



CẬP NHẬT KẾT QUẢ KINH DOANH OCB 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2025

TP. Hồ Chí Minh, ngày 18/08/2025

01.

Kết Quả Kinh Doanh 6T/2025

02.

Định hướng & Chiến lược

03.

Phụ Lục

KẾT QUẢ KINH DOANH

6T/2025

01



Tăng Trưởng Quy Mô

- **Tổng tài sản:** 309k tỷ (+10.0% YTD)
- **Tín dụng TT1:** 195k tỷ (+8.1% YTD)
 - *Tín dụng xanh: (+12.1% YTD)*
- **Huy động TT1:** 217k tỷ (+12.7% YTD)
 - *%CASA: 15.7% (từ 14.9% cuối Q4/2024)*
- **TOI:** 4,915 tỷ (+7.8% YoY)
 - *NII: 4,343 tỷ (+11.7% YoY)*
 - *NFI: 427 tỷ (+58.5% YoY)*
 - *LNTT: 1,892 tỷ (-10.4% YoY)*



Quản Trị Rủi Ro

- **NPL (SBV):** 2.6% (tuân thủ)
- **CAR:** 12.7% (so với quy định $\geq 8.0\%$)
- **LDR (SBV):** 71.4% (so với quy định $\leq 85\%$)
- **ST-funding for MLT lending:** 25.5% (so với quy định $\leq 30\%$)



Tiến Trình Chuyển Đổi Chiến Lược

- **Tăng trải nghiệm khách hàng**
 - *89% khách hàng mới được tiếp nhận qua kênh số*
 - *96.2% giao dịch thực hiện qua kênh số*
 - *Giá trị giao dịch bình quân/tháng qua hệ thống ngân hàng mở của OCB: +185% YoY*
- **Tỷ lệ tín dụng xanh:** chiếm 11.4% danh mục cho vay

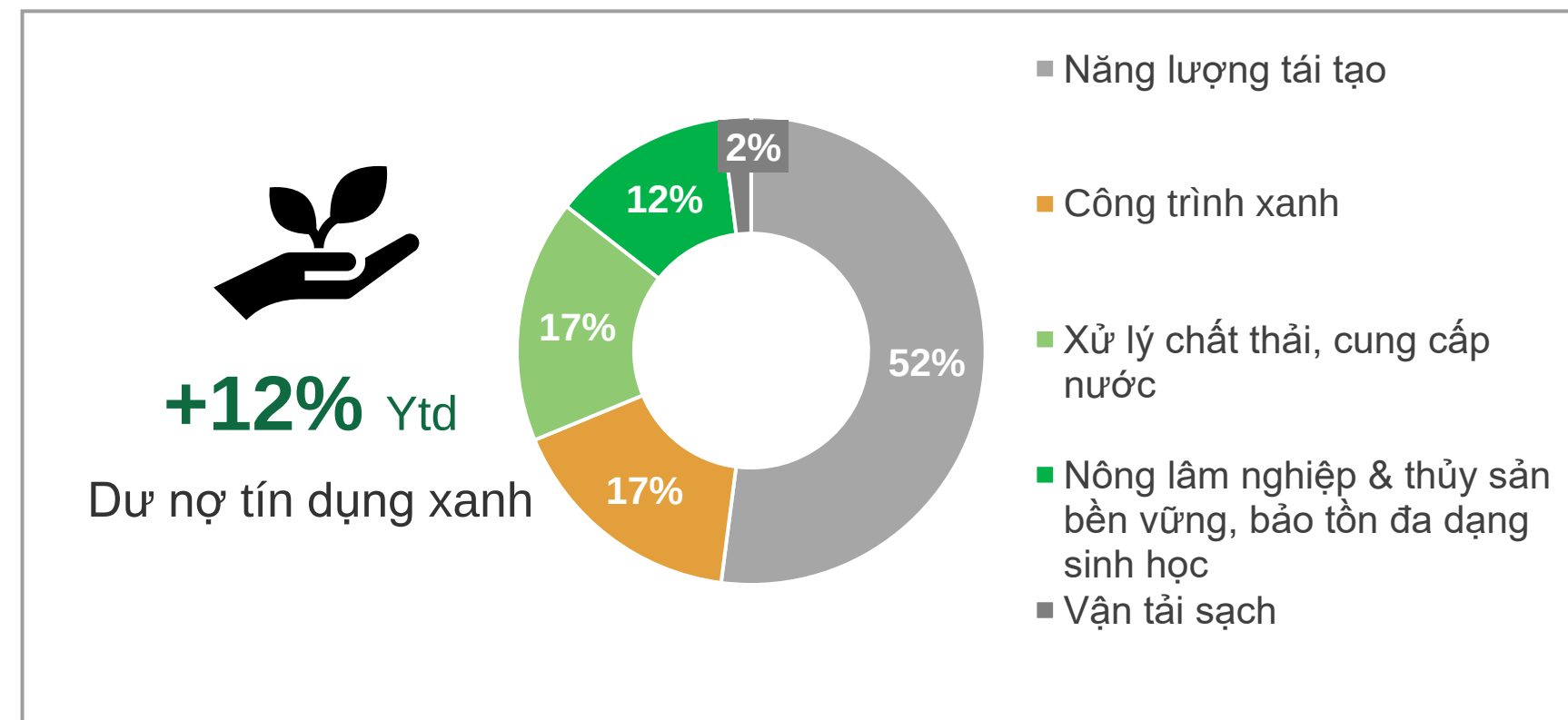
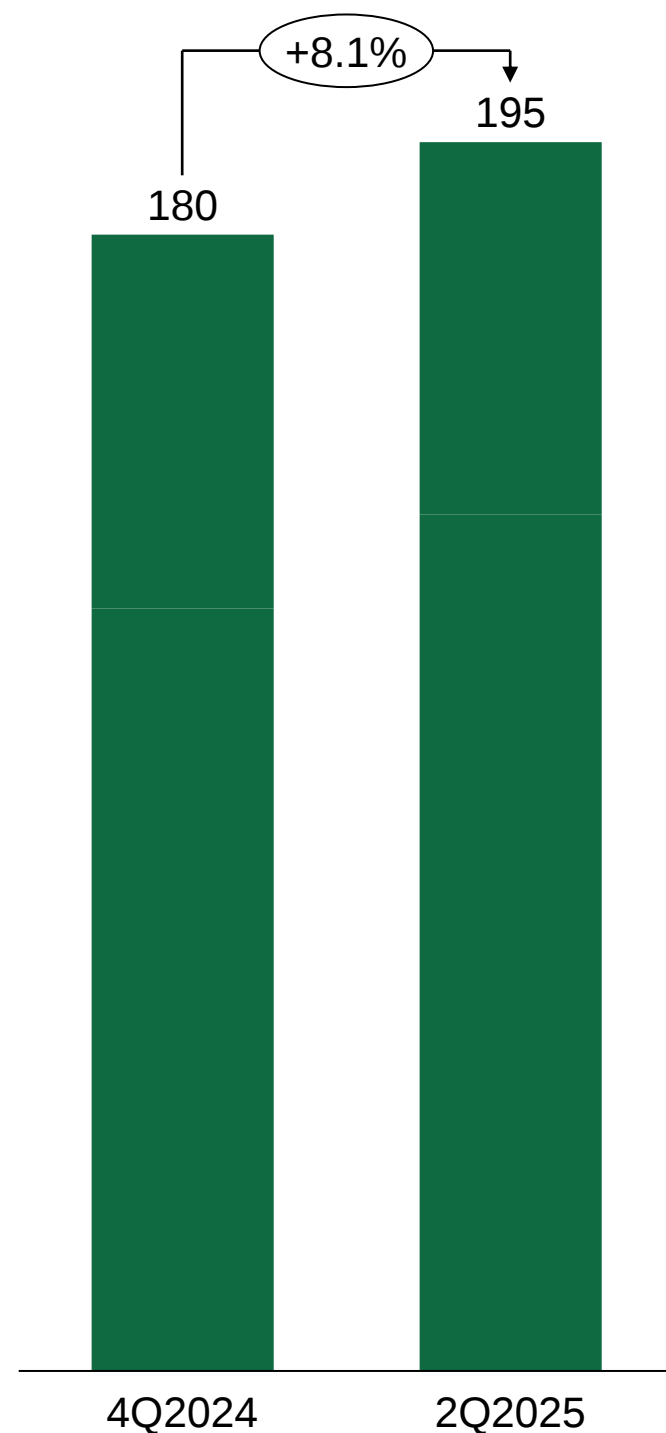


