tỷ lệ LNST / Vốn chủ sở hữu bình quân
SGDCK / HSX / HOSE	: Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
Sở KH&ĐT TP. HCM	: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh
TCTD	: Tổ chức Tín dụng
TGD / PTGD	: Tổng Giám đốc/ Phó Tổng Giám đốc
Thuế TNCN	: Thuế Thu nhập cá nhân
Thuế TNDN	: Thuế Thu nhập doanh nghiệp
TMCP	: Thương mại Cổ phần
TNHH	: Trách nhiệm hữu hạn
Tổ chức đăng ký phát hành	: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông
Tổ chức tư vấn / SSI	: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
TP. HCM	: Thành phố Hồ Chí Minh
TSCĐ	: Tài sản cố định
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
USD	: Đô la Mỹ
VCSH	: Vốn chủ sở hữu
VĐL	: Vốn điều lệ
VND	: Việt Nam Đồng

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về Tổ chức phát hành

1.1.1 Thông tin chung

- Tên Doanh nghiệp: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG
- Tên tiếng Anh: ORIENT COMMERCIAL JOINT STOCK BANK
- Tên viết tắt: OCB
- Trụ sở chính: Số 41 và 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-28) 38 220 960
- Fax: (84-28) 38 220 963
- Website: www.ocb.com.vn
- Giấy CN ĐKDN: Số 0300852005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/05/1996 và thay đổi lần thứ 31 ngày 26/12/2017
- Giấy phép hoạt động: Số 0061/NH-GP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 13/04/1996
- Vốn điều lệ hiện tại: 5.000.000.000.000 đồng (năm nghìn tỷ đồng)



- Logo:

1.1.2 Ngành nghề kinh doanh chính

Lĩnh vực hoạt động của OCB theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh bao gồm:

STT	Tên Ngành	Mã Ngành
1	Hoạt động trung gian tiền tệ khác <i>Chi tiết:</i> - Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của mọi tổ chức thuộc các thành phần kinh tế và dân cư dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn bằng đồng Việt Nam. - Tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước. - Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước và của các tổ chức tín dụng khác. - Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với các tổ chức và cá nhân tùy theo tính chất và khả năng nguồn vốn. - Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá. Hùn vốn, liên doanh và mua cổ phần theo pháp luật hiện hành. - Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng. - Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và thanh toán quốc tế, huy động các loại vốn từ nước ngoài và các dịch vụ ngân hàng khác trong quan hệ với nước	6419 (Chính)

	ngoài khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép. - Đại lý bảo hiểm theo quy định của pháp luật. - Kinh doanh trái phiếu theo quy định của pháp luật. - Cấp tín dụng dưới các hình thức: + Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng; tái chiết khấu giấy tờ có giá; + Phát hành thẻ tín dụng + Bảo lãnh ngân hàng. - Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng - Mở tài khoản: + Mở tài khoản thanh toán tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; + Mở tài khoản thanh toán tại tổ chức tín dụng, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài khác. - Tổ chức thanh toán nội bộ, tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng quốc gia. - 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. - Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua bán, hợp nhất, sát nhập doanh nghiệp và tư vấn đầu tư - Tham gia đấu thầu mua bán tín phiếu Kho bạc, công cụ chuyển nhượng, trái phiếu Chính phủ, tín phiếu Ngân hàng Nhà nước và các giấy tờ có giá trị khác trên thị trường tiền tệ. - Dịch vụ môi giới tiền tệ. - Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng, Luật chứng khoán, quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. - Gửi, nhận gửi vốn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. - 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 pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. - Mua nợ.	
2	Bán buôn kim loại và quặng kim loại Chi tiết: Kinh doanh mua, bán vàng miếng	4662

Căn cứ pháp lý hoạt động kinh doanh:

- Giấy phép số 0061/NH-GP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 13/04/1996;
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300852005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 10/05/1996, thay đổi gần nhất, lần thứ 31, vào ngày 26/12/2017.
- Quyết định 445/QĐ-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 28/03/2016 v/v bổ sung nội dung hoạt động vào Giấy phép hoạt động của Ngân hàng TMCP Phương Đông;
- Quyết định 2205/QĐ-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 23/10/2017 v/v sửa đổi, bổ sung Giấy phép của Ngân hàng TMCP Phương Đông.

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Những cột mốc phát triển quan trọng:

Năm 1996	Ngân hàng TMCP Phương Đông được thành lập tại Việt Nam dưới hình thức Ngân hàng Thương mại Cổ phần với thời gian hoạt động trong vòng 99 năm kể từ ngày 13/04/1996. Ngân hàng hoạt động theo Giấy phép số 0061/NH-GP do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 13/04/1996 và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300852005 ngày 10/05/1996 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp và các giấy phép điều chỉnh khác.
Năm 2011 - 2015	OCB tiến hành tái cơ cấu hoạt động kinh doanh của Ngân hàng tập trung vào củng cố năng lực kinh doanh, nâng cấp hoạt động quản trị, quản lý rủi ro theo chuẩn mực quốc tế với sự hợp tác của KPMG và DBS Singapore.
Năm 2016	Hoạt động kinh doanh của OCB đã có những bước tiến vượt bậc, đây là kết quả của quá trình tái cơ cấu 5 năm từ 2011 – 2015 và sự bắt nhịp kịp thời với những biến động tích cực thị trường. Các chỉ số tốc độ tăng trưởng kinh doanh hiệu quả và an toàn hoạt động của OCB thuộc nhóm tốt nhất toàn ngành. Khối Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) được thành lập mới với sự ra đời của 19 trung tâm SME.
Năm 2017	Vào ngày 10/04/2017, hãng xếp hạng tín nhiệm uy tín thế giới Moody's đã công bố kết quả xếp hạng tín nhiệm lần đầu cho OCB ở mức B2, mức xếp hạng cao trong các ngân hàng cổ phần tại Việt Nam và dưới một bậc so với mức xếp hạng tín nhiệm quốc gia B1 của Việt Nam. Đồng thời, báo cáo đánh giá của Moody's cũng cho thấy, OCB là ngân hàng có sự cải thiện chất lượng tài sản tốt; hoạt động kinh doanh hiệu quả và có xu hướng tiếp tục tăng trưởng; tính tuân thủ và hệ thống quản trị rủi ro an toàn hiệu quả. Moody's cũng đánh giá mức tín nhiệm B1 đối với chỉ tiêu khả năng nguồn lực thanh khoản của OCB. Tháng 04/2017 OCB chính thức thành lập công ty chuyển tiền quốc tế trực thuộc Ngân hàng nhằm khẳng định sự chuyên nghiệp trong hoạt động và tạo tiền đề tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ dành cho khách hàng. Vào ngày 06/12/2017, OCB công bố đã hoàn thành dự án Basel II. Để hoàn thành các hạng mục dự án Quản lý rủi ro theo tiêu chuẩn quốc tế Basel II, OCB đã triển khai 10 công cụ nhằm hỗ trợ tích cực cho công tác tín dụng và quản trị rủi ro; nghiên cứu soạn thảo, điều chỉnh bổ sung, cải tiến gần 30 quy trình và quy định liên quan đến công tác tín dụng, dữ liệu và quản trị rủi ro. Bên cạnh đó, OCB cũng tổ chức hàng loạt chương trình truyền thông, đào tạo được thực hiện đều cho cả Ban dự án Basel và các CBNV toàn hệ thống. OCB là ngân hàng đầu tiên công bố hoàn tất việc triển khai Basel II tại Việt Nam.
Năm 2018	Vào ngày 19/03/2018, OCB ra mắt ứng dụng ngân hàng hợp kênh OCB OMNI channel, áp dụng nền tảng Omni-Channel (hợp kênh) vào các hoạt động của Ngân hàng, đánh dấu bước ngoặt mới trở thành Ngân hàng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam. OCB triển khai xây dựng nền tảng Omni-Channel với sự hợp tác của đối tác Asseco Group (có mặt hầu hết tại các nước Châu Âu, Canada, Mỹ, Nhật, Israel) và đối tác Fintek – Công ty tư vấn phát triển và cung cấp dịch vụ công nghệ tại Việt Nam.

Các giải thưởng Ngân hàng đã đạt được:

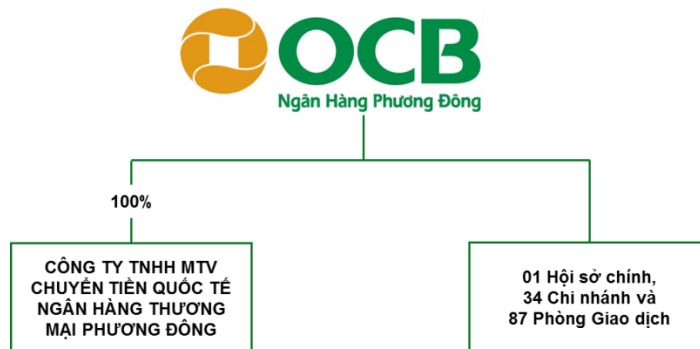
Năm	Tên Giải Thưởng	Đơn Vị Trao Tặng
2017	Top 10 thương hiệu tiêu biểu Châu Á Thái Bình Dương	Mạng hội đồng Doanh nghiệp Việt Nam (Vietnam Business Council), Tạp chí Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương, Ấn phẩm đối ngoại Asia Pacific Economic Review, CLB Doanh nhân Châu Á – Thái Bình Dương
	Thương hiệu mạnh Việt Nam 2017	Thời báo Kinh tế Việt Nam
	Top 9 tổ chức Tài chính – Ngân hàng – Bất động sản trong Top 500 Doanh nghiệp Việt Nam tăng trưởng thịnh vượng	Vietnam Report
	Dịch vụ Ngân hàng Bán lẻ ưu việt năm 2017	Thời báo Kinh tế Việt Nam
2016	Danh hiệu “Top 20 nhãn hiệu hàng đầu Việt Nam 2016”	Hội sở hữu trí tuệ Việt Nam
	Giải thưởng Tổ chức tín dụng tăng trưởng bền vững và chất lượng dịch vụ uy tín Việt Nam năm 2015”	Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam - Ủy ban Giám sát tài chính Quốc gia phối hợp với Báo Thương hiệu và Công luận.
	Danh hiệu "Lãnh đạo tổ chức tín dụng xuất sắc"	Báo Thương hiệu và Công luận.
	Giải thưởng Thương hiệu thân thiện với môi trường và sản phẩm thân thiện môi trường.	Hội kinh tế Môi trường Việt Nam
	Giải thưởng Doanh nghiệp tiên phong đổi mới công nghệ và phát triển kinh tế xanh bền vững;	Bộ Tài nguyên và Môi trường
2015	Thương hiệu xuất sắc VN năm 2015	Cục sở hữu trí tuệ và tổ chức AQA Hoa Kỳ (cùng chứng nhận, dưới sự bảo trợ của Bộ khoa học công nghệ)
	Sao vàng Đất Việt năm 2015	Trung ương hội Thanh niên Việt Nam
	Nhóm Ngân hàng Tốt nhất VN năm 2015	World Finance
	Top Brands- Thương hiệu hàng đầu VN 2015	Viện nghiên cứu kinh tế phối hợp với Global GTA International, cùng đơn vị đánh giá và chứng nhận quốc tế CHLB Đức đồng tổ chức
2014	Bằng khen đã có nhiều thành tích trong công tác tổ chức, triển khai thực hiện chương trình kết nối Ngân hàng – Doanh nghiệp và chương trình cho vay bình ổn thị trường trên địa bàn Thành phố liên tục nhiều năm.	Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh
	Chứng nhận “Hàng Việt tốt – Dịch vụ hoàn hảo năm 2014”	Liên hiệp các Hội khoa học và Kỹ thuật Việt Nam và Hội Tiêu chuẩn và Bảo vệ Người tiêu dùng Việt Nam tổ chức.
2013	Top 10 Thương hiệu – Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam	Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam
	Thương hiệu thân thiện với môi trường	Bộ Khoa học – Công nghệ

Năm	Tên Giải Thưởng	Đơn Vị Trao Tặng
		Hiệp hội Khoa học-Công nghệ & Môi trường VN
	Doanh nghiệp tiêu biểu TP.HCM năm 2013	Ủy ban nhân dân TP.HCM
	Thương hiệu Xuất sắc	Hội Sở hữu trí tuệ TP.HCM
		Tổ chức AQA – Hoa Kỳ
	“Sản phẩm, dịch vụ uy tín, chất lượng do Người tiêu dùng bình chọn” cho Gói sản phẩm giao dịch hàng ngày (Daily Banking)	Trung ương Hội tiêu chuẩn & Bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam và Báo Người tiêu dùng
	Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam	VietNamNet
	Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam	VietNamNet
	Top 1000 Doanh nghiệp nộp thuế nhiều nhất Việt Nam	VietNamNet
	Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2013	Bộ Công thương
		Thời báo Kinh tế Việt Nam
2012	Ngân hàng phát hành tốt nhất khu vực Đông Á và Thái Bình Dương cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong Chương trình Tài trợ thương mại Toàn cầu (GTFP)	IFC, thành viên của Nhóm Ngân hàng Thế giới
	Ngân hàng Việt Nam có Dự án Công nghệ tiêu biểu nhất	IBM
	Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2012	Bộ Công thương
		Thời báo Kinh tế Việt Nam
	Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam	VietNamNet
	Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam	VietNamNet
	Top 1000 Doanh nghiệp nộp thuế nhiều nhất Việt Nam	VietNamNet

2. Cơ cấu tổ chức

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội thông qua ngày 26/11/2014 và Luật các Tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 được Quốc hội thông qua ngày 16/06/2010. Các hoạt động của OCB tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật các Tổ chức tín dụng và Điều lệ OCB đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Hình 3: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng



Nguồn: OCB

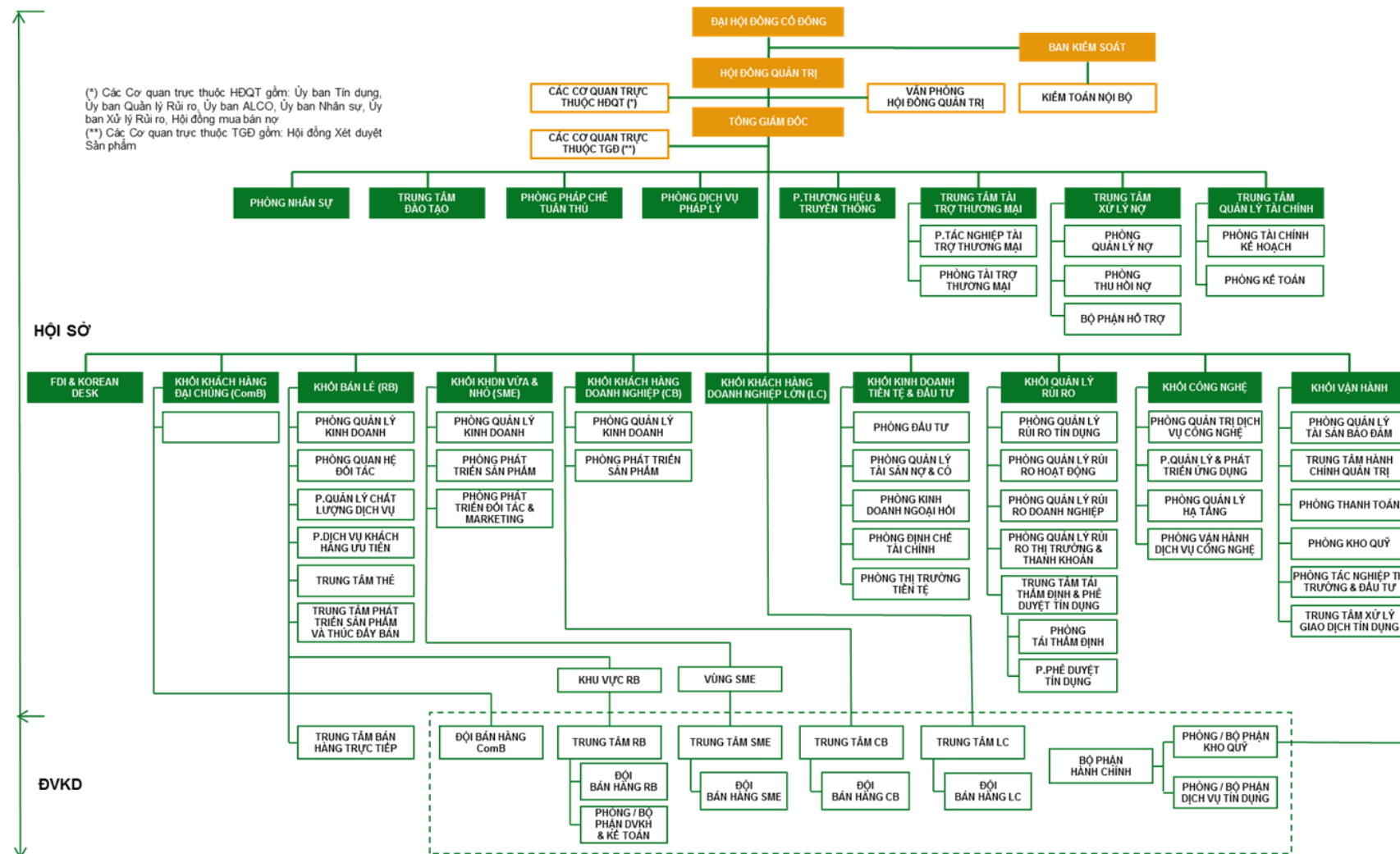
TT	Vị trí địa lý	Số lượng Chi nhánh / Phòng Giao dịch
1.	TP.Hồ Chí Minh	01 Hội sở + 10 Chi nhánh/ 28 Phòng Giao dịch
3.	Bạc Liêu	1CN+4 PGD
5.	Cà Mau	1CN+ 3 PGD
7.	Cần Thơ	1CN+ 4 PGD
9.	Đồng Tháp	1CN+ 1 PGD
11.	Hậu Giang	1CN
13.	Bình Dương	1CN+ 4 PGD
15.	Trung Việt	1CN+ 6 PGD
17.	Dak Lak	1CN+ 3 PGD
19.	Hải Phòng	1CN+ 3 PGD
21.	Quảng Ninh	1CN+ 2 PGD
23.	Nghệ An	1CN+ 3 PGD

TT	Vị trí địa lý	Số lượng Chi nhánh / Phòng Giao dịch
2.	TP.Hà Nội	02 Chi nhánh, 04 PGD
4.	Sóc Trăng	1 CN + 1 PGD
6.	Kiên Giang	1CN+ 2 PGD
8.	Vĩnh Long	1CN+ 1 PGD
10.	An Giang	1CN+ 3 PGD
12.	Long An	1CN+ 3 PGD
14.	Đồng Nai	1CN+ 3 PGD
16.	Khánh Hòa	1CN+ 3 PGD
18.	Quảng Nam	1CN+ 1 PGD
20.	Bà Rịa- Vũng Tàu	1CN+ 2 PGD
22.	Thanh Hóa	1CN+ 3 PGD
24.	Quảng Ngãi	1CN+ 0 PGD

Nguồn: OCB

3. Cơ cấu bộ máy quản lý

Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý của Ngân hàng



Nguồn: OCB

3.1 Đại hội đồng cổ đông

ĐHĐCĐ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định những vấn đề quan trọng của OCB theo quy định tại Luật các Tổ chức Tín dụng, Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của OCB. ĐHĐCĐ có quyền thông qua định hướng phát triển của OCB, và bầu, miễn nhiệm các chức danh Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát của OCB và thực hiện các quyền hạn khác. ĐHĐCĐ gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết. ĐHĐCĐ họp thường niên hoặc bất thường, ít nhất mỗi năm họp một lần. ĐHĐCĐ phải họp thường niên trong thời hạn bốn (04) tháng, kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Theo đề nghị của Hội đồng Quản trị, cuộc họp thường niên của ĐHĐCĐ có thể gia hạn, nhưng không quá sáu (06) tháng, kể từ ngày kết thúc năm tài chính.

3.2 Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị OCB, có toàn quyền nhân danh OCB để quyết định, thực hiện các quyền, nghĩa vụ của OCB, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước ĐHĐCĐ trong việc thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn được giao. Hội đồng Quản trị của OCB gồm 05 thành viên:

Ông Trịnh Văn Tuấn	Chủ tịch HĐQT
Ông Phan Trung	Ủy viên
Ông Ngô Hà Bắc	Ủy viên
Ông Lê Quang Nghĩa	Ủy viên
Ông Phan Vũ Tuấn	Ủy viên HĐQT độc lập

OCB thành lập 05 ủy ban trực thuộc HĐQT bao gồm: Ủy ban tín dụng; Ủy ban quản lý rủi ro; Ủy ban xử lý rủi ro; Ủy ban quản lý tài sản Nợ - tài sản Có; Ủy ban nhân sự:

Ủy Ban	Chức năng	Tần suất hoạt động	Cấp báo cáo	Định kỳ báo cáo
Ủy ban QLRR	- Tham mưu cho HĐQT về Khung quản trị rủi ro tại OCB - Giám sát hoạt động QLRR tại OCB	Hàng Quý	HĐQT	Hàng Quý
Ủy ban ALCO	- Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có và cấu trúc bảng tổng kết tài sản của OCB. - Quản lý rủi ro thị trường. - Quản lý rủi ro thanh khoản.	Hàng Tháng	Báo cáo trực tiếp: HĐQT Báo cáo gián tiếp: UBQLRR	Hàng Quý
Ủy ban Tín dụng	- Phê duyệt tín dụng. - Thông qua hoặc phê duyệt Khung quản lý rủi ro tín dụng - Tư vấn cho UBQLRR về QLRR tín dụng	Hàng ngày	Báo cáo trực tiếp: HĐQT Báo cáo gián tiếp: UBQLRR	Hàng Quý
Ủy ban Xử lý rủi ro	- Quản lý chính sách dự phòng - Quyết định và phê duyệt cơ cấu nợ	Hàng Tuần	Báo cáo trực tiếp: HĐQT	Hàng Quý

	đối với các khoản vay.		Báo cáo gián tiếp: UBQLRR	
	- Quyết định và phê duyệt các biện pháp thu hồi nợ đối với nợ đã sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro. - Quyết định các biện pháp xử lý các khoản nợ quá hạn hoặc trong hạn tiềm ẩn rủi ro.			
	- Tham mưu cho HĐQT về quy mô và cơ cấu HĐQT, người điều hành phù hợp với quy mô hoạt động và chiến lược phát triển của OCB. - Tham mưu cho HĐQT xử lý các vấn đề nhân sự thuộc thẩm quyền quản lý của HĐQT và Chủ tịch HĐQT.			
Ủy ban Nhân sự	- Nghiên cứu, tham mưu cho HĐQT trong việc ban hành các quy định nội bộ của Ngân hàng thuộc thẩm quyền của HĐQT về chế độ tiền lương, thù lao, tiền thưởng, quy chế tuyển chọn nhân sự, đào tạo và các chính sách đãi ngộ khác đối với Người điều hành, các cán bộ, nhân viên của OCB.	Khi phát sinh	Báo cáo trực tiếp: HĐQT	Khi phát sinh

3.3 Ban Kiểm soát

BKS là cơ quan giám sát việc tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ của OCB trong việc quản trị, điều hành OCB; chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ trong việc thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn được giao. 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 Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng Quản trị. Số lượng thành viên Ban kiểm soát hiện tại của OCB là 03 thành viên.

Ông Nguyễn Văn Bá	Trưởng BKS
Ông Phạm Quang Vinh	Thành viên BKS
Bà Đặng Thị Quý	Thành viên BKS

3.4 Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám Đốc là Cơ quan do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm với 01 Tổng Giám đốc và 05 Phó Tổng Giám đốc, đảm nhiệm công việc thực hiện các chiến lược kinh doanh mà HĐQT đặt ra, quản lý và giải quyết các công việc hàng ngày của Ngân hàng. Ban Tổng Giám đốc điều hành các khối nghiệp vụ bao gồm: Khối Bán Lẻ, Khối Khách hàng Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ, Khối Khách hàng Doanh nghiệp, Khối Khách hàng Doanh nghiệp Lớn, Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu tư, Khối Quản lý Rủi ro, Khối Công nghệ, Khối Vận hành, các chi nhánh và phòng giao dịch.

Ông Nguyễn Đình Tùng	Tổng Giám đốc
Ông Trương Đình Long	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trương Thành Nam	Phó Tổng Giám đốc
Bà Đào Minh Anh	Phó Tổng Giám đốc
Bà Huỳnh Lê Mai	Phó Tổng Giám đốc
Ông Lý Hoài Văn	Phó Tổng Giám đốc

3.5 Các Khối chức năng

Khối chức năng được chia làm nhiều phòng, được phân chia theo định hướng khách hàng và thực hiện những nhiệm vụ chuyên môn riêng trong mục tiêu chung của Ngân hàng, nhằm đảm bảo phát huy tối đa những kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên trong việc phục vụ Khách hàng. Giữa các Khối có sự trao đổi thông tin thường xuyên thông qua các cuộc họp Ban Điều hành và họp giao ban giữa các khu vực trên toàn hệ thống OCB.

3.5.1. Khối Bán Lẻ (RB)

Phòng Quản Lý Kinh Doanh

Chức năng

- Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển kinh doanh thuộc Khối;
- Quản trị hiệu suất;
- Quản trị các khoản nợ quá hạn thuộc Khối;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển kinh doanh thuộc Khối.**
 - o Xây dựng và thực thi chiến lược kinh doanh, chính sách kinh doanh cho Khối;
 - o Tham mưu Giám đốc Khối điều chỉnh xây dựng mô hình kinh doanh, mô hình bán hàng;
 - o Đầu mối xây dựng, cải tiến các quy trình, quy định bán hàng;
 - o Phối hợp xây dựng tài liệu, hướng dẫn, đào tạo, hỗ trợ Khu vực về chiến lược, kế hoạch, công cụ và kỹ năng bán hàng;
 - o Đầu mối tiếp nhận và điều phối xử lý các vấn đề, đề xuất liên quan đến hoạt động kinh doanh từ các Khu vực;
 - o Quản lý và giám sát các hoạt động kinh doanh theo định hướng và hành động được triển khai từ Hội sở;
 - o Thực hiện báo cáo phân tích đưa ra các cảnh báo về thực trạng hoạt động kinh doanh của Khối Bán lẻ và đề xuất giải pháp phù hợp;
 - o Thực hiện đôn đốc, giám sát và đánh giá thường xuyên việc thực hiện triển khai kế hoạch kinh doanh của từng Khu vực;
 - o Phối hợp các bộ phận nhận diện, cảnh báo và ban hành các quy định quản lý rủi ro liên quan đến hoạt động Khối;

- Phối hợp phát triển công cụ hỗ trợ bán hàng trên toàn hệ thống.
- **Quản trị hiệu suất**
 - Xây dựng và theo dõi kế hoạch tài chính của Khối;
 - Xây dựng và giao chỉ tiêu kinh doanh cho các ĐVKD, Nhân viên kinh doanh thuộc Khối;
 - Theo dõi và đánh giá kết quả kinh doanh của các ĐVKD, Nhân viên kinh doanh thuộc Khối;
 - Xây dựng và quản lý các công cụ báo cáo phục vụ công tác theo dõi kết quả kinh doanh cho các ĐVKD hoặc cho cấp quản lý của Khối;
 - Xây dựng định biên nhân sự kinh doanh thuộc Khối và theo dõi tình hình nhân sự kinh doanh thuộc Khối;
 - Tham mưu, quản lý và theo dõi tình hình nhân sự kinh doanh thuộc Khối;
 - Tham mưu, định hướng cho cấp quản lý liên quan đến chính sách nhân sự của Khối.
- **Quản trị các khoản nợ quá hạn thuộc Khối.**
 - Theo dõi và đôn đốc thu hồi các khoản nợ quá hạn phát sinh thuộc phạm vi xử lý của Khối Bán lẻ;
 - Phối hợp thực hiện giám sát, theo dõi và hỗ trợ cập nhật tình hình / tiến độ xử lý các khoản nợ quá hạn thuộc trách nhiệm xử lý của Trung tâm xử lý nợ;
 - Định kỳ báo cáo và cập nhật tình hình xử lý thu hồi các khoản nợ quá hạn tại Đơn vị Kinh doanh (bao gồm cả hiệu quả sử dụng các chi phí liên quan);
 - Triển khai các chương trình thúc đẩy thu hồi nợ quá hạn;
 - Phối hợp với Khu vực, Đơn vị Kinh doanh trong việc thực thi kế hoạch hành động nhằm đạt mục tiêu thu hồi nợ quá hạn;
 - Phối hợp cùng các Phòng / Bộ phận liên quan thực hiện phân giao, theo dõi và đánh giá chỉ tiêu thu hồi nợ đối với các Đơn vị Kinh doanh, nhân sự chuyên trách thuộc Khối;
 - Đầu mối hỗ trợ Khu vực, Đơn vị Kinh doanh trong việc trình miễn giảm lãi nợ quá hạn, các biện pháp liên quan thuộc phạm vi xử lý của Khối;
 - Đầu mối tổ chức các cuộc họp quản trị nợ định kỳ giữa Khối, Trung tâm xử lý nợ, Khu vực và Đơn vị Kinh doanh.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Quan hệ đối tác

Chức năng

- Định hướng và xây dựng các chính sách phát triển & khai thác kênh đối tác liên kết của Khối Bán lẻ;
- Quản trị hiệu quả kinh doanh & chi phí hoa hồng thông qua kênh đối tác liên kết;
- Quản lý và cải tiến công việc chung thuộc phạm vi nội bộ Phòng

Nhiệm vụ

- **Định hướng và xây dựng các chính sách phát triển và khai thác kênh đối tác liên kết của Khối Bán lẻ**
 - o Xây dựng và thực thi chiến lược kinh doanh, chính sách kinh doanh của Khối liên quan đến kênh đối tác liên kết;
 - o Tham mưu Giám đốc Khối điều chỉnh xây dựng mô hình kinh doanh và bán hàng thông qua kênh đối tác liên kết;
 - o Xây dựng và cải tiến các quy trình phối hợp tác nghiệp bên trong, bên ngoài, các chương trình bán hàng thông qua kênh đối tác liên kết;
 - o Đảm bảo việc liên kết đối tác theo đúng định hướng kinh doanh của Khối tại từng thời kỳ và đạt KPIs của Khối giao hàng năm;
 - o Khảo sát thị trường, thu thập thông tin đối thủ cạnh tranh và xây dựng các chính sách hoa hồng phù hợp theo từng thời kỳ;
 - o Khảo sát và phản hồi những vướng mắc của chính sách sản phẩm và quy trình vận hành thông qua việc triển khai kinh doanh qua Kênh đối tác liên kết;
 - o Tìm kiếm, phát triển và thực hiện liên kết, chăm sóc các đối tác liên kết;
 - o Thu thập thông tin đối tác và triển khai việc ký kết hợp đồng hợp tác;
 - o Quản lý & đánh giá hiệu quả của các đối tác liên kết và đề ra chính sách chăm sóc phù hợp;
 - o Đầu mối tiếp nhận và triển khai, hỗ trợ các vướng mắc trong quá trình liên kết; đầu mối hỗ trợ giải quyết các công việc phát sinh với đối tác liên kết & chủ đầu tư;
 - o Triển khai các chương trình Marketing, PR và bán hàng liên quan đến việc phát triển kênh bán hàng thông qua đối tác liên kết;
 - o Đào tạo các kỹ năng liên quan đến việc phát triển & chăm sóc đối tác;
 - o Thực hiện đôn đốc, giám sát và đánh giá thường xuyên việc thực hiện triển khai kế hoạch kinh doanh của từng Khu vực thông qua việc bán hàng qua kênh đối tác liên kết; các dự án liên kết;
 - o Hỗ trợ thực hiện các cảm nang bán hàng thông qua đối tác liên kết;
 - o Soạn thảo bản tin truyền thông nội bộ bản tin liên kết & kinh doanh qua kênh đối tác liên kết hàng tháng.
- **Quản trị hiệu quả kinh doanh và chi phí hoa hồng thông qua kênh đối tác liên kết**
 - o Xây dựng quy trình giám sát và rà soát việc chi hoa hồng dành cho các đối tác liên kết

theo hướng tối ưu hóa kết quả kinh doanh và lợi nhuận;

- Xây dựng quy trình chi hoa hồng và chính sách chi hoa hồng theo từng thời kỳ;
- Đầu mối rà soát và kiểm tra toàn bộ chi phí hoa hồng phát sinh trong hệ thống & đảm bảo cơ chế phối hợp tốt nhất với đơn vị, tối ưu hóa thời gian chi trả hoa hồng cho đối tác.

- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng

- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Định biên nhân sự của Phòng và đánh giá kết quả hiệu quả hoàn thành công việc của các nhân viên trong Phòng

Phòng Quản lý chất lượng dịch vụ

Chức năng

- Xây dựng và giám sát hoạt động của các chức danh giao dịch tại quầy;
- Xây dựng và quản lý hệ thống các quy trình/quy định nghiệp vụ liên quan đến các chức danh giao dịch tại quầy;
- Tổ chức giám sát chất lượng dịch vụ toàn hàng;
- Thực hiện các hoạt động dịch vụ khách hàng trực tuyến (Call Center);
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- Xây dựng và giám sát hoạt động của các chức danh giao dịch tại quầy

- Xây dựng mô tả công việc, năng lực, tiêu chuẩn cho các chức danh giao dịch tại quầy;
- Tham mưu cho công tác tuyển dụng, điều chỉnh, bổ nhiệm cán bộ nhân viên dịch vụ khách hàng;
- Xây dựng cấu trúc và nội dung đề thi tuyển dụng, sát hạch định kỳ cho các chức danh giao dịch tại quầy;
- Phối hợp xây dựng khung chương trình và tham gia đào tạo cho các chức danh giao dịch tại quầy;
- Xây dựng bộ KPI và các công cụ đo lường công việc cho các chức danh giao dịch tại quầy;
- Xây dựng định mức công việc cho các chức danh giao dịch tại quầy;
- Xây dựng bộ tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ quy định tác phong và hành vi giao dịch áp dụng tại quầy;

- Tổ chức giám sát chất lượng dịch vụ tại quầy.
- **Xây dựng và quản lý hệ thống các quy trình/quy định nghiệp vụ liên quan đến các chức danh giao dịch tại quầy**
 - Xây dựng, rà soát, cải tiến các quy định, quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ giao dịch tại quầy;
 - Xây dựng các công cụ, chương trình nhằm giám sát đơn đốc thực hiện liên quan đến nghiệp vụ giao dịch tại quầy;
 - Thực hiện giải đáp các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng liên quan đến nghiệp vụ giao dịch tại quầy khi được chuyển tiếp từ Call center;
 - Hỗ trợ tư vấn nghiệp vụ cho Phòng Dịch vụ khách hàng và Kế toán tại các ĐVKD.
- **Tổ chức giám sát chất lượng dịch vụ toàn hàng**
 - Giám sát bộ tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ toàn hàng;
 - Xây dựng các công cụ, tổ chức các chương trình nhằm kiểm tra giám sát việc thực hiện 5S của các đơn vị kinh doanh;
 - Đánh giá và phối hợp xử lý các vi phạm về tác phong phục vụ và tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ;
 - Xây dựng văn hóa dịch vụ toàn hàng.
- **Thực hiện các hoạt động dịch vụ khách hàng trực tuyến (Call Center)**
 - Thực hiện các hoạt động Inbound: đầu mối tiếp nhận và xử lý các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng về sản phẩm dịch vụ của OCB thông qua tất cả các kênh;
 - Thực hiện các hoạt động Outbound liên quan đến khảo sát, chăm sóc và khai thác khách hàng;
 - Tiếp nhận và tư vấn nhu cầu khách hàng theo các kênh trực tuyến với thời gian phục vụ thông suốt 24/7.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Dịch vụ khách hàng ưu tiên

Chức năng

- Tổ chức kinh doanh đặc thù cho Dịch vụ khách hàng ưu tiên;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Tổ chức kinh doanh đặc thù cho Dịch vụ khách hàng ưu tiên**
 - o Xây dựng và tổ chức triển khai kế hoạch kinh doanh;
 - o Thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và quản lý danh mục khách hàng đối với các sản phẩm dịch vụ của OCB;
 - o Thực hiện phân tích, thẩm định, quyết định hoặc trình cấp có thẩm quyền cấp tín dụng cho khách hàng;
 - o Thực hiện các hoạt động nhắc nợ và xử lý nợ của khách hàng;
 - o Thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng;
 - o Tham gia xây dựng sản phẩm, quy trình, quy định dành cho khách hàng.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ;
 - o Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Trung Tâm Thẻ**Chức năng**

- Thực hiện công tác liên quan đến hoạt động tín dụng Thẻ;
- Thực hiện công tác hỗ trợ cho hoạt động Thẻ;
- Triển khai và kiểm soát các hoạt động Thẻ;
- Phát triển kinh doanh các sản phẩm Thẻ;
- Quản lý công nghệ Thẻ;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm Thẻ.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện công tác liên quan đến hoạt động tín dụng Thẻ**
 - o Thực hiện công tác thẩm định hồ sơ đề nghị cấp Thẻ;
 - o Phân tích tín dụng Thẻ;
 - o Thu hồi nợ Thẻ.
- **Thực hiện công tác hỗ trợ cho hoạt động Thẻ**
 - o Thực hiện các công việc hành chính của Trung tâm Thẻ;

- Thực hiện hoạt động cải tiến quy trình hoạt động của Trung tâm Thẻ;
- Thực hiện các công việc kế toán liên quan đến hoạt động của Trung tâm Thẻ.
- **Triển khai và kiểm soát các hoạt động Thẻ**
 - Thực hiện các hoạt động liên quan đến công tác phát hành Thẻ;
 - Kiểm soát các giao dịch Thẻ;
 - Triển khai dịch vụ khách hàng Thẻ.
- **Phát triển kinh doanh các sản phẩm Thẻ**
 - Thực hiện các hoạt động phát triển kinh doanh Thẻ;
 - Thực hiện các hoạt động phát triển hệ thống ATM;
 - Thực hiện các hoạt động phát triển hệ thống POS;
 - Tổ chức các hoạt động Marketing cho sản phẩm và dịch vụ của Trung tâm Thẻ;
 - Phân tích và phát triển các sản phẩm Thẻ.
- **Quản lý công nghệ Thẻ**
 - Quản trị dữ liệu liên quan đến hoạt động Thẻ;
 - Quản lý kỹ thuật hệ thống ATM/POS;
 - Vận hành hệ thống công nghệ Thẻ;
 - Phối hợp phát triển hệ thống ứng dụng Thẻ.
- **Triển khai hoạt động kinh doanh thẻ và vận hành thẻ ngoài khu vực Thành phố Hồ Chí Minh**
 - Bộ phận Thẻ khu vực hỗ trợ các Phòng trong Trung tâm Thẻ trong việc kinh doanh thẻ và vận hành Thẻ;
 - Bộ phận Thẻ khu vực báo cáo kết quả làm việc trực tiếp cho các Phòng và Giám đốc Trung tâm Thẻ.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm Thẻ**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Trung tâm Thẻ;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Trung tâm Thẻ;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Trung tâm Thẻ chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Trung tâm Thẻ;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Trung Tâm Phát Triển Sản Phẩm Và Thúc Đẩy Bán Hàng

Chức năng

- Xây dựng, triển khai các chương trình marketing theo từng dòng sản phẩm áp dụng đối với từng phân khúc khách hàng thuộc khối;
- Xây dựng, triển khai quản trị các sản phẩm dịch vụ phục vụ các phân khúc khách hàng thuộc Khối;
- Quản lý và thúc đẩy kinh doanh theo từng dòng sản phẩm áp dụng đối với từng phân khúc khách hàng theo từng vùng kinh doanh;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng, triển khai các chương trình marketing theo từng dòng sản phẩm áp dụng đối với từng phân khúc khách hàng thuộc khối**
 - o Tìm kiếm và phát triển các phân khúc khách hàng khác nhau qua đó góp phần mở rộng phân khúc khách hàng của Khối;
 - o Thực hiện các nghiên cứu thị trường, khảo sát khách hàng;
 - o Xây dựng, triển khai các chiến dịch marketing và truyền thông quảng bá sản phẩm, hỗ trợ các đơn vị kinh doanh bán hàng và tăng cường sự trung thành của khách hàng với ngân hàng;
 - o Phối hợp cùng các đơn vị kinh doanh và các giám đốc sản phẩm đánh giá hiệu quả của các chương trình marketing;
 - o Phối hợp cùng Khối Vận hành, tổ chức sản xuất và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ Marketing như in ấn, quảng cáo, truyền thông;
 - o Phối hợp với Khối Vận hành và các đơn vị liên quan để quản lý vật phẩm quảng cáo, quà tặng khuyến mại cho các chương trình khuyến mại, và các chương trình tiếp thị sản phẩm của Khối;
 - o Đầu mối làm việc với các cơ quan nhà nước về các thủ tục liên quan đến khuyến mại, truyền thông, quảng cáo;
 - o Phối hợp với Khối Vận hành để tìm kiếm, đánh giá năng lực và lựa chọn các bên thứ ba cung cấp dịch vụ và hàng hóa phục vụ các chương trình marketing;
 - o Đánh giá chất lượng của bên thứ ba cung cấp cho các chương trình marketing và phản hồi lại cho Khối Vận hành về chất lượng dịch vụ của bên thứ ba;
 - o Đề xuất cải tiến hoặc thiết kế những sản phẩm/ giải pháp mới đáp ứng nhu cầu thiếu hụt của thị trường, giúp Ngân hàng chớp cơ hội kinh doanh mới và củng cố vị thế hiện tại.
- **Xây dựng, triển khai quản trị các sản phẩm dịch vụ phục vụ các phân khúc khách hàng thuộc Khối**
 - o Tư vấn, nghiên cứu, xây dựng, phát triển, triển khai và quản trị hiệu quả danh mục sản phẩm thuộc Khối;
 - o Xây dựng quy định, quy trình phát triển và cải tiến danh mục sản phẩm thuộc Khối;

- Thiết kế sản phẩm mới đồng thời cải tiến các sản phẩm hiện có để tạo sự khác biệt, cạnh tranh và doanh số cao hơn;
 - Tìm kiếm đối tác, hợp tác (bao gồm các đối tác bảo hiểm phi nhân thọ) để triển khai các sản phẩm, chương trình quảng cáo, khuyến mại để thúc đẩy bán các sản phẩm liên quan.
 - Đề xuất xây dựng biểu lãi suất huy động, cho vay và xây dựng, quản trị chính sách giá phí cho các dòng sản phẩm, chính sách giá/phí đặc thù cho từng nhóm đối tượng Khách hàng;
 - Phối hợp với Trung tâm đào tạo xây dựng các chương trình đào tạo về sản phẩm dịch vụ; đào tạo giảng viên nội bộ hoặc trực tiếp tham gia đào tạo cho đội ngũ bán hàng của Khối bán lẻ;
 - Phối hợp chặt chẽ với Khối Quản lý rủi ro và các Đơn vị liên quan khác trong việc kiểm soát rủi ro của sản phẩm cho vay, danh mục khoản vay và tỷ lệ nợ xấu;
 - Phối hợp với các Đơn vị liên quan trong quá trình xây dựng, chỉnh sửa quy trình cho vay để rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ;
 - Xây dựng chính sách hợp tác và giá cho các đối tác liên kết;
 - Hỗ trợ các đơn vị liên quan thuộc Khối Bán lẻ xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình triển khai sản phẩm dịch vụ;
 - Thực hiện kiểm tra, giám sát việc tuân thủ quy trình bán sản phẩm dịch vụ tại các đơn vị kinh doanh và các yêu cầu khác từ Ban lãnh đạo Khối;
 - Phối hợp chặt chẽ với Khối Quản lý Rủi ro và các Đơn vị liên quan khác trong việc kiểm soát rủi ro của các dòng sản phẩm;
 - Thực hiện các nhiệm vụ khác theo chỉ đạo của Ban lãnh đạo Khối và Tổng Giám đốc từng thời kỳ.
- **Quản lý và thúc đẩy kinh doanh theo từng dòng sản phẩm áp dụng đối với từng phân khúc khách hàng theo từng vùng kinh doanh**
- Quản lý công tác xây dựng và triển khai các chương trình thi đua bán hàng theo từng vùng, từng cụm chi nhánh hoặc kênh phân phối nhằm đảm bảo phù hợp với đặc thù của đơn vị kinh doanh;
 - Quản lý công tác truyền thông, truyền lửa của bộ phận thúc đẩy bán đến từng vùng/ chi nhánh/ kênh khác về các sản phẩm, chương trình thi đua;
 - Theo dõi kết quả kinh doanh của chi nhánh/vùng/kênh khác đối với các sản phẩm do Trung tâm quản lý, nắm rõ đặc điểm địa bàn và thực trạng kinh doanh của từng đơn vị, từ đó đề xuất điều chỉnh sản phẩm, chương trình cho phù hợp;
 - Quản lý hoạt động hỗ trợ đơn vị kinh doanh triển khai bán sản phẩm, triển khai chương trình. Hỗ trợ đơn vị tổ chức Hội thảo kinh doanh, hội nghị khách hàng nhằm thúc đẩy bán hàng.
 - Tiếp nhận và phối hợp với các bên liên quan để giải quyết các khó khăn vướng mắc của chi nhánh/vùng/kênh khác;
 - Tham gia xây dựng và triển khai các chương trình, dự án của Khối Bán lẻ liên quan đến

việc thúc đẩy bán như các chương trình bán chéo liên khối/ trung tâm, chiến dịch bán kèm, bán thêm sản phẩm nhằm tối đa hóa sản phẩm và lợi ích trên khách hàng.

- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm**

- o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Trung tâm;
- o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Trung tâm chủ trì;
- o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Trung tâm;
- o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

3.5.2. Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp Vừa Và Nhỏ (SME)

Phòng Quản Lý Kinh Doanh

Chức năng

- Quản lý và triển khai các hoạt động thúc đẩy kinh doanh thuộc Khối Khách hàng doanh nghiệp Vừa và Nhỏ (SME);
- Quản trị hiệu suất của Khối;
- Quản trị các khoản nợ quá hạn của Khối;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý và triển khai các hoạt động thúc đẩy kinh doanh thuộc Khối SME**

- o Xây dựng và thực thi chiến lược kinh doanh, chính sách kinh doanh cho Khối;
- o Đầu mối xây dựng và cải tiến các quy trình, quy định bán hàng;
- o Xây dựng các chương trình thi đua, xúc tiến bán hàng;
- o Đầu mối tiếp nhận và điều phối xử lý các vấn đề, đề xuất liên quan đến hoạt động của Khối từ các ĐVKD;
- o Thực hiện báo cáo, phân tích đưa ra các cảnh báo về thực trạng hoạt động kinh doanh của Khối và đề xuất giải pháp;
- o Thực hiện đôn đốc, giám sát và đánh giá thường xuyên việc triển khai kế hoạch kinh doanh của từng ĐVKD;
- o Nhận diện, cảnh báo và ban hành các quy định quản lý và giám sát bán hàng liên quan đến hoạt động của Khối.

- **Quản trị hiệu suất của Khối**

- o Xây dựng và theo dõi kế hoạch tài chính của Khối;
- o Xây dựng và giao chỉ tiêu kinh doanh cho các ĐVKD, Nhân viên kinh doanh thuộc Khối;

- Theo dõi và đánh giá kết quả kinh doanh của các ĐVKD, Nhân viên kinh doanh thuộc Khối;
- Xây dựng và quản lý các công cụ báo cáo phục vụ công tác theo dõi kết quả kinh doanh cho các ĐVKD hoặc cho cấp quản lý của Khối;
- Xây dựng định biên nhân sự kinh doanh thuộc Khối và theo dõi tình hình nhân sự kinh doanh thuộc Khối;
- Tham mưu, quản lý và theo dõi tình hình nhân sự kinh doanh thuộc Khối;
- Tham mưu, định hướng cho cấp quản lý liên quan đến chính sách nhân sự của Khối;
- **Quản trị các khoản nợ quá hạn của Khối**
 - Theo dõi, đôn đốc và có hướng xử lý đối với các khoản nợ quá hạn thuộc Khối;
 - Chịu trách nhiệm quản trị chất lượng tín dụng của các Trung Tâm SME.
 - Xây dựng và quản lý các công cụ báo cáo phục vụ công tác quản trị nợ cho các ĐVKD hoặc cho cấp quản lý của Khối;
 - Tham mưu, quản lý và theo dõi tình hình thu hồi nợ quá hạn của Khối;
 - Tham mưu, định hướng cho cấp quản lý liên quan đến chính sách quản trị nợ của Khối.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Phát Triển Sản Phẩm

Chức năng

- Xây dựng và triển khai các chính sách, sản phẩm dịch vụ dành cho đối tượng khách hàng thuộc phân khúc của Khối;
- Xây dựng và triển khai công tác thúc đẩy bán các sản phẩm dịch vụ nhằm đảm bảo hoàn thành kế hoạch kinh doanh của Khối;
- Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành các sản phẩm dịch vụ trong hệ thống;
- Quản lý hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm dịch vụ;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng và triển khai các chính sách, sản phẩm dịch vụ dành cho đối tượng khách**

hàng thuộc phân khúc của Khối

- Nghiên cứu danh mục sản phẩm và dịch vụ trên thị trường, tiếp nhận các ý kiến đóng góp trên toàn hệ thống để xây dựng danh mục sản phẩm theo từng giai đoạn;
 - Xác định nhu cầu của phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với sản phẩm dịch vụ theo từng ngành nghề, thông tin đối thủ cạnh tranh;
 - Xây dựng hoặc cải tiến sản phẩm dịch vụ phù hợp với phân khúc mục tiêu theo từng giai đoạn;
 - Xây dựng và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy trình, quy định, công cụ quản lý nhằm vận hành và quản lý hiệu quả các sản phẩm và dịch vụ;
 - Triển khai chính sách sản phẩm dịch vụ đến các Đơn vị kinh doanh và cán bộ bán hàng, có sự tư vấn và hỗ trợ kịp thời để thúc đẩy doanh số bán sản phẩm dịch vụ;
 - Phối hợp với Khối Quản lý rủi ro và các đơn vị có liên quan xây dựng và triển khai chính sách tín dụng liên quan đến phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- **Xây dựng và triển khai công tác thúc đẩy bán các sản phẩm dịch vụ nhằm đảm bảo hoàn thành kế hoạch kinh doanh của Khối**
- Phối hợp với Phòng Quản lý kinh doanh, Phòng Phát triển đối tác và Marketing triển khai, thực hiện các kế hoạch Marketing, chương trình quảng bá, tiếp thị các sản phẩm và dịch vụ;
 - Phối hợp với Phòng Tài trợ thương mại và Quản lý dòng tiền để xây dựng và triển khai các gói sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán chéo/ bán thêm dành cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm gia tăng tối đa hiệu quả bán hàng đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ;
 - Phối hợp với Trung tâm đào tạo để đào tạo các chính sách, sản phẩm và dịch vụ cho đội ngũ bán hàng, đội ngũ tác nghiệp tại ĐVKD.
- **Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành sản phẩm dịch vụ trong hệ thống**
- Đánh giá quá trình triển khai sản phẩm dịch vụ của các Phòng ban/Bộ phận có liên quan;
 - Tiếp nhận và xử lý các vướng mắc liên quan đến quá trình kinh doanh và vận hành sản phẩm dịch vụ;
 - Thực hiện các báo cáo liên quan đến sản phẩm dịch vụ trong hệ thống và NHNN theo yêu cầu;
 - Thực hiện đánh giá và báo cáo sau khi triển khai các gói sản phẩm dịch vụ theo kế hoạch.
- **Quản lý hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm dịch vụ.**
- Quản lý, phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm dịch vụ;
 - Đề xuất, triển khai các chương trình, giải pháp nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm dịch vụ.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của

Phòng;

- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Phát Triển Đối Tác Và Marketing

Chức năng

- Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển đối tác và marketing thuộc Khối Khách hàng doanh nghiệp Vừa và Nhỏ (SME);
- Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành các chương trình thiết lập quan hệ đối tác, phát triển đối tác và chương trình marketing trong hệ thống;
- Quản lý hiệu quả kinh doanh của các hoạt động phát triển đối tác và marketing;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển đối tác và marketing thuộc Khối Khách hàng doanh nghiệp Vừa và Nhỏ (SME);**
 - Xây dựng chiến lược phát triển đối tác, chiến lược marketing cho Khối;
 - Xây dựng chính sách Khách hàng và các chương trình chăm sóc Khách hàng nhằm nâng cao sự hài lòng của Khách hàng;
 - Xây dựng các chương trình phát triển đối tác; liên kết bán hàng cho Khối.
- **Triển khai, thực thi chiến lược kinh doanh và quản lý hiệu quả trong việc thiết lập quan hệ đối tác, phát triển đối tác và quản lý quan hệ với các đối tác theo định hướng OCB trong từng thời kỳ;**
 - Đầu mối tiếp nhận và điều phối xử lý các vấn đề, đề xuất liên quan đến hoạt động phát triển đối tác và marketing của Khối từ các ĐVKD;
 - Thực hiện báo cáo, phân tích đưa ra các cảnh báo về thực trạng hoạt động phát triển đối tác và marketing của Khối và đề xuất giải pháp.
- **Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành các chương trình thiết lập quan hệ đối tác, phát triển đối tác và chương trình marketing trong hệ thống;**
 - Đánh giá quá trình triển khai các chương trình phát triển đối tác, chương trình marketing của các Phòng ban/Bộ phận có liên quan;
 - Tiếp nhận và xử lý các vướng mắc liên quan đến các chương trình phát triển đối tác, chương trình marketing;
 - Thực hiện các báo cáo liên quan đến các chương trình phát triển đối tác, chương trình

- marketing trong hệ thống và NHNN theo yêu cầu;
- o Thực hiện đánh giá và báo cáo sau khi triển khai các chương trình phát triển đối tác, chương trình marketing theo kế hoạch.
- **Quản lý hiệu quả kinh doanh của các hoạt động phát triển đối tác và marketing.**
 - o Quản lý, phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của các chương trình phát triển đối tác và chương trình marketing;
 - o Quản lý và triển khai các chính sách và chăm sóc khách hàng nhằm duy trì và tăng trưởng cơ sở dữ liệu khách hàng SME
 - o Đề xuất, triển khai các chương trình, giải pháp nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh của hoạt động phát triển đối tác và hoạt động marketing của Khối.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

3.5.3. Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp (CB)

Phòng Quản Lý Kinh Doanh.

Chức năng

- Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển kinh doanh thuộc Khối;
- Quản trị hiệu suất;
- Quản lý danh mục khách hàng thuộc phân khúc khách hàng của Khối.
- Quản trị chất lượng tín dụng của Khối;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng

Nhiệm vụ

- **Quản lý và triển khai các hoạt động phát triển kinh doanh thuộc Khối**
 - o Xây dựng kế hoạch kinh doanh cùng Trung tâm CB;
 - o Đôn đốc, giám sát, đánh giá thường xuyên và cùng triển khai kế hoạch kinh doanh của Trung tâm CB;
 - o Hướng dẫn, đào tạo, hỗ trợ Trung tâm CB về chiến lược, kế hoạch, công cụ và kỹ năng bán hàng;
 - o Đề xuất xây dựng các chương trình thúc đẩy kinh doanh của Khối;

- Tiếp nhận và điều phối xử lý các vấn đề, đề xuất liên quan đến hoạt động kinh doanh của Khối từ các Trung tâm CB;
 - Quản lý, vận hành hoạt động kinh doanh của Trung tâm CB trong những trường hợp cần thiết;
 - Quản lý và triển khai bán chéo các sản phẩm, dịch vụ theo quy định của OCB;
 - Tham mưu cho Giám đốc khối việc điều chỉnh, xây dựng các chính sách ưu đãi cho khách hàng, hoạt động kinh doanh, mô hình kinh doanh, mô hình bán hàng;
 - Phối hợp với các bộ phận nhận diện, cảnh báo và ban hành, thực hiện các quy định về quản lý rủi ro liên quan đến hoạt động của các Phòng/Ban thuộc Khối;
 - Phối hợp với các phòng/ban quản lý chất lượng tín dụng của khách hàng;
 - Phối hợp với các Phòng/Ban hỗ trợ bán hàng trên toàn hệ thống.
- **Quản trị hiệu suất**
- Đầu mối xây dựng kế hoạch kinh doanh của Khối;
 - Xây dựng và theo dõi kế hoạch tài chính của Khối;
 - Xây dựng và giao chỉ tiêu kinh doanh cho các Trung tâm CB, Nhân viên kinh doanh thuộc Khối;
 - Theo dõi và đánh giá hoạt động kinh doanh của các Trung tâm CB, nhân viên kinh doanh thuộc Khối;
 - Tham mưu, quản lý và theo dõi tình hình nhân sự kinh doanh thuộc Khối;
 - Tham mưu cho cấp quản lý liên quan đến chính sách nhân sự của Khối;
 - Xây dựng và quản lý các công cụ báo cáo phục vụ công tác theo dõi kết quả kinh doanh của Khối;
 - Thực hiện các báo cáo liên quan đến danh mục khách hàng, sản phẩm dịch vụ trong hệ thống và Ngân hàng nhà nước theo yêu cầu.
- **Quản lý danh mục khách hàng thuộc phân khúc khách hàng của Khối.**
- Quản lý danh mục khách hàng;
 - Thực hiện khảo sát thông tin, tổng hợp ý kiến phản hồi từ khách hàng và cán bộ nhân viên Khối;
- **Quản trị chất lượng tín dụng thuộc Khối**
- Theo dõi và đôn đốc thu hồi các khoản nợ chuẩn bị đến hạn và quá hạn phát sinh thuộc phạm vi xử lý của Khối;
 - Phối hợp thực hiện giám sát, theo dõi và hỗ trợ cập nhật tình hình/tiến độ xử lý các khoản nợ quá hạn thuộc trách nhiệm xử lý của Trung tâm Xử lý nợ;
 - Định kỳ báo cáo và cập nhật tình thu hồi các khoản nợ chuẩn bị đến hạn và quá hạn tại Trung tâm CB (bao gồm cả hiệu quả sử dụng các chi phí liên quan);
 - Triển khai các chương trình thúc đẩy thu hồi nợ quá hạn;
 - Phối hợp với Trung tâm CB trong việc thực thi kế hoạch hành động nhằm đạt mục tiêu thu hồi nợ quá hạn;

- Phối hợp cùng phòng/Bộ phận liên quan thực hiện phân giao, theo dõi và đánh giá chỉ tiêu thu hồi nợ đối với các Trung tâm CB, nhân sự chuyên trách thuộc Khối;
 - Đầu mối hỗ trợ Trung tâm CB trong việc trình miễn giảm lãi của khoản nợ quá hạn, các biện pháp liên quan thuộc phạm vi xử lý của Khối;
 - Đầu mối tổ chức các cuộc họp quản trị nợ định kỳ giữa Khối với Trung tâm xử lý nợ và Trung tâm CB.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định

Phòng Phát Triển Sản Phẩm.

Chức năng

- Xây dựng và triển khai các sản phẩm phục vụ khách hàng doanh nghiệp.
- Xây dựng, triển khai các chương trình thúc đẩy bán phục vụ Trung tâm CB, phân khúc khách hàng thuộc Khối.
- Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành và hiệu quả của từng sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán của Khối;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng và triển khai các sản phẩm phục vụ khách hàng doanh nghiệp.**
 - Nghiên cứu, khảo sát danh mục khách hàng hiện hữu của OCB, tiếp nhận các ý kiến đóng góp trên toàn hệ thống, nghiên cứu, khảo sát ngành nghề, tình hình chung của thị trường, danh mục sản phẩm và dịch vụ của đối thủ cạnh tranh để lên kế hoạch về danh mục sản phẩm sẽ xây dựng;
 - Phối hợp với Trung tâm Marketing khảo sát và xác định đặc điểm, nhu cầu của từng phân khúc khách hàng, ngành hàng, thị trường, thông tin đối thủ cạnh tranh;
 - Xây dựng các sản phẩm dịch vụ phù hợp với từng phân khúc khách hàng, đặc thù hoạt động kinh doanh của OCB;
 - Phối hợp với Trung tâm Marketing xây dựng các chương trình Marketing cho từng sản phẩm dịch vụ;
 - Triển khai, đào tạo, hướng dẫn cho các Trung tâm CB và phòng/ban liên quan về sản phẩm dịch vụ của Khối.
 - Xây dựng và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy trình, quy định, công cụ quản lý nhằm vận hành và quản lý hiệu quả các sản phẩm dịch vụ.

- **Xây dựng, triển khai các chương trình thúc đẩy bán phục vụ Trung tâm CB, phân khúc khách hàng thuộc Khối.**
 - o Tiếp nhận ý kiến đóng góp, đề xuất từ Phòng Quản lý kinh doanh, Trung tâm CB và phòng/ban nghiệp vụ trong hệ thống về các chương trình thúc đẩy bán của Khối;
 - o Khảo sát và xác định nhu cầu, năng lực của Trung tâm CB trong hoạt động bán hàng theo danh mục sản phẩm, địa bàn hoạt động;
 - o Xây dựng các chương trình thúc đẩy bán phù hợp với thực tế kinh doanh của Trung tâm CB;
 - o Triển khai, đào tạo, hướng dẫn cho các Trung tâm CB và phòng/ban liên quan về chương trình thúc đẩy bán của Khối;
 - o Xây dựng và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy trình, quy định, công cụ quản lý nhằm vận hành và quản lý hiệu quả các chương trình thúc đẩy bán.
- **Quản lý, đánh giá quá trình triển khai, vận hành và hiệu quả của từng sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán của Khối.**
 - o Tiếp nhận, hỗ trợ và giải đáp các thắc mắc, khó khăn vướng mắc của Trung tâm CB, phòng/ban có liên quan trong hoạt động kinh doanh, vận hành, sử dụng sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán;
 - o Định kỳ/đột xuất phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán;
 - o Thực hiện cải tiến các sản phẩm dịch vụ, chương trình thúc đẩy bán theo từng giai đoạn.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định.

3.5.4. Khối Khách Hàng Doanh Nghiệp Lớn (LC)

Chức năng

- Quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ thuộc phân khúc LC theo quy định của Quy chế này trong phạm vi rủi ro cho phép theo quy định của OCB trong từng thời kỳ, trừ trường hợp có chỉ đạo của Tổng Giám đốc về việc khai thác các phân khúc khác.

Nhiệm vụ

- Xây dựng và tổ chức triển khai kế hoạch, nghiệp vụ kinh doanh trên toàn Hệ thống OCB đối với khách hàng thuộc phân khúc LC;
- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp có thẩm quyền ban hành các văn bản định chế để

hướng dẫn, điều hành hoạt động của Khối Khách hàng doanh nghiệp lớn trên toàn Hệ thống;

- Nghiên cứu, phát triển sản phẩm tín dụng và dịch vụ ngân hàng để phục vụ khách hàng thuộc phân khúc LC;
- Quản lý nghiệp vụ huy động tiền gửi của khách hàng thuộc phân khúc LC;
- Quản trị và thu hồi nợ thuộc phân khúc quản lý theo quy định OCB từng thời kỳ;
- Nghiên cứu, xây dựng, theo dõi và đề xuất điều chỉnh phí, lãi suất đối với các sản phẩm, dịch vụ phục vụ cho Khách hàng thuộc phân khúc LC;
- Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh và phân đoạn thị trường thuộc phân khúc LC;
- Quản lý khách hàng thuộc phân khúc LC trên toàn Hệ thống;
- Bán chéo các sản phẩm, dịch vụ của Khối nghiệp vụ khác theo quy định của OCB;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Tổng Giám đốc giao.

3.5.5. Khối Kinh Doanh Tiền Tệ Và Đầu Tư

Phòng Đầu Tư

Chức năng

- Triển khai thực hiện và quản lý hoạt động kinh doanh các loại giấy tờ có giá, trái phiếu, sản phẩm phái sinh do doanh nghiệp phát hành;
- Thực hiện huy động vốn;
- Triển khai thực hiện và quản lý hoạt động kinh doanh cổ phiếu, góp vốn cổ phần, đầu tư dự án, hợp tác kinh doanh;
- Thực hiện môi giới đầu tư, tư vấn tài chính và tư vấn hợp nhất, sáp nhập;
- Quản lý ủy thác đầu tư;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Triển khai thực hiện và quản lý hoạt động kinh doanh các loại giấy tờ có giá, trái phiếu, sản phẩm phái sinh do doanh nghiệp phát hành**
 - o Thực hiện báo cáo nghiên cứu thị trường, các lĩnh vực, ngành nghề;
 - o Xây dựng chiến lược, chính sách, kế hoạch đầu tư;
 - o Triển khai hoạt động tìm kiếm, phân tích, đề xuất các cơ hội đầu tư và triển khai kinh doanh giấy tờ có giá, trái phiếu, sản phẩm phái sinh do doanh nghiệp phát hành;
 - o Quản lý tập trung, kiểm soát rủi ro và thực hiện các nghiệp vụ bảo toàn vốn đã đầu tư.
- **Thực hiện huy động vốn**
 - o Triển khai các hoạt động huy động vốn.
- **Triển khai thực hiện và quản lý hoạt động kinh doanh cổ phiếu, góp vốn cổ phần, đầu tư dự án, hợp tác kinh doanh**

- Thực hiện báo cáo nghiên cứu thị trường, các lĩnh vực, ngành nghề;
- Xây dựng chiến lược, chính sách, kế hoạch đầu tư;
- Triển khai hoạt động tìm kiếm, phân tích, đề xuất các cơ hội đầu tư và triển khai kinh doanh cổ phiếu, góp vốn cổ phần, hợp tác kinh doanh, đầu tư cấu trúc;
- Quản lý tập trung, kiểm soát rủi ro và thực hiện các nghiệp vụ bảo toàn vốn đã đầu tư.
- **Thực hiện môi giới đầu tư, tư vấn tài chính và tư vấn hợp nhất, sáp nhập**
 - Thực hiện môi giới, đầu tư, thoái vốn cổ phiếu, góp vốn dự án, mua bán tài sản xử lý nợ..;
 - Thực hiện tư vấn cấu trúc tài chính và thu xếp phát hành trái phiếu doanh nghiệp, vay vốn, vốn cổ phần;
 - Thực hiện tư vấn hợp nhất, sáp nhập.
- **Quản lý ủy thác đầu tư**
 - Triển khai dịch vụ quản lý ủy thác đầu tư theo quy định.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

Phòng Quản Lý Tài Sản Nợ Và Có.

Chức năng

- Tham mưu cho Ban Điều hành quản lý chính sách về nguồn vốn;
- Quản lý và điều hòa vốn cho toàn hệ thống;
- Quản trị Tài sản Nợ – Tài sản Có thông qua cơ chế Điều chuyển vốn nội bộ;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Tham mưu cho Ban Điều hành quản lý chính sách về nguồn vốn**
 - Nghiên cứu, soạn thảo, trình ban hành và tổ chức triển khai việc thực hiện Văn bản định chế, chính sách về nguồn vốn nhằm hướng dẫn và kiểm soát hoạt động nguồn vốn của toàn hệ thống;
 - Xây dựng cơ chế giá điều chuyển vốn nội bộ.
- **Quản lý và điều hòa vốn cho toàn hệ thống**

- Trực tiếp cân đối, điều hòa các nhu cầu cấp và sử dụng nguồn của toàn hệ thống nhằm đảm bảo khả năng thanh toán, tỷ lệ dự trữ bắt buộc và tuân thủ an toàn thanh khoản theo quy định;
- Phối hợp với các Đơn vị liên quan đề xuất và triển khai các phương án sử dụng công cụ thị trường để điều tiết nguồn vốn và đầu tư vốn chủ sở hữu khả dụng;
- Thực hiện cung cấp thông tin về cơ cấu và nhu cầu vốn của OCB trong các nghiệp vụ vay tái cấp vốn, cầm cố, tái chiết khấu giấy tờ có giá, hoán đổi ngoại tệ,... với NHNN.
- **Quản trị Tài sản Nợ – Tài sản Có thông qua cơ chế Điều chuyển vốn nội bộ**
 - Quản lý vốn tập trung trong toàn hệ thống, sử dụng công cụ lãi suất điều chuyển vốn để định hướng và tính thu nhập, chi phí giữa Hội sở và các ĐVKD trong từng thời kỳ;
 - Nghiên cứu, phân tích diễn biến thị trường và phối hợp với các Đơn vị liên quan để trình các chính sách và định hướng kinh doanh về lãi suất, sản phẩm;
 - Phối hợp với các Đơn vị liên quan (Tài chính và Quản lý rủi ro) để quản lý vốn chủ sở hữu, quyết định cấu trúc bảng tổng kết tài sản phù hợp với tình hình thị trường;
 - Thực hiện các báo cáo và giúp việc cho Ủy ban ALCO.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

Phòng Kinh Doanh Ngoại Hối.

