

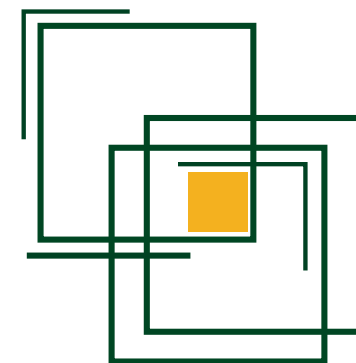


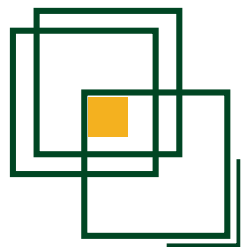
6 THÁNG 2018

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG

NGÂN HÀNG TMCP VIỆT NAM THỊNH VƯỢNG

Tháng 7/2018, Hà Nội





NỘI DUNG



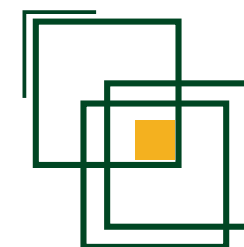
- | TỔNG QUAN VPBANK
- | CẬP NHẬT HOẠT ĐỘNG 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2018
- | KẾT QUẢ KINH DOANH 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2018
- | KẾT QUẢ KINH DOANH - FE CREDIT
QUÝ 2 - 2018



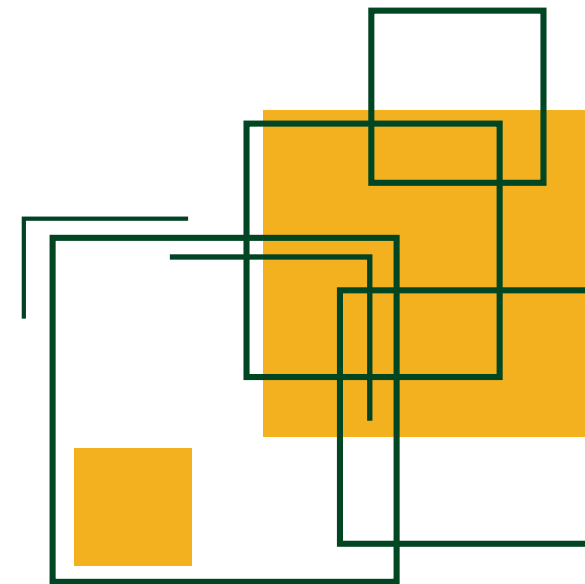


TỔNG QUAN VPBANK

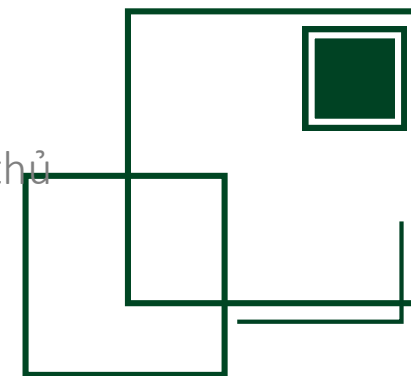
>>>>>

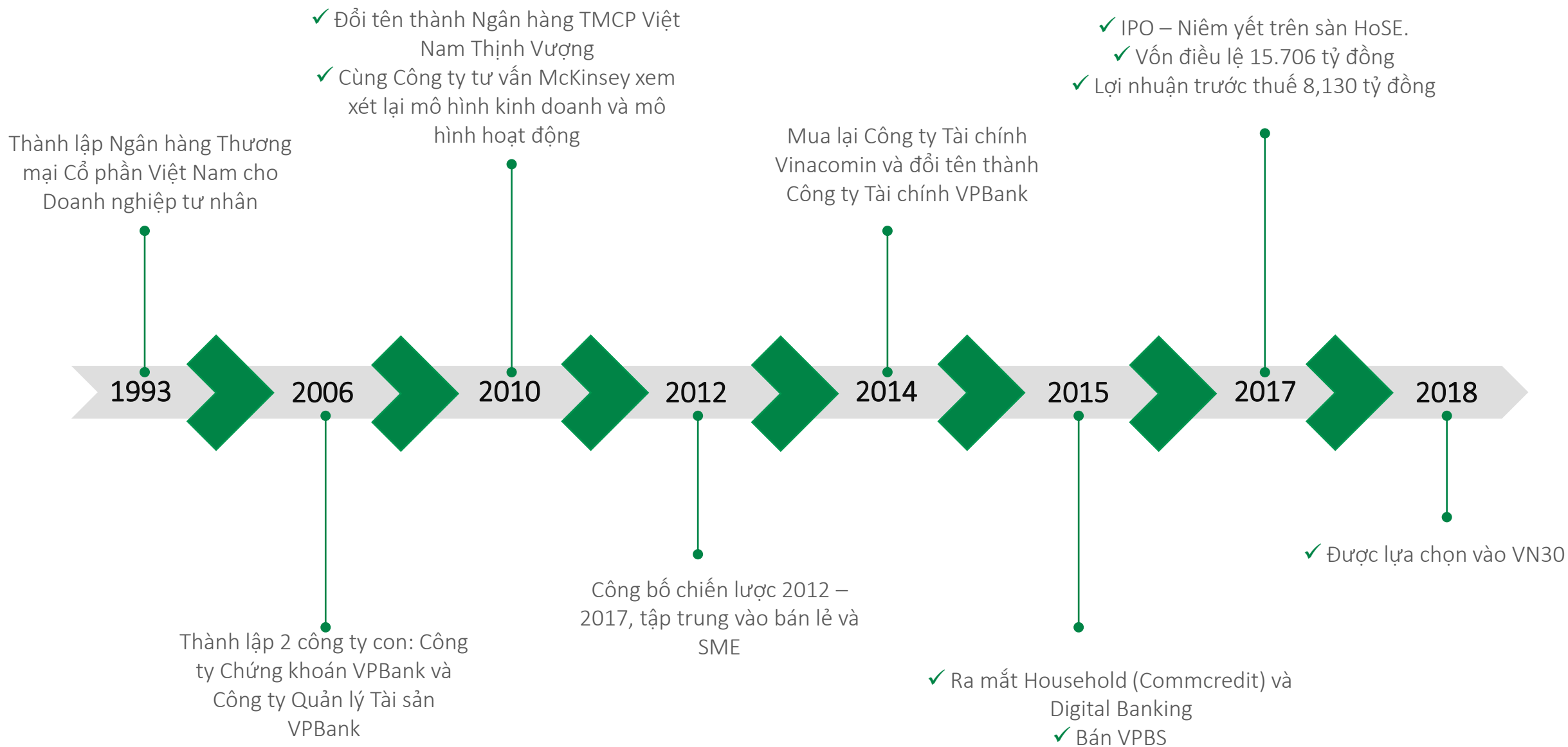


- ✓ Được lựa chọn vào **VN30** từ tháng 7/2018 đến tháng 1/2019
- ✓ Tổng tài sản hơn **293 nghìn tỷ**
- ✓ Thu hút **5.4 triệu** khách hàng hoạt động
- ✓ **14,511 tỷ** tổng thu nhập hoạt động và **4,375 tỷ** lợi nhuận trước thuế



- ✓ **2** công ty con, **9** phân khúc kinh doanh
- ✓ Bao phủ toàn bộ các phân khúc ngân hàng
- ✓ Mô hình tổ chức tập trung và chuyên môn hóa cao
- ✓ Hệ thống quản lý rủi ro mạnh mẽ với 3 tuyến phòng thủ
- ✓ Tiên phong trong số hóa và quản lý dữ liệu





BAN ĐIỀU HÀNH

NGÂN HÀNG



Ông Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám Đốc kiêm
thành viên HĐQT



Ông Sanjeev Nanavati
Phó Tổng Giám đốc thường trực,
Giám đốc Điều hành Cao cấp

Phụ trách tất cả các đơn vị kinh doanh bao gồm RB / SME / HHB / CMB / CIB / FM / FITB / DBS và các chức năng liên quan của SPM & Marcom



Bà Lưu Thị Thảo
Phó Tổng Giám đốc thường trực,
Giám đốc Điều hành Cao cấp

Phụ trách các đơn vị hỗ trợ của VPBank bao gồm
FIN/IT/OPS/RM/CM/HR/LC/BICC

CÔNG TY CON



Ông Kalidas Ghose
Giám đốc VPB FC



Ông Hoàng Anh Tuấn
Giám đốc VPB AMC

VPBANK

4 trụ cột phân khúc chiến lược

1 Tài chính tiêu dùng (FE Credit)

2 Khách hàng cá nhân

3 Household Banking (Comm credit)

4 Khách hàng doanh nghiệp

- ✓ Các sản phẩm chủ yếu: cho vay tiền mặt, cho vay tiêu dùng, thẻ tín dụng, two-wheeler loans
- ✓ Tập trung vào các sản huy động, cho vay và dịch vụ
- ✓ Các sản phẩm cho vay chính: vay mua nhà, ô tô, tiêu dùng, kinh doanh, tín chấp, thẻ tín dụng
- ✓ Tiếp tục phát triển Affluent Banking & Credit Card, Digital channel

- ✓ Bộ phận được thành lập vào T07/2015 để nhằm vào phân khúc hộ sản xuất, tiểu thương.
- ✓ Ra mắt Commcredit để tập trung phục vụ khách hàng địa phương

- ✓ Nhắm mục tiêu vào các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ thông qua mạng lưới SME
- ✓ Cung cấp bộ sản phẩm ngân hàng đầy đủ

5 Dịch vụ Ngân hàng số

- ✓ Ra mắt ngân hàng kỹ thuật số là một phân khúc kinh doanh riêng biệt trong năm 2015 để số hóa quy trình và dịch vụ ngân hàng hiện có
- ✓ Cung cấp các sản phẩm ngân hàng thông qua hệ thống ngân hàng điện tử có thể truy cập từ web và các ứng dụng thông minh
- ✓ Quan hệ đối tác với các công ty Fintech

6 VP Direct

- ✓ Bắt đầu vào T03/2017 và dự định triển khai vào nửa cuối năm 2018
- ✓ Mục tiêu trở thành ngân hàng số hoạt động theo tiêu chuẩn quốc tế

7 Khách hàng doanh nghiệp lớn

- ✓ Phục vụ khách hàng doanh nghiệp của VPBank với doanh thu hàng năm dao động từ 400 tỷ đến 1,600 tỷ đồng
- ✓ Bao gồm khách hàng doanh nghiệp tư nhân và địa phương cũng như doanh nghiệp nhà nước quy mô vừa

8 Khách hàng doanh nghiệp lớn và đầu tư

- ✓ Nhắm mục tiêu vào các doanh nghiệp có doanh thu hàng năm trên 1.600 tỷ đồng
- ✓ Tập trung vào huy động và phát triển có chọn lọc danh mục cho vay

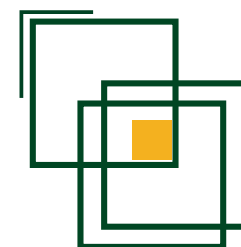
9 Thị trường tài chính

- ✓ Thực hiện các giao dịch thị trường ngoại tệ, tiền tệ và trái phiếu
- ✓ Xử lý các dịch vụ giao dịch ngân hàng chủ yếu cho các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế



6 THÁNG 2018

>>>>>
CẬP NHẬT HOẠT ĐỘNG

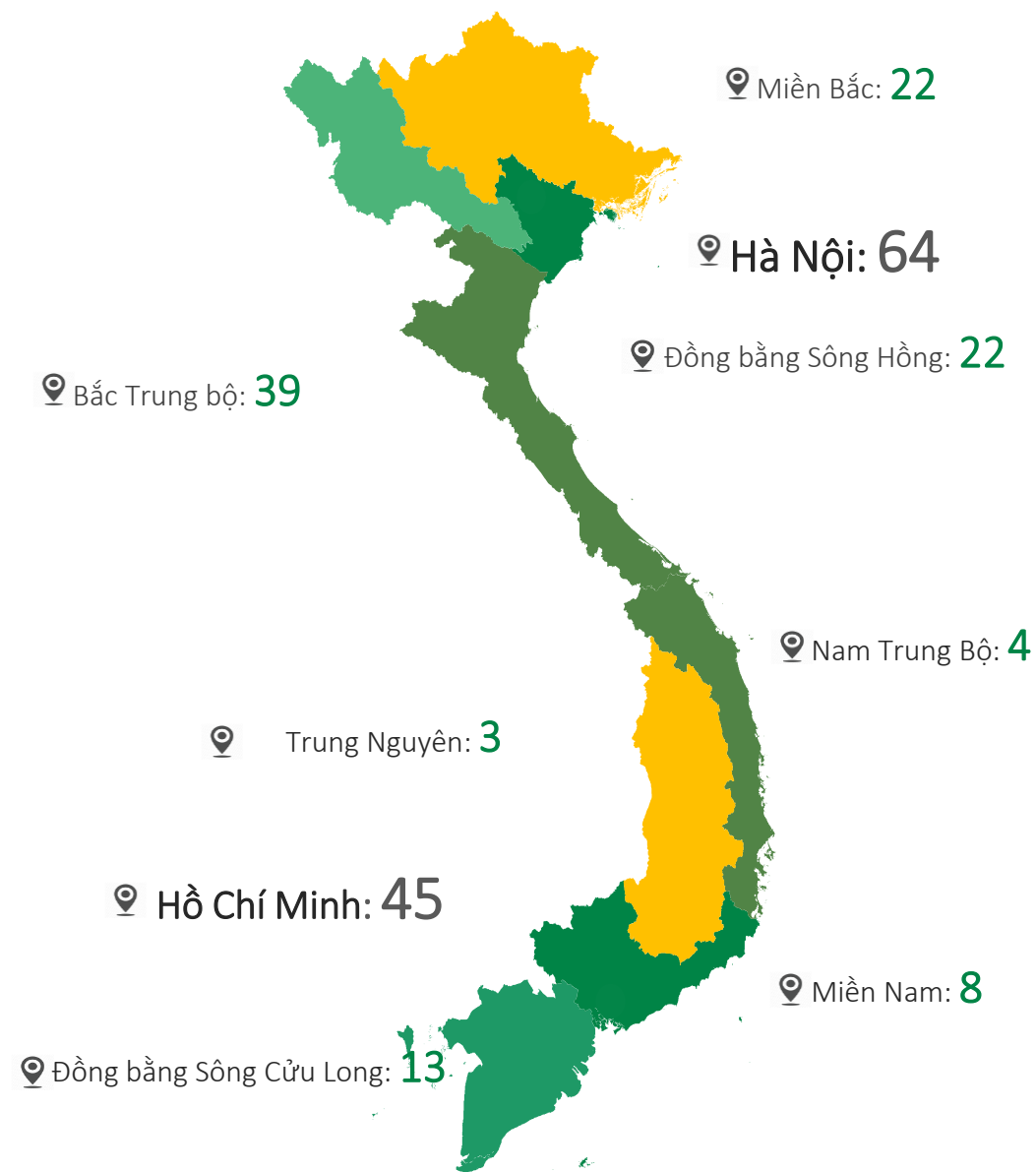


Kênh phân phối

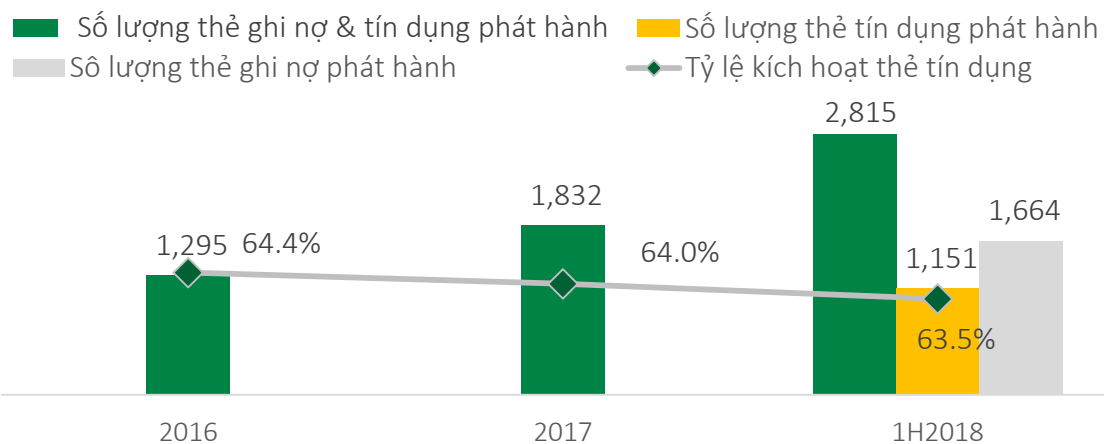
- Khoảng **25,200** nhân viên
- 220** chi nhánh và **81** trung tâm SME & hubs, được sự cho phép của Ngân hàng Nhà nước để mở **6** chi nhánh, **8** phòng giao dịch trong 2018
- Nearly **650** branded ATMs/CDMs