Giải Thưởng

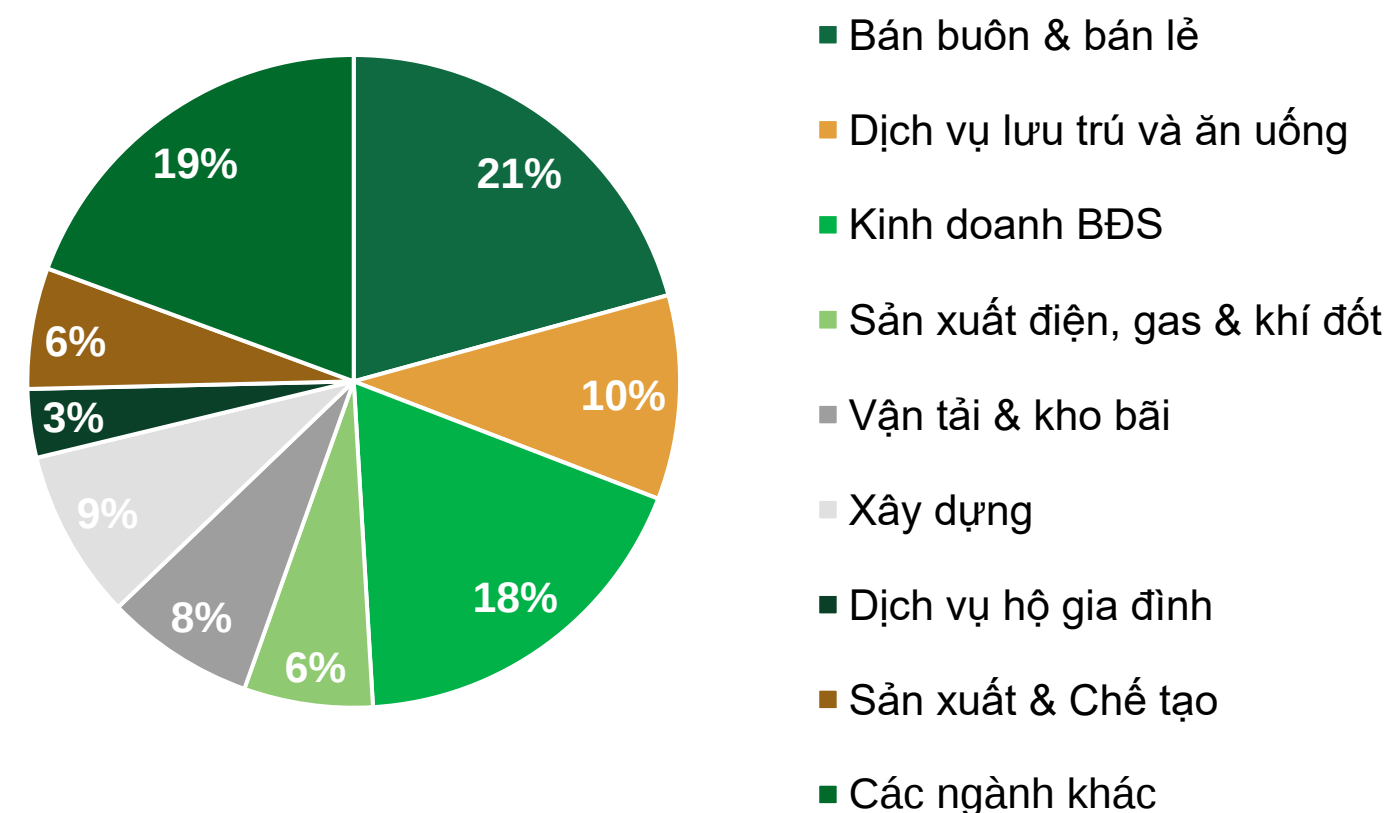
- **“Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Đông Nam Á”** do Fortune vinh danh.
- **“Ngân hàng Bền vững Xuất sắc”** do FinanceAsia vinh danh.

Tín dụng ưu tiên phát triển các phân khúc trọng tâm

Dư nợ tín dụng TT1
Nghìn tỷ, %

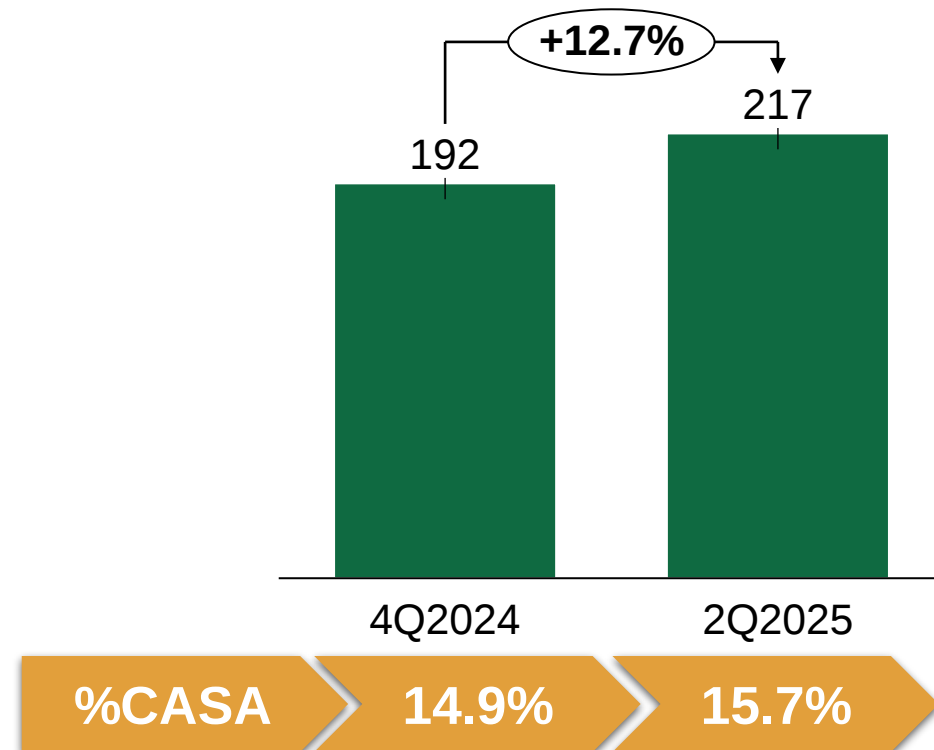


Cơ cấu cho vay đa ngành nghề - 6T/2025

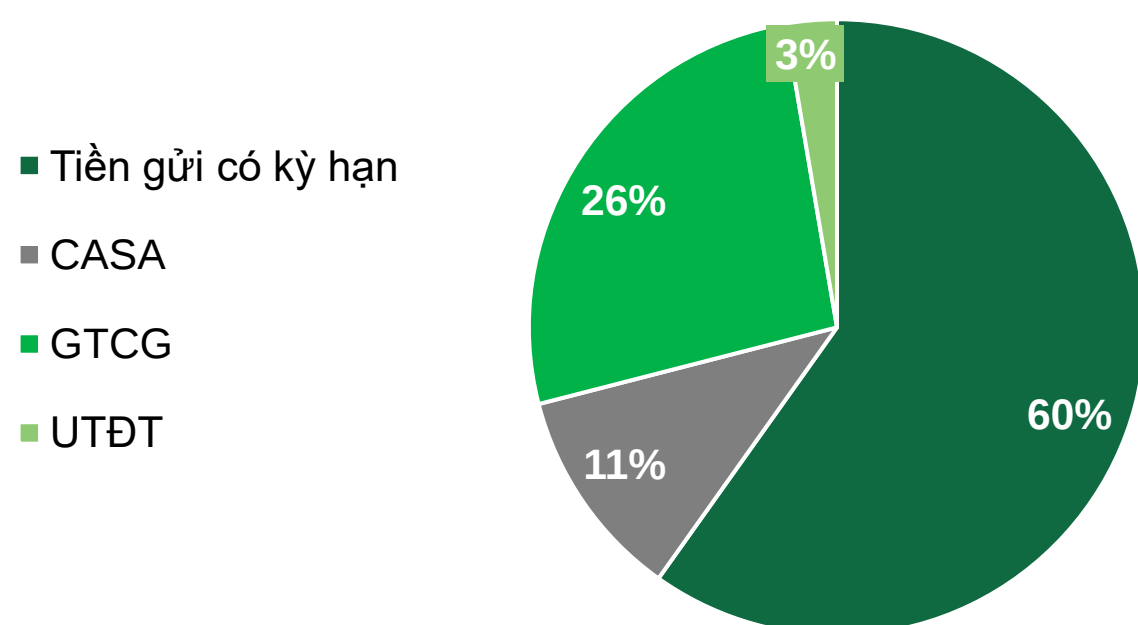


Tối ưu cơ cấu huy động với nhiều loại hình; CASA tăng mạnh

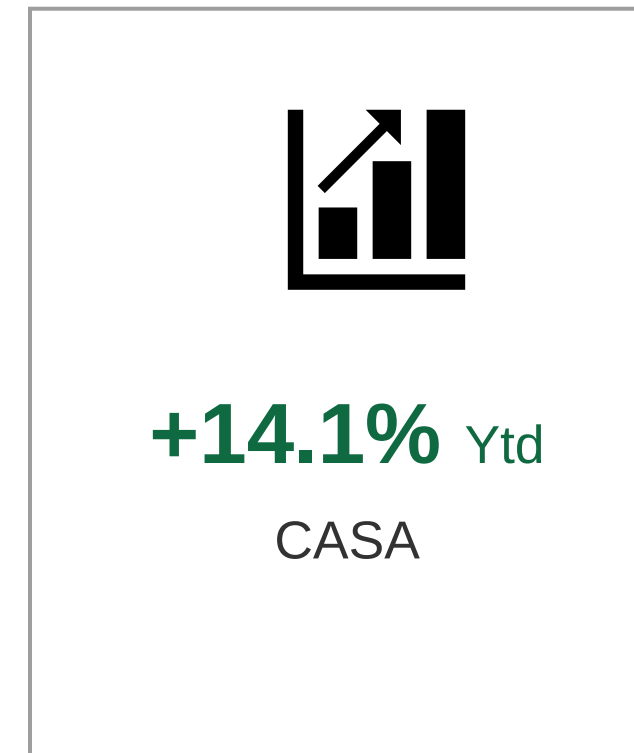
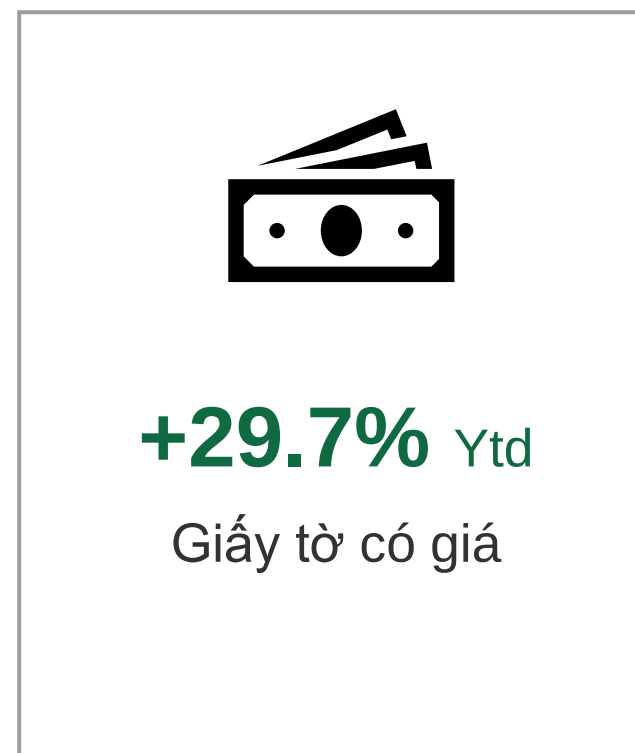
Huy động TT1
Nghìn tỷ, %



