

2018

BÁO CÁO KẾT QUẢ
HOẠT ĐỘNG

Hà Nội, Tháng 1/2019

CONTENT

01 Tổng quan
VPBank

02 Điểm sáng
hoạt động
kinh doanh

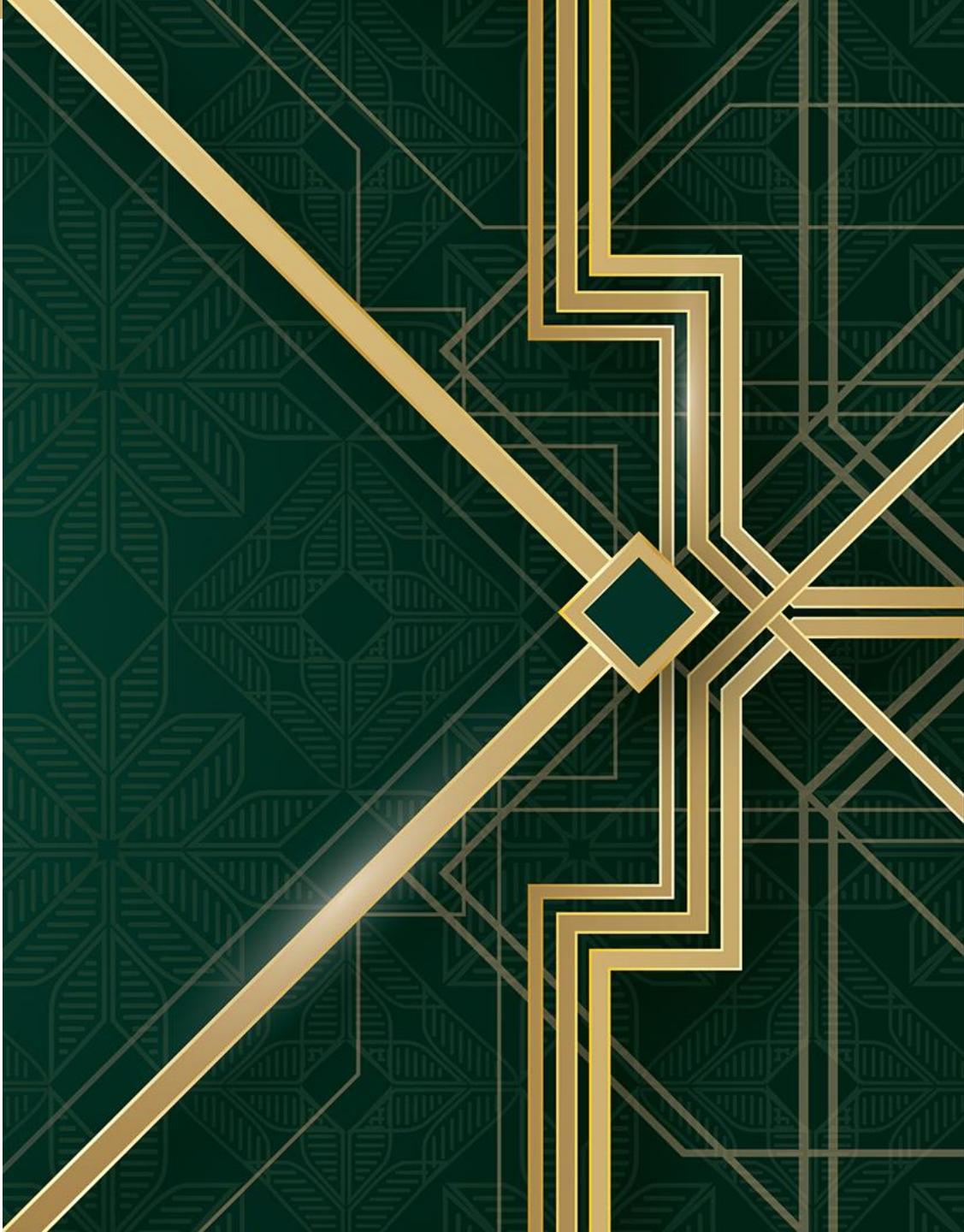
03 Kết quả kinh
doanh 2018

04 Kết quả kinh
doanh của FE
Credit 2018

05 Kế hoạch 2019

01

Tổng quan VPBank



TỔNG QUAN VPBANK

Số liệu tai 31.12.2018



VPBANK

- ✓ Tổ chức Moody's nâng đánh giá tín dụng cơ sở từ **B2 lên B1** và xếp hạng rủi ro đối tác từ **B1 lên Ba3**
- ✓ Tổng tài sản hơn **323 nghìn tỷ**
- ✓ **5.8 triệu** khách hàng hoạt động
- ✓ **31,086 tỷ** tổng thu nhập hoạt động và **9,199 tỷ** lợi nhuận trước thuế
- ✓ **2** công ty con, **9** phân khúc kinh doanh
- ✓ Hoạt động kinh doanh trên toàn bộ các phân khúc khách hàng
- ✓ Mô hình tổ chức tập trung và chuyên môn hóa cao
- ✓ Tiên phong trong số hóa và quản lý dữ liệu & an ninh thông tin

ĐIỂM SÁNG TRONG 2018



Moody's nâng bậc xếp hạng tín dụng của Ngân hàng & FE Credit

Hành trình số hóa

Sản phẩm VPBank Diamond Prestige cho khách hàng ưu tiên

IFC lựa chọn làm điển hình quản trị doanh nghiệp tại Việt Nam

Thu nhập phí tăng trưởng vượt bậc

Trải nghiệm thẻ tín dụng, chi tiêu trên thẻ dẫn đầu thị trường

Sẵn sàng tuân thủ sớm thông tư 41

IFRS 9 đang trong giai đoạn triển khai

Ứng dụng \$NAP của FE Credit

FE Credit được bình chọn là Sản phẩm tài chính tiêu dùng của năm bởi The Asian Bankers



XẾP HẠNG TÍN NHIỆM MOODY'S

Ngân hàng hợp nhất

- Nâng đánh giá tín dụng cơ sở từ **B2 lên B1**. Đánh giá rủi ro và xếp hạng đối tác được nâng từ **B1 đến Ba3**
- Triển vọng ổn định. Tiền gửi nội-ngoại tệ dài hạn và nhà phát hành xếp loại **B1**

FE Credit

- Nâng mức xếp hạng Corporate Family Rating (CFR) từ **B2 lên B1**. Xếp hạng tín nhiệm độc lập vẫn giữ ở mức **B3**. Triển vọng ổn định
- Xếp hạng B1 CFR của FE Credit tương đương với mức xếp hạng của các tổ chức tín dụng hàng đầu tại Việt Nam
- Căn cứ của kết quả xếp hạng
 - Vị thế vững mạnh trên thị trường tài chính Việt Nam
 - Nguồn vốn và lợi nhuận cao
 - Có thể được VPBank (Xếp hạng B1 ổn định, b1) hỗ trợ, do đóng góp quan trọng của FE Credit vào hoạt động kinh doanh của Ngân hàng mẹ



ĐIỂN HÌNH QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

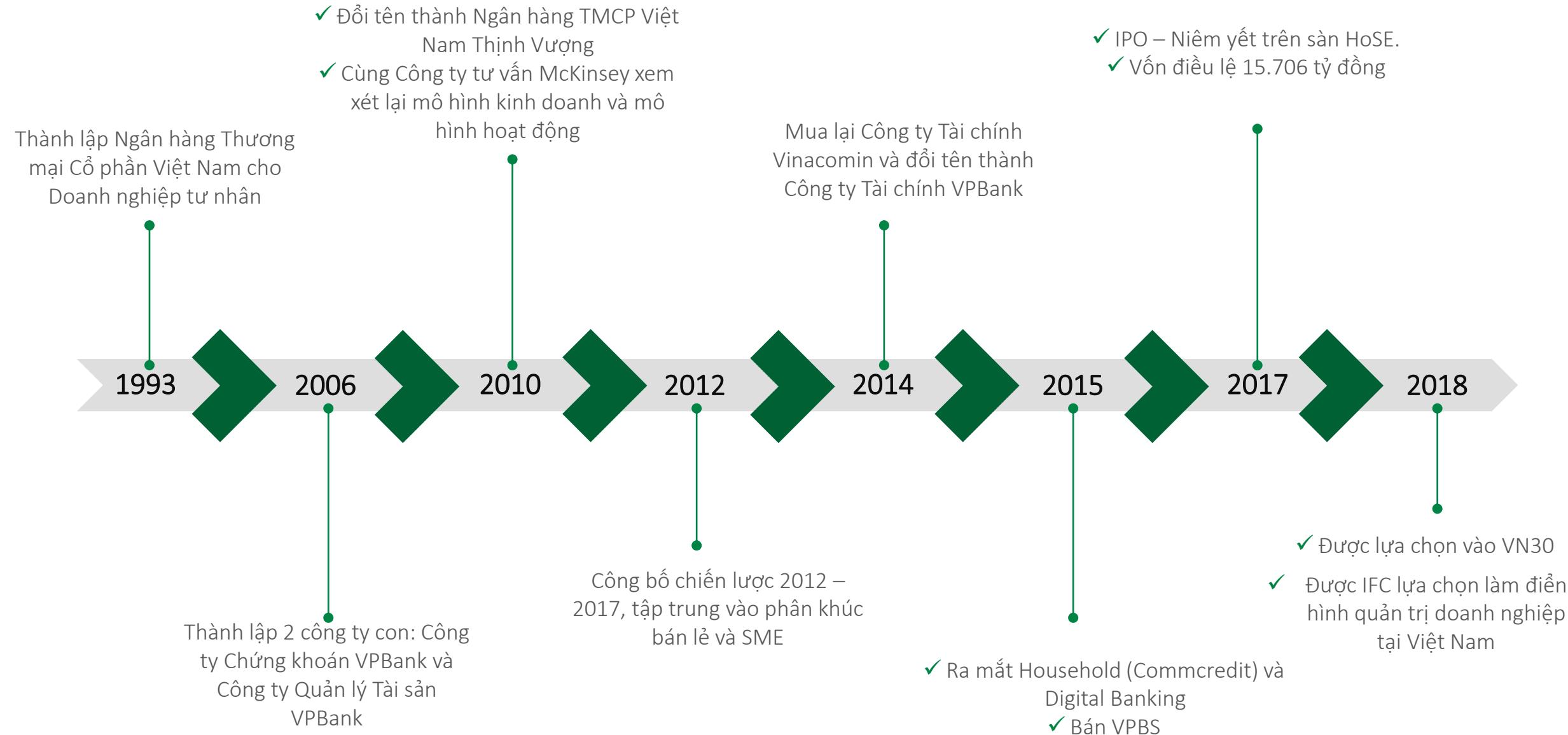
IFC lựa chọn VPBank là 1 trong 3 mô hình tiêu biểu về quản trị doanh nghiệp tại Việt Nam cùng với Công ty VinaMilk và Tập Đoàn Thiên Minh



“Với mục tiêu trở thành Ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam, VPBank nhận thấy rõ tầm quan trọng của việc cải thiện khung quản trị doanh nghiệp cũng như vượt xa quy định tuân thủ tối thiểu. Ngân hàng thể hiện cam kết minh mạch với Quản trị doanh nghiệp, thông qua việc ban hành và cải tiến chính sách, quy định nội bộ để đáp ứng các yêu cầu liên quan đến pháp lý.”

Nguồn: Nghiên cứu mô hình quản trị doanh nghiệp của IFC tại Việt Nam
Tháng 6 2018

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN



ĐÔI NGŨ LÃNH ĐẠO KINH NGHIỆM

Ban Điều Hành

NGÂN HÀNG



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



Ông Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc kiêm
thành viên HĐQT



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

PHÂN KHÚC KINH DOANH

4 trụ cột phân khúc chiến lược

1	2	3	4
Tài chính tiêu dùng (FE Credit)	Khách hàng cá nhân	Household Banking (Comm credit)	Khách hàng doanh nghiệp
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 tự động hóa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bộ phận được thành lập vào T07/2015 ✓ Mục tiêu nhằm vào phân khúc hộ sản xuất địa phương, tiểu thương. ✓ Hòa vốn vào năm 2018 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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

VPBANK

5	6	7	8	9
Dịch vụ Ngân hàng số	VP Direct	Khách hàng doanh nghiệp lớn	Khách hàng doanh nghiệp lớn và đầu tư	Thị trường tài chính
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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

02

ĐIỂM SÁNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

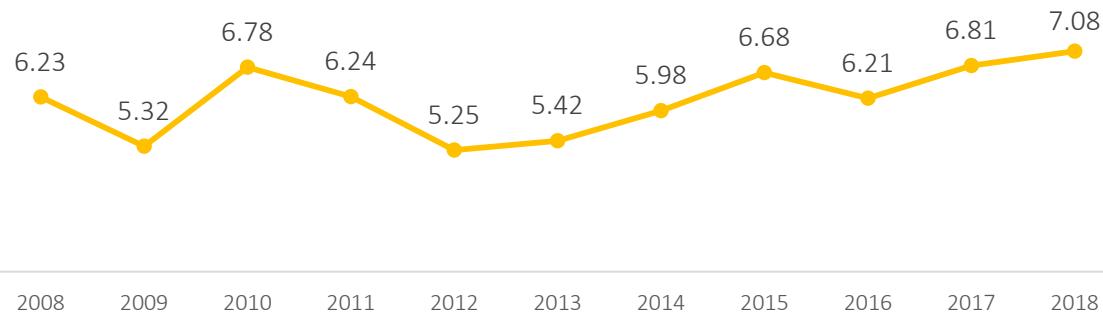
- ◆ TỔNG QUAN VĨ MÔ
- ◆ THÔNG TIN MẠNG LƯỚI
- ◆ CẬP NHẬT CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI
- ◆ QUẢN TRỊ RỦI RO



TỔNG QUAN VĨ MÔ

GDP

GDP tăng 7.08% trong 2018, cao nhất từ năm 2007. Sự tăng trưởng cao có được nhờ sự tăng trưởng vượt bậc của các ngành chế biến và sản xuất và dịch vụ, cũng như các ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản. Theo báo cáo của Ủy ban giám sát tài chính quốc gia thì nền kinh tế vĩ mô tiếp tục sẽ tiếp tục ổn định.



VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI Ở VN LÀ 35.46 TỶ USD, TĂNG TRƯỞNG 98.8% YOY

Việt Nam vẫn là một thị trường tốt cho dòng vốn FDI toàn cầu, tuy nhiên, FDI trong năm 2018 không cao bằng năm 2017, do (i) cạnh tranh từ các quốc gia khác trong khu vực hoặc các chính sách kinh tế lớn; (ii) những quy định hạn chế; (iii) xu hướng dòng tiền chảy đến các khu vực an toàn hơn là tới các thị trường mới nổi.

Dự án mới giai đoạn 2013 – 2018: nhiều nhất trong năm 2018



NHỮNG YẾU TỐ VĨ MÔ KHÁC

PMI: tiếp tục tăng trưởng ở mức 53.8, được thúc đẩy bởi sự gia tăng của sản xuất tiêu dùng, dường như có lợi từ cảng thẳng Mỹ-Trung

Lạm phát: không thay đổi so với tháng 11, giữ ở mức 3.5% trong tháng 12, vẫn nằm dưới mục tiêu 4.0% của Ngân hàng Trung ương. Trong khi đó, lạm phát trung bình hàng năm tăng ở mức 3.6% trong tháng 12 so với 3.5% trong tháng 11

CPI: Trong quý IV 2018 tăng 0.6% so với quý trước và 3.44% so với cùng kỳ năm ngoái. CPI bình quân năm 2018 tăng 3.54% so với năm 2017.

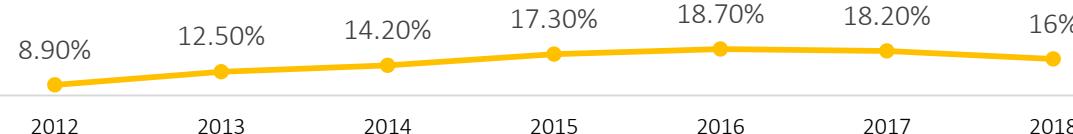
PMI: Chỉ số quản lý mua hàng - dựa trên 5 chỉ số chính: đơn hàng mới, mức tồn kho, sản xuất, số lượng giao hàng của nhà cung cấp và môi trường việc làm. Điểm ngưỡng là 50. Trên 50 là dương và dưới 50 là âm

TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG DƯỚI 16% TRONG NĂM 2018, THẤP HƠN MỤC TIÊU 17%

Tăng trưởng tín dụng 2018 đạt 16%, thấp hơn kì vọng và thấp nhất trong vòng 4 năm trở lại đây. Các ngân hàng cổ phần hàng đầu như TCB, MBB, VPB duy trì mức tăng trưởng cao trong khi các ngân hàng quy mô vừa và nhỏ như SHB, KLB, LVB lại không mở rộng danh mục đáng kể

Dự báo: Tốc độ tăng trưởng có xu hướng chậm dần trong năm tiếp theo, dự báo trong khoảng 15%

Tốc độ tăng trưởng tín dụng



THÔNG TIN MẠNG LƯỚI – CHI NHÁNH & CÁC ĐIỂM GIAO DỊCH

Chi nhánh & các điểm giao dịch

- Khoảng **27,500** nhân viên
- 222** chi nhánh và **83** trung tâm & hubs SME , mở mới **4** chi nhánh và 1 phòng giao dịch từ đầu năm 2018
- Gần **650** ATMs/CDMs

Các kênh	Địa điểm giao dịch tại 31.12.2017	Địa điểm giao dịch tại 31.12.2018
----------	--------------------------------------	--------------------------------------

Chi nhánh bán lẻ 217 222

Trung tâm & hub SME	77	83
---------------------	----	----

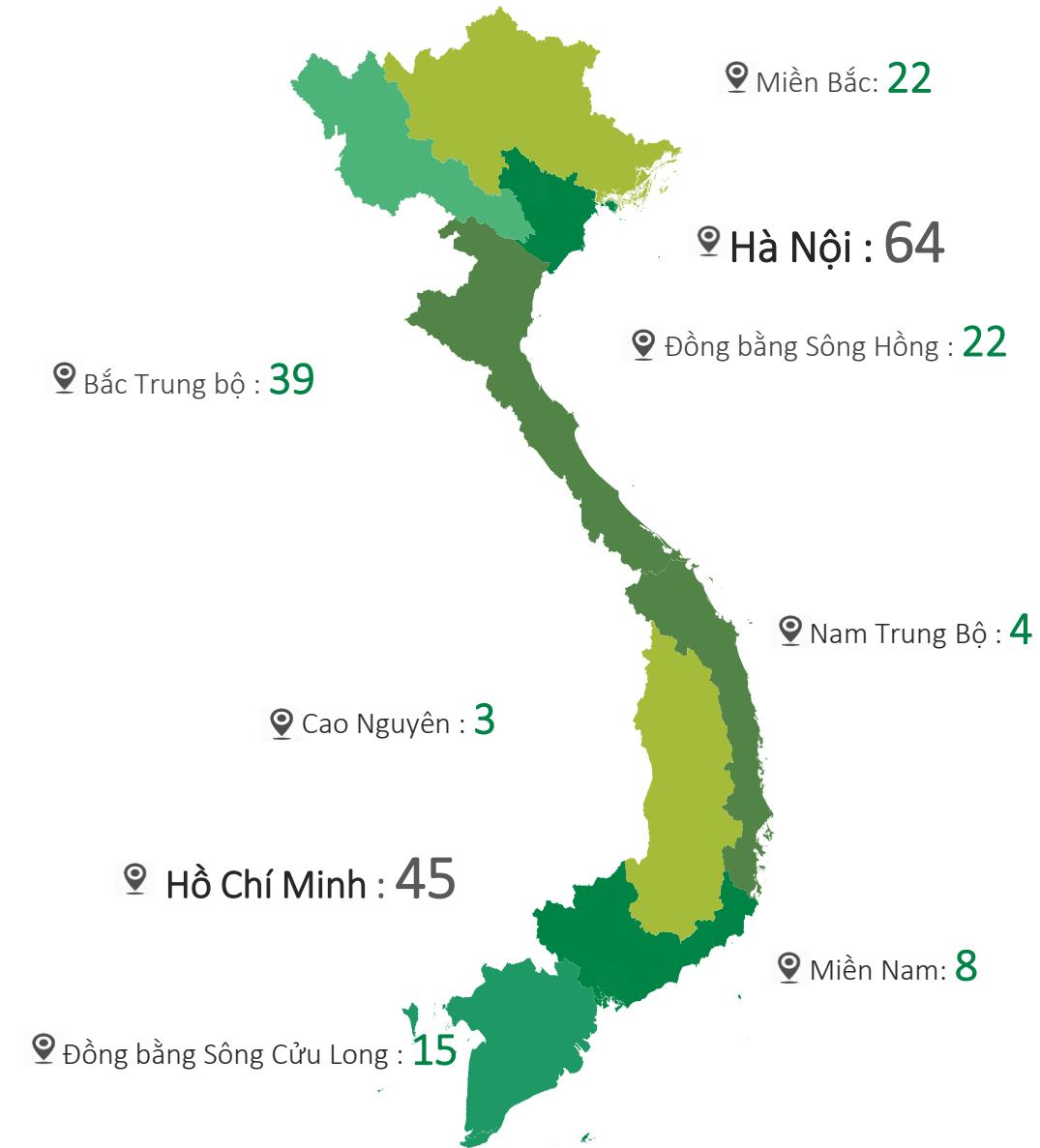
Trung tâm Household
(Commcredit) 236 171

Chi nhánh Ngân hàng doanh nghiệp	4	4
-------------------------------------	---	---

Tín dụng tiêu dùng
(FE Credit) >11,000 >12,000 POS
>34,000 Điểm GD tiền mặt

ATM/CDM/Timo CDM	474/105	480/150/4
------------------	---------	-----------

Mạng lưới



THÔNG TIN MẠNG LƯỚI – NỀN TẢNG KHÁCH HÀNG

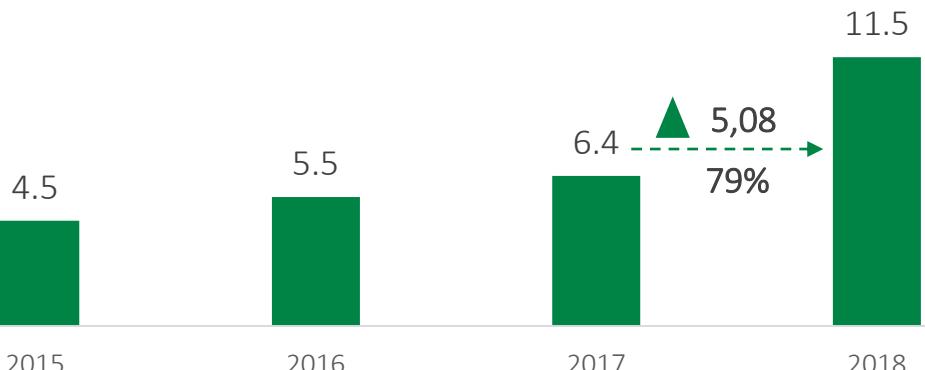
Số lượng thẻ phát hành (*) (nghìn,%)

- Số lượng thẻ ghi nợ & tín dụng phát hành
- Số lượng thẻ tín dụng phát hành
- Số lượng thẻ ghi nợ phát hành



* 2016,2017: số liệu riêng lẻ; 2018: số liệu hợp nhất

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



* Số liệu riêng lẻ

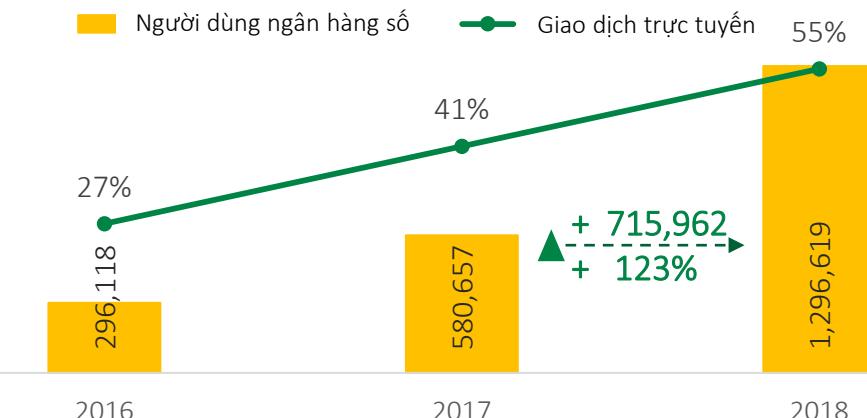
** Số liệu tiêu dùng/thẻ hoạt động/tháng của khách hàng cá nhân

Khách hàng hoạt động (*) (nghìn)



* Số liệu hợp nhất

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



* Số liệu riêng lẻ

CÁC SÁNG KIẾN ĐÃ TRIỂN KHAI

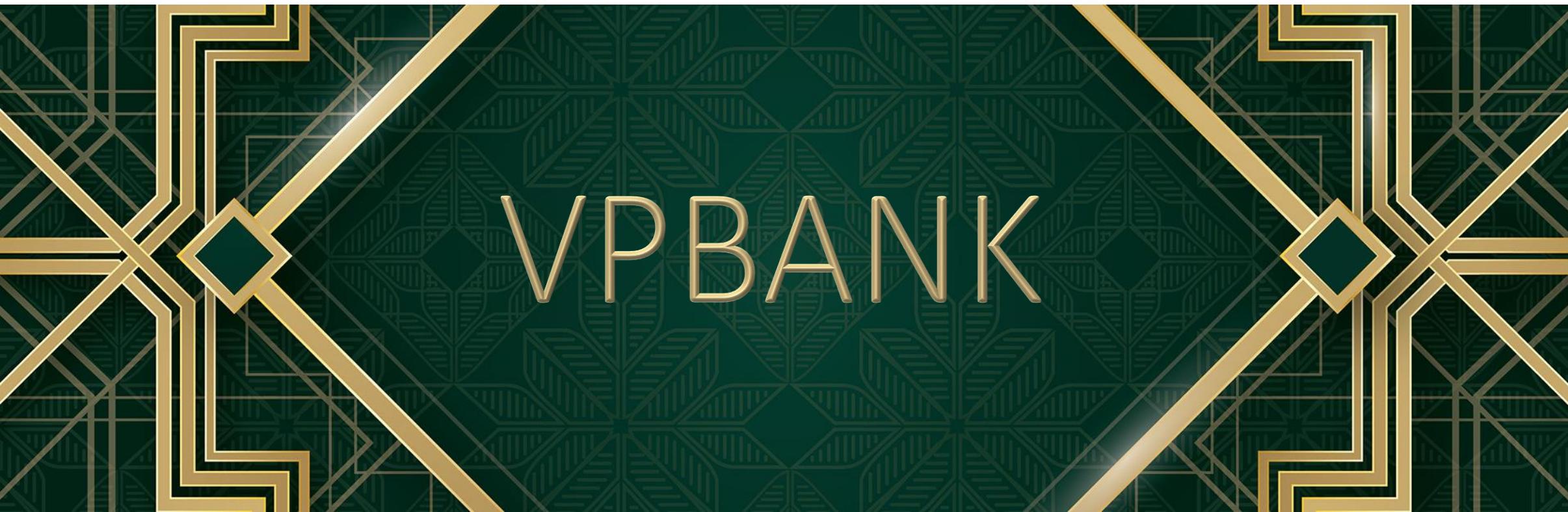
KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

TÍN DỤNG TIỀU THƯƠNG

SME

VPDIRECT

NGÂN HÀNG SỐ



KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN – NGÂN HÀNG ƯU TIÊN (AF)

2018 – Một năm nhiều thành tựu

CON SỐ TÀI CHÍNH

- Năm 2018, AF đóng góp 75% vào huy động, 50% doanh số bán bảo hiểm và 100% doanh số sản phẩm đầu tư của khối KHCN. NFI tăng 130% so với 2017 với doanh số từ bán sản phẩm bảo hiểm và đầu tư tăng trưởng mạnh mẽ.