Các kênh	Địa điểm giao dịch tại 31.12.2017	Địa điểm giao dịch tại 30.06.2018	Số lượng nhân viên
Chi nhánh bán lẻ	217	220	4,290
Trung tâm SME & hubs	77	81	1,154
Trung tâm Household (Commcredit)	236	189	1,382
Chi nhánh Ngân hàng doanh nghiệp	4	4	138
Tín dụng tiêu dùng (FE Credit)	>11,000	>11,000	>10,000
ATM/CDM	474/105	484/149	

Mạng lưới chi nhánh



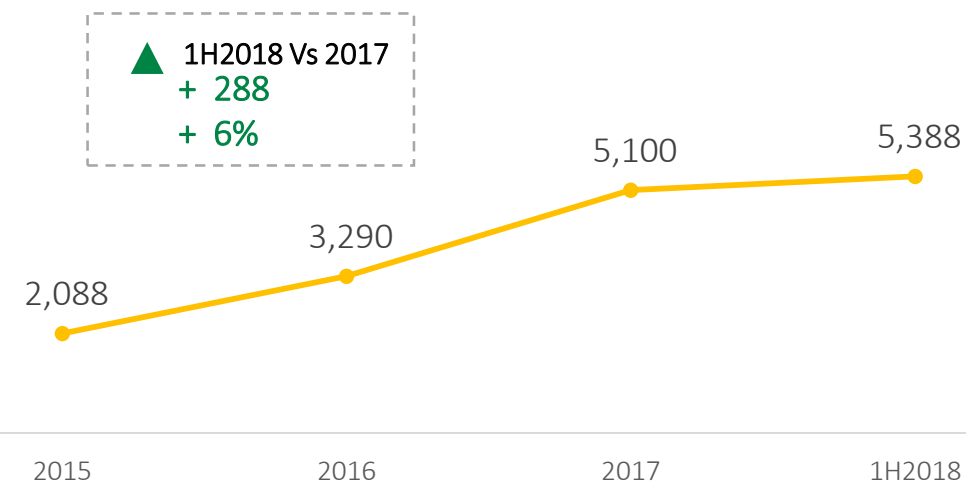
Số lượng thẻ phát hành, tỷ lệ kích hoạt (*),(**) (nghìn,%)



* 2016,2017: số liệu riêng lẻ; 2018: số liệu hợp nhất bao gồm: SME – 28k thẻ
FE – 603k thẻ

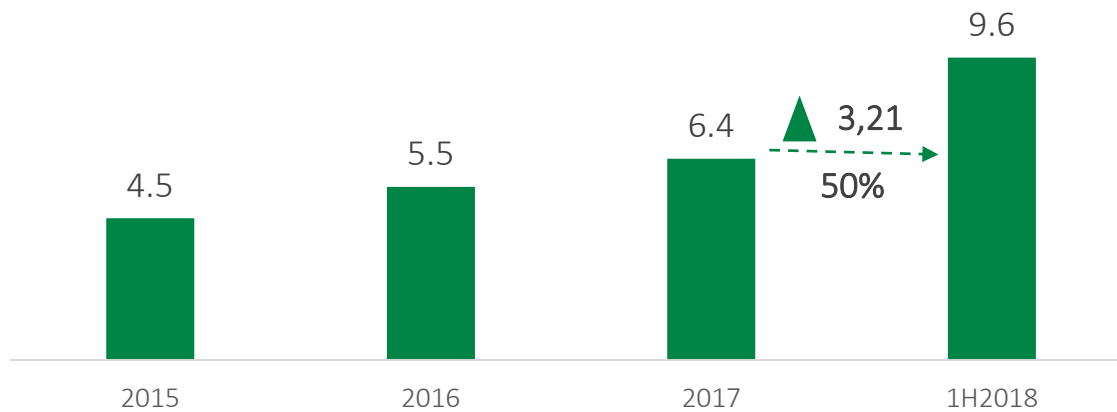
** Tỷ lệ kích hoạt của khách hàng cá nhân

Khách hàng hoạt động (*) (nghìn)



* Số liệu hợp nhất

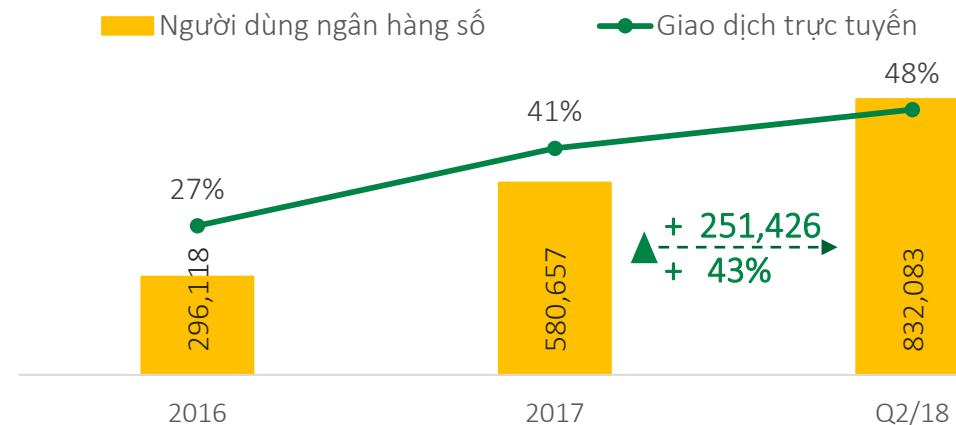
Tiêu dùng/Thẻ hoạt động/Tháng(*),(**) (triệu VND)



* Số liệu riêng lẻ

** Số liệu tiêu dùng/thẻ hoạt động/tháng của khách hàng cá nhân

Người dùng ngân hàng số và giao dịch trực tuyến (người dùng,%)



* Số liệu riêng lẻ

Xếp hạng Ngân hàng theo số lượng thẻ lũy kế

2014	2015	2016	2017
7 VPB (2.9%) 75K	6 VPB (4.4%) 139K	5 VPB (5.5%) 230K	3 VPB (8.4%) 445K

Xếp hạng Ngân hàng theo giá trị tiêu dùng

2014	2015	2016	2017
8 VPB (3.6%) 1,481K	6 VPB (5.1%) 2,935K	5 VPB (9.0%) 7,256K	1 VPB (17.4%) 20,073K

Đà tăng trưởng tiếp tục tăng trong Quý 1, 2018

Thị phần thẻ MasterCard & VISA trên thị trường thẻ tín dụng tại Việt Nam

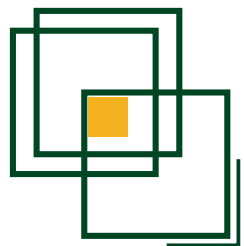
1. Thị phần thẻ tín dụng của VPBank & FE Credit chiếm **27.6%** tổng số lượng thẻ MasterCard & VISA phát hành.
2. VP Bank & FE Credit chiếm **21.1%** tổng doanh số sử dụng thẻ MasterCard & VISA trên toàn thị trường.

Vị trí #1 trên thị trường về GDV và số thẻ mới phát hành.

	Chỉ số	2017 Q2	2017 Q3	2017 Q4	2018 Q1
Mastercard	Số lượng thẻ	1.18	1.43	1.61	1.77
	GDV	413	537	670	739
Visa	Số lượng thẻ	1.67	1.71	1.74	1.79
	GDV	876	937	1100	1041
Thị trường	Số lượng thẻ	2.9	3.1	3.4	3.56
	GDV	1289	1474	1770	1780
VPBank	Số lượng thẻ	0.225	0.287	0.344	0.405
	GDV	179	246	283	318
FE Credit	Số lượng thẻ	0.279	0.414	0.516	0.578
	GDV	30	44	60	57
Thị phần của VPBank tại Việt Nam	Số lượng thẻ	7.8%	9.3%	10.1%	11.4%
	GDV	13.9%	16.7%	16.0%	17.9%
Thị phần của FE Credit tại Việt Nam	Số lượng thẻ	9.6%	13.4%	15.2%	16.2%
	GDV	2.3%	3.0%	3.4%	3.2%

GDV = Tổng giá trị USD

Đơn vị GDV là triệu USD / Đơn vị số lượng thẻ là triệu thẻ



CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI

-  KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
-  DOANH NGHIỆP VỪA & NHỎ
-  VẬN HÀNH



CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI

KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

Ngân hàng ưu tiên (AF)

Ngân hàng số

Dự án VPBank Dream

Dự án Credit Card Onboarding

Dự án UPL Onboarding



Chính thức ra mắt vào 30/6/2018



CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

1. Phân khúc & nhu cầu khách hàng mục tiêu



Chủ doanh nghiệp

- Hiệu quả
- Chăm sóc gia đình



Cán bộ cấp cao

- Kiến tạo sự thịnh vượng
- Dịch vụ hiệu quả



Tầng lớp hưu trí cao cấp

- Thu nhập ổn định
- Được công nhận

2. Đề xuất kiến tạo giá trị khách hàng

Chuyên môn

- Giải pháp quản lý tài sản Bespoke
- Kiến trúc mở

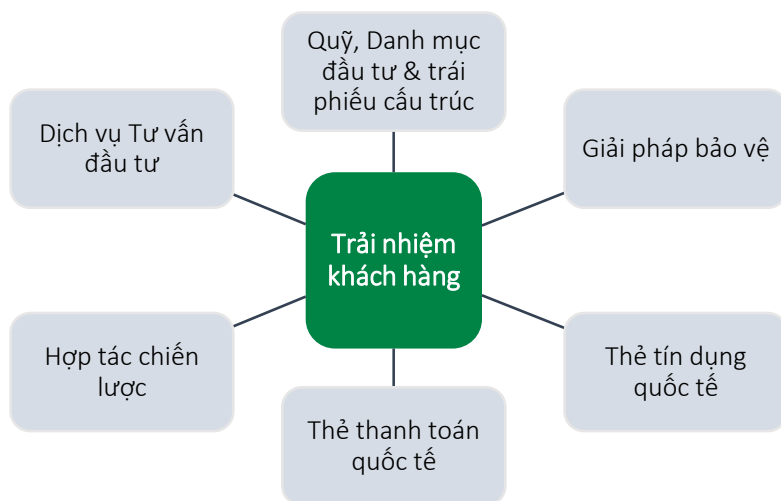
Sự phản hồi

- Nhóm phân phối
- Tổng đài tận tâm 24/7

Đặc quyền

- Mức giá cao cấp
- Phòng chờ cao cấp
- Các ưu đãi đời sống cao cấp

3. Gói sản phẩm cao cấp



4. Chiến lược thị trường rõ ràng



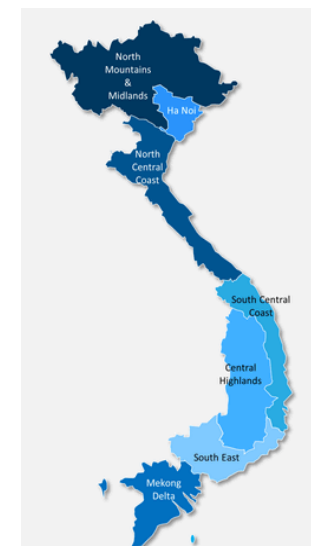
Đầu tư vào các khu vực khách hàng ưu tiên tại 20 chi nhánh, đóng góp tới 40% TOI. Góp phần tăng thị phần.



• Phát triển tại 25 chi nhánh “tiêu biểu” tiếp theo, đóng góp 25%.



• Đào sâu hơn tại các chi nhánh còn lại để phát triển ‘các khách hàng ưu tiên tiềm ẩn’.



NGÂN HÀNG SỐ

DỰ ÁN VPBANK DREAM

VPBANK DREAM là một nền tảng và công cụ cho “Hành trình số”

Trọng tâm chính của nền tảng

-  Thu hút thêm mới phân khúc khách hàng cao cấp và cận cao cấp (DREAM phục vụ như một kênh chuyển đổi mới)
-  **Digital UI/UX** - phần lớn các quy trình được thực hiện bằng kỹ thuật số mà không phụ thuộc vào mạng lưới chi nhánh
-  Giảm chi phí tiếp cận khách hàng
-  Cải thiện năng suất bán hàng
-  Tích hợp trên WEB và ứng dụng điện thoại



CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI

SME

Mô hình Doanh nghiệp Siêu nhỏ

Hành trình Ngân hàng số

Dự án Kết nối Doanh nghiệp Vừa & Nhỏ

Dự án Nữ Doanh Nhân

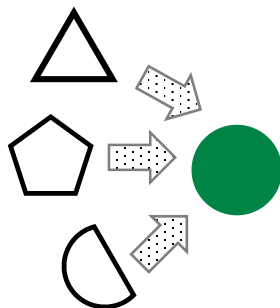
Dự án Business Matching



Tiến hành dự án với Inspiring Development để chuyển đổi mô hình doanh nghiệp siêu nhỏ

MÔ HÌNH “AS IS”

Định hướng
bán hàng



- Pháp nhân
- Phát triển các sản phẩm khác nhau để phục vụ cho nhiều nhu cầu của doanh nghiệp

Cách thức
tiếp cận
khách hàng



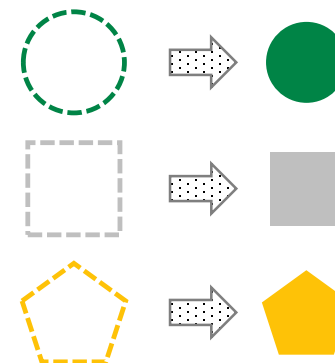
- Gọi điện hoặc qua mối quan hệ của CH/ bán hàng
- Đặt lịch hẹn
- Gặp gỡ khách hàng
- Kết thúc giao dịch

Mô hình
phê duyệt

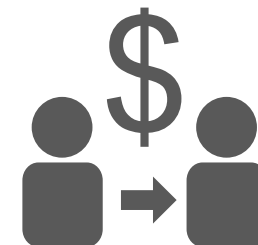


- Gửi đơn đăng ký theo danh sách kiểm tra sản phẩm tới CPC UW
- CO kiểm tra và so sánh với danh sách kiểm tra sản phẩm để đưa ra quyết định

MÔ HÌNH “TO BE”



- Pháp nhân + Hộ gia đình
- Cấp tín dụng theo nhu cầu để phù hợp với khách hàng và khả năng thanh toán của khách hàng



- Bán hàng trực tiếp tại địa điểm của khách hàng
- Trao đổi với khách hàng để hiểu nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng
- Khách hàng có thể đồng ý hoặc từ chối



- BRO thẩm định và phân tích báo cáo tài chính của khách hàng, sau đó BRO đưa ra đề xuất tín dụng;
- Hội đồng tín dụng địa phương đưa ra quyết định cho vay.