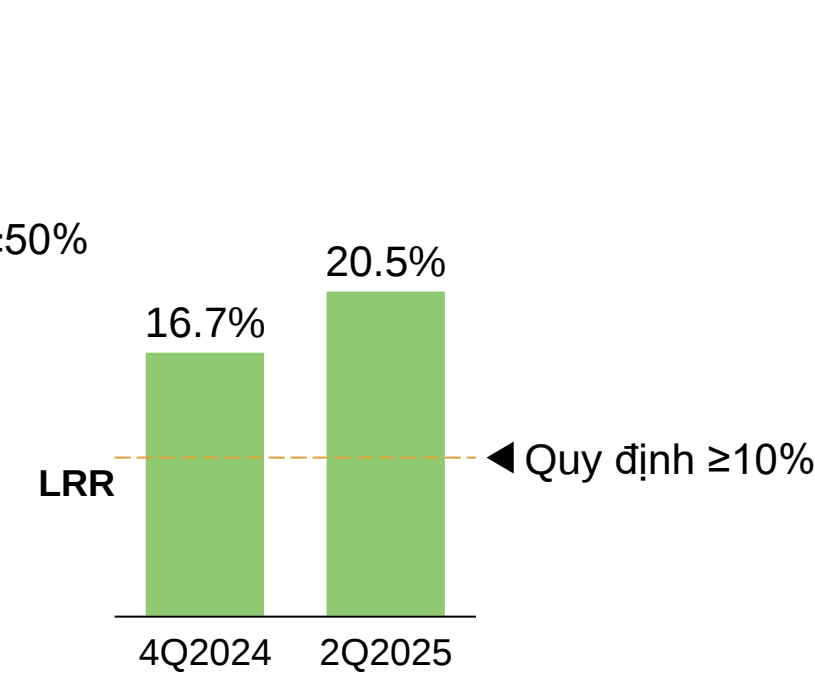
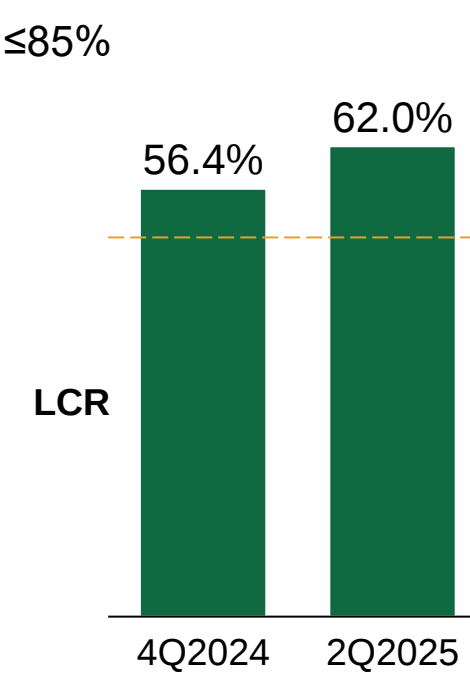
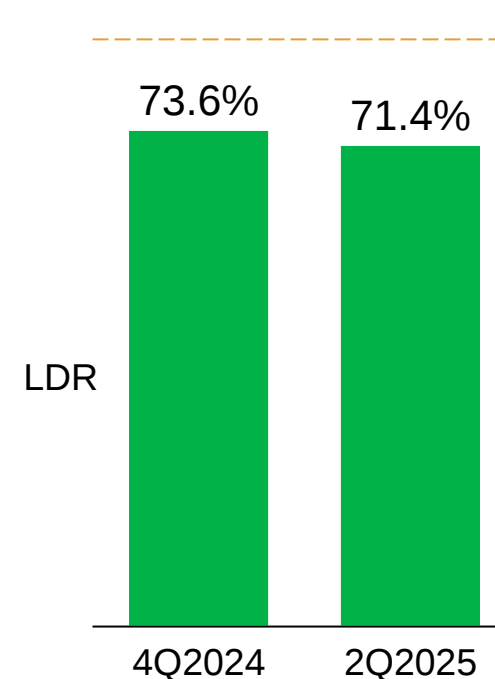
Cơ cấu Huy động TT1 6T/2025



Nguồn: BCTC Hợp nhất Q2/2025



Thanh khoản dồi dào, hỗ trợ bởi tài sản thanh khoản đầy đủ



Các nguồn thu chính từ HĐKD cốt lõi (NII, NFI) thúc đẩy tăng trưởng TOI

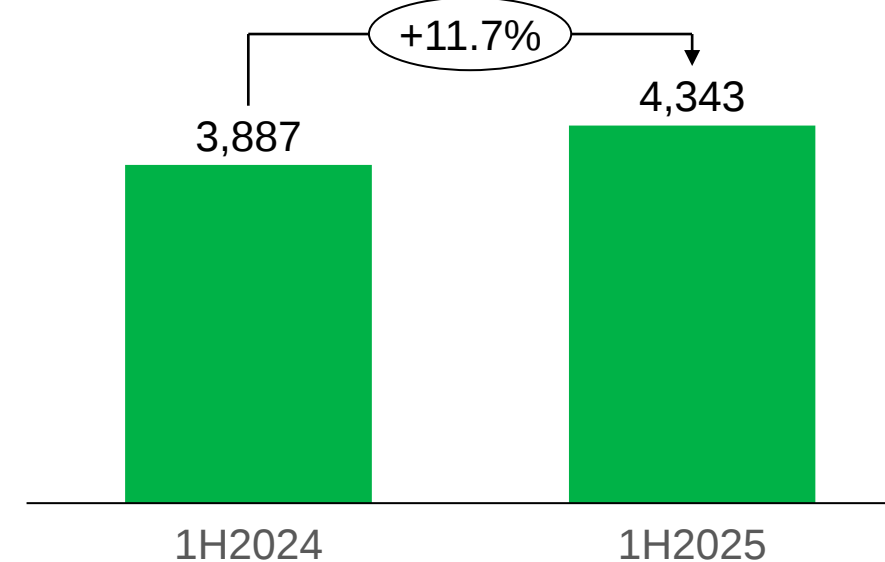
Tổng thu thuần (TOI)

VND tỷ, %



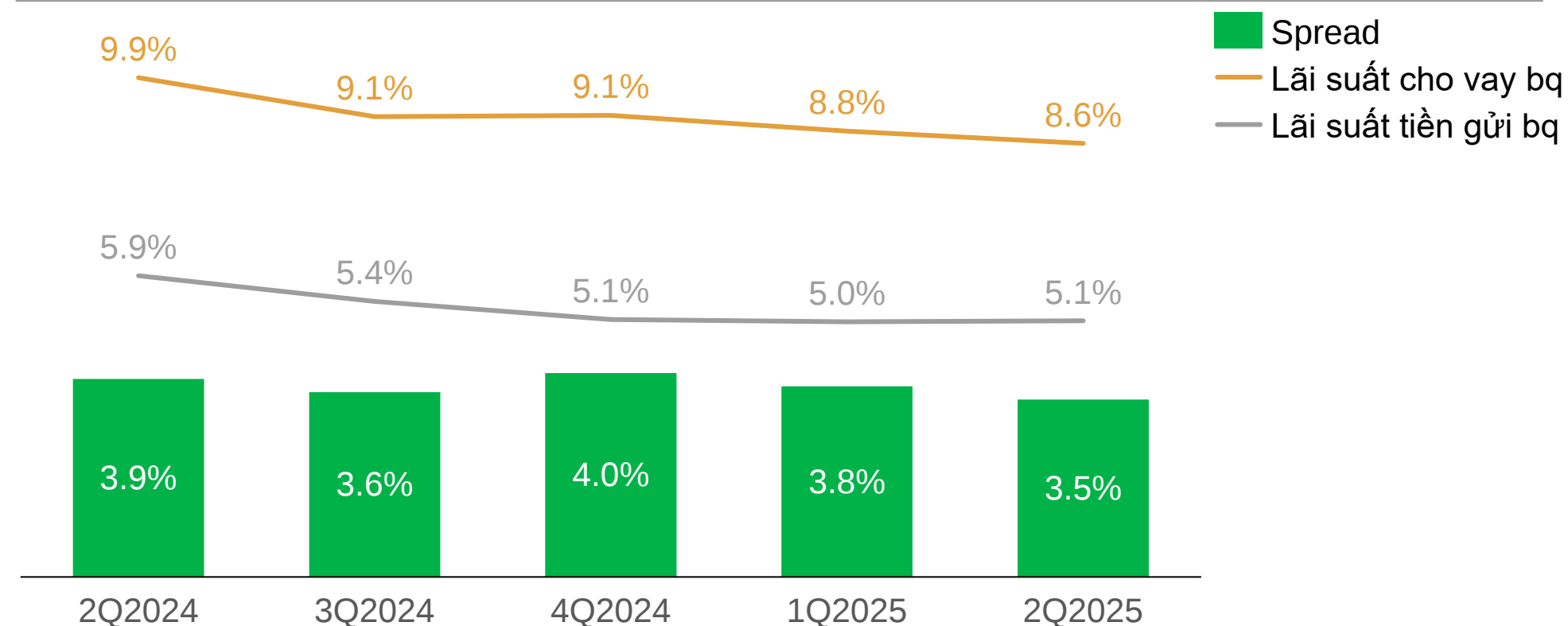
Thu thuần từ lãi (NII)

VND tỷ, %



Lãi suất cho vay TT1 và Lãi suất tiền gửi khách hàng TT1 bình quân

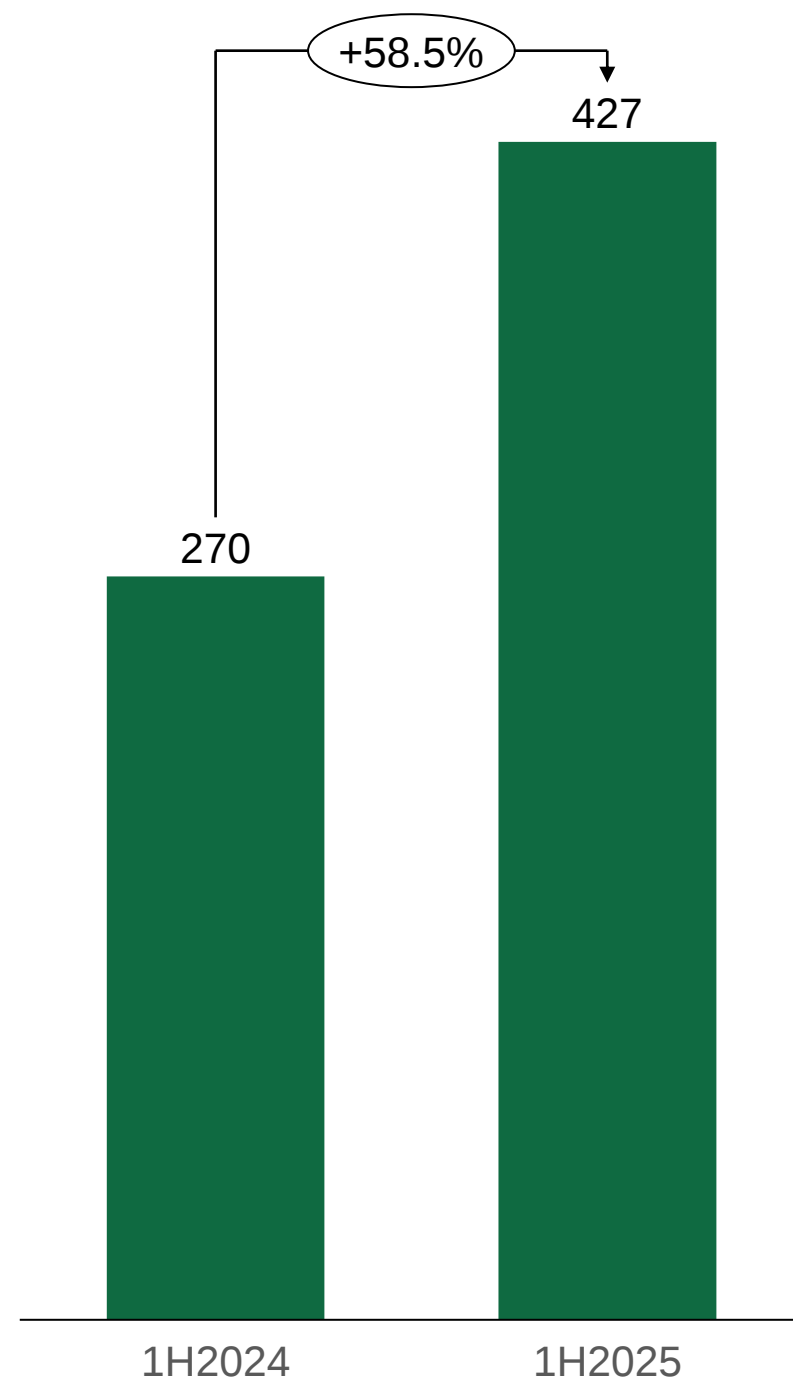
(Bình quân 12 tháng gần nhất, %)



NFI tăng mạnh 59% YoY, với cơ cấu thu phí đa dạng

Thu nhập phí thuần (NFI)