Chức năng

- Triển khai hoạt động kinh doanh ngoại tệ và hàng hóa;
- Quản lý ngoại tệ và hàng hóa;
- Tăng cường công tác kiểm soát kinh doanh ngoại hối và phát triển sản phẩm;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Triển khai hoạt động kinh doanh ngoại tệ và hàng hóa**
 - Xây dựng và hướng dẫn các chính sách, văn bản liên quan đến hoạt động tổ chức điều hành và kiểm soát hoạt động kinh doanh ngoại tệ và hàng hóa;
 - Xây dựng kế hoạch và tổ chức triển khai kinh doanh ngoại tệ và hàng hóa tại Hội sở và hỗ trợ các ĐVKD trên toàn hệ thống;
 - Xây dựng cơ chế tổ chức thực hiện và hoạt động kinh doanh hàng hóa trên sàn của

OCB;

- Phối hợp với khối nghiệp vụ khác trong việc xây dựng bộ sản phẩm của OCB, bán chéo sản phẩm;
- Đề xuất hạn mức giao dịch ngoại hối, hàng hóa cho cán bộ nhân viên giao dịch;
- Tối đa hóa lợi nhuận thông qua hoạt động kinh doanh ngoại hối, hàng hóa và các công cụ phái sinh;
- Thực hiện phân tích thị trường để đề xuất lên Ban lãnh đạo các chính sách, định hướng kinh doanh tỷ giá và hoạt động quản lý rủi ro trong quá trình kinh doanh ngoại tệ và hàng hóa.

- **Quản lý ngoại tệ và hàng hóa**

- Quản lý trạng thái ngoại tệ và hàng hóa trên toàn hệ thống;
- Tham mưu Giám đốc Khối các diễn biến thị trường ngoại hối và thị trường hàng hóa.

- **Tăng cường công tác kiểm soát hoạt động kinh doanh ngoại hối và phát triển sản phẩm**

- Quản trị hệ thống kinh doanh ngoại hối toàn ngân hàng;
- Thực hiện tính toán các mô hình, chỉ số quản trị rủi ro theo đúng quy định;
- Kiểm soát rủi ro ngoại hối của Phòng và toàn hệ thống;
- Thực hiện các báo cáo định kỳ cho Phó Tổng Giám đốc phụ trách các vấn đề có khả năng phát sinh rủi ro cho Phòng và toàn hệ thống;
- Xây dựng và phát triển các sản phẩm liên quan đến hoạt động Phòng;

- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**

- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
- Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

Phòng Định Chế Tài Chính.

Chức năng

- Xây dựng và quản lý chính sách liên quan đến khách hàng Định chế tài chính;
- Thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với các Định chế tài chính trong và ngoài nước;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng và quản lý chính sách liên quan đến khách hàng Định chế tài chính**
 - o Tham mưu, hoạch định chính sách phát triển, hợp tác kinh doanh trong lĩnh vực liên quan đến khách hàng Định chế tài chính;
 - o Tham mưu, đề xuất các định hướng chiến lược dài hạn đối với khách hàng là Định chế tài chính;
 - o Xây dựng và quản lý hệ thống thông tin về các Định chế tài chính.
- **Thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với các Định chế tài chính trong và ngoài nước**
 - o Quản lý và phát triển khả năng hợp tác kinh doanh, bán chéo sản phẩm với khách hàng là các Định chế tài chính phi Ngân hàng;
 - o Tìm kiếm, thiết lập và quản lý quan hệ hạn mức với các Định chế tài chính;
 - o Trình và cấp hạn mức giao dịch cho các khách hàng Định chế tài chính;
 - o Thiết lập và quản lý mối quan hệ RMA với các Ngân hàng khác;
 - o Quản lý, phát triển và sử dụng hiệu quả quan hệ hợp tác, hạn mức Tài trợ thương mại với các Định chế tài chính;
 - o Quản lý và hỗ trợ sử dụng hiệu quả các nguồn tài trợ thông qua Ngân hàng Nhà nước;
 - o Quản lý và duy trì hệ thống tài khoản Nostro mở tại các ngân hàng trong và ngoài nước;
 - o Quản lý và duy trì hệ thống tài khoản Vostro các Định chế tài chính khác mở tại OCB.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - o Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

Phòng Thị Trường Tiền Tệ

Chức năng

- Triển khai hoạt động kinh doanh vốn;
- Quản lý vốn;
- Tăng cường công tác kiểm soát thị trường tiền tệ và phát triển sản phẩm;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Triển khai hoạt động kinh doanh vốn**

- Xây dựng kế hoạch và tổ chức triển khai kinh doanh nguồn vốn trên toàn hệ thống;
 - Triển khai hoạt động đầu tư, kinh doanh các loại trái phiếu chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương và các loại giấy tờ có giá khác;
 - Triển khai hoạt động kinh doanh vốn, kinh doanh trái phiếu và các công cụ phái sinh trên thị trường vốn, thị trường tiền tệ, thị trường mở;
 - Xây dựng và triển khai các sản phẩm về nguồn vốn;
 - Phối hợp xây dựng và triển khai bộ sản phẩm của OCB, bán chéo sản phẩm nhằm đáp ứng các nhu cầu về kinh doanh vốn của khách hàng và các định chế tài chính;
 - Đề xuất hạn mức giao dịch cấp cho các định chế tài chính khác, hạn mức giao dịch nội bộ và trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.
- **Quản lý vốn**
- Phối hợp thực hiện hoạt động cân đối và điều hòa vốn trên toàn hệ thống;
 - Thực hiện việc gửi và nhận gửi vốn, vay và cho vay vốn, các nghiệp vụ trên thị trường mở, tái cấp vốn,... để đảm bảo nhu cầu thanh toán, tỷ lệ an toàn vốn và dự trữ bắt buộc;
 - Tiếp nhận, khai thác và quản lý các nguồn vốn ủy thác;
 - Tham mưu Giám đốc Khối các diễn biến trên thị trường vốn, thị trường tiền tệ.
- **Tăng cường công tác kiểm soát thị trường tiền tệ và phát triển sản phẩm**
- Thực hiện các báo cáo định kỳ cho Phó Tổng Giám đốc phụ trách;
 - Báo cáo trực tiếp ngay khi phát sinh các vấn đề có khả năng rủi ro cao;
 - Xây dựng và phát triển các sản phẩm liên quan đến hoạt động Phòng;
 - Giám sát thực hiện công tác tự chấn chỉnh đối với hoạt động của phòng;
 - Kiểm soát các giao dịch mua bán;
 - Tham gia vào quá trình xây dựng các dự án công nghệ của phòng, tự động hóa hệ thống quản lý trái phiếu và hệ thống giao dịch nội bộ;
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

3.5.6. Khối Công Nghệ

Phòng quản lý và phát triển ứng dụng

Chức năng

- Thực hiện phân tích nghiệp vụ các yêu cầu về tự động hóa hoạt động nghiệp vụ Ngân hàng;
- Quản lý kiến trúc hệ thống phần mềm nghiệp vụ Ngân hàng;
- Phát triển giải pháp hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ Ngân hàng;
- Khai thác hệ thống CoreBanking;
- Phát triển và vận hành kho dữ liệu;
- Thực hiện cung cấp dịch vụ hỗ trợ level 2 chuyển từ IT xử lý;
- Đề xuất chọn lựa các giải pháp phần mềm nghiệp vụ trang bị ngoài;
- Quản lý dự án phần mềm;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện phân tích nghiệp vụ các yêu cầu về tự động hóa hoạt động nghiệp vụ Ngân hàng**
 - o Tiếp nhận và phỏng vấn làm rõ yêu cầu từ các Đơn vị nghiệp vụ OCB;
 - o Phân tích và đề xuất giải pháp thực hiện;
 - o Nghiên cứu và đề xuất chọn lựa giải pháp từ các đối tác đối với các yêu cầu sẽ mua ngoài;
 - o Thu thập thông tin từ các đối tác kết nối với OCB.
- **Quản lý kiến trúc hệ thống phần mềm nghiệp vụ Ngân hàng**
 - o Nghiên cứu và quyết định công nghệ cho các yêu cầu tự phát triển;
 - o Phân tích, thiết kế và lập tài liệu mô tả chi tiết kiến trúc và chức năng hệ thống;
 - o Thiết kế và lập tài liệu mô tả luồng xử lý dữ liệu;
 - o Quản lý kiến trúc các hệ thống ứng dụng hiện hành.
- **Phát triển các giải pháp hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ Ngân hàng**
 - o Lập trình ứng dụng ngân hàng điện tử;
 - o Lập trình các website không liên quan đến nghiệp vụ Ngân Hàng;
 - o Lập trình các ứng dụng tác nghiệp nội bộ;
 - o Lập trình tích hợp hệ thống nội bộ và đối tác;
 - o Lập trình tích hợp dữ liệu;
 - o Tự động hóa và số hóa quy trình;
 - o Quản lý các môi trường phát triển và công cụ hỗ trợ phát triển nhanh.
- **Khai thác hệ thống CoreBanking**

- Kiểm soát và tối ưu hiệu suất hệ thống;
- Nghiên cứu và ứng dụng các tính năng kỹ thuật phục vụ yêu cầu nghiệp vụ;
- Nghiên cứu, tổ chức, điều phối triển khai nâng cấp hệ thống định kỳ.
- **Phát triển và vận hành kho dữ liệu**
 - Xây dựng các báo cáo, chức năng khai thác Kho dữ liệu;
 - Theo dõi hoạt động của Kho dữ liệu;
 - Xử lý sự cố kho dữ liệu.
- **Thực hiện cung cấp dịch vụ hỗ trợ level 2 chuyển từ IT xử lý**
 - Hướng dẫn cách xử lý cho Level 1;
 - Hỗ trợ xử lý các yêu cầu chuyển level 2 từ các phòng trong khối Công nghệ.
- **Đề xuất chọn lựa giải pháp phần mềm nghiệp vụ trang bị ngoài**
 - Tìm kiếm giải pháp;
 - Xây dựng tài liệu thử nghiệm giải pháp;
 - Thử nghiệm giải pháp;
 - Lập hồ sơ yêu cầu về triển khai;
 - Đánh giá và đề xuất chọn lựa giải pháp.
- **Quản lý dự án phần mềm**
 - Lập kế hoạch dự án;
 - Quản lý các thay đổi của dự án;
 - Quản lý tiến độ của dự án;
 - Kiểm soát ngân sách dự án;
 - Báo cáo dự án cho các cấp có liên quan.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy chế, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Lập bảng phân công cho các nhân sự để thực hiện;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng vận hành dịch vụ công nghệ

Chức năng

- Quản lý, vận hành các Dịch vụ công nghệ và Trung tâm dữ liệu;
- Đảm bảo hoạt động liên tục của các hệ thống và dịch vụ Công nghệ thông tin (CNTT);
- Tiếp nhận, xử lý các yêu cầu hỗ trợ dịch vụ và sự cố công nghệ;
- Triển khai và hỗ trợ khai thác các thiết bị đầu cuối;
- Quản lý thay đổi cấu hình và phiên bản đối với các dịch vụ công nghệ;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý, vận hành các Dịch vụ công nghệ và Trung tâm dữ liệu**
 - o Quản lý, vận hành và giám sát các hoạt động của: dịch vụ công nghệ, hệ thống công nghệ và trung tâm dữ liệu;
 - o Phối hợp xử lý các sự cố hệ thống công nghệ thông tin phát sinh trong quá trình hoạt động;
 - o Thực hiện sao lưu, phục hồi dữ liệu lớp ứng dụng (không bao gồm cơ sở dữ liệu);
 - o Triển khai ứng dụng, bản vá lỗi vào môi trường Vận hành;
 - o Phối hợp xây dựng các môi trường phục vụ thử nghiệm, khắc phục lỗi;
 - o Thực hiện công tác xử lý cuối ngày của các hệ thống cần xử lý cuối ngày;
 - o Xây dựng hệ thống dự phòng tại Trung tâm dữ liệu (DC) và Trung tâm dữ liệu dự phòng (DR)
- **Đảm bảo hoạt động liên tục của các hệ thống và dịch vụ CNTT**
 - o Xây dựng kịch bản và quy trình xử lý các sự cố CNTT;
 - o Đầu mối tổ chức và phối hợp xử lý các sự cố hệ thống lớn (gián đoạn CNTT cấp 3, cấp thảm họa, được quy định tại chương III, điều 9 Quyết định 370/2017/QĐ-TGD “Quy định quản lý duy trì dịch vụ CNTT liên tục”) phát sinh trong quá trình hoạt động;
 - o Quản lý, phân tích, đánh giá các sự cố công nghệ thông tin và lên phương án khắc phục;
 - o Xây dựng & quản lý kịch bản, quy trình chuyển đổi các dịch vụ CNTT từ Trung tâm dữ liệu (DC) sang Trung tâm dữ liệu dự phòng (DR) – DRP (Disaster Recovery Plan – kế hoạch phục hồi thảm họa dịch vụ CNTT)
 - o Xây dựng và Quản lý các công cụ phục vụ cho việc giám sát và tối ưu hệ thống;
 - o Tổ chức thực hiện DRP định kỳ hằng năm đảm bảo tuân thủ các quy định của cơ quan quản lý nhà nước;
- **Tiếp nhận, xử lý các yêu cầu hỗ trợ dịch vụ và sự cố công nghệ**
 - o Tiếp nhận, phân tích và xử lý lỗi nghiệp vụ, yêu cầu dịch vụ công nghệ từ người dùng nội bộ;
 - o Cung cấp số liệu báo cáo quản trị, số liệu kinh doanh trích xuất từ các hệ thống công

- nghệ thông tin;
- Thực hiện chuyển tiếp, phối hợp và thúc đẩy xử lý các yêu cầu được gán đến các bộ phận khác từ hệ thống quản lý yêu cầu (IT xuly);
- Hỗ trợ người dùng sử dụng và khai thác các dịch vụ do Khối Công nghệ cung cấp;
- Thực hiện phân quyền cho người dùng trên các hệ thống công nghệ thông tin;
- Triển khai các hoạt động truyền thông thông tin liên quan đến các dịch vụ công nghệ;
- **Triển khai và hỗ trợ khai thác các thiết bị đầu cuối**
 - Quản lý, hỗ trợ sử dụng và khai thác các thiết bị đầu cuối;
 - Triển khai thiết bị đầu cuối phục vụ kế hoạch phát triển mạng lưới;
 - Thiết kế kiến trúc, tư vấn, thực hiện, quản lý hệ thống mạng tại các Đơn vị kinh doanh;
 - Quản lý, vận hành và giám sát hoạt động hệ thống mạng tại các Đơn vị kinh doanh;
 - Triển khai, quản lý và vận hành hệ thống Camera giám sát toàn ngân hàng;
 - Quản lý và phân quyền truy cập máy chủ tại Đơn vị kinh doanh;
 - Thiết lập và hỗ trợ các cuộc họp trực tuyến của Ban điều hành.
- **Quản lý thay đổi cấu hình và phiên bản đối với các dịch vụ công nghệ**
 - Quản lý yêu cầu thay đổi dịch vụ công nghệ trên môi trường Vận hành;
 - Quản lý thông tin tham số, cấu hình, phiên bản phần mềm của các hệ thống công nghệ.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng quản trị dịch vụ công nghệ

Chức năng

- Quản lý, đề xuất cải tiến chất lượng dịch vụ công nghệ;
- Quản lý tuân thủ, rủi ro và chính sách công nghệ thông tin (CNTT);
- Điều phối các dự án thuộc phạm vi công nghệ. Hỗ trợ điều phối các dự án mang tính toàn hàng có liên quan tới công nghệ;
- Nghiên cứu các giải pháp, phương pháp để thực hiện việc đánh giá hiệu suất của nhân viên khối Công nghệ;
- Nghiên cứu các xu hướng phát triển thị trường về công nghệ để cập nhật và đề xuất phát triển,

triển khai các ứng dụng mới phù hợp lĩnh vực ngân hàng;

- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý, đề xuất cải tiến chất lượng dịch vụ công nghệ**
 - o Xây dựng, cập nhật danh mục dịch vụ công nghệ;
 - o Xây dựng, cập nhật cam kết chất lượng dịch vụ công nghệ;
 - o Xây dựng, triển khai, giám sát, cải tiến các quy trình quản lý dịch vụ công nghệ (ITIL);
 - o Khảo sát đo lường mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ;
 - o Thực hiện đo lường, đánh giá, báo cáo chất lượng dịch vụ công nghệ;
 - o Hoạch định mục tiêu, lộ trình cải tiến chất lượng dịch vụ công nghệ;
 - o Giám sát, đôn đốc, báo cáo tiến trình cải tiến chất lượng dịch vụ công nghệ.
- **Quản lý tuân thủ, rủi ro và chính sách công nghệ thông tin**
 - o Xây dựng quy trình, chính sách, tài liệu triển khai phù hợp quy định Ngân hàng Nhà nước (NHNN) và OCB về CNTT;
 - o Thực hiện công tác truyền thông, triển khai thực hiện chính sách, quy trình;
 - o Thực hiện rà soát, cập nhật và cải tiến chính sách, quy trình;
 - o Tổ chức thực hiện kế hoạch kiểm tra tuân thủ, báo cáo đánh giá và lập kiến nghị tuân thủ;
 - o Theo dõi, kiểm tra, báo cáo kết quả thực hiện kiến nghị tuân thủ sau đánh giá;
 - o Đầu mối phối hợp triển khai, theo dõi, báo cáo tình hình thực hiện các khuyến nghị tuân thủ các bên kiểm toán nội bộ và kiểm toán độc lập;
 - o Đầu mối phối hợp triển khai, theo dõi, báo cáo tuân thủ các quy định của các cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động CNTT trong ngành ngân hàng;
 - o Đầu mối phối hợp triển khai các quy định quản lý rủi ro hoạt động của OCB về CNTT.
- **Điều phối các dự án thuộc phạm vi công nghệ. Hỗ trợ điều phối các dự án mang tính toàn hàng có liên quan tới công nghệ;**
 - o Thực hiện các công tác chuẩn bị cho việc triển khai các dự án theo yêu cầu
 - o Lên kế hoạch triển khai dự án.
 - o Lên kế hoạch nguồn lực triển khai, đảm bảo đầy đủ nguồn lực trong quá trình triển khai.
 - o Tổ chức các buổi họp triển khai dự án: họp báo cáo định kỳ, họp giải quyết vấn đề,...
 - o Báo cáo kế hoạch triển khai dự án theo yêu cầu: báo cáo định kỳ, báo cáo đột xuất,...
 - o Chuẩn bị các tài liệu liên quan tới dự án. Lưu trữ tài liệu.
 - o Thực hiện các công việc khác do Giám đốc dự án giao.
 - o Phối hợp với PMO Hội sở để cập nhật nguồn lực, tiến độ.
- **Nghiên cứu các giải pháp, phương pháp để thực hiện việc đánh giá hiệu suất của nhân viên khối CN;**

- Làm việc với các đơn vị tư vấn để tìm ra giải pháp, phương pháp đánh giá hiệu suất của nhân viên.
- Triển khai thực hiện tới các cấp trong khối CN sau khi được phê duyệt của Ban lãnh đạo.
- Theo dõi tiến độ thực hiện theo tuần, tháng, quý, năm.
- Tổ chức đánh giá theo từng kỳ để ghi nhận những điểm cần khắc phục, những điểm cần bổ sung để hoàn thiện phương pháp hoặc giải pháp.
- **Nghiên cứu các xu hướng phát triển thị trường về công nghệ để cập nhật và đề xuất phát triển, triển khai các ứng dụng mới phù hợp lĩnh vực ngân hàng;**
 - Làm việc với các hãng lớn và các đơn vị tư vấn, tham gia các buổi hội thảo chuyên đề để liên tục cập nhật các xu thế công nghệ mới.
 - Nghiên cứu các công nghệ mới và đề xuất những công nghệ có thể áp dụng cho Ngân hàng.
 - Phát triển các ứng dụng, sản phẩm mới cho ngân hàng.
 - Tìm hiểu thị trường ngân hàng để cập nhật các ứng dụng, giải pháp mới từ phía các NH đối thủ để từ đó đưa ra các kế hoạch triển khai tại OCB cho phù hợp.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng quản lý hạ tầng

Chức năng

- Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống mạng;
- Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống máy chủ, hệ thống lưu trữ và các dịch vụ hạ tầng công nghệ thông tin (CNTT);
- Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý các hệ thống cơ sở dữ liệu (CSDL);
- Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý các hệ thống bảo mật theo các quy chế, chính sách, qui định về an toàn, bảo mật CNTT của OCB;
- Giám sát, cảnh báo và ứng phó xử lý các sự cố mất an ninh, an toàn CNTT của OCB;
- Thiết kế kiến trúc, triển khai và phối hợp bảo trì các trung tâm dữ liệu và các cơ sở hạ tầng CNTT khác của OCB;

- Nghiên cứu và lựa chọn công nghệ, giải pháp hạ tầng CNTT;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống mạng**
 - o Thiết kế kiến trúc, thực hiện, quản lý hệ thống mạng nội bộ;
 - o Thiết kế kiến trúc, tư vấn, thực hiện, quản lý hệ thống mạng kết nối với đối tác;
 - o Quản lý, vận hành và giám sát hoạt động hệ thống mạng;
 - o Quản lý, cấp phát và thu hồi tài nguyên hệ thống mạng;
 - o Thực hiện sao lưu và phục hồi dữ liệu, cấu hình hệ thống mạng.
- **Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống máy chủ, hệ thống lưu trữ và các dịch vụ hạ tầng CNTT khác**
 - o Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống máy chủ, hệ thống lưu trữ;
 - o Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống cho các dịch vụ hạ tầng CNTT khác;
 - o Quản lý, vận hành và giám sát hoạt động hệ thống máy chủ, hệ thống lưu trữ;
 - o Quản lý, cấp phát và thu hồi tài nguyên hệ thống máy chủ, hệ thống lưu trữ, cài đặt hệ điều hành và các phần mềm hệ thống cho các máy chủ;
 - o Thực hiện sao lưu, phục hồi dữ liệu, cấu hình hệ thống máy chủ, hệ thống mạng;
 - o Phối hợp xây dựng hệ thống sao lưu và phục hồi dữ liệu & cấu hình các dịch vụ CNTT khác.
- **Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý các hệ thống cơ sở dữ liệu (CSDL)**
 - o Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống CSDL;
 - o Quản lý, vận hành và giám sát hoạt động của hệ thống CSDL;
 - o Thực hiện sao lưu, phục hồi dữ liệu, cấu hình hệ thống CSDL.
- **Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống bảo mật theo các quy chế, chính sách, qui định về an toàn, bảo mật CNTT của OCB**
 - o Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý hệ thống bảo mật theo các quy chế, chính sách, qui định về an toàn, bảo mật CNTT của OCB;
 - o Quản lý, vận hành và giám sát hoạt động hệ thống bảo mật;
 - o Tổ chức rà soát, đánh giá định kỳ các dịch vụ CNTT trọng yếu, trên cơ sở nhận thấy có nguy cơ mất an toàn, bảo mật cao;
 - o Thực hiện sao lưu, phục hồi dữ liệu, cấu hình hệ thống bảo mật;
 - o Hướng dẫn người dùng sử dụng các công cụ, dịch vụ liên quan đến an toàn, bảo mật CNTT;
 - o Phối hợp với các bộ phận liên quan xử lý, khắc phục sự cố khi xảy ra tình huống mất an toàn, bảo mật, vi phạm chính sách an toàn, bảo mật.
- **Giám sát, cảnh báo và ứng phó xử lý các sự cố mất an ninh, an toàn CNTT của OCB.**

- Thiết kế kiến trúc, thực hiện và quản lý các hệ thống giám sát, cảnh báo an ninh thông tin;
- Chịu trách nhiệm tiếp nhận, cảnh báo và là đầu mối phối hợp phối hợp với các phòng ban khác để xử lý/ứng phó sự cố mất an toàn thông tin;
- Có trách nhiệm nghiên cứu, thử nghiệm các giải pháp kỹ thuật nhằm hạn chế các sự cố an ninh thông tin, tăng cường năng lực phát hiện, cảnh báo, điều tra và khắc phục xử lý các sự cố an ninh thông tin;
- Có trách nhiệm phối hợp với các bộ phận phòng ban khác để diễn tập, đào tạo nâng cao khả năng ứng phó xử lý các sự cố an ninh thông tin.
- **Thiết kế kiến trúc, triển khai và phối hợp bảo trì các trung tâm dữ liệu, cơ sở hạ tầng CNTT khác của OCB**
 - Thiết kế kiến trúc, triển khai và phối hợp bảo trì các trung tâm dữ liệu, cơ sở hạ tầng CNTT khác của OCB;
 - Hỗ trợ các bộ phận liên quan vận hành các trung tâm dữ liệu;
 - Tham gia đánh giá, lựa chọn đối tác bảo trì các trung tâm dữ liệu.
- **Nghiên cứu và lựa chọn công nghệ, giải pháp hạ tầng CNTT**
 - Tìm hiểu, nghiên cứu và thử nghiệm công nghệ, giải pháp nhằm liên tục cải tiến hạ tầng CNTT tại OCB;
 - Tham gia đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp, đối tác cho các hạng mục có liên quan đến công nghệ, giải pháp hạ tầng CNTT.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến hoạt động của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh

3.5.7. Khối Vận Hành

Trung tâm hành chính quản trị

Chức năng

- Thực hiện các nghiệp vụ hành chính quản trị;
- Thực hiện hoạt động mua sắm và cung ứng;
- Triển khai các hoạt động đảm bảo cơ sở vật chất;
- Thực hiện quản lý và khai thác tài sản;

- Thực hiện công tác bảo đảm an toàn, an ninh cho toàn hệ thống;
- Quản lý hoạt động của hệ thống kênh phân phối;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện các nghiệp vụ hành chính quản trị**
 - o Quản lý hồ sơ pháp lý, công văn đi, công văn đến, đóng dấu văn bản tài liệu, văn thư lưu trữ;
 - o Thực hiện quản lý con dấu của Hội Sở;
 - o Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu của phòng ban, đơn vị qua hộp thư hc.xuly;
 - o Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, khánh tiết, đón tiếp khách, phục vụ hội họp, hội nghị, hậu cần cho sự kiện;
 - o Thực hiện cấp giấy giới thiệu, giấy đi đường theo yêu cầu;
 - o Xây dựng kế hoạch chi tiêu nội bộ;
 - o Đầu mối hướng dẫn đơn vị kinh doanh mua sắm văn phòng phẩm theo danh mục Hội sở qui định; thực hiện mua sắm và cấp phát văn phòng phẩm cho các Phòng/Ban trực thuộc Hội Sở;
 - o Đầu mối liên hệ đơn vị cung cấp dịch vụ vệ sinh theo yêu cầu của đơn vị kinh doanh; thực hiện công tác vệ sinh tạp vụ cho phòng ban Hội sở;
 - o Phối hợp với phòng ban chức năng xây dựng các định mức chi tiêu nội bộ: điện, nước, văn phòng phẩm, công tác phí;
 - o Quản lý, điều phối phương tiện vận chuyển trong hệ thống;
 - o Quản lý, thanh toán chi phí hành chính.
- **Thực hiện hoạt động mua sắm và cung ứng**
 - o Đầu mối tổng hợp thông tin từ các đơn vị và xây dựng kế hoạch mua sắm tài sản cố định và công cụ lao động hằng năm;
 - o Triển khai thực hiện công tác mua sắm, cung ứng theo kế hoạch;
 - o Tiếp nhận, xử lý và thực hiện các yêu cầu mua sắm, cung ứng phát sinh của các Phòng, Ban, Đơn vị;
 - o Thực hiện công tác nghiệm thu, thanh quyết toán các hạng mục mua sắm.
- **Triển khai các hoạt động đảm bảo cơ sở vật chất**
 - o Đầu mối chịu trách nhiệm trong công tác thiết kế, xây dựng, cải tạo các địa điểm kinh doanh, văn phòng làm việc của Hội sở chính và các Đơn vị trên toàn hệ thống theo tiêu chuẩn của OCB;
 - o Đầu mối triển khai công tác xây dựng cơ bản với các dự án đầu tư bất động sản của OCB;
 - o Thực hiện mua sắm BĐS phục vụ nhu cầu hoạt động theo đúng quy định;
 - o Thực hiện các sửa chữa nhỏ về điện, thiết bị điện, nội thất thuộc Phòng Ban Hội Sở khi

có yêu cầu phát sinh.

- **Thực hiện quản lý và khai thác tài sản**

- Xây dựng kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng, nâng cấp, cải tạo và sửa chữa tài sản cố định và công cụ lao động của Ngân hàng định kỳ;
- Thực hiện triển khai và theo dõi quá trình bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa theo kế hoạch của các Phòng Ban Hội Sở;
- Thực hiện hướng dẫn các Đơn vị kinh doanh triển khai và theo dõi quá trình bảo trì, bảo dưỡng, sửa chữa theo kế hoạch;
- Phối hợp cùng Phòng Kế toán tổ chức kiểm kê tài sản cố định, công cụ dụng cụ của toàn hệ thống theo định kỳ hàng năm;
- Quản lý việc khai thác tài sản cố định của toàn hệ thống;
- Thực hiện công tác mua bảo hiểm tài sản trên toàn hệ thống;
- Quản lý cơ sở vật chất, tài sản, thiết bị trong kho Hành chính.

- **Thực hiện công tác bảo đảm an toàn, an ninh cho toàn hệ thống**

- Đầu mối liên hệ đơn vị cung cấp dịch vụ bảo vệ theo yêu cầu của đơn vị kinh doanh; thực hiện bố trí công tác bảo vệ tại trụ sở chính;
- Thực hiện kiểm tra quy định về an toàn, an ninh và phòng cháy chữa cháy tại Hội sở theo yêu cầu của cơ quan chức năng;
- Hướng dẫn thực hiện kiểm tra quy định về an toàn, an ninh và phòng cháy chữa cháy tại các ĐVKD theo yêu cầu của cơ quan chức năng.

- **Quản lý hoạt động của hệ thống kênh phân phối**

- Hoàn thiện các thủ tục, lập hồ sơ xin cấp giấy phép đóng, mở các Chi nhánh / Phòng Giao dịch / ATM của toàn hệ thống;
- Phối hợp với các phòng ban có liên quan tìm kiếm, lựa chọn các địa điểm, mặt bằng phù hợp với nhu cầu;
- Phối hợp với các phòng ban đánh giá và duyệt các thiết kế của hệ thống mới;
- Kiểm soát việc triển khai bộ nhận diện thương hiệu mới tại các đơn vị;
- Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của các điểm kinh doanh trên hệ thống.

- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm**

- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Trung tâm;
- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Trung tâm;
- Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Trung tâm chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Trung tâm;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Trung tâm xử lý giao dịch tín dụng

Chức năng

- Soạn thảo văn kiện tín dụng theo phê duyệt tín dụng;
- Kiểm soát hồ sơ xử lý giao dịch tín dụng (XLGDTD) theo phê duyệt tín dụng;
- Hạch toán giao dịch tín dụng trên chương trình T24;
- Thực hiện công tác Dịch vụ tín dụng (DVTĐ) tại ĐVKD;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm.

Nhiệm vụ

- **Soạn thảo văn kiện tín dụng theo phê duyệt tín dụng**
 - o Thực hiện soạn thảo văn kiện tín dụng tuân thủ phê duyệt cấp tín dụng và các quy định OCB theo từng thời kỳ;
- **Kiểm soát hồ sơ XLGDTD theo phê duyệt tín dụng**
 - o Kiểm soát tính đầy đủ của hồ sơ tín dụng từ ĐVKD gửi về Trung tâm XLGDTD (TTXLGDTD);
 - o Kiểm soát hạn mức phán quyết cấp tín dụng của ĐVKD;
 - o Kiểm soát hồ sơ cấp tín dụng đảm bảo đúng với nội dung của phê duyệt cấp tín dụng, sản phẩm và đúng với các quy định của OCB.
- **Hạch toán giao dịch tín dụng trên chương trình T24**
 - o Nhập và duyệt các bút toán hạch toán trên phân hệ tín dụng;
 - o Duyệt các thao tác thu nợ, điều chỉnh bút toán giao dịch và các thao tác khác có liên quan đối với các khoản nợ xấu từ ĐVKD chuyển về Hội sở và các khoản vay bán nợ VAMC.
- **Thực hiện công tác DVTĐ tại ĐVKD**
 - o Thực hiện soạn thảo văn kiện tín dụng trong phạm vi được phân công, đúng với nội dung phê duyệt cấp tín dụng và các quy định OCB từng thời kỳ ;
 - o Thực hiện thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch bảo đảm, phong tỏa tài sản và các thủ tục liên quan đến bảo đảm tiền vay theo quy định OCB từng thời kỳ;
 - o Thực hiện tiếp nhận, quản lý hồ sơ tài sản bảo đảm theo danh mục;
 - o Thực hiện quản lý tài sản đảm bảo theo quy định (nếu có);
 - o Thực hiện thu thập hồ sơ, đối chiếu theo danh mục XLGDTD, TTTM và kiểm tra tính tuân thủ theo quy trình XLGDTD và TTTM;
 - o Thực hiện nhập liệu trên hệ thống T24 trong phạm vi được phân công; lập và tổng hợp chứng từ cho công tác hậu kiểm;
 - o Luân chuyển chứng từ giữa các bên liên quan để hoàn tất giao dịch tín dụng;
 - o Tập hợp, lưu trữ và quản lý hồ sơ tín dụng;
 - o Thực hiện hoạt động nhắc nợ khi đến hạn theo quy định của OCB;
 - o Thực hiện tổng hợp các báo cáo tín dụng theo quy định;

- Phối hợp Phòng Dịch vụ pháp lý cung cấp dịch vụ pháp lý cho khách hàng;
- Cảnh báo Giám đốc ĐVKD các rủi ro tín dụng phát sinh.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm.**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Trung tâm;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Trung tâm chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Trung tâm;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Kho quỹ

Chức năng

- Quản lý điều hành hoạt động kho quỹ toàn hệ thống OCB;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Quản lý điều hành hoạt động kho quỹ toàn hệ thống OCB**
 - Xây dựng, rà soát, cải tiến các quy định, quy trình, hướng dẫn và thực hiện đào tạo liên quan đến công tác kho quỹ;
 - Giám sát việc thực hiện công tác an toàn kho quỹ trên toàn hệ thống, thực hiện các báo cáo công tác kho quỹ theo yêu cầu của NHNN;
 - Quản lý, phân quyền của người dùng đối với cán bộ nhân viên kho quỹ trên các hệ thống công nghệ ngân hàng;
 - Tham gia công tác tuyển dụng cán bộ nhân viên kho quỹ.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Quản lý tài sản bảo đảm

Chức năng

- Thẩm định giá và kiểm tra kết quả định giá tài sản bảo đảm (TSBĐ) của ĐVKD;
- Quản lý thông tin TSBĐ trong phạm vi được phân công;
- Quản lý và cải tiến hệ thống liên quan đến công tác của Phòng.