TRONG CHƯƠNG TRÌNH CHẠY THỬ, NĂNG SUẤT CAO HƠN GẤP 3 LẦN

CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI

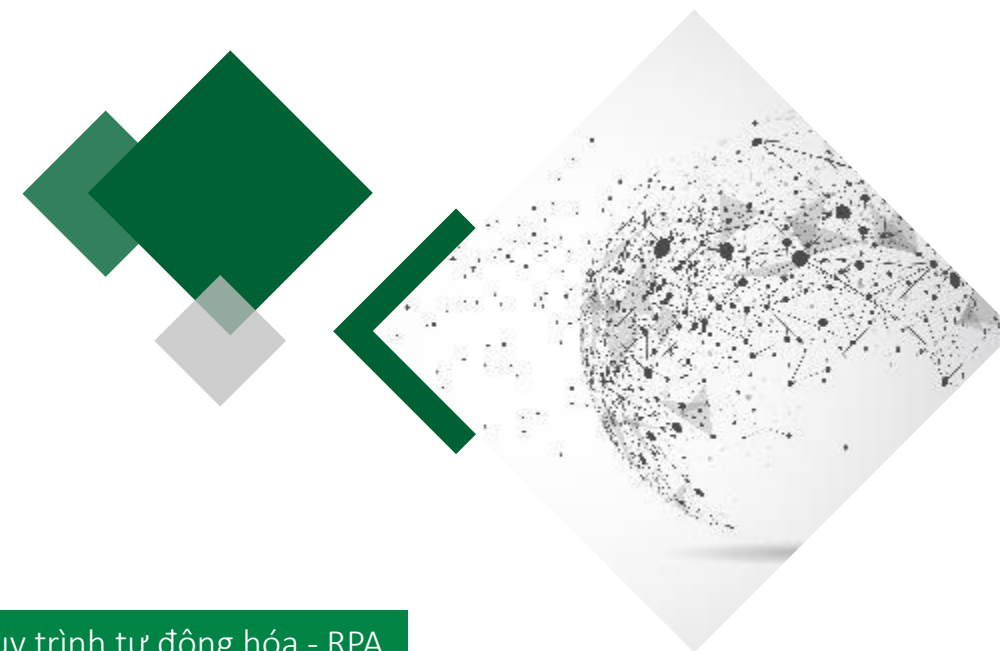
VẬN HÀNH

Tự động hóa các quy trình vận hành



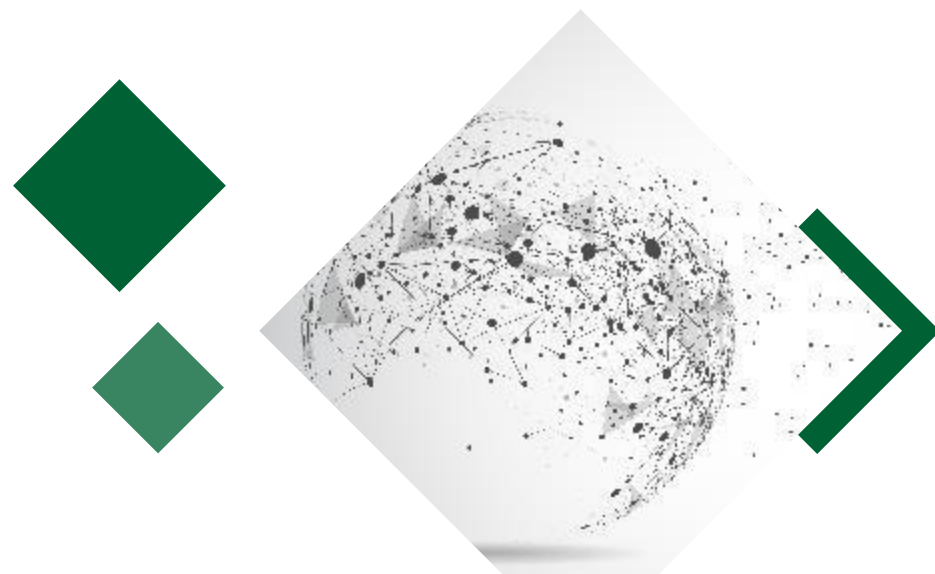
Tự động hóa quá trình thẩm định và phê duyệt

- Áp dụng cho khoản vay cá nhân không có tài sản đảm bảo và thẻ tín dụng .
- **Mô tả:** sử dụng hệ thống tạo nguồn vay mới với sự trợ giúp của hệ thống chấm điểm nâng cao và dữ liệu lớn (các nguồn dữ liệu mạng xã hội tin cậy...) để tự động hóa quá trình thẩm định và phê duyệt. Với hệ thống với dữ liệu được làm giàu sẽ cung cấp kết quả đánh giá tín dụng **trong vòng vài giây** thay vì 30 phút nếu xử lý bởi nhân viên tín dụng.
- **Kết quả mục tiêu:** quy trình mới cải thiện đáng kể
 - **Năng suất hoạt động (60%)**
 - Thời gian quay vòng
 - Chất lượng/ độ chính xác
- **Mục tiêu:**
 - **90%** danh mục vay tín chấp (số hiện tại: **75%**) sẽ được thực hiện thông qua quá trình tự động thẩm định, điều này sẽ làm giảm chi phí và cải thiện chất lượng tín dụng



Quy trình tự động hóa - RPA

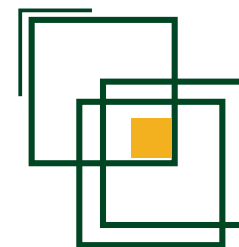
- Áp dụng RPA trong tất cả các quy trình lặp lại và thủ công hiện đang được thực hiện bởi nhân viên.
Phạm vi: hỗ trợ quá trình: mở/duy trì tài khoản, nhập liệu...
- **Mô tả:** hỗ trợ **nhận dạng tài liệu / thu thập dữ liệu** và **xử lý ngôn ngữ** có liên quan đến các hoạt động thủ công do con người thực hiện như: tải tài liệu, đọc, nhập dữ liệu, xử lý tài liệu ...
- **Hai lĩnh vực chính được áp dụng với RPA trong năm 2018:** mở / duy trì tài khoản và nhập dữ liệu
- **Kết quả mong đợi:**
 - **Cắt giảm ít nhất 80%** lực lượng lao động hiện đang xử lý các hoạt động
 - Cải thiện chất lượng dữ liệu lên **100%**
 - Cải thiện SLA / TAT đáng kể khi máy móc có thể hoạt động **24 giờ / 7 ngày**





6 THÁNG 2018 KẾT QUẢ KINH DOANH

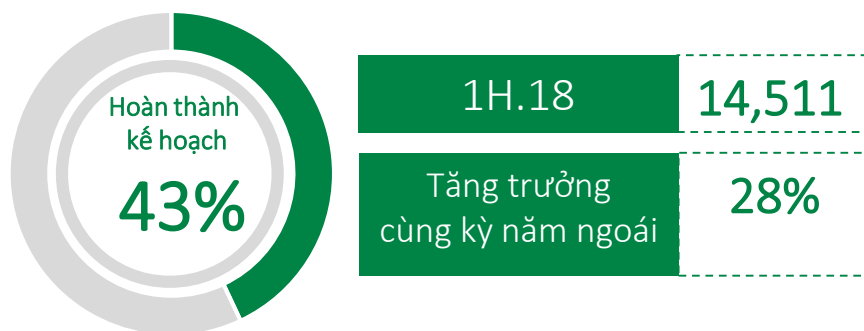
>>>>>



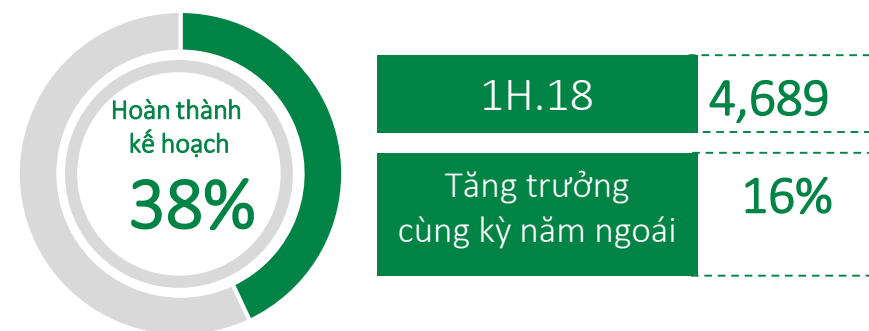
Đơn vị: Tỷ VND

Bảng cân đối kế toán	1H2017	FY2017	1H2018	Vs.1H2017	Vs.FY2017
Cho vay khách hàng (Bao gồm Trái phiếu doanh nghiệp)	176,650	196,673	210,048	19%	7%
Tổng tài sản	248,714	277,752	293,141	18%	6%
Huy động từ khách hàng (Bao gồm giấy tờ có giá)	195,443	199,655	215,613	10%	8%
Car theo thông tư 36	12.2%	14.6%	15.0%		
Car theo Basel II	9.6%	12.6%	12.4%		

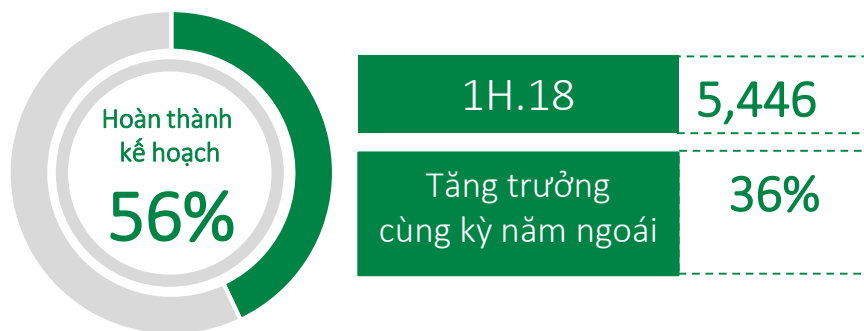
Tổng thu nhập hoạt động (tỷ VND)



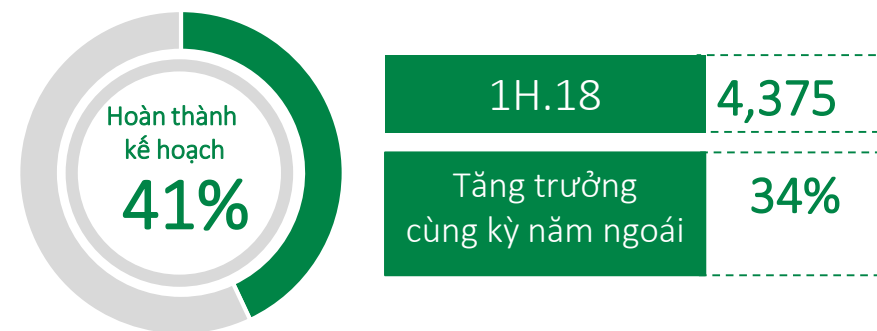
Chi phí hoạt động (tỷ VND)



Chi phí dự phòng (Tỷ VND)



Lợi nhuận trước thuế (tỷ VND)

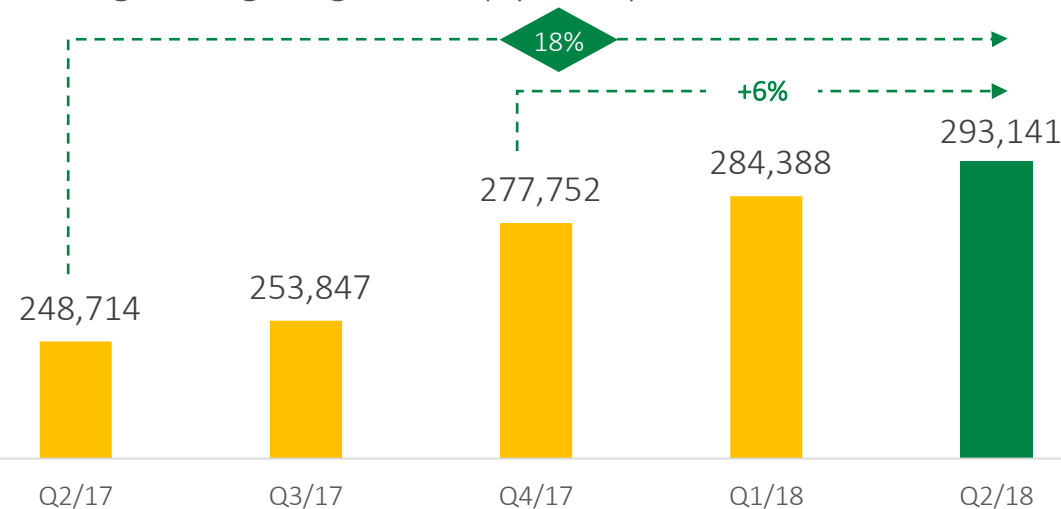


Tăng trưởng theo cơ cấu (*) (Tỷ VND)

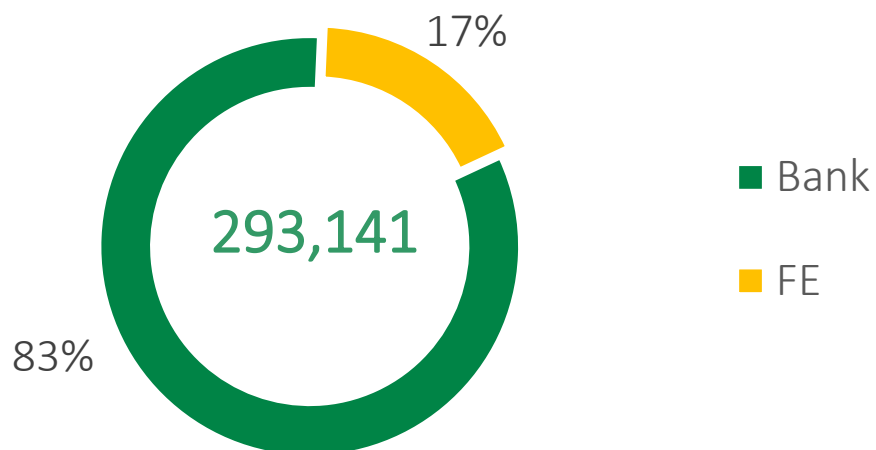
* Các số liệu được tính là số dư thuần sau khi trừ dự phòng



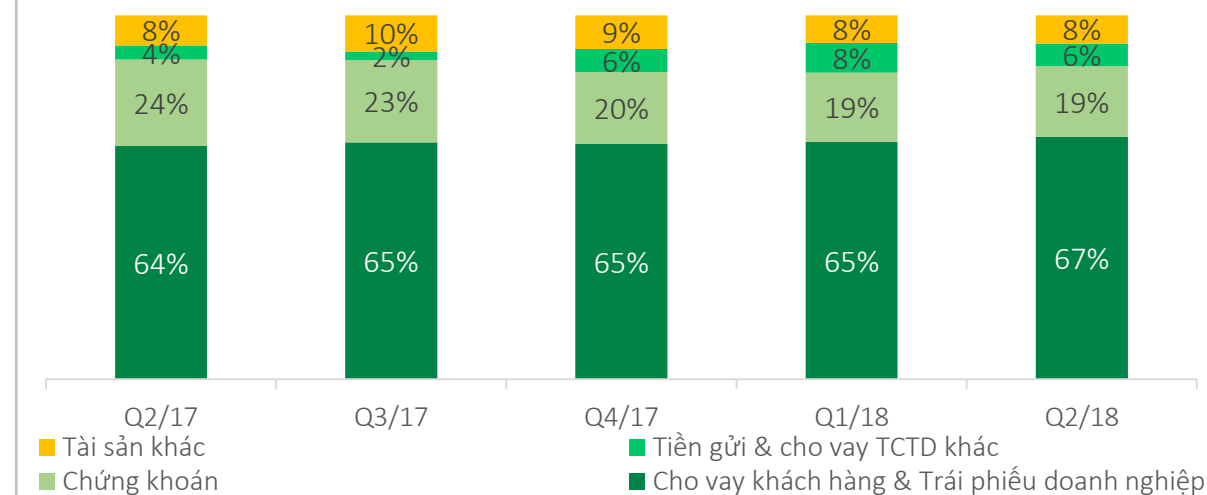
Tăng trưởng tổng tài sản (Tỷ VND)



Tỷ trọng (Tỷ VND)

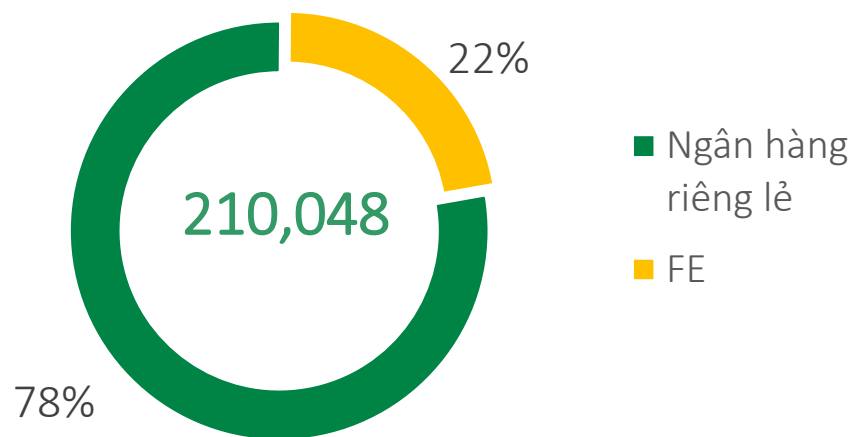


Cơ cấu tổng tài sản (%)

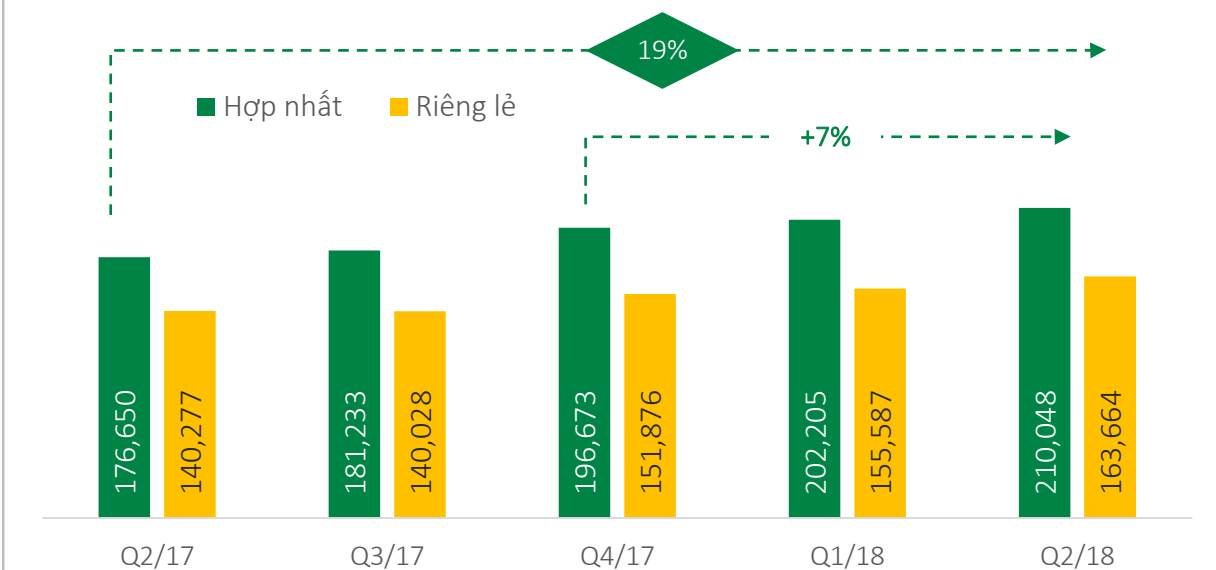


CHO VAY KHÁCH HÀNG (*)

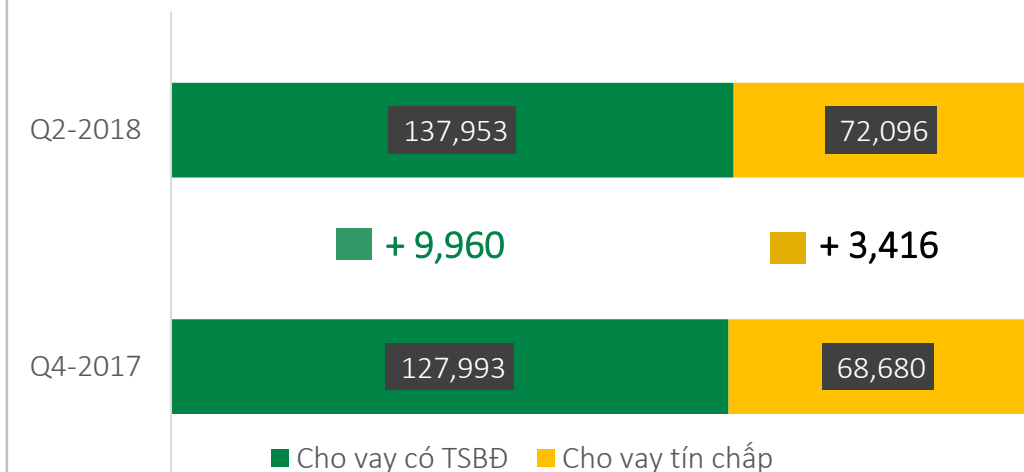
Tỷ trọng (Tỷ VND)



Tăng trưởng tín dụng (Tỷ VND)

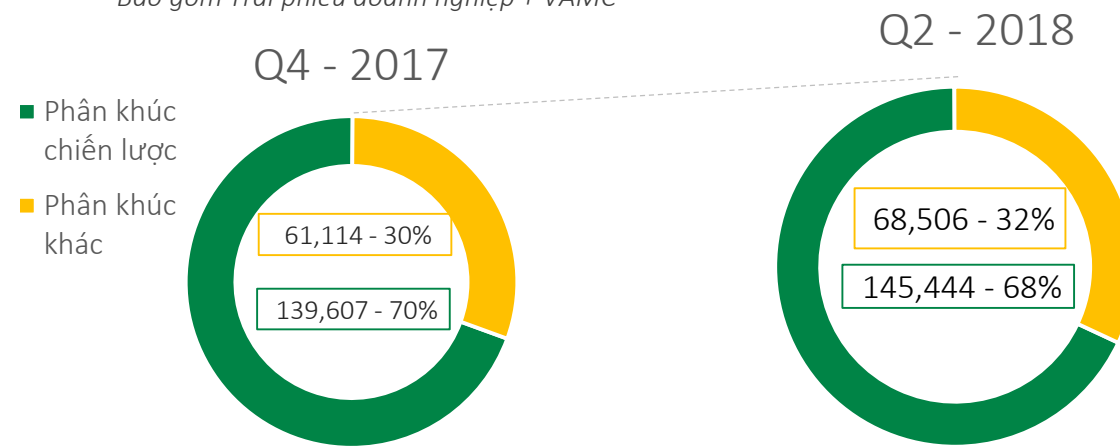


Cơ cấu cho vay theo loại (Tỷ VND)



Cơ cấu cho vay theo phân khúc (*) (Tỷ VND)

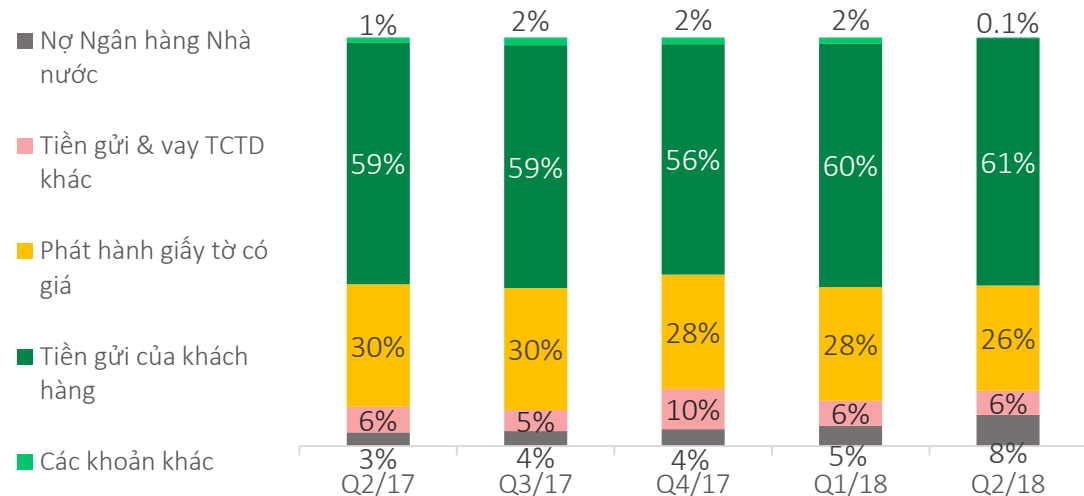
* Bao gồm Trái phiếu doanh nghiệp + VAMC



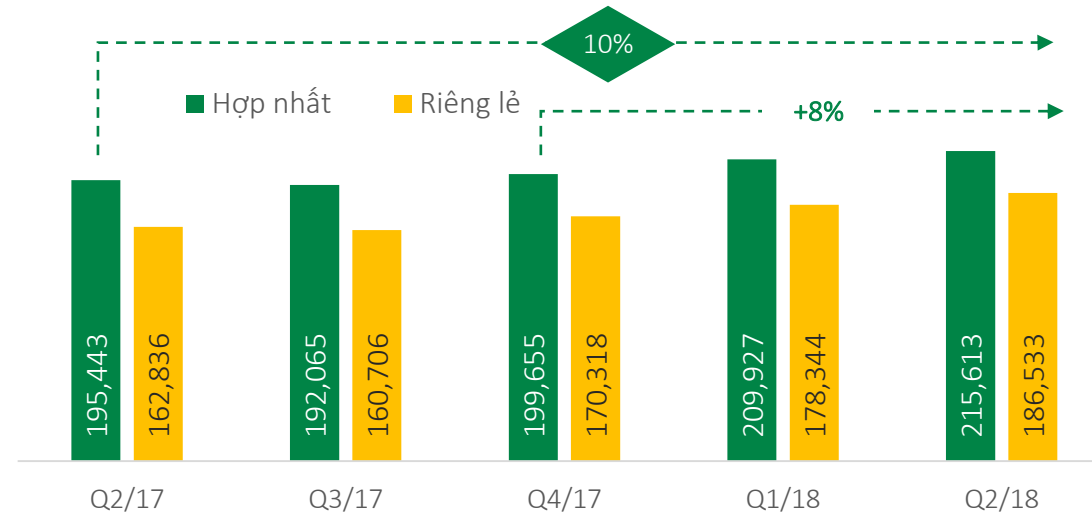
* Bao gồm Trái phiếu doanh nghiệp

Nguồn: Báo cáo Tài chính hợp nhất & riêng lẻ chưa kiểm toán tại 30.06.2018

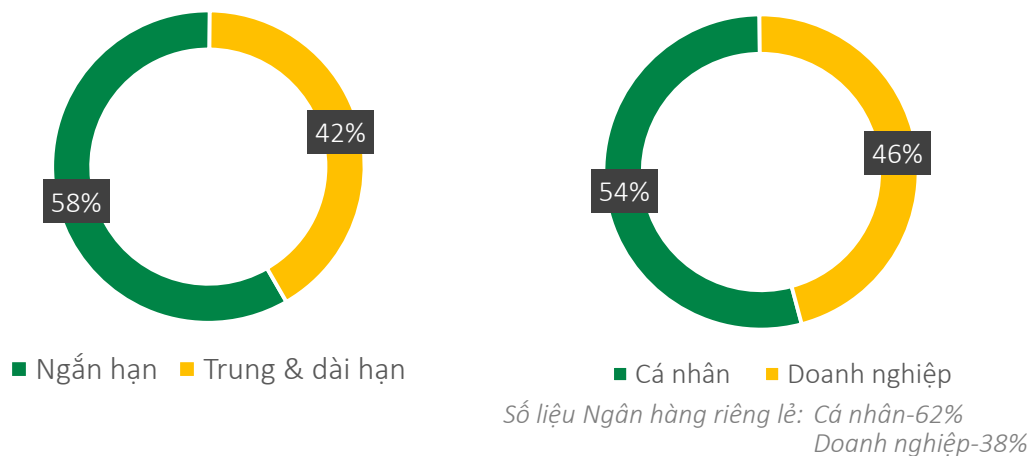
Cơ cấu huy động (%)



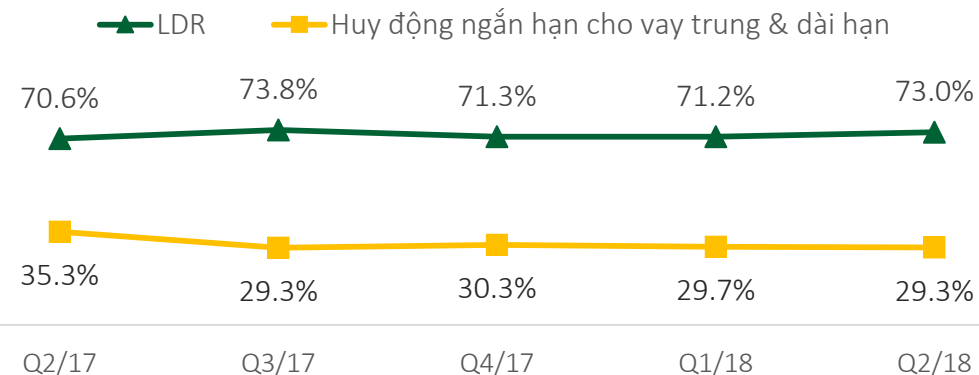
Tăng trưởng huy động khách hàng & phát hành giấy tờ có giá (Tỷ VND)



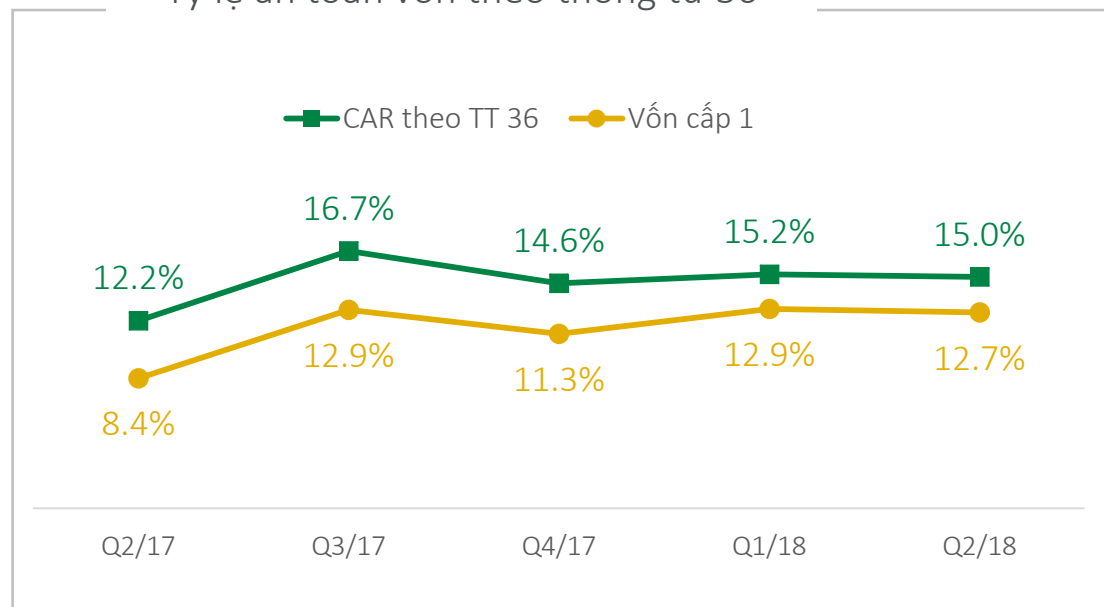
Cơ cấu huy động & phát hành giấy tờ có giá theo kỳ hạn và khách hàng Q2.2018 (%)



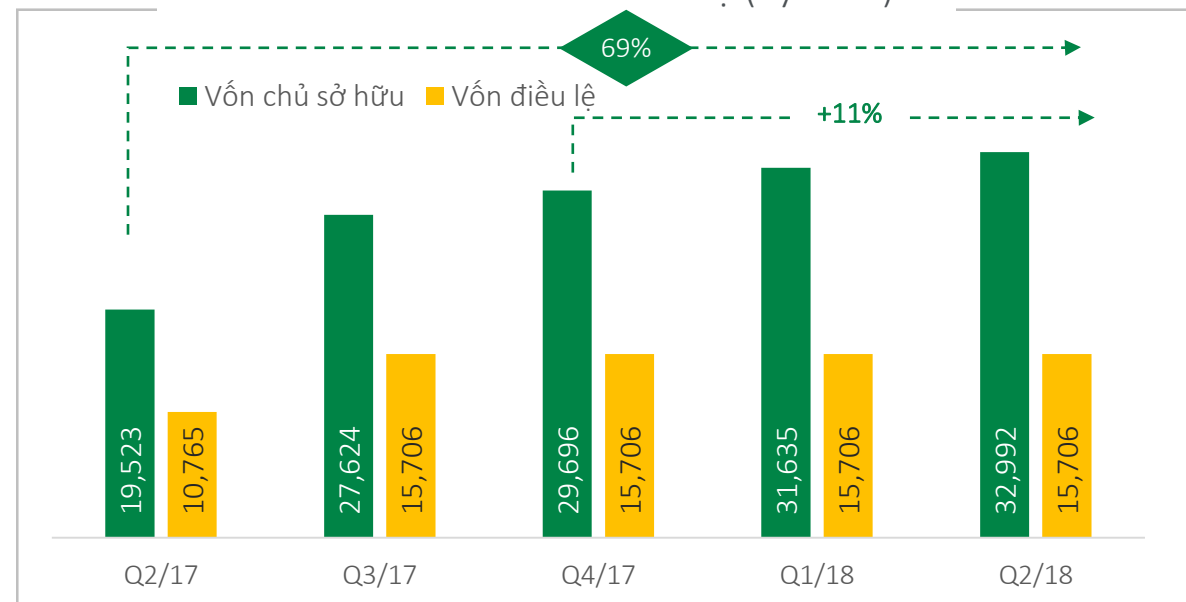
LDR (Theo Ngân hàng Nhà nước) & Huy động ngắn hạn cho vay trung và dài hạn (Ngân hàng riêng lẻ)



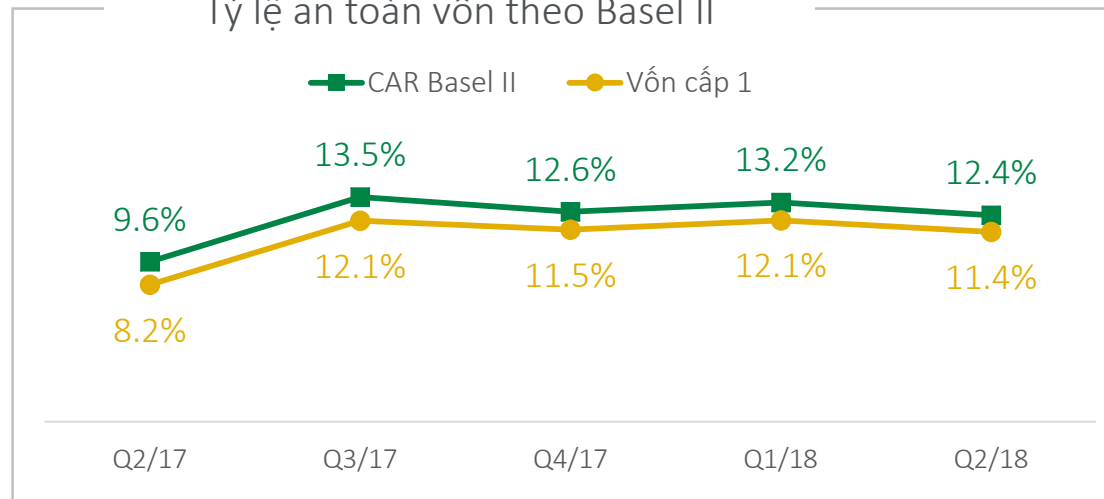
Tỷ lệ an toàn vốn theo thông tư 36



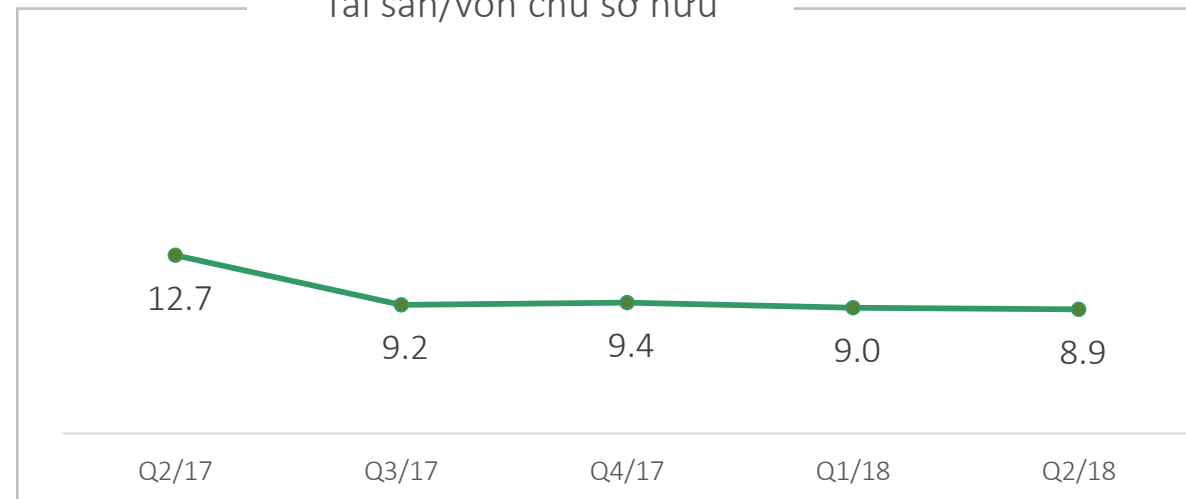
Vốn chủ sở hữu và vốn điều lệ (Tỷ VND)



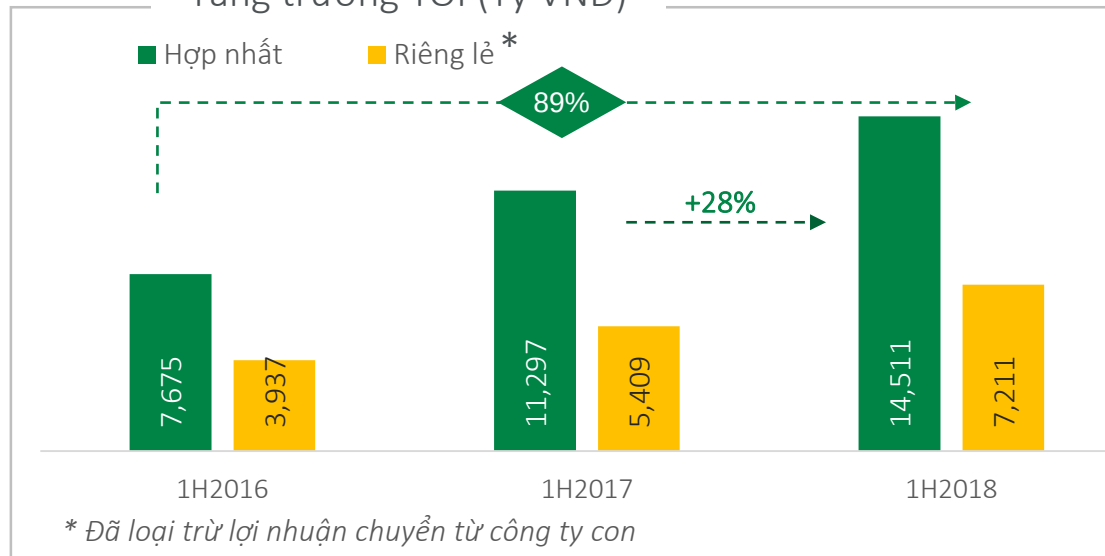
Tỷ lệ an toàn vốn theo Basel II



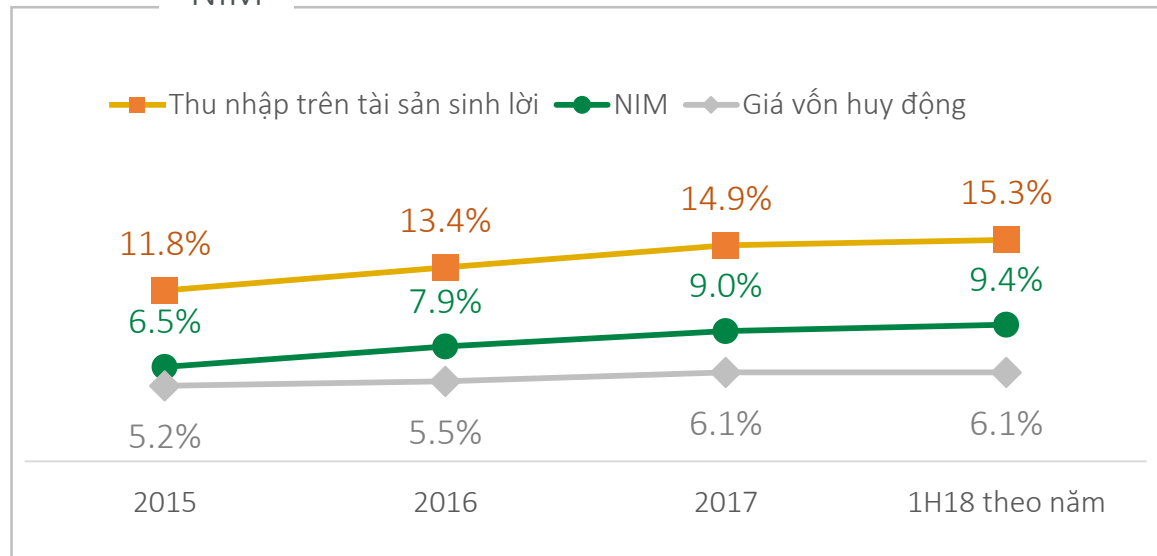
Tài sản/vốn chủ sở hữu



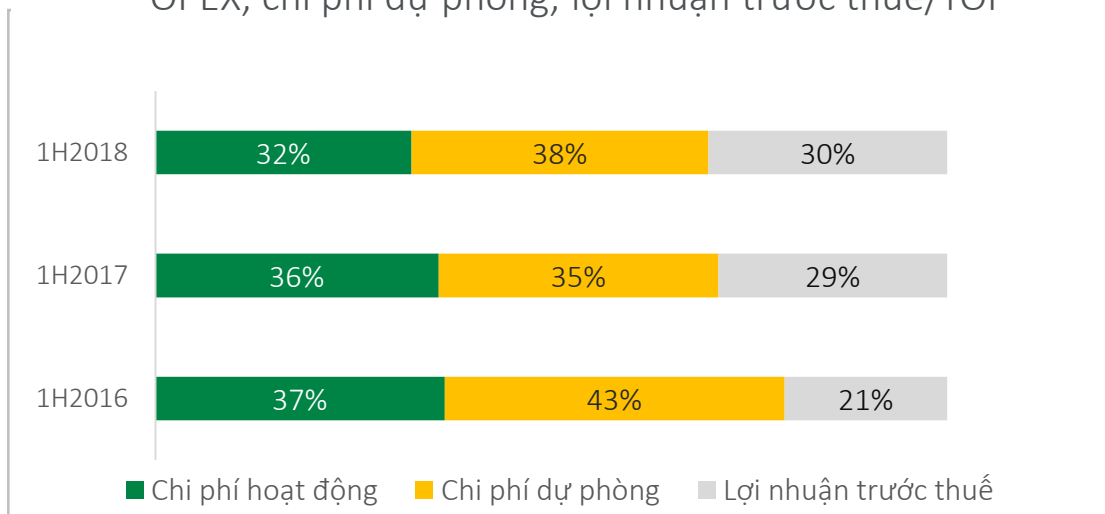
Tăng trưởng TOI (Tỷ VND)



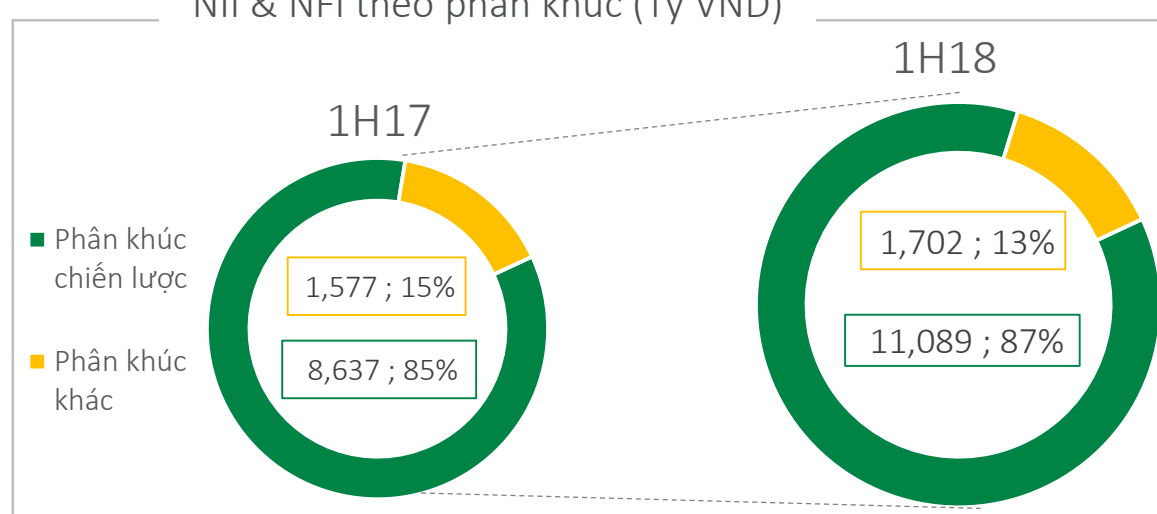
NIM



OPEX, chi phí dự phòng, lợi nhuận trước thuế/TOI

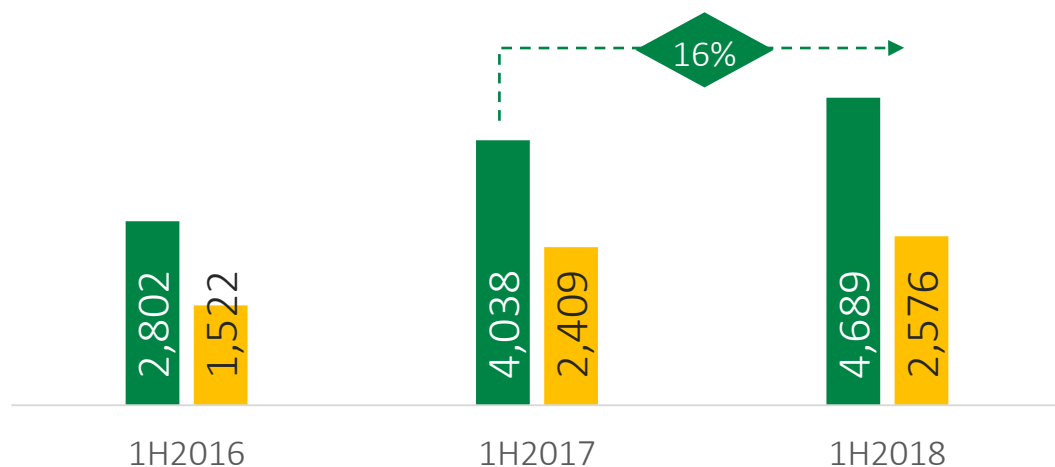


NII & NFI theo phân khúc (Tỷ VND)



Tăng trưởng OPEX (Tỷ VND)

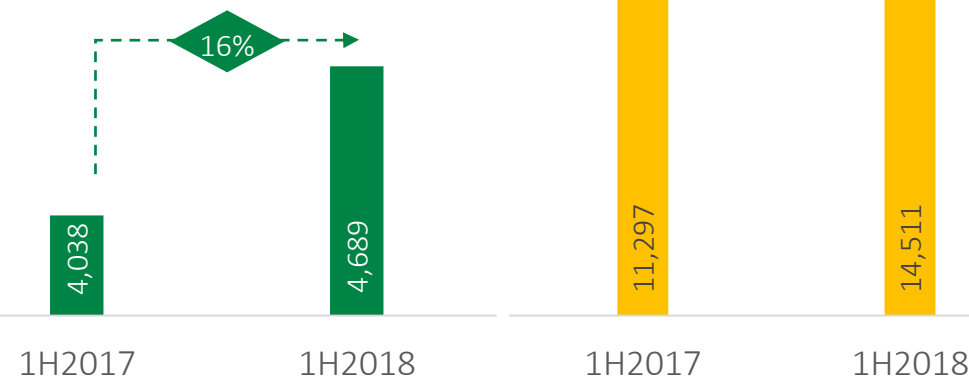
■ Hợp nhất ■ Riêng lẻ



Tốc độ tăng trưởng OPEX vs. Tốc độ tăng trưởng TOI

■ OPEX ■ TOI

Tốc độ tăng trưởng OPEX thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng TOI



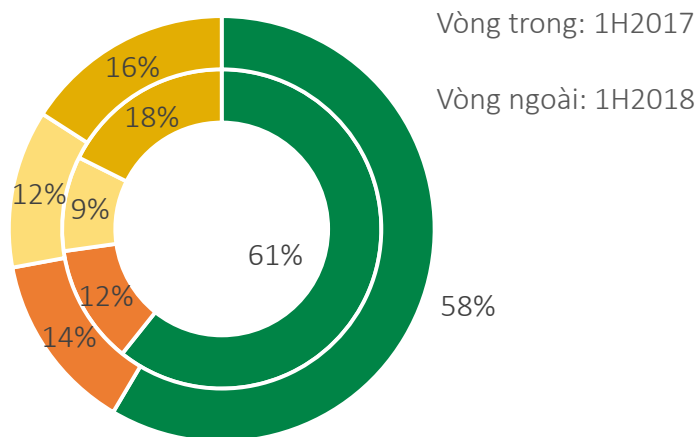
Cơ cấu chi phí hoạt động

■ Lương và chi phí liên quan

■ Chi về tài sản

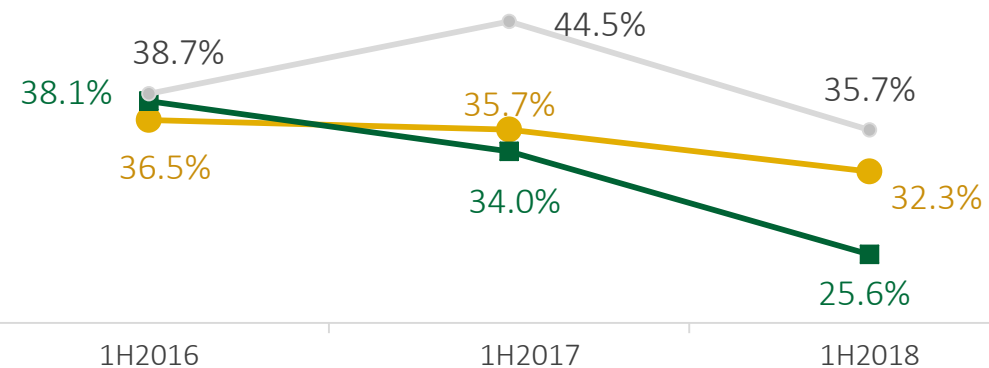
■ Chi cho hoạt động quản lý công vụ

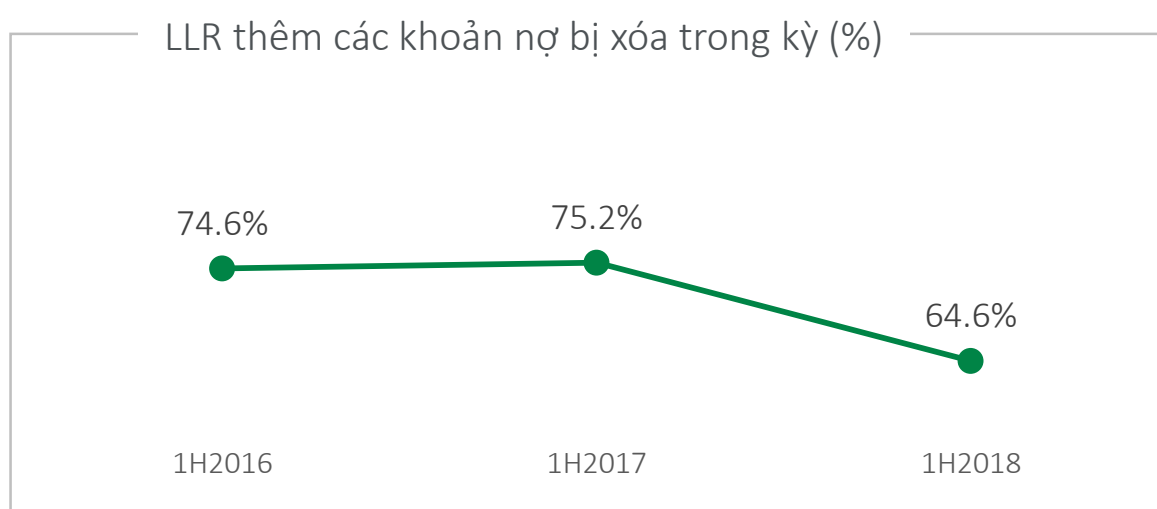
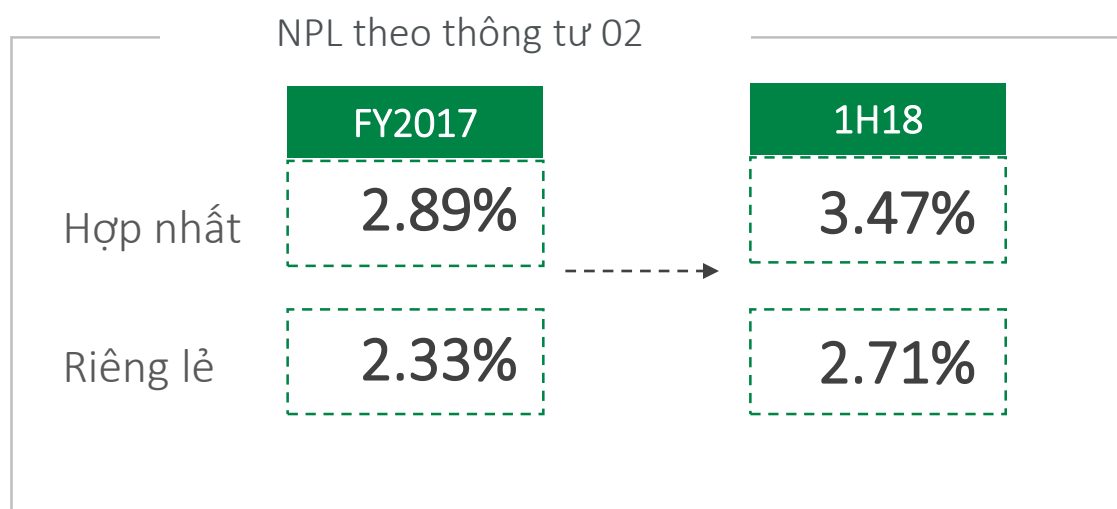
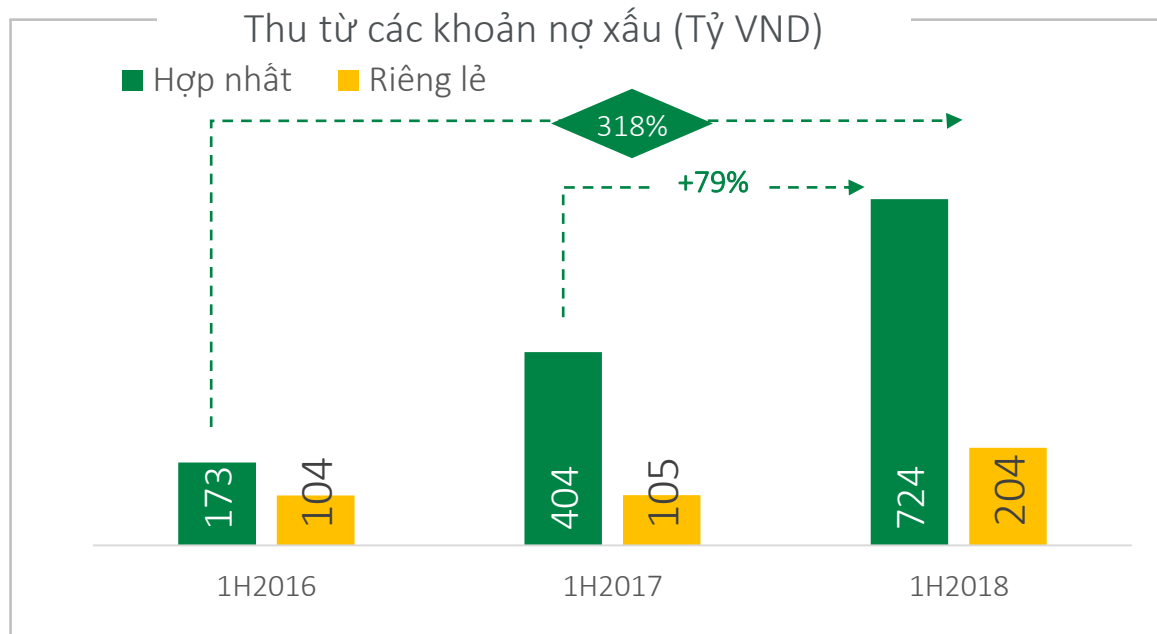
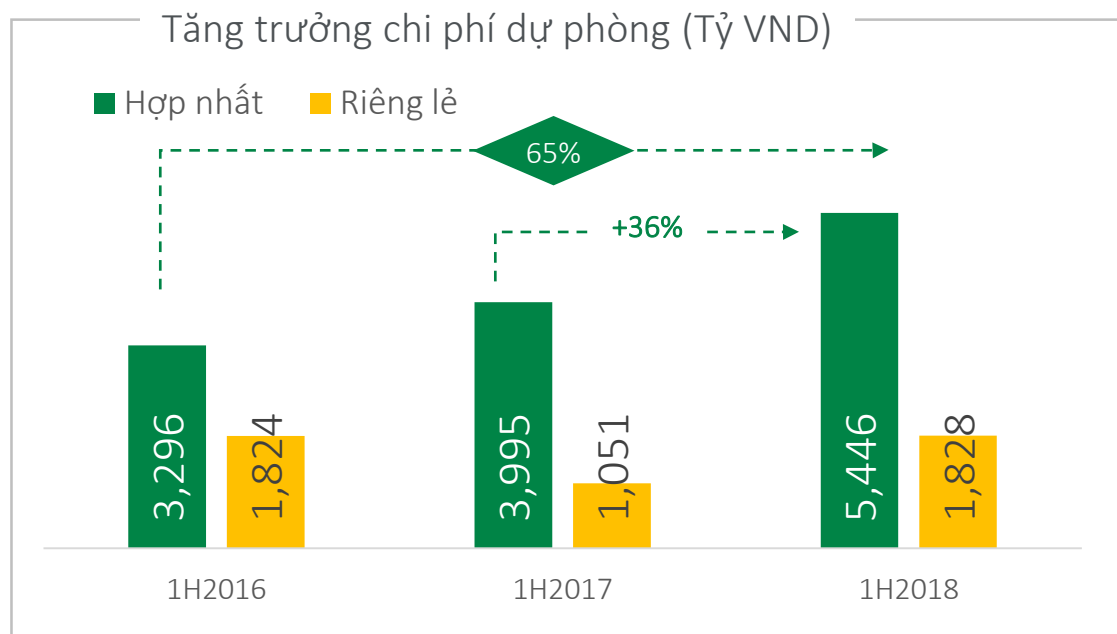
■ Chi phí hoạt động khác



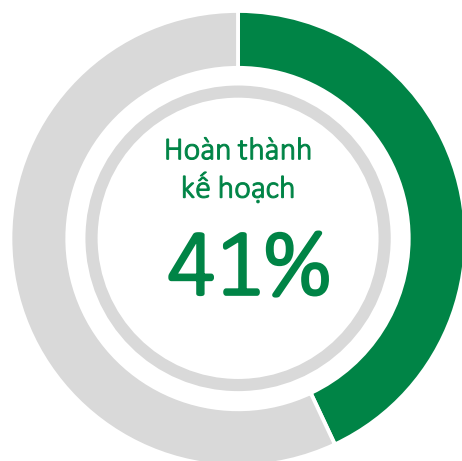
CIR

● CIR (hợp nhất) ■ CIR (riêng lẻ) ● CIR loại trừ lợi nhuận từ công ty con (riêng lẻ)



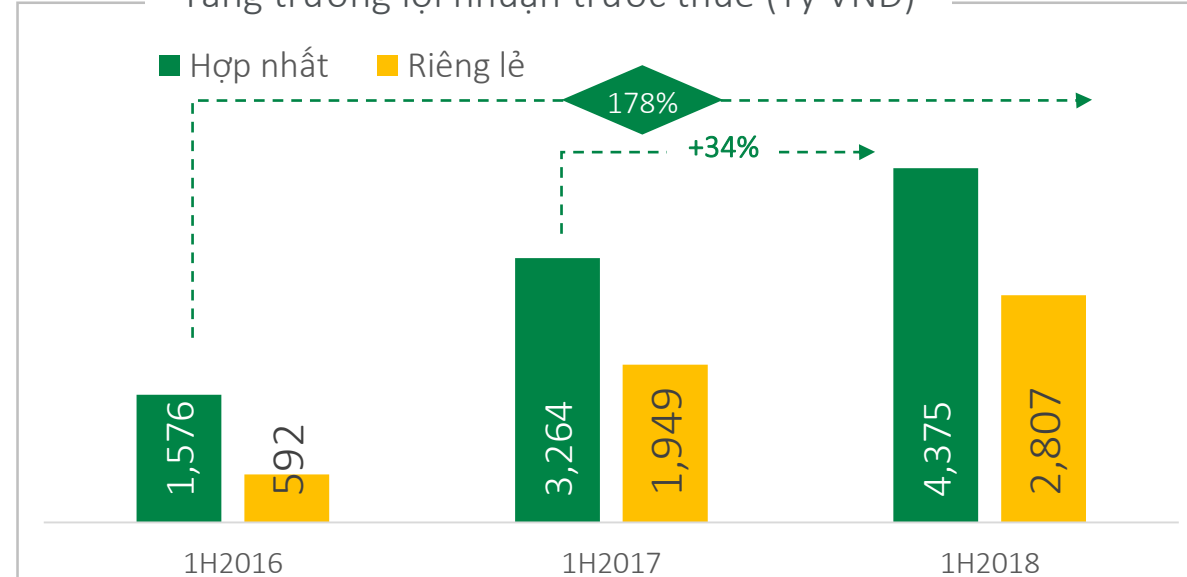


Hoàn thành kế hoạch (Tỷ VND, %)

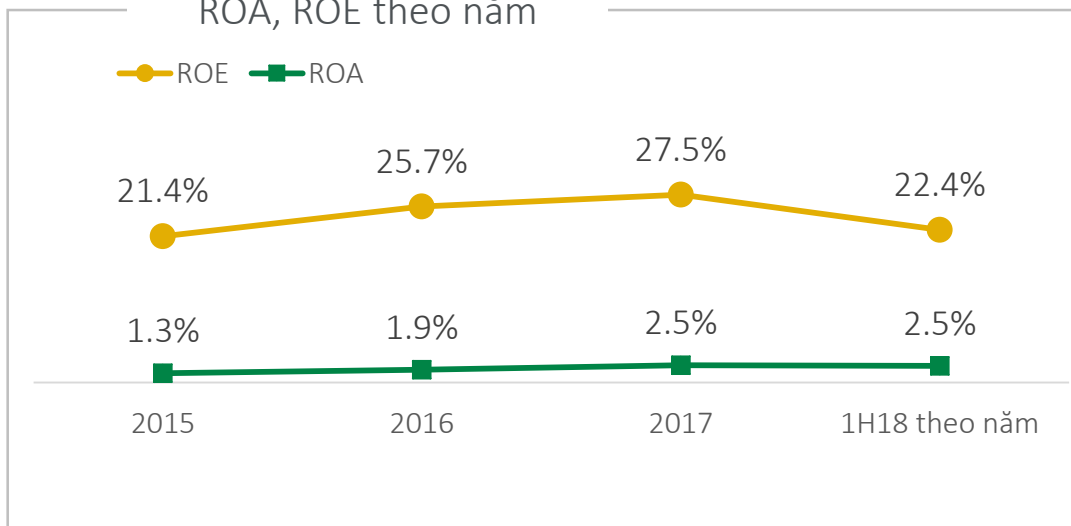


1H.18	4,375
Tăng trưởng cùng kỳ	34%

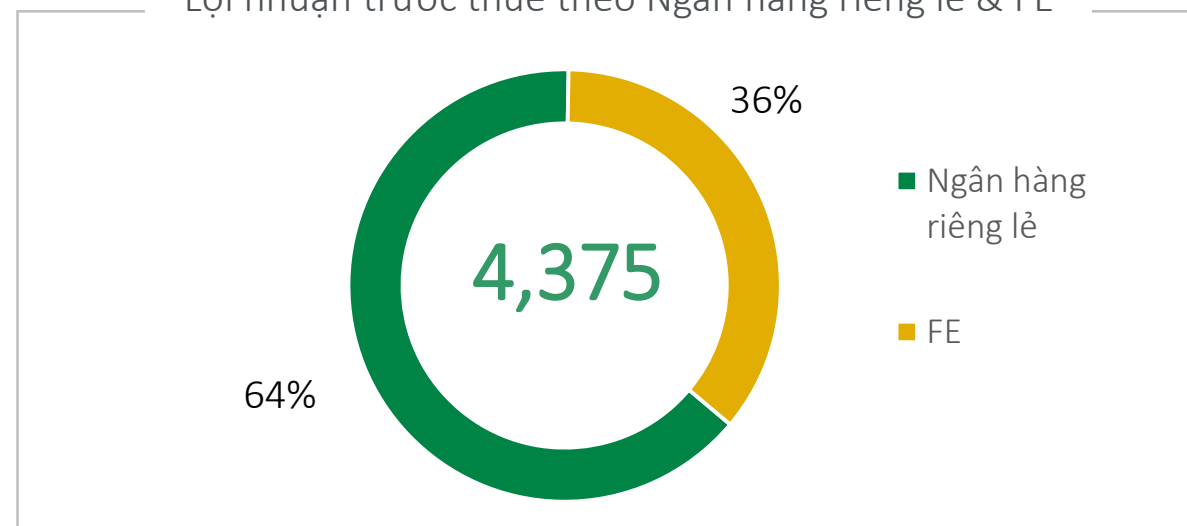
Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế (Tỷ VND)



ROA, ROE theo năm



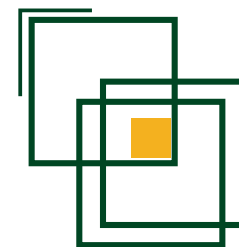
Lợi nhuận trước thuế theo Ngân hàng riêng lẻ & FE



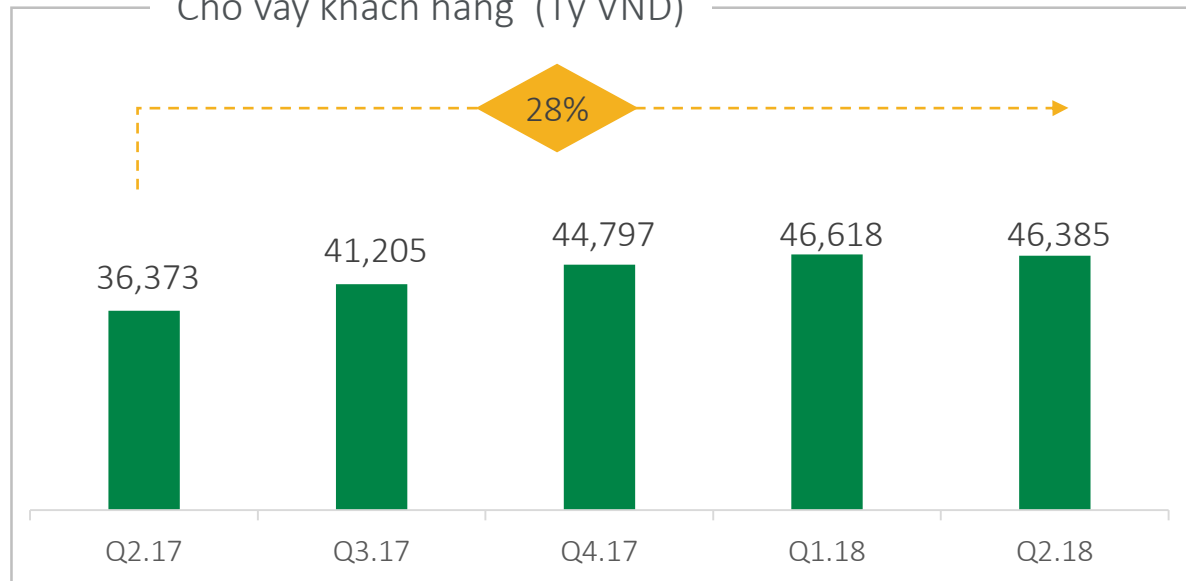


KẾT QUẢ KINH DOANH FE CREDIT QUÝ 2/2018

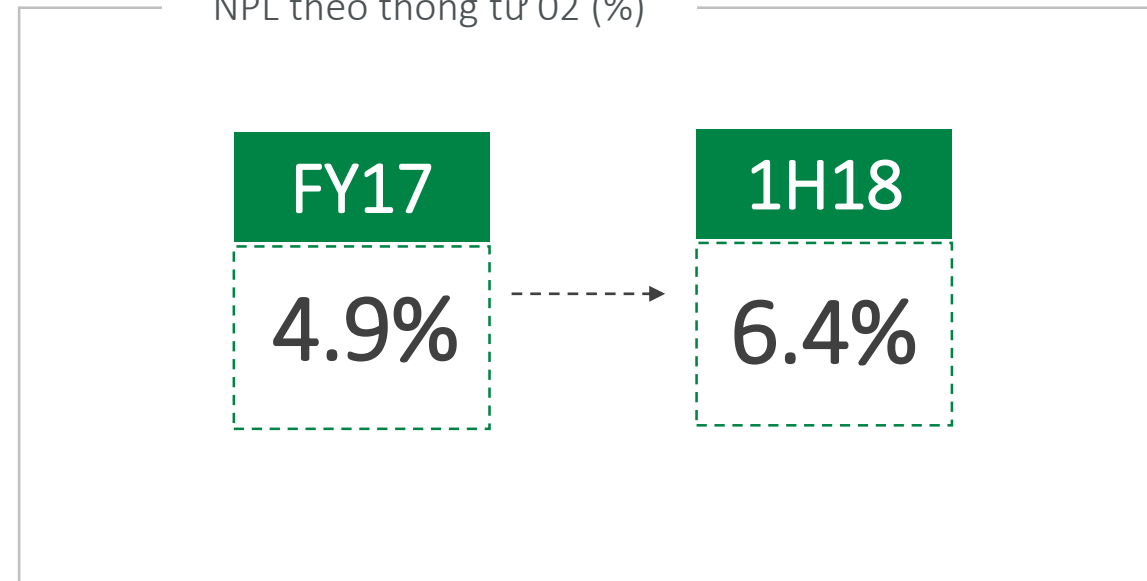
>>>>>



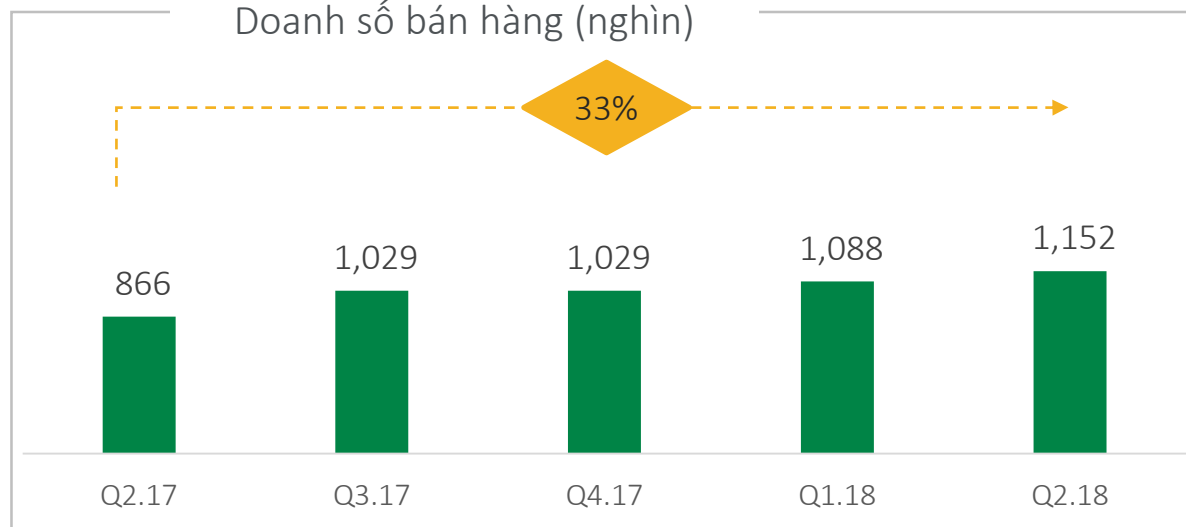
Cho vay khách hàng (Tỷ VND)



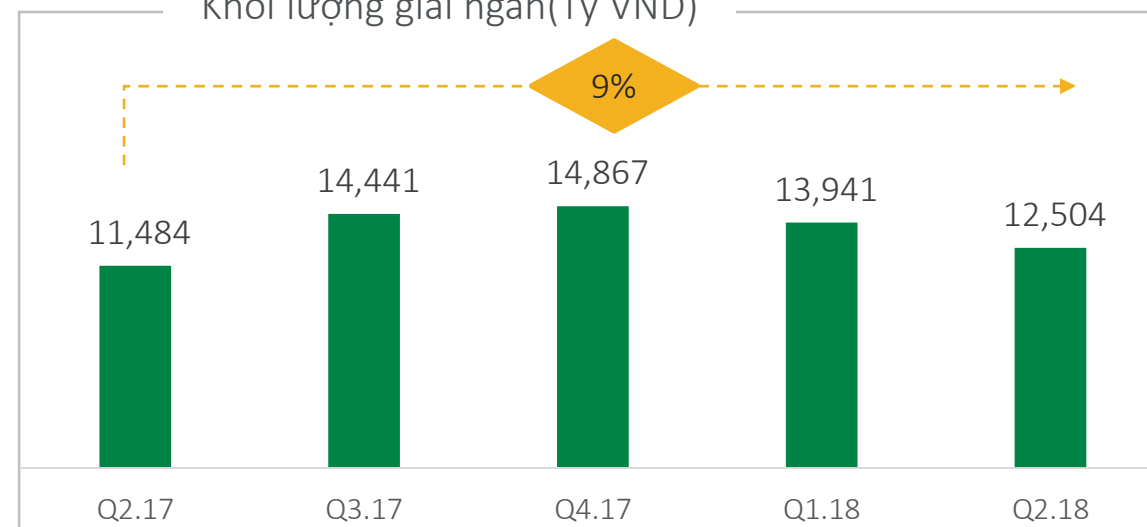
NPL theo thông tư 02 (%)



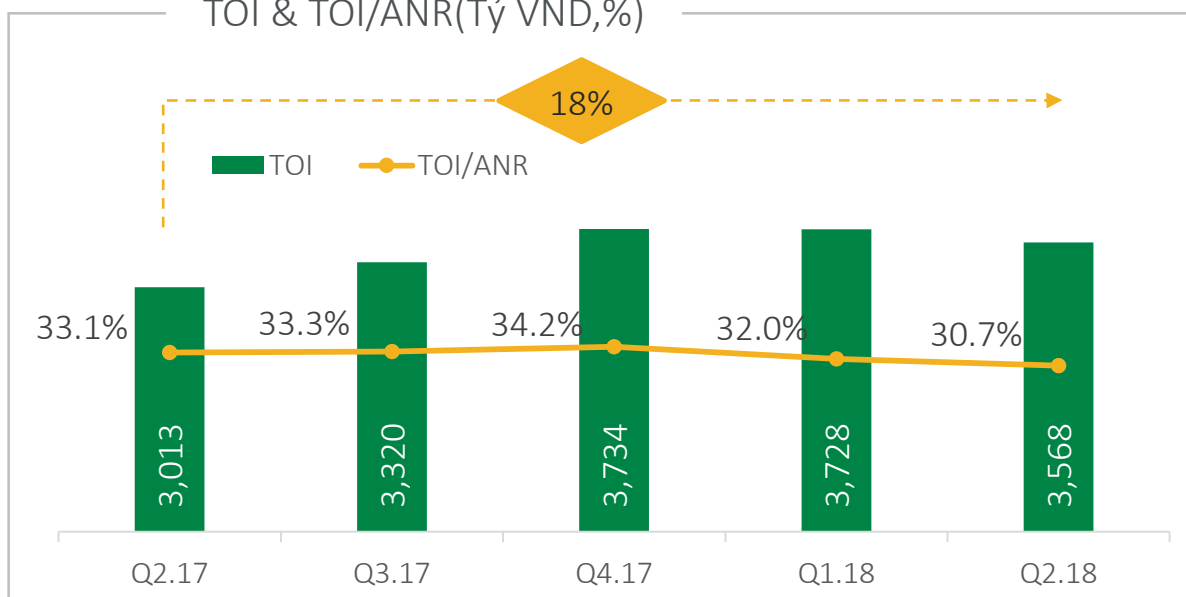
Doanh số bán hàng (nghìn)



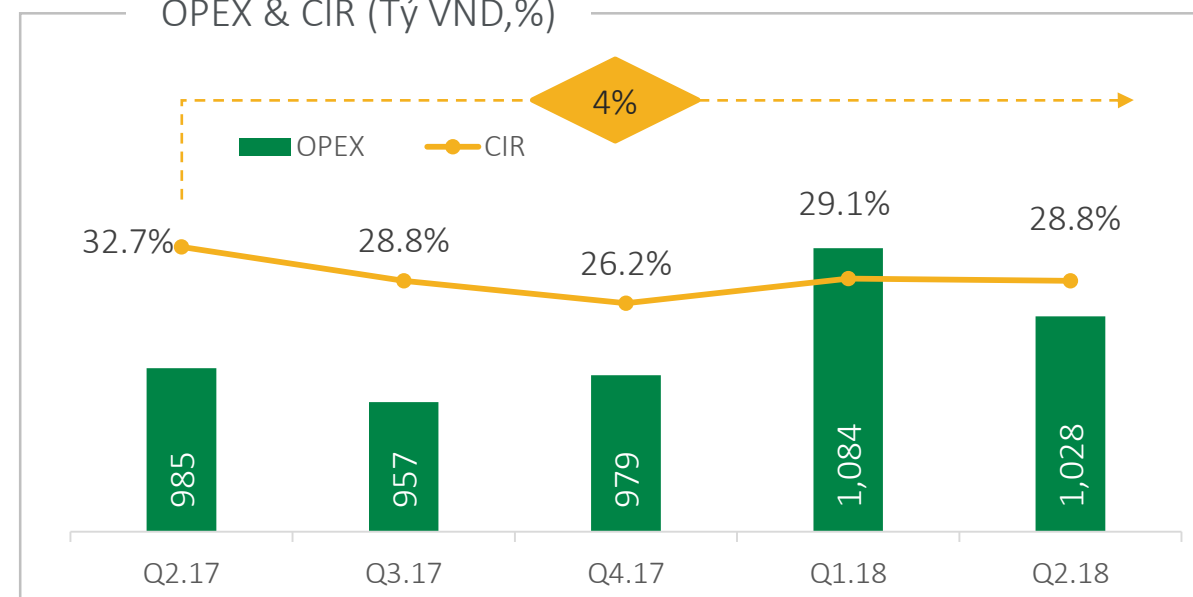
Khối lượng giải ngân (Tỷ VND)



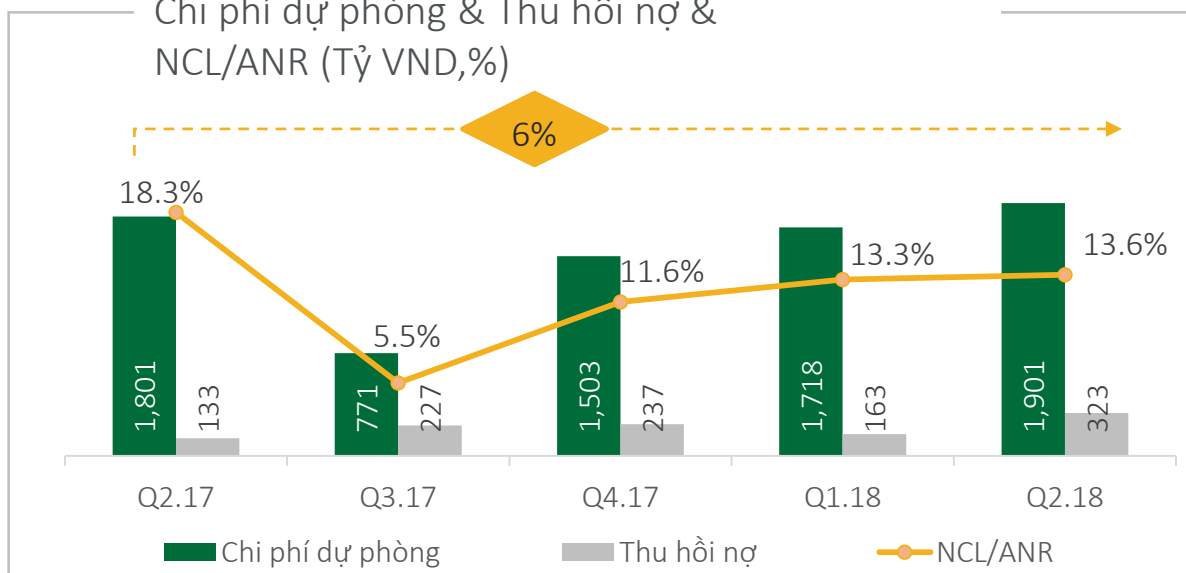
TOI & TOI/ANR (Tỷ VND, %)



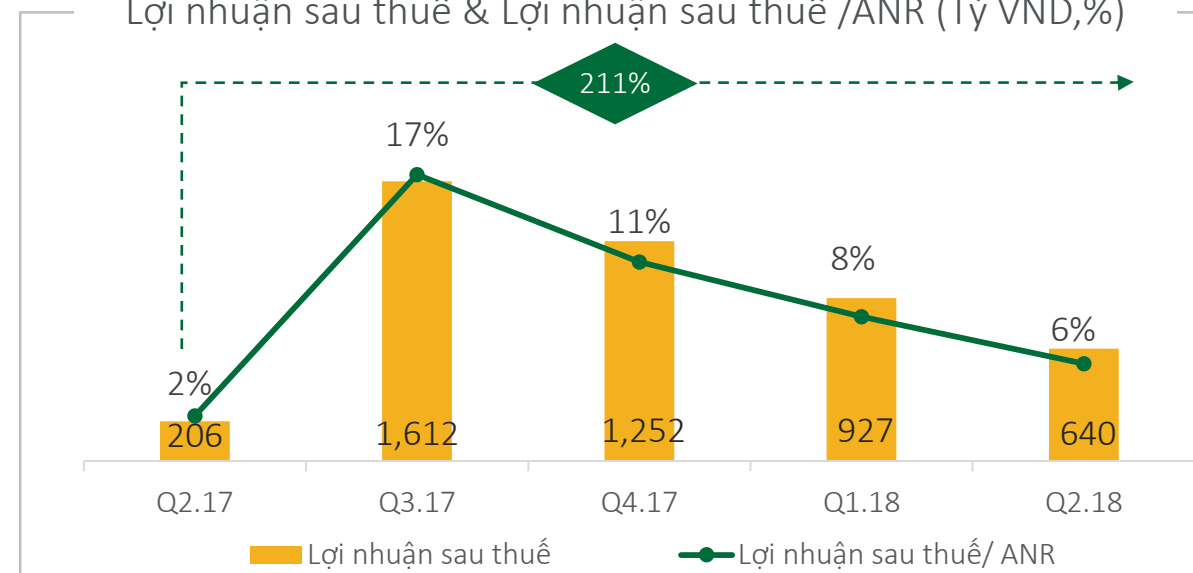
OPEX & CIR (Tỷ VND, %)



Chi phí dự phòng & Thu hồi nợ & NCL/ANR (Tỷ VND, %)

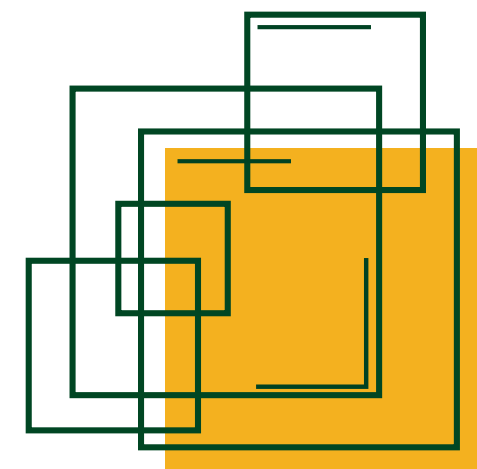


Lợi nhuận sau thuế & Lợi nhuận sau thuế /ANR (Tỷ VND, %)



BẢNG CHÚ GIẢI

AMC	Công ty Quản lý Tài sản
ANR	Số thu bình quân
CAR	Chỉ số an toàn vốn
CASA	Tiền gửi không kỳ hạn
CCR	Thẻ tín dụng
CIC	Trung tâm Thông tin Tín dụng
CIR	Tỷ lệ chi phí hoạt động/Tổng thu nhập hoạt động
ENR	Số dư cuối kỳ
HHB	Ngân hàng cho Hộ gia đình
LLR	Tỷ lệ trích lập dự Phòng rủi ro/ Nợ xấu
NCL	Số thu hồi bị mất ròng
NFI	Thu nhập từ phí
NIM	Lợi nhuận ròng
NII	Thu nhập lãi thuần
NPL	Tỷ lệ nợ xấu
PL NTB	Khoản vay cá nhân mới
OPEX	Chi phí hoạt động
ROE	Lợi nhuận / Vốn chủ sở hữu bình quân
ROA	Lợi nhuận/ Tổng tài sản bình quân
SBV	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
TOI	Tổng thu nhập hoạt động
UPL	Khoản vay tín chấp cá nhân



Tài liệu này là thông tin cơ bản về các hoạt động của VPBank và được đưa ra dưới dạng tóm tắt. Tài liệu không nhằm mục đích đưa ra tư vấn cho các nhà đầu tư, và không tính đến các mục tiêu đầu tư, tình hình tài chính hoặc nhu cầu của bất kỳ nhà đầu tư cụ thể nào. Những thông tin này cần được xem xét khi quyết định đầu tư.

Để thêm thông tin tham khảo, truy cập: www.vpbank.com.vn hoặc liên hệ

IR team

SĐT: +8424 3928 8869

Fax: +8424 928 8867

Email: ir@vpbank.com.vn