



ĐỀ ÁN SÁP NHẬP

Bên nhận sáp nhập

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
Số 77 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
ĐT: (04) 39423388 Fax: (04) 39410944

Bên bị sáp nhập

Công ty Tài chính Cổ phần Vinaconex - Viettel
Tầng 1, Nhà 18T2, Khu đô thị Trung Hoà – Nhân Chính, Phường Nhân Chính,
Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội
Điện thoại: (04) 62818000 Fax: (04) 62818111


Hà Nội, tháng 10 năm 2015

PHÂN I

ĐỀ ÁN SÁP NHẬP VVF VÀO SHB

I THÔNG TIN VỀ TỔ CHỨC NHẬN SÁP NHẬP – NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI (SHB)

1. Thông tin chung

Tên TCTD	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Hà Nội
Tên TCTD bằng tiếng Anh	Saigon Bank Joint Stock Commercial Bank
Tên viết tắt	SHB
Giấy phép thành lập	0041/NH/GP-ĐC/ Ngân hàng Nhà nước cấp ngày 13/11/1993
Trụ sở chính	77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại	(84-4)39423388
Fax	(84-4)39410944
Website	www.shb.com.vn
Vốn điều lệ	8.865.795.470.000 đồng
Biểu trưng (logo)	
Lĩnh vực kinh doanh chính	Được thực hiện đầy đủ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại theo Luật các TCTD do NHNN cấp phép

2. Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc

Các thành viên HĐQT tại ngày lập Đề án Sáp nhập gồm:

Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Đỗ Quang Hiến	Chủ tịch	04.39423388*1001	Số 61 Hai Bà Trưng, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Ông Nguyễn Văn Lê	Thành viên	04.39423388*1101	Số 8 Hàng Hành, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Ông Trần Ngọc Linh	Thành viên	071.3838389	136 đường 3/2, Ninh Kiều, Cần Thơ
Ông Đỗ Quang Huy	Thành viên	04.39423388*1021	Số 4B, Tràng Thi, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Ông Phạm Ngọc Tuấn	Thành viên	04.39721776	P.2506, M5, 91 Nguyễn Chí Thanh, Đống Đa, Hà Nội
Ông Lê Quang Thung	Thành viên độc lập	04.39413388*1003	215 F6, Nguyễn Văn Hưởng, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh

Các thành viên Ban Kiểm soát tại ngày lập Đề án Sáp nhập gồm:

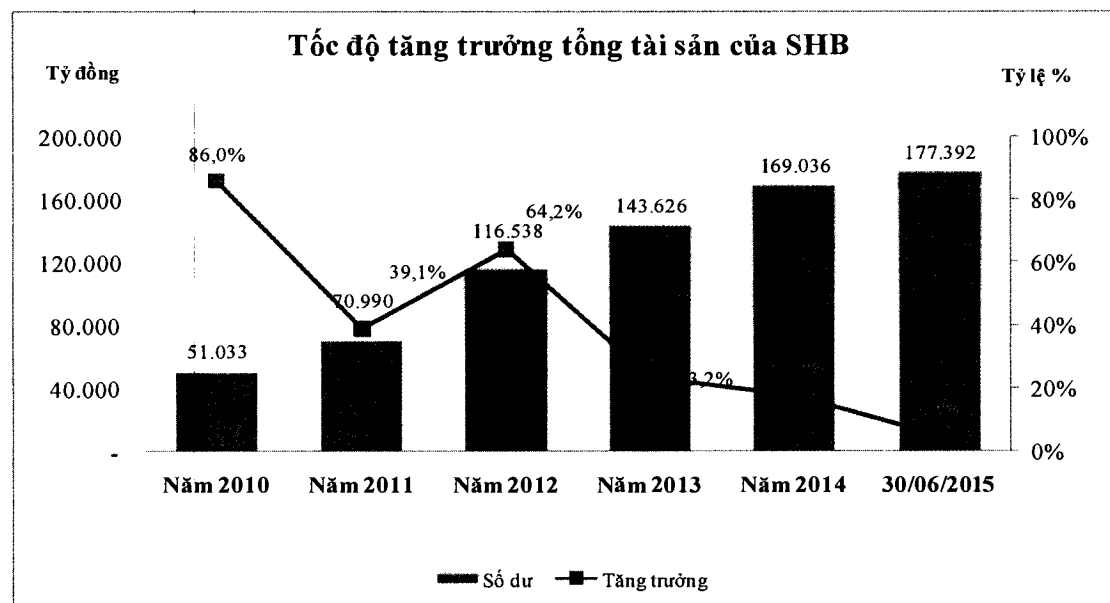
Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Phạm Hòa Bình	Trưởng Ban	04.39423388	Số 126A đường Trương Định, phường An Cư, quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ
Ông Nguyễn Hữu Đức	Phó Ban	04.39423388	P207, C7 Nam Thành Công, Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Bà Nguyễn Thị Hoạt	Thành viên	04.39423388	
Ông Bùi Thanh Tâm	Thành viên	08.39325234	823 Nguyễn Thiện Thuật, Phường 24, Quận Bình Thạnh, TP Hồ Chí Minh

Tổng Giám đốc tại ngày lập Đề án Sáp nhập là:

Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Nguyễn Văn Lê	Tổng Giám đốc	04.39423388*1101	Số 8 Hàng Hành, Phường Hàng Trống, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