Nhiệm vụ

- **Thẩm định giá và kiểm tra kết quả định giá TSBĐ của ĐVKD**
 - o Thực hiện thẩm định giá TSBĐ theo thẩm quyền; thẩm định giá lại TSBĐ cho toàn bộ hay từng phần dư nợ, theo định kỳ hoặc đột xuất;
 - o Thẩm định giá theo yêu cầu của cấp phê duyệt Hội sở chính, Trưởng đơn vị các phòng ban Hội sở chính;
 - o Kiểm tra, kiểm soát các kết quả định giá TSBĐ thuộc thẩm quyền định giá của ĐVKD;
 - o Đề xuất các khuyến nghị, cảnh báo rủi ro, xác nhận bổ sung hồ sơ (nếu có) đối với các hồ sơ TSBĐ được kiểm tra.
- **Quản lý thông tin TSBĐ trong phạm vi được phân công**
 - o Quản lý thông tin TSBĐ không phải là hàng hóa của toàn hệ thống (trừ trường hợp kiểm tra, kiểm soát thông tin TSBĐ nhập liệu vào hệ thống);
 - o Báo cáo tình hình nhận TSBĐ không phải là hàng hóa của toàn hệ thống;
 - o Cung cấp thông tin theo yêu cầu của ĐVKD liên quan đến TSBĐ của Khách hàng;
 - o Cảnh báo khi có thông tin biến động đột biến về giá trên thị trường của các tài sản có thể ảnh hưởng đến giá trị TSBĐ đang thế chấp tại OCB.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - o Đầu mối xây dựng, cung cấp cơ sở dữ liệu giá TSBĐ;
 - o Đầu mối liên hệ, đề xuất danh sách các công ty thẩm định giá độc lập hợp tác với OCB;
 - o Xây dựng và hướng dẫn các quy chế, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu theo quy định.

Phòng Thanh toán

Chức năng

- Thực hiện tác nghiệp thanh toán trong nước;
- Thực hiện tác nghiệp thanh toán nước ngoài;
- Thực hiện tác nghiệp chuyển tiền qua kênh ngân hàng điện tử;

- Thực hiện tác nghiệp thiết lập quan hệ đại lý với các tổ chức khác qua hệ thống Swift;
- Quản lý hệ thống kênh thanh toán;
- Quản lý tài khoản Nostro và Vostro;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện tác nghiệp thanh toán trong nước**
 - o Nhập và duyệt trên chương trình giao dịch điều chuyển vốn nội bộ và giữa các tài khoản Nostro trong nước;
 - o Nhập và duyệt trên chương trình giao dịch chuyển đổi tiền mặt - chuyển khoản với TCTD khác;
 - o Nhập và duyệt trên chương trình điện nội bộ đến;
 - o Thực hiện các lệnh thanh toán bằng giấy của Phòng Thị trường tiền tệ.
- **Thực hiện tác nghiệp thanh toán nước ngoài**
 - o Kiểm tra hồ sơ, nhập và duyệt trên chương trình giao dịch chuyển tiền nước ngoài;
 - o Nhập và duyệt trên chương trình giao dịch điều chuyển vốn giữa các tài khoản Nostro nước ngoài;
 - o Tư vấn các giao dịch chuyển tiền nước ngoài.
- **Thực hiện tác nghiệp chuyển tiền qua kênh ngân hàng điện tử**
 - o Tiến hành duyệt các giao dịch chuyển tiền qua kênh ngân hàng điện tử;
 - o Thực hiện cấp phát thiết bị xác thực giao dịch theo yêu cầu của ĐVKD.
- **Thực hiện tác nghiệp thiết lập quan hệ đại lý với các tổ chức khác qua hệ thống Swift**
 - o Nhận và xử lý trên hệ thống Swift các yêu cầu thiết lập/hủy quan hệ đại lý từ Phòng ĐCTC;
 - o Theo dõi các yêu cầu thiết lập/hủy quan hệ đại lý đã được gửi đi qua hệ thống Swift;
 - o Chuyển các thông tin, yêu cầu về thiết lập quan hệ đại lý qua hệ thống Swift của các tổ chức khác cho Phòng ĐCTC.
- **Quản lý hệ thống kênh thanh toán**
 - o Tiếp nhận và xử lý các yêu cầu thanh toán qua các kênh thanh toán;
 - o Quản lý danh sách người dùng trên các kênh thanh toán;
 - o Thực hiện cập nhật và thông báo cho người dùng các thay đổi phát sinh trên các kênh thanh toán.
- **Quản lý tài khoản Nostro và Vostro**
 - o Tiếp nhận và xử lý yêu cầu mở tài khoản Nostro theo yêu cầu;
 - o Hướng dẫn thủ tục và mở tài khoản Vostro theo yêu cầu của khách hàng;
 - o Quản lý hồ sơ tài khoản Nostro và Vostro tại Hội sở;
 - o Kiểm tra, đối chiếu số dư cuối kỳ các tài khoản Nostro toàn hệ thống.

- Thực hiện báo cáo số dư các tài khoản Nostro và Vostro toàn hệ thống.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Tác nghiệp thị trường và Đầu tư

Chức năng

- Thực hiện nhập và duyệt hạn mức MM, FX, Giấy tờ có giá vào chương trình T24;
- Kiểm tra hồ sơ giao dịch nhận được từ Khối Kinh doanh tiền tệ và đầu tư (KDDT&ĐT);
- Thực hiện các tác nghiệp phát sinh sau giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi công việc của Phòng.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện nhập và duyệt hạn mức MM, FX, Giấy tờ có giá vào chương trình T24**
 - Nhập, duyệt hạn mức MM, FX mà OCB cấp cho các TCTD khác vào chương trình T24;
 - Nhập, duyệt hạn mức Giấy tờ có giá và nhập kho Tài sản đảm bảo liên quan do Khối KDDT&ĐT quản lý vào chương trình T24.
- **Kiểm tra hồ sơ giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT**
 - Kiểm tra tính chất đầy đủ của các hồ sơ giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT;
 - Kiểm tra hạn mức phê duyệt thực hiện giao dịch của Khối KDDT&ĐT.
- **Thực hiện các tác nghiệp phát sinh sau giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT**
 - Soạn thảo và trình ký các hợp đồng liên quan đến giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT;
 - Nhập và duyệt trên chương trình các giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT;
 - Duyệt trên chương trình các giao dịch mua bán ngoại tệ giao ngay giữa Hội sở và ĐVKD;
 - Thực hiện và theo dõi các thanh toán liên quan đến các giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT;
 - Thực hiện xuất các hóa đơn liên quan đến giao dịch nhận được từ Khối KDDT&ĐT.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi công việc của Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;

- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp của Phòng;
- Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

3.5.8. Khối Quản lý rủi ro

Phòng Quản Lý Rủi Ro Doanh Nghiệp

Chức năng

- Xây dựng và quản lý Khung Quản trị rủi ro (QTRR) trên toàn hệ thống;
- Quản lý các rủi ro Khác (Các loại rủi ro không bao gồm Rủi ro Tín dụng, Rủi ro Hoạt động, Rủi ro Thị trường và Thanh khoản, bao gồm nhưng không giới hạn: Rủi ro Chiến lược, Rủi ro Danh tiếng...);
- Quản lý sự tương tác giữa các rủi ro;
- Thẩm định các mô hình và công cụ quản lý rủi ro;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng và quản lý Khung Quản trị rủi ro (QTRR) trên toàn hệ thống**
 - Xây dựng, quản lý và cải tiến các văn bản định chế (VBĐC) liên quan đến Khung QLRR toàn hàng, bao gồm: Chiến lược rủi ro, Khẩu vị rủi ro, Cơ cấu QLRR, Chính sách QLRR;
 - Giám sát các hoạt động kinh doanh toàn hàng tuân thủ khung QTRR;
 - Tạo lập và duy trì văn hóa quản lý rủi ro thống nhất trên toàn hàng.
- **Quản lý các rủi ro Khác**
 - Thực hiện đánh giá ở tầm chiến lược để hiểu và nhận diện các rủi ro Khác của Ngân hàng;
 - Xây dựng, cập nhật và bảo trì các VBĐC để quản lý các rủi ro Khác;
 - Thực hiện giám sát định kỳ và báo cáo các rủi ro Khác thông qua việc đánh giá đầy đủ các sự kiện xảy ra trong nội bộ và bên ngoài.
- **Quản lý sự tương tác giữa các rủi ro**
 - Xây dựng và quản lý danh mục rủi ro tổng thể của toàn hàng;
 - Phân tích và xác định mối tương tác giữa các rủi ro, đề xuất thứ tự ưu tiên trong việc quản lý các loại rủi ro;
 - Đề xuất hạn mức rủi ro phân bổ cho từng rủi ro đơn lẻ, dựa trên khẩu vị rủi ro chung của toàn hàng và mối tương quan giữa các rủi ro;
 - Thực hiện điều phối các phòng ban trong Khối để thực hiện các báo cáo rủi ro cho cấp

có thẩm quyền.

- **Thẩm định các mô hình và công cụ quản lý rủi ro**
 - o Thẩm định cơ sở, phương pháp, giả định và tính hợp lý của các mô hình, công cụ quản lý rủi ro được phát triển bởi các P.QLRR HĐ, QLRTD, QLRR TT&TK và trình UBQLRR thông qua trước khi triển khai thực hiện;
 - o Định kỳ hoặc đột xuất rà soát lại các mô hình, công cụ QLRR hiện tại và đề xuất thay đổi nếu mô hình, công cụ hiện tại không đáp ứng được yêu cầu của Ngân hàng.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - o Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Quản Lý Rủi Ro Tín Dụng

Chức năng

- Xây dựng khung quản lý rủi ro tín dụng và các chính sách đi kèm;
- Quản lý các công cụ quản lý rủi ro tín dụng;
- Kiểm tra giám sát hoạt động tín dụng chung toàn hệ thống;
- Quản lý thông tin trên hệ thống liên quan đến hoạt động tín dụng;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng khung quản lý rủi ro tín dụng và các chính sách đi kèm**
 - o Xây dựng, cập nhật và điều chỉnh các văn bản quản lý rủi ro tín dụng như chiến lược, khẩu vị rủi ro, quy chế quản lý rủi ro tín dụng;
 - o Xây dựng, cập nhật và điều chỉnh chính sách tín dụng, hạn mức tín dụng phù hợp với nhóm đối tượng khách hàng/ đối tác, hoặc nhóm khách hàng, nhóm sản phẩm và cho các trường hợp ngoại lệ theo mức độ rủi ro;
 - o Thẩm định, đánh giá và đề xuất biện pháp quản lý rủi ro tín dụng đối với các chính sách, chương trình, sản phẩm, quy định, quy trình tín dụng ...;
 - o Truyền thông, đào tạo và nâng cao nhận thức về quản lý rủi ro tín dụng toàn hệ thống.
- **Quản lý các công cụ quản lý rủi ro tín dụng**
 - o Xây dựng, rà soát và phát triển các công cụ quản lý rủi ro tín dụng;

- Truyền thông và tổ chức đào tạo việc sử dụng các công cụ quản lý rủi ro tín dụng;
- Phân tích danh mục tín dụng, xây dựng hồ sơ rủi ro tín dụng và lập báo cáo quản lý danh mục tín dụng.
- **Kiểm tra giám sát hoạt động tín dụng chung toàn hệ thống**
 - Giám sát hồ sơ rủi ro tín dụng ở cấp độ toàn hệ thống và theo nhóm khách hàng đã được phân loại;
 - Thực hiện kiểm tra hồ sơ tín dụng, kiểm tra thực tế khách hàng tại ĐVKD;
 - Thực hiện kiểm tra việc nhập liệu các thông tin, sản phẩm tín dụng ... và thực hiện kiểm tra hồ sơ tín dụng thông qua hệ thống công nghệ thông tin;
 - Quản lý việc nhận TSBĐ là hàng hóa;
 - Đưa ra cảnh báo sớm, đề xuất các biện pháp nhằm ngăn chặn, hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng chung toàn hệ thống;
 - Giám sát ĐVKD thực hiện bổ sung, khắc phục đối với những vi phạm do Phòng kết luận.
- **Quản lý thông tin trên hệ thống liên quan đến hoạt động tín dụng**
 - Quản lý thông tin trên hệ thống liên quan đến hoạt động tín dụng bảo đảm cho công tác báo cáo, thống kê và quản trị điều hành, bao gồm:
 - i. Quản lý thông tin trên hệ thống liên quan đến hoạt động tín dụng;
 - ii. Tổ chức xây dựng các báo cáo tín dụng nội bộ, các báo cáo tín dụng theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức khác có liên quan.
 - Tổ chức, kiểm soát và thực hiện phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro tín dụng;
 - Quản lý và khai thác thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam và các tổ chức khác có liên quan.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Quản Lý Rủi Ro Thị Trường và Thanh Khoản

Chức năng

- Xây dựng văn bản định chế (VBĐC) và công cụ về quản lý rủi ro thị trường và thanh khoản (QLRR TT&TK);
- Giám sát việc thực hiện QLRR TT&TK;

- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng văn bản định chế (VBĐC) và công cụ về quản lý rủi ro thị trường và thanh khoản (QLRR TT&TK)**
 - o Soạn thảo, cải tiến các VBĐC về QLRR TT&TK;
 - o Xây dựng, bảo trì các công cụ, phương pháp, tiêu chuẩn QLRR TT&TK.
- **Giám sát việc thực hiện QLRR TT&TK**
 - o Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các chính sách, phương pháp, tiêu chuẩn và công cụ QLRR TT&TK;
 - o Phối hợp với các đơn vị trong việc nhận diện, đánh giá RR TT&TK;
 - o Phối hợp với các đơn vị đề xuất biện pháp giảm thiểu RR TT&TK và đề xuất hạn mức về QLRR TT&TK;
 - o Giám sát và lập báo cáo về việc thực hiện QLRR TT&TK.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
 - o Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - o Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - o Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - o Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - o Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - o Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - o Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Quản lý rủi ro hoạt động**Chức năng**

- Xây dựng văn bản định chế (VBĐC) và công cụ để quản lý rủi ro hoạt động (QLRRHĐ);
- Giám sát việc thực hiện QLRRHĐ;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi Phòng.

Nhiệm vụ

- **Xây dựng VBĐC và công cụ để quản lý rủi ro hoạt động (QLRRHĐ)**
 - o Xây dựng, triển khai và cải tiến các VBĐC liên quan đến công tác QLRRHĐ;
 - o Xây dựng, bảo trì các công cụ, phương pháp, tiêu chuẩn về QLRRHĐ;
 - o Tạo lập và duy trì văn hóa quản lý rủi ro hoạt động trên toàn hệ thống.
- **Giám sát việc thực hiện QLRRHĐ**
 - o Giám sát và kiểm tra việc thực hiện các chính sách, phương pháp, tiêu chuẩn và công cụ QLRRHĐ;

- Điều phối xử lý rủi ro khi có phát sinh RRHĐ;
 - Thu thập thông tin, dữ liệu, phân tích, nhận định và thực hiện báo cáo về RRHĐ;
 - Thực hiện cảnh báo các vấn đề tiềm ẩn rủi ro và đề xuất biện pháp giảm thiểu và ngăn ngừa RRHĐ trong hệ thống;
 - Xây dựng và hệ thống hóa cơ sở dữ liệu về RRHĐ.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.**
- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ Phòng;
 - Thiết lập các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Trung Tâm Tái Thẩm Định và Phê Duyệt Tín Dụng

Chức năng

- Thực hiện công tác tái thẩm định tín dụng (TTĐ) đối với các hồ sơ tín dụng vượt mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt của ĐVKD theo Quy định của OCB tại từng thời kỳ;
- Thực hiện công tác phê duyệt tín dụng (PDTD) trong mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt được giao;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm.

Nhiệm vụ

- **Thực hiện công tác tái thẩm định tín dụng đối với các hồ sơ tín dụng vượt mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt của ĐVKD:**
 - Đầu mối tiếp nhận hồ sơ, tài liệu từ ĐVKD theo quy định về danh mục hồ sơ cần gửi lên Trung tâm Tái thẩm định và Phê duyệt tín dụng;
 - Kiểm tra, đánh giá lại thông tin đã thẩm định và nội dung đề nghị phê duyệt tín dụng của ĐVKD trình bày trên Tờ trình tín dụng;
 - Đề xuất ý kiến độc lập về việc đồng ý hoặc không đồng ý với các nội dung đề nghị phê duyệt tín dụng của ĐVKD trên Tờ trình tín dụng;
 - Đầu mối tổ chức trình các Cấp phê duyệt tín dụng tại Hội sở, soạn thảo, lưu trữ các biên bản/thông báo phê duyệt tín dụng và cung cấp cho các đơn vị liên quan theo quy định;
 - Đầu mối giải đáp các vướng mắc liên quan đến nội dung và điều kiện phê duyệt tín dụng của các Cấp phê duyệt tín dụng tại Hội sở.
- **Thực hiện công tác phê duyệt tín dụng trong mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt được giao**
 - Đầu mối tiếp nhận hồ sơ, tài liệu từ ĐVKD theo quy định về danh mục hồ sơ cần gửi lên

Trung tâm Tái thẩm định và Phê duyệt tín dụng;

- Kiểm tra, đánh giá lại thông tin đã thẩm định và nội dung đề nghị phê duyệt tín dụng của ĐVKD trình bày trên Tờ trình tín dụng;
- Phê duyệt (đồng ý hoặc từ chối) khoản tín dụng trên cơ sở các thông tin và nội dung đề nghị phê duyệt của ĐVKD trên Tờ trình tín dụng;
- Soạn thảo, lưu trữ các biên bản/thông báo phê duyệt tín dụng và cung cấp cho các đơn vị liên quan theo quy định;
- Đầu mối giải đáp các vướng mắc liên quan đến nội dung và điều kiện phê duyệt tín dụng trong mức phán quyết và thẩm quyền phê duyệt được giao.

- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Trung tâm**

- Hướng dẫn ĐVKD trong nghiệp vụ thẩm định và trình hồ sơ tín dụng;
- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến vận hành/tác nghiệp của Trung tâm;
- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Trung tâm chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Trung tâm;
- Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

3.5.9. Khối khách hàng đại chúng (ComB)

Chức năng

- Quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ thuộc phân khúc khách hàng đại chúng trong phạm vi rủi ro cho phép theo quy định của OCB trong từng thời kỳ.

Nhiệm vụ

- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp có thẩm quyền ban hành các văn bản định chế để hướng dẫn, điều hành hoạt động của Khối Khách hàng Đại chúng trên toàn hệ thống.
- Xây dựng, tổ chức và triển khai mô hình kinh doanh, kế hoạch kinh doanh và nghiệp vụ kinh doanh trên toàn hệ thống OCB đối với khách hàng thuộc phân khúc của Khối Khách hàng Đại chúng;
- Nghiên cứu, phát triển sản phẩm và dịch vụ ngân hàng để phục vụ khách hàng thuộc phân khúc của Khối Khách hàng Đại chúng;
- Xây dựng, tổ chức và triển khai mô hình quản trị rủi ro trên toàn hệ thống OCB đối với khách hàng thuộc phân khúc của Khối Khách hàng Đại chúng;
- Quản trị và thu hồi nợ thuộc phân khúc quản lý theo quy định của OCB từng thời kỳ;
- Nghiên cứu, xây dựng, theo dõi và đề xuất điều chỉnh phí, lãi suất đối với các sản phẩm, dịch vụ phục vụ cho khách hàng thuộc phân khúc của Khối Khách hàng Đại chúng;

- Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh và phân đoạn thị trường thuộc phân khúc Khối Khách hàng Đại chúng;
- Quản lý Khách hàng thuộc phân khúc của Khối KHĐC trên toàn hệ thống;
- Đề xuất triển khai, nâng cấp và mở rộng các hệ thống, trang thiết bị hạ tầng công nghệ nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu phát triển và tăng trưởng kinh doanh của Khối Khách hàng Đại chúng;
- Bán chéo các sản phẩm, dịch vụ của Khối nghiệp vụ theo các quy định của OCB;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Tổng Giám đốc giao.

Trung tâm kinh doanh:

Chức năng:

- Quản lý bán hàng;
- Quản lý phát triển kinh doanh bao gồm phát triển mạng lưới kinh doanh và marketing;
- Quản lý đội ngũ bán hàng;

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy định, quy trình nghiệp vụ thuộc lĩnh vực phụ trách để áp dụng trong toàn Khối KHĐC.
- Quản lý và phát triển các kênh kinh doanh bán hàng thuộc phân khúc của Khối KHĐC;
- Hỗ trợ các hoạt động kinh doanh và marketing của Trung tâm Kinh doanh;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Giám đốc Khối giao.
- Thực hiện chế độ báo cáo hàng tháng, quý, năm theo quy định của Khối KHĐC/ OCB hoặc khi được yêu cầu.

Trung tâm vận hành:

Chức năng:

- Xây dựng tổ chức thực hiện các công tác vận hành tại Khối KHĐC bao gồm: Chăm sóc khách hàng, Hỗ trợ tín dụng, kiểm soát sau giải ngân và các chức năng khác được quy định theo từng thời kỳ;
- Quản lý và thực hiện thẩm định, phê duyệt tín dụng cho Khối KHĐC;

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp thẩm quyền ban hành các văn bản định chế để hướng dẫn, điều hành hoạt động của Khối KHĐC;
- Xây dựng, quản lý và thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến quản lý chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng;
- Xây dựng các quy trình, hướng dẫn liên quan đến quản lý hồ sơ tín dụng, kiểm soát các chứng từ;
- Xây dựng quy trình kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng;

- Xây dựng quy trình kiểm soát sau giải ngân (kiểm soát việc cho vay để trả nợ các khoản vay lại cho các tổ chức tín dụng khác);
- Tổ chức triển khai nghiệp vụ thẩm định, phê duyệt cấp tín dụng, trình cấp có thẩm quyền phê duyệt cấp tín dụng tại Khối KHĐC;
- Xây dựng quy trình thẩm định, phê duyệt và quyết định cho vay, trong đó quy định cụ thể thời hạn tối đa thẩm định, quyết định cho vay; phân cấp, ủy quyền và trách nhiệm của từng cá nhân, bộ phận trong việc thẩm định, phê duyệt, quyết định cho vay và các công việc khác thuộc quy trình hoạt động cho vay;
- Quản lý thông tin tín dụng tại Khối KHĐC;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Giám đốc Khối giao.

Trung tâm Quản lý rủi ro:

Chức năng:

- Phát triển và quản lý khung chính sách, công cụ quản lý rủi ro, giám sát quản lý rủi ro và xử lý các thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh của Khối KHĐC;
- Quản lý và thực hiện thu nợ cho Khối KHĐC;

Nhiệm vụ:

- Thực hiện công tác quản lý rủi ro nhằm đảm bảo hoạt động của Khối KHĐC an toàn và hiệu quả;
- Xây dựng, giám sát và phân tích rủi ro của Khối KHĐC;
- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy định, quy trình nghiệp vụ thuộc lĩnh vực phụ trách để áp dụng trong toàn Khối KHĐC;
- Xây dựng quy trình nhận dạng các loại rủi ro có thể phát sinh trong quá trình cho vay; quy trình theo dõi; đánh giá và kiểm soát rủi ro; phương án xử lý rủi ro;
- Giám sát hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng tại Khối KHĐC;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Giám đốc Khối giao.

Trung tâm Công nghệ thông tin:

Chức năng:

- Tổ chức xây dựng và vận hành hệ thống công nghệ đáp ứng nhu cầu kinh doanh, đảm bảo chất lượng dịch vụ và an toàn bảo mật tại Khối KHĐC;

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu, soạn thảo và trình cấp có thẩm quyền ban hành các quy định, quy trình nghiệp vụ thuộc lĩnh vực phụ trách để áp dụng cho Khối KHĐC;
- Tham mưu cho Giám đốc Khối KHĐC trong việc tối ưu hóa hệ thống công nghệ nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh, gia tăng năng suất làm việc;
- Tổ chức khai thác, vận hành các hệ thống công nghệ đảm bảo khả năng hoạt động an toàn tuyệt đối, đáp ứng nhu cầu kinh doanh và an toàn bảo mật;
- Phân tích và thực hiện các yêu cầu phát triển ứng dụng đáp ứng các nhu cầu kinh doanh

của Khối KHĐC;

- Thiết kế, quản lý toàn bộ hệ thống hạ tầng mạng lưới công nghệ tại OCB;
- Quản lý hệ thống dữ liệu tại Khối KHĐC;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Giám đốc Khối giao.

Trung tâm phát triển kinh doanh thông minh

Chức năng:

- Quản lý và phát triển kinh doanh các sản phẩm dịch vụ thuộc phân khúc khách hàng của Khối KHĐC dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại (fintech);

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu, phát triển sản phẩm và dịch vụ ngân hàng để phục vụ khách hàng thuộc phân khúc của Khối KHĐC;
- Quản lý và triển khai các dự án tại Khối KHĐC;
- Quản lý các quy trình kinh doanh, quy trình vận hành của Khối KHĐC;
- Quản lý và phát triển nguồn cơ sở dữ liệu khách hàng, phát triển đối tác dựa trên nền tảng số, nền tảng công nghệ (fintech);
- Xây dựng các mô hình hoạt động, mô hình kinh doanh để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Khối KHĐC trên nền tảng fintech;
- Xây dựng các mô hình định lượng dựa trên dữ liệu lớn; rà soát và giám sát hoạt động của các công cụ/ hệ thống;
- Tham mưu, đề xuất và quản lý các hoạt động hợp tác về công nghệ fintech đối với các đối tác trong và ngoài OCB;
- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác do Giám đốc Khối giao.

Phòng tài chính và kế toán

Chức năng:

- Xây dựng và quản lý kế hoạch Khối KHĐC;
- Chi tiêu nội bộ tại Khối KHĐC;
- Kế toán tiền vay.

Nhiệm vụ:

- Đầu mối triển khai, xây dựng kế hoạch tài chính cho Khối KHĐC;
- Quản lý, giám sát, phân tích, đánh giá kế hoạch, tình hình tài chính tại Khối KHĐC;
- Xây dựng và quản trị hệ thống báo cáo;
- Quản lý và thực hiện các quy định kế toán;
- Quản lý và thực hiện công tác kiểm soát giá;
- Hướng dẫn và thực hiện hạch toán kế toán;
- Lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế và các báo cáo kế toán;

- Hậu kiểm chứng từ kế toán;
- Hạch toán liên quan đến tiền vay;
- Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng.

Phòng Tuân thủ

Chức năng:

- Bảo đảm hoạt động của Khối KHĐC phù hợp quy định Pháp luật và của OCB;
- Tổ chức thực hiện công tác giám sát xử lý vi phạm quy định tại Khối KHĐC;
- Đảm bảo chất lượng kiểm soát;
- Tư vấn pháp lý cho Khối KHĐC;
- Bảo vệ quyền lợi hợp pháp cho Khối KHĐC và của OCB;
- Thực hiện các dịch vụ pháp lý tại Khối KHĐC;
- Quản lý và cải tiến hệ thống trong phạm vi nhiệm vụ của Phòng.

Nhiệm vụ:

- **Bảo đảm hoạt động của Khối KHĐC phù hợp với quy định của Pháp luật và của OCB:**
 - o Đầu mối thực hiện đăng ký, bổ sung thay đổi các chức năng hoạt động của Khối KHĐC;
 - o Tư vấn và thực hiện thẩm định tính pháp lý văn bản định chế của Khối KHĐC;
 - o Quản lý, cập nhật và cung cấp văn bản định chế cho Khối KHĐC;
 - o Cung cấp và triển khai các nội dung văn bản của Ngân hàng Nhà nước, các quy định của OCB và quy định của Pháp luật liên quan đến hoạt động của Khối KHĐC;
 - o Đầu mối kiểm soát, cung cấp thông tin cho các cơ quan có thẩm quyền như: Thi hành án, Tòa án, Công an,...;
 - o Quyết định, phê duyệt các nội dung yêu cầu phù hợp quy định của Ngân hàng Nhà nước hoặc Pháp luật;
 - o Thực hiện thẩm định hợp đồng, ủy quyền, mẫu biểu và các văn bản khác cho Khối KHĐC.
- **Tổ chức thực hiện công tác giám sát xử lý vi phạm quy định tại Khối KHĐC:**
 - o Đầu mối tiếp nhận và xử lý khiếu nại tố cáo đối với OCB;
 - o Kiểm tra đột xuất theo yêu cầu của Giám đốc Khối;
 - o Xây dựng khung xử lý kỷ luật tại Khối KHĐC dựa trên quy định của OCB;
 - o Đầu mối xây dựng kế hoạch kiểm tra tuân thủ;
 - o Giám sát việc thực hiện các quyết định xử lý kỷ luật tại Khối KHĐC.
- **Đảm bảo chất lượng kiểm soát:**
 - o Hỗ trợ và nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị có chức năng giám sát tại Khối KHĐC;
 - o Kiểm tra và đề xuất cải tiến hệ thống kiểm soát, đảm bảo chất lượng hệ thống kiểm soát tại Khối KHĐC;

- Theo dõi và giám sát thực hiện các nội dung khuyến nghị của Ngân hàng Nhà nước và của OCB.
- **Tư vấn pháp lý nội bộ Khối KHĐC:**
 - Thực hiện tư vấn pháp luật phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ của Khối KHĐC theo yêu cầu;
 - Triển khai, tập huấn và đào tạo các chuyên đề pháp lý;
 - Giải thích các nội dung khiếu nại, thắc mắc mang tính pháp lý cho khách hàng.
- **Quản lý dịch vụ pháp lý tại Khối KHĐC:**
 - Đầu mối quản lý, thực hiện dịch vụ pháp lý đối với các giao dịch liên quan đến tài sản thế chấp tại Khối KHĐC;
 - Hỗ trợ và tham gia thực hiện dịch vụ trung gian thanh toán tại Khối KHĐC;
 - Đầu mối các dịch vụ pháp lý khác tại Khối KHĐC.
- **Bảo vệ quyền lợi pháp lý của Khối KHĐC và của OCB tại cơ quan tố tụng:**
 - Tư vấn, hướng dẫn các thủ tục và đề xuất phương án xử lý vụ việc;
 - Tham gia xử lý các vụ việc theo quy định để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của Khối KHĐC và của OCB;
 - Báo cáo cho Giám đốc Khối KHĐC về kết quả vụ việc và đưa ra các khuyến cáo liên quan.
- **Quản lý và cải tiến hệ thống thuộc phạm vi nội bộ Phòng:**
 - Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy định, quy trình liên quan đến công tác của Phòng;
 - Thiết lập và tổ chức vận hành các quy định, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và các quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
 - Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
 - Nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro phát sinh thuộc phạm vi hoạt động;
 - Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
 - Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

Phòng Hành chính nhân sự

Chức năng:

- Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện công tác Tuyển dụng nhân sự;
- Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Quan hệ lao động;
- Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Tiền lương và Phúc lợi;
- Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Phát triển nguồn nhân lực;
- Thực hiện các nghiệp vụ hành chính quản trị;
- Quản lý và cải tiến hệ thống trong phạm vi nhiệm vụ của Phòng.