THƯƠNG HIỆU VÀ DỊCH VỤ

- Thương hiệu DIAMOND là một trong những thương hiệu cạnh tranh nhất tại Việt Nam, mang đến cho khách hàng nhiều **sản phẩm quản lý tài sản** để giúp họ đạt được các mục tiêu ngắn-dài hạn, áp dụng **lãi suất ưu đãi** cho tiền gửi và sản phẩm cho vay, thẻ tín dụng quốc tế, dịch vụ theo dõi nhanh, **các giải pháp phù hợp** và nhiều **dịch vụ và đặc quyền** khác như phòng chờ sân bay độc quyền.
- Số lượng khách hàng AF tại VPBank** tiếp tục **tăng gấp năm lần** kể từ tháng 1 đến cuối năm 2018

MÔ HÌNH BÁN HÀNG HIỆU QUẢ

- Đẩy mạnh mô hình bán hàng và phân phối, cho phép các chi nhánh ở 3 cấp khác nhau được nhận hỗ trợ khác nhau. **Năng suất bán hàng** và thu nhập từ phí như Mutual Funds và bảo hiểm **tăng gấp bốn lần**
- Chỉ số hài lòng của khách hàng (**NPS**) **tăng liên tiếp** từ 31% tháng 7 lên 62% và 95% trong tháng 12



KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN – Thị Phần Thẻ Tín Dụng

	Chỉ số	30.09.2017	30.09.2018	Tăng trưởng năm
	Số lượng thẻ (triệu)	0.29	0.45	66%
	GDV (triệu USD)	246	399	70%
	Giá trị tiêu dùng bình quân một thẻ một tháng (USD)	287	294	2%
THỊ TRƯỜNG	Số lượng thẻ (triệu)	3.10	4.66	50%
	GDV (million USD)	1,474	2,204	50%
	Giá trị tiêu dùng bình quân một thẻ một tháng (USD)	158	158	-1%
THỊ PHẦN CỦA VPBANK TRÊN THỊ TRƯỜNG THẺ VIỆT NAM	Số lượng thẻ (triệu)	9.3%	9.7%	
	GDV (triệu USD)	16.7%	18.1%	
	Giá trị tiêu dùng bình quân một thẻ một tháng (USD)	1.81x	1.86x	

GDV = Tổng giá trị USD

Nguồn: Báo cáo Thị trường Thẻ tại 30.09.2018. Số lượng thẻ được tính là số lượng lũy kế

- Tiếp tục cải tiến SmartLead bằng cách triển khai thêm các kênh phân phối mới như là TOTAL 8149 và TELESALE
- Chuẩn bị nền tảng cho năm 2019 bằng cách kết nối với 2 - 3 kênh tiếp cận khách hàng tiềm năng (FACEBOOK - GOOGLE AD - WEBSITE)

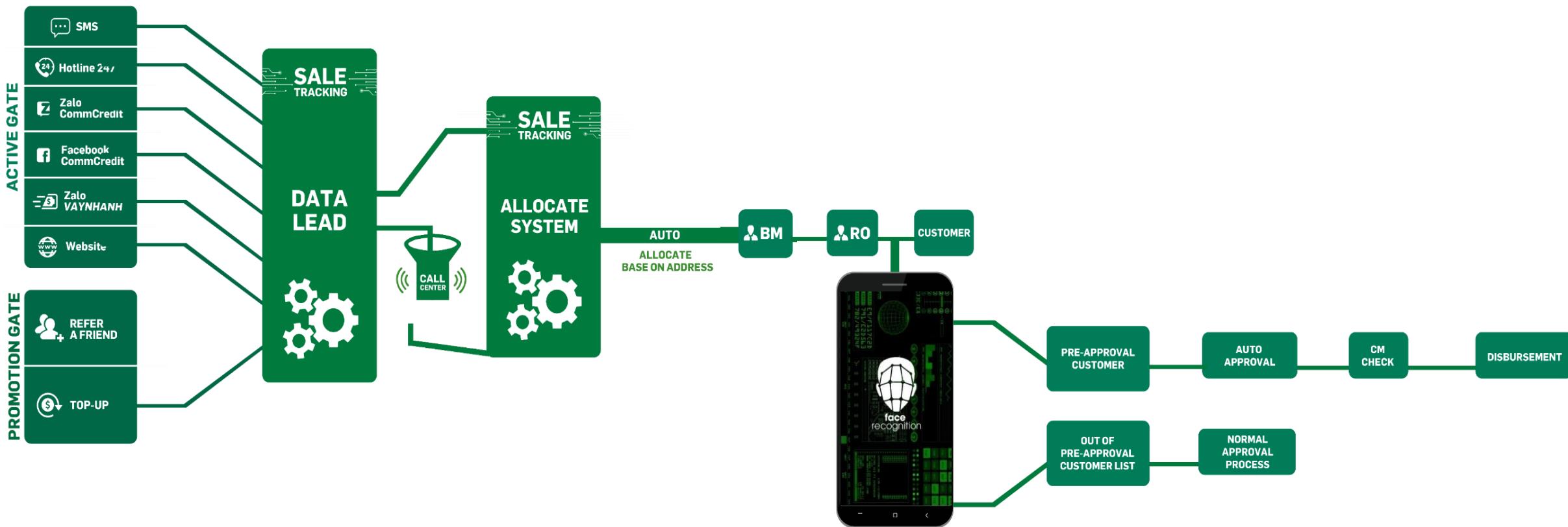
KẾT QUẢ

Số lượng giải ngân: **Tăng trưởng 19%**

Số tiền giải ngân: **Tăng 39%**

Hoà vốn trong năm 2018

*Dữ liệu tại thời điểm 31.12.2018



DỰ ÁN SME CONNECT

- Phiên bản đầu tiên của cổng thông tin SME Connect đã được ra mắt vào quý 4 năm 2017
- Vào cuối năm 2018, số lượng người dùng tăng **77%** so với giữa năm 2018
- Mục tiêu năm 2019: Nâng cao và kết nối nền tảng ứng dụng di động và web của SME Connect với khách hàng SME

The collage illustrates the various features and user interfaces of the SME Connect platform, including its mobile application, website, and specific service pages.

VPDIRECT - YOLO

Ra mắt thị trường vào ngày 14.09.2018



YOLO
Ngân hàng số sành điệu cho thế hệ mới

YOLO - Giải thưởng ứng dụng ngân hàng di động nổi bật nhất của Vietnam Digital từ Hiệp hội truyền thông kỹ thuật số Việt Nam

Giải thưởng sáng kiến, ứng dụng, chương trình có hệ sinh thái tài chính kỹ thuật số tốt nhất – “YOLO” từ The Asian Bankers

Giải thưởng sáng kiến ngân hàng số dành cho giới trẻ tốt nhất – YOLO từ Global Banking and Finance Review

YOLO nằm trong nhóm 3 ứng dụng tài chính và ngân hàng miễn phí phổ biến trên Google play

Kết quả

- 200,000+ người dùng
- 4,500+ Thẻ ghi nợ Master YOLO phát hành
- VND 3,000+ tỷ Giá trị giao dịch
- 471,000+ Giao dịch

HÀNH TRÌNH SỐ HÓA

Tiếp tục triển khai những sáng kiến quan trọng

Thẻ tín dụng

Tỷ lệ chuyển đổi	12%
Đóng góp cho tổng số thẻ KHCN	32%
Số lượng thẻ phát hành	*4.6x

Thầu chi

Tài khoản trực tuyến	*2.3x
-------------------------	-------

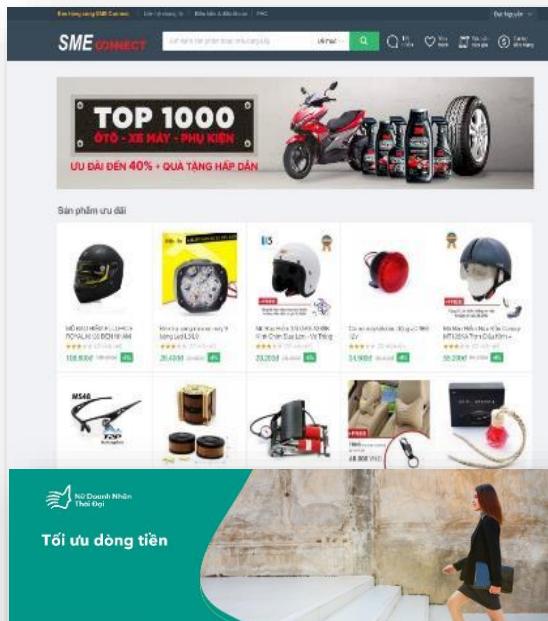
UPL

Đóng góp vào tổng số UPL đã giải ngân	35%
Khối lượng giải ngân	*7.5x

Dream: CASA & TD

Số lượng người dùng (lũy kế)	*3.5x
---------------------------------	-------

*Tăng trưởng so với năm trước



Click để vay
TIỀN CÓ NGAY

LUÔN CÓ KHOẢN VAY CHO BẠN

✓ KHÔNG Cần đến ngân hàng
✓ KHÔNG Phí ngoài
✓ KHÔNG Thủ chấp

✓ DUYỆT VAY Trong ngày
✓ GIẢI NGÂN Nhanh chóng
✓ LÃI SUẤT Minh bạch

**Hãy trải nghiệm vay online hoàn toàn mới.
Đơn giản hơn. Không thủ chấp. Không phải đến ngân hàng**

ĐĂNG KÝ VAY



QUẢN TRỊ RỦI RO

PHÂN TÍCH RỦI RO TRONG QUY TRÌNH RA QUYẾT ĐỊNH KINH DOANH

Thu nợ hiệu quả với phương pháp xử lý nợ xấu chặt chẽ và cơ sở hạ tầng CNTT tiên tiến

VPBANK ÁP DỤNG 3 TUYỂN PHÒNG THỦ BAO GỒM: ĐƠN VỊ KINH DOANH, QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ KIỂM TOÁN



- Phòng ban kinh doanh: Bộ phận nhận rủi ro
- Quản lý rủi ro: thiết kế, kiểm soát và giám sát mọi hoạt động kinh doanh
- Kiểm toán: Giám sát và đánh giá độc lập

50x

Thời gian phê duyệt cho khách hàng cá nhân nhanh hơn so với quy trình làm việc thủ công (22 phút so với 1 ngày). Phân cấp CPC đã triển khai, phân bổ và kiểm tra danh sách tự động

100%

Tuân thủ Trụ cột 1 và Trụ cột 3 theo tiêu chuẩn Basel 2, đã nộp đơn cho Cơ quan quản lý để tuân thủ sớm Thông tư 41

1.9x

cao hơn năm 2017 về hoàn thành thu hồi nợ

2.41%

Tỷ lệ NPL – Ngân hàng riêng lẻ
Tuân thủ yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước



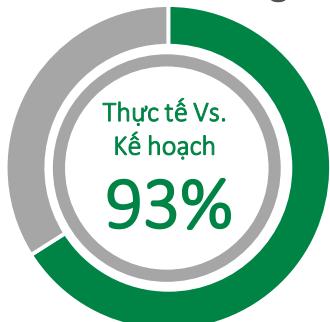
VPBANK

03
KẾT QUẢ KINH DOANH
NĂM 2018

NĂM 2018 – CÁC CHỈ SỐ CHÍNH

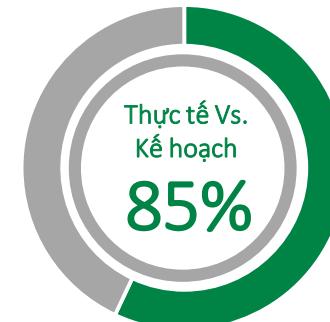
Bảng cân đối kế toán	31/12/2018	31/12/2017	Tăng trưởng
Cấp tín dụng	230,790	196,673	17.3%
Tổng tài sản	323,308	277,752	16.4%
Huy động từ khách hàng (Bao gồm giấy tờ có giá)	219,509	199,655	9.9%
CAR theo thông tư 36	11.9%	14.6%	
CAR theo Basel II	11.1%	12.6%	

Tổng thu nhập hoạt động (Tỷ VND)



