



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh Phúc

Hà Nội, ngày 26 tháng 02 năm 2010

BÁO CÁO TỔNG KẾT NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2010

Kính gửi: QUÝ VỊ CỔ ĐÔNG VPBANK

Ban điều hành VPBank trân trọng báo cáo tình hình hoạt động năm 2009 và kế hoạch hoạt động năm 2010 như sau

PHẦN I: BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

I. TÌNH HÌNH CHUNG:

Năm 2009, nền kinh tế nước ta tiếp tục bị ảnh hưởng và gặp nhiều khó khăn do kinh tế thế giới suy thoái, thu hẹp đáng kể thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động ... Tuy nhiên, nền kinh tế vẫn đạt mức tăng trưởng 5,32%, vượt mục tiêu đề ra và đứng vào hàng các nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao của khu vực và thế giới. Cân đối kinh tế vĩ mô dần được ổn định hơn. Mặc dù nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài giảm sút nhưng đầu tư trong nước đã được khơi thông nên tính chung, vốn đầu tư phát triển cả năm đạt 704,2 nghìn tỷ đồng, tăng 15,3% so với năm 2008. Lạm phát được kiềm chế, chỉ số giá tiêu dùng tháng 12/2009 tăng 6,52% so với cùng kỳ năm trước, chỉ số giá tiêu dùng bình quân cả năm 2009 là 6,88%, thấp nhất trong 6 năm gần đây.

Trên thị trường tài chính: chính sách tiền tệ năm 2009 tương đối ổn định với 2 lần điều chỉnh lãi suất cơ bản. Lãi suất huy động và cho vay VND cùng ổn định nhờ sự ổn định của lãi suất cơ bản. Tháng 2, Chính phủ bắt đầu triển khai gói kích cầu, trong đó chính sách hỗ trợ lãi suất là một trọng tâm. Việc triển khai chính sách hỗ trợ lãi suất là rất thiết thực đối với DN, cũng là thiết thực đối với ngân hàng. Đầu tư kinh tế được tăng trở lại và là giải pháp tháo gỡ khó khăn cho cả NHTM và khách hàng vay. Cũng trong năm 2009, Việt Nam bắt đầu đón nhận những ngân hàng 100% vốn ngoại đầu tiên và các ngân hàng này đã nhanh chóng khai trương nhiều điểm giao dịch mới và hoạt động khá hiệu quả làm cho cạnh tranh trên thị trường trở nên gay gắt hơn.

Do nhận định tình hình khó khăn còn tiếp diễn trong năm 2009. VPBank xác định nhiệm vụ trọng tâm vẫn là củng cố chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt các khoản vay mới, tích cực xử lý nợ xấu, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, phát triển thêm các sản phẩm dịch vụ mới nhằm gia tăng tiện ích cho khách hàng. Ngoài ra còn tăng cường hợp tác với các đối tác như prudential, OAAG để tăng khả năng bán chéo sản phẩm nhằm gia tăng các khoản thu ngoài lãi.

Năm 2009, thành công lớn nhất của VPBank đó là duy trì được sự phát triển ổn định và mọi hoạt động đang dần được chuyên nghiệp hơn. Chất lượng phục vụ khách hàng và các sản phẩm dịch vụ tiện ích ngày càng được chú trọng hơn.

II. CÁC HOẠT ĐỘNG CỤ THỂ

1. Một số kết quả chính

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Một số chỉ tiêu chính	2008	2009	Tăng trưởng so với 2008
Tổng Tài sản	18.648	27.543	48%
Huy động vốn từ khách hàng	14.230	16.490	16%
Dư nợ tín dụng	12.986	15.813	22%
Tỷ lệ nợ xấu (%)	3,41%	1,63%	
Vốn điều lệ	2.117	2.117	0%
LN trước thuế hợp nhất	199	383	93%
Số lượng cán bộ nhân viên	2.834	2.394	
Số lượng điểm giao dịch	134	130	

(Các số liệu trên đã được kiểm toán)*

Tổng tài sản của VPBank đến 31/12/2009 đạt 27.543 tỷ đồng, tăng 48% so với cuối năm trước. Huy động vốn từ khách hàng đạt 16.490 tỷ đồng (tương đương tăng 16%) so với cuối năm trước. Dư nợ tín dụng đạt 15.813 tỷ đồng (tương đương tăng 22%) so với cùng kỳ năm ngoái. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ đã giảm đáng kể và ở mức 1,63%, giảm 1,78% so với cùng kỳ năm ngoái và thấp hơn so với mức bình quân chung của toàn ngành (2,2%).