Nhiệm vụ:

- **Xây dựng kế hoạch và tổ chức thực hiện công tác Tuyển dụng nhân sự:**
 - o Xây dựng kế hoạch tuyển dụng nhân sự hàng năm căn cứ vào kế hoạch phát triển mạng lưới và kế hoạch kinh doanh của Khối KHĐC;
 - o Xây dựng chiến lược thu hút nhân sự trong từng thời kỳ;
 - o Thiết lập và quản lý dữ liệu ứng viên đầu vào;
 - o Tổ chức tuyển dụng nhân sự theo kế hoạch hàng năm và theo nhu cầu phát sinh;
 - o Cung cấp thông tin nhân sự mới và phối hợp với các phòng liên quan trong việc tiếp đón nhân sự mới và đào tạo hội nhập;
 - o Đầu mối tổ chức thi tuyển đầu vào cho các ứng viên ứng tuyển vào Khối KHĐC theo đúng quy định;
 - o Phát triển và quản lý quan hệ với các đối tác, trường đào tạo và các kênh tuyển dụng;
 - o Đầu mối tổng hợp và quản lý định biên nhân sự.
- **Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Quan hệ lao động:**
 - o Xây dựng, quản lý và cập nhật các văn bản định chế liên quan đến công tác quan hệ lao động phù hợp với quy định của pháp luật và của OCB;
 - o Tham mưu và tổ chức thực hiện công tác đề xuất bố trí, sắp xếp nhân sự tại Khối KHĐC;
 - o Tổ chức và thực hiện công tác quan hệ lao động, bao gồm: tiếp nhận, ký kết, chấm dứt hợp đồng lao động, bổ nhiệm, miễn nhiệm, chuyển chuyển, bố trí công việc;
 - o Phối hợp giải quyết các tranh chấp lao động và kỷ luật lao động;
 - o Đầu mối tiếp nhận và giải đáp thắc mắc liên quan đến chính sách, chế độ nhân sự;
 - o Tổ chức lưu trữ và thường xuyên cập nhật hồ sơ gốc (bản giấy) của CBNV;
 - o Quản lý tập trung dữ liệu về thông tin cá nhân, trình độ, kinh nghiệm, quá trình công tác, kết quả đánh giá công việc của CBNV;
 - o Báo cáo tình hình sử dụng lao động định kỳ hoặc đột xuất theo yêu cầu của Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối KHĐC và cơ quan nhà nước theo quy định;
 - o Đầu mối xây dựng và quản lý cơ cấu chức năng nhiệm vụ các phòng ban đơn vị và hệ thống chức danh theo cơ cấu tổ chức của Khối KHĐC.
- **Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Tiền lương và Phúc lợi:**
 - o Xây dựng hệ thống ngạch bậc lương, cơ chế vận hành chính sách lương cho Khối KHĐC dựa trên chính sách lương của OCB;
 - o Tham mưu xây dựng, phân bổ, bảo vệ kế hoạch chi phí lương;
 - o Đề xuất xây dựng, điều chỉnh các chế độ đãi ngộ, phúc lợi;
 - o Xây dựng, triển khai thực hiện các phương án điều chỉnh lương hàng năm;
 - o Tham mưu xử lý các trường hợp đề xuất điều chỉnh lương đột xuất theo đúng quy định của OCB;

- Phối hợp với trung tâm kinh doanh xây dựng, đánh giá hoàn thiện cơ chế lương thưởng theo doanh số dành cho các đơn vị kinh doanh;
 - Theo dõi, quản lý, đánh giá và báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch chi phí lương của Khối KHĐC;
 - Thực hiện công tác quản lý chấm công nhân sự tại Khối KHĐC;
 - Thực hiện thanh toán quyết toán tiền lương, phụ cấp ngoài lương định kỳ cho CBNV;
 - Thực hiện thanh toán các khoản chi khen thưởng cho CBNV;
 - Thực hiện các thủ tục liên quan đến việc khai báo và thanh toán các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp và các chế độ phúc lợi cho CBNV;
 - Thực hiện quyết toán thuế thu nhập cá nhân cho Khối KHĐC.
- **Xây dựng chính sách và tổ chức thực hiện công tác Phát triển nguồn nhân lực:**
- Xây dựng chiến lược, kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực theo định hướng từng thời kỳ;
 - Xây dựng và quản lý nguồn ngân sách đối với kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực theo từng thời kỳ;
 - Phối hợp với các đơn vị triển khai kế hoạch, chương trình phát triển nguồn nhân lực, đánh giá và điều chỉnh phù hợp với thực tế;
 - Phối hợp với các đơn vị xây dựng và cập nhật hệ thống chức danh, quy định tiêu chuẩn và yêu cầu năng lực đối với từng chức danh;
 - Đầu mối xây dựng và quản lý bảng mô tả công việc;
 - Tổ chức việc xây dựng và quản lý ngân hàng đề thi của Khối KHĐC;
 - Phối hợp với các đơn vị liên xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp CBNV, rà soát và điều chỉnh phù hợp với kế hoạch phát triển nhân sự của Khối KHĐC;
 - Phối hợp với các đơn vị xây dựng và quản trị nguồn nhân lực tiềm năng, kế thừa đối với các vị trí chủ chốt;
 - Quản lý chi phí và theo dõi việc thực hiện cam kết đào tạo;
 - Quản lý dữ liệu học viên, lộ trình và kết quả đào tạo của CBNV;
 - Tổ chức triển khai đánh giá kết quả thực hiện công việc theo định kỳ.
- **Thực hiện các nghiệp vụ hành chính quản trị**
- Quản lý hồ sơ pháp lý, công văn đi, công văn đến, đóng dấu văn bản tài liệu, văn thư lưu trữ;
 - Thực hiện quản lý con dấu của Khối KHĐC;
 - Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, khánh tiết, đón tiếp khách, phục vụ hội họp, hội nghị, hậu cần cho sự kiện;
 - Thực hiện cấp giấy giới thiệu, giấy đi đường theo yêu cầu;
 - Đầu mối liên hệ đơn vị cung cấp dịch vụ vệ sinh cho Khối KHĐC;
 - Phối hợp với các đơn vị liên quan xây dựng các định mức chi tiêu nội bộ: điện, nước,

văn phòng phẩm, công tác phí theo quy định của OCB;

- Quản lý, thanh toán chi phí hành chính, công tác phí cho CBNV thuộc Khối KHĐC.
- Đầu mối tổng hợp thông tin từ các đơn vị, xây dựng và triển khai thực hiện kế hoạch mua sắm tài sản cố định và công cụ lao động hàng năm;
- Tiếp nhận, xử lý và thực hiện các yêu cầu mua sắm, cung ứng phát sinh của các đơn vị thuộc Khối KHĐC;
- Thực hiện công tác nghiệm thu, thanh toán quyết toán các hạng mục mua sắm.
- Đầu mối chịu trách nhiệm phối hợp với Phòng Hành chính – Hội sở trong công tác thiết kế, xây dựng, cải tạo các địa điểm kinh doanh, văn phòng làm việc của Khối KHĐC theo quy định của OCB;
- Đầu mối tiếp nhận và thực hiện các yêu cầu sửa chữa nhỏ về điện, thiết bị điện, nội thất tại các đơn vị thuộc Khối KHĐC khi có yêu cầu phát sinh;
- Phối hợp với Phòng Tài chính & Kế toán tổ chức kiểm kê tài sản cố định, công cụ dụng cụ tại Khối KHĐC theo định kỳ hàng năm;
- Đầu mối liên hệ đơn vị cung cấp dịch vụ bảo vệ thực hiện bố trí công tác bảo vệ tại các đơn vị thuộc Khối KHĐC;
- Thực hiện kiểm tra quy định an toàn, an ninh và phòng cháy chữa cháy tại Khối KHĐC theo yêu cầu OCB hoặc của cơ quan chức năng.

- Quản lý và cải tiến hệ thống trong phạm vi nhiệm vụ của Phòng

- Xây dựng và hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định liên quan đến công tác của Phòng;
- Thiết lập và tổ chức vận hành các quy trình, hướng dẫn tác nghiệp nội bộ và quy trình tác nghiệp chung do Phòng chủ trì;
- Tham gia thực hiện các phần công việc trong các quy trình có liên quan đến Phòng;
- Nhân diện, đánh giá và quản lý rủi ro phát sinh trong phạm vi hoạt động;
- Lập các báo cáo có liên quan theo quy định;
- Tổ chức lưu trữ hồ sơ, tài liệu phát sinh.

4. Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của OCB; Cơ cấu Cổ đông

4.1. Danh sách Cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Ngân hàng

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên tại thời điểm 02/05/2018

TT	Tên Cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
1	Tổng Công ty Bến Thành – Công ty TNHH MTV	0301151147	Số 27 Nguyễn Trung Trực, Phường Bến Thành, Quận 1, Tp. HCM	31.755.053	6,4%

Nguồn: OCB

4.2. Cơ cấu Cổ đông của Ngân hàng

Bảng 2: Cơ cấu Cổ đông của Ngân hàng tại thời điểm 02/05/2018

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ trọng (%)
I.	Cổ đông bên trong	6	45.280.547	9,05%
1.	HĐQT, BKS, BTGD, GĐTC, KTT	5	35.039.547	7,00%
2.	CBCNV	0	0	0
3.	Cổ phiếu quỹ	1	10.241.000	2,05%
II.	Cổ đông bên ngoài	2.661	454.719.453	90,95%
1.	Cổ đông trong nước	2.660	429.819.453	85,97%
-	Cá nhân	2.632	349.172.820	62,64%
-	Tổ chức	28	80.646.633	23,33%
2.	Cổ đông nước ngoài	1	24.900.000	4,98%
-	Cá nhân	0	0	0
-	Tổ chức	1	24.900.000	4,98%
	TỔNG CỘNG	2.667	500.000.000	100%

Nguồn: OCB

5. Danh sách những 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. Danh sách Công ty mẹ

Không có.

5.2. Danh sách các Công ty con

Hiện Ngân hàng có một (01) Công ty con được thành lập tại Việt Nam. Ngân hàng TMCP Phương Đông đáp ứng các quy định về góp vốn, mua cổ phần tại công ty con, công ty liên kết.

Bảng 3: Danh sách Công ty con của OCB

STT	Tên Công ty Con	Giấy phép hoạt động	Lĩnh vực kinh doanh	Vốn điều lệ	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Công ty TNHH MTV Chuyển tiền Quốc tế Ngân hàng Thương mại Phương Đông	0314327542 ngày 03/04/2017	Dịch vụ nhận và chi, trả ngoại tệ	25 tỷ	100%

Nguồn: OCB

5.3. Danh sách các Công ty liên kết

Không có.

5.4. Danh sách những Công ty mà Tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối

Không có.

5.5. Danh sách những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc chi phối cổ phần đối với Tổ chức phát hành

Không có.

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Ngân hàng

Hơn 22 năm kinh nghiệm hoạt động, vốn điều lệ ban đầu kể từ ngày thành lập là 70 tỷ đồng, đến nay vốn điều lệ của OCB là 5.000 tỷ, với những bước tăng vốn theo các thời kỳ như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Thời điểm	Vốn điều lệ	Giá trị tăng	Phương thức tăng vốn	Cơ quan chấp thuận đối với các đợt tăng vốn của Ngân hàng
Năm 1996	70.000	0	Vốn điều lệ ban đầu	
Năm 2003	101.351	31.351	Phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2004	200.000	98.649	Phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2005	300.000	100.000	Phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2006	567.000	267.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu, chào bán ra công chúng, phát hành riêng lẻ	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2007	1.111.111	544.111	Chào bán ra công chúng, và phát hành cho BNPP 20.052.300 để đủ 15%	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2008	1.474.477	363.366	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu; chào bán ra công chúng; và phát hành cho BNPP đủ 15%	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM
Năm 2009	2.000.000	525.523	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	NHNN và Sở KH&ĐT TP.HCM

Thời điểm	Vốn điều lệ	Giá trị tăng	Phương thức tăng vốn	Cơ quan chấp thuận đối với các đợt tăng vốn của Ngân hàng
Năm 2010	2.635.000	635.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu; chào bán ra công chúng; và phát hành cho BNPP đủ 15%	NHNN và UBCKNN
Năm 2011	3.000.000	365.000	Phát hành riêng lẻ	NHNN và UBCKNN
Năm 2012	3.234.000	234.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	NHNN và UBCKNN
Năm 2014	3.547.148	313.148	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	NHNN và UBCKNN
Năm 2016	4.000.000	452.852	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu	NHNN và UBCKNN
Năm 2017	5.000.000	1.000.000	Trả cổ tức bằng cổ phiếu 5% Chào bán riêng lẻ 80.512.050 cổ phiếu giá 10.000 đồng/ cổ phiếu	NHNN và UBCKNN

Nguồn: OCB

7. Hoạt động kinh doanh

7.1 Ngành nghề kinh doanh chính

7.1.1. Chủng loại và chất lượng sản phẩm/dịch vụ

Ngân hàng TMCP Phương Đông hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh chính gồm: (i) huy động vốn; (ii) dịch vụ tín dụng; (iii) dịch vụ Ngân hàng; (iv) thị trường vốn; và (v) kinh doanh ngoại tệ.

7.1.2. Huy động vốn

Huy động vốn là hoạt động cốt lõi của Ngân hàng nhằm đảm bảo khả năng cấp tín dụng, tăng trưởng tổng tài sản và duy trì thanh khoản.

Trong những năm gần đây, nền tảng huy động của OCB liên tục được củng cố và bồi đắp vững chắc, thể hiện qua: tốc độ tăng trưởng luôn cao hơn trung bình ngành; cơ cấu nguồn trung dài hạn tăng dần qua từng năm, giúp OCB duy trì được các tỷ lệ thanh khoản ở khoảng cách an toàn so với ngưỡng quy định của NHNN; phân khúc khách hàng được mở rộng đi cùng với số lượng khách hàng gia tăng đều đặn và hiệu quả từ các chương trình liên kết đối tác đặc thù như OCB với trường học, OCB với đối tác bảo hiểm.

Bảng 4: Tổng nguồn vốn huy động của OCB

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tiền gửi và vay các TCTD khác	11.541.721	19,99%	16.303.630	21,31%	9.262.322	13,38%
Tiền gửi của khách hàng	43.063.985	74,58%	53.205.792	69,53%	53.047.538	76,63%
Các công cụ tài chính phải sinh và các khoản nợ tài chính khác	8.343	0,01%	-	-	-	0,00%
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro	2.131.150	3,69%	2.645.466	3,46%	2.441.702	3,53%
Phát hành giấy tờ có giá	996.838	1,73%	4.361.689	5,70%	4.477.673	6,47%
Tổng cộng	57.742.038	100%	76.516.578	100%	69.229.235	100%
Phân theo thị trường	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Huy động thị trường 1	46.200.317	80,01%	60.212.947	78,69%	59.966.913	86,62%
Huy động thị trường 2	11.541.721	19,99%	16.303.630	21,31%	9.262.322	13,38%
Tổng cộng	57.742.038	100%	76.516.578	100%	69.229.235	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Bảng 5: Phân loại tiền gửi khách hàng theo đối tượng khách hàng và loại hình doanh nghiệp

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Cá nhân	28.387.355	65,92%	33.871.372	63,66%	34.267.101	64,60%
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các đối tượng khác	8.611.991	20,00%	13.414.205	25,21%	13.260.816	25,00%
Doanh nghiệp quốc doanh	3.147.990	7,31%	3.389.733	6,37%	3.090.702	5,83%
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	471.079	1,09%	783.479	1,47%	768.559	1,45%
Các đối tượng khác	2.445.570	5,68%	1.747.004	3,28%	1.660.360	3,13%
Tổng cộng	43.063.985	100%	53.205.792	100%	53.047.538	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Bảng 6: Phân loại tiền gửi khách hàng theo loại hình

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tiền gửi không kỳ hạn	4.019.461	9,33%	4.940.301	9,29%	4.120.558	7,77%
- Bằng VND	3.766.310	8,75%	4.406.446	8,28%	3.871.128	7,30%
- Bằng ngoại tệ	253.151	0,59%	533.855	1,00%	249.430	0,47%
Tiền gửi có kỳ hạn	12.811.798	29,75%	17.208.431	32,34%	17.673.955	33,32%
- Bằng VND	12.506.248	29,04%	17.035.459	32,02%	17.657.935	33,29%
- Bằng ngoại tệ	305.550	0,71%	172.971	0,33%	16.020	0,03%
Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn	20.176	0,05%	25.980	0,05%	19.514	0,04%
- Bằng VND	12.021	0,03%	17.326	0,03%	11.650	0,02%
- Bằng ngoại tệ	8.155	0,02%	8.654	0,02%	7.864	0,01%
Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn	26.069.405	60,54%	30.839.212	57,96%	31.046.820	58,53%
- Bằng VND	24.769.778	57,52%	29.379.171	55,22%	29.662.505	55,92%
- Bằng ngoại tệ	1.299.627	3,02%	1.460.041	2,74%	1.384.315	2,61%
Tiền gửi vốn chuyên dùng	19	0,00%	10.710	0,02%	724	0,00%
- Bằng VND	19	0,00%	10.006	0,02%	6	0,00%
- Bằng ngoại tệ	-	0,00%	704	0,00%	717	0,00%
Tiền gửi ký quỹ	143.126	0,33%	181.159	0,34%	185.967	0,35%
- Bằng VND	141.440	0,33%	178.766	0,34%	183.466	0,35%
- Bằng ngoại tệ	1.686	0,00%	2.393	0,00%	2.501	0,00%
Tổng cộng	43.063.985	100%	53.205.792	100%	53.047.538	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

7.1.3. Hoạt động tín dụng

Trong các năm qua OCB tập trung phát triển các hoạt động tín dụng của Ngân hàng, thường xuyên cập nhật, phát triển các sản phẩm phù hợp theo từng đối tượng Khách hàng. Chính sách tín dụng

thận trọng và phân tán rủi ro là những ưu tiên hàng đầu trong các sản phẩm tín dụng của OCB. Tăng trưởng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ, bảo đảm an toàn hoạt động của Ngân hàng.

Bảng 7: Chi tiết cho vay khách hàng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng năm 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân trong nước	38.270.022	99,39%	47.893.070	99,40%	52.260.005	99,49%
Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	185.095	0,48%	208.287	0,43%	202.338	0,39%
Cho vay chiết khấu công cụ chuyển nhượng và các giấy tờ có giá	45.943	0,12%	71.468	0,15%	51.231	0,10%
Các khoản trả thay khách hàng	300	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân nước ngoài	2.191	0,01%	6.979	0,01%	10.327	0,02%
Nợ cho vay được khoan và nợ chờ xử lý	3.173	0,01%	3.173	0,01%	3.173	0,01%
Tổng cộng	38.506.723	100%	48.182.977	100%	52.527.074	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Bảng 8: Phân loại cho vay khách hàng theo chất lượng dư nợ

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Nhóm 1 - Nợ đủ tiêu chuẩn	36.936.967	95,92%	46.732.067	96,99%	50.267.913	95,70%
Nhóm 2 - Nợ cần chú ý	894.257	2,32%	586.335	1,22%	1.141.283	2,17%
Nhóm 3 - Nợ dưới tiêu chuẩn	105.822	0,27%	162.410	0,34%	333.613	0,64%
Nhóm 4 - Nợ nghi ngờ	94.852	0,25%	130.311	0,27%	160.672	0,31%
Nhóm 5 - Nợ có khả năng mất vốn	474.825	1,23%	571.853	1,19%	623.593	1,19%
Tổng cộng	38.506.723	100%	48.182.977	100%	52.527.074	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Bảng 9: Phân loại cho vay khách hàng theo thời hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		3 tháng 2018	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Nợ ngắn hạn	12.095.557	31,41%	15.392.984	31,95%	16.651.173	31,70%
Nợ trung hạn	12.024.518	31,23%	15.009.729	31,15%	16.817.118	32,02%
Nợ dài hạn	14.386.648	37,36%	17.780.264	36,90%	19.058.783	36,28%
Tổng cộng	38.506.723	100%	48.182.977	100%	52.527.074	100%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

7.1.4. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán

Bảng 10: Chi tiết hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	3 tháng 2018
1. Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	(3.005)	47.000	14.451
- Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	111.354	203.401	49.982
- Chi phí hoạt động kinh doanh ngoại hối	(114.360)	(156.401)	(35.531)
2. Lãi/(lỗ) từ dịch vụ thanh toán	13.745	23.842	62.681
- Thu nhập từ dịch vụ thanh toán	23.546	36.211	72.764
- Chi phí dịch vụ thanh toán	(9.801)	(12.369)	(10.083)
Tổng cộng	10.740	70.842	77.132

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

7.1.5. Hoạt động Ngân hàng đại lý và quan hệ với các định chế tài chính

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

Trên thị trường quốc tế, OCB đã thiết lập quan hệ đại lý với hơn 310 ngân hàng tại 57 quốc gia, vùng lãnh thổ. Tại Việt Nam, OCB có quan hệ đại lý với hơn 50 ngân hàng bao gồm các NHTM Nhà Nước, NHTM Cổ phần, Ngân hàng Liên doanh, Ngân hàng 100% vốn nước ngoài và Chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

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

Trên thị trường liên ngân hàng, OCB đã có quan hệ hạn mức tín dụng với hầu hết các ngân hàng và chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tại Việt Nam và các công ty tài chính.

7.2 Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn

Hoạt động quản lý rủi ro và bảo toàn vốn tại OCB luôn được chú trọng cùng với sự phát triển các hoạt động kinh doanh. Hệ thống quản lý rủi ro được xây dựng, phát triển và ứng dụng các chuẩn mực quốc tế. Ngân hàng không ngừng đầu tư vào cơ sở hạ tầng công nghệ, hoàn thiện cơ cấu quản trị, nâng cao năng lực quản lý rủi ro với việc áp dụng các công cụ hỗ trợ nhận diện, đo lường và giám sát rủi ro tiên tiến, chuẩn hóa các quy trình, quy định nhằm đảm bảo mọi hoạt động của Ngân hàng đều nằm trong tầm kiểm soát, bảo vệ tối đa tài sản và quyền lợi của Khách hàng, đối tác và cổ đông.

Quản Lý Rủi Ro Theo Tiêu Chuẩn Basel II

Năm 2017 Ngân hàng TMCP Phương Đông đã hoàn thành triển khai dự án Basel II và đưa vào áp dụng trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng với 100% các hạng mục công việc đều hoàn thành đúng tiến độ dưới sự tư vấn của Ngân hàng DBS – Singapore đảm bảo tuân thủ các yêu cầu của 3 trụ cột Basel II:

Trụ cột 1: Yêu cầu vốn tối thiểu

OCB đã phát triển công cụ tính toán hệ số an toàn vốn tự động kết nối trực tiếp với Kho dữ liệu của Ngân hàng. Công cụ cho phép tính Tài sản có rủi ro của từng nhóm rủi ro khác nhau: rủi ro tín dụng, rủi ro tín dụng đối tác, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động và Tài sản có rủi ro cho từng khối kinh doanh. Phương pháp tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu được xây dựng theo hướng dẫn tại thông tư 41/2016/TT-NHNN. Báo cáo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo TT41/2016/TT-NHNN cũng được OCB thực hiện định kỳ hàng tháng nhằm giám sát biến động của chỉ số này để có biện pháp xử lý kịp thời đảm bảo tuân thủ quy định của NHNN. Đến 31/12/2017, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu tính theo TT41/2016/TT-NHNN là 9,82%, cao hơn mức yêu cầu của NHNN tại TT41/2016/TT-NHNN là 8,0%.

Trụ cột 2: Quy trình nội bộ đánh giá mức độ đủ vốn

Dưới sự tư vấn của DBS – Singapore, OCB đã triển khai và hoàn thành dự án ICAAP - Quy trình nội bộ đánh giá mức độ đủ vốn theo tiêu chuẩn Basel II bao gồm các hạng mục công việc như: xây dựng kế hoạch tài chính cho Ngân hàng giai đoạn 2017 – 2020, xây dựng kịch bản kiểm tra sức chịu đựng về vốn, thực hiện kiểm tra sức chịu đựng và lập kế hoạch vốn, báo cáo kết quả đánh giá nội bộ về vốn cho Ban điều hành và HĐQT định kỳ hàng năm.

Kế hoạch vốn của OCB được xây dựng nhằm đảm bảo OCB có đầy đủ nguồn lực không những đáp ứng tỷ lệ an toàn vốn trong điều kiện bình thường mà còn dự phòng cho các tình huống căng thẳng.

Để cải thiện hệ số an toàn vốn hơn nữa, OCB cũng đang thực hiện các kế hoạch sau:

- Cấu trúc lại danh mục tài sản tối ưu của Ngân hàng nhằm định hướng kinh doanh vào các lĩnh vực, tài sản có hệ số rủi ro thấp.
- Thực hiện phân bổ vốn tự có của Ngân hàng xuống cho các Khối kinh doanh quản lý sử dụng vốn hiệu quả.
- Đưa ra các chính sách lãi suất cho vay dựa trên rủi ro của khách hàng nhằm đảm bảo lợi nhuận của khách hàng đem về đủ bù đắp cho mức vốn được phân bổ tương ứng; OCB đã hoàn thiện công cụ tính hệ số rủi ro cho từng khoản vay, sẽ triển khai và tự động hóa trong năm 2018.
- Phát triển sản phẩm theo gói nhằm đa dạng hóa dịch vụ, tăng thu từ phí dịch vụ và bù đắp rủi ro của khách hàng mà vẫn cạnh tranh được với thị trường

Ngoài ra OCB cũng đã triển khai và hoàn thiện mô hình ba tuyến phòng thủ bao gồm:

- *Tuyến phòng thủ thứ nhất:* có chức năng nhận dạng, kiểm soát và giảm thiểu rủi ro. Tuyến phòng thủ này bao gồm các bộ phận như: các bộ phận kinh doanh (trong đó bao gồm cả bộ phận phát triển sản phẩm), các bộ phận có chức năng tạo ra doanh thu khác; các bộ phận có chức năng thực hiện các quyết định có rủi ro; các bộ phận có chức năng phân bổ hạn mức rủi ro, kiểm soát rủi ro, giảm thiểu rủi ro (thuộc bộ phận kinh doanh hoặc bộ phận độc lập) đối với từng loại hình giao dịch, hoạt động kinh doanh; bộ phận nhân sự, bộ phận kế toán.
- *Tuyến phòng thủ thứ hai:* có chức năng xây dựng chính sách quản lý rủi ro, quy định nội bộ về quản trị rủi ro và tuân thủ quy định pháp luật. Tuyến phòng thủ này bao gồm các bộ phận như: bộ phận quản lý rủi ro, bộ phận tuân thủ.
- *Tuyến phòng thủ thứ ba:* có chức năng kiểm toán nội bộ, do Ban kiểm soát và bộ phận kiểm toán nội bộ thực hiện.

Trụ cột 3: Nguyên tắc thị trường và minh bạch thông tin

Quy trình thu thập dữ liệu và công bố thông tin an toàn vốn cũng đã được OCB xây dựng và thực hiện theo quy định của TT41/2016/TT-NHNN. Các thông tin về tỷ lệ an toàn vốn, vốn yêu cầu cho từng loại rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động định kỳ đều được OCB công khai minh bạch trên website chính thức của OCB.

7.3 Thị trường hoạt động

7.3.1. Mạng lưới hoạt động

Những năm qua, OCB không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động trên các tỉnh thành trong cả nước. Mục tiêu của OCB ngoài việc mở rộng các điểm kinh doanh, còn chú trọng đến việc rà soát điều chỉnh nhận diện đơn vị và tập trung phát triển các kênh kinh doanh khác phục vụ khách hàng như môi trường số thông qua digital banking.

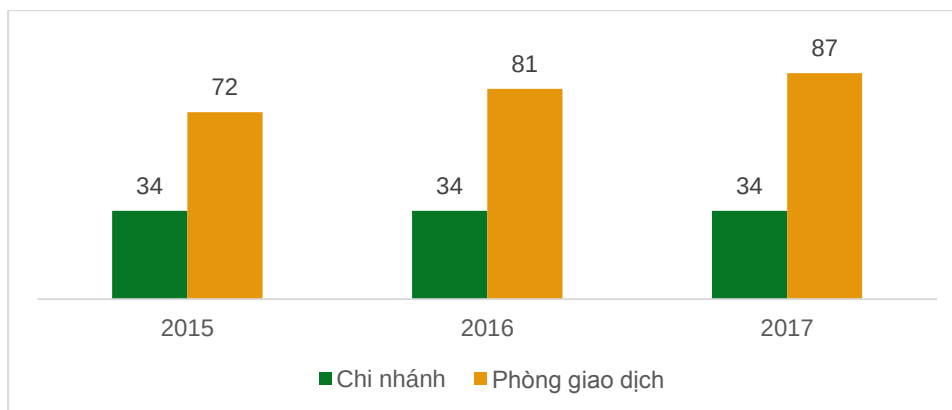
Tháng 08/2017 OCB được cấp phép thành lập mới 6 Phòng giao dịch tại các tỉnh Nghệ An, Sóc Trăng, Đồng Tháp, Bà Rịa Vũng Tàu, Vĩnh Long và Khánh Hòa. OCB đã hoàn tất khai trương và đưa vào hoạt động thêm 3 Phòng giao dịch vào cuối năm 2017 và hoàn tất khai trương 3 Phòng giao dịch còn lại trước Quý II năm 2018, nâng tổng số điểm giao dịch lên 122 điểm, gồm: 1 Hội sở, 34 Chi nhánh, 87 Phòng giao dịch hiện diện tại 24 tỉnh thành trong cả nước. Cũng trong năm 2018, OCB có kế hoạch xin phép mở mới thêm 08 điểm giao dịch gồm: 5 Chi nhánh và 3 Phòng giao dịch nâng tổng số điểm giao dịch lên 130 điểm tại 29 tỉnh thành; tiếp tục mở rộng hệ thống giao dịch tự động ATM và hoàn thiện chỉnh trang mô hình giao dịch mới.

Bên cạnh việc phát triển, mở mới các PGD theo phê duyệt của Ngân hàng nhà nước (NHNN), để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh cho các đơn vị mạng lưới, OCB thực hiện các biện pháp cải cách và cơ cấu lại các CN/PGD, trong đó có việc đánh giá toàn diện về địa bàn hoạt động, phân bổ vị trí địa lý và cơ sở vật chất (bao gồm cả các điều kiện của tòa nhà đặt địa điểm kinh doanh: diện tích, mặt tiền, an ninh, giao thông, chỗ để xe, tầm nhìn cũng như trang thiết bị văn phòng, nội thất...). Căn cứ vào các đánh giá trên, OCB có chính sách thay đổi vị trí, di dời các trụ sở có vị trí kinh doanh không thuận lợi, có mặt tiền nhỏ, khuất, khó nhận diện hoặc vị trí địa lý phân bổ chưa hợp lý nhằm tạo sự thuận lợi cho giao dịch, quản lý cũng như đẩy mạnh quảng bá thương hiệu.

Ngân hàng TMCP Phương Đông hướng đến việc gia tăng chất lượng sản phẩm dịch vụ thẻ, và sử dụng chi phí một cách hiệu quả. Để không mất quá nhiều chi phí cho việc lắp đặt hệ thống ATM, OCB chỉ lắp đặt ATM tại những địa điểm giao dịch trọng yếu tạo ra được nhiều giá trị như Hà Nội, Hồ Chí Minh, đồng thời tập trung mở rộng liên kết với các Ngân hàng khác thông qua đó mở rộng kênh thanh toán và đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Xác định chiến lược phát triển digital banking, OCB tập trung đầu tư đồng bộ hạ tầng công nghệ và mô hình tổ chức để phát triển các kênh kinh doanh số. Tháng 03/2018, OCB chính thức triển khai nền tảng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam Omni channel, với việc triển khai hoàn tất hai kênh giao dịch quan trọng đầu tiên trên môi trường số là Internet banking (IB) và mobile banking (MB), mở ra xu hướng cung cấp nhiều sản phẩm khác biệt, với tốc độ triển khai và khả năng bảo mật cao nhất.

Hình 5: Mạng lưới hoạt động của OCB



Nguồn: OCB tính theo số lượng mạng lưới được NHNN cấp phép đã triển khai trong năm

7.3.2. Mạng lưới khách hàng và các loại dịch vụ cho khách hàng

OCB chú trọng phát triển mở rộng kinh doanh tập trung theo từng phân khúc khách hàng đối với hoạt động kinh doanh và tinh gọn bộ máy theo hướng tập trung hóa, nâng cao năng lực bộ máy, tăng cường chất lượng nhận sự đối với các bộ phận vận hành, giám sát. Mục tiêu nhằm đem lại các sản phẩm dịch vụ phù hợp nhất theo từng phân khúc khách hàng, đến hiện tại OCB triển khai chuyên môn hóa các Khối kinh doanh theo từng phân khúc, cụ thể:

- Khối Bán lẻ với 122 trung tâm chuyên doanh tập trung phục vụ phân khúc khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh cá thể và các doanh nghiệp siêu nhỏ có doanh thu dưới 20 tỷ;
- Khối Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ được thành lập mới năm 2016, tính đến năm 2018 đang hoạt động với 35 trung tâm chuyên doanh tập trung phục vụ phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ có doanh thu từ 20 đến 400 tỷ/năm;

- Khối Khách hàng doanh nghiệp là khối kinh doanh truyền thống của OCB, hiện hoạt động với 25 trung tâm chuyên doanh tập trung phục vụ các doanh nghiệp có doanh thu từ 400 đến 1.500 tỷ, bên cạnh đó tiếp tục duy trì triển khai quan hệ với danh mục các doanh nghiệp vừa và nhỏ đã tạo lập từ trước;
- Khối khách hàng doanh nghiệp lớn tập trung phục vụ các khách hàng doanh nghiệp có doanh thu từ 1.500 tỷ trở lên và các tập đoàn lớn;
- Khối Khách hàng đại chúng được thành lập hướng đến thị trường cho vay tiêu dùng cá nhân với tốc độ phát triển vượt bậc đạt danh mục trên 2.600 tỷ dư nợ, phục vụ trên 100.000 khách hàng trong vòng 2 năm hoạt động.

OCB kiên định với mục tiêu chiến lược “trở thành ngân hàng đa năng dẫn đầu về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam”. Hiện tại khách hàng cá nhân chiếm trên 60% danh mục huy động OCB, cũng như khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm trên 80% danh mục cho vay OCB cho thấy mức độ quan trọng và sự tập trung phát triển OCB vào nhóm đối tượng khách hàng này.

Để không ngừng đem lại các sản phẩm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng, ngoài các dịch vụ, sản phẩm truyền thống trên thị trường, OCB chú trọng phát triển các dịch vụ, sản phẩm trên môi trường số. Năm 2017 OCB đã đồng thời triển khai 2 dự án ESB/BPM/ECM & Omni-Channel, chỉ trong vòng 9 tháng triển khai, trong Quý I/2018 các kết quả đầu tiên từ hai cụm dự án trên đã được chính thức đưa vào triển khai trong hệ thống và cung cấp cho khách hàng sớm 2 năm so với tiến độ triển khai thông thường. Nếu ESB/BPM/ECM là dự án thay thế và hoàn thiện nền tảng để OCB có thể kết nối hệ thống nội bộ và đối tác nhanh chóng, số hóa tài liệu cơ bản và sẵn sàng nền tảng cho việc số hóa các quy trình kinh doanh/ng nghiệp vụ trọng yếu trên nền tảng công nghệ IBM hiện đại, thì Omni-Channel là dự án đột phá tại thị trường Việt Nam với việc ứng dụng đầu tiên nền tảng công nghệ hợp kênh (OMNI). Với việc triển khai 2 hệ thống này sẽ giúp OCB có năng lực triển khai nhanh chóng các sản phẩm, dịch vụ khác biệt như cho vay online, khách hàng chỉ nộp hồ sơ sau khi được ngân hàng phê duyệt, hay như khả năng tự theo dõi tiến trình xử lý hồ sơ cho khách hàng từ ngân hàng và hàng loạt kết nối với các hệ thống dịch vụ cung ứng cho khách hàng sử dụng nền tảng internet banking, mobile banking của OCB.