2018	31,086
Tăng trưởng năm	24%

PBT



2018	9,199
Tăng trưởng năm	13%

CIR

34.2%

ROE

Hợp nhất
22.8%

Riêng lẻ*
18.5%

ROA

2.4%

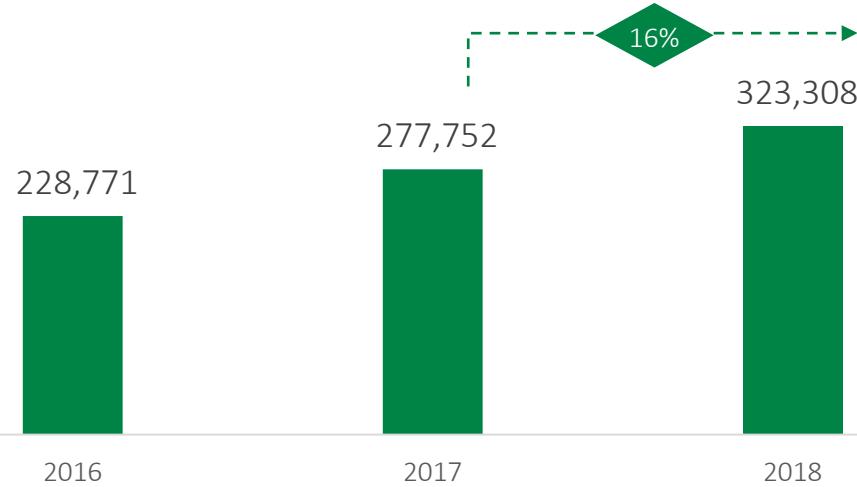
Đơn vị: Tỷ VND

Nguồn: Báo cáo Tài chính hợp nhất chưa kiểm toán tại 31.12.2018

* Không bao gồm thu nhập từ các công ty con và đầu tư cho các công ty con

TÀI SẢN

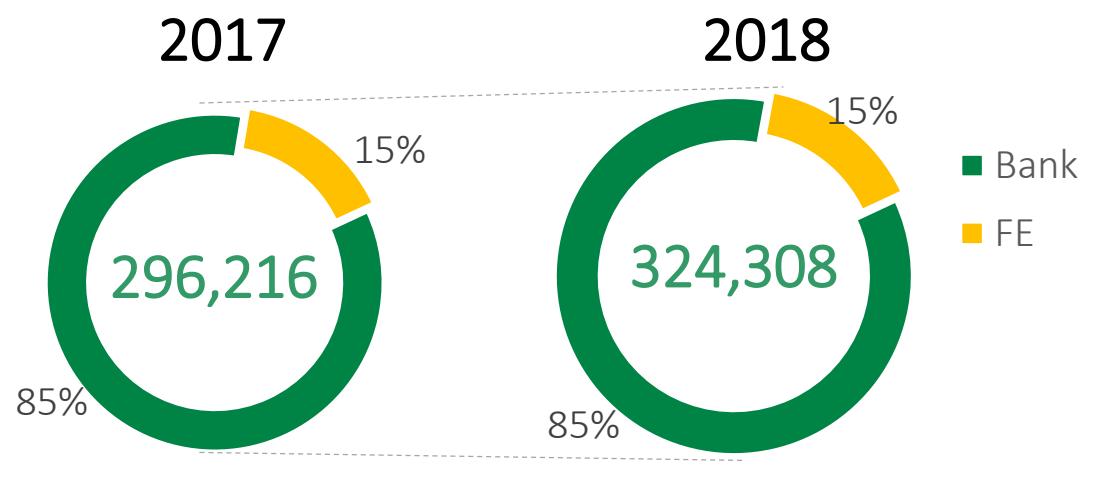
Tăng trưởng tổng tài sản (Tỷ VND)



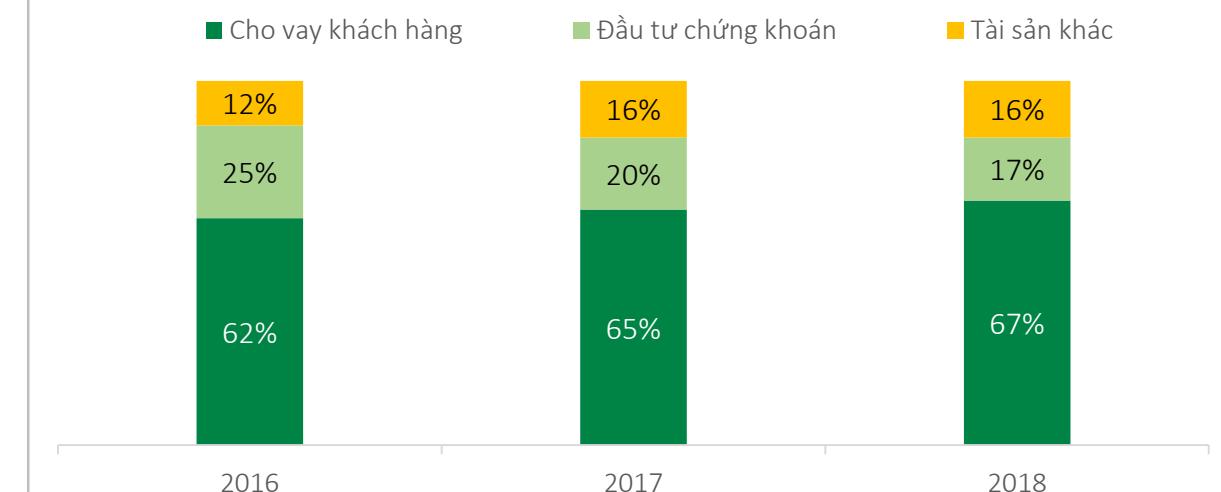
Tăng trưởng theo cơ cấu (*) (Tỷ VND)



Tỷ trọng (Tỷ VND)

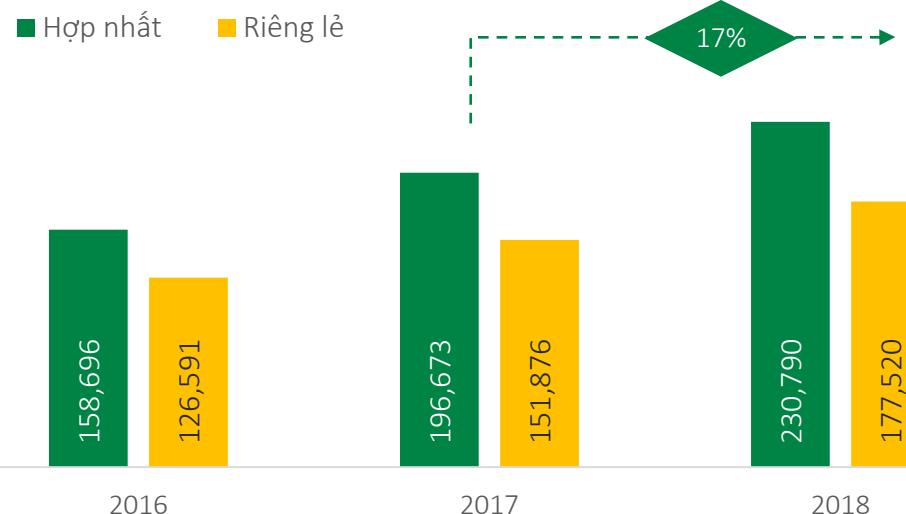


Cơ cấu tổng tài sản (%)

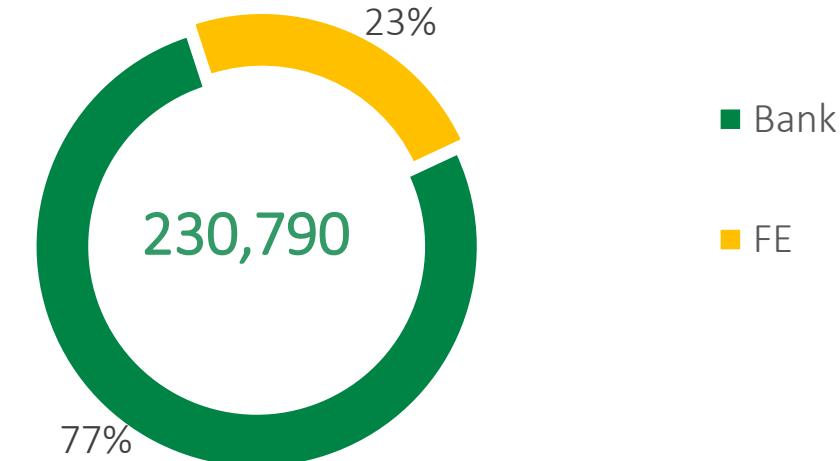


CHO VAY KHÁCH HÀNG (*)

Tăng trưởng tín dụng (Tỷ VND)

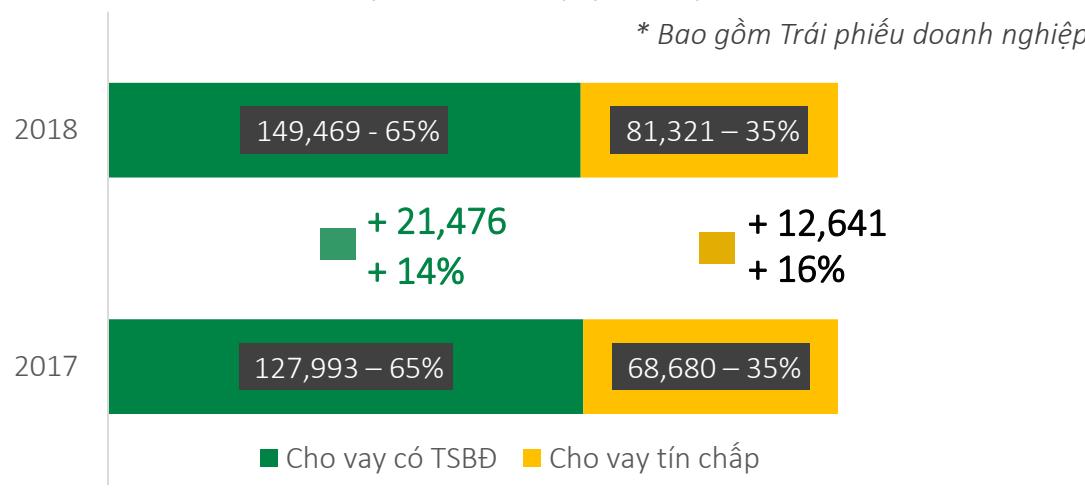


Tỷ trọng (Tỷ VND, %)



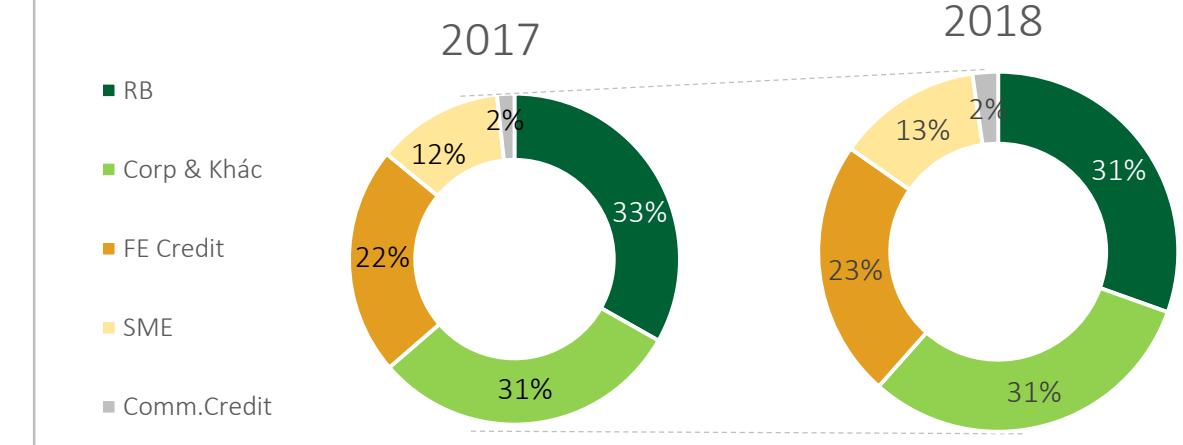
Cơ cấu cho vay theo loại (Tỷ VND)

* Bao gồm Trái phiếu doanh nghiệp



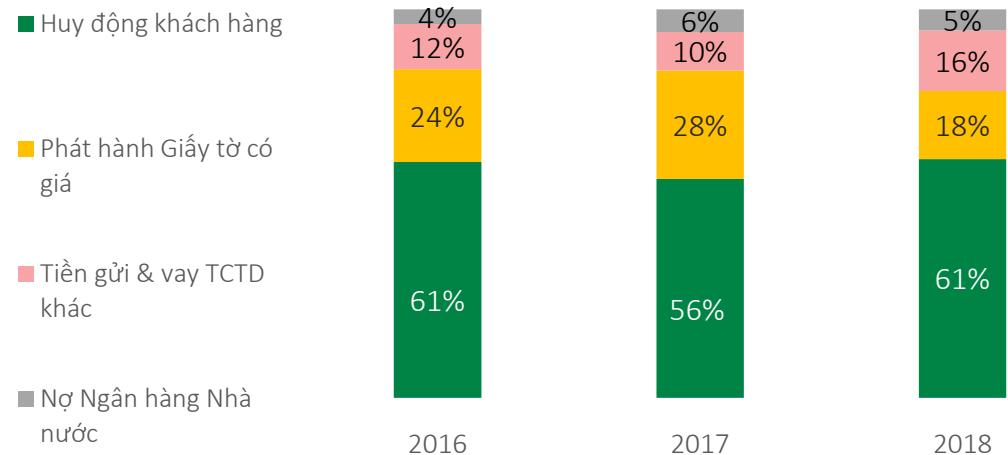
Cơ cấu cho vay theo phân khúc (*) (Tỷ VND)

* Bao gồm Trái phiếu doanh nghiệp + VAMC



HUY ĐỘNG KHÁCH HÀNG

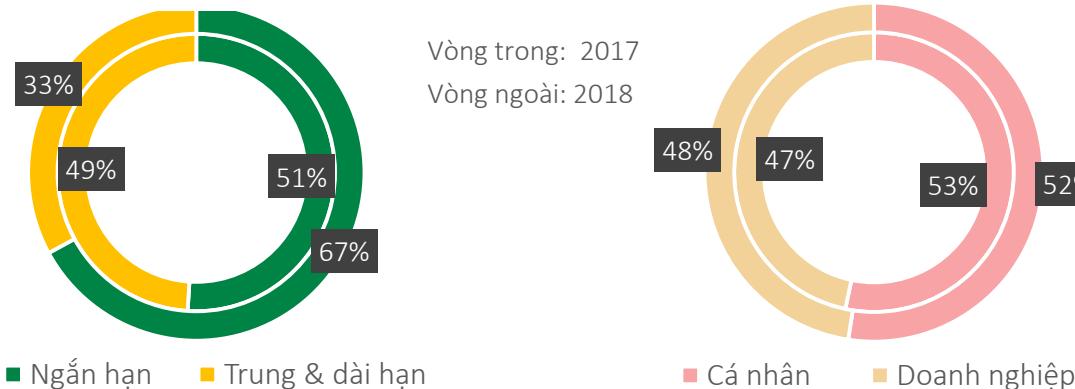
Cơ cấu huy động (%)



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 tại 31.12.2018



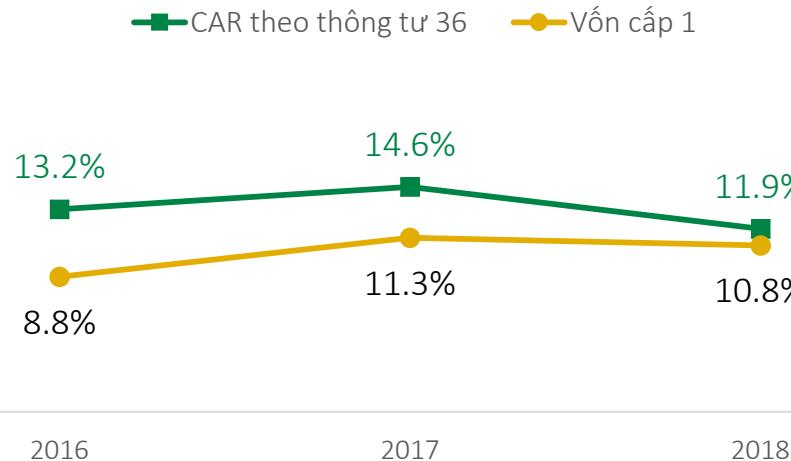
LDR & Huy động ngắn hạn cho vay trung và dài hạn (Theo Ngân hàng Nhà nước) (*)



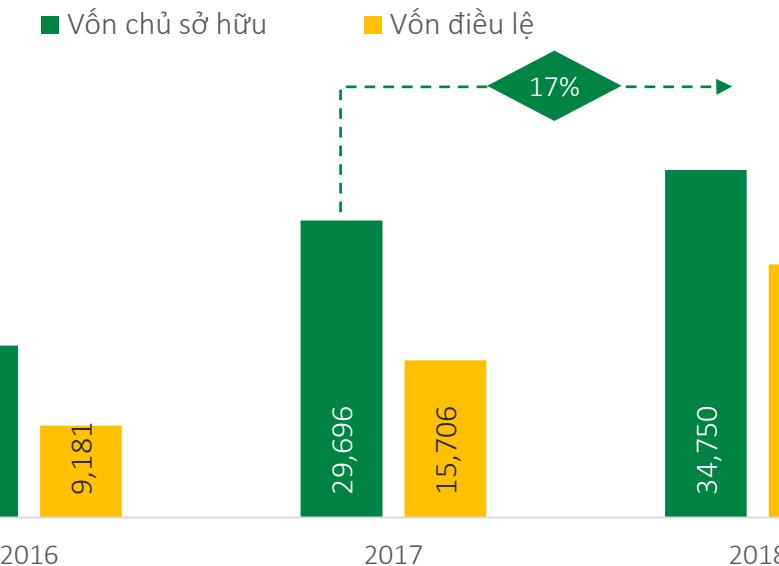
* Ngân hàng riêng lẻ

VỐN CHỦ SỞ HỮU

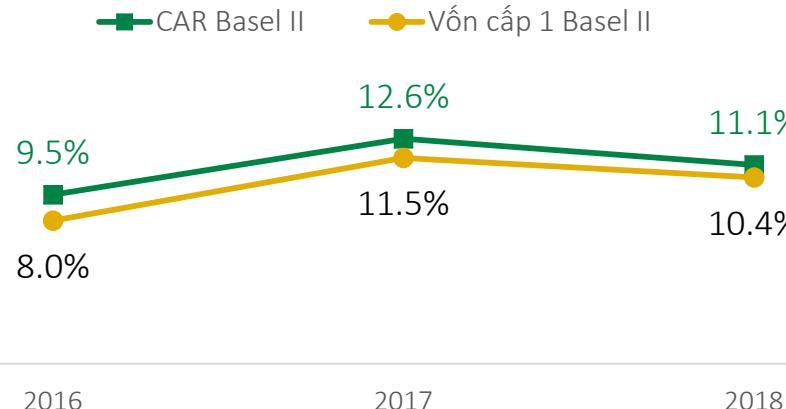
Tỷ lệ an toàn vốn theo thông tư 36



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



Tỷ lệ an toàn vốn theo Basel II



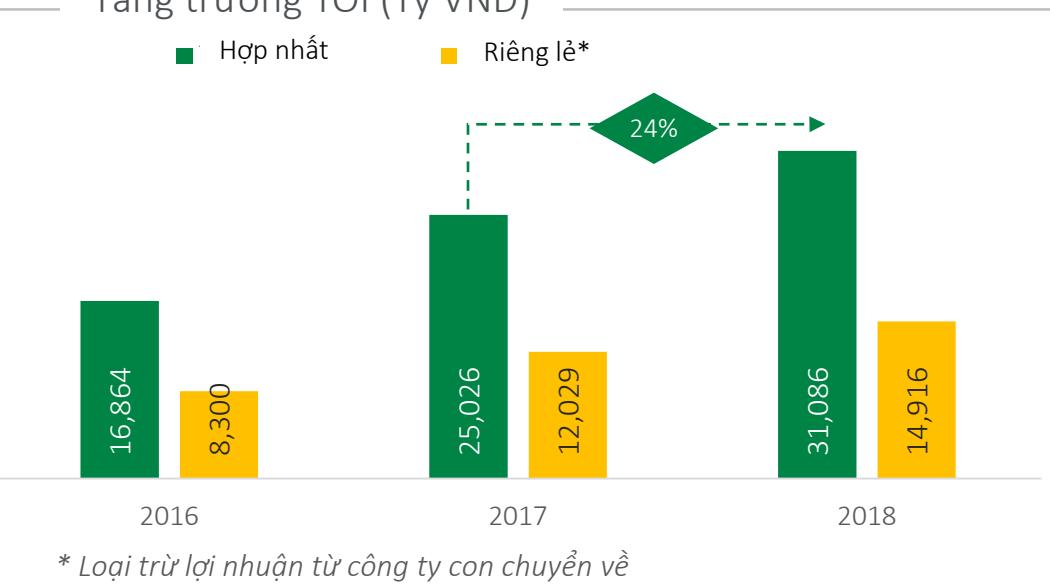
Tài sản/vốn chủ sở hữu



TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG

Tăng trưởng TOI (Tỷ VND)

■ Hợp nhất ■ Riêng lẻ*

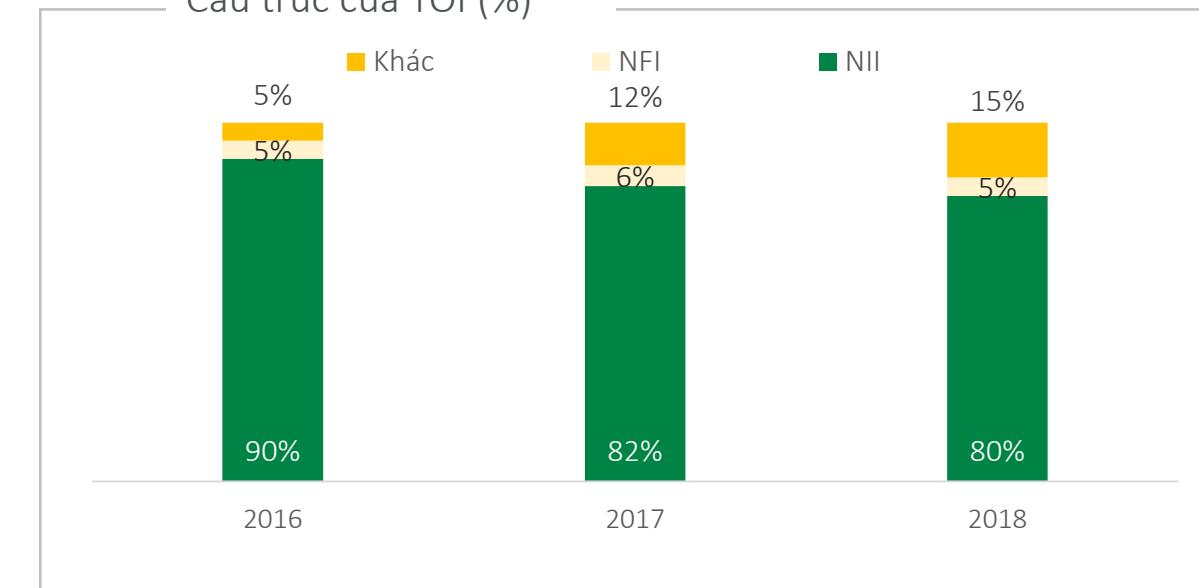


Cấu trúc của TOI (%)

■ Khác

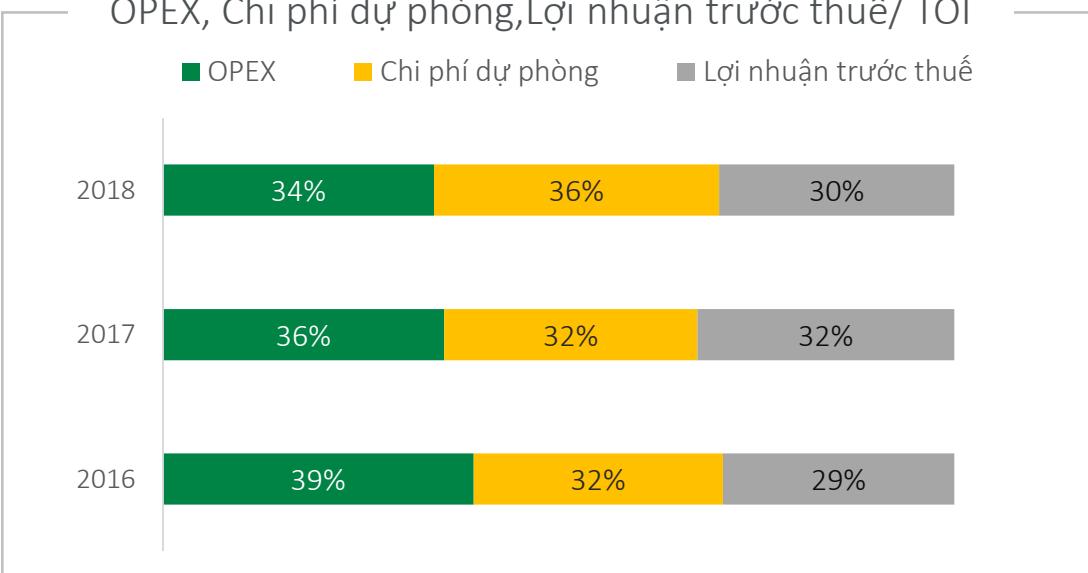
■ NFI

■ NII



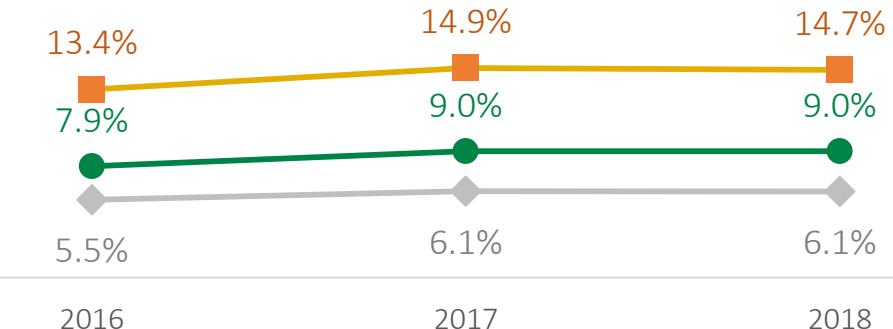
OPEX, Chi phí dự phòng, Lợi nhuận trước thuế/ TOI

■ OPEX ■ Chi phí dự phòng ■ Lợi nhuận trước thuế



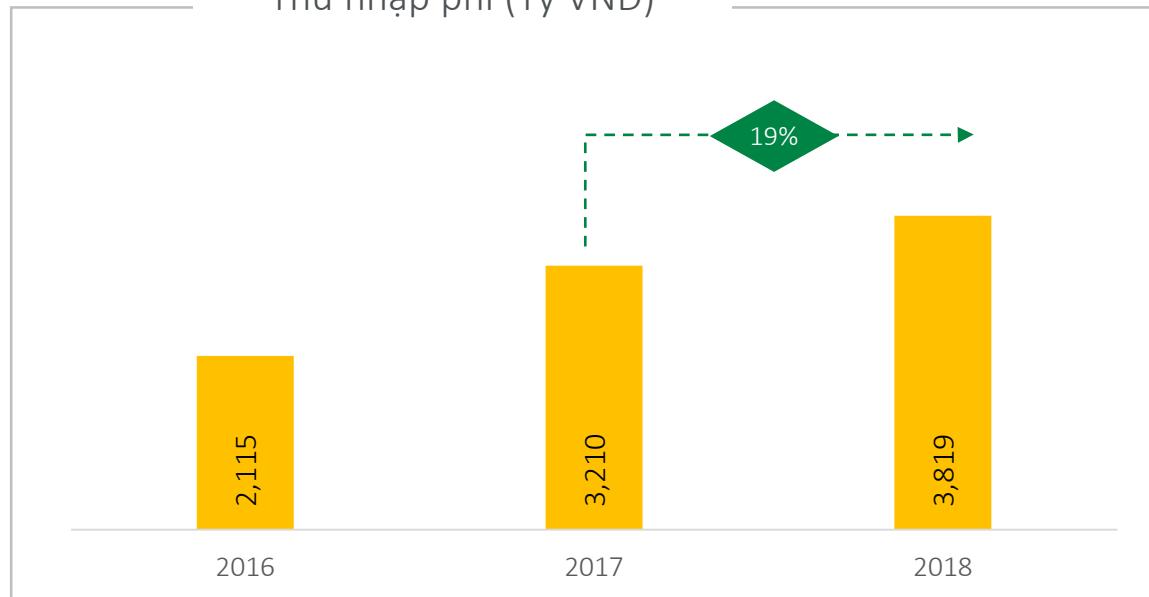
Thu nhập trên tài sản sinh lời, NIM, Chi phí Vốn

■ Thu nhập trên tài sản sinh lời ■ NIM ■ Giá vốn huy động

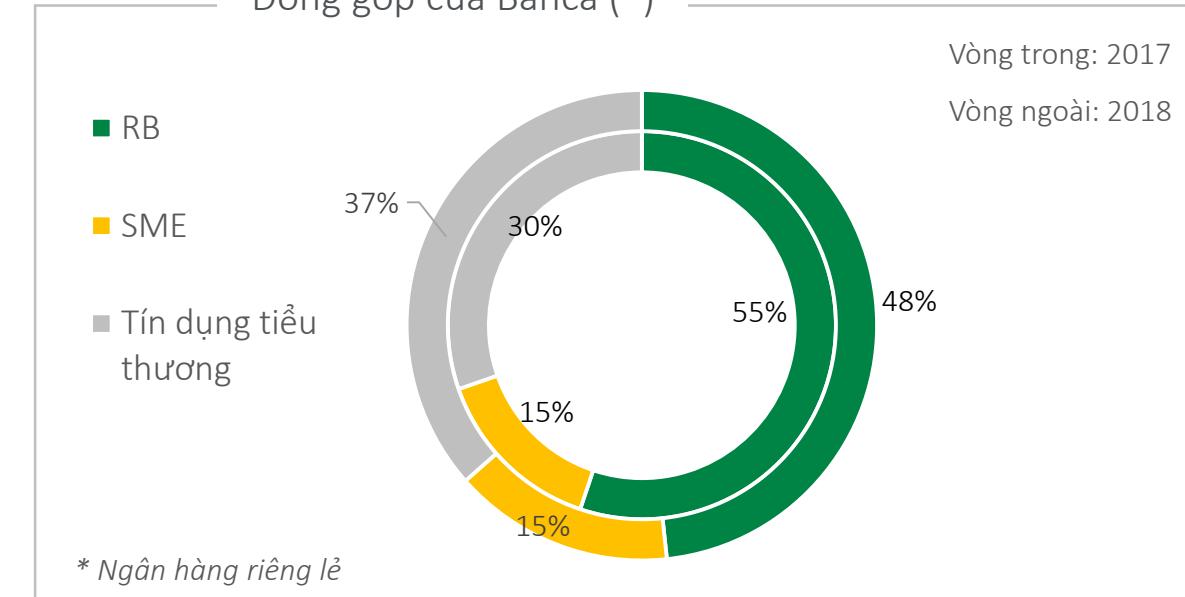


THU NHẬP PHÍ

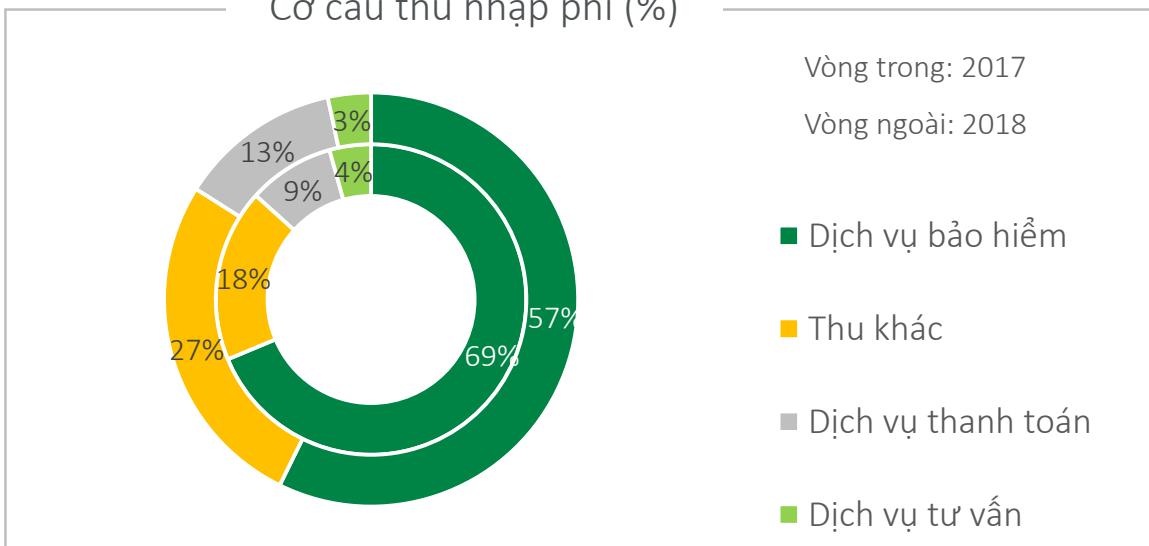
Thu nhập phí (Tỷ VND)



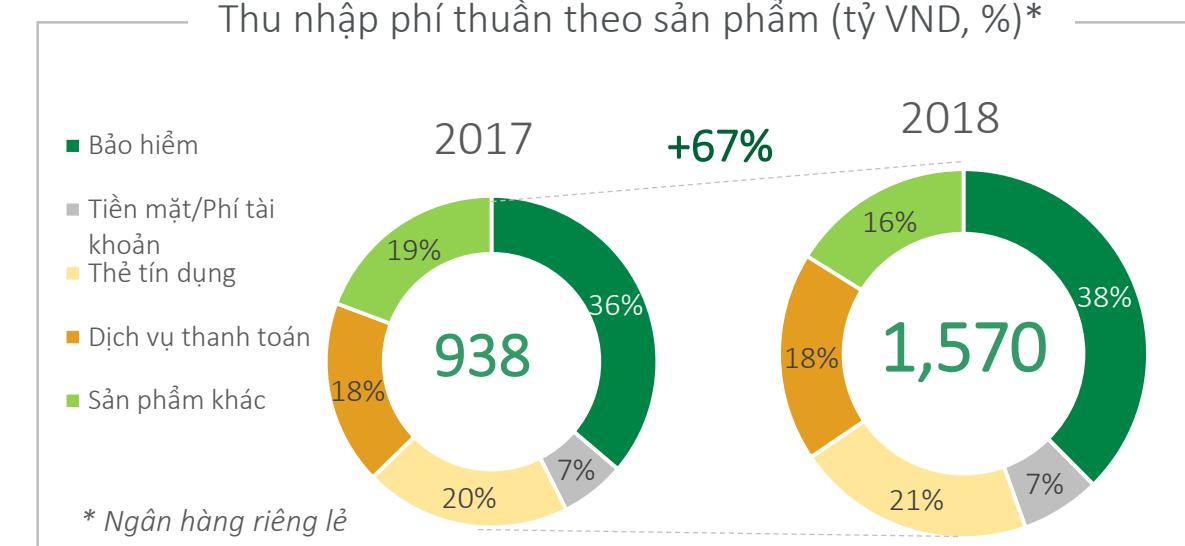
Đóng góp của Banca (*)



Cơ cấu thu nhập phí (%)



Thu nhập phí thuần theo sản phẩm (tỷ VND, %)*



CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Tăng trưởng OPEX (tỷ VND)

Hợp nhất

6,621

2016

8,895

2017

20%

10,634

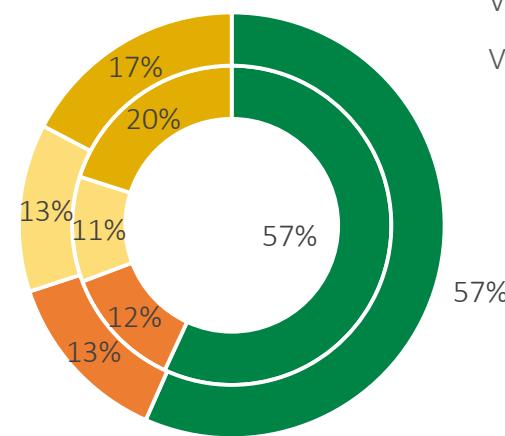
2018

5,361

6,106

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



Vòng trong: 2017

Vòng ngoài: 2018

Tốc độ tăng trưởng OPEX vs. Tốc độ tăng trưởng NOI

OPEX

8,895

2017

10,634

2018

NOI

25,026

2017

31,086

2018

CHI PHÍ DỰ PHÒNG

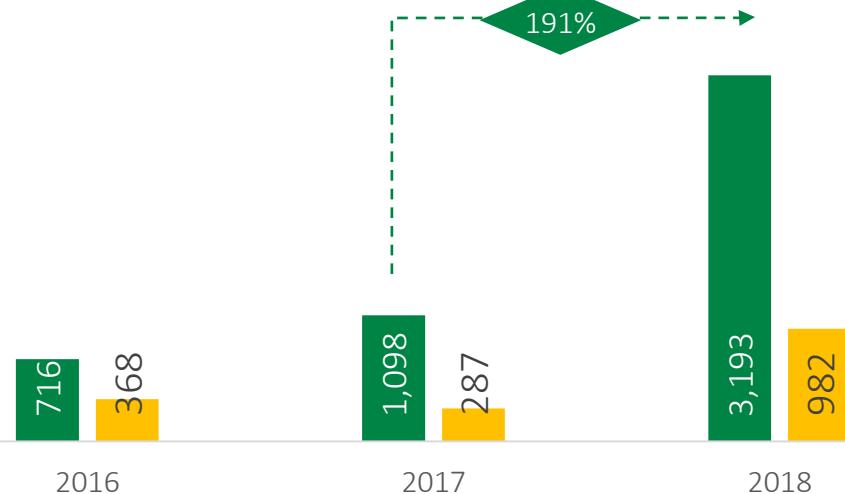
Tăng trưởng chi phí dự phòng (Tỷ VND)

■ Hợp nhất ■ Riêng lẻ



Thu nhập từ các khoản nợ đã xử lý rủi ro (Tỷ VND)