VND tỷ, %



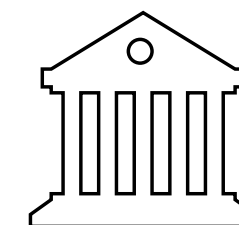
+97.8% YoY

Bảo hiểm



+611% YoY

Dịch vụ tư vấn

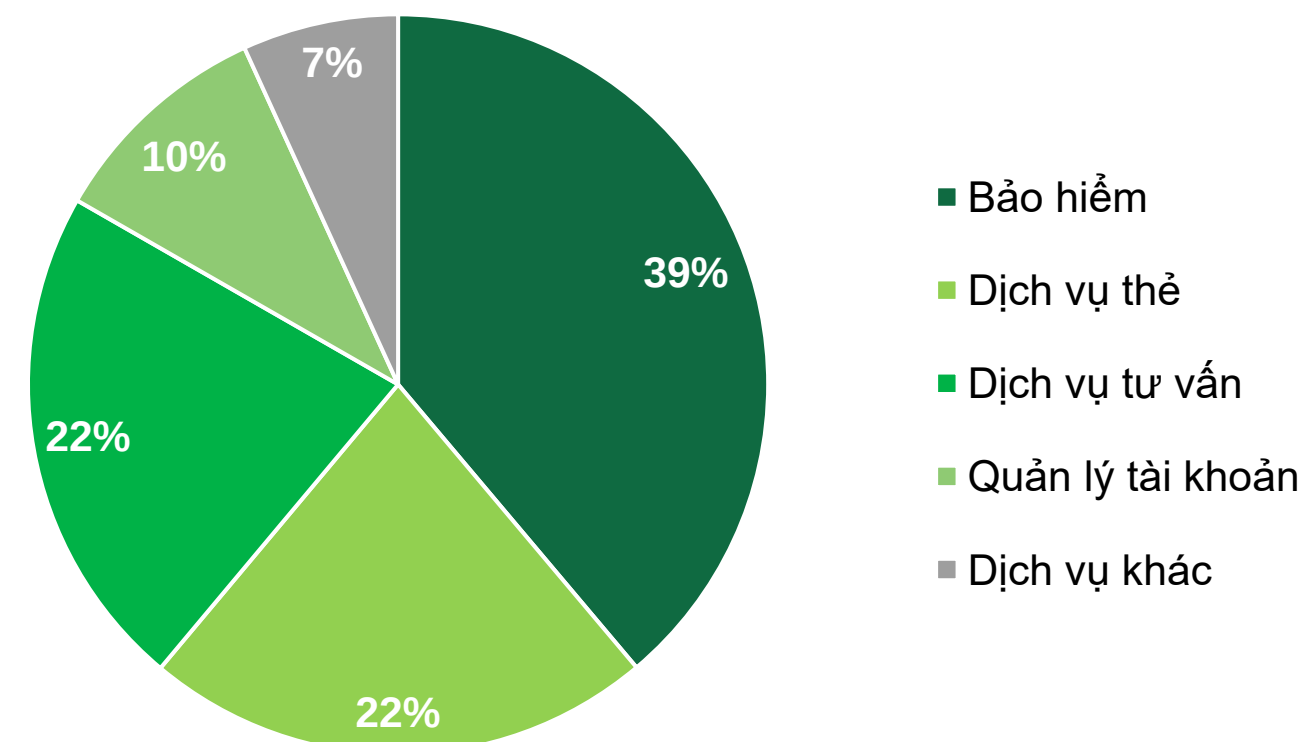


+67% YoY

Quản lý tài khoản

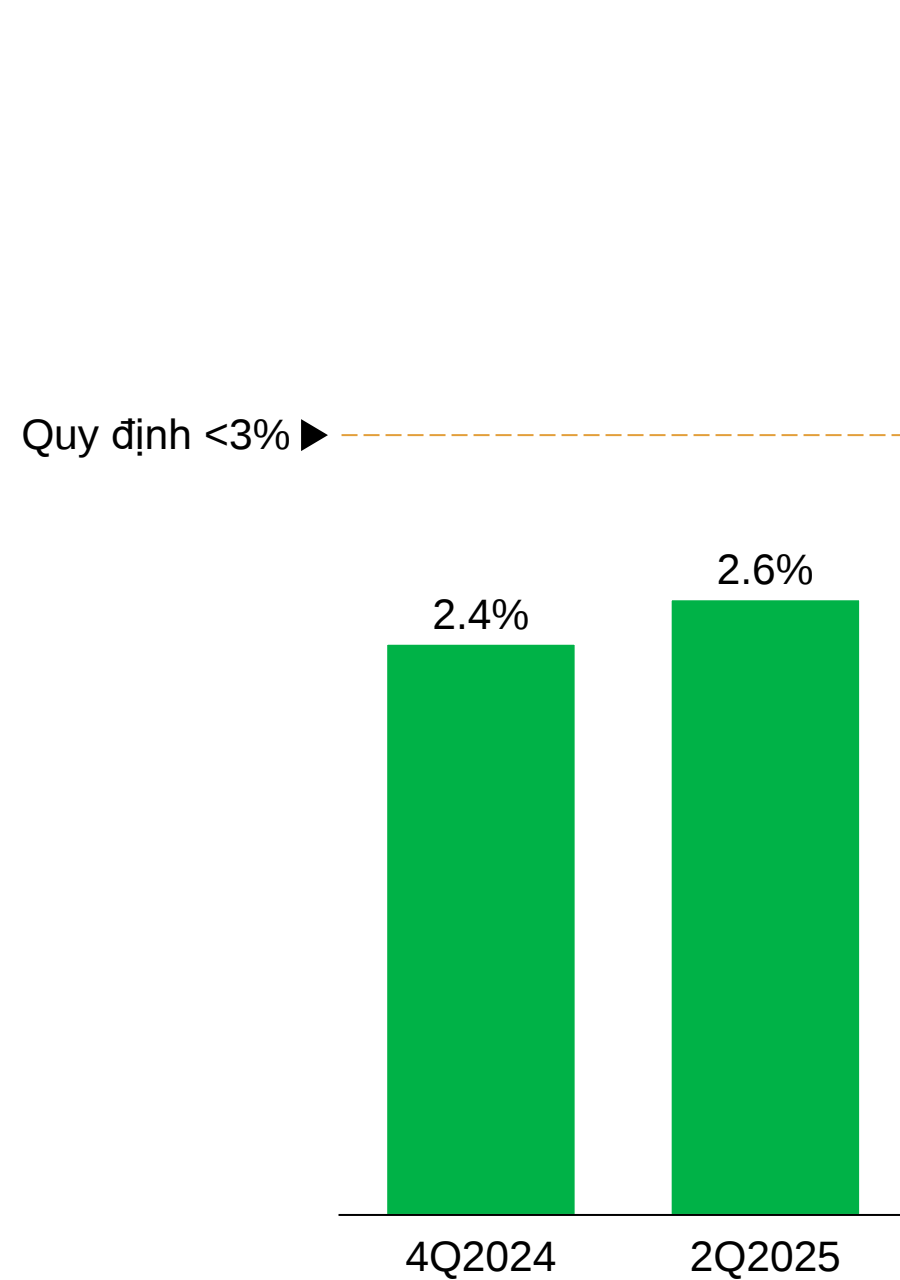
Cơ cấu thu nhập phí thuần 6T/2025

%

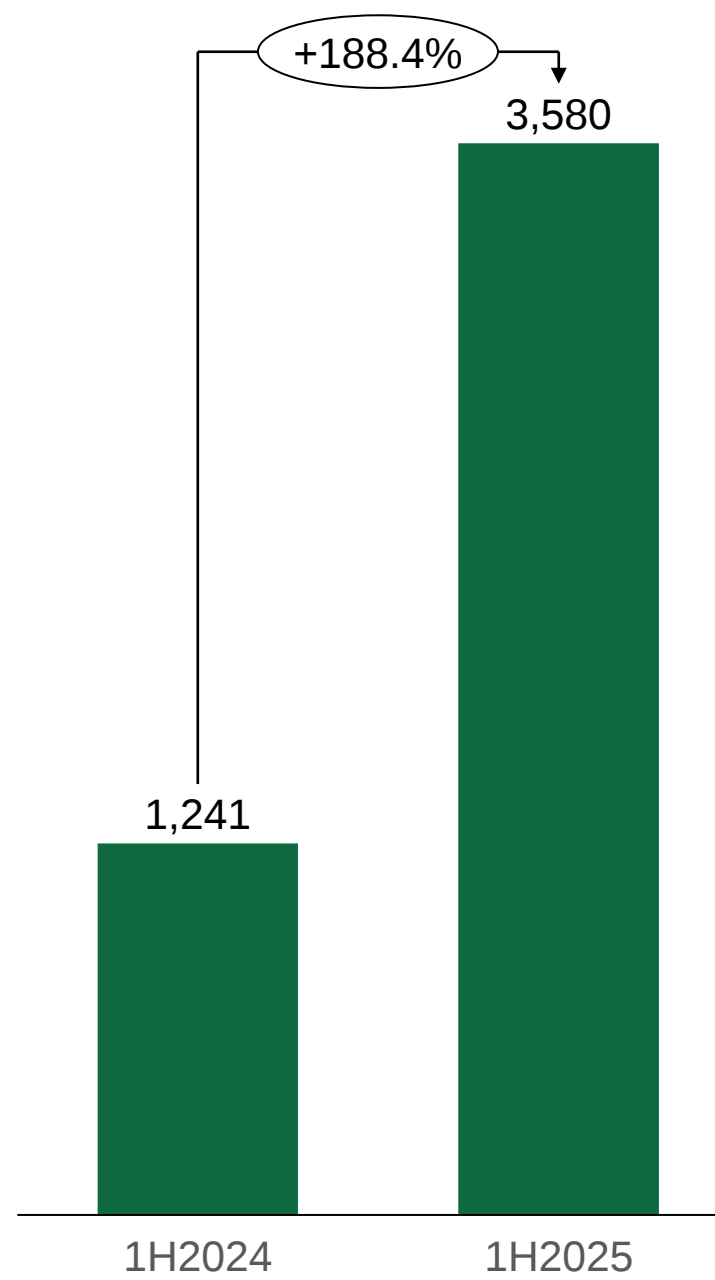


Quá trình thu hồi và xử lý nợ xấu đang được đẩy nhanh

Tỷ lệ nợ xấu
%



Doanh số thu nợ
VND tỷ, %



Chính thức luật hóa Nghị quyết 42

Luật hóa quyền thu giữ tài sản

Cơ chế phối hợp với cơ quan chức năng

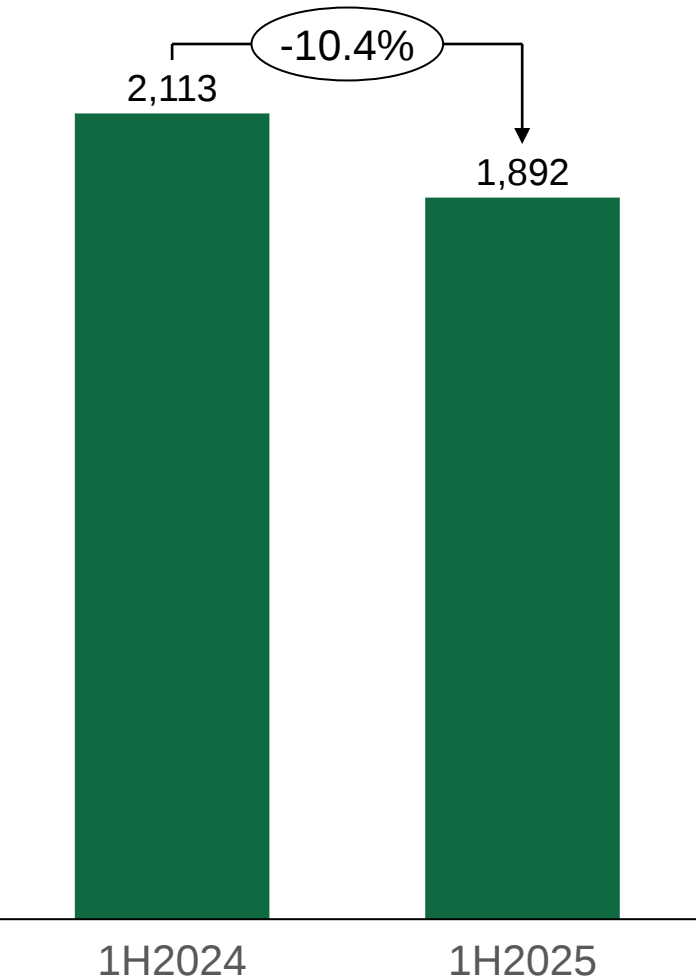
Mở rộng phạm vi áp dụng

Hiệu lực từ tháng 10/2025

Đầu tư chiến lược cho công nghệ và nhân tài tác động lợi nhuận ngắn hạn nhưng cần thiết để tăng năng lực cạnh tranh dài hạn

LNTT

VND tỷ, %

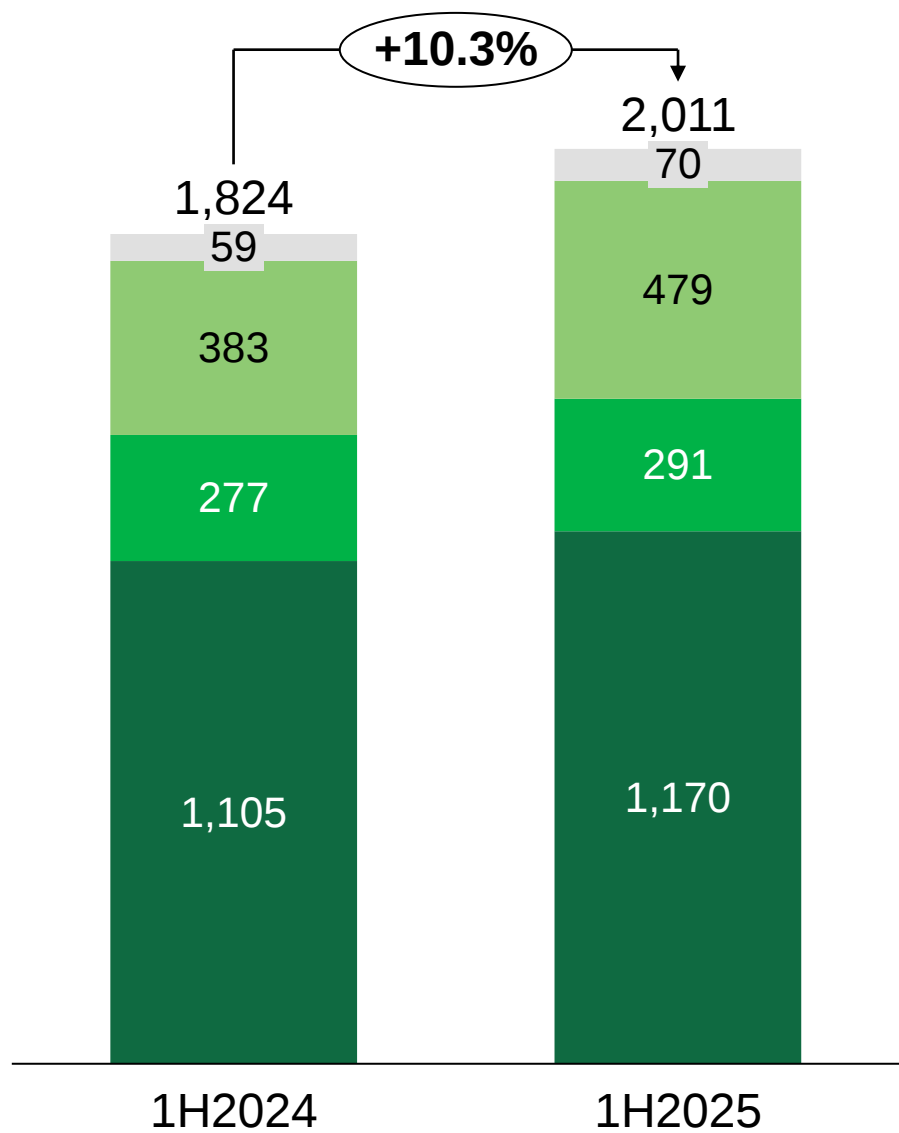


LNTT giảm 10.4% yoy, đạt 1,892 tỷ trong 6 tháng đầu năm, do OCB tiếp tục tăng đầu tư chiến lược cho công nghệ, nhân tài và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

Chi phí hoạt động

VND tỷ

- Chi phí nhân sự
- Chi về tài sản
- Chi cho hoạt động quản lý công vụ
- Chi phí khác



17

Chi nhánh/PGD mới trong Q4/2024



50%

Mức tăng dành cho công nghệ

- Nâng cấp hệ thống an ninh, bảo mật
- Đầu tư hệ thống phát triển kinh doanh, tối ưu vận hành
- Tư vấn chiến lược

Tăng cường năng lực công nghệ nhằm đem đến trải nghiệm khách hàng xuất sắc và tăng hiệu suất hoạt động



89%

Khách hàng được tiếp nhận qua kênh số



96.2%

Tỷ lệ giao dịch qua kênh số 6T/2025



▲ 97% YoY

Số lượng giao dịch online

▲ 107% YoY

Giá trị giao dịch online



▲ 98% YoY

Tiền gửi số: CASA, PigG, Flexible Saving



▲ 148% YoY

Hạn mức tín dụng cấp cho khách hàng qua kênh số

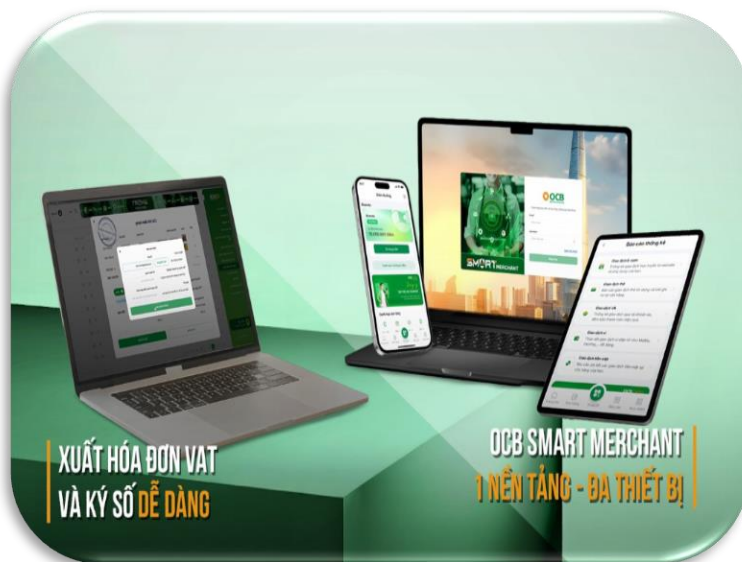


▲ 57.9% YoY

Số lượng giao dịch qua hệ thống ngân hàng mở OCB/tháng

▲ 184.8% YoY

Giá trị giao dịch qua hệ thống ngân hàng mở OCB/tháng



OCB Smart Merchant

Giải pháp máy đo cho nhiều phân khúc khách hàng

ĐỊNH HƯỚNG & CHIẾN LƯỢC

02

Chỉ tiêu Tỷ đồng, %	2024A	2025F	Ghi chú
Tổng tài sản	280.712	316.779 (+13%)	• Đẩy mạnh tăng trưởng quy mô, tập trung vào phân khúc có lợi suất cao.
Tín dụng TT1*	180.443	208.472 (+16%)	• Cao hơn trung bình ngành; tập trung vào ngân hàng bán lẻ và SMEs.
Huy động TT1	192.413	218.842 (+14%)	• Tối ưu chi phí vốn, hỗ trợ NIM
Tỷ lệ NPL (SBV)	2,38%	<3%	• Tuân thủ quy định (<3%).
LNTT	4.066	5.338 (+33%)	• Tăng thu thuần thông qua mở rộng quy mô tín dụng, thúc đẩy thu nhập phí, FX và thu hồi xử lý nợ xấu. • Quản trị chi phí và Quản trị rủi ro hiệu quả

(*) The credit growth is subjected to the SBV's quota

OCB

- Tập trung xử lý các khoản nợ quá hạn, điều chỉnh mô hình chấm điểm để ngăn ngừa nợ xấu mới.
- Tăng cường các hoạt động thu phí, tập trung vào bảo lãnh, dịch vụ tư vấn, quản lý tài khoản, ngoại hối và bancassurance

KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

- Điều chỉnh các sản phẩm liên quan đến bất động sản và sản xuất.
- Phát triển các gói giải pháp sản phẩm/thanh toán.

KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

- Triển khai tích cực các giải pháp Open API và dịch vụ quản lý tài khoản nhằm thúc đẩy tăng trưởng CASA bền vững và đóng góp vào việc mở rộng quy mô tiền gửi.
- Ra mắt sản phẩm phái sinh ngoại hối dành cho khách hàng CIB và SME.
- Triển khai chương trình tín dụng dành cho SMEs

Tầm nhìn

Top 5 ngân hàng TMCP tư nhân (*)

Sứ mệnh

Hỗ trợ hiện thực hóa ước mơ và tham vọng của người tiêu dùng, doanh nhân và doanh nghiệp tại Việt Nam, giúp họ đạt được sự tăng trưởng, và hoài bão như kỳ vọng

Giá trị cốt lõi

Nỗ lực

Sáng tạo

Trách nhiệm

Khách hàng
là trọng tâm

Hợp tác cùng
phát triển

Sáng kiến chính

Ngân hàng bán lẻ

Ngân hàng SMEs

Ngân hàng giao dịch

Nền tảng

Con người

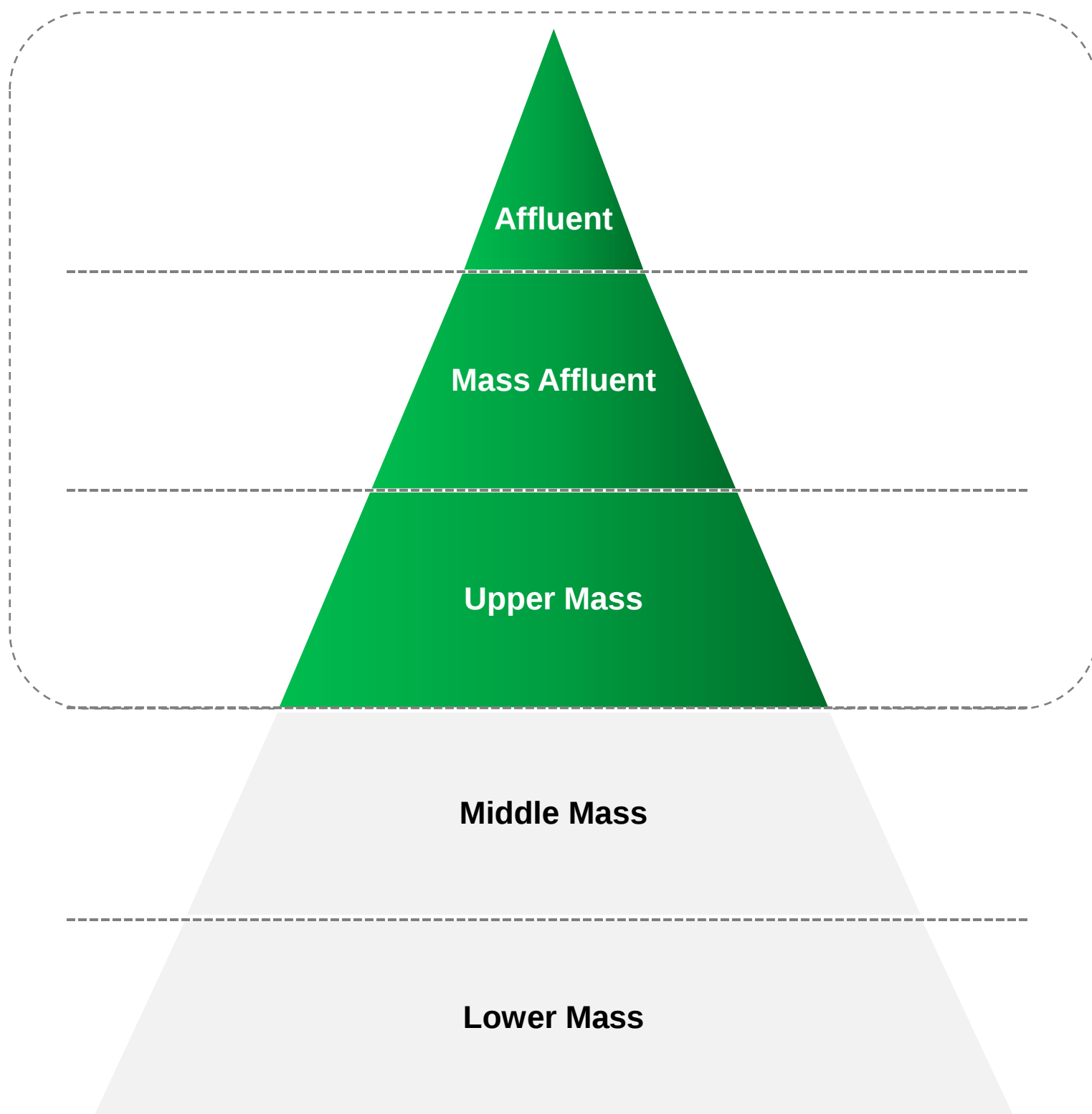
Quản trị rủi ro

Văn hóa OCB

Năng lực số

(*) ROE, Ngân hàng số, ESG

Phân khúc ngân hàng bán lẻ



Các sản phẩm chính

Ngân hàng ưu tiên

- Sản phẩm ngân hàng
 - Bảo hiểm, đầu tư
 - Quyền lợi và đặc quyền
- Thanh toán
 - Cho vay
 - Thẻ tín dụng
 - Bảo hiểm: sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ
 - Đầu tư
- Thanh toán
 - Cho vay
 - Thẻ tín dụng
 - Bảo hiểm: sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ
- Các sản phẩm ngân hàng cơ bản



Hợp tác chiến lược giữa OCB và OCBS

Bán chéo sản phẩm/dịch vụ

- ☐ Giới thiệu khách hàng giữa OCB và OCBS
- ☐ Liên kết tài khoản giao dịch giữa OCB và OCBS
- ☐ Liên thông eKYC và mở tài khoản OCB và OCBS

Hợp tác dịch vụ ngân hàng đầu tư

- ☐ Thị trường nợ
- ☐ Thị trường vốn
- ☐ Dịch vụ tư vấn

Kết nối dịch vụ thu hộ và thanh toán

- ☐ OCB thu tiền nạp vào tài khoản chứng khoán của khách hàng thông qua các kênh Open API, quầy giao dịch và OMNI app.
- ☐ Chuyển tiền từ tài khoản chứng khoán của khách hàng sang tài khoản ngân hàng qua OCBS Invest App và quầy giao dịch OCB.