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

Tên dự án	Mục đích triển khai	Tình hình triển khai
Dự án chuyển đổi các đơn vị kinh doanh	Nâng cấp chất lượng dịch vụ các đơn vị bán lẻ Chuẩn hóa mô hình kinh doanh, gia tăng hiệu suất lực lượng bán hàng	Hoàn tất triển khai tất cả các trung tâm bán lẻ trong năm 2018
Triển khai ngân hàng số trên nền tảng hợp kênh (Omni channel)	Tiên phong trong xu hướng digital banking: hướng đến cung cấp dịch vụ đồng nhất, đa dạng và khác biệt trên nền tảng hợp kênh đầu tiên tại Việt Nam.	Chính thức ra mắt OCB Omni trên nền tảng hợp kênh Omni channel từ 19/03/2017. Phát triển liên tục các tính năng mở rộng về cho vay trực tuyến, mở rộng tiện ích, sản phẩm, đối tác kết nối

Tên dự án	Mục đích triển khai	Tình hình triển khai
		suốt năm 2018.
Triển khai số hóa các quy trình kinh doanh	Cải thiện được thời gian phục vụ khách hàng. Tăng cường tính minh bạch, linh hoạt, tiện ích trong việc cung ứng dịch vụ tín dụng cho khách hàng và OCB.	Triển khai đồng bộ quy trình cho vay từ tiếp nhận hồ sơ đến giải ngân cho khách hàng trong năm 2018
Tập trung và tối ưu hóa vận hành	Tập trung hóa và tách bạch hoàn toàn các công việc tác nghiệp tín dụng nhằm tăng tính minh bạch, khả năng kiểm soát và tăng hiệu suất nhân sự.	Triển khai đồng bộ các khâu từ phê duyệt tín dụng, định giá tài sản đảm bảo, xử lý giao dịch tín dụng, thu hồi nợ trong năm 2018.
Nâng cấp core thể	Triển khai đồng bộ cùng chiến lược phát triển ngân hàng số, phù hợp khai thác tối đa nền tảng hợp kênh (omni channel) OCB đang triển khai	Hoàn thiện trong Quý 2 năm 2018

Nguồn: OCB

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 công ty trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

Bảng 11: Kết quả hoạt động kinh doanh 02 năm và quý gần nhất

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2016	2017	% tăng/ giảm	3 tháng 2018
Tổng giá trị tài sản	63.815.088	84.300.169	32,10%	77.628.467
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	4.040.606	5.612.708	38,91%	1.738.384
Thuế và các khoản phải nộp	(96.956)	(205.068)	111,51%	(123.855)
Lợi nhuận trước thuế	483.872	1.021.834	111,18%	618.822
Lợi nhuận sau thuế	386.916	816.766	111,10%	494.967

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Nhân xét:

Tổng tài sản của Ngân hàng tăng từ 63,8 nghìn tỷ trong năm 2016 lên 84,3 nghìn tỷ trong năm 2017, phần lớn nhờ vào tăng trưởng huy động tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá. Với sự phục hồi của nền kinh tế, tăng trưởng tín dụng tốt, OCB đã đẩy mạnh huy động nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn tiêu dùng và kinh doanh của các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

Tăng trưởng tín dụng của OCB trong năm 2017 đạt 25%, nhờ đó, Ngân hàng đã ghi nhận mức tăng đáng kể 38,91% từ Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự, đạt 5.612,7 tỷ đồng so với 4.040,6 tỷ đồng trong năm 2016. Tốc độ tăng trưởng thu nhập cao hơn tốc độ tăng trưởng tín dụng do Ngân hàng đã triển khai thành công Khối kinh doanh Khách hàng đại chúng (tài chính tiêu dùng), bộ phận có đóng góp nhiều cho kết quả kinh doanh tích cực trong năm 2017.

Lợi nhuận trước và sau thuế của OCB tăng trưởng lần lượt 111,18% và 111,10% so với 2016 nhờ vào các Kết quả kinh doanh tích cực nêu trên và tỉ lệ nợ xấu giảm 0,03%, giúp giảm khoản chi phí trích lập dự phòng.

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

Điều kiện kinh tế vĩ mô thuận lợi

Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam vẫn duy trì ở mức ổn định, GDP năm 2017 đạt mức tăng trưởng 6,81%, vượt kế hoạch do Chính phủ đề ra là 6,70%. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2017 chỉ tăng 3,53% so với năm 2016, thấp hơn mức tăng 4% mà Quốc hội đề ra.

Tỷ giá USD/VND duy trì sự ổn định và cân bằng khi cán cân thanh toán tổng thể được hỗ trợ bởi hoạt động xuất khẩu tăng cao, thặng dư thương mại và nguồn vốn FDI/FII tiếp tục đổ vào Việt Nam, trong đó, đáng ghi nhận là nguồn vốn đầu tư vào các đợt chào bán cổ phần lần đầu của các doanh nghiệp nhà nước và tư nhân. Trong bối cảnh thị trường quốc tế có nhiều biến động, tỷ giá trong nước tương đối ổn định mặc dù NHNN chủ động điều chỉnh giảm 11 điểm cơ bản đối với tỷ giá trung tâm. Tỷ giá giao dịch trên thị trường ngân hàng giảm nhẹ 5 điểm cơ bản xuống 22.690/22.760 VND/USD, tỷ giá tự do giảm 10 điểm cơ bản xuống 22.720/22.740 VND/USD. Bên cạnh ảnh hưởng từ thị trường thế giới, số liệu xuất nhập khẩu mới được Tổng cục Hải Quan công bố cũng hỗ trợ tích cực cho tỷ giá.

Nền kinh tế Việt Nam đã có năm khởi động kế hoạch 2016 - 2020 không thuận lợi khi tốc độ tăng trưởng GDP chỉ đạt 6,21%, thấp hơn so với mục tiêu 6,7% đưa ra từ đầu năm cũng như so với mục tiêu trung bình 6,5% - 7% của cả giai đoạn. Tuy nhiên, những diễn biến năm 2017 cho thấy nền kinh tế đang có sự hồi phục tốt, sức mua cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực.

So với mặt bằng chung của thế giới thì đây là tốc độ tăng trưởng rất tích cực, nhưng nền kinh tế vẫn chứa đựng nhiều thách thức khi tăng trưởng chưa bền vững, phục hồi không đều, tăng trưởng dựa nhiều vào khu vực FDI.

Sự phát triển của thị trường tài chính ngân hàng tại Việt Nam

Tín dụng năm 2017 tăng trưởng 18,17% so với cuối năm 2016, cơ cấu chuyển dịch tích cực, chất lượng được nâng lên; thanh khoản, an toàn hệ thống được bảo đảm. Mặt bằng lãi suất giảm, trong đó các lĩnh vực ưu tiên giảm 0,5 – 1,0%. Tỷ giá, thị trường vàng, ngoại tệ, giá trị đồng tiền Việt Nam

ổn định; NHNN đã tiếp tục mua thêm USD, nâng mức dự trữ ngoại hối lên trên 52 tỷ USD, cao nhất từ trước đến nay.

Vấn đề xử lý nợ xấu và tái cấu trúc hệ thống ngân hàng Việt Nam

Lộ trình tái cơ cấu các tổ chức tín dụng đang được tiếp tục triển khai theo kế hoạch với định hướng giảm số lượng các tổ chức tín dụng dưới chuẩn, cải thiện từng bước chất lượng, tăng sức cạnh tranh toàn hệ thống và từng tổ chức tín dụng.

Hãng xếp hạng tín nhiệm Moody's vừa thông báo nâng triển vọng hệ thống ngân hàng của Việt Nam từ "ổn định" lên "tích cực" trong vòng 12-18 tháng tới, thể hiện triển vọng kinh tế tích cực của Việt Nam cũng như hầu hết các ngân hàng trong nước được hãng này xếp hạng. Tuy nhiên, Moody's cũng cảnh báo rằng tăng trưởng tín dụng nhanh nhưng được hỗ trợ bởi chính sách tiền tệ nới lỏng, có thể làm tăng rủi ro tài sản. Môi trường hoạt động của các ngân hàng cũng sẽ hưởng lợi từ tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh, dựa trên những cải thiện cơ sở hạ tầng, kết cấu dân số có lợi và nỗ lực của Chính phủ trong việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, Moody's nhận xét.

Chất lượng tài sản của các ngân hàng Việt Nam sẽ ổn định trong thời gian tới, với tỷ lệ nợ có vấn đề sẽ xuống còn 7,1% (dựa trên báo cáo của 15 ngân hàng được Moody's xếp hạng) tính đến cuối năm 2016 từ mức 7,5% năm 2015. Moody's dự báo tỷ lệ này sẽ giảm còn 5,8% vào năm 2017 do tăng trưởng tín dụng nhanh hơn tốc độ hình thành nợ xấu và đà phục hồi của ngành bất động sản.

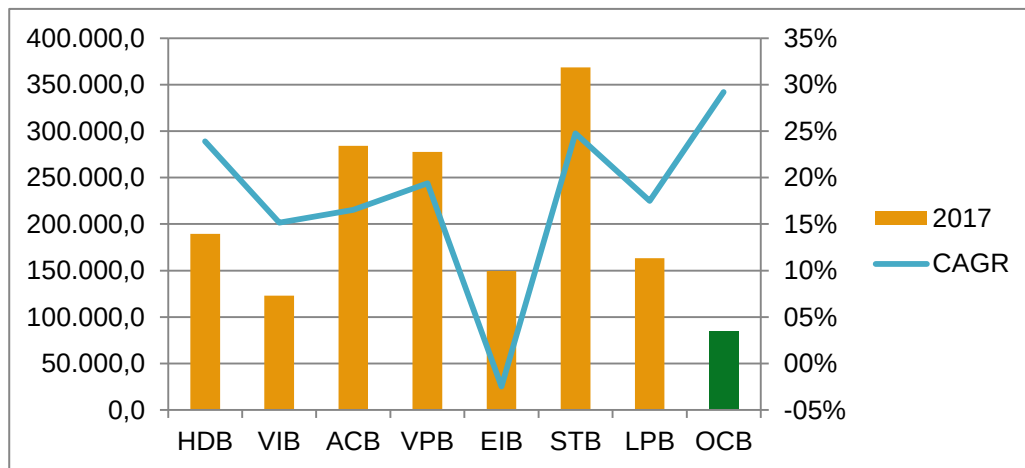
Nợ xấu mặc dù đã được xử lý trong những năm vừa qua tuy nhiên vẫn tiếp tục là áp lực lớn đối với lợi nhuận của toàn ngành. Các ngân hàng sau thời gian tái cấu trúc và củng cố hệ thống sẽ tập trung thúc đẩy mạnh tăng trưởng, tạo ra áp lực cạnh tranh. Tính đến cuối tháng 09 năm 2017, tỷ lệ nợ xấu đã giảm về mức 2,34% từ mức 2,46% tại thời điểm cuối năm 2016. Lũy kế từ khi hoạt động đến cuối tháng 07/2017, VAMC đã mua nợ xấu của các tổ chức tín dụng với giá mua (mệnh giá trái phiếu đặc biệt) là trên 261 nghìn tỷ đồng, trong đó đã thu hồi được trên 60 nghìn tỷ đồng; trong 9 tháng đầu năm 2017 đã xử lý được khoảng 16 nghìn tỷ đồng. Trong tháng đầu năm 2017, toàn hệ thống đã xử lý được trên 57 nghìn tỷ đồng.

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

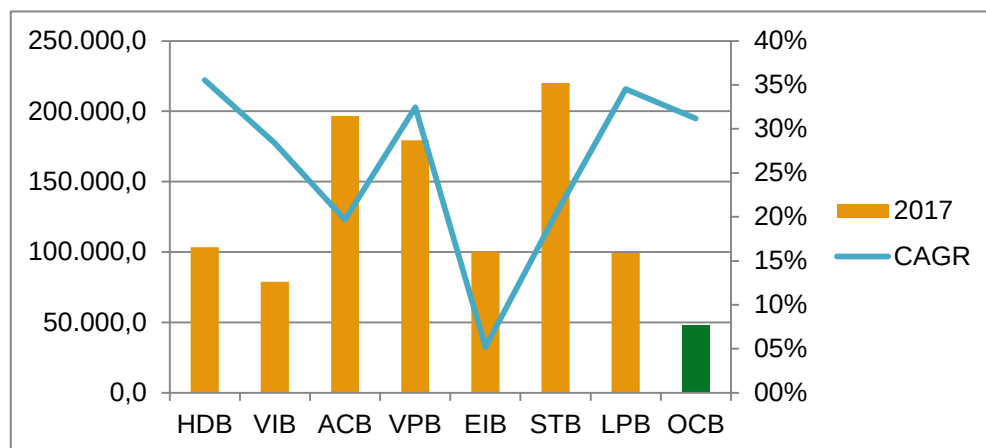
9.1 Vị thế của OCB trong ngành

Kết quả tăng trưởng tài sản, lợi nhuận và hệ thống hoạt động ấn tượng

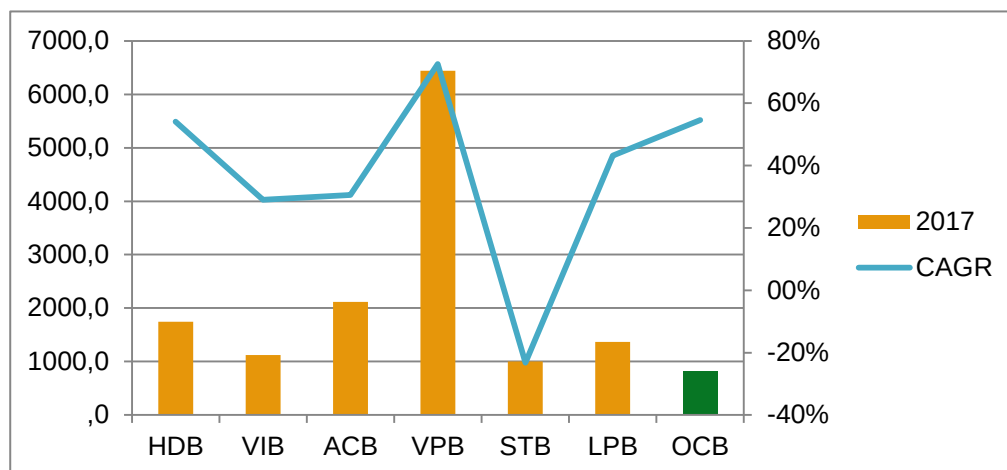
OCB là một trong những NHTM Cổ phần tư nhân có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong giai đoạn 2014 – 2017. Trong giai đoạn từ năm 2014 đến cuối năm 2017, tổng tài sản của OCB đã đạt mức tăng trưởng bình quân 29,2%, cao nhất trong số các NHTMCP và số lượng các chi nhánh/PGD đã tăng từ 96 lên đến 122, cung cấp dịch vụ ngân hàng tại 24 tỉnh thành trên cả nước.



Trong 05 năm từ 2012 đến 2017, OCB đã từng bước hoàn thiện bộ máy quản lý và vận hành, quảng bá và nâng cao hình ảnh thương hiệu, đa dạng hóa sản phẩm, tăng vốn điều lệ, nhờ đó OCB đã đạt được những kết quả kinh doanh khởi sắc trong năm 2017. OCB nằm trong nhóm các NHTM cổ phần có tốc độ tăng trưởng cao nhất, chỉ sau LPB, HDB và VPB, những ngân hàng có hệ thống tài chính tiêu dùng được chú trọng đầu tư mạnh mẽ.



Nhờ vào tốc độ tăng trưởng quy mô tài sản, dư nợ cho vay, đa dạng hóa nguồn thu nhập, Lợi nhuận của OCB trong những năm qua đã có được những bước tăng trưởng khả quan, là một trong những ngân hàng tăng trưởng lợi nhuận cao nhất trên thị trường.



Sự tăng trưởng nhanh và bền vững của OCB được hình thành trên cơ sở đội ngũ lãnh đạo và nhân viên năng động, phát triển đi đôi với kiểm soát rủi ro và luôn nắm bắt nhu cầu của thị trường để đưa ra các sản phẩm tài chính phù hợp, gia tăng thị phần của Ngân hàng. OCB hiện là Ngân hàng thương mại duy nhất tại Việt Nam đáp ứng chuẩn Basel II.

Tiếp đà tăng trưởng năm 2017, OCB tiếp tục hoàn thiện nền tảng cơ sở của một Ngân hàng hiện đại với quy mô tổ chức tiên tiến, quản lý tập trung, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, nâng cao chất lượng nhân sự và hình ảnh thương hiệu OCB thân thiện với Khách hàng.

Trong giai đoạn 2018 – 2020, OCB đề ra các mục tiêu chiến lược như sau:

- (i) Bảo đảm hoạt động quản trị Ngân hàng hiệu quả theo hướng chuẩn mực quốc tế và tuân thủ các quy định của pháp luật và OCB;
- (ii) Tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính của OCB;
- (iii) Hoàn tất triển khai dự án Công nghệ thông tin để trở thành Ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam triển khai dịch vụ ngân hàng số trên nền tảng Omni Channel;
- (iv) Nâng xếp hạng Moody lên B1 và tuân thủ Basel II;
- (v) Trở thành một trong những Ngân hàng bán lẻ hàng đầu, thông qua chiến lược đầu tư hoặc thành lập Công ty tài chính tiêu dùng.

Đẩy mạnh khối cho vay – tài chính tiêu dùng

Khối kinh doanh khách hàng đại chúng là bộ phận được OCB chú trọng đầu tư trong nhiều năm qua, hướng đến mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu. Ngân hàng hiện có hơn 1.000 nhân sự cho mảng bán lẻ, tuy nhiên, do tuân thủ chặt chẽ các quy định của NHNN, hoạt động cho vay tiêu dùng chưa đạt được các kết quả mà OCB kỳ vọng. Trong năm 2018, OCB sẽ tiến hành đầu tư mua lại hoặc xin giấy phép thành lập Công ty Tài chính tiêu dùng nhằm khai thác tối ưu thế mạnh, nguồn lực của mình để phục vụ thị trường nhiều tiềm năng này.

Ngân hàng đầu tiên công bố đáp ứng chuẩn Basel II

Sau 2 năm triển khai, Ngân hàng OCB đã chính thức công bố hoàn thành dự án Basel II vào tháng 12 năm 2017, đánh dấu bước ngoặt mới trong chặng đường phát triển hướng đến mục tiêu trở thành Top 10 ngân hàng tốt nhất Việt Nam. Đây là ngân hàng Việt Nam đầu tiên hoàn tất việc triển khai dự án Basel II với các nền tảng cho một ngân hàng hiện đại, an toàn với các yêu cầu về vốn, rà soát và giám sát, minh bạch thông tin.

Lợi ích rõ rệt nhất mà Basel II mang lại cho hệ thống ngân hàng Việt Nam là tăng cường cạnh tranh lành mạnh và minh bạch của hệ thống, tăng cường sức đề kháng của các ngân hàng trước bất ổn và biến động của thị trường. Việc triển khai Basel thành công sẽ giúp OCB tối ưu hóa lợi nhuận bằng các chiến lược kinh doanh dựa vào mức độ rủi ro, phân bổ vốn hợp lý vào các đối tượng khách hàng và sản phẩm, thiết lập được danh mục đầu tư/ tín dụng có mức lợi nhuận tối ưu.

Khách hàng của OCB cũng sẽ được hưởng các quyền lợi về các điều kiện cấp tín dụng phù hợp với mức độ rủi ro của mình. Thông tin càng đầy đủ, điều kiện cấp tín dụng càng thuận lợi,... sẽ nhận được mức lãi suất hấp dẫn. Thêm vào đó, khách hàng cũng sẽ yên tâm hơn khi giao dịch ở OCB, bởi tài sản của khách hàng đã được bảo vệ trước các rủi ro có thể phát sinh.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành

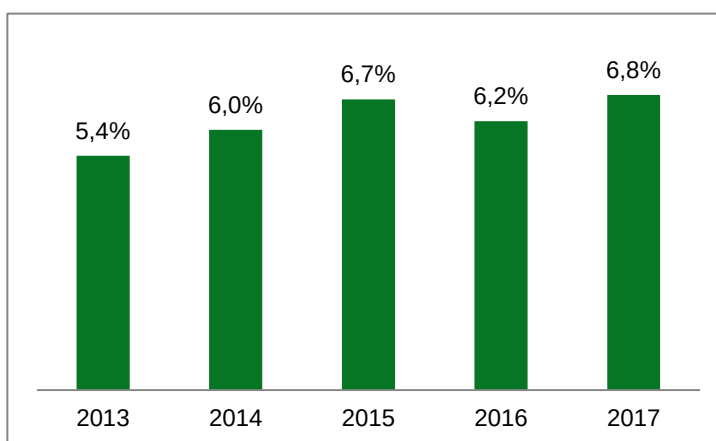
9.2.1. Tình hình kinh tế vĩ mô duy trì ổn định

Tăng trưởng GDP

Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam vẫn duy trì ở mức ổn định, GDP năm 2017 đạt mức tăng trưởng 6,81%, vượt kế hoạch do Chính phủ đề ra là 6,70%. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2017 chỉ tăng 3,53% so với năm 2016, thấp hơn mức tăng 4% mà Quốc hội đề ra.

Nhìn chung, sự tăng trưởng trong GDP trong thời gian gần đây cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh ở hầu hết các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực.

Hình 6: Tốc độ tăng trưởng GDP



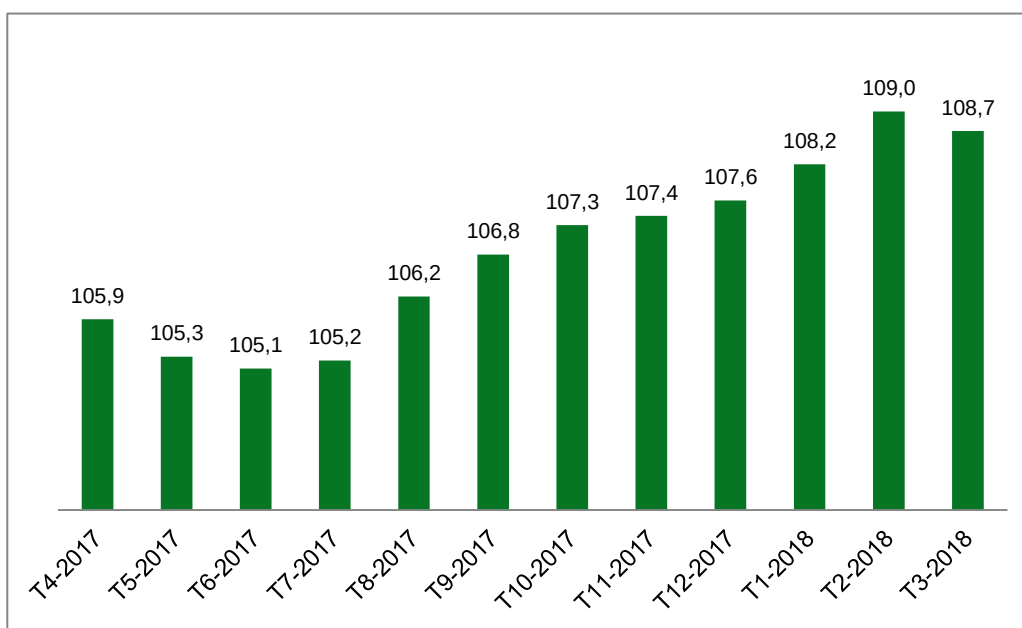
Nguồn: GSO, SSI Research

Tăng trưởng ở Việt Nam trong năm 2018 được dự báo là rất khả quan nhờ vào các yếu tố: *Thứ nhất*, đầu tư tư nhân vẫn sẽ duy trì đà tăng trưởng mạnh, nhờ sự phục hồi nhu cầu và mức lãi suất ổn định. *Thứ hai*, giải ngân vốn đầu tư nước ngoài có thể sẽ tiếp tục được duy trì, được khuyến khích bởi các con số FDI đăng ký gần đây tăng khoảng 30% lên 40% so với năm trước. *Thứ ba*, tăng trưởng tín dụng dự kiến cũng đóng vai trò quan trọng cho tăng trưởng GDP trong năm 2018. Điều này không chỉ góp phần tích cực về mặt chính sách tiền tệ, mà còn đẩy mạnh tăng trưởng tiêu dùng nội địa khi các ngân hàng có thể thay đổi cơ cấu cho vay thông qua việc gia tăng cho vay bán lẻ.

Tình hình lạm phát (CPI)

Năm 2017, CPI bình quân tăng 3,53% so với năm 2016, nguyên nhân chủ yếu là do sự gia tăng mạnh của giá cả trong giai đoạn tháng 8 và tháng 9 đến từ các nhóm giáo dục, giao thông, vật liệu xây dựng và dịch vụ y tế. Tuy vậy, bên cạnh các nhóm ngành tăng giá thì nhóm ngành thực phẩm là yếu tố chính kiềm lại sự tăng của lạm phát khi đã ghi nhận giảm 3,7% so với cùng kỳ năm trước do khủng hoảng cục bộ ở ngành chăn nuôi. Vì vậy, với diễn biến giá các nhóm ngành hàng chính tính đến cuối năm đạt mục tiêu kiểm soát lạm phát dưới 4% mà Chính phủ đã đặt ra cho cả năm 2017.

Hình 7: Tình hình lạm phát



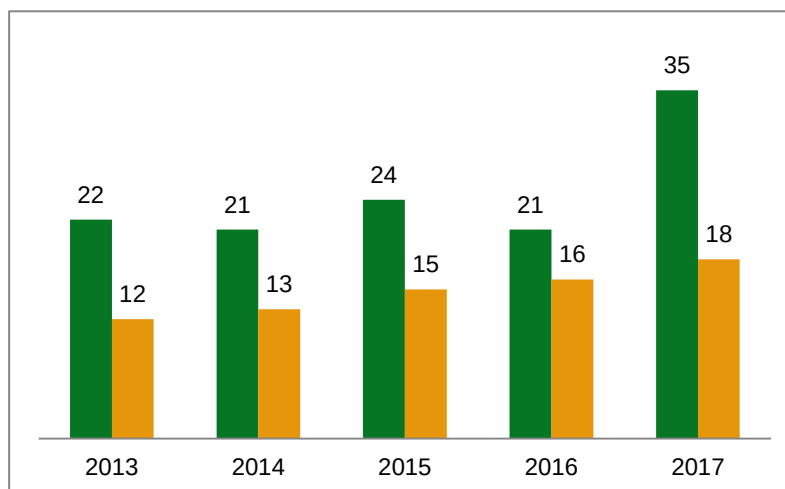
Nguồn: GSO, SSI Research

Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

FDI giải ngân tăng 10,8% năm 2017, đạt tổng cộng 17,5 tỷ USD, trong khi FDI đăng ký đạt 35,88 tỷ USD (+ 44,4%), đảm bảo tăng trưởng cho giải ngân trong năm 2018. Lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo vẫn tiếp tục là lĩnh vực thu hút được nhiều sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài, với tổng số vốn là 15,87 tỷ USD, chiếm 44,2% tổng vốn đầu tư đăng ký trong tháng 12/2017. Lĩnh vực sản xuất, phân phối điện đứng thứ hai với tổng vốn đầu tư là 8,37 tỷ USD, chiếm 23,3% tổng vốn đầu tư đăng ký. Đứng thứ ba là lĩnh vực kinh doanh bất động sản với tổng vốn đầu tư đăng ký là 3,05 tỷ USD, chiếm 8,5% tổng vốn đầu tư đăng ký.

Hình 8: Vốn FDI đăng ký và giải ngân

Đơn vị: Tỷ USD



Nguồn: GSO, SSI Research

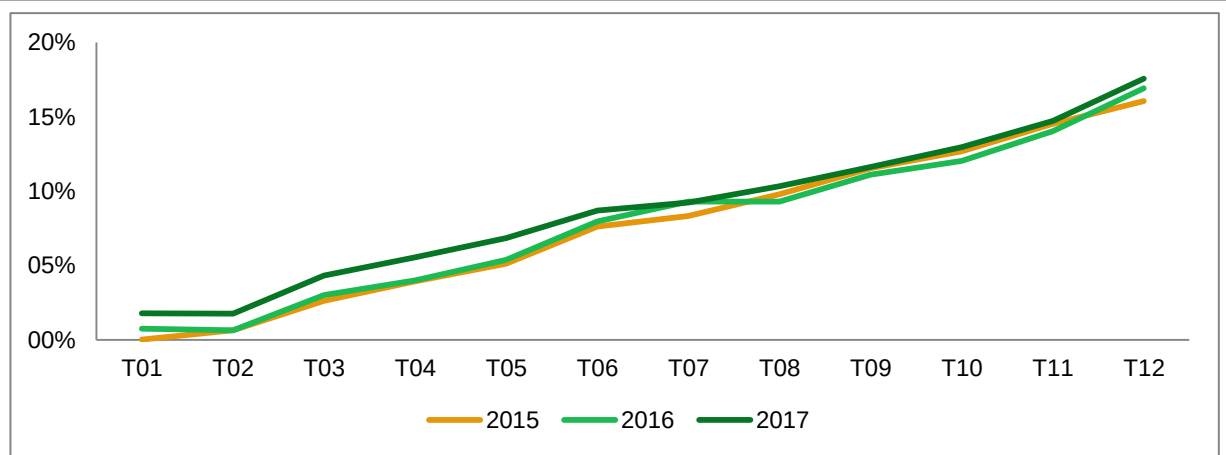
9.2.2. Ngành ngân hàng kỳ vọng tăng trưởng cao

Ngành ngân hàng Việt Nam tiếp tục đà hồi phục mạnh mẽ trong năm 2017 nhờ tăng trưởng tín dụng tốt, tổng thể đạt 18,17% cùng chất lượng tín dụng được cải thiện. Phần lớn tín dụng tập trung chủ yếu vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh (chiếm khoảng 80% tổng dư nợ). Ngoại trừ tín dụng đối với lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro như kinh doanh bất động sản, chứng khoán được kiểm soát và có tốc độ tăng trưởng chậm lại, tín dụng đối với các lĩnh vực như xuất khẩu; doanh nghiệp ứng dụng công nghệ; lĩnh vực công nghiệp; doanh nghiệp nhỏ và vừa; lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn đều tăng so với năm 2016.

Trong tháng 8/2017, tín dụng bằng nội tệ tăng 11% so với cùng kỳ, trong khi tín dụng bằng ngoại tệ tăng 11,5% so với cùng kỳ 8 tháng đầu năm 2017, cao hơn đáng kể so với mức tăng 1,7% cùng kỳ của năm ngoái. Nhu cầu tín dụng bằng ngoại tệ luôn gia tăng do lãi suất thấp. Năm nay, sự tăng trưởng mạnh của tín dụng bằng ngoại tệ cũng do thực tế là nhiều ngân hàng đã tăng khoản vay bằng ngoại tệ từ các tổ chức tín dụng khác, một phần trong đó là vay từ nước ngoài.

Trong năm 2017, tín dụng tăng trưởng đều ở các phân khúc chính của nền kinh tế, trong đó tăng trưởng nhanh nhất là ở các nhóm tín dụng xây dựng, thương mại, vận tải và viễn thông. Lĩnh vực cơ sở hạ tầng và bất động sản trong năm 2017 có nhiều khởi sắc, qua đó góp phần làm tăng dư nợ của nhóm này.

Hình 9: Tăng trưởng tín dụng hàng tháng



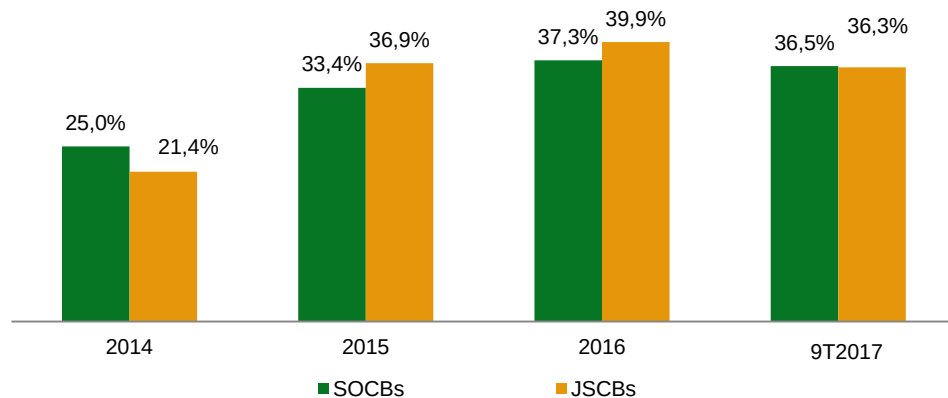
Nguồn: GSO, SSI Research

Tăng trưởng tiền gửi chậm hơn so với năm 2016, và chậm hơn tăng trưởng tín dụng. Tổng số vốn huy động từ khách hàng trong toàn ngành trong năm 2017 tăng 14,05%, thấp hơn so với mức tăng 11,4% trong cùng kỳ năm 2016. Trong đó, tiền gửi của các tổ chức kinh tế tăng 14,75%, trong khi tiền gửi của dân cư tăng 13,54%. Tỷ lệ LDR toàn hệ thống thời điểm cuối năm 2017 tăng lên 90,23% trong nửa đầu năm, so với mức 87,7% vào ngày 31/12/2016. Tỷ lệ LDR của nhóm NHTMCP trong các năm 2016, 2017 lần lượt là 81,04% và 84,17%, thấp hơn tương đối so với bình quân cả ngành. Tăng trưởng tiền gửi thấp hơn có thể là do lãi suất tiền gửi được giữ ở mức thấp (4,5-5,5%/năm đối với kỳ hạn 1 tháng) cũng như dòng tiền được chuyển hướng sang các lựa chọn đầu tư khác như cổ phiếu và bất động sản.

Các ngân hàng đã cơ cấu lại danh mục cho vay, theo hướng tăng các khoản cho vay ngắn hạn và giảm các khoản cho vay trung hạn và dài hạn để thực hiện cấu trúc khoản vay phù hợp với các quy định mới về trần cho vay vốn ngắn hạn sử dụng cho các khoản vay trung và dài hạn (tức 50% vào năm 2017 và 40% vào năm 2018).

Do đó, hệ số vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung và dài hạn cũng được cải thiện tương đối, giảm từ mức 34,51% vào cuối năm 2016 về 30,65% vào cuối năm 2017. Đối với các ngân hàng thương mại nhà nước, hệ số này tại thời điểm 31/12/2017 giảm xuống 33,44% (so với 37,3% của năm 2016) trong khi các ngân hàng thương mại cổ phần đã giảm tỷ lệ này từ 39,9% năm 2016 xuống còn 34,47%.