■ Hợp nhất ■ Riêng lẻ



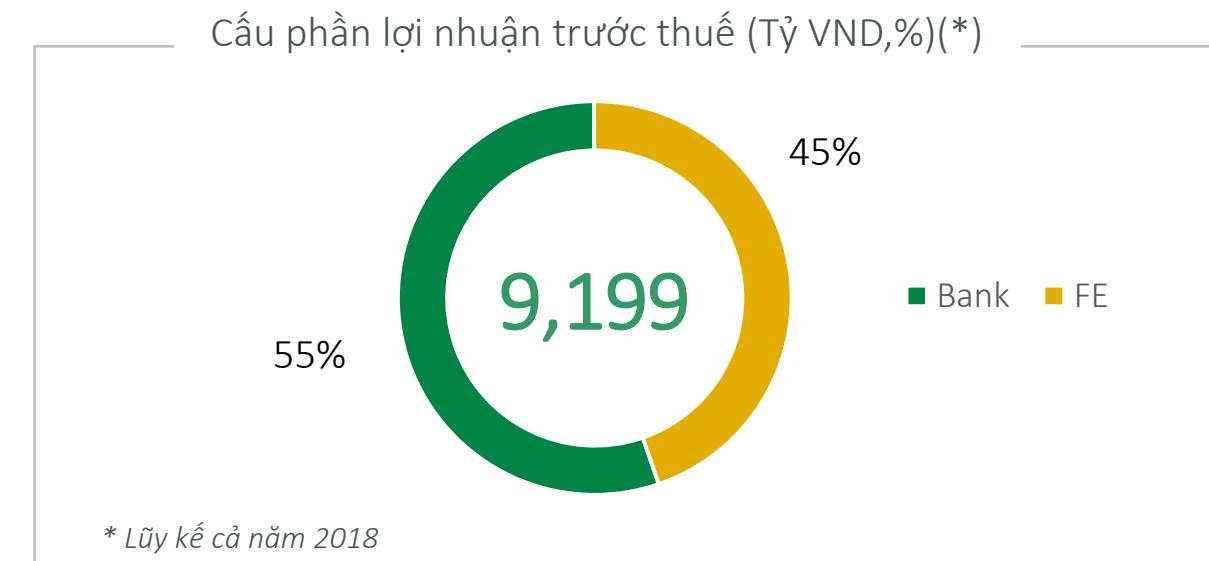
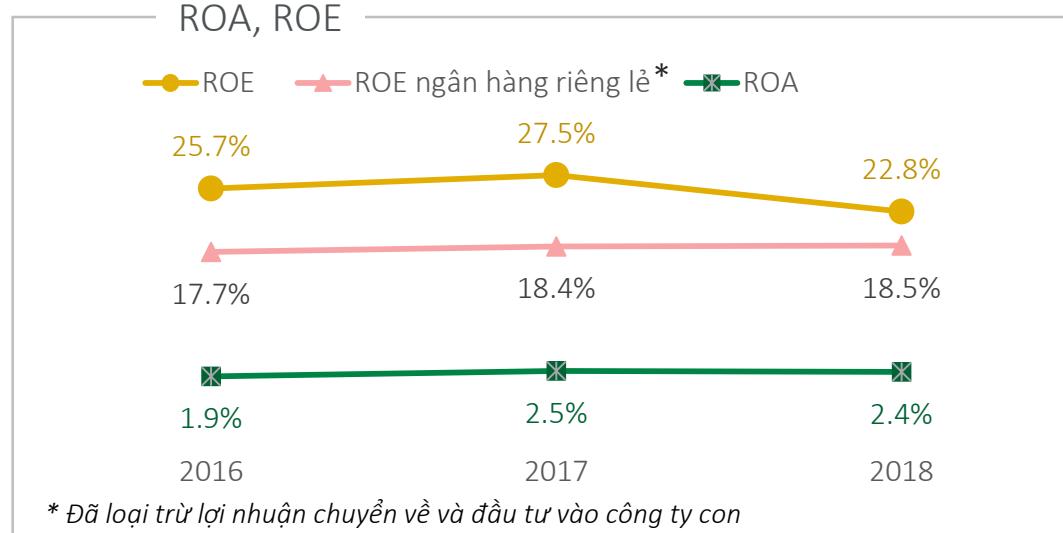
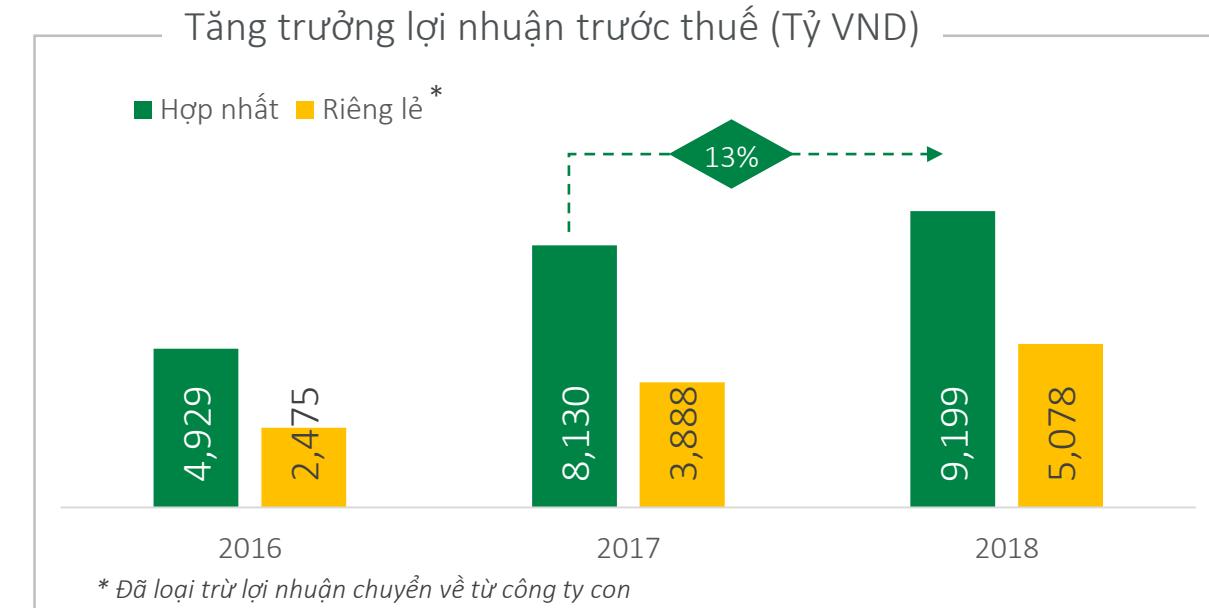
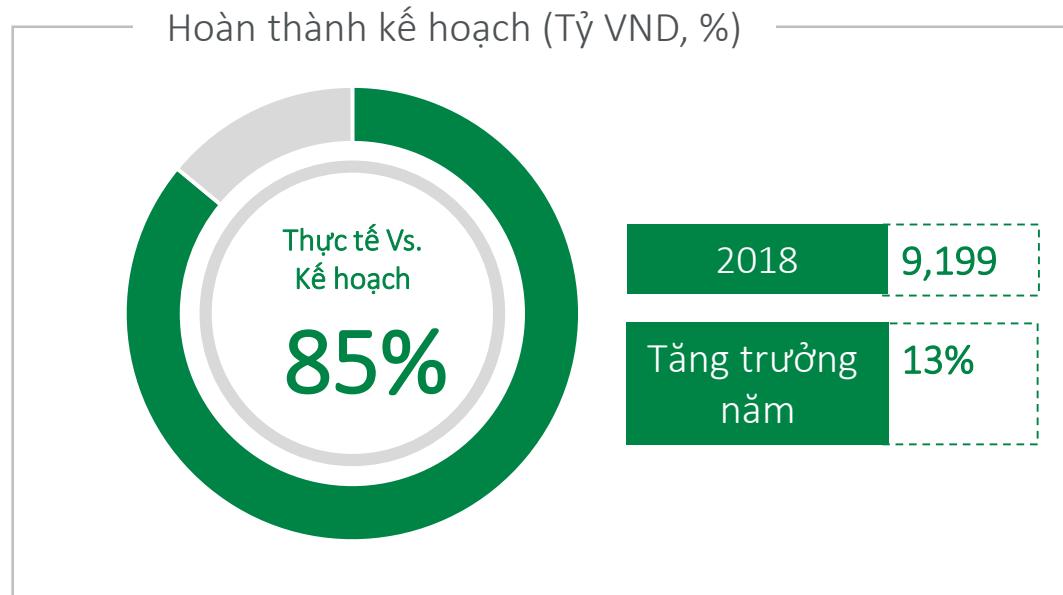
NPL theo thông tư 02



LLR thêm các khoản nợ bị xóa trong kỳ (%)



LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ



04

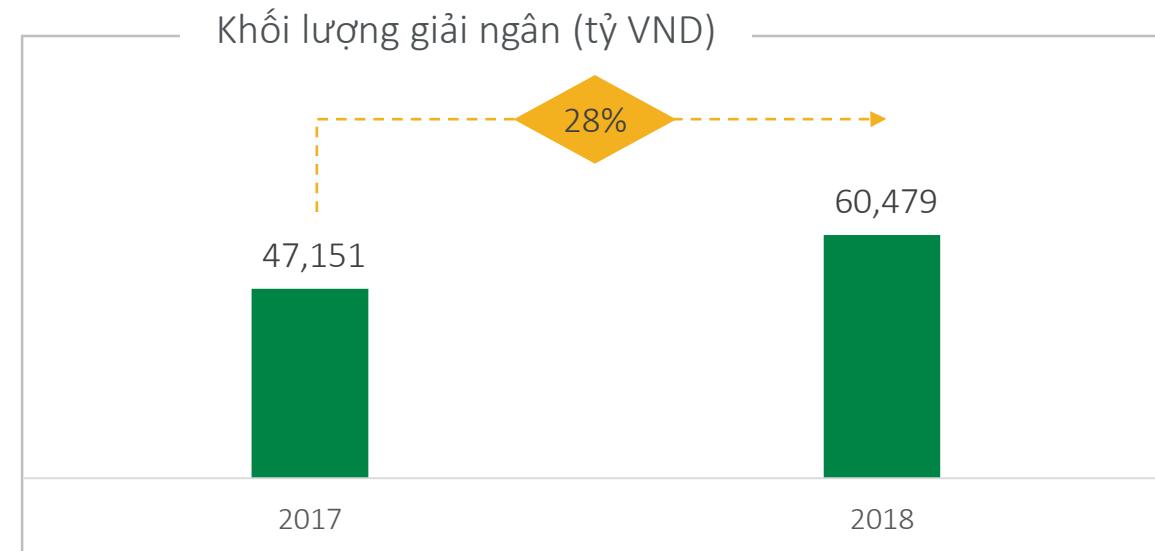
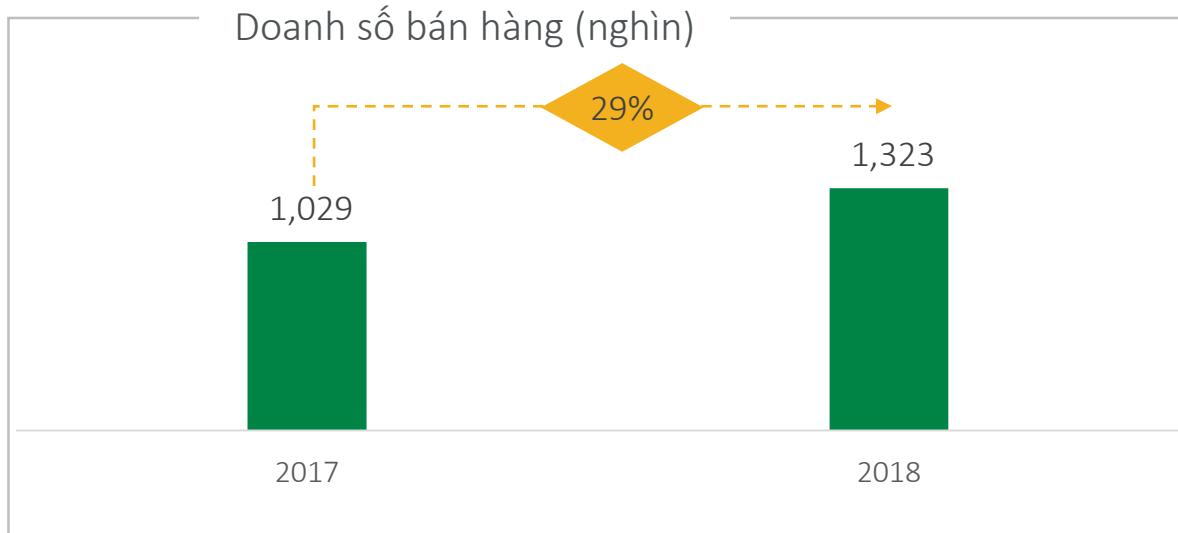
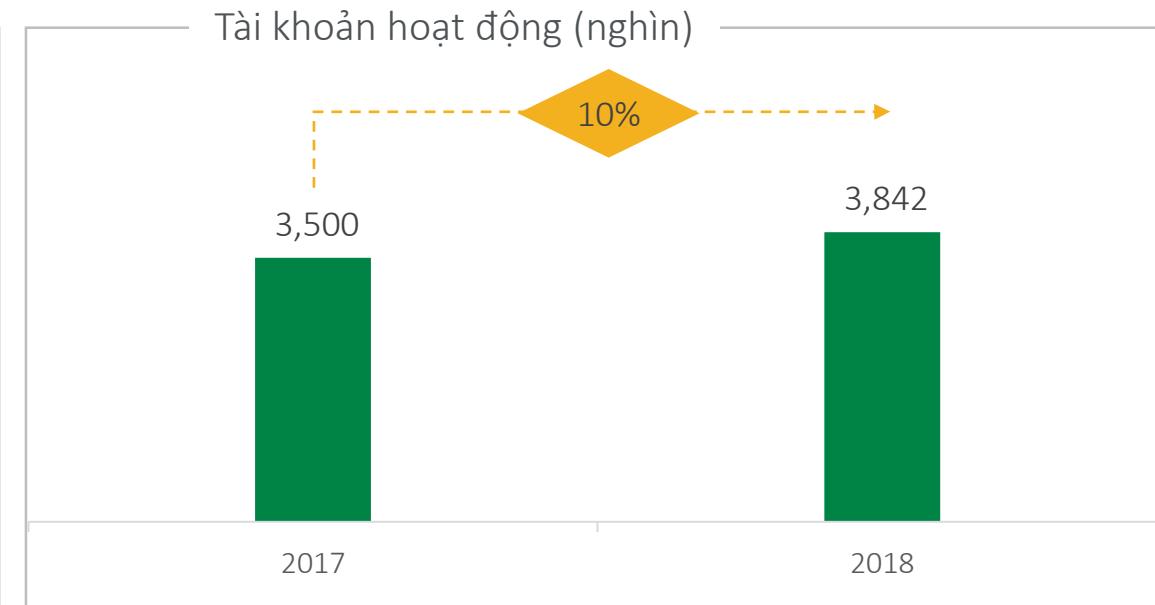
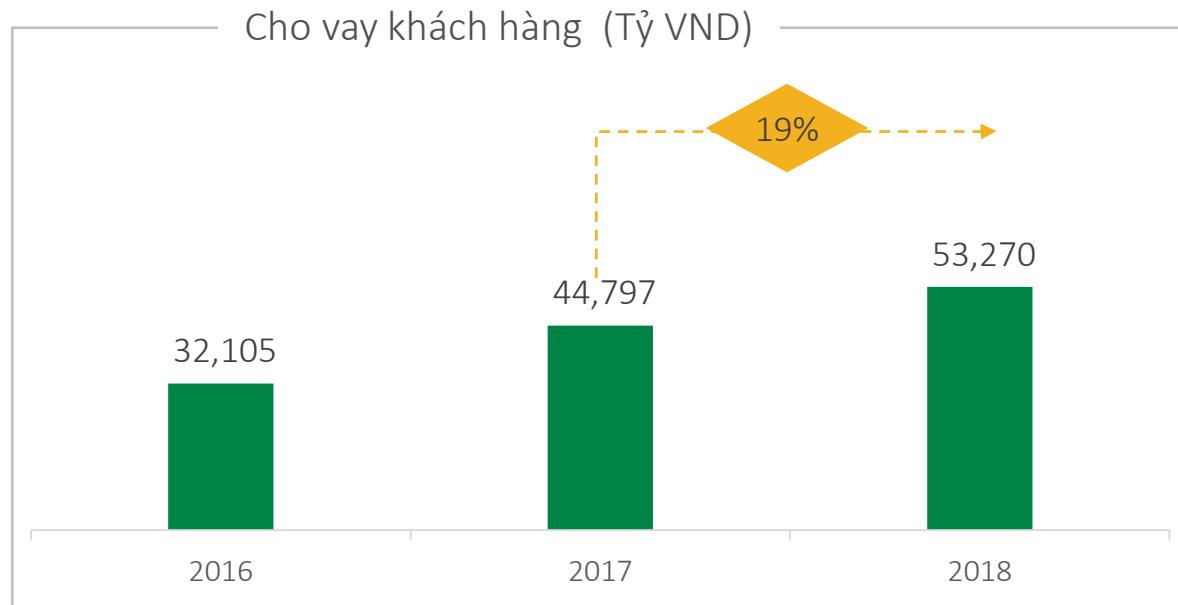
2018