Các dự án tiêu biểu tăng trải nghiệm khách hàng



Green Service

- Áp dụng từ đầu năm 2024
- Định vị OCB là ngân hàng xanh tiên phong đầu tiên tại Việt Nam tối ưu quy trình vận hành thông qua tự động hóa và gia tăng trải nghiệm khách hàng với chỉ duy nhất **01 mẫu biểu tiêu chuẩn**



eKYC xác thực CCCD gắn chip qua dữ liệu dân cư quốc gia

- Áp dụng từ giữa năm 2024
- Nâng cấp xác thực số eKYC thông qua tích hợp hệ thống dữ liệu quốc gia để đảm bảo độ chính xác của quá trình định danh, giảm thời gian xử lý (TAT), rút ngắn quy trình tiếp nhận, từ đó **tiết giảm quá trình bàn giao sản phẩm** cho khách hàng



Apple Pay and Google Wallet

- Ra mắt từ giữa năm 2024
- **Dẫn đầu xu hướng thanh toán không tiếp xúc**



Digital Credit Card

- Ra mắt từ tháng 5 năm 2025
- Đột phá với mô hình **phát hành thẻ hoàn toàn số hóa**



AI Chatbot

- Dự kiến triển khai vào Q3/2025
- **Tích hợp với hệ thống lõi về thẻ**, AI chatbot sẽ hỗ trợ giao dịch và chăm sóc khách hàng liên tục 24/7 và hoàn toàn tự động



Max Savings

- Ra mắt từ đầu năm 2025
- **Giải pháp tối ưu lãi suất tiết kiệm**, linh hoạt và lợi suất cao cho khách hàng cá nhân

Kế hoạch hành động của Liobank



Phát triển Sản phẩm

- Triển khai các tính năng KYC và thanh toán hàng đầu: xác thực qua VNeID, rút tiền mặt qua mã QR.
- Ra mắt các sản phẩm mới: tiền gửi có kỳ hạn, cho vay tiền mặt, BNPL (mua trước trả sau) với đối tác bán buôn lớn, thẻ cao cấp, bảo hiểm, thẻ ghi nợ thứ 2, đầu tư, và tài trợ cho SME.
- Cải thiện các mô hình xếp hạng tín dụng độc quyền, cho phép Liobank cấp tín dụng đến thị trường đại chúng, bao gồm các phân khúc có lịch sử tín dụng vừa/nhỏ hoặc không có lịch sử tín dụng.



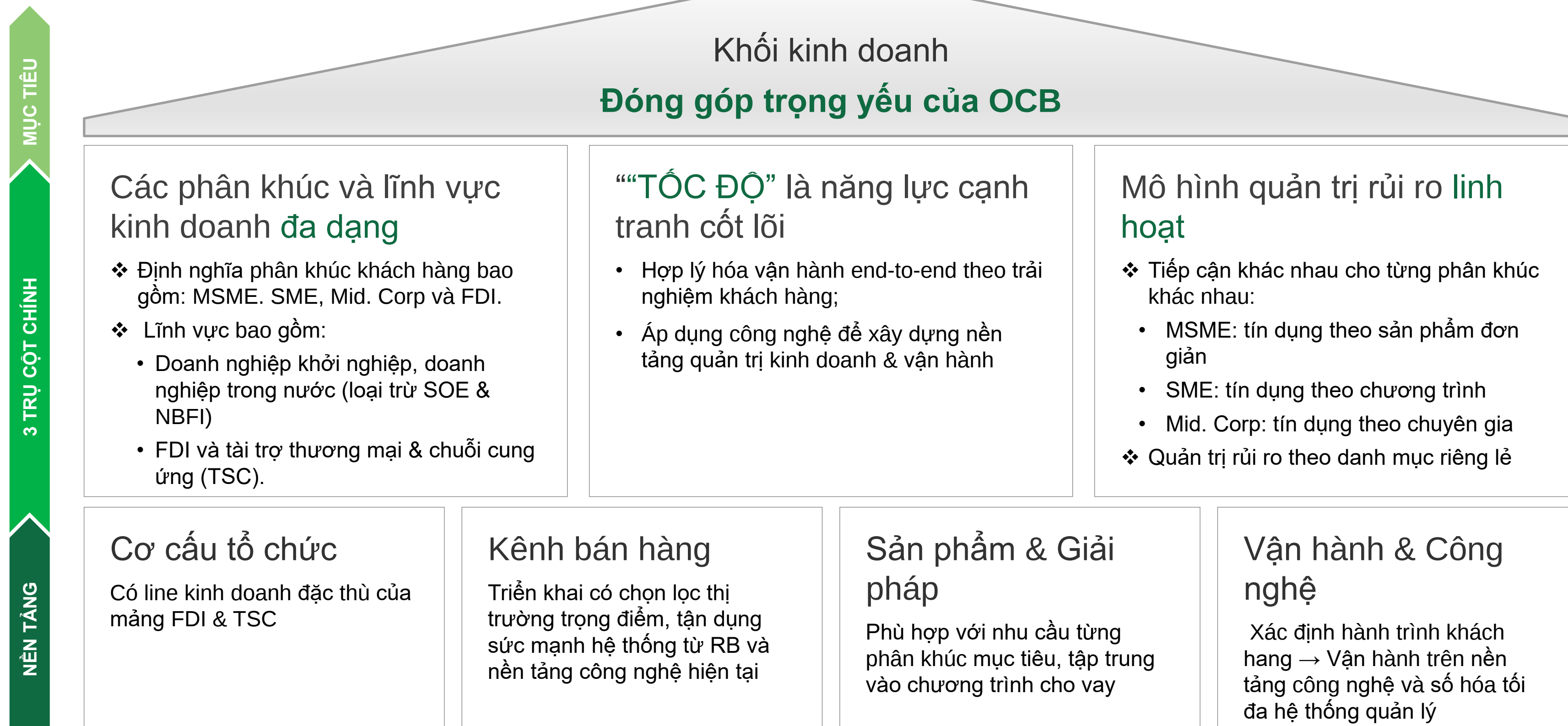
Tiếp thị & Truyền thông

- Hợp tác với VISA để ra mắt thẻ VISA và là đối tác kỹ thuật số mới của VISA.
- Triển khai các kênh marketing với KOLs trên mạng xã hội, tập trung phổ biến đến khách hàng các kiến thức và giải pháp tài chính.
- Triển khai chương trình hoàn tiền hấp dẫn cho khách hàng khi thanh toán các dịch vụ tiện ích và tàu điện ngầm.



Vận hành

- Triển khai dịch vụ chăm sóc khách hàng hàng đầu và hướng tới đạt đánh giá 5 sao trên App Stores
- Triển khai mô hình AI để đánh giá chất lượng dịch vụ khách hàng, hướng tới mô hình kết hợp AI và nhân viên tư vấn nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng.



TẦM NHÌN: Là đối tác tài chính được ưa chuộng cho hành trình phát triển bền vững của doanh nghiệp

Banking innovation

START-UP

- Chính sách tín dụng chuyên biệt
- Gói giải pháp tài chính toàn diện
- Quan hệ đối tác dài hạn thông qua các giai đoạn tăng trưởng chính

- Thành lập **Trung Tâm Ngân Hàng Giao Dịch** từ 2024.
- Cung cấp **danh mục sản phẩm và dịch vụ toàn diện**, bao gồm từ các sản phẩm Thư tín dụng truyền thống đến Tài trợ Chuỗi Cung ứng, Tài trợ Thương mại có cấu trúc và Bảo lãnh Ngân hàng.



01. Định vị phát triển bền vững

Trở thành ngân hàng hàng đầu trong lĩnh vực Ngân hàng giao dịch với các sản phẩm và dịch vụ tích hợp tiêu chuẩn ESG

02. Phân khúc khách hàng mục tiêu

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME); Khách hàng FDI; Khách hàng trong chuỗi phân phối hoặc cung ứng cho các tập đoàn đa quốc gia; Doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp cung cấp sản phẩm xanh; Doanh nghiệp sản xuất, xuất nhập khẩu trong các ngành kinh tế trọng điểm

03. Sản phẩm quản lý dòng tiền

Thúc đẩy kênh số, Ngân hàng mở và các giải pháp tối ưu hóa dòng tiền

04. Sản phẩm tài trợ thương mại & chuỗi cung ứng

Thương mại hóa các sản phẩm Tài chính Phân phối, Tài trợ Chuỗi cung ứng, Tài trợ Thương mại có cấu trúc; Triển khai các giải pháp tối ưu hóa vốn lưu động cho cả bên mua và bên bán

05. Thị trường mục tiêu

Việt Nam và các hành lang kinh tế châu Á

THE LEADING GREEN BANK in VIETNAM

Hành trình PTBV của OCB – Chương trình, hợp tác & sản phẩm

CHIẾN DỊCH OCB PIN HUNTER

Thu gom và xử lý pin cũ
tại 63 CN/VP toàn quốc



Pin cũ được thu gom
5,000 kg pin cũ được thu gom & xử lý an toàn



Khách hàng tham gia
Gần **10,000** người



Phần quà xanh
8,305 được trao tặng



HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC



OCB phối hợp cùng quỹ đầu tư Genesia Ventures tổ chức hội nghị **Banking Innovation For Startups**

OCB ký kết hợp tác với **Best Express** – Xây dựng hệ sinh thái tài chính toàn diện