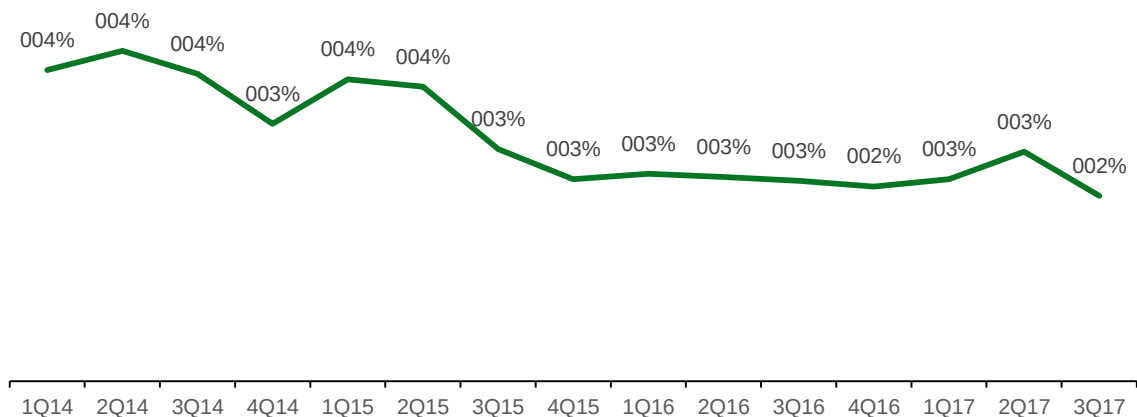
Hình 10: Vốn ngắn hạn dùng cho vay trung và dài hạn



Nguồn: SBV, SSI Research

Tính đến cuối năm 2016, tình hình nợ xấu đã được cải thiện đáng kể, vì một phần lớn các khoản nợ xấu đã được bán cho VAMC. Do đó, tỷ lệ nợ xấu của NHTM đã giảm xuống dưới 3%. Tỷ lệ nợ xấu toàn ngành so với tổng cấp tín dụng tính đến cuối năm 2017 là 2,9%, tương đương khoảng 157 nghìn tỷ đồng. Đối với toàn ngành, có khoảng 230 nghìn tỷ đồng nợ xấu, hay 3,75% tổng dư nợ, tồn tại dưới hình thức trái phiếu VAMC chưa được xử lý. Theo NHNN, tỷ lệ NPL của ngành ngân hàng Việt Nam khoảng 10%, bao gồm các khoản nợ xấu nội bảng, nợ xấu đã chuyển giao cho VAMC và nợ xấu tiềm ẩn.

Hình 11: Tỷ lệ nợ xấu



Nguồn: SBV, SSI Research

Basel II:

Basel II chính thức có hiệu lực từ ngày 01/01/2020, theo đó ngành ngân hàng nói chung sẽ áp dụng các tiêu chuẩn Basel II với tỷ lệ an toàn vốn (CAR) sẽ điều chỉnh xuống 8,0% và điều kiện về vốn chặt hơn.

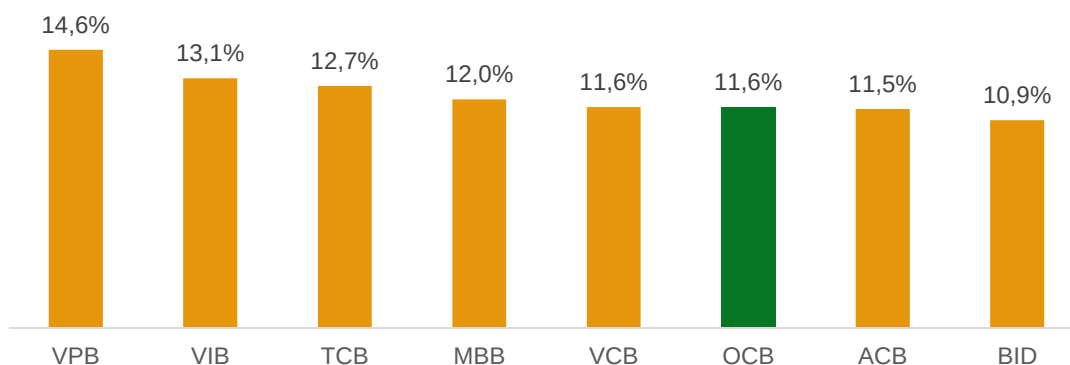
Thông tư 41/2016/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước ban hành đã thắt chặt tỷ lệ an toàn hoạt động và CAR dựa trên các hướng dẫn của Basel II hiện đang được triển khai rộng rãi trên khắp thế giới. Việc áp dụng rộng rãi đã thể hiện quyết tâm của cơ quan giám sát để nâng cao tính an toàn và hiệu quả của ngành ngân hàng.

Tiêu chuẩn của Basel II nghiêm ngặt hơn nhiều so với quy định hiện hành của Thông tư 36. Thứ nhất, ngoài việc tính toán vốn cần thiết cho rủi ro tín dụng, các ngân hàng sẽ cần phải tính toán số vốn cần thiết cho rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động mà trước đây không được đề cập. Do đó, vốn cần thiết cho các ngân hàng sẽ tăng lên.

Về rủi ro tín dụng, nếu theo Thông tư 36, yếu tố rủi ro là 0% đến 150% (với yếu tố rủi ro cao nhất cho vay bất động sản được điều chỉnh đến 200% từ tháng 1 năm 2017), trong khi tỷ lệ rủi ro theo Thông tư 41 là từ 0% đến 250%. Do đó, giá trị tài sản có rủi ro đối với rủi ro tín dụng về cơ bản sẽ tăng lên mức cao hơn trước. Ví dụ, đối với việc cho vay liên ngân hàng, các yếu tố rủi ro được tăng lên từ 20% đến 50% đến 150% tùy thuộc vào xếp hạng của các tổ chức tín dụng vay liên quan.

Mặc dù Thông tư 36 không bao gồm giá trị tài sản thế chấp để tính CAR (chỉ tính đến giá trị thế chấp để lập dự phòng nợ xấu), theo Thông tư 41, các yêu cầu bồi thường với tài sản đảm bảo hợp lệ sẽ ít rủi ro hơn và nhờ đó giảm yêu cầu về vốn.

Hình 12: Hệ số CAR năm 2017



Nguồn: SBV, SSI Research

Thông tư 41 sẽ có hiệu lực kể từ đầu năm 2020, cho phép giai đoạn chuyển tiếp ba năm từ 2017 đến 2019 để các ngân hàng chuẩn bị tốt cho các hướng dẫn của Basel II. Do đó, ngân hàng Nhà nước đang dự thảo sửa đổi Thông tư số 36/2014/TT-NHNN để giải quyết các biến số hoạt động bao gồm giới hạn an toàn và hệ số cho một hệ thống ngân hàng tối ưu, một bước gần hơn với các tiêu chuẩn được quy định tại Thông tư 41. Hiện tại CAR của hầu hết các ngân hàng là khá cao so với ngưỡng quy định là 9%, nhưng do các quy định sửa đổi có vẻ như chặt chẽ hơn nhiều so với trước, có thể số CAR theo phương pháp tính toán mới sẽ giảm đáng kể.

9.2.3. Triển vọng ngành ngân hàng

Thủ tướng Chính phủ đã chỉ đạo tăng trưởng tín dụng trong năm 2017 từ 21% lên 22%. Theo đó, đến tháng 09/2017, NHNN đã nâng trần tăng trưởng tín dụng đối với nhiều ngân hàng, bao gồm Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (VCB) và Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (CTG) từ 16% lên 18%, Ngân hàng TMCP Quân đội (MBB) từ 16% lên 20%, Ngân hàng TMCP Á châu (ACB) từ 16% lên 20%. Và nhiều giải pháp đã được đưa ra gần đây để hỗ trợ tăng trưởng tín dụng như sau:

Thứ nhất, NHNN ban hành Quyết định số 1424/QĐ-NHNN và Quyết định số 1425/QĐ-NHNN ngày 07/07/2017 về việc điều chỉnh lãi suất, theo đó, kể từ ngày 10/07/2017, NHNN sẽ giảm 0,25%/năm

các mức lãi suất điều hành gồm lãi suất tái cấp vốn, lãi suất tái chiết khấu, lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với các ngân hàng; giảm 0,5%/năm lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng đồng Việt Nam của tổ chức tín dụng đối với khách hàng vay để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ một số lĩnh vực, ngành kinh tế.

Thứ hai, NHNN đã ban hành Thông tư 19/2017/TT-NHNN ngày 28/12/2017 để sửa đổi Thông tư 36, trong đó đưa ra tiến độ cho việc giảm dần mức trần đối với nguồn vốn ngắn hạn sử dụng cho tỷ lệ cho vay trung, dài hạn như sau:

Nội dung	Lộ trình cũ		Lộ trình mới		
	2017	2018	2017	2018	2019
Hệ số vốn ngắn hạn của ngân hàng dùng cho vay trung và dài hạn	50%	40%	50%	45%	40%

Nguồn: SSI Research

Theo Ngân hàng Nhà nước, nguồn vốn trung và dài hạn hiện tại chiếm 13% đến 15% tổng nguồn vốn, trong khi các khoản cho vay với thời hạn tương đương chiếm từ 53% đến 55% tổng dư nợ cho vay. Và như lộ trình trước đây, việc điều chỉnh mạnh trần hệ số vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung dài hạn từ 50% trong năm 2017 xuống còn 40% vào năm 2018 có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến tăng trưởng tín dụng. Tuy nhiên với Thông tư 19/2017/TT-NHNN ngày 28/12/2017 sửa đổi Thông tư 36, các ngân hàng được nhận định sẽ có thêm dư địa để tăng trưởng tín dụng.

Thứ ba, tiền gửi không kỳ hạn của NHNN tại các NHTM ở mức 160 nghìn tỷ đồng, tăng 68% do việc giải ngân chậm vào dự án đầu tư công. Điều này đã giúp các ngân hàng duy trì được thanh khoản cao mặc dù tăng trưởng tiền gửi khách hàng có dấu hiệu chững lại. Bên cạnh đó, các ngân hàng tích cực vay vốn ngắn hạn từ các tổ chức tài chính nước ngoài để có nguồn vốn cho vay hiệu quả nhằm giảm chi phí vốn bình quân.

Năm 2018, Tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng lợi nhuận ngành ngân hàng dự kiến sẽ tăng mạnh nhờ vào (i) Hệ số thu nhập lãi biên (NIM) cải thiện cộng với (ii) thu nhập bất thường từ hoàn nhập dự phòng và bán nợ xấu.

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

Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam khá tốt, ổn định và có thể tiếp tục được duy trì ở những năm sắp tới, dù có dấu hiệu chậm lại. Một nền kinh tế phát triển lành mạnh là điều kiện quan trọng thúc đẩy sự phát triển của các ngành nghề kinh doanh đặc biệt là ngành tài chính ngân hàng và ngành tài chính tiêu dùng. Nắm bắt được rõ các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội cùng với định hướng chiến lược trở thành một trong những ngân hàng hàng đầu Việt Nam, rút ngắn khoảng cách về quy mô với các ngân hàng thương mại Nhà nước, OCB đã và đang tiếp tục xây dựng kế hoạch phát triển với các chỉ số tăng trưởng cao về tổng tài sản, huy động vốn, dư nợ tín dụng...

Nhu cầu tài chính tiêu dùng của người dân cũng tăng lên tương ứng với mức tăng thu nhập bình quân, mở ra một thị trường nhiều tiềm năng cho các Tổ chức tín dụng và các công ty tài chính. OCB

đã nhanh chóng cải thiện hình ảnh thương hiệu, đưa ra nhiều sản phẩm tài chính tiêu dùng cho cá nhân phù hợp, thành lập các khối kinh doanh chuyên biệt cùng việc triển khai nhiều giải pháp công nghệ thông tin hỗ trợ nhằm khai thác tối đa tiềm năng của mạng ngân hàng bán lẻ này. Ngoài yếu tố lợi nhuận cao hơn, việc phát triển số lượng khách hàng cá nhân giúp ngân hàng có thêm nguồn huy động, cơ hội cung cấp sản phẩm – dịch vụ gia tăng cũng như phân tán rủi ro tín dụng.

Bên cạnh yếu tố tăng trưởng, OCB cũng rất chú trọng vấn đề ổn định, an toàn và hiệu quả trong hoạt động. Ngân hàng đang hướng dần công tác quản trị và điều hành theo các chuẩn mực quốc tế. Các yếu tố đó thể hiện các định hướng và chiến lược kinh doanh của Ngân hàng hoàn toàn phù hợp với định hướng của toàn ngành ngân hàng, sẵn sàng cho thời kỳ hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng người lao động

Tổng số lao động của OCB đến thời điểm 31/03/2018 là 3.900 nhân viên (bao gồm chính thức và thử việc).

Bảng 12: Số lượng lao động của OCB tại 31/03/2018

STT	Loại hình lao động	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
I	Phân chia theo giới tính	3.900	100%
1	Nam	1.781	45.67%
2	Nữ	2.119	54.33%
II	Phân theo trình độ	3.900	100%
1	Trên Đại học	157	4.03%
2	Đại học	3.207	82.23%
3	Cao đẳng, Trung cấp	378	9.69%
4	Lao động phổ thông	158	4.05%

Nguồn: OCB

10.2. Chính sách đối với người lao động

OCB thực hiện đầy đủ các quy định liên quan đến người lao động theo quy định của Bộ luật Lao động và Luật bảo hiểm hiện hành.

10.2.1. Chính sách đào tạo

Với mục tiêu chuyển mình và phát triển, OCB xác định con người chính là yếu tố quan trọng quyết định đến sự thành bại của mỗi tổ chức. Vì vậy, kể từ năm 2015 OCB đã bắt đầu triển khai xây dựng và hình thành văn hóa học tập trong tổ chức, tạo điều kiện để mỗi CBNV đều có cơ hội được học tập, trau dồi kiến thức, chia sẻ kinh nghiệm hướng đến xây dựng đội ngũ nhân sự chất lượng cao đáp ứng yêu cầu tăng trưởng của hệ thống. Cụ thể:

(1) Lấy cấp quản lý làm trọng tâm để phát huy văn hóa tự đào tạo nội bộ và huấn luyện tại đơn vị, nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự tại đơn vị thông qua các chương trình gồm:

- Chương trình Bullet proof manage V (BPM5) cung cấp kiến thức về 10 nhóm năng lực lãnh đạo gồm dịch vụ khách hàng, phát triển năng lực nhân viên, quản lý sự thay đổi, giải quyết vấn đề, tư duy chiến lược... dành cho đội ngũ quản lý cấp cao;
- Chương trình Crestcom Continuing Education đào tạo chuyên sâu về năng lực lãnh đạo cho các cấp quản lý đã hoàn thành chương trình BPM5;
- Chương trình Bullet proof manage IV (BPM4) cung cấp kiến thức quản lý dành cho đội ngũ Quản lý cấp trung Hội sở/ Giám đốc Chi nhánh/ Giám đốc PGD;
- Chương trình “Kỹ năng Huấn luyện” dành cho Quản lý cấp trung để tạo ra 01 đội ngũ huấn luyện nòng cốt tại OCB;
- Chương trình “Huấn luyện 21 nguyên tắc lãnh đạo vàng” và đào tạo “Leadership Gold” dành cho Quản lý cấp cơ sở.

(2) Hệ thống hóa kiến thức cho các chức danh tại ĐVKD thông qua chương trình đào tạo theo Lộ trình học tập với 03 giai đoạn gồm đào tạo Hội nhập, đào tạo theo chức danh cơ bản, đào tạo theo chức danh chuyên sâu cung cấp kiến thức về sản phẩm, kỹ năng, nghiệp vụ cho CBNV tại đơn vị kinh doanh gồm:

- Chương trình Giám đốc bán lẻ toàn diện là chương trình kết hợp đào tạo – huấn luyện – áp dụng thực tế gồm 20 chuyên đề thuộc 04 nhóm năng lực Quản lý chất lượng dịch vụ, Quản lý vận hành, Quản lý kinh doanh và Quản lý con người xuyên suốt trong vòng 09 tháng cho các Giám đốc Phòng giao dịch;
- Chương trình Quản trị vận hành dành cho Giám đốc chi nhánh;
- Chương trình đào tạo Hội nhập dành cho Dịch vụ hách hàng;
- Chương trình đào tạo theo Lộ trình học tập dành cho ĐVKD Khối Bán lẻ;
- Chương trình đào tạo theo Lộ trình học tập dành cho ĐVKD Khối CB/SME.

(3) Bồi dưỡng đội ngũ Nhân sự kế thừa thông qua chương trình Giám đốc tiềm năng, Lãnh đạo tương lai (OFL), Về Nguồn, Thực tập sinh tiềm năng, Hành trình về Phương Đông.

(4) Cung cấp giải pháp đào tạo giải quyết các vấn đề kinh doanh cấp thiết như quản trị rủi ro theo Basel II, phòng chống rửa tiền, quản trị nợ, pháp lý, sản phẩm... đảm bảo cập nhật kịp thời kiến thức cho CBNV khi có thay đổi về quy định, quy trình của Ngân hàng nhà nước, OCB.

(5) Phát động phong trào “Ngày thứ 07 học tập” tại đơn vị, chương trình “Tài trợ thi chứng chỉ” trên toàn hệ thống nhằm khuyến khích CBNV chủ động học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm và không ngừng nâng cao kiến thức phục vụ công việc.

10.2.2. Chính sách tiền lương, thưởng, phúc lợi, trợ cấp

Chính sách tiền lương

Chính sách trả lương mà OCB xây dựng dựa trên tiêu chí công bằng, minh bạch và phù hợp với Bộ luật Lao động và những văn bản có liên quan nhằm thực hiện mục tiêu khuyến khích người lao động không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng và tinh thần trách nhiệm trong công việc được giao. Lao động được hưởng lương cố định và theo năng suất lao động.

Chế độ khen thưởng

Để đánh giá chính xác hiệu quả công việc đến từng chức danh, có cơ sở khuyến khích khen thưởng,

quy hoạch cán bộ có năng lực, OCB bắt đầu triển khai dự án Quản lý hiệu suất từ năm 2013. Đến nay, OCB đã hoàn thiện bộ tiêu chuẩn năng lực, trong đó có sự kế thừa và phát huy các giá trị cốt lõi của Ngân hàng. Quy chuẩn bộ chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công việc (KPIs) đến từng chức danh cụ thể bao gồm: mô tả công việc, tiêu chuẩn năng lực, bộ thước đo đánh giá hiệu quả công việc. Triển khai xây dựng cơ chế chi trả thu nhập theo hiệu suất làm việc.

Chế độ phụ cấp và chế độ khác

OCB áp dụng các chế độ phụ cấp khác cho nhân viên như: điều động, công tác phí, điện thoại,

Ngoài ra OCB còn áp dụng chế độ phúc lợi cho người lao động như: khám sức khỏe định kỳ, mua bảo hiểm tai nạn 24/24, bảo hiểm sức khỏe cho cấp quản lý.

10.2.3. Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động:

Chưa có

11. Chính sách cổ tức

OCB chi trả cổ tức cho các cổ đông theo kết quả hoạt động kinh doanh, sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật đã được kiểm toán và được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận. Sau khi thanh toán số cổ tức đã định, Ngân hàng vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Tỷ lệ cổ tức sẽ căn cứ theo quyết định của ĐHĐCĐ và theo quy định của pháp luật. Cổ tức sẽ được công bố và chi trả từ Lợi nhuận giữ lại trên báo cáo tài chính hợp nhất của OCB nhưng không được vượt quá mức do HĐQT đề xuất sau khi đã tham khảo ý kiến cổ đông tại cuộc họp ĐHĐCĐ.

Tỷ lệ chi trả cổ tức trong 02 năm gần nhất của OCB:

Bảng 13: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm

Thời gian thực tế chi trả cổ tức	2016	2017
Tỷ lệ chi trả cổ tức / VDL	10%	14,2%
Hình thức chi trả	Tiền mặt và cổ phiếu	Cổ phiếu

Nguồn: OCB

(i) Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/2016/NQ-HĐCĐ ngày 14/04/2016 về việc thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2016

(ii) Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/2018/NQ-HĐCĐ ngày 31/03/2018 về việc thông qua phương án phân phối lợi nhuận năm 2017

12. Tình hình hoạt động tài chính

Năm tài chính của OCB bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm. BCTC của Ngân hàng và công ty con được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán các Tổ chức tín dụng Việt Nam do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các quy định pháp lý này có thể khác biệt trên một số khía cạnh trọng yếu so với các Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế cũng như các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán được thừa nhận rộng rãi ở các quốc gia khác.

Bảng 14: Tình hình tài chính

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	3 tháng 2018
1. <u>Vốn tự có</u>			
Vốn điều lệ (triệu đồng)	4.000.000	5.000.000	5.000.000
Tỷ lệ an toàn vốn	11,06%	11,6%	13,22%
2. <u>Chất lượng tài sản</u>			
Tỷ lệ nợ xấu	1,51%	1,48%	1,96%
(Số dư các khoản cho vay và ứng trước khách hàng + các khoản cho vay các tổ chức tín dụng khác)/Tổng tài sản	63,85%	58,24%	68,38%
Tài sản có sinh lời/Tổng tài sản có nội bảng	93,89%	93,37%	95,33%
3. <u>Kết quả hoạt động kinh doanh</u>			
Lợi nhuận trước thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	10,47%	20,05%	9,68%
Thu nhập dịch vụ/Tổng thu nhập	3,03%	3,91%	3,27%
Thu nhập ròng từ hoạt động dịch vụ/Lợi nhuận trước thuế	20,15%	19,14%	10,13%
4. <u>Khả năng thanh khoản</u>			
Khả năng thanh toán ngay	20,35%	21,58%	19,46%
Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng cho vay trung và dài hạn	47,28%	40,26%	34,65%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Các hệ số trên được tính toán căn cứ theo các quy định hiện hành:

- (i). Thông tư 36/2014/TT-NHNN ban hành ngày 20/11/2014 quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ("Thông tư 36/2014/TT-NHNN");
- (ii). Thông tư 06/2016/TT-NHNN ban hành ngày 27/5/2016 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 36/2014/TT-NHNN;
- (iii). Thông tư 19/2017/TT-NHNN ban hành ngày 28/12/2018 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 36/2014/TT-NHNN;
- (iv). Thông tư 02/2013/TT-NHNN ban hành ngày 21/1/2013 về quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

13. Hội đồng Quản trị; Ban Tổng Giám đốc; Ban Kiểm soát; Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng Quản trị

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND
1	Trịnh Văn Tuấn	Chủ tịch HĐQT không điều hành	1965	017065000047
2	Phan Trung	Ủy viên HĐQT không điều hành	1964	023149764
3	Ngô Hà Bắc	Ủy viên HĐQT không điều hành	1955	012936643
4	Lê Quang Nghĩa	Ủy viên HĐQT không điều hành	1962	023622104
5	Phan Vũ Tuấn	Ủy viên HĐQT độc lập	1969	024177532

13.1.1. Ông TRỊNH VĂN TUẤN - Chủ tịch Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: **TRỊNH VĂN TUẤN**
- Ngày tháng năm sinh: 28/11/1965
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 017065000047, cấp ngày 15/08/2017 tại Cục cảnh sát
- Trình độ chuyên môn: Kỹ thuật điện tử Đại học Bách khoa Hà Nội
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:
 - Từ 5/2012 đến nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 6/2011 đến 4/2012: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc OCB
 - Từ 8/2010 đến 5/2011: Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 2006 đến 2010: Thành viên HĐQT, Chủ tịch HĐQT Cty CP Chứng khoán Quốc tế Việt Nam (VIS)
 - Từ 2003 đến 05/2008: Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam;
Chủ tịch Ủy ban Tín dụng kiêm Chủ tịch Ủy ban Quản lý Tài sản Nợ, Tài sản có (ALCO) Ngân hàng TMCP Quốc tế

Việt Nam

- Từ 1996 đến 2010: Thành viên sáng lập, thành viên HĐQT, Chủ tịch HĐQT, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB)
- Từ 1994 đến 1996: Kinh doanh tại Cộng hòa Ba Lan
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 15.949.602 cổ phần, chiếm 3,19 % vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan:

TT	Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
1	Cao Thị Quế Anh	Vợ	12.988.345	2,60%
2	Trịnh Mai Phương Paula	Con	20.475.000	4,10%
3	Trịnh Mai Linh	con	17.665.614	3,53%
4	Trịnh Thị Mai Anh	con	15.949.602	3,19%
5	Cty TNHH Đầu tư TQA	Công ty do vợ là người đại diện pháp luật	6.142.500	1,23%

- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.1.2. Ông PHAN TRUNG – Ủy viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: PHAN TRUNG
- Ngày tháng năm sinh: 05/05/1964
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 023149764. Ngày cấp: 14/01/2007, cấp tại: CA.TP.HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Ủy viên Hội đồng Quản trị
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ An Huy
- Quá trình công tác:
 - Từ 2010 đến nay: Ủy viên Hội đồng Quản trị - Ngân hàng TMCP Phương

Đông

- Từ 2009 đến 2010: Tổng Giám đốc CTCP Đầu tư Grand Capital
- Từ 2009 đến 2014: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Bến Thành Land
- Từ 2006 đến nay: Sáng lập viên, Phó Chủ tịch HĐQT CTCP Đầu tư Romana Resort & Spa – Phan Thiết
- Từ 1998 đến 2010: Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ An Huy
- Từ 1996 đến 1998: Sáng lập viên, Phó Giám đốc Công ty TNHH Thương mại Hữu Tín
- Từ 1992 đến 1995: Sáng lập viên, Phó Giám đốc phụ trách kinh doanh hóa chất Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Trung Hưng
- Từ 1987 đến 1992: Nhân viên kinh doanh Công ty Hóa Chất Vật liệu
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 13.864.363 cổ phần, chiếm 2,77 % vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan:

TT	Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
1	Cty TNHH Thương mại Dịch vụ An Huy	Tổng giám đốc	1.609.341	0,32%

- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.1.3. Ông NGÔ HÀ BẮC – Ủy viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: NGÔ HÀ BẮC
- Ngày tháng năm sinh: 20/4/1955
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 012936643, cấp ngày 09/04/2007, tại: CA.Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư vật lý trường Đại học Bách Khoa
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Ủy viên Hội đồng Quản trị
- Các chức vụ đang nắm giữ tại: Chủ tịch HĐQT Cty liên doanh Ukraine - BaLan

tổ chức khác:

- Quá trình công tác:

- Từ 2015 – đến nay: Thành viên HĐQT OCB
- Từ 2011 – 2015: Thành viên HĐQT độc lập OCB
- Từ 2010 – 2011: Trưởng ban Quản lý giám sát hoạt động kinh doanh của HĐQT Cty CP Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
- Từ 2008 – 2010: Thành viên HĐQT Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh vượng (VPBank)
- Từ 9/1994 – 8/1998: Chủ tịch HĐQT Cty LBT tại Warsaw, Ba Lan
- Từ 1/1994 – 8/1994: Chủ tịch Cty Liên doanh XNK Nga – Ba Lan – Việt Nam (Rospl)
- Từ 1991 – 1993: CBCNV Cộng tác viên khoa học viện kỹ thuật điện tử tại Cộng hòa Ba Lan
- Từ 1998 – đến nay: Chủ tịch HĐQT Cty liên doanh Ukraine – Ba Lan – Việt Nam (POVICO)

- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :

- Sở hữu cá nhân: 3.399.095 cổ phần, chiếm 0,68% vốn điều lệ
- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Sở hữu của người có liên quan:

TT	Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
1	Nguyễn Việt Triều	Vợ	4.180.055	0,84%

- Các khoản nợ đối với OCB: Không có

- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.1.4. Ông LÊ QUANG NGHĨA – Ủy viên Hội đồng Quản trị

- Họ và tên: LÊ QUANG NGHĨA
- Ngày tháng năm sinh: 21/03/1962
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 023622104, ngày cấp: 14/02/2009, cấp tại: CA.TPHCM
- Trình độ chuyên môn: Đại học ngoại giao
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Ủy viên Hội đồng Quản trị
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Cty CP Đầu tư sao Phương Nam
Chủ tịch HĐQT Cty TNHH Phát Thành Giang
- Quá trình công tác:
 - Từ 11/2014 đến nay: Thành viên HĐQT, Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 3/2011 đến nay: Phó Giám đốc, Công ty TNHH Kế toán Kiểm toán Tư vấn Việt Nam
 - Từ 2/2006 đến nay: Thành viên HĐQT, Công ty cổ phần Đầu tư Sao Phương Nam
 - Từ 1/2002 đến 12/2014: Phó Chủ tịch HĐQT và Phó Tổng Giám Đốc, Cty CP Sao Phương Nam.
 - Từ 1/1997 đến nay: Chủ tịch HĐQT, Cty TNHH Phát Thành Giang
 - Từ 6/1993 đến 12/1996: Viên chức quản lý chương trình quốc tế, Dự án Phát triển ngành Da cho Vùng Đông Phi , Tại Nairobi, Kenya
 - Từ 4/1991 đến 5/1993: Tập sự quốc tế, Văn phòng UNDP chuyên quản lý các dự án do UNIDO thực hiện, Tại Islamabad, Paksitan.
 - Từ 11/1987 đến 3/1991: Trợ lý Hành Chính Điều hành phụ trách Văn phòng II, Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP), tại Tp.Hồ Chí Minh
 - Từ 8/1984 đến 10/1987: Chuyên viên Tổng hợp, Cty Dịch vụ Cơ Quan Nước Ngoài, Tại Tp.Hồ Chí Minh
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.1.5. Ông PHAN VŨ TUẤN – Ủy viên Hội đồng Quản trị độc lập

- Họ và tên: PHAN VŨ TUẤN
- Ngày tháng năm sinh: 06/05/1969
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 024177532, cấp ngày 13/12/2010, tại: TP.HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Ủy viên Hội đồng Quản trị độc lập
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Giám đốc, TV.HĐQT Cty CP Hoàn Lộc Việt
- Quá trình công tác:
 - Từ 10/2014 đến 2016: Chủ tịch HĐQT, Cty CP Chứng khoán Phương Đông
 - Từ 06/2006 đến 03/2015: CT.HĐQT, Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở An Bình Phú
 - Từ 10/2009 đến 9/2014: Giám đốc điều hành, Cty CP Chứng khoán Châu Á
 - Từ 11/2007 đến 9/2009: Tổng Giám đốc, Cty CP Quản lý Quỹ Lộc Việt TP.HCM
 - Từ 7/2006 đến 10/2007: Giám đốc Chi nhánh TP.HCM, Cty CP Chứng khoán Quốc Tế (VIS)
 - Từ 1/2004 đến 6/2006: Giám đốc Chi nhánh Bình Thạnh, Ngân hàng VIB
 - Từ 1/2002 đến 12/2003: Giám đốc Sản xuất, Cty Dragonline
 - Từ 6/1999 đến 12/2001: Trợ lý Giám đốc Ngoại hối, Ngân hàng United Overseas của Singapore, chi nhánh TP.HCM.
 - Từ 7/1994 đến 5/1999: Chuyên viên, Ngân hàng TMCP Ngoại Thương TP.HCM
 - Từ 1/1993 đến 6/1994: Thanh tra NHNN, Phòng Thanh tra, Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM.
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2. Ban Tổng giám đốc

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND
1	Nguyễn Đình Tùng	Tổng Giám đốc	1971	025797843
2	Trương Đình Long	Phó Tổng Giám đốc	1973	024047240
3	Trương Thành Nam	Phó Tổng Giám đốc	1972	201092275
4	Đào Minh Anh	Phó Tổng Giám đốc	1972	011919846
5	Huỳnh Lê Mai	Phó Tổng Giám đốc	1968	361497832
6	Lý Hoài Văn	Phó Tổng Giám đốc	1979	024666476

13.2.1. Ông NGUYỄN ĐÌNH TÙNG – Tổng Giám đốc

- Họ và tên: NGUYỄN ĐÌNH TÙNG
- Ngày tháng năm sinh: 30/11/1971
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 025797843, cấp ngày 19/09/2013, tại TP. Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không
- Quá trình công tác:
 - Từ 08/2012 đến nay: Tổng Giám đốc – Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 05/2012 đến 08/2012: Quyền Tổng Giám đốc – Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 04/2012 đến 05/2012: Phó Tổng Giám đốc – Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 05/2009 đến 04/2012: Phó Tổng Giám đốc, Phụ trách Kinh doanh – Ngân hàng TMCP Hàng Hải
 - Từ 11/2008 đến 04/2009: Giám đốc Quốc gia - Ngân hàng ING Private Banking, Singapore
 - Từ 01/2006 đến 06/2008: Phó Tổng Giám đốc, Phụ trách Khối Khách hàng doanh nghiệp - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 04/2002 đến 01/2006: Giám đốc Chi nhánh TP.HCM, Giám đốc Vùng Miền Nam - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 11/1992 đến 04/2002: Phó Giám đốc Chi nhánh TP.HCM - Ngân hàng TMCP

Hàng Hải Việt Nam

- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2.2. Ông TRƯƠNG ĐÌNH LONG – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: TRƯƠNG ĐÌNH LONG
- Ngày tháng năm sinh: 01/08/1973
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 024047240, cấp ngày 28/01/2010, tại TP. Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, Kỹ sư Nông lâm; Cao cấp nghiệp vụ Ngân hàng
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Phó Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Chuyển tiền Quốc tế OCB
 - Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Sài Gòn tỉnh Bình Định
 - Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Đầu tư Phương Đông - Tây Nguyên (Buôn Ma Thuật)
 - Ủy viên HĐQT Sàn giao dịch Bất động sản Bến Thành
- Quá trình công tác:
 - Từ 03/2007 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 2005 đến 2007: Giám đốc Chi nhánh Khánh Hòa kiêm Giám đốc Phòng Giao dịch Đắk Lak – Ngân hàng Phương Đông
 - Từ 2001 đến 2005: Giám đốc Chi nhánh Phú Lâm – Ngân hàng Phương Đông
 - Từ 1997 đến 2000: Phó phòng Kế toán Hội sở Ngân hàng Phương Đông
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 58.549 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ

- Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Sở hữu của người có liên quan: Không có
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2.3. Ông TRƯƠNG THÀNH NAM – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: TRƯƠNG THÀNH NAM
- Ngày tháng năm sinh: 09/08/1972
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 201092275, cấp ngày 01/06/2006, tại Thành phố Đà Nẵng
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Luật; Cử nhân Tài chính Ngân hàng
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Phó Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Quá trình công tác:
 - Từ 05/2010 đến nay: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc chi nhánh Trung Việt - Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 03/2006 đến 05/2010: Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông chi nhánh Trung Việt
 - Từ 07/2005 đến 02/2006: Quyền Giám đốc Ngân hàng TMCP Phương Đông chi nhánh Trung Việt
 - Từ 09/2003 đến 06/2005: Phó Giám đốc Ngân hàng Phương Đông chi nhánh Trung Việt
 - Từ 08/1998 đến 08/2003: Trưởng phòng Tín dụng Ngân hàng TMCP Á Châu chi nhánh Đà Nẵng
 - Từ 08/1994 đến 08/1998: Nhân viên Sở Giao dịch II Ngân hàng Công thương TP.HCM
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2.4. Bà ĐÀO MINH ANH – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: ĐÀO MINH ANH
- Ngày tháng năm sinh: 17/05/1972
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 011919846 cấp ngày 09/04/2007 tại Thành phố Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Phó Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:
 - Từ 01/2012 đến nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối CB – Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 10/2010 đến 01/2012: Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối phê duyệt Tín dụng – Ngân hàng TMCP Hàng Hải
 - Từ 04/2009 đến 10/2010: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng – Ngân hàng TMCP Hàng Hải
 - Từ 04/2005 đến 04/2009: Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng – Ngân hàng TMCP Quốc tế
 - Từ 01/1998 đến 04/2005: Phó Phòng Nguồn vốn Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện:
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2.5. Bà HUỲNH LÊ MAI – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: HUỲNH LÊ MAI
- Ngày tháng năm sinh: 19/10/1968
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 361497832 cấp ngày 29/11/2010 tại Thành phố Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Phó Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Quá trình công tác:
 - Tháng 11/2013 đến nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Quản lý Rủi ro – Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 06/2010 đến 10/2013: Giám đốc Vùng Đồng bằng sông Cửu Long – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 12/2009 đến 06/2010: Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh – Ngân hàng TMCP Phát triển Mêkông
 - Từ 07/2005 đến 12/2009: Giám đốc Chi nhánh Cần Thơ – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.2.6. Ông LÝ HOÀI VĂN – Phó Tổng Giám đốc

- Họ và tên: LÝ HOÀI VĂN
- Ngày tháng năm sinh: 23/07/1979
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 024666476, cấp ngày 18/05/2007 tại TP. Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính Ngân hàng
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Phó Tổng Giám đốc
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Quá trình công tác:
 - Từ 11/2017 đến nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Kinh doanh Tiền tệ và Đầu Tư - Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 02/2008 đến 10/2017: Phó Tổng Giám đốc phụ trách mảng Kinh doanh tiền tệ và định chế tài chính, kiêm phụ trách mảng Doanh nghiệp (SME, LC & FDI), kiêm phụ trách các Công ty con (Sacombank SBJ, Sacombank SBR) tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín
 - Từ 12/2005 đến 02/2008: Giám đốc kinh doanh tiền tệ, Ngân hàng Citibank Việt Nam
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.3. Ban Kiểm soát

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND
1	Nguyễn Văn Bá	Trưởng Ban kiểm soát	1956	020588870
2	Phạm Quang Vinh	Thành viên BKS	1967	012083383
3	Đặng Thị Quý	Thành viên BKS	1956	021717613

13.3.1. Ông NGUYỄN VĂN BÁ – Trưởng Ban Kiểm soát

- Họ và tên: NGUYỄN VĂN BÁ
- Ngày tháng năm sinh: 06/10/1956
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 020588870, ngày cấp 15/4/2003, tại TP.HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Trưởng Ban Kiểm soát
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có
- Quá trình công tác:
 - Từ 05/2011 đến nay: Trưởng Ban Kiểm soát - Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 2007 đến 2009: Phó Chủ tịch HĐQT, Ủy viên HĐQT CTCP Chứng khoán Phương Đông
 - Từ 1996 đến 2011: Tổng Giám đốc – CTCP An Lộc Bình Dương
 - Từ 1995 đến 05/2011: Ủy viên thường trực HĐQT Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 1989 đến 1995: Giám đốc Trung tâm Thương mại Lâm Hà TP.HCM
 - Từ 1980 đến 1988: Sĩ quan Quân đội Nhân dân Việt Nam
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 1.767.938 cổ phần, chiếm 0,35 % vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan:

TT	Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
1	Đinh Thị Lan Hương	Vợ	1.467.902	0,29%
2	Nguyễn Bá Định	con	30.293	0,006%

- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.3.2. Ông PHẠM QUANG VINH – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên: PHẠM QUANG VINH
- Ngày tháng năm sinh: 28/03/1967
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 012083383 cấp ngày 06/08/2012, tại Hà Nội
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính ngân hàng
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Thành viên Ban Kiểm soát
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Trưởng Ban Kiểm soát, Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
- Quá trình công tác:
 - Từ 11/2014 đến nay: Thành viên BKS, Ngân hàng TMCP Phương Đông
 - Từ 5/2010 đến nay: Trưởng Ban Kiểm soát, Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
 - Từ 5/2008 đến 4/2013: Thành viên Ban Kiểm soát, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 1/2002 đến 4/2008: Trưởng Ban Kiểm soát, Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
 - Từ 8/1996 đến 12/2001: Cán bộ phụ trách Ngân hàng, Tổ chức Hợp tác Kỹ thuật Đức – Việt Nam (GTZ)
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.3.3. Bà ĐẶNG THỊ QUỲ – Thành viên Ban Kiểm soát

- Họ và tên: ĐẶNG THỊ QUỲ
- Ngày tháng năm sinh: 02/11/1956
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 021717613, ngày cấp: 04/09/2010, nơi cấp: TP.HCM
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Thành viên Ban Kiểm soát
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:
 - Quá trình công tác:
 - Từ 6/2011 đến nay: Thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách, NH TMCP Phương Đông
 - Từ 11/2010 đến 6/2011: Phó giám đốc Chi nhánh Tân Bình, Ngân hàng Phát Triển Nhà – CN Tân Bình
 - Từ 7/2008 đến 11/2010: Trưởng ban Kiểm soát chuyên trách, Ngân hàng Phát Triển Nhà TPHCM.
 - Từ 10/2006 đến 7/2008: Trưởng ban Tư Vấn Tín Dụng hội sở, Ngân hàng Phát Triển Nhà TPHCM
 - Từ 11/2004 đến 9/2006: Trưởng Ban Kiểm soát KV Phía Nam, Ngân hàng Techcombank Việt Nam
 - Từ 10/2001 đến 10/2004: Trưởng phòng nguồn vốn tiếp thị - Trưởng phòng doanh nghiệp, Ngân hàng Công thương Việt Nam CN 1
 - Từ 1/2000 đến 9/2001: Phó phòng tín dụng, Ngân hàng Công thương Việt Nam – CN 1
 - Từ 10/1980 đến 12/1999: Cán bộ tín dụng, Ngân hàng Công thương Việt Nam CN 1
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Các khoản nợ đối với OCB: Không có
- Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có

13.4. Kế toán trưởng

STT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm sinh	CMND
1	Nguyễn Thị Thúy Minh	Kế toán trưởng	1979	087179000125

13.4.1. Bà NGUYỄN THỊ THÚY MINH – Kế toán trưởng

- Họ và tên: NGUYỄN THỊ THÚY MINH
- Ngày tháng năm sinh: 19/11/1979
- Số CMND, ngày cấp, nơi cấp: 087179000125 cấp ngày 29/9/2016 tại Cục Trưởng Cục Cảnh sát ĐKQL Cư trú và DLQG về Dân cư
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân
- Chức vụ hiện nay tại OCB: Kế toán trưởng
- Các chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên Hội đồng thành viên, Công ty TNHH Bảo Minh Quân (MST: 0310201348)
- Quá trình công tác:
 - Từ 09/2014 đến nay: Kế toán trưởng - OCB
 - Từ 07/2012 đến 9/2014: Trưởng Phòng kế toán Hội sở OCB
 - Từ 01/2008 đến 7/2012: Phó Phòng kế toán Hội sở OCB
 - Từ 07/2006 đến 1/2008: Kiểm soát viên – Phòng kế toán Hội sở OCB
 - Từ 09/2005 đến 7/2006: Trưởng phòng kế toán OCB - CN Khánh Hoà
 - Từ 10/2004 đến 9/2005: Trưởng phòng kế toán OCB - CN Bạc Liêu
 - Từ 10/2003 đến 10/2004: Phó phòng kế toán OCB - CN Tây Đô
 - Từ 04/2003 đến 10/2003: Nhân viên kế toán OCB
 - Từ 10/2002 đến 04/2003: Nhân viên tín dụng OCB
- Sở hữu chứng khoán của cá nhân và người có liên quan :
 - Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Sở hữu của người có liên quan:

TT	Họ tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ nắm giữ
----	--------	-------------	------------------	---------------

1	Nguyễn Thị Thuý Oanh	Em ruột	1.010	0,0002%
-	Các khoản nợ đối với OCB: Vay thế chấp tài sản để sửa chữa nhà, dư nợ đến 18/4/2018: 858.518.000 đồng.			
-	Lợi ích liên quan đối với OCB: Không có			

14. Tài sản

Khấu hao tài sản cố định hữu hình:

Công ty thực hiện Trích khấu hao Tài sản cố định theo đúng chế độ quy định và không có thay đổi gì trong chính sách khấu hao.

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

- Nhà cửa và vật kiến trúc 5 - 35 năm
- Máy móc thiết bị 3 - 10 năm
- Phương tiện vận tải 3 - 10 năm
- Tài sản cố định khác 3 - 8 năm

Quyền sử dụng đất:

Quyền sử dụng đất gồm có:

- Quyền sử dụng đất được Nhà nước giao có thu tiền sử dụng đất; và
- Quyền sử dụng đất nhận chuyển nhượng hợp pháp.

Quyền sử dụng đất có thời hạn được thể hiện theo nguyên giá trừ đi giá trị hao mòn lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất có thời hạn bao gồm giá mua và các chi phí phát sinh liên quan tới việc có được quyền sử dụng đất. Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng trong vòng từ 12 đến 50 năm.

Quyền sử dụng đất vô thời hạn được phán ánh theo nguyên giá và không được khấu hao. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất vô thời hạn bao gồm giá thanh toán và các chi phí phát sinh liên quan tới việc có được quyền sử dụng đất.

Bảng 15: Tài sản của OCB qua các năm

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2016		31/12/2017		31/03/2018	
	Nguyên giá	Còn lại	Nguyên giá	Còn lại	Nguyên giá	Còn lại
Tài sản cố định hữu hình	423.738	197.345	507.670	259.504	528.123	271.798
Nhà cửa, vật kiến trúc	183.333	122.586	227.379	160.092	242.290	172.882
Máy móc thiết bị	134.412	44.333	172.289	67.780	181.850	68.891
Phương tiện vận chuyển	104.568	30.301	106.577	31.598	102.558	30.010
Tài sản cố định khác	1.425	125	1.425	34	1.425	15
Tài sản cố định vô hình	275.882	210.602	349.695	267.502	332.807	245.306
Quyền sử dụng đất	139.854	138.248	182.465	180.697	163.196	161.386
Phần mềm máy vi tính	136.028	72.354	167.230	86.806	169.611	83.920
Tổng cộng	699.620	407.947	857.364	527.006	860.930	517.103

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2018

Bảng 16: Danh mục đất đai, nhà xưởng do OCB quản lý

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Mục đích sử dụng
1	91A, Hàm Nghi, Quận 1, TP.HCM	302m ²	Trụ sở PGD
2	664 Phan Văn Trị, Quận Gò Vấp	100m ² x 3 tầng	Trụ sở PGD
3	279 Nguyễn Văn Luông, Quận 6	711,1m ²	Trụ sở CN
4	73 Trường Chinh, Phường 12, Q. Tân Bình	289m ²	Trụ sở PGD
5	435G - 435H Hoàng Văn Thụ, Phường 4, Quận Tân Bình	13x24m x 5 tầng	Trụ sở CN
6	233 KP2, Đại lộ Bình Dương, Phường Phú Thọ, Thị xã Thủ Dầu Một, Bình Dương	876m ²	Trụ sở CN
7	202-204 Đường Hùng Vương, Phường 2, Thành Phố Tân An, Tỉnh Long An	8x14m x 4 tầng	Trụ sở CN
8	54 Trần Hưng Đạo, Phường Mỹ Bình, Thành phố	9,98x37,78m x 5 tầng	Trụ sở CN

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Mục đích sử dụng
	Long Xuyên, Tỉnh An Giang		
9	442 Đường Trần Phú, Khóm 1, Phường 7, TP.Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu	8,4x30m x 3 tầng	Trụ sở CN
10	Ấp 3, Thị Trấn Gành Hào, huyện Đông Hải, tỉnh Bạc Liêu	6x46m x 2 tầng	Trụ sở PGD
11	47 Phú Lợi, P2, Tp.Sóc Trăng, Tỉnh Sóc Trăng	26,14x23m x 8 tầng	Trụ sở CN
12	162 Ấp Hào Phụng B, TT.Kinh Cù, H.Phụng Hiệp, Hậu Giang	927m ²	Khác
13	281 Đường Nguyễn Trung Trực, Phường Vĩnh Lạc, Thành Phố Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	12,07x8,35m x 3 tầng	Trụ sở CN
14	137K Nguyễn Tất Thành, Phường 8, TP. Cà Mau	10x25m x 5 tầng	Trụ sở CN + cho thuê
15	11A, Trần Hưng Đạo, Phường 5, TP.Cà Mau	5x20m x 2 tầng	Trụ sở PGD
16	153-155 CMT8, P.An Hoà, Q.Ninh Kiều, TP.Cần Thơ	7,5x18m x 6 tầng	Trụ sở PGD
18	Ấp Đông Hòa, Xã Đông Thuận, H. Thới Lai, TP.Cần Thơ	400m ²	Khác
19	Số 33/F, Ấp Thới Đông, Phường Phước Thới, Quận Ô Môn, TP.Cần Thơ	19x47m x 1 tầng	Trụ sở PGD
20	81-83 Phạm Thái Bường, Phường 4, Tp.Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long	-	Trụ sở CN
21	34-36 Quang Trung, Q.Hải Châu, Tp Đà Nẵng	22,77x25,31m x 4 tầng	Trụ sở CN
22	699 Tôn Đức Thắng, Quận Liên Chiểu, TP.Đà Nẵng	6,5x17m x 3 tầng	Trụ sở PGD
23	753 Ngô Quyền, Quận Sơn Trà, TP.Đà Nẵng	6,83x17m x 3 tầng	Trụ sở PGD
24	Lô D41-42, đường N10 nối dài, khu TTTM Tam Kỳ, P.Phước Hòa, TP.Tam Kỳ, Quảng Nam	12x26,6m x 3 tầng	Trụ sở CN
25	7 Lê Hồng Phong- Hưng Bình- Vinh- Nghệ An	8,1x26,4m x 5 tầng	Trụ sở CN
26	442-444 Phạm Văn Thuận – Biên Hoà – Đồng Nai	284,3m ²	Khác
27	QSDĐ: Thửa đất số 605.Đ/c:xã Phú Xuân-Huyện Nhà Bè	74m ²	Khác
28	Thửa đất số 1-276. Tờ bản đồ số 08. P.Tam Bình Q.Thủ Đức	589m ²	Khác

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng (m ²)	Mục đích sử dụng
29	89 - 89A Yersin, Nha Trang, Khánh Hòa	184,12m ²	Trụ sở CN
30	Thửa 217, Đường Tôn Đức Thắng, P.Long Thạnh, Tx Tân Châu	189m ²	Khác
31	Nhà đất ấp Phước Thạnh 1 xã Long Thạnh. Huyện Vĩnh Lợi Bạc Liêu	317,7m ²	Khác
32	Ấp Long Thạnh 2, Thị trấn Thốt Nốt, Huyện Thốt Nốt, TP Cần Thơ	552m ²	Khác
33	Phường Mỹ Bình, TP Long Xuyên, An Giang	397,3m ²	Khác
34	53 Trần Hưng Đạo Phường 3, Thành Phố Sóc Trăng	622,4m ²	Trụ sở CN

Nguồn: OCB

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

15.1. Kế hoạch

Bảng 17: Kế hoạch kinh doanh năm 2018 - 2019

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018		Năm 2019	
		Giá trị %	% tăng giảm so với năm 2017	Giá trị %	% tăng giảm so với năm 2018
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương đương	5.612.708	8.960.232	59,64%	12.982.256	44,89%
Lợi nhuận sau thuế	816.766	1.600.000	95,89%	2.560.000	60,00%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương đương	14,55%	17,86%	3,30%	19,72%	1,86%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	13,30%	16,84%	3,54%	18,55%	1,71%
Cổ tức	14,2%	18,00%	3,80%	19,83%	1,83%

Nguồn: OCB

15.2. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2018 và 2019

Trên đà tăng trưởng mạnh mẽ trong các năm vừa qua, năm 2018 - 2019 OCB đặt mục tiêu tiếp tục giữ vững nhịp tăng trưởng tốt về quy mô, chất lượng tài sản và hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Với các chiến lược đầu tư nền tảng công nghệ hiện đại OMNI – trở thành Ngân hàng hợp kênh đầu

tiên tại Việt Nam, nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu & hình ảnh, cung cấp các sản phẩm dịch vụ trọn gói, hiện đại nhằm gia tăng tiện ích và đảm bảo an toàn cho khách hàng sẽ là cơ sở để OCB tiếp tục tăng trưởng mạnh lượng khách hàng và quy mô hoạt động (tăng trưởng bình quân 30 – 40% mỗi năm).

Cùng với quá trình đổi mới mô hình kinh doanh cả về hình thức và chất lượng, công tác đảm bảo an toàn hoạt động và chất lượng tài sản luôn được OCB chú trọng đúng mực. Với việc ứng dụng Basel II, OCB sẽ tiếp tục chuyển đổi cơ cấu và tối ưu hóa bảng tổng kết tài sản nhằm đảm bảo sinh lời cao và tuân thủ Base II với hệ số CAR >9.5%, tỷ lệ nợ xấu < 2%.

Chiến lược kinh doanh của OCB cũng tập trung mạnh vào việc khai thác tài chính tiêu dùng và phân khúc bán lẻ & SME, chuyển dịch cơ cấu lợi nhuận theo hướng chuyển mạnh về dịch vụ (Tỷ trọng thu ngoài lãi/ Tổng thu thuần > 15%), nâng cao hiệu quả từ cải thiện năng suất lao động của CBNV, kiểm soát chặt chẽ chi phí từ các chính sách định mức và hiệu quả ngân sách đầu tư (CIR <45%).

Hiệu quả kinh doanh của OCB đạt được sự tăng trưởng vượt bậc trong các năm qua và đạt mục tiêu cho các năm tiếp theo cũng trên cơ sở tăng trưởng bền vững về quy mô và cơ sở khách hàng, kiểm soát tốt về chất lượng tài sản, đảm bảo an toàn & quản trị Ngân hàng theo hướng chuẩn mực quốc tế trên nền tảng công nghệ hiện đại cùng với chiến lược kinh doanh sáng tạo, đổi mới hướng tới hiệu quả cao.

16. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch Lợi nhuận và Cổ tức

Với tư cách là Tổ chức tư vấn, SSI đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích về hoạt động kinh doanh của OCB cũng như về các lĩnh vực kinh doanh mà Ngân hàng đang hoạt động.

Dựa vào năng lực lãnh đạo của đội ngũ lãnh đạo OCB, hệ thống quản trị rủi ro, hệ thống công nghệ thông tin, nền tảng khách hàng cũng như định hướng chiến lược đúng đắn thì nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thì kế hoạch lợi nhuận mà OCB đưa ra là có tính khả thi và OCB có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

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 và nhà đầu tư sẽ tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ ngày 31/3/2018, Ngân hàng sẽ thực hiện đăng ký niêm yết toàn bộ số lượng cổ phiếu đã phát hành trong năm 2018.

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 phần phổ thông**
- 2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần**
- 3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 169.946.373 cổ phiếu**

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán và phát hành: **169.946.373 cổ phiếu**, trong đó:

- Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu: 100.400.595 cổ phiếu
- Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2017: 69.545.778 cổ phiếu

3.1 Chào bán cho cổ đông hiện hữu

- Đối tượng chào bán: Cổ đông hiện hữu của Ngân hàng tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phiếu
- Chuyển nhượng quyền mua: Quyền mua được thực hiện chuyển nhượng 01 lần
- Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành ("Cổ Phiếu Cần Phân Phối"):
 - Số cổ phiếu lẻ phát sinh sẽ được làm tròn xuống hàng đơn vị, phần thập phân (nếu có) sẽ được làm tròn xuống thành 0 cổ phần;
 - Toàn bộ số cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn và số cổ phiếu do các cổ đông không thực hiện quyền mua hoặc thực hiện một phần quyền mua thì Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT phân phối cho các đối tượng khác (kể cả các cổ đông của Ngân hàng có nhu cầu tăng sở hữu cổ phần) với nguyên tắc giá bán không thấp hơn 10.000 đồng /cổ phần và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật;
 - Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phần theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn nếu có), nếu vẫn còn Cổ Phiếu Cần Phân Phối thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và HĐQT ra quyết định kết thúc đợt chào bán.

3.2 Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2017

- Đối tượng chào bán: Cổ đông hiện hữu của Ngân hàng tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền trả cổ tức bằng cổ phiếu.
- Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành: Cổ phiếu phát hành để trả cổ tức theo phương thức thực hiện quyền sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Số lượng cổ phần lẻ cộng dồn phát sinh sẽ được ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định phân phối hết vào quỹ phát triển nguồn nhân lực do Công đoàn OCB đứng tên.

4. Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng/cổ phiếu

- Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

Giá chào bán cho Cổ đông hiện hữu của Ngân hàng TMCP Phương Đông đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên ngày 31/03/2018 số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ, với giá chào bán dự kiến là 10.000 đồng/cổ phiếu. Trên cơ sở ủy quyền của ĐHĐCĐ và căn cứ tình hình tài chính của Ngân hàng, để đảm bảo khả năng huy động vốn thành công từ đợt chào bán, HĐQT xác định giá chào bán dựa trên giá trị sổ sách trên cổ phiếu của Ngân hàng và kết hợp với các yếu tố khác để đưa ra mức giá chào bán phù hợp.

Giá trị sổ sách trên cổ phiếu của OCB tại thời điểm 31/12/2017 theo BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2017 là: 11.989 đồng/cổ phiếu.

Dựa trên số liệu giá trị sổ sách trên một cổ phiếu, HĐQT OCB đề xuất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu bằng 83% giá trị sổ sách của Ngân hàng tại thời điểm 31/12/2017, tương đương 10.000 đồng/cổ phiếu, nhằm gia tăng lợi ích cho cổ đông hiện hữu, khuyến khích cổ đông gắn bó và đóng góp cho sự phát triển của Ngân hàng.

6. Phương thức phân phối

6.1 Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

Cổ đông thực hiện thủ tục chuyển nhượng quyền mua và/hoặc đăng ký thực hiện quyền tại trụ sở Ngân hàng và/hoặc tại các Chi nhánh/Phòng Giao dịch nêu trên website Ngân hàng: www.ocb.com.vn.

Cổ đông đóng tiền mua cổ phần trực tiếp hoặc chuyển khoản vào tài khoản phong toả.

Hết thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

6.2 Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2017

Số cổ phần sở hữu và thông tin liên quan của mỗi Cổ đông được quản lý bằng dữ liệu điện tử tại Ngân hàng. Cổ đông có nhu cầu tra cứu thông tin hoặc thực hiện các quyền đối với số cổ phần sở hữu có thể liên hệ Bộ phận quản lý cổ đông - Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông, địa chỉ tầng 15, Vincom Center, 72 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM theo số điện thoại (+84-28) 38.220.960 (số nội bộ: 420).

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

7.1 Chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu

Theo quy định của pháp luật, tổ chức phát hành sẽ chỉ phân phối cổ phần sau khi nhà đầu tư đã được tiếp cận Bản cáo bạch. Bản cáo bạch sẽ được đăng tải trên trang thông tin điện tử của Tổ chức phát hành và đơn vị tư vấn ngay sau khi tổ chức phát hành công bố thông báo phát hành cổ phiếu ra công chúng. Thông báo phát hành sẽ được công bố trong thời hạn 7 ngày làm việc từ ngày hiệu lực của Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp cho đợt chào bán. Thời gian phân phối sẽ theo hạn đăng ký và không quá 90 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng nêu trên có hiệu lực.

7.2 Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2017

Theo quy định của pháp luật, trong thời hạn bảy (07) ngày làm việc kể từ ngày Ủy ban Chứng khoán Nhà nước thông báo về việc nhận được đầy đủ tài liệu báo cáo phát hành thêm cổ phiếu, tổ chức

phát hành phải công bố thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng về việc phát hành. Việc công bố thông tin, tổ chức phát hành phải được thực hiện ít nhất bảy (07) ngày làm việc trước ngày đăng ký cuối cùng để phân bổ quyền nhận cổ tức bằng cổ phiếu. Hội đồng quản trị lập danh sách cổ đông được nhận cổ tức, xác định mức cổ tức được trả đối với từng cổ phần, thời hạn và hình thức trả chậm nhất 30 ngày trước mỗi lần trả cổ tức.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký và nộp tiền mua cổ phiếu: Sẽ tiến hành trong vòng 20 ngày và sau ngày chốt danh sách cổ đông được hưởng quyền mua cổ phần trong đợt chào bán. Ngân hàng sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua trong thông báo phát hành cổ phiếu ra công chúng.

Số lượng cổ phiếu đăng ký mua: Là số lượng cổ phiếu được quyền mua theo tỷ lệ hoặc/và số lượng cổ phiếu từ việc nhận chuyển nhượng quyền mua hoặc/và số cổ phiếu lẻ còn lại do làm tròn số và số cổ phiếu không bán hết được HĐQT quyết định phân phối tiếp.

Tỷ lệ thực hiện quyền: 1.000:205. Cổ đông sở hữu 1.000 cổ phiếu sẽ được quyền mua 205 cổ phiếu mới. Số cổ phiếu mỗi cổ đông được quyền mua sẽ làm tròn xuống đến hàng đơn vị. Việc xử lý cổ phiếu lẻ phát sinh do HĐQT OCB quyết định như phương án xử lý số cổ phần không được đăng ký hết trên đây.

Chuyển giao cổ phiếu: toàn bộ số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sau khi thực hiện báo cáo kết quả chào bán cho UBCK, sẽ được cập nhật vào hệ thống Ngân hàng và Sổ/Giấy chứng nhận sở hữu chứng khoán của từng cổ đông theo số lượng mua thành công tương ứng. Việc chuyển giao cổ phiếu trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

Quyền lợi người mua cổ phiếu: Người mua cổ phần thành công sẽ trở thành cổ đông của OCB đối với lượng cổ phần mua tương ứng và có các quyền và nghĩa vụ của cổ đông phổ thông quy định tại Điều lệ OCB và pháp luật Việt Nam.

Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu: 01 cổ phiếu.

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

Theo Quy định của pháp luật hiện hành và Điều lệ của OCB thì nhà đầu tư nước ngoài có quyền chuyển nhượng cổ phần OCB theo quy định của pháp luật hiện hành. Trong trường hợp cổ phiếu OCB được niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán, việc chuyển nhượng sẽ được thực hiện theo các quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán và quy định của Sở Giao dịch chứng khoán có liên quan.

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 tổ chức tín dụng tại Việt Nam như sau:

- (i) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một cá nhân nước ngoài không được vượt quá 5% vốn điều lệ của một tổ chức tín dụng Việt Nam.
- (ii) Tỷ lệ sở hữu cổ phần của một tổ chức nước ngoài không được vượt quá 15% vốn điều lệ của một tổ chức tín dụng 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% vốn điều lệ của một tổ chức tín dụng 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% vốn điều lệ của một tổ chức tín dụng Việt Nam.
- (v) Tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài không vượt quá 30% vốn điều lệ của một ngân hàng thương mại Việt Nam. Tổng mức sở hữu cổ phần của các nhà đầu tư nước ngoài tại một tổ chức tín dụng 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 tổ chức tín dụng yếu kém, gặp khó khăn, bảo đảm an toàn hệ thống tổ chức tín dụng, 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 tổ chức tín dụng 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 tổ chức tín dụng 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.

Căn cứ theo quy định Điều 7 Nghị định 01/2014/NĐ-CP ngày 03/01/2014 và danh mục ngành nghề hoạt động của OCB nêu trên thì tỷ lệ sở hữu tối đa của Nhà đầu tư nước ngoài tại Ngân hàng TMCP Phương Đông không quá 30% Vốn điều lệ.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại OCB tính đến ngày lập Bản cáo bạch này là 24.900.000 cổ phần chiếm 4,98% số lượng cổ phiếu đang lưu hành của OCB. Do đợt chào bán này là chào bán cho cổ đông hiện hữu nên tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài tại ngày chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu chào bán thêm so với tỷ lệ sau khi thực hiện quyền ít có biến động lớn và do đó vẫn đảm bảo được tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài theo quy định các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Quyền mua của cổ đông OCB được chuyển nhượng 01 (một) lần. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua của mình cho một hoặc nhiều người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên nhận chuyển nhượng không được tiếp tục chuyển nhượng cho người khác.

Số lượng cổ phiếu OCB chào bán cho cổ đông hiện hữu trong đợt chào bán này là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày hoàn tất việc phân phối.

Đối với số lượng cổ phiếu không phân phối hết cho cổ đông hiện hữu, HĐQT sẽ tiếp tục phân phối cho các đối tượng khác với giá không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu (10.000 đồng/ cổ phiếu), và số lượng cổ phiếu này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày kết thúc đợt phát hành (theo quy định tại điểm 3 Khoản 7 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP).

11. Các loại thuế có liên quan

12.1. Đối với Ngân hàng

12.1.1. Thuế Thu nhập doanh nghiệp

Ngân hàng thực hiện nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp theo Nghị định 218/2013/NĐ-CP của Chính phủ ngày 26/12/2013 Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp. Bắt đầu từ năm 2016, Ngân hàng áp dụng mức thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế của Ngân hàng.

Các báo cáo Thuế của Ngân hàng và các Công ty con sẽ chịu sự kiểm tra của Cơ quan Thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với các loại nghiệp vụ khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên BCTC hợp nhất có thể sẽ bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của Cơ quan Thuế.

Thuế TNDN hiện hành phải trả được xác định dựa trên thu nhập chịu thuế của năm hiện tại. Thu nhập chịu thuế khác với thu nhập được báo cáo trong Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất vì thu nhập chịu thuế không bao gồm các khoản mục thu nhập chịu thuế hay chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế trong các năm khác và cũng không bao gồm các khoản mục không phải chịu thuế hay không được khấu trừ cho mục đích tính thuế. Thuế TNDN hiện hành phải trả của Ngân hàng được tính theo thuế suất đã ban hành đến ngày kết thúc năm tài chính.

12.1.2. Thuế Giá trị gia tăng

Thuế GTGT áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Ngân hàng thực hiện theo quy định của Luật Thuế GTGT năm 2008 và Luật Sửa đổi, Bổ sung một số điều của Luật Thuế GTGT năm 2013 và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thuế suất Thuế GTGT mà Ngân hàng phải chịu là: Ngân hàng không chịu thuế VAT đối với hoạt động tín dụng, chỉ chịu thuế 10% đối với hoạt động dịch vụ.

12.2. Đối với nhà đầu tư

12.2.1. 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:

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

❖ 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.

12.2.2. 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 tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa do Ngân hàng mở, thông tin chi tiết như sau:

- Chủ tài khoản: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông
- Số tài khoản (VNĐ): 251101259
- Tại: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB) – Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

Việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu nhằm tăng vốn điều lệ của OCB, việc tăng vốn điều lệ là cần thiết giúp Ngân hàng nâng cao năng lực tài chính, quy mô hoạt động và khả năng cạnh tranh, tạo cơ sở cho việc phát triển bền vững, an toàn và hiệu quả của Ngân hàng và cho phép Ngân hàng triển khai chiến lược phát triển, cụ thể như sau:

- Nâng cao năng lực tài chính, đảm bảo CAR (hệ số an toàn vốn) và đảm bảo theo tiêu chuẩn Basel II.
- Thực hiện kế hoạch mở rộng mạng lưới giao dịch năm 2018 của OCB, tăng năng lực cạnh tranh.
- Đáp ứng yêu cầu tái cấu trúc hệ thống ngân hàng Việt Nam.
- Đầu tư hệ thống công nghệ hiện đại phục vụ cho việc hiện đại hóa ngân hàng, hỗ trợ cho việc phát triển sản phẩm mới, tăng cường khả năng hoạt động rủi ro của OCB.
- Mở rộng hoạt động tín dụng, kinh doanh vốn và đầu tư góp vốn vào các đơn vị kinh doanh hiệu quả.

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

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2018/NQ-ĐHĐCĐ ngày 31/03/2018 đã Thông qua Phương án tăng vốn điều lệ năm 2018 tại Tờ trình số 05/2018/TTr-HĐQT/ĐH ngày 12 tháng 3 năm 2018. Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu dự kiến là 1.004.005.950.000 đồng sẽ được sử dụng để bổ sung nguồn vốn Kinh doanh đầu tư và cho vay của Ngân hàng.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức phát hành

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG

Trụ sở chính: Số 41 và 45 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (+84-28) 38 220 960

Fax: (+84-28) 38 220 963

Email: dvkh@ocb.com.vn

Website: www.ocb.com.vn

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

Trụ sở chính: 72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (+84-28) 3824 2897

Fax: (+84-28) 3824 2997

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

3. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KPMG VIỆT NAM

Địa chỉ: Lầu 10, Tòa nhà Sun Wah, Số 115 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (+84-28) 3821 9266

Fax: (+84-28) 3821 9267

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục I	: Bản sao hợp lệ Giấy CNĐKKD mới nhất
Phụ lục II	: Bản sao hợp lệ Giấy phép hoạt động
Phụ lục III	: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án chào bán
Phụ lục IV	: Nghị quyết Hội đồng Quản trị thông qua hồ sơ chào bán
Phụ lục V	: Bản sao hợp lệ công văn chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước về việc chào bán
Phụ lục VI	: Điều lệ Ngân hàng
Phụ lục VII	: Báo cáo tài chính kiểm toán riêng và hợp nhất năm 2016, năm 2017
Phụ lục VIII	: Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất Quý I năm 2018
Phụ lục IX	: Báo cáo tình hình sử dụng vốn thu được của đợt chào bán gần nhất (nếu có)
Phụ lục X	: Các hồ sơ khác

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 6 năm 2018

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN PHƯƠNG ĐÔNG



TRỊNH VĂN TUẤN

Chủ tịch Hội đồng Quản trị


NGUYỄN ĐÌNH TÙNG

Tổng Giám đốc


NGUYỄN THỊ THÚY MINH

Kế toán trưởng


NGUYỄN VĂN BÁ

Trưởng Ban Kiểm soát

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)



NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG

Giám đốc Phụ trách phía Nam Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư