



TO THE TOP

**BÁO CÁO KẾT
QUẢ HOẠT ĐỘNG
2019**

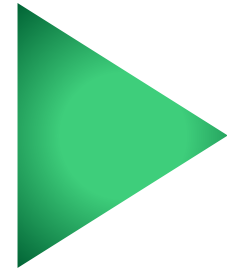
NỘI DUNG

01	Tổng quan VPBank	Trang 03 - 12
02	Kết quả 2019	Trang 13 - 33
	• Hợp nhất	Trang 13 - 19
	• Riêng lẻ	Trang 20 - 30
	• FE Credit	Trang 31 - 33
03	Kế hoạch 2020	Trang 34 - 40
04	Tiêu điểm đầu tư	Trang 41 - 43

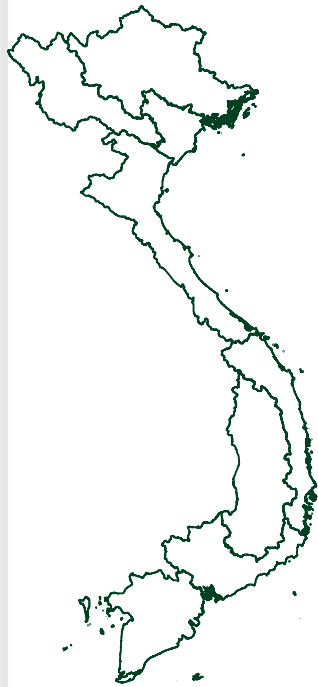
To the TOP

Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động 2019

TỔNG QUAN VPBANK



TOÀN CẢNH VĨ MÔ



VIỆT NAM

GDP: 7.02%

- Vượt chỉ tiêu cả năm của Quốc hội
- 2 năm liên tiếp vượt mức 7%

CPI: 2.79%

Thấp nhất trong vòng 3 năm

Tăng trưởng doanh số xuất khẩu: 8.1%

Đạt mức 263.5 tỷ USD

Doanh số giải ngân FDI: 38 tỷ USD

Tăng trưởng 7,2% so với năm trước

NGÀNH NGÂN HÀNG

Tăng trưởng tín dụng: 13%

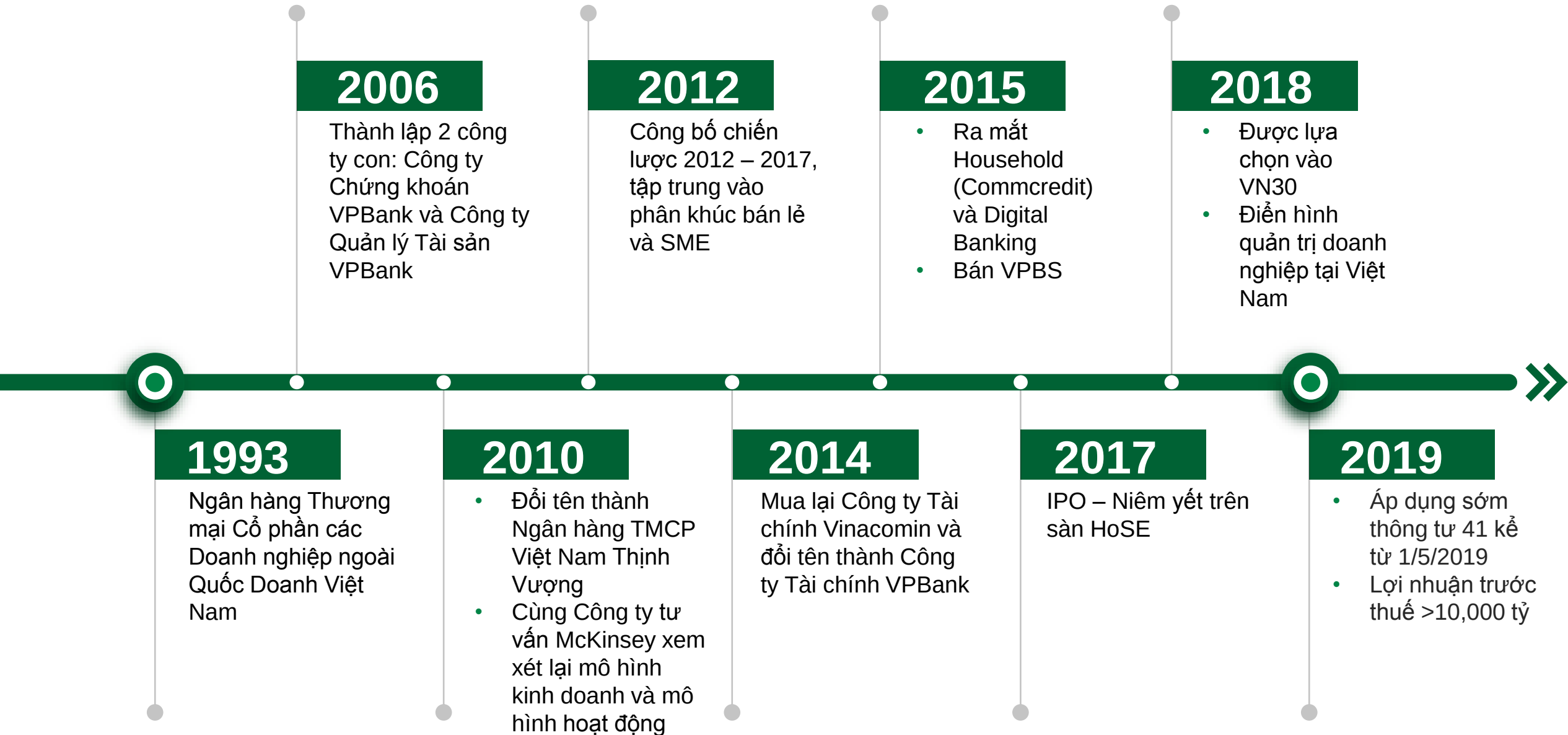
Thấp nhất kể từ 2014

Chính sách NHNN:

- Kiểm soát tăng trưởng tín dụng phù hợp với điều kiện vĩ mô, tập trung cho các lĩnh vực ưu tiên và hạn chế các lĩnh vực nhiều rủi ro
- Ban hành nhiều chính sách thắt chặt đối với các tỷ lệ an toàn

Tỷ lệ nợ xấu nội bảng: 1,89%

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN



TỔNG QUAN VPBANK

Tại 31.12.2019

2019 – 1 năm nhìn lại

Tổng tài sản Khách hàng hoạt động

377,214

Tỷ Đồng

6.3

Triệu

TOI

36,356

Tỷ Đồng

PBT

10,334

Tỷ Đồng

Cổ phiếu lưu hành

2,530

Triệu

Vốn hóa*

48,755

Tỷ Đồng

2019 – 1 năm nhìn lại

- Phục vụ toàn bộ các phân khúc ngân hàng
- Mô hình tổ chức chuyên môn hóa và tập trung hóa cao
- Basel II (Thông tư 41): NHNN phê duyệt áp dụng sớm từ ngày 01/05/2019. Công bố thông tin theo Trụ cột 3 kể từ 30/9/2019.

TIÊU ĐIỂM 2019

Đến ngày hái quả. Tiềm lực tăng trưởng được phục hồi và củng cố.



CHIẾN LƯỢC ƯU TIÊN

Các chỉ tiêu quy mô và hiệu quả được đặt kỳ vọng sẽ có **tốc độ tăng trưởng cao hơn** trung bình ngành

Nâng cao năng suất bán hàng và chất lượng đội bán để **thúc đẩy** tăng trưởng cho vay và huy động

Cải thiện và nâng cấp hạ tầng hỗ trợ với **4 mục tiêu**: tập trung hóa, tự động hóa, số hóa và đơn giản hóa



HÀNH ĐỘNG

- **Đánh giá lại** các phân khúc chiến lược & **tinh chỉnh** mô hình kinh doanh
- Chọn lọc khách hàng tốt với các **chính sách tín dụng chặt chẽ hơn**
- **Đa dạng hóa** nguồn vốn
- **Tối ưu hóa** bảng cân đối
- **Tinh gọn** cơ cấu tổ chức
- **Tối ưu hóa** các quy trình, **giảm** sự chồng chéo & không hiệu quả



THÀNH QUẢ

- Tăng trưởng tín dụng: **17.6%**
- Tăng trưởng huy động: **23.7%**
- Tăng trưởng PBT: **109%**, gia nhập **CLB 10,000 tỷ**
- NPL: **2.95%**
- VAMC: **tốt toán**
- Phát hành **300 triệu USD** trái phiếu quốc tế
- CIR: **33.9%**

THÀNH TỰU NĂM 2019...



THƯƠNG HIỆU

TOP 500

Ngân hàng giá trị nhất thế giới với định giá 354 triệu USD

Công ty Tài chính tiêu dùng tốt nhất

Công ty Tài chính Tiêu dùng mang lại trải nghiệm khách hàng xuất sắc nhất Châu Á do Global Banking & Finance trao tặng

Phát hành trái phiếu quốc tế

300 TRIỆU USD

Ngân hàng ngoài quốc doanh đầu tiên phát hành trái phiếu bằng USD



KẾT QUẢ KINH DOANH

> 10.000 TỶ ĐỒNG

Đạt 109% mục tiêu lợi nhuận, tăng 20.3% so với năm trước

#1 TOI

Trong số các ngân hàng TMCP tư nhân

Tỷ lệ nợ xấu < 3%

Và tất toán toàn bộ trái phiếu VAMC



VẬN HÀNH VƯỢT TRỘI

CIR 34%

Chỉ số vận hành tăng nhờ BeFit

LỘ TRÌNH CHUYỂN ĐỔI SỐ

Tạo hệ sinh thái dịch vụ tài chính thông qua nền tảng công nghệ và các đối tác phát triển



VĂN HÓA TỔ CHỨC

Chương trình

RUN AND SHARE

BE FIT

Lan tỏa thành văn hóa doanh nghiệp

... LÀ ĐỘNG LỰC PHÁT TRIỂN ĐỂ GIA TĂNG GIÁ TRỊ CHO CÁC ĐỐI TÁC

CỔ ĐÔNG

Hiệu quả kinh doanh (ROE)

CÁN BỘ NHÂN VIÊN

Quyền lợi và niềm tự hào VPBank

CREDITORS

Đảm bảo nghĩa vụ thanh toán

CƠ QUAN QUẢN LÝ

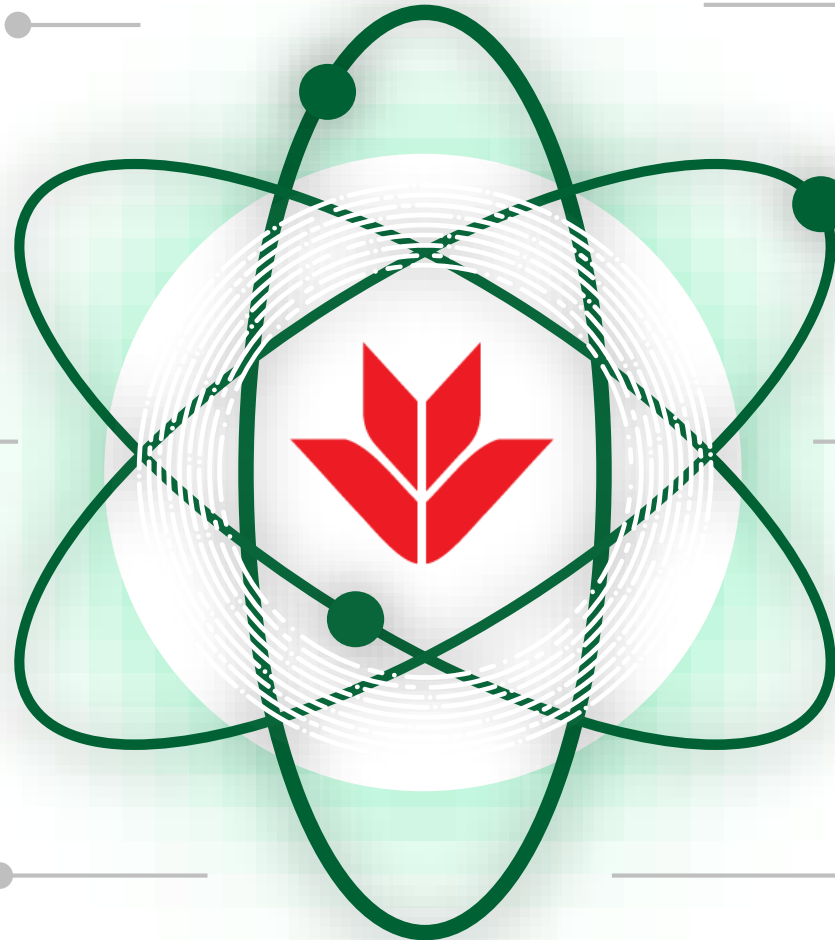
Tuân thủ và minh bạch

KHÁCH HÀNG

Chất lượng dịch vụ

CỘNG ĐỒNG

Phát triển bền vững và chia sẻ



VPBANK

3 PHÂN KHÚC CHIẾN LƯỢC

Tài chính tiêu dùng (FE Credit)

- ✓ Công ty cho vay tiêu dùng lớn nhất Việt Nam
- ✓ Các sản phẩm chủ đạo: cho vay tiền mặt & cho vay tiêu dùng (vay xe máy, gia dụng, tiêu dùng) và thẻ tín dụng
- ✓ Quy trình vay tự động hóa

Khách hàng cá nhân

- ✓ Tập trung vào các sản phẩm 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
- ✓ Đẩy mạnh phân khúc KH ưu tiên và ngân hàng số
- ✓ Tích hợp CommCredit vào khối KHCN từ năm 2020

Khách hàng DN vừa và nhỏ

- ✓ Bộ phận được thành lập vào T07/2015
- ✓ Mục tiêu nhằm vào phân khúc hộ sản xuất địa phương, tiểu thương.

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 Fintech

VP Direct

- ✓ Bắt đầu vào T03/2017 và triển khai vào T09/2018
- ✓ Mục tiêu trở thành ngân hàng số hoạt động theo tiêu chuẩn quốc tế
- ✓ Hỗ trợ hệ sinh thái của FE Credit

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

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

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

PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG

Ngân hàng duy nhất phục vụ tất cả phân khúc khách hàng

KHÁCH HÀNG
DOANH
NGHIỆP LỚN

KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP
VỪA VÀ NHỎ

KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP
VI MÔ & HỘ KINH
DOANH

KHÁCH HÀNG
CÁ NHÂN

FE
CREDIT

Doanh thu hàng năm
> US \$ 20,000,000

Doanh
nghiệp lớn

Khách
hàng ưu
tiên

Thu nhập hàng năm
> US\$8,000

Doanh thu hàng năm
> US \$ 125,000 –
20,000,000

Doanh
nghiệp
vừa

Khách hàng
trung lưu

Thu nhập hàng năm
> US\$4,000 – 8,000

Doanh thu hàng năm
US \$ 5,000 -125,000

Doanh
nghiệp nhỏ
& Hộ kinh
doanh

Khách
hàng đại
chúng

Thu nhập hàng năm
> US\$1,000 – 4,000

**Doanh thu
hàng năm**

< US\$1,000

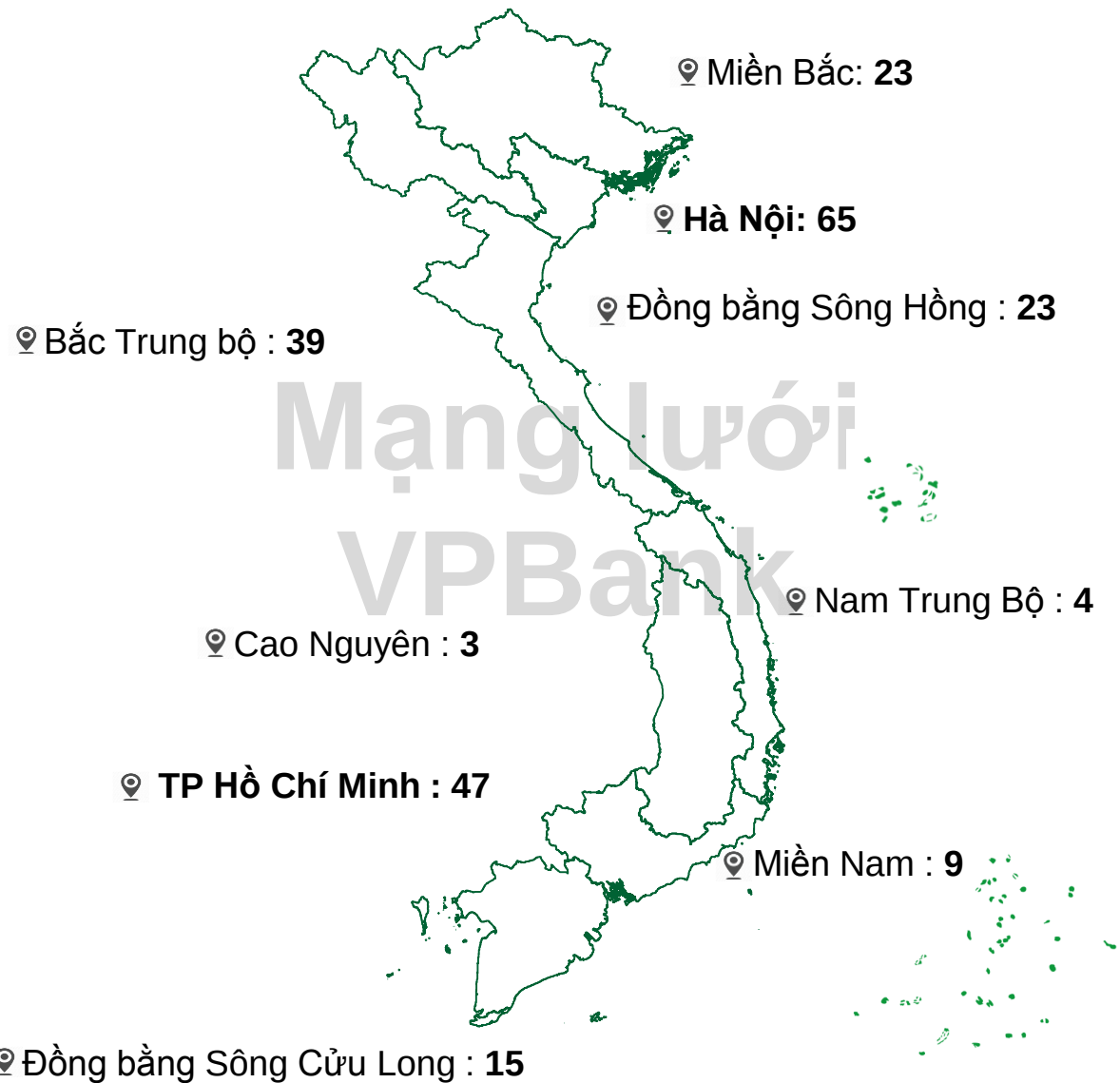
Chưa sử dụng dịch vụ
ngân hàng

Thu nhập hàng năm
< US\$1,000

Tự kinh doanh

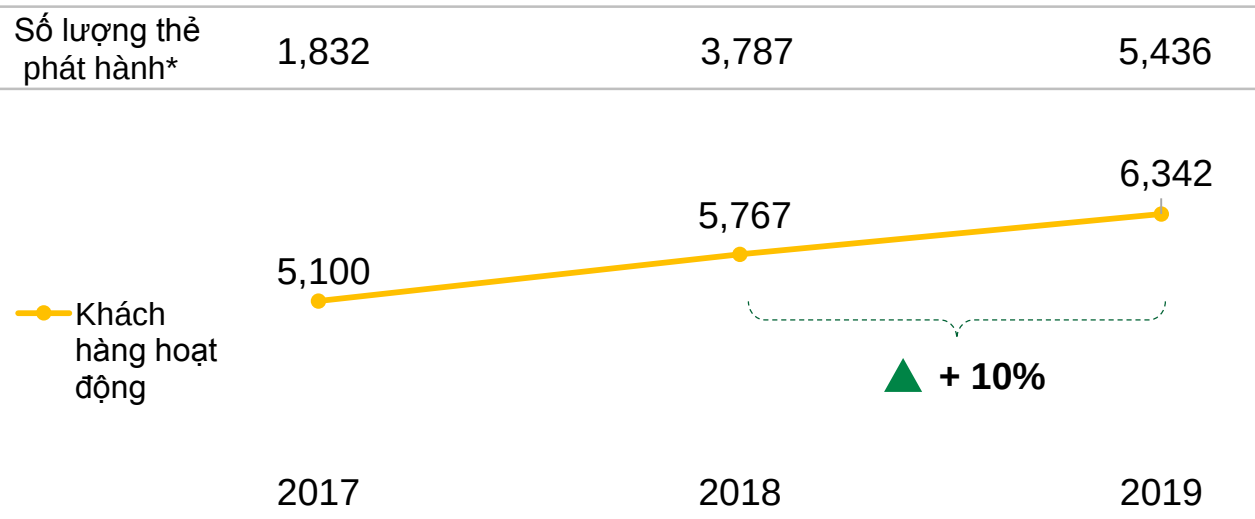
Nhân viên

THÔNG TIN MẠNG LƯỚI



Kênh giao dịch	31.12.2019	31.12.2018
Chi nhánh bán lẻ	228	222
Trung tâm và hubs SME	87	83
Chi nhánh Ngân hàng Doanh nghiệp	4	4
Tín dụng tiêu dùng (FE Credit)	>12,000 POS >34,000 POC	>12,000 POS >34,000 POC
ATM/CDM	449/186	480/154

Khách hàng hoạt động & Số lượng thẻ phát hành* (Nghìn)

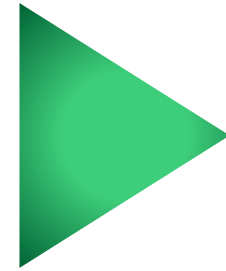


*Bao gồm thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ

To the TOP 

Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động 2019

BÁO CÁO KẾT QUẢ 2019



HỢP NHẤT | RIÊNG LẺ | FE CREDIT

Kết quả hoạt động vượt các chỉ tiêu, gia nhập CLB 10.000 tỷ lợi nhuận



Tăng trưởng tín dụng vượt trội cao hơn trung bình ngành

- Tăng trưởng tín dụng của VPBank là 17,6% so với trung bình ngành là 13%



Cải thiện chất lượng tài sản theo đúng kế hoạch, xử lý dứt điểm trái phiếu VAMC

- Tỷ lệ nợ xấu theo Thông tư 02 giảm từ 3,21% tại 31/12/2018 xuống 2,95% tại 31/12/ 2019
- Không còn trái phiếu VAMC tại 31/12/2019, nợ xấu hợp nhất bao gồm VAMC giảm đáng kể từ 4,46% xuống còn 2,95%
- Chất lượng tài sản của riêng ngân hàng mẹ cũng được cải thiện đáng kể. NPL và NPL bao gồm VAMC lần lượt giảm mạnh từ 2,41% xuống 2,18% và 4,01% xuống 2,18%

Bảng cân đối	31.12.2019	31.12.2018	Tỷ lệ hoàn thành	%YTD
Cấp tín dụng	271,407	230,790	102%	17.6%
Tổng tài sản	377,214	323,291	101%	16.7%
Huy động (bao gồm giấy tờ có giá)	271,549	219,509	108%	23.7%
NPL TT02	2.95%	3.21%		
CAR TT41 (Basel II)	11.1%	11.2%		

Đơn vị: tỷ VND

Nguồn: BCTC chưa kiểm toán tại 31.12.2019

Kết quả hoạt động vượt các chỉ tiêu, gia nhập CLB 10,000 tỷ lợi nhuận

#1 TOI trong các NHTMCP tư nhân; NII và NFI là động lực của sự tăng trưởng bền vững



- TOI đạt 36.356 tỷ đồng, tăng 17.0% Y-o-Y, tương đương với 20,3% ở các hoạt động kinh doanh cốt lõi
- NII tăng 23,4% Y-o-Y nhờ tăng trưởng tín dụng cao
- NFI tăng 84,2% Y-o-Y nhờ tăng trưởng vượt trội về bảo hiểm, thẻ tín dụng và tài trợ thương mại

PBT đạt 109% kế hoạch cả năm, gia nhập câu lạc bộ lợi nhuận 10.000+ tỷ đồng



- PBT cả năm 2019 đạt 10.334 tỷ đồng, tăng 12,3% Y-o-Y, tương đương 23,9% tăng trưởng hoạt động kinh doanh cốt lõi, phản ánh đà tăng trưởng lợi nhuận tối ưu của ngân hàng
- ROA và ROE tiếp tục nằm trong nhóm các ngân hàng hàng đầu, lần lượt là 2,4% và 21,5%

TOI



Tỷ lệ hoàn thành
110%

NIM

9.7%

CIR

33.9%

PBT



Tỷ lệ hoàn thành
109%

ROE

21.5%

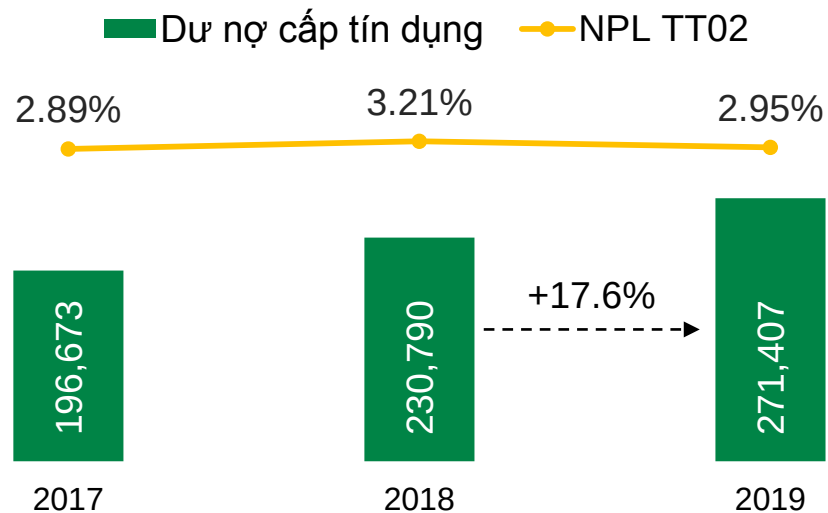
ROA

2.4%

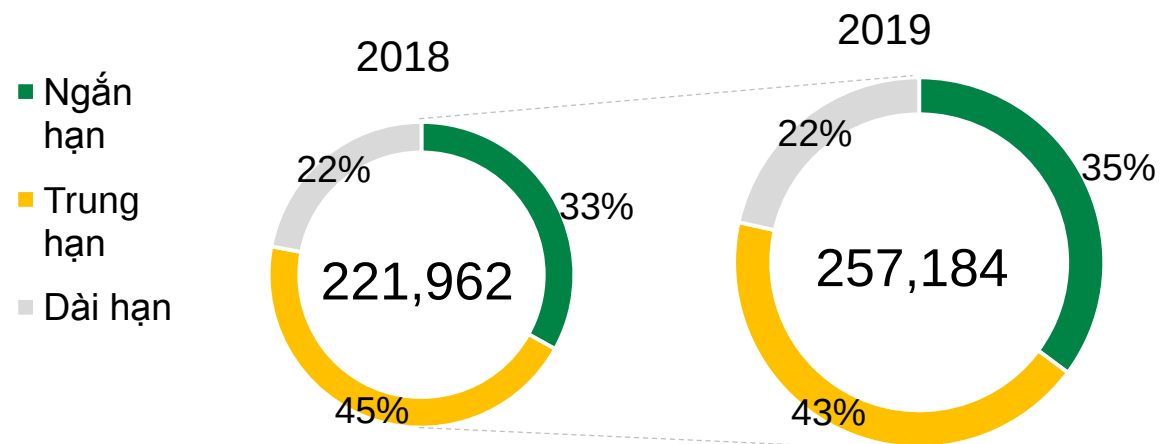
DANH MỤC TÍN DỤNG (*)

Tăng trưởng tín dụng mạnh nhờ tập trung vào các phân khúc kinh doanh cốt lõi

Tăng trưởng tín dụng, NPL (tỷ VND, %)

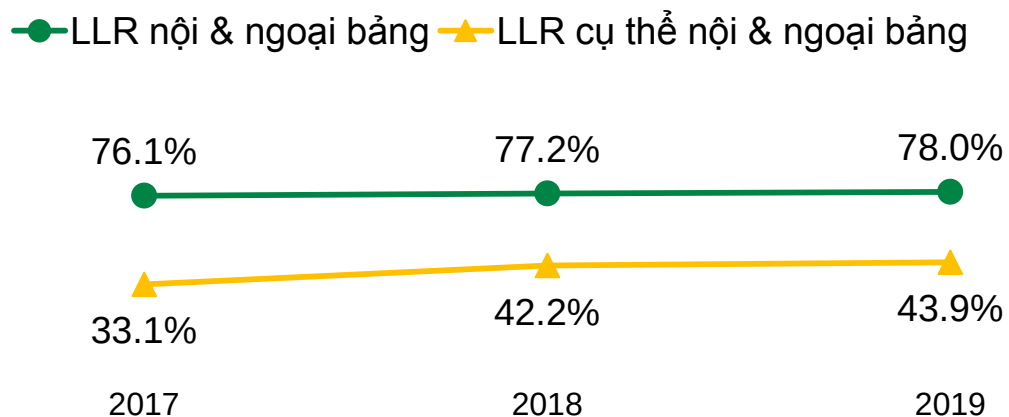


Cho vay khách hàng theo kỳ hạn** (%)