Kết thúc năm 2009, với sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc cùng với sự nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên, VPBank đã thu được kết quả khá khả quan. Mọi mặt hoạt động đều tăng trưởng khá. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 382,6 tỷ đồng (trong đó đã trích 33 tỷ đồng giảm giá chứng khoán của những khoản đã đầu tư các năm trước tại công ty chứng khoán) bằng 193% so với năm 2008, đạt 115% so với kế hoạch được thông qua tại đại hội cổ đông năm 2009.

2. Hoạt động huy động vốn

Năm 2009, lãi suất huy động đã dần ổn định hơn nhờ sự ổn định của lãi suất cơ bản. Tuy nhiên do lãi suất thấp nên khó thu hút được nguồn vốn huy động từ dân cư. Hơn nữa nguồn vốn cũng đã chuyển dịch sang nhiều kênh đầu tư hấp dẫn hơn như thị trường chứng khoán, bất động sản, vàng...Biến động lãi suất không còn căng thẳng như năm 2008 nhưng cạnh tranh trong việc thu hút nguồn vốn vẫn diễn ra khá gay gắt. Bắt đầu từ giữa năm thì việc cạnh tranh trong lĩnh vực huy động vốn càng quyết liệt hơn. Các Ngân hàng đua nhau mở ra các chương trình khuyến mại hấp dẫn nhằm thu hút khách hàng.

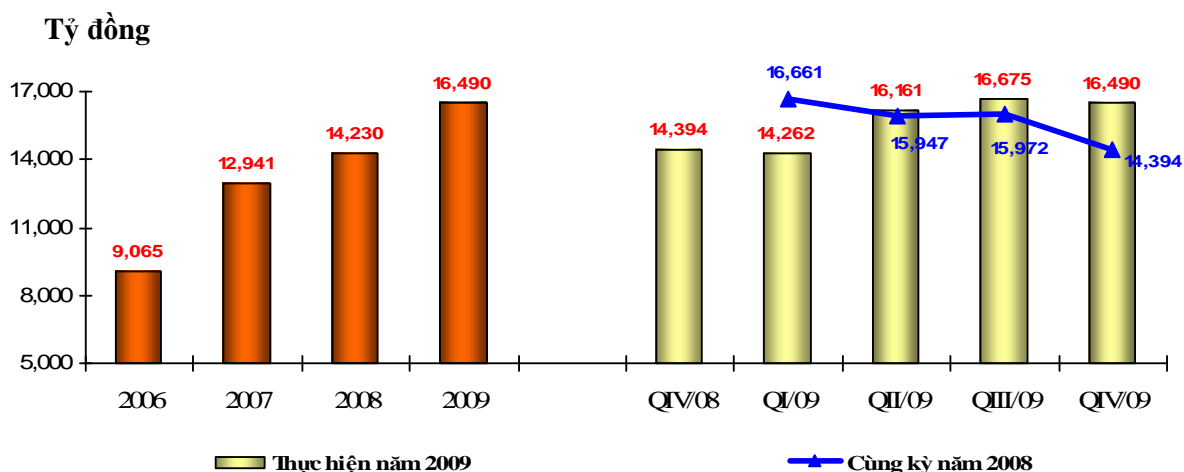
Công tác huy động vốn từ dân cư luôn được VPBank chú trọng để đảm bảo đáp ứng đủ nguồn cho vay và khả năng chi trả. Để phù hợp với diễn biến chung của thị trường, VPBank cũng đã thực hiện nhiều đợt khuyến mãi, thực hiện các chương trình bốc thăm trúng thưởng, tặng quà, nâng cao chất lượng dịch vụ, kéo dài thời gian giao dịch, giao dịch thông trưa ... để thu hút khách hàng vì vậy nguồn vốn huy động từ khách hàng của VPBank vẫn giữ được ổn định và tăng đều.

Đến 31/12/2009, tổng số dư huy động vốn của VPBank là 24.128 tỷ đồng, tăng 8.520 tỷ đồng so với cuối năm 2008 (tương đương tăng 55%). Trong đó: Nguồn vốn huy động từ khách hàng đạt 16.489 tỷ đồng tăng 16% so với năm trước. Nguồn vốn huy động từ tổ chức tín dụng cuối năm 2009 đạt 7.447 tỷ đồng, tăng 485% so với cùng kỳ năm trước. Nguồn vốn huy động khác đạt 162 tỷ đồng tăng 61% so với năm trước.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009		So với 31/12/2008
		Số dư	Tỷ trọng	
Tổng huy động vốn	15.608.926	24.128.125	100%	55%
Trong đó:				
Huy động từ khách hàng	14.230.102	16.489.544	68%	16%
Huy động từ TCTD khác	1.278.065	7.476.782	31%	485%
Huy động khác	100.759	161.799	1%	61%

Diễn biến huy động vốn từ khách hàng qua các quý trong năm 2009

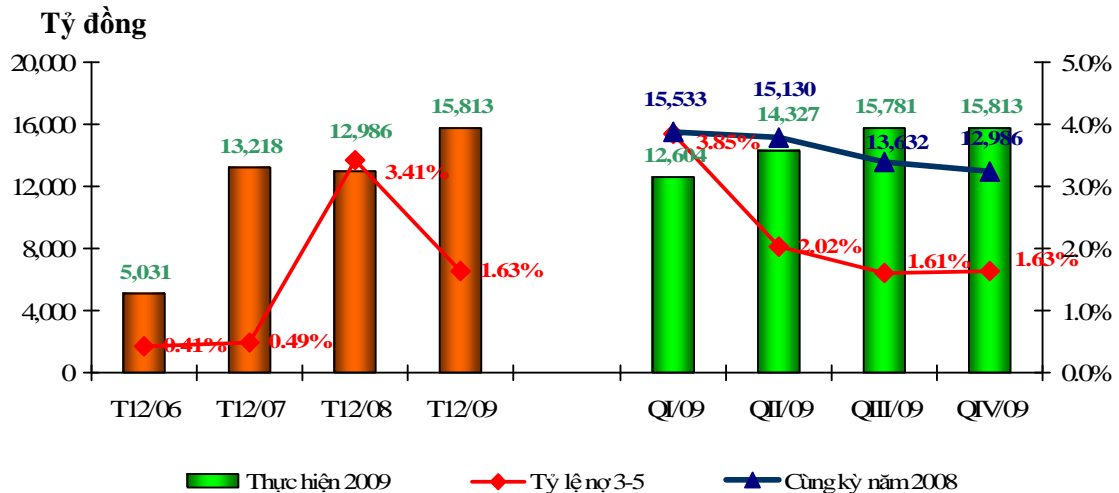


3. Hoạt động tín dụng

Những tháng đầu năm 2009, với chủ trương kích cầu và ngăn chặn suy giảm kinh tế đã tạo điều kiện để tín dụng tăng trưởng mạnh trở lại trong năm 2009. Tuy nhiên những tháng cuối năm, do huy động vốn khó khăn nên để đảm bảo khả năng thanh khoản, các ngân hàng đã thắt chặt tín dụng, thậm chí là ngừng giải ngân. Trong thời gian này, VPBank cũng đã có chủ trương đảm bảo tăng trưởng tín dụng phù hợp với nguồn vốn huy động và giảm tỷ lệ cho vay trung và dài hạn nên đã rất kịp thời trong việc đảm bảo an toàn tín dụng và thanh khoản cho hệ thống. Đồng thời, Phát triển tín dụng theo hướng tập trung vốn cho các nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh, kiểm soát chặt chẽ cho kinh doanh bất động sản, cho vay chứng khoán và cho vay tiêu dùng, các tỷ lệ cho vay luôn nằm trong giới hạn an toàn và được phép. Vì vậy, trong năm 2009 dư nợ tăng 21,75% so với năm 2008, thấp hơn so với mức tăng bình quân chung toàn ngành 37,73%. Dư nợ đến cuối năm 2009 đạt 15.813 tỷ đồng, tăng 21,77% so với năm trước.

Chất lượng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ, sàng lọc khách hàng tốt, tích cực đôn đốc, nhắc nhở, kiểm tra sau cho vay để kiểm soát mục đích sử dụng nguồn vay và khả năng trả nợ của khách hàng, hạn chế việc gia hạn và cơ cấu lại nợ. Chất lượng nợ được cải thiện rõ rệt cụ thể là tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh, nợ xấu từ mức 3,41% tại thời điểm cuối năm 2008 đã giảm xuống còn 1,63% vào thời điểm 31/12/2009 thấp hơn tỷ lệ bình quân chung của toàn ngành 2,2%.

Diễn biến dư nợ tín dụng qua các quý trong năm 2009



4. Tình hình phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Năm 2009, sản phẩm dịch vụ của VPBank đã thu được kết quả đáng ghi nhận. Doanh thu từ dịch vụ của VPBank đạt 72 tỷ đồng, tăng 20,3% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong năm VPBank đã triển khai thành công trên toàn hệ thống dịch vụ Internet Banking - i2b. Với dịch vụ ngân hàng trực tuyến, VPBank ngày càng mang lại cho khách hàng nhiều tiện ích hơn. Dự kiến trong năm tới, i2b của VPBank sẽ được bổ sung thêm các tiện ích khác như: thanh toán trực tuyến khi mua hàng qua mạng; thanh toán các hóa đơn tiền điện, nước, điện thoại; đặt vé, tour trực tuyến; chuyển khoản ngoài hệ thống... Với những tiện ích này dự kiến sẽ đóng góp vào nguồn thu từ dịch vụ khá lớn cho VPBank trong năm tới. Ngoài ra, trong năm 2009 VPBank cũng đã phát triển một số sản phẩm khác như tài khoản tiết kiệm thông minh,...

Sản phẩm thẻ của VPBank so với các NHTMCP khác là khá đa dạng và phong phú, phù hợp với từng nhóm khách hàng. Ngoài các sản phẩm thẻ Autolink, VPBank Platinum EMV dành riêng cho doanh nhân thành đạt, VPBank MC² EMV MasterCard dành riêng cho giới trẻ, và sản phẩm thẻ thanh toán qua mạng VPBank MasterCard E-card. Trong năm 2009, VPBank tiếp tục cho ra đời sản phẩm thẻ ATM nhận diện dành riêng cho đối tượng là sinh viên.

5. Hoạt động Thanh toán quốc tế

Cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu đã khiến cho hoạt động thương mại quốc tế suy giảm nặng nề. Lượng xuất khẩu từ các nước phát triển cũng như các nước đang phát triển giảm mạnh. Đây là hệ quả tất yếu khi hoạt động kinh tế ở hầu hết các quốc gia trên thế giới đều thu hẹp, đặc biệt là tại Châu Á. Các Ngân hàng Việt Nam là đối tượng đầu tiên chịu ảnh hưởng từ sự suy giảm này, doanh số thanh toán quốc tế giảm. VPBank cũng không phải là ngoại lệ. Năm 2009, hoạt động thanh toán quốc tế của VPBank sụt giảm cả về số lượng và doanh số.

Trị giá L/C nhập khẩu mở lũy kế năm 2009 đạt gần 38 triệu USD giảm 31% so với năm 2008. Trị giá L/C xuất lũy kế năm 2009 đạt 6,6 triệu USD giảm 27% so với cùng kỳ năm ngoái. Doanh số chuyển tiền TTR lũy kế năm 2009 đạt hơn 127 triệu USD giảm 18% so với năm 2008. Mặc dù doanh số TTQT giảm mạnh nhưng tổng thu phí dịch vụ TTQT trong năm 2009 cũng đạt 12,6 tỷ đồng, tăng 20% so với cùng kỳ năm ngoái.

6. Cơ cấu tổ chức, nhân sự và mạng lưới hoạt động

Trong năm bộ máy nhân sự của ngân hàng có nhiều thay đổi lớn, đặc biệt là bộ máy quản lý cấp cao và cấp trung, đội ngũ cán bộ nhân viên cũng có biến động lớn khi mà có khá nhiều cán bộ nhân viên nghỉ việc, tuy nhiên hoạt động cũng đã dần đi vào ổn định và có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các đơn vị. Cơ cấu tổ chức hoạt động theo mô hình khối ngày được hoàn thiện và nâng cao vai trò hỗ trợ cho các đơn vị kinh doanh.

Tính đến 31/12/2009 tổng số nhân viên của VPBank là 2.394 người giảm 410 người so với cuối năm 2008. Số lượng nhân viên tuyển mới là 153 người và số lượng nhân viên nghỉ việc 509 người, đưa ra ngoài biên chế thành hợp đồng khoán gọn với 54 người. Đầu năm 2009, VPBank đã chú trọng đến việc rà soát và đánh giá lại đội ngũ nhân viên. Kỷ luật và cho nghỉ việc những nhân viên làm sai quy trình, quy chế, dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng. Năng suất lao động của nhân viên đã được cải thiện và tăng dần về cuối năm. Chế độ phân bổ lương kinh doanh mới cho người lao động bắt đầu được thực hiện, gắn thu nhập với năng suất lao động, và kết quả kinh doanh tạo động lực làm việc cho toàn thể cán bộ nhân viên.

*** Mạng lưới hoạt động**

Mạng lưới giao dịch của VPBank khá lớn và có ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước. Tính đến cuối năm 2009 VPBank có 130 điểm giao dịch đang hoạt động. Trong những tháng đầu năm, VP đã đánh giá và sắp xếp lại hệ thống chi nhánh, PGD đảm bảo hoạt động có hiệu quả. Cụ thể đầu năm đã sáp nhập 4 PGD gần nhau và hoạt động kém hiệu quả. Trong những tháng cuối năm, Ngân hàng NHNN cũng đã đưa ra dự thảo sẽ thắt chặt lại việc mở rộng mạng lưới của các ngân hàng thương mại. Vì vậy trong tháng 12, VPBank cũng đã được Ngân hàng Nhà nước cấp phép cho thành lập 5 PGD trên địa bàn Hà Nội và một số PGD trên địa bàn các tỉnh.

7. Hoạt động kinh doanh vốn và đảm bảo thanh khoản.

Mặc dù thị trường ngoại hối diễn biến khá phức tạp nhưng hoạt động kinh doanh vốn và đảm bảo thanh khoản của VPBank luôn giữ được sự ổn định, lãi suất huy động của VPBank luôn được điều chỉnh linh hoạt theo thị trường. Trong năm 2009, VPBank đã tích cực củng cố và xây dựng lại mối quan hệ trên thị trường liên ngân hàng, tăng quy mô tài sản và luôn đảm bảo được thanh khoản cho toàn hệ thống.

8. Hoạt động của công ty trực thuộc

VPBank AMC: Trong năm 2009 công ty Quản lý tài sản VPBank AMC tiếp tục triển khai các dự án bất động sản hiện tại (Fideco, Bình Tân-Sakico, 362 Phố Huế, Dự án Hòa Bình – Đàm sen, Võ Văn Tần...), phối hợp với các chi nhánh VPBank triển khai các văn phòng trụ sở, thẩm tra hồ sơ thiết kế, hồ sơ thanh quyết toán XD/CB tại các Chi nhánh...Đặc biệt, trong năm 2009, AMC đã tiến hành cung cấp dịch vụ quản lý tài sản đảm bảo cho các chi nhánh VPbank. Hoạt động này cũng đã mang lại nguồn thu đáng kể cho công ty. Tính đến 31/12/2009 lợi nhuận trước thuế của AMC đạt 84,5 tỷ đồng

Công ty Chứng khoán: Năm 2009 đã để lại những dấu ấn quan trọng trong lịch sử 9 năm phát triển của TTCK. Những kỷ lục mới, cột mốc quan trọng đã lần lượt được thiết lập: VN-Index đã rơi xuống mức đáy 235,5 điểm, HNX-Index lùi xuống mức thấp nhất trong lịch sử là 78,06 điểm. Tuy nhiên, bước sang tháng 3-2009, các nhà đầu tư (NĐT) đã lấy lại được niềm tin khi TTCK có một tháng tăng điểm ấn tượng. VN-Index không chỉ khởi sắc về điểm số mà khối lượng giao dịch cũng tăng mạnh. Trước tình hình thị trường chứng khoán năm 2009, với sự nỗ lực của

Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ nhân viên, hoạt động kinh doanh của Công ty chứng khoán VPBank đã thu được một số kết quả như sau: Số lượng tài khoản đạt 5.554 tài khoản tăng 1.187 tài khoản so với cùng kỳ năm ngoái; Lợi nhuận thu được đến cuối năm 2009 là -9 tỷ đồng. Lợi nhuận âm là do trích 33 tỷ đồng dự phòng giảm giá chứng khoán từ danh mục đầu tư trước đây.

PHẦN II: PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010

Cùng với sự phục hồi của nền kinh tế thế giới sau khủng hoảng, nền kinh tế Việt Nam sang năm 2010 có thể sẽ khởi sắc hơn và tốc độ tăng trưởng cao hơn, dự báo ở mức khoảng 6.5% so với mức 5,2% năm 2009. Hoạt động xuất khẩu có thể được phục hồi và tăng trưởng, cùng với việc giá dầu duy trì ở mức cao sẽ giúp làm giảm thâm hụt thương mại và giảm áp lực lên tỷ giá và lạm phát trong nước. Sự tăng trưởng đầu tư vào cơ sở hạ tầng và sự khôi phục của khu vực kinh tế tư nhân sẽ tạo động lực cho sự khôi phục của nền kinh tế. Tuy nhiên, dự kiến sẽ có những khó khăn cho các doanh nghiệp khi không còn sự trợ giúp từ Chính phủ qua các gói hỗ trợ kích thích kinh tế, một số tập đoàn lớn vẫn còn rất khó khăn sẽ làm ảnh hưởng không nhỏ đến tiến trình phục hồi của nền kinh tế và hoạt động tín dụng ngân hàng.

Từ những nhận định về tình hình thị trường và căn cứ vào tình hình thực tế tại VPbank, Ban Điều hành đặt ra 1 số mục tiêu và định hướng kinh doanh chủ đạo trên toàn hệ thống.

1. Một số mục tiêu kinh doanh chính

	<i>Đơn vị tính: Tỷ đồng</i>
1 Tổng tài sản	47,000
2 Huy động vốn từ khách hàng	27,000
3 Dự nợ tín dụng	23,000
4 Tỷ lệ nợ 3-5	Dưới 2%
5 Lợi nhuận hợp nhất	650
6 Tỷ lệ cổ tức dự kiến	14%

2. Định hướng kinh doanh năm 2010

1. Tăng cường và củng cố bộ máy quản trị nội bộ và hỗ trợ phát triển kinh doanh, tạo nền tảng cho việc mở rộng và phát triển ngân hàng an toàn và bền vững.

2. Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Nâng cao độ hài lòng của khách hàng thông qua các tiện ích của sản phẩm, mạng lưới phân phối và phong cách phục vụ chuyên nghiệp. Xây dựng và hoàn thiện văn hoá bán hàng; Củng cố, hoàn thiện hoạt động của Trung tâm dịch vụ khách hàng theo hướng là đầu mối xử lý các khiếu nại và phản ánh của Khách hàng, đầu mối trong việc tổ chức cung cấp thông tin cho khách hàng, là đầu mối nghiên cứu về khách hàng.

3. Tập trung phát triển nhóm sản phẩm tài khoản, thẻ thanh toán và các sản phẩm huy động vốn. Nghiên cứu triển khai các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới có hàm lượng công nghệ cao và có sự khác biệt.

4. Tăng cường huy động tổ chức kinh tế bền vững với chi phí hợp lý. Phát triển cơ sở khách hàng doanh nghiệp. Thực hiện phân đoạn khách hàng và cá biệt hoá trong xây dựng các chính sách kinh doanh, chính sách khách hàng với từng phân nhóm khách hàng riêng biệt.

5. Phát triển tín dụng một cách có chọn lọc, tập trung củng cố các khách hàng truyền thống. Phát triển sản phẩm tín dụng cho cả 2 nhóm đối tượng là khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Cung cấp tín dụng đi đôi với việc bán chéo sản phẩm và dịch vụ khác, nhằm đa dạng hoá nguồn thu. Tăng nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ đặc biệt là thu thanh toán quốc tế.

6. Xác định hệ thống các chi nhánh và phòng giao dịch là kênh phân phối và bán chính các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các phòng giao dịch. Các phòng giao dịch được đánh giá tính hiệu quả dựa trên các tiêu chí riêng, được đánh giá riêng với các chi nhánh.

7. Tái định vị lại thương hiệu, thiết kế lại một số chi nhánh và phòng giao dịch theo tiêu chuẩn mới, lấy nhiệm vụ phục vụ khách hàng làm trọng tâm.

8. Tăng cường và hoàn thiện chức năng kiểm soát rủi ro bao gồm: Tăng cường chất lượng phân tích và kiểm soát rủi ro tín dụng; hệ thống giám sát và quản trị rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường, rủi ro vận hành trên toàn hệ thống đảm bảo an toàn hệ thống.

9. Xây dựng chính sách quy hoạch cán bộ. Đào tạo đội ngũ cán bộ nguồn cũng như đội ngũ chuyên viên khách hàng các kỹ năng bán hàng, kỹ năng thuyết trình, đàm phán ... theo nhu cầu của các đơn vị kinh doanh. Cơ cấu, luân chuyển bố trí sắp xếp đội ngũ cán bộ nhân viên nhằm đảm bảo nâng cao hiệu suất hoạt động và năng suất lao động. Đảm bảo cung cấp đủ nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng cho các đơn vị. Xây dựng quy trình tuyển chọn các cán bộ có kinh nghiệm từ các chi nhánh để tập trung nguồn lực cho đội ngũ cán bộ nghiệp vụ, chức năng ở Hội sở.

10. Xây dựng và triển khai quy trình quản lý chất lượng ISO, dần dần triển khai ISO trên toàn hệ thống với tất cả các nghiệp vụ. Xây dựng chương trình quy hoạch lại và nâng cao chất lượng các quy trình kinh doanh và quy trình quản lý theo hướng phục vụ khách hàng làm trọng tâm.

Trong năm tới, VPBank tiếp tục đẩy mạnh các mặt hoạt động, tăng cường và củng cố bộ máy quản trị nội bộ và hỗ trợ phát triển kinh doanh, nâng cao vai trò hỗ trợ của các trung tâm, phòng ban chức năng tại hội sở tạo nền tảng cho việc mở rộng và phát triển ngân hàng một cách **an toàn và bền vững**, đồng thời sẵn sàng đón bắt các cơ hội thị trường để tạo ra các bước phát triển vượt bậc. Vpbank sẽ bắt đầu chuyển mình từ 1 ngân hàng bán lẻ, thành 1 ngân hàng TMCP đa năng định hướng bán lẻ, bên cạnh việc đẩy mạnh tài trợ xuất khẩu, kinh doanh trên thị trường tiền tệ, thị trường vốn và kinh doanh ngoại hối.

Trân trọng!

**TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**

Đã ký

NGUYỄN HÙNG