KẾT QUẢ KINH DOANH

FE CREDIT

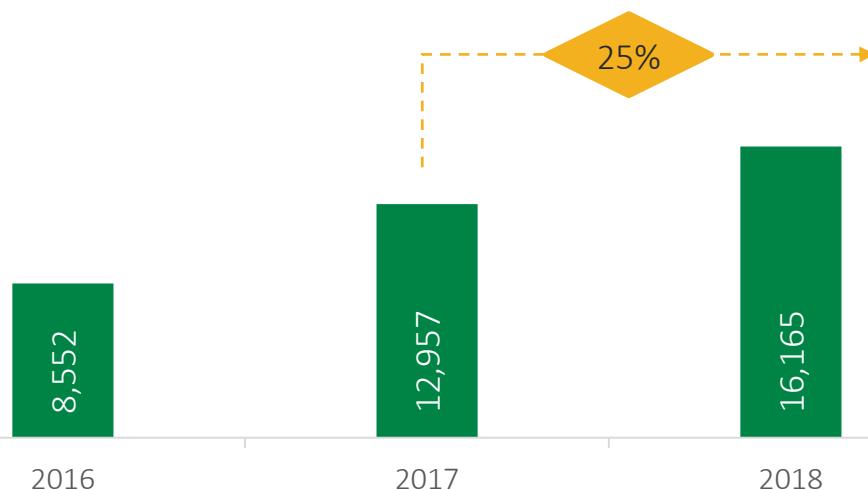


KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG – FE CREDIT

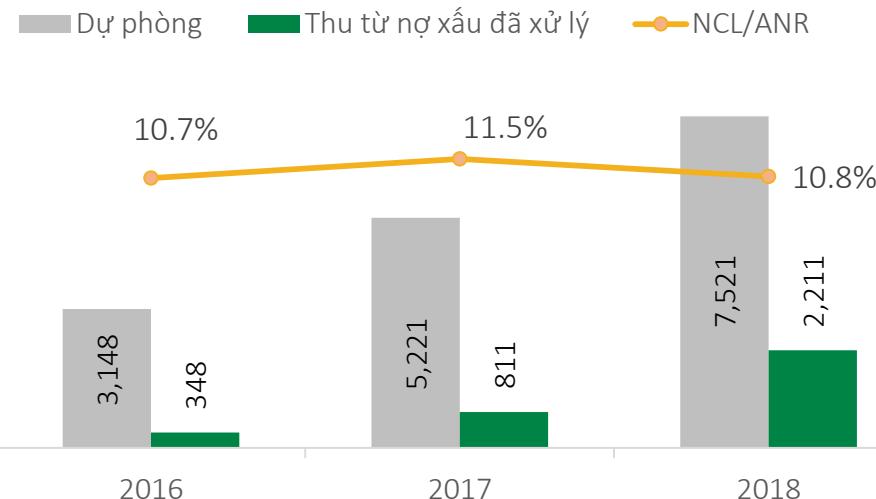


KẾT QUẢ KINH DOANH – FE CREDIT

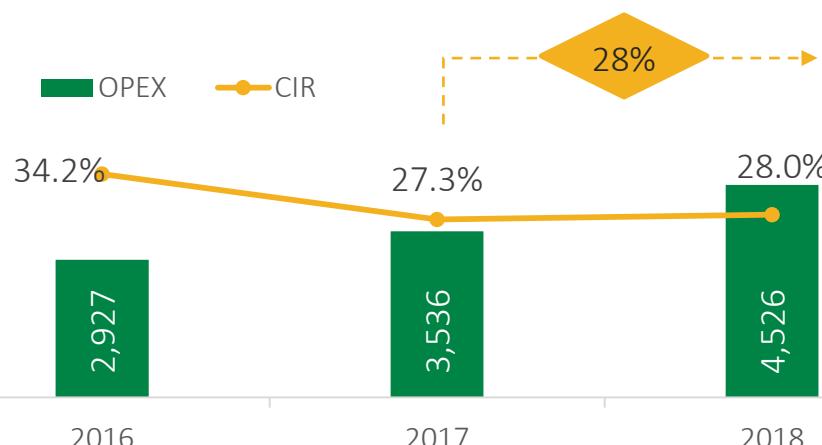
Tổng thu nhập hoạt động (tỷ VND)



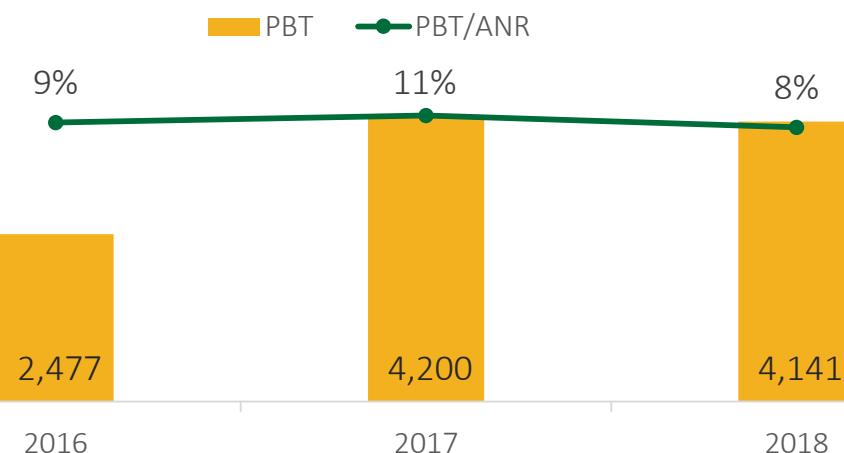
Chi phí dự phòng & thu từ các khoản nợ đã xử lý rủi ro (tỷ VND)



Chi phí hoạt động (tỷ VND)



Lợi nhuận trước thuế (tỷ VND)





05
KẾ HOẠCH
2019

KẾ HOẠCH 2019 (1/3)

VPBANK đặt ra những khát vọng táo bạo cho năm 2022

“

Trở thành 1 trong 3 ngân hàng GIÁ TRỊ
NHẤT Việt Nam đến 2022

Trở thành ngân hàng thân thiện với người
tiêu dùng nhất thông qua công nghệ

”



KẾ HOẠCH 2019 (2/3)

2

NHÓM 3 NGÂN HÀNG TMCP TƯ NHÂN BÁN LẺ ĐỨNG ĐẦU

- Cho vay
- Huy động
- Lợi nhuận

1

NHÓM 5 TMCP TƯ NHÂN ĐỨNG ĐẦU

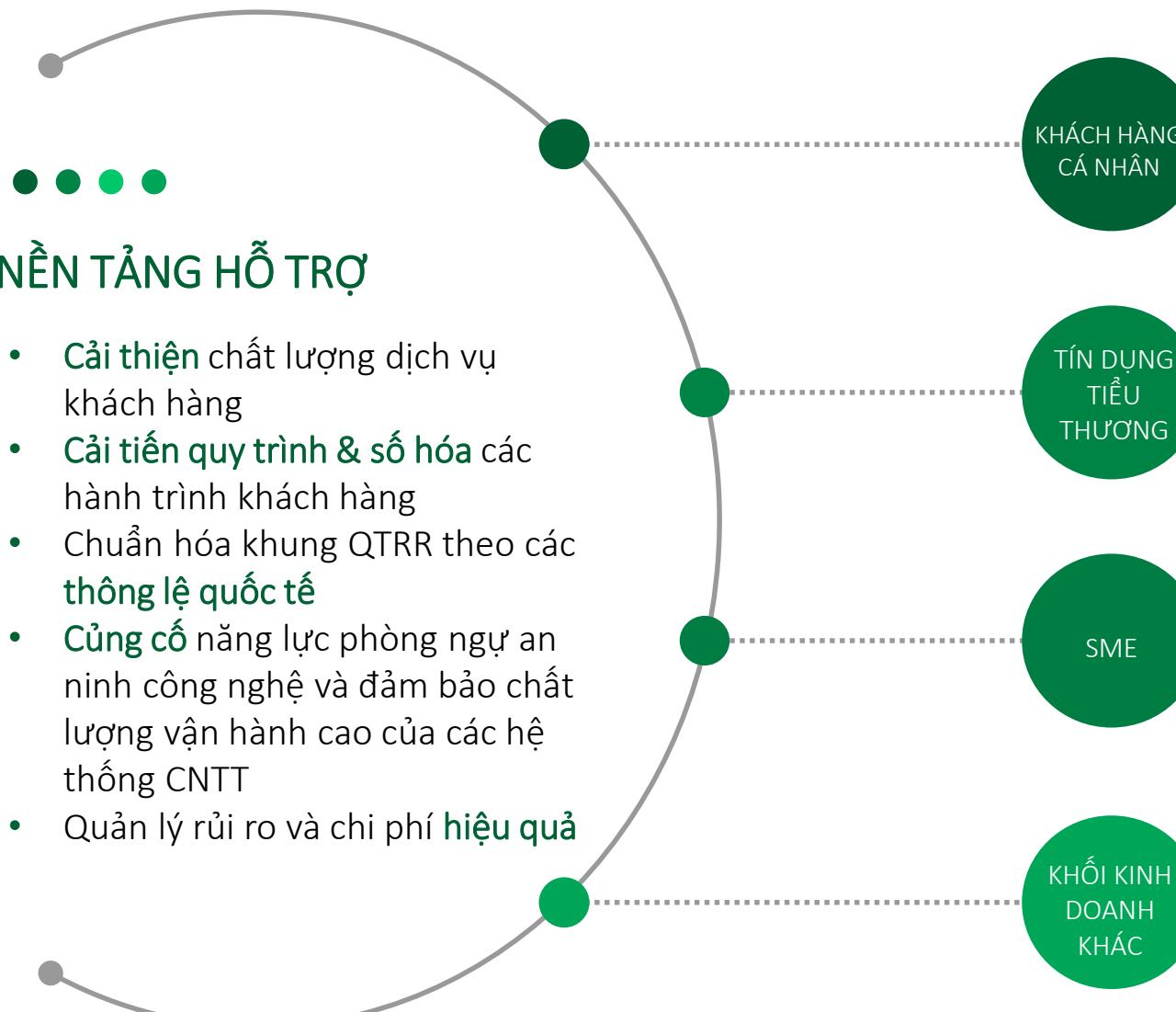
- Cho vay khách hàng
- Huy động khách hàng
- Lợi nhuận

3

TĂNG TRƯỞNG CHẤT LƯỢNG & TĂNG TRƯỞNG QUY MÔ CHỌN LỌC

- Các chỉ tiêu quy mô & hiệu quả duy trì tốc độ tăng trưởng cao hơn mức trung bình của toàn ngành
- Nâng cao năng suất bán và chất lượng của đội ngũ bán nhằm thúc đẩy tăng trưởng tín dụng & huy động
- Củng cố và nâng cấp các hệ thống nền tảng hỗ trợ kinh doanh với mục tiêu: tập trung hóa, tự động hóa, số hóa và đơn giản hóa

KẾ HOẠCH 2019 (3/3)



NỀN TẢNG HỖ TRỢ

- **Cải thiện** chất lượng dịch vụ khách hàng
- **Cải tiến quy trình & số hóa** các hành trình khách hàng
- Chuẩn hóa khung QTRR theo các **thông lệ quốc tế**
- **Củng cố** năng lực phòng ngự an ninh công nghệ và đảm bảo chất lượng vận hành cao của các hệ thống CNTT
- Quản lý rủi ro và chi phí **hiệu quả**

- **Đẩy mạnh theo 3 mũi nhọn:** 1) Hiệu suất; 2) Khác biệt hóa sản phẩm; 3) Phân khúc khách hàng
- Tập trung **nâng cao giá trị ròng** phân khúc khách hàng ưu tiên
- **Nâng cao** năng suất và **tối ưu hóa** các công cụ hỗ trợ bán
- Xây dựng **mô hình hoạt động bền vững**, duy trì mối quan hệ thân thiết giữa khách hàng với Vpbank
- **Củng cố** phát triển mô hình kinh doanh, đẩy mạnh phát triển mạng lưới phân khúc micro SME
- **Thúc đẩy phát triển đối tác** thông qua kênh VPBank SME
- **Đẩy mạnh** hiệu quả sản phẩm và bán chéo
- **Tăng cường** cung cấp dịch vụ thu phí

GIẢI THƯỞNG TRONG NĂM 2018



Ngân
hàng số
tiêu biểu

IDG &
Vietnam Banking
Group



GBA



IFC



Sáng kiến
ngân hàng số
dành cho giới
trẻ tốt nhất

Global Banking &
Finance Review
magazine



VDC Association



Asian Banker



Bridge Investment



General
Department of
Taxation



Forbes



Vietnam Report

BẢNG CHÚ GIẢI

AMC	Công ty Quản lý Tài sản	NIM	Lãi ròng
ANR	Số thu bình quân	NPL	Tỷ lệ nợ xấu
CAR	Chỉ số an toàn vốn	PL NTB	Khoản vay cá nhân mới
CASA	Tiền gửi không kỳ hạn	OPEX	Chi phí hoạt động
CCR	Thẻ tín dụng	ROE	Lợi nhuận / Vốn chủ sở hữu bình quân
CIC	Trung tâm Thông tin Tín dụng	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
HHB	Ngân hàng cho Hộ gia đình	TOI	Tổng thu nhập hoạt động
LLR	Tỷ lệ trích lập dự Phòng rủi ro/ Nợ xấu	UPL	Khoản vay tín chấp cá nhân
NCL	Số thu hồi bị mất ròng	XS/TU	Bán chéo/Top-up

THÔNG BÁO MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

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 (ext. 54111)

Fax: +8424 928 8867

Email: ir@vpbank.com.vn