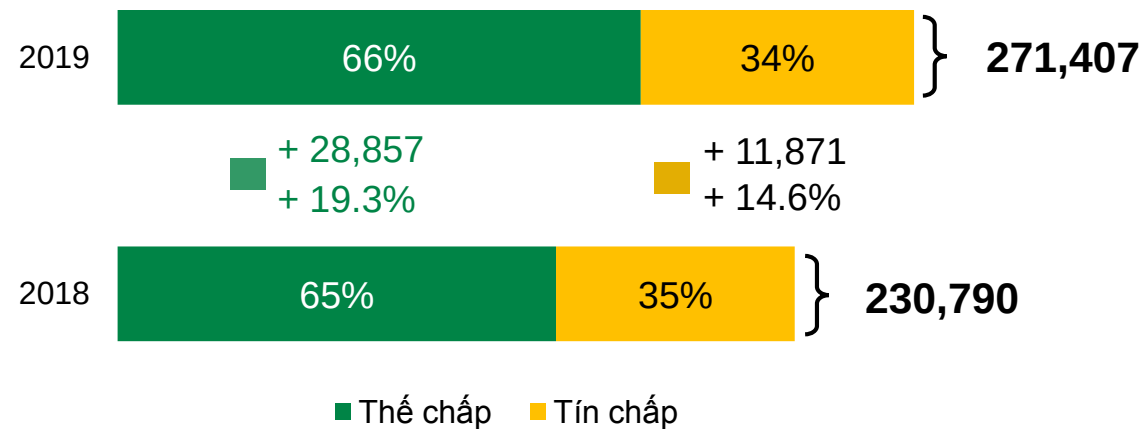


**Ngắn (<1năm), Trung (1năm – 5năm), Dài (>5năm)

LLR & LLR cụ thể - Nội & Ngoại Bảng (%)



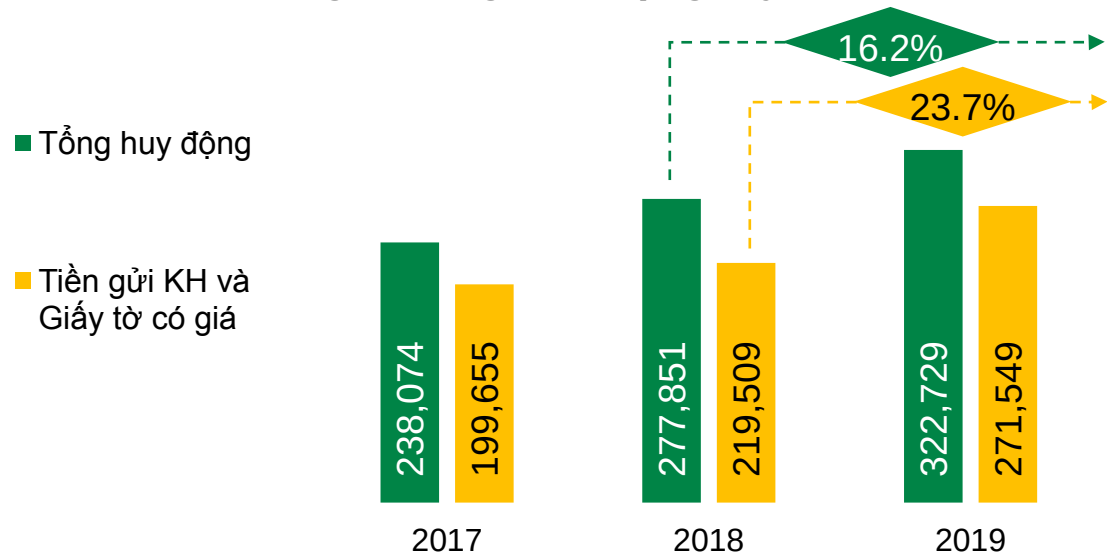
Cấp tín dụng theo loại (tỷ VND, %)



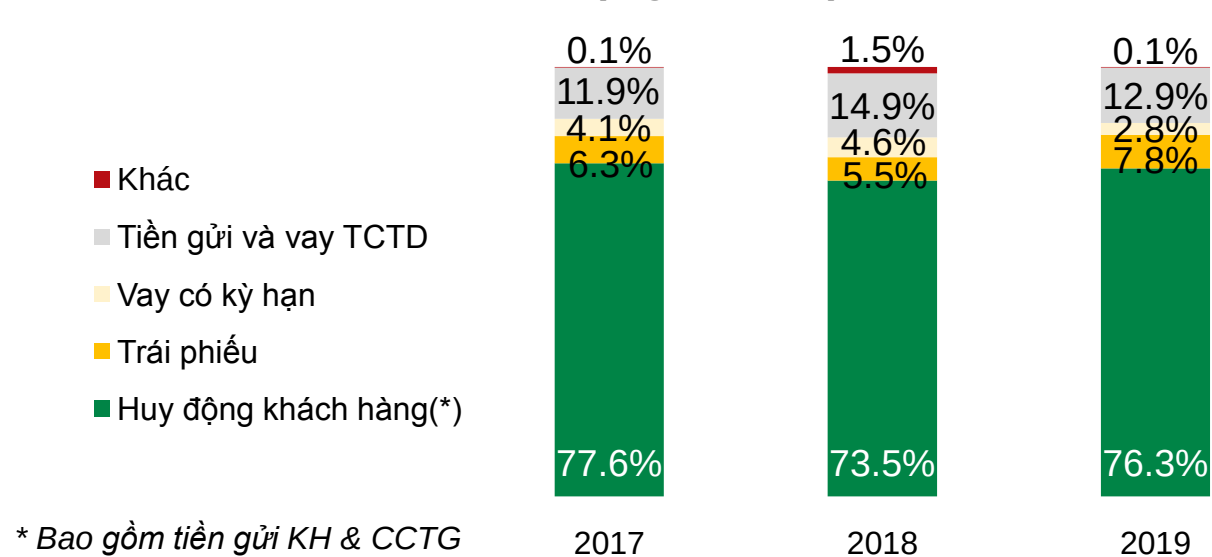
CƠ CẤU HUY ĐỘNG & VỐN

VPBank có nguồn huy động đa dạng. Nguồn vốn được đảm bảo sẵn sàng cho các cơ hội tăng trưởng trong tương lai và tuân thủ yêu cầu của cơ quan quản lý

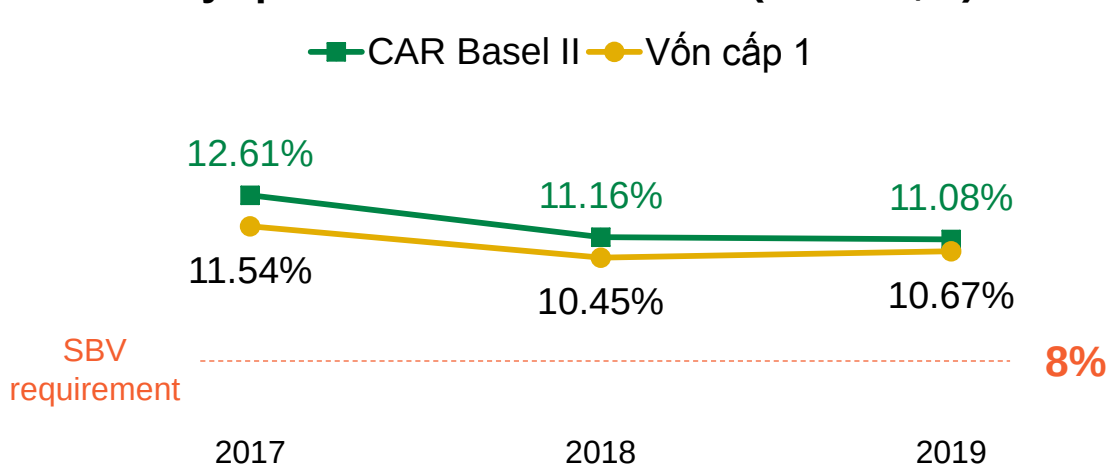
Tăng trưởng huy động (Tỷ VND, %)



Huy động theo loại (%)

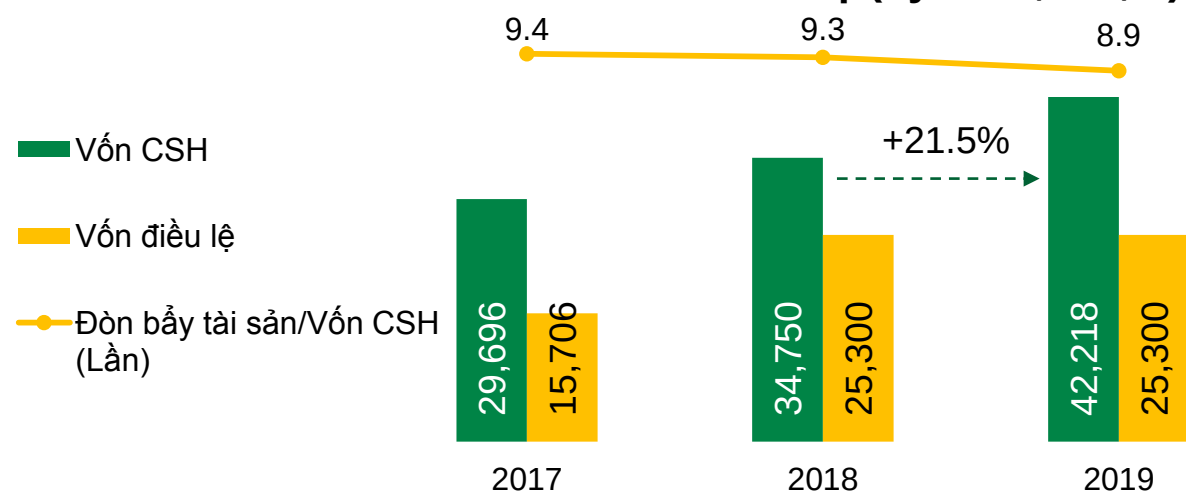


Tỷ lệ an toàn vốn theo TT41 (Basel II, %)



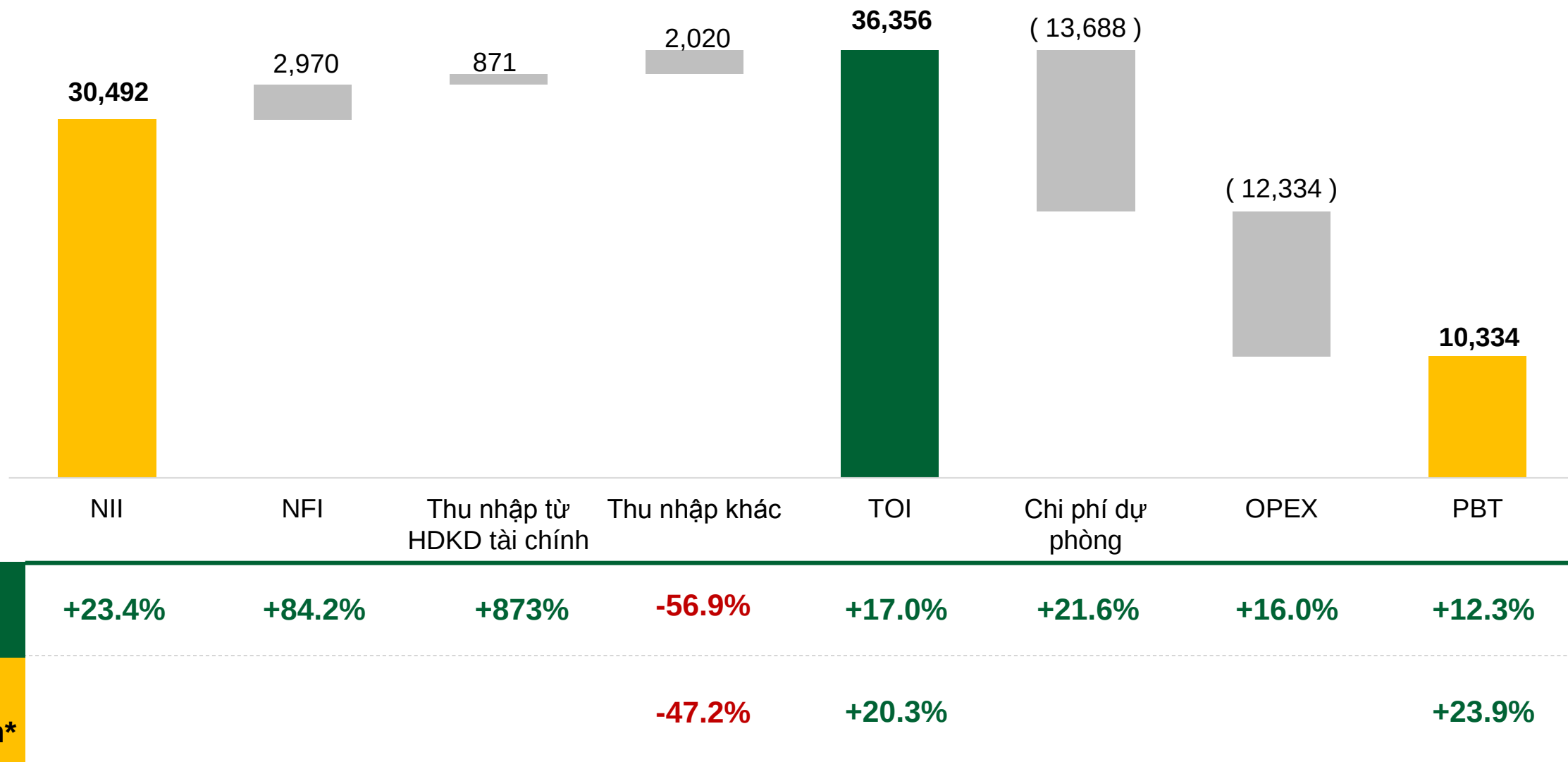
Nguồn: BCTC hợp nhất chưa kiểm toán tại 31.12.2019

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



Kết quả hoạt động: #1 Ngân hàng TMCP tư nhân về TOI

- ❖ Tăng trưởng lợi nhuận hai con số và chinh phục mục tiêu cả năm với NIM và NFI tăng trưởng vượt trội
- ❖ Hiệu quả trong kiểm soát chi phí và tối ưu hóa vận hành



CHỈ TIÊU LỢI NHUẬN 2019

Nhờ tăng trưởng mạnh về doanh thu, các chỉ số lợi nhuận đều đạt được bức tranh hiệu quả cao

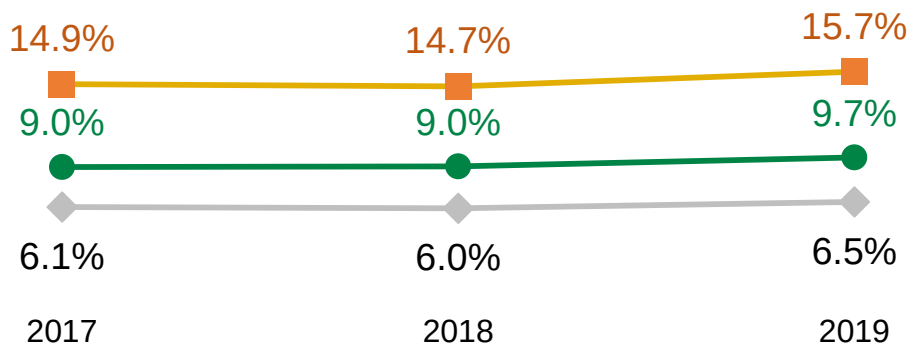
ROA, ROE (%)

	2018	2019
ROA điều chỉnh*	2.2%	2.4%
ROA	2.4%	2.4%
ROE điều chỉnh*	20.7%	21.5%
ROE	22.8%	21.5%

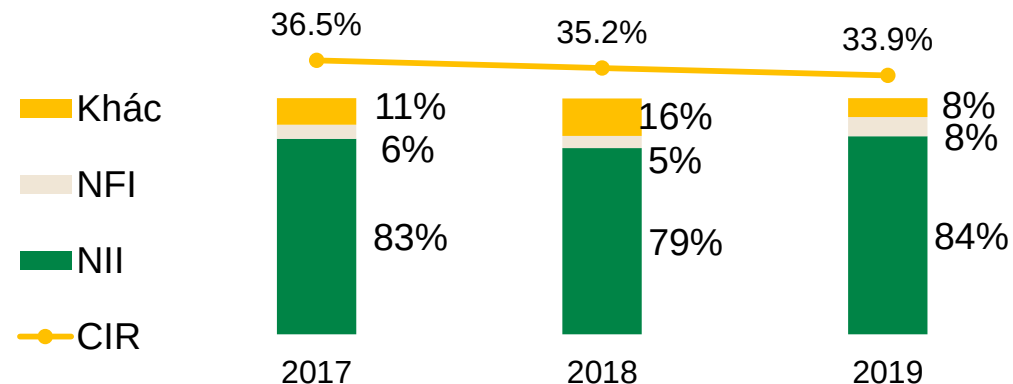
* Không bao gồm thu nhập bất thường trong năm 2018

Thu nhập trên tài sản sinh lời, Chi phí vốn, NIM (%)

— Thu nhập trên tài sản sinh lời — NIM — Chi phí vốn

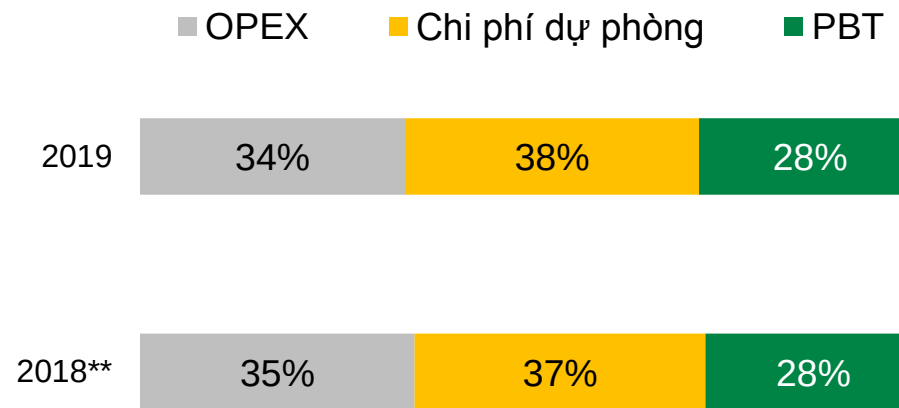


Cấu phần TOI và CIR* (%)



* CIR không bao gồm thu nhập bất thường trong năm 2018

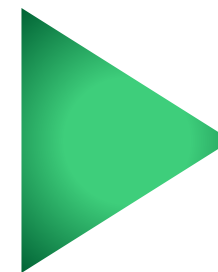
OPEX, Chi phí dự phòng & PBT trên TOI (%)



To the TOP

Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động 2019

BÁO CÁO KẾT QUẢ 2019



HỢP NHẤT | RIÊNG LẺ | FE CREDIT

2019 – TIÊU ĐIỂM TÀI CHÍNH

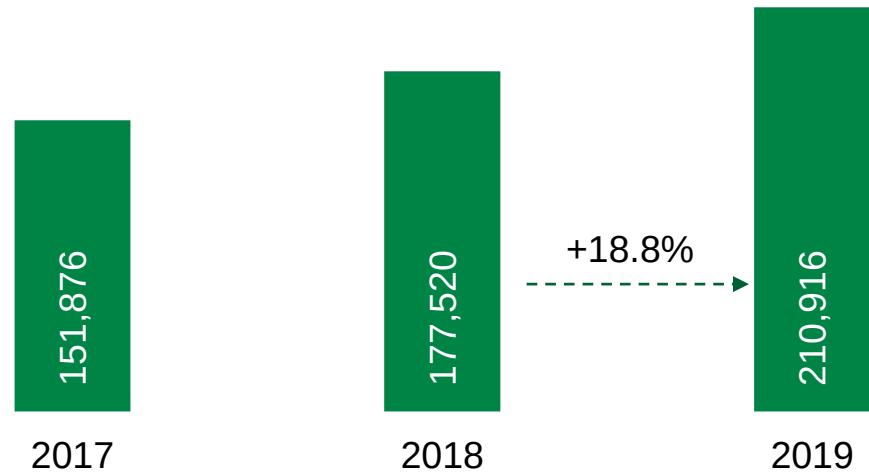
Ngân hàng mẹ đã có những cải thiện đáng khích lệ ở các mảng kinh doanh cốt lõi và chất lượng tài sản

		31.12.2019	31.12.2018	%YTD	
Quy mô (Tỷ VNĐ)	Dư nợ cấp tín dụng	210,916	177,520	18.8%	- Tăng trưởng tín dụng được duy trì, vượt mức trung bình thị trường, đặc biệt trong những mảng kinh doanh cốt lõi - Chất lượng tài sản duy trì ở mức tốt - Tăng trưởng tiền gửi phù hợp với tăng trưởng tín dụng. LDR nội bộ đạt 88.5%
	NPL TT02	2.18%	2.41%		
	NPL bao gồm VAMC	2.18%	4.01%		
	Huy động khách hàng (Bao gồm GTCG)	238,404	192,402	23.9%	
		FY2019*	FY2018*	Y-o-Y	
Lợi nhuận (Tỷ VNĐ)	TOI	17,529	14,061	24.7%	- Tăng trưởng lợi nhuận cốt lõi ấn tượng do tăng trưởng tích cực của NII và NFI - Tối ưu hóa chi phí một cách hiệu quả - Chi phí dự phòng tăng do nỗ lực xử lý dứt điểm VAMC - Đóng góp 56% vào LNTT hợp nhất. Các chỉ số về hiệu quả tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu trên thị trường
	OPEX	6,645	6,106	8.8%	
	Chi phí dự phòng	5,049	3,732	35.3%	
	PBT	5,835	4,223	38.2%	
	CIR**	37.9%	43.4%		
	ROE*	18.9%	15.4%		

DANH MỤC TÍN DỤNG (*)

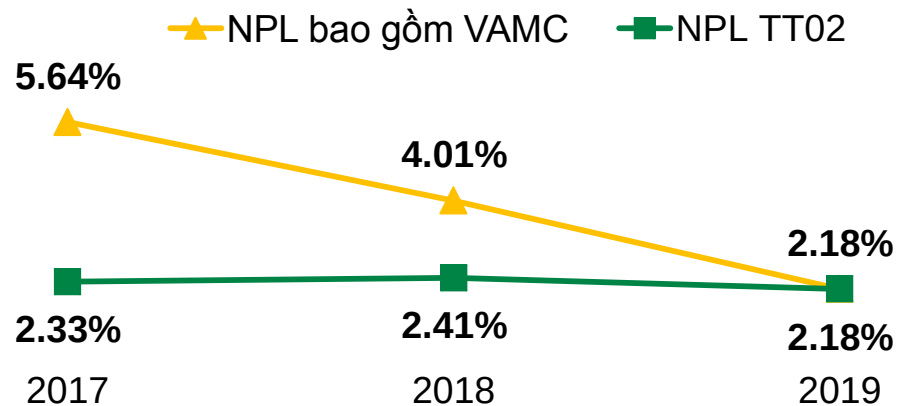
Tăng trưởng tín dụng mạnh mẽ, đi đầu là các phân khúc kinh doanh cốt lõi. Tắt toán trái phiếu VAMC giúp cải thiện chất lượng tài sản

Tăng trưởng tín dụng (% , Tỷ VNĐ)



NPL TT02, NPL bao gồm VAMC (%)

(%)

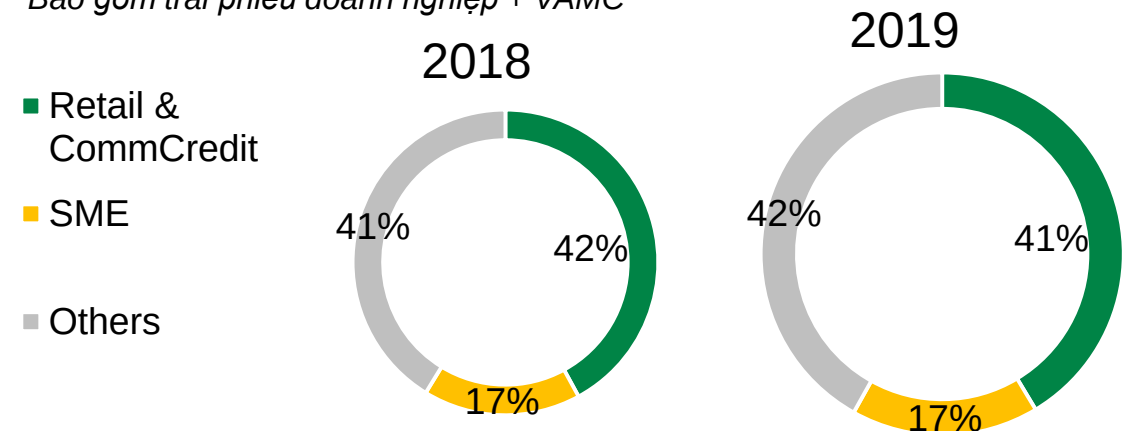


* Bao gồm trái phiếu doanh nghiệp

Cấp tín dụng theo khối**

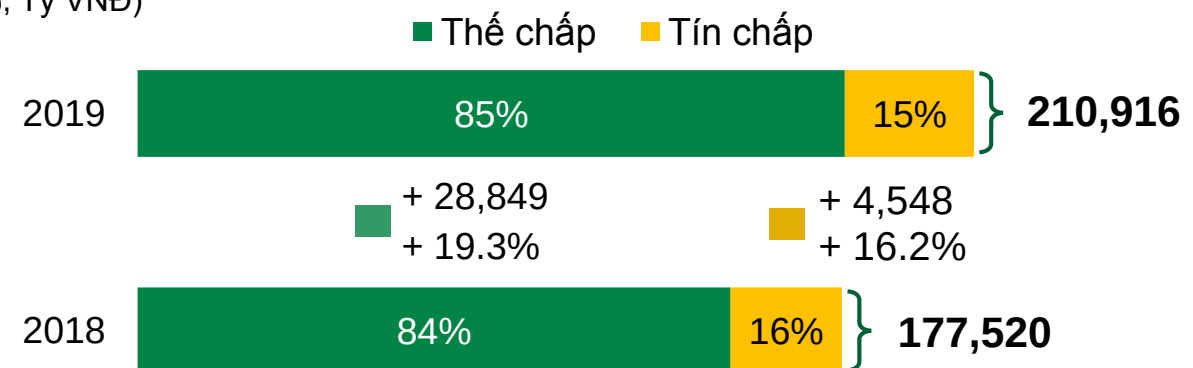
(%, Tỷ VNĐ)

** Bao gồm trái phiếu doanh nghiệp + VAMC



Cấp tín dụng theo loại

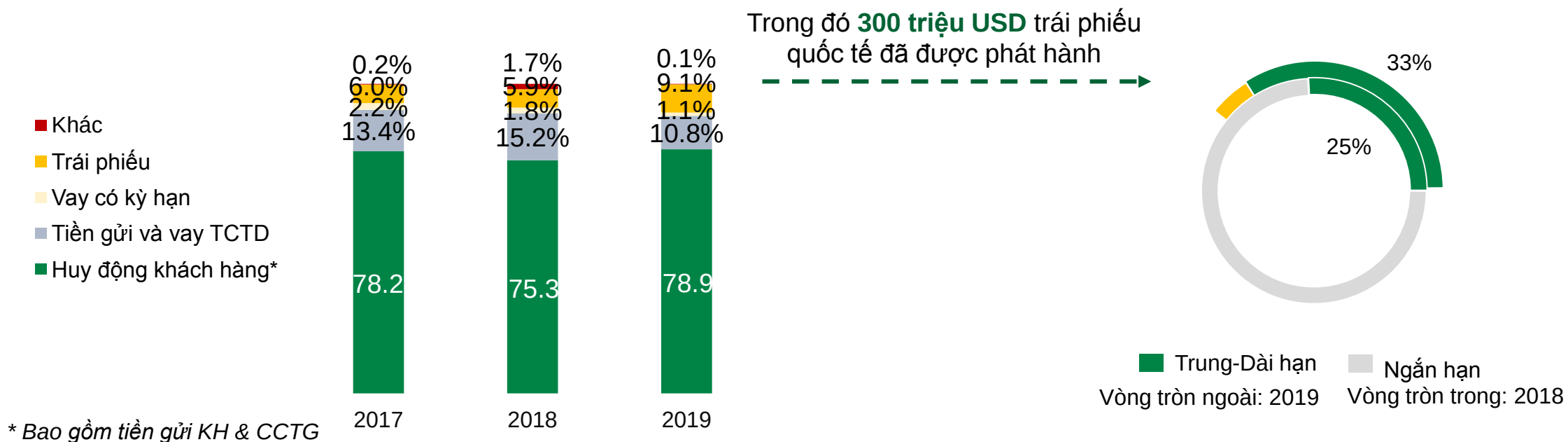
(%, Tỷ VNĐ)



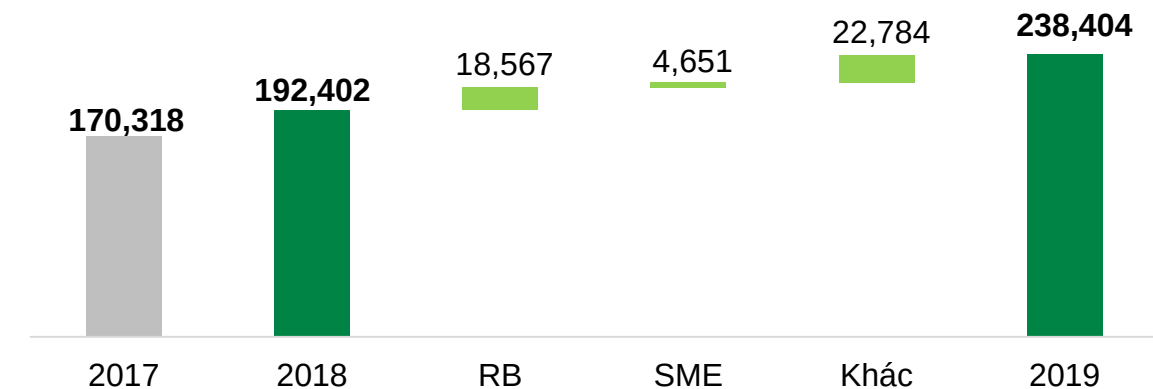
Nguồn : BCTC riêng lẻ chưa kiểm toán 31.12.2019

NGUỒN HUY ĐỘNG

Đa dạng nguồn huy động tạo cơ sở cho việc tối ưu hóa Bảng cân đối

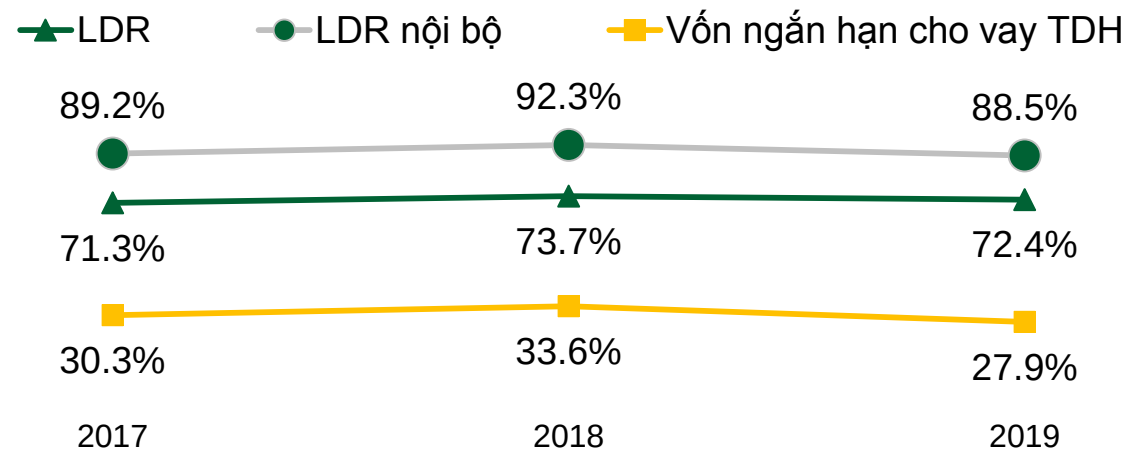


Tăng trưởng huy động (Tỷ VND)



Nguồn : BCTC riêng lẻ chưa kiểm toán 31.12.2019

LDR & Vốn ngắn hạn cho vay TDH (Theo NHNN)

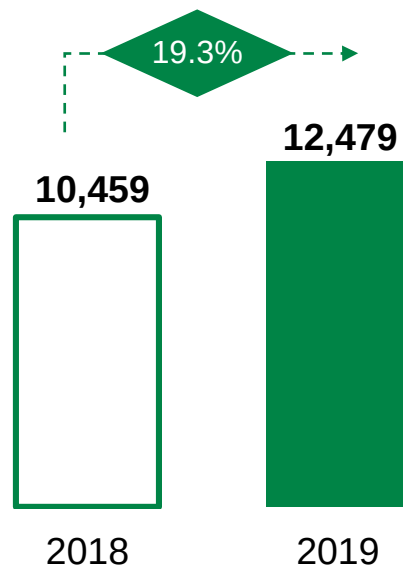


Tốc độ tăng trưởng NII cao hơn tăng trưởng tín dụng nhờ lợi suất cho vay cải thiện

Cấu trúc TOI chuyển dịch lành mạnh và phát triển hướng tới các nguồn thu ít rủi ro. NII tăng 19,3% so với năm trước nhờ tăng trưởng tín dụng và lợi suất tài sản.

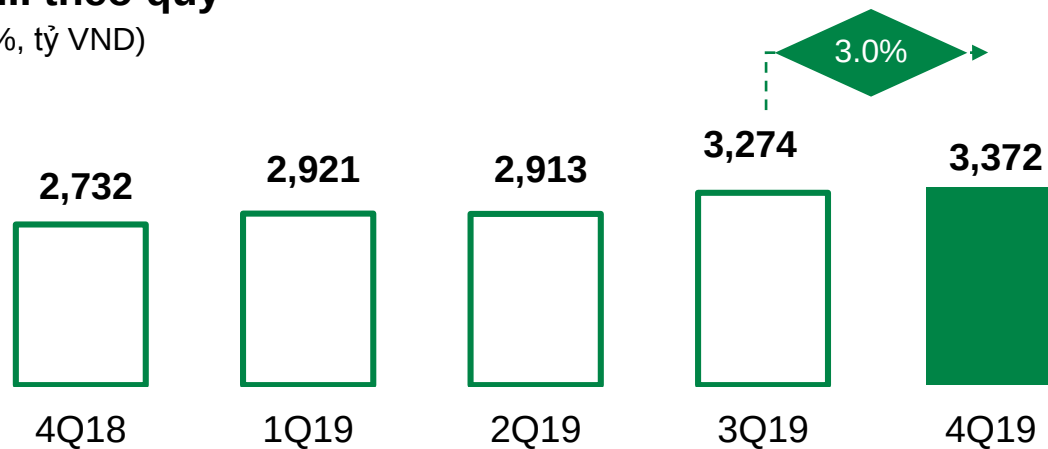
NII 2019

(%, tỷ VND)

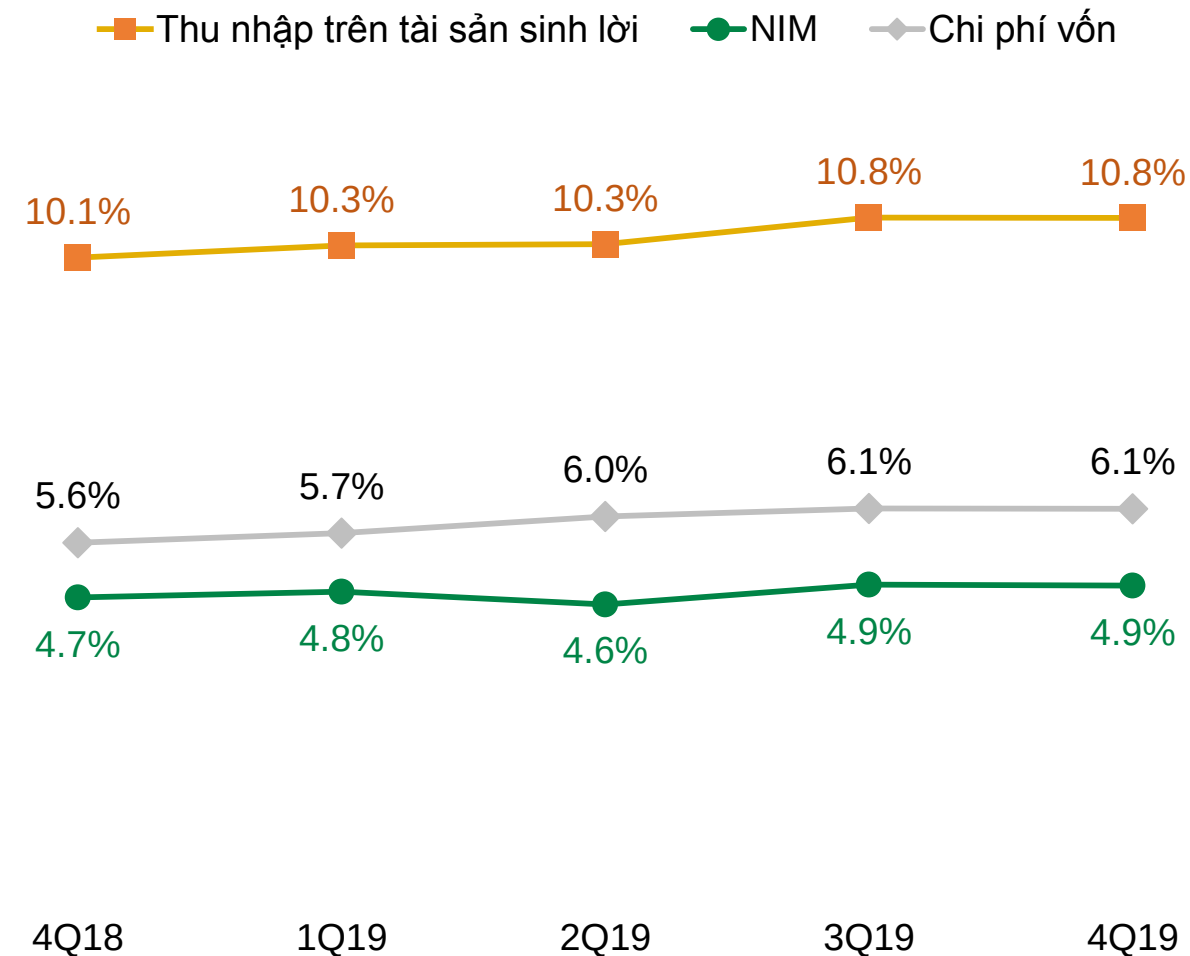


NII theo quý

(%, tỷ VND)



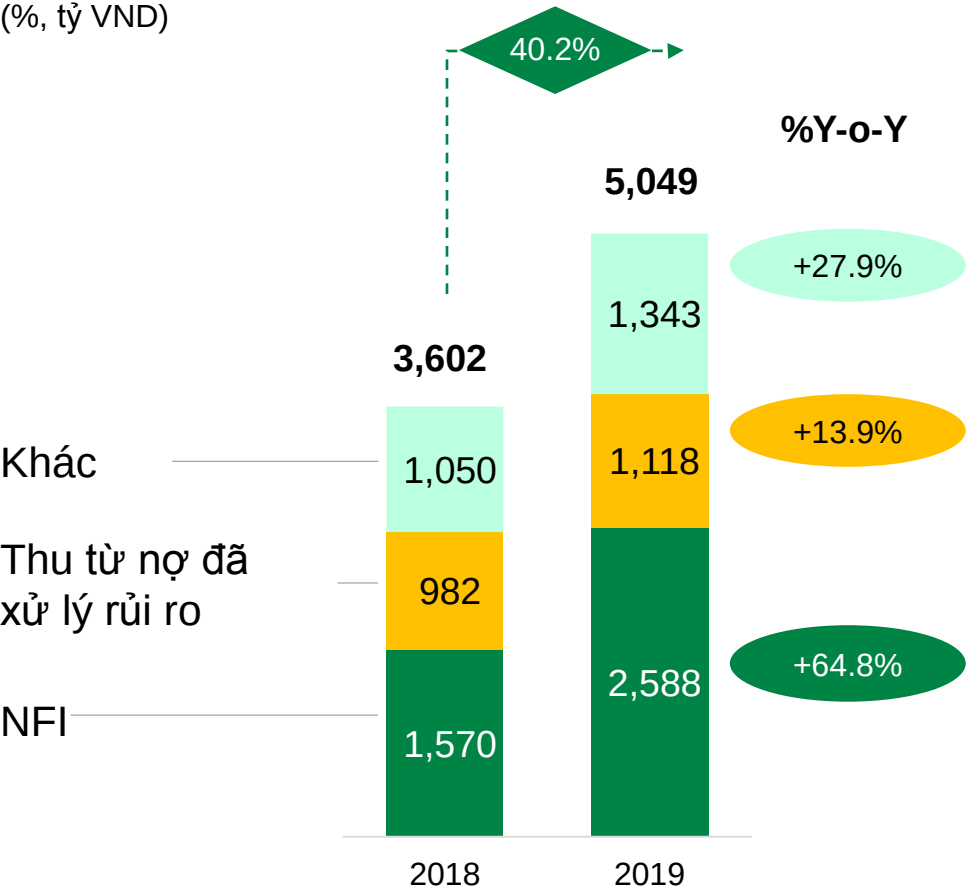
Thu nhập trên tài sản sinh lời, Chi phí vốn, NIM theo năm



Tăng trưởng mạnh về thu nhập ngoài lãi theo đó VPBank đạt NFI cao nhất trong số các ngân hàng TMCP tư nhân

- NFI tiếp tục là yếu tố tăng trưởng hàng đầu với 64,8% Y-o-Y, đóng góp lớn nhất đến từ thu nhập từ thẻ tín dụng. Thu nhập từ dịch vụ bảo hiểm cũng tiếp tục cải thiện phù hợp với chiến lược phát triển các dòng sản phẩm bảo hiểm của ngân hàng.
- Thu từ nợ đã xử lý rủi ro tăng 13,9% so với năm trước nhờ công tác thu hồi nợ hiệu quả.

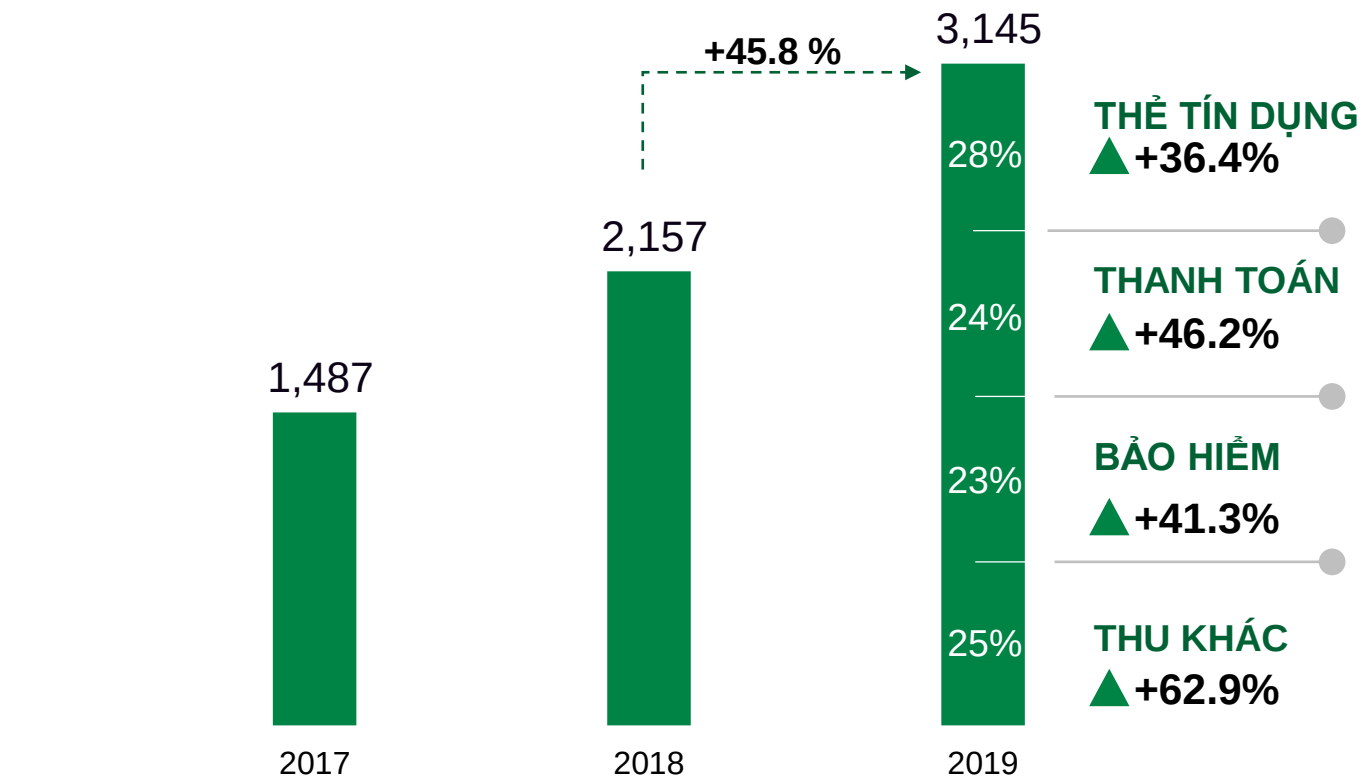
Non – NII 2019*
(%, tỷ VND)



* Không bao gồm thu nhập bất thường và thu nhập từ công ty con
Nguồn : BCTC riêng lẻ chưa kiểm toán 31.12.2019

Thu nhập phí (%)

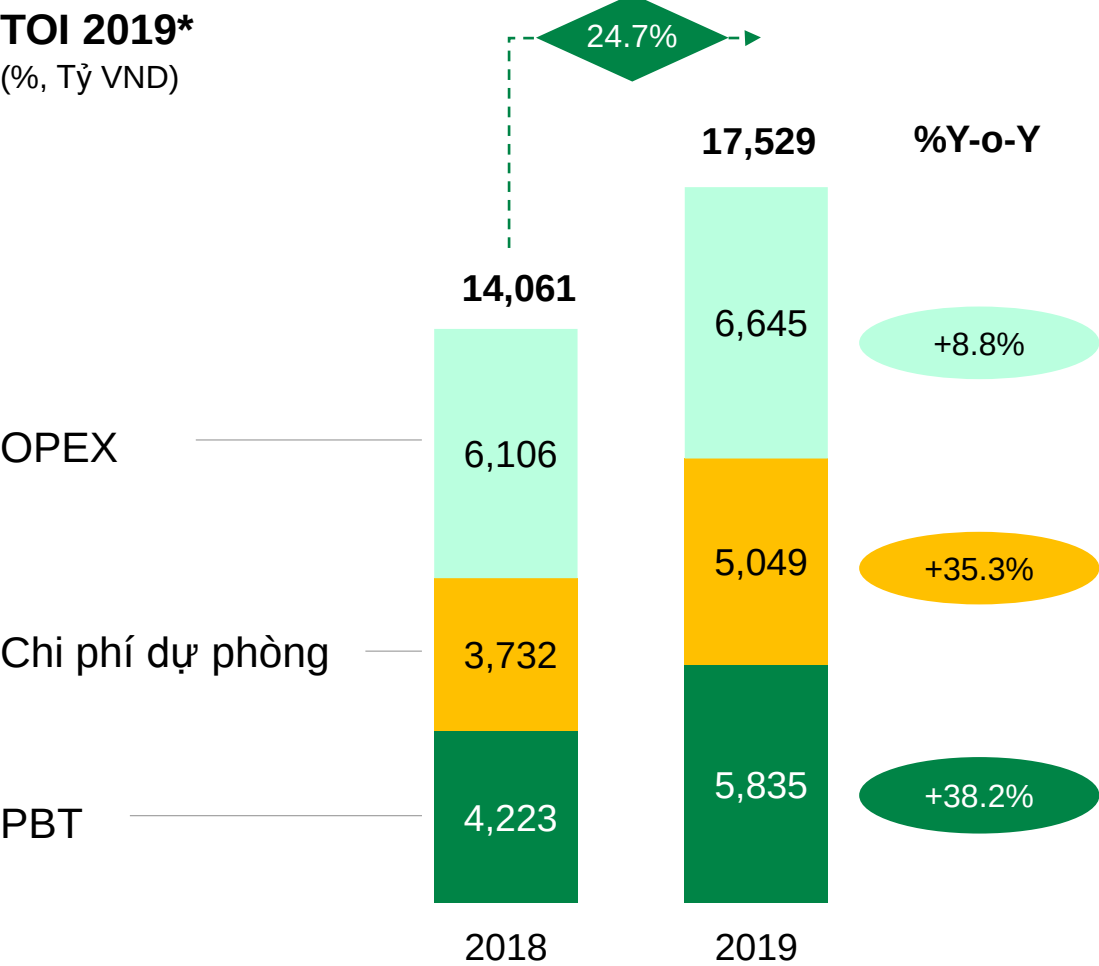
% / TOI**	12.3%	14.5%	17.9%
-----------	-------	-------	-------



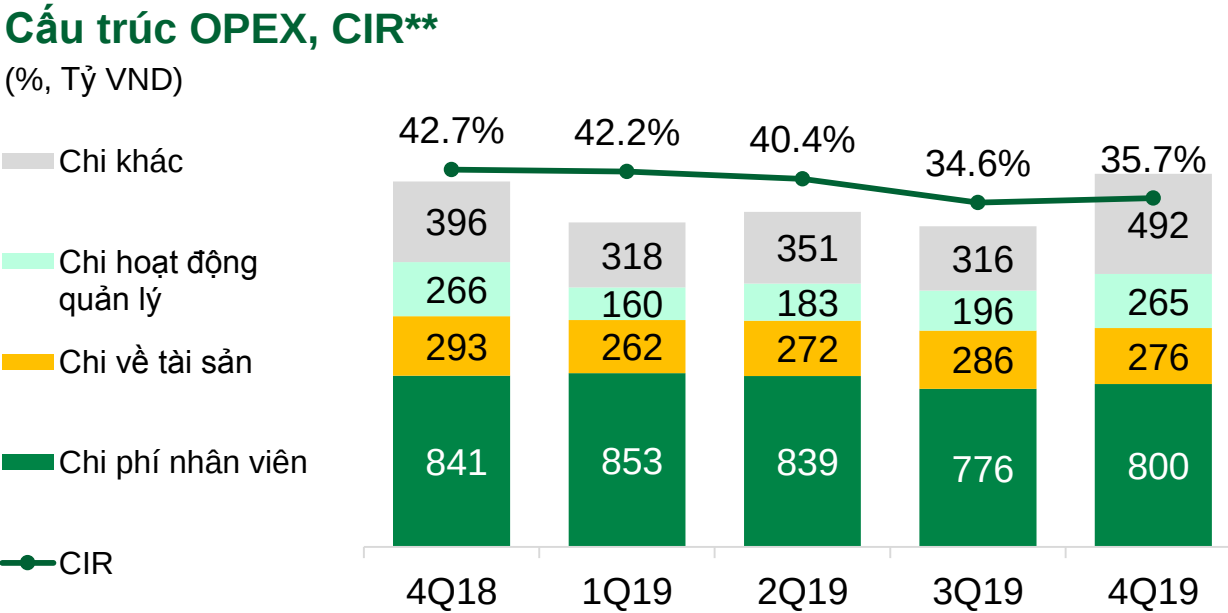
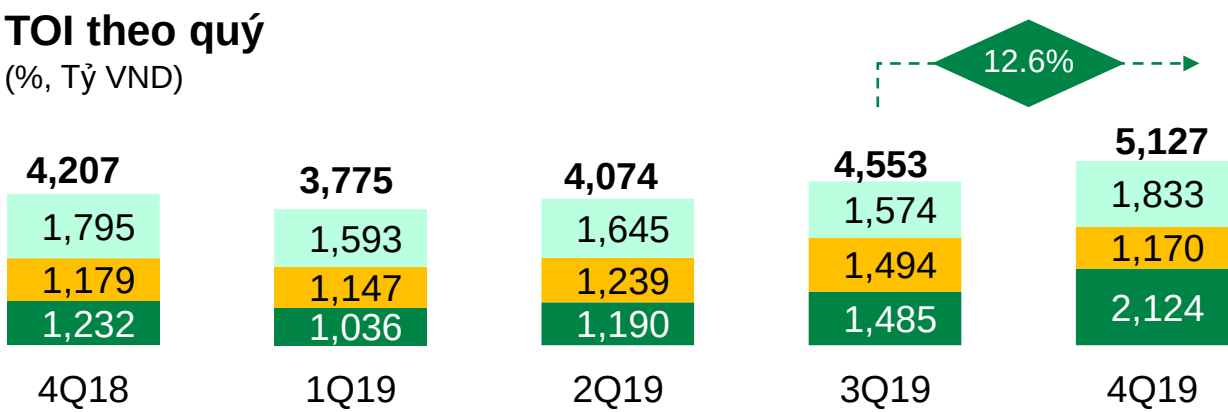
** Không bao gồm thu nhập từ công ty con

Lợi nhuận vượt mục tiêu cả năm nhờ việc tối ưu hóa chi phí và tăng trưởng OPEX thấp nhất trong số các ngân hàng TMCP tư nhân

PBT tăng trưởng 38.2 % Y-o-Y nhờ vào tăng trưởng TOI (24.7% Y-o-Y) vượt trội so với tăng trưởng OPEX (8.8% Y-o-Y). CIR được kiểm soát tốt.



*Không bao gồm lợi nhuận công ty con chuyển về và thu nhập bất thường
Nguồn : BCTC riêng lẻ chưa kiểm toán 31.12.2019



**Không bao gồm lợi nhuận công ty con chuyển về

KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN THÀNH QUẢ TRONG 2019

Chuyển đổi về lượng và chất



Thành quả

- Top 5 về doanh số bán bảo hiểm
- CASA tăng trưởng 146% nhờ đóng góp của chương trình tài khoản số đẹp. CASA từ khách hàng AF tăng trưởng 56%, đóng góp vào 76% huy động của khối Khách hàng cá nhân
- #1 trên thị trường về chi tiêu thẻ và số lượng thẻ phát hành mới



Mô hình kinh doanh

- Thu hút khách hàng mới thông qua kênh ngân hàng số
 - Tích hợp CommCredit + RB nhằm củng cố sức mạnh tổng hợp
 - Chuẩn hóa Trung tâm bán / Đơn vị hỗ trợ
- Năng suất tăng **30%**. **Số lượng khách hàng AF vượt 63.000** với chương trình **High-net-worth**

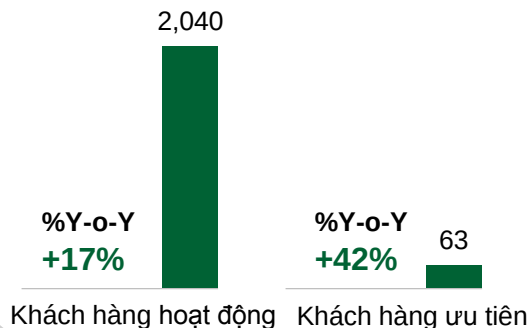


Khách hàng & Thẻ tín dụng

Phân khúc KH ưu tiên và thẻ tín dụng trở thành động lực tăng trưởng chính của VPBank

Khách hàng 2019 (nghìn)

TOI/Khách hàng ▲15%



Số lượng thẻ tín dụng phát hành lũy kế

964,000 43% tăng trưởng

Chi tiêu thẻ

59,000 Tỷ VND
63% tăng trưởng



Kết quả Tài chính



Tín dụng

>82,000 tỷ VND
Tăng trưởng **18%**



Huy động

>133,000 tỷ VND
Tăng trưởng **16%**



TOI sau dự phòng

Tăng trưởng **34%**



PBT

Tăng trưởng **125%**



Sáng kiến

- Công cụ quản lý bán hàng
- Cải thiện khả năng sinh lời toàn diện
- Đơn giản hóa quy trình thẩm định tín dụng



Tài chính

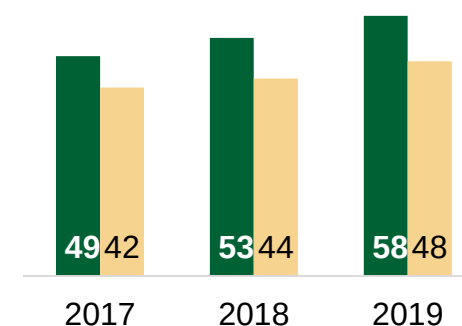
- ▶ **Tín dụng** Tăng trưởng **17%** >**35,000** tỷ VND
- ▶ **Huy động** Tăng trưởng **27%** >**17,000** tỷ VND
- ▶ **PBT** Tăng trưởng **94%**



Khách hàng

■ Số lượng khách hàng hoạt động

■ Số lượng khách hàng Micro

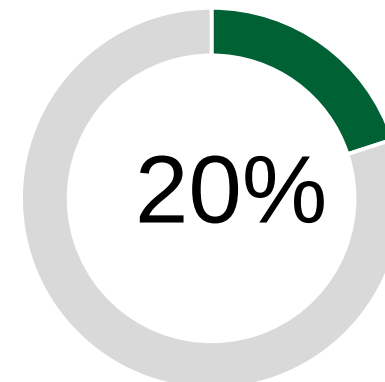


Chiến lược Micro SME

- Là trọng tâm kể từ năm 2016
- NIM cho vay: 7.5%

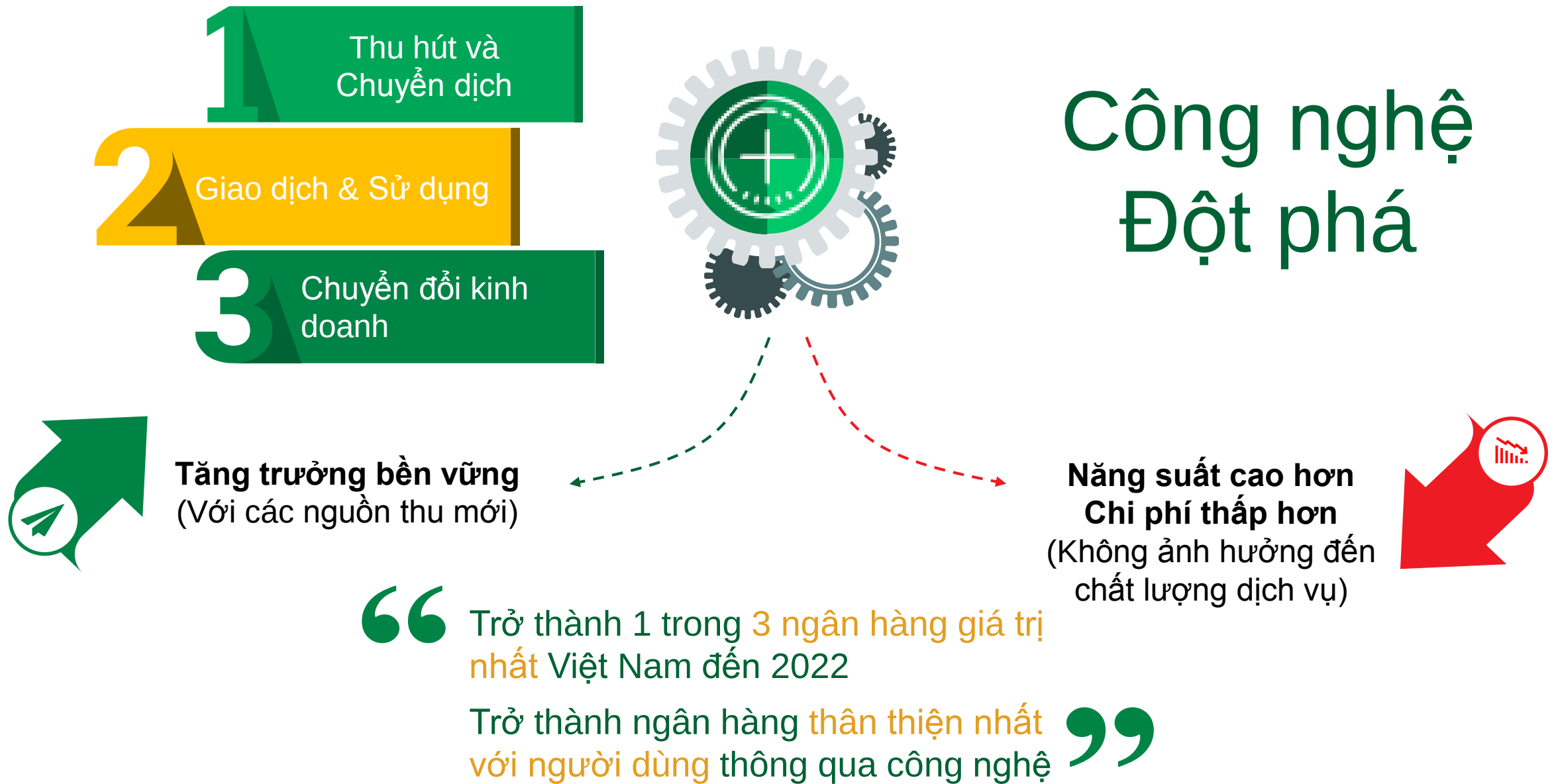


Đóng góp Micro SME trong danh mục tín chấp



CHUYỂN ĐỔI SỐ HÓA

Chuyển đổi số hóa của VPBank lấy mục tiêu mang đến những giá trị khách hàng đặc biệt



Chuyển đổi số hóa của VPBank lấy mục tiêu mang đến những giá trị khách hàng đặc biệt

1

MỞ RỘNG THỊ PHẦN KHÁCH HÀNG

- **96%** giao dịch qua kênh eBanking & các máy ATM/CDMs
- **Thẻ tín dụng và UPL** mở qua kênh số đóng góp **42% và 33%** vào doanh số bán lẻ
- Thẻ tín dụng mới được phát hành **tăng 2.4 lần***

2

CƠ HỘI NÂNG CAO TƯƠNG TÁC KHÁCH HÀNG

- Trung bình **1 khách hàng số** nắm giữ **2 sản phẩm ngân hàng**
- **4.2 triệu** đăng nhập mỗi ngày (tăng 1.4 lần so với năm ngoái)
- **Tăng trưởng 120%** số lượng giao dịch trên mỗi khách hàng mỗi tháng

3

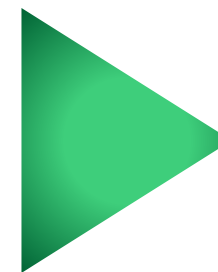
KỶ NGUYÊN SỐ GIÚP CHUYỂN ĐỔI KINH DOANH VÀ TIẾT KIỆM CHI PHÍ

- **Gắn kết hoạt động kinh doanh** với trí tuệ nhân tạo và dữ liệu lớn
- Tiếp tục **cải thiện** OPEX

To the TOP

Báo Cáo Kết Quả Hoạt Động 2019

BÁO CÁO KẾT QUẢ 2019

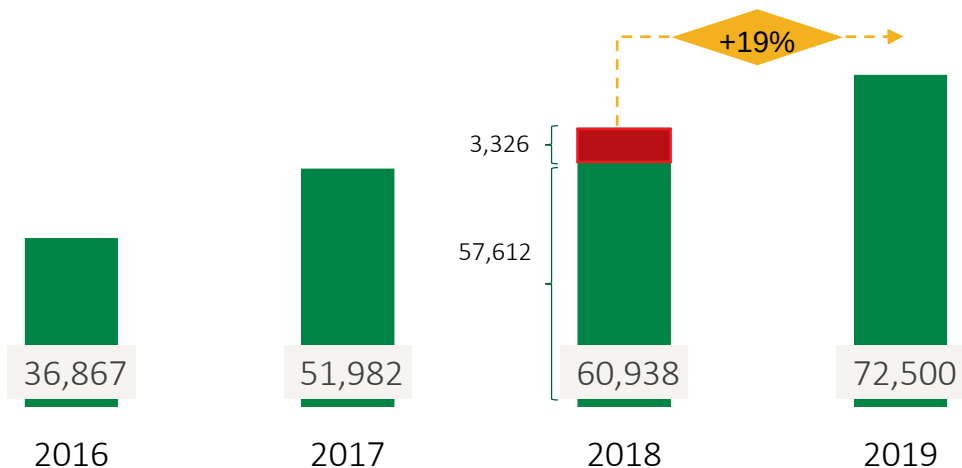


HỢP NHẤT | RIÊNG LẺ | FE CREDIT

KẾT QUẢ KINH DOANH – FE CREDIT

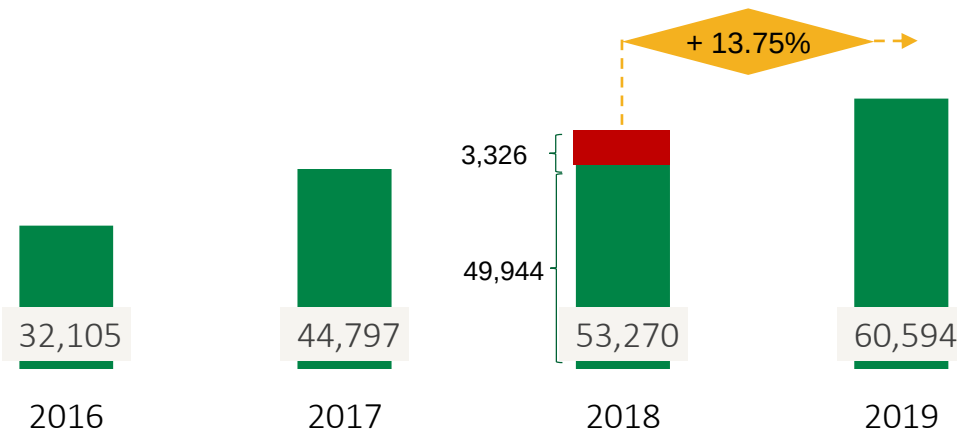
SỐ TIỀN GIẢI NGÂN (Tỷ VND)

■ Cho vay tổ chức



DƯ NỢ CHO VAY (Tỷ VND)

■ Cho vay tổ chức



NPL (%)

	FY.2018	FY.2019
VAS*	6.0%	6.0%
IFRS**	4.5%	4.2%

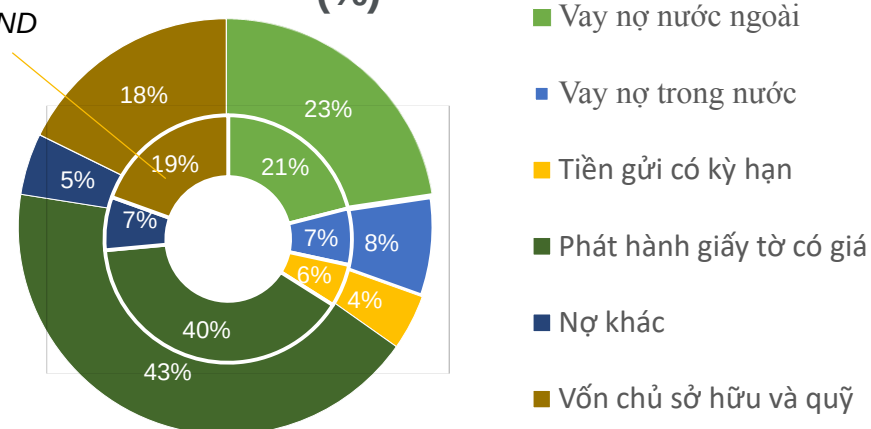
*NPL (THEO VAS): Nợ có ngày quá hạn (DPD) trên 90 ngày tại FE Credit và xem xét phân loại nợ của khách hàng theo tổ chức Trung Tâm Tín Dụng Quốc gia (CIC)

**NPL (theo IFRS): Nợ có ngày quá hạn (DPD) trên 90 ngày tại FE Credit.

CƠ CẤU VỐN (%)

31/12/2018:
60,165 tỷ VND

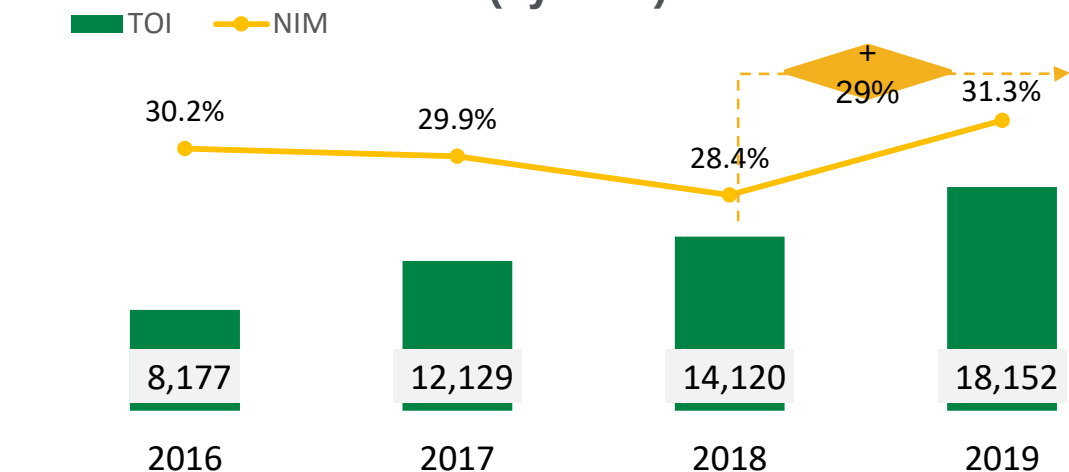
31/12/2019:
70,646
Tỷ VND



Nguồn: Theo báo cáo chưa kiểm toán của VPBFC FS tại 31.12.2019

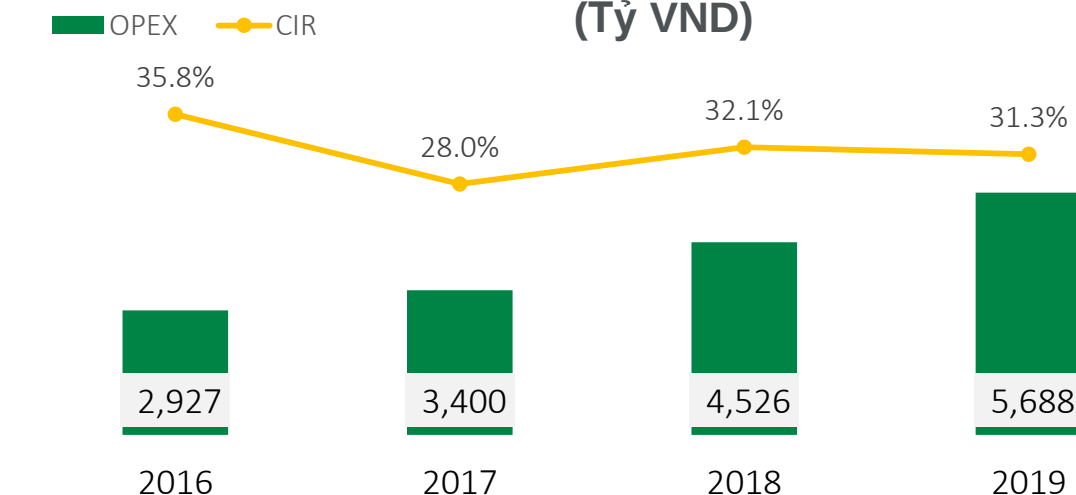
KẾT QUẢ KINH DOANH– FE CREDIT

TỔNG THU THU THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH* (Tỷ VND)