SẢN PHẨM XANH



OCB Smart Merchant

Nền tảng quản lý thông minh cho Nhà bán hàng

An cư vững vàng – Rinh quà dễ dàng

Ưu đãi vay mua nhà siêu cạnh tranh



TOP 500 LARGEST ENTERPRISES IN SOUTHEAST ASIA

Voted by Fortune



BEST SUSTAINABLE BANK

Voted by FinanceAsia



FASTEST GROWING DIGITAL BANK VIETNAM 2025

Voted by Global Banking and Finance Review



TOP 30 VIETNAM SUSTAINABILITY INDEX (VNSI)

Voted by HOSE



TOP 50 CORPORATE SUSTAINABILITY AWARDS 2025

Voted by Nhip cau Dau tu Magazine



VIETNAM ESG AWARDS 2024

Voted by Dan Tri News

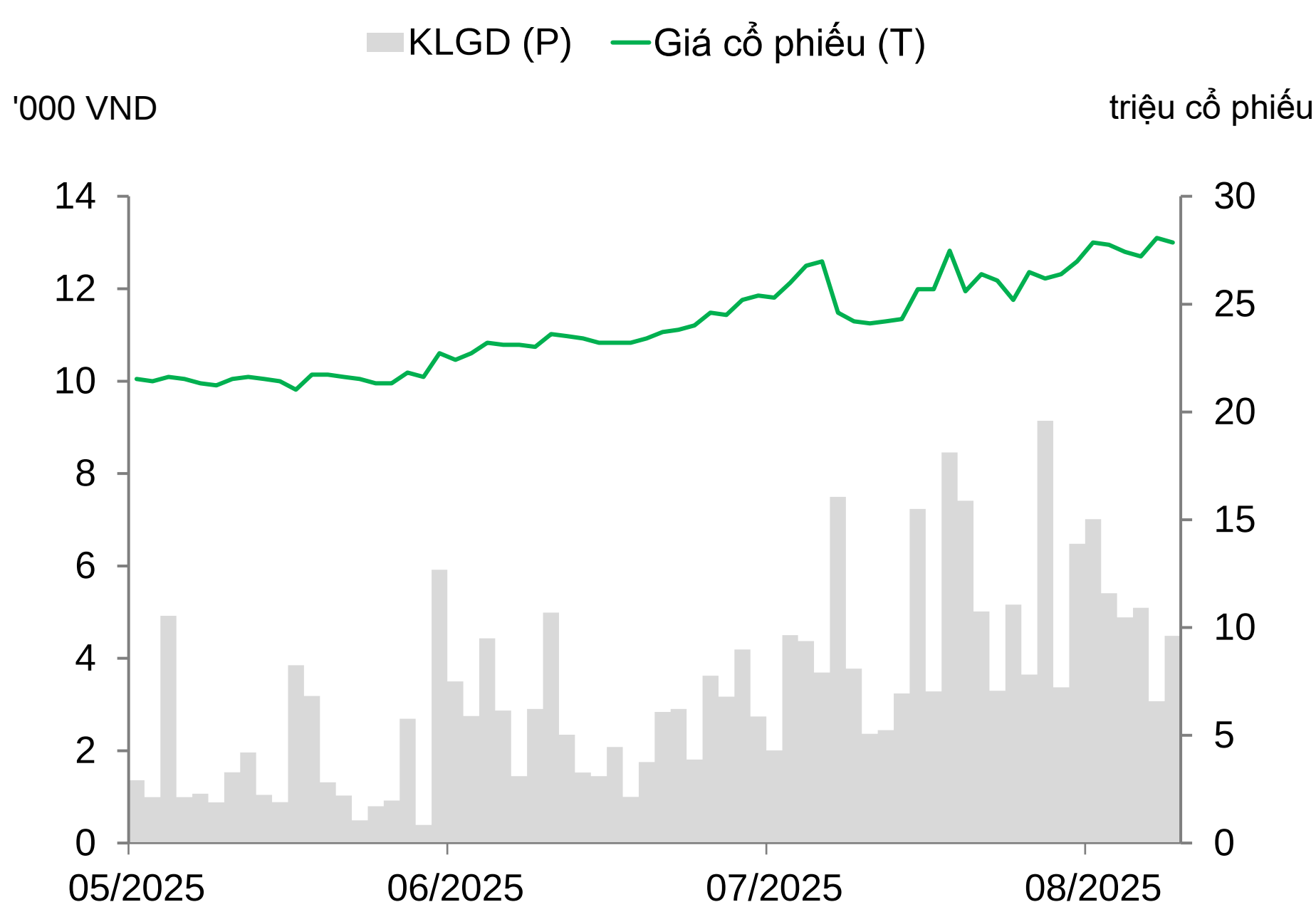
PHỤ LỤC

03

Thống kê giao dịch (15/8/2025)

Giá đóng cửa (VNĐ)	13,000
Giá đóng cửa cao nhất 3 tháng (VNĐ)	13,100
Giá đóng cửa thấp nhất 3 tháng (VNĐ)	9,815
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành (Triệu cp)	2,663
KLGD trung bình 3 tháng gần nhất (Triệu cp)	9.83
Vốn hoá (Tỷ VNĐ)	34,620
EPS (LTM) (VNĐ)	1,130
BVPS (VNĐ)	12,435
P/E	11.51
P/B	1.05

Diễn biến giá cổ phiếu OCB 3 tháng gần nhất



CAGR : Tốc độ tăng trưởng kép hàng năm

CAR : Tỷ lệ an toàn vốn

CASA : Tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn

CB : Khách hàng doanh nghiệp

CIR : Tỷ lệ chi phí hoạt động

PBT : Thu nhập trước thuế

ESOP : Chương trình phát hành cổ phiếu cho NLD

FDI : Đầu tư trực tiếp nước ngoài

GDP : Tổng sản phẩm quốc nội

LCR : Tỷ lệ bao phủ thanh khoản

LDR : Tỷ lệ cho vay trên động

LLR : Tỷ lệ bao phủ nợ xấu

LTM : 12 tháng gần nhất

MLT : Trung và dài hạn

MSME : Doanh nghiệp vừa, nhỏ siêu nhỏ

NFI : Thu nhập phí ròng

NII : Thu nhập lãi thuần

NIM : Biên lãi ròng

NoII : Thu nhập ngoài lãi

NPL : Nợ xấu

OCB : Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông

OPEX : Chi phí hoạt động

RB : Ngân hàng bán lẻ

ROAA : Lợi nhuận trên tài sản trung bình

ROAE : Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trung bình

SBV : Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

SME : Doanh nghiệp vừa và nhỏ

TOI : Tổng thu nhập hoạt động

VAMC : Công ty Quản lý Tài sản Việt Nam

Đồng : Việt Nam Đồng

Bản trình bày này không tạo thành bản cáo bạch hoặc là một phần của bất kỳ đề nghị hoặc lời mời bán hoặc phát hành nào, hoặc bất kỳ lời mời chào nào về bất kỳ đề nghị mua hoặc đăng ký nào, hoặc bất kỳ đề nghị nào để bảo lãnh hoặc mua bất kỳ cổ phiếu nào trong OCB hoặc bất kỳ chứng khoán nào khác, cũng như họ hoặc bất kỳ phần nào của họ cũng như thực tế phân phối hoặc truyền thông của họ là cơ sở của, hoặc được dựa vào liên quan đến, bất kỳ hợp đồng, cam kết hoặc quyết định đầu tư nào liên quan đến đó.

Một số tuyên bố trong bài thuyết trình này không phải là sự thật lịch sử là các tuyên bố về kỳ vọng trong tương lai liên quan đến các điều kiện tài chính, kết quả hoạt động và doanh nghiệp, và các kế hoạch và mục tiêu liên quan.

Thông tin hướng tới tương lai dựa trên quan điểm và giả định hiện tại của ban quản lý bao gồm, nhưng không giới hạn, điều kiện kinh tế và thị trường. Những tuyên bố này liên quan đến những rủi ro và sự không chắc chắn đã biết và chưa biết có thể gây ra kết quả, hiệu suất hoặc sự kiện thực tế khác biệt về mặt vật chất so với những gì trong các tuyên bố như ban đầu. Những tuyên bố như vậy là không, và không nên được hiểu là một đại diện cho hiệu suất trong tương lai của OCB. Cần Ghi chú rằng hiệu suất thực tế của OCB có thể thay đổi đáng kể so với các mục tiêu như vậy.

Bài thuyết trình này nhằm cung cấp thông tin và phân tích chung về OCB cho những người đủ điều kiện là "nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp" theo quy định của Luật Chứng khoán. Các nhà đầu tư như vậy chỉ nên sử dụng thông tin, phân tích, nhận xét trong bài thuyết trình này như một nguồn tham khảo. Bài thuyết trình này và bất kỳ cuộc họp nào mà bài thuyết trình này được thực hiện nhằm mục đích cung cấp thông tin và không có ý định quảng cáo cổ phiếu OCB hoặc OCB hoặc tư vấn cho độc giả mua hoặc bán cổ phiếu OCB hoặc bất kỳ chứng khoán nào khác. Không có đại diện hoặc bảo hành, thể hiện hoặc ngụ ý, được thực hiện liên quan, và không nên phụ thuộc vào tính chính xác, công bằng hoặc đầy đủ của Bài thuyết trình này. OCB không chịu trách nhiệm về tính chính xác hoặc đầy đủ của bất kỳ thông tin nào có ở đây. Quan điểm và phân tích trong báo cáo có thể được thay đổi mà không cần thông báo.

Bài thuyết trình là tài sản của OCB và được bảo hộ bản quyền. Vi phạm bản sao, thay đổi và in lại báo cáo mà không được sự cho phép của OCB là bất hợp pháp. OCB sở hữu bản quyền đối với tài liệu này.



TRÂN TRỌNG CẢM ƠN

Bộ phận quan hệ nhà đầu tư

- Địa chỉ: 15 Trần Bạch Đằng, Phường Thủ Thiêm, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-28) 38 220 960 (ext: 60246)
- Fax: (+84 28) 3822 0963
- Email: ir@ocb.com.vn