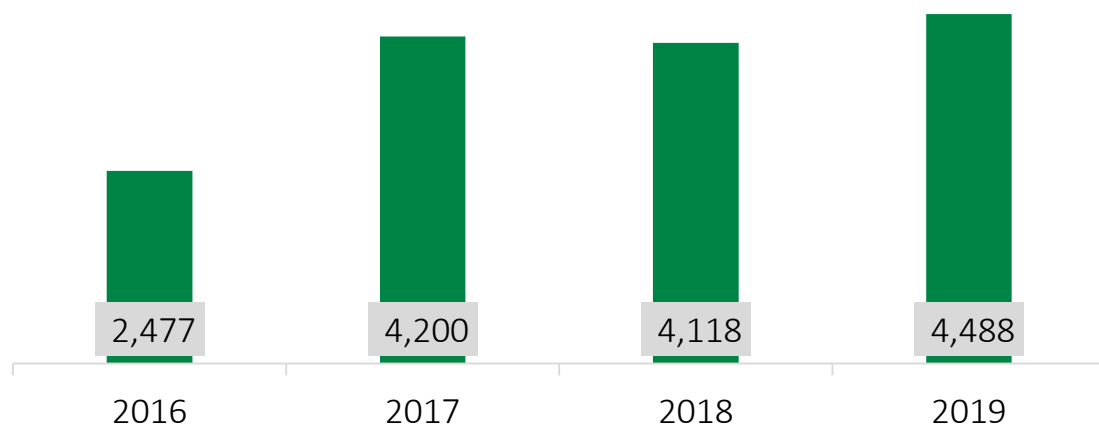
*Không bao gồm thu nhập khác

OPEX & CIR* (Tỷ VND)

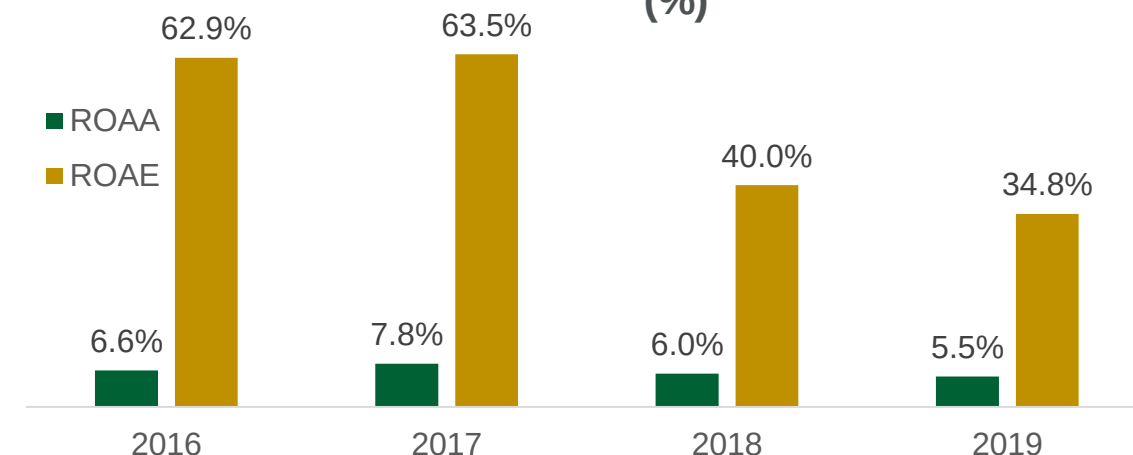


*Không bao gồm thu nhập khác

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ (Tỷ VND)



ROAA & ROAE (%)



Lợi nhuận trên bình quân vốn chủ sở hữu ("ROAE") được tính là lợi nhuận chia cho bình quân vốn chủ sở hữu (Không bao gồm lợi nhuận giữ lại).

To the TOP

Báo Cáo **Kết Quả** Hoạt Động 2019

KẾ HOẠCH 2020





TO THE TOP

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2020

VPBANK đã đặt ra những mục tiêu đầy tham vọng hướng đến 2022



Trở thành top 3 ngân hàng
có giá trị nhất tại Việt Nam
vào năm 2022



Trở thành ngân hàng bán lẻ
thân thiện nhất thông qua
công nghệ

CHIẾN LƯỢC HƯỚNG TỚI KHÁT VỌNG 2022

Thực hiện thay đổi vượt bậc trong năng suất bán và mạng lưới để thúc đẩy giá trị từ các **mảng kinh doanh hiện tại** bao gồm KHCN, SME, HHB và doanh nghiệp lớn

Thực hiện tái thiết kế và số hóa từ đầu đến cuối những hành trình dịch vụ ngân hàng cốt lõi để cải thiện trải nghiệm khách hàng một cách bền vững, cắt giảm chi phí với quy trình tinh gọn và hiệu quả

Đạt được kết quả xuất sắc trong quản trị rủi ro và IT để hỗ trợ tăng trưởng ngân hàng đồng thời đảm bảo chất lượng tín dụng thông qua đầu tư vào các công cụ quản trị rủi ro mới,



Triển khai các động cơ tăng trưởng mới (ngân hàng giao dịch, nền tảng di động, hệ sinh thái nhà ở) và mở rộng quan hệ đối tác chiến lược (như banca) để thúc đẩy VPBank tăng trưởng trong tương lai

Xây dựng dữ liệu và năng lực phân tích của thể hệ mới nhằm thúc đẩy tăng trưởng phi tuyến tính và cải thiện việc ra quyết định

Tăng cường sức khỏe tổ chức để xây dựng một tổ chức định hướng thúc đẩy hiệu quả công việc, thu hút các nhân tài và **định hình một văn hóa VPBank** khuyến khích sự hợp tác giữa các bộ phận

TO THE TOP

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2020

Mục tiêu: Ngân hàng đa năng, phát triển toàn diện
Định hướng kinh doanh năm 2020 tiếp tục chú trọng tăng trưởng chất lượng



QUY MÔ

Dự kiến tăng trưởng 15% ưu tiên vào các phân khúc chiến lược



HIỆU QUẢ

Lợi nhuận dự kiến tăng trưởng 25 - 30% nhờ các sáng kiến tối ưu hóa chi phí & tiết kiệm chi phí dự phòng do đã xử lý xong VAMC

TO THE TOP

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2020



ĐỘNG LỰC THÚC ĐẨY CHÍNH

- Tăng trưởng sản phẩm cho vay chiến lược
- Tăng trưởng CASA và Transaction Banking để tối ưu hóa chi phí Vốn
- Đa dạng hóa thu nhập ngoài lãi
- Phát triển chiến lược Open Banking & quan hệ đối tác



CẢI THIỆN HIỆU QUẢ

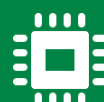
- Tiếp tục Chương trình cải thiện hiệu quả vận hành, kiểm soát chi phí
- Tái cơ cấu quy trình
- Tự động hóa & Số hóa
- Chất lượng phân tích dữ liệu – Chăm sóc & Bán chéo
- Kiểm soát chi phí rủi ro


01

Phân khúc khách hàng

Tập trung vào 3 phân khúc chiến lược sau:

Khách hàng ưu tiên, khách hàng trung lưu và Hộ kinh doanh


02

Số hóa

Cải thiện hành trình khách hàng


03

Hệ sinh thái và Dịch vụ thanh toán

- Cải thiện nền tảng của hệ sinh thái và open banking
- Thúc đẩy thanh toán bằng CASA, CDM và thẻ


04

Tìm kiếm cơ hội bán mới

- Tăng cường mô hình bán hàng với các giải pháp 360°
- Đa dạng hóa nguồn thu

SME _ CÁC CƠ HỘI TRONG NĂM 2020

01

Phân khúc khách hàng



- Micro SME cải thiện đáng kể về tăng trưởng và lợi nhuận đóng góp. Đó là kết quả triển khai của một loạt các sáng kiến
- Upper SME tập trung khai thác vào một số ngành



02

Giải pháp số hóa

Các giải pháp số hóa giúp nắm bắt cơ hội mới

- Hành trình số hóa cải thiện sự gắn kết của khách hàng
- Thu hút merchant và triển khai các dịch vụ thanh toán mới

03

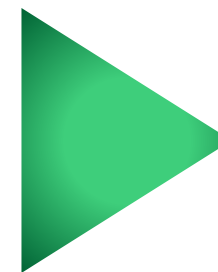
Chuyên biệt hóa hoạt động bán hàng

Cải thiện hiệu quả thông qua tập trung vào tối ưu hóa kênh bán

To the TOP

Báo Cáo **Kết Quả** Hoạt Động 2019

TIÊU ĐIỂM ĐẦU TƯ



TẠI SAO LÀ VPBANK?

- 1** Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất Đông Nam Á với điểm sáng ngành ngân hàng có mức tăng trưởng nhanh và tiềm năng tăng trưởng lớn
- 2** Tập trung mạnh vào tài chính tiêu dùng & ngân hàng bán lẻ, có lợi thế cạnh tranh trên thị trường tài chính tiêu dùng tại Việt Nam
- 3** VPBank có khả năng duy trì chi phí vốn ở mức cạnh tranh dựa trên việc tiếp cận các nguồn tài trợ đa dạng và ổn định
- 4** Lợi nhuận tăng trưởng mạnh mẽ được thúc đẩy bởi doanh thu cao và chi phí kiểm soát tốt
- 5** Cơ cấu vốn hợp lý và chất lượng tài sản được quản lý một cách thận trọng
- 6** Hiện đại hóa toàn diện chính sách quản trị rủi ro



CÁC GIẢI THƯỞNG NĂM 2019



Tổ chức phát hành trái phiếu nước ngoài tốt nhất châu Á
Tổ chức Việt Nam đầu tiên phát hành thành công trái phiếu USD trên thị trường vốn quốc tế kể từ năm 2014

THE ASSET



Ngân hàng tư nhân đầu tiên của Việt Nam nằm trong top 500 ngân hàng có giá trị thương hiệu cao nhất toàn cầu

Ngân hàng tư nhân có thương hiệu mạnh nhất Việt Nam 2019

BRAND FINANCE



Doanh nghiệp sáng tạo Việt Nam 2019

ASIA IOT BUSINESS PLATFORM



Ngân hàng tốt nhất cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ

THE ASIAN BANKER



Ngân hàng Điện tử tiêu biểu 2019

INTERNATIONAL DATA GROUP



Ngân hàng có doanh số giao dịch thẻ tín dụng lớn nhất thị trường Việt Nam
MASTERCARD



Nơi làm việc tốt nhất châu Á

HR ASIA



Ngân hàng tư nhân lớn nhất Việt Nam 2019

Top 10 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín nhất

Top 10 Ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân uy tín nhất

VIETNAM REPORT (VNR)



Top 50 công ty niêm yết tốt nhất 2019

TẠP CHÍ FORBES VIỆT NAM



Top 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam 2018

TẠP CHÍ NHỊP CẦU ĐẦU TƯ

ĐỊNH NGHĨA CÁC CHỈ SỐ

1. Tỷ lệ chi phí trên thu nhập (CIR)	Chi phí hoạt động / Tổng thu nhập hoạt động
2. ROE (hợp nhất)	Lợi nhuận sau thuế / Bình quân tổng vốn chủ sở hữu
3. ROA (hợp nhất)	Lợi nhuận sau thuế / Bình quân tổng tài sản
4. ROE (riêng lẻ)	Lợi nhuận sau thuế loại trừ LN công ty con chuyển về / Bình quân VCSH loại trừ đầu ty vào công ty con
5. ROA (riêng lẻ)	Profit after tax exclude income from subsidiaries / Average Total Assets exclude investment to subsidiaries
6. Tỷ lệ nợ xấu theo Thông Tư 02	Tổng dư nợ tín dụng nhóm 3- 5/ Tổng số dư tín dụng chịu rủi ro theo TT02
7. Chi phí tín dụng	Chi phí dự phòng / Bình quân Cho vay khách hàng
8. LLR nội & ngoại bảng	Tổng quỹ dự phòng cộng với số dự phòng được sử dụng trong kỳ / (Nợ xấu nhóm 3-5 + dự phòng đã sử dụng trong kỳ)
7. LLR dự phòng cụ thể nội & ngoại bảng	Quỹ dự phòng cụ thể cộng với số dự phòng được sử dụng trong kỳ / (Nợ nhóm 2-5 + dự phòng đã sử dụng trong kỳ)
10. Chi phí huy động (COF)	Chi phí lãi / Bình quân Tổng vốn huy động
11. LDR nội bộ	Cấp tín dụng cho khách hàng / (Tiền gửi khách hàng + Giấy tờ có giá)
12. Thu nhập trên tài sản sinh lời	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự/ Bình quân tài sản sinh lời
13. NIM	Thu nhập lãi thuần/ Bình quân tài sản sinh lời
14. Hiệu suất sử dụng tài sản	TOI / Bình quân tổng tài sản
15. Đòn bẩy tổng tài sản/VCSH	Tổng tài sản/ Tổng vốn chủ sở hữu

BẢNG CHÚ GIẢI

AMC	Công ty Quản lý Tài sản	OPEX	Chi phí hoạt động
CAR	Chỉ số an toàn vốn	ROE	Lợi nhuận / Vốn chủ sở hữu bình quân
CASA	Tiền gửi không kỳ hạn	ROA	Lợi nhuận / Tổng tài sản bình quân
CIR	Tỷ lệ chi phí hoạt động/Tổng thu nhập hoạt động	SBV	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
ENR	Số dư cuối kỳ	SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
LLR	Tỷ lệ trích lập dự Phòng rủi ro/ Nợ xấu	TOI	Tổng thu nhập hoạt động
NFI	Thu nhập phí ròng	UPL	Khoản vay tín chấp cá nhân
CD	Chứng chỉ tiền gửi	ATM	Máy rút tiền tự động
NIM	Lãi ròng	CDM	Máy nộp tiền tự động
NPL	Tỷ lệ nợ xấu	POS	Điểm bán hàng
PL NTB	Khoản vay cá nhân mới	POC	Điểm thu tiền mặt

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 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

Phòng Quan Hệ Nhà Đầu Tư

SĐT: (84) 24 3928 8869 (ext. 54111)

Fax: (84) 24 928 8867

Email: ir@vpbank.com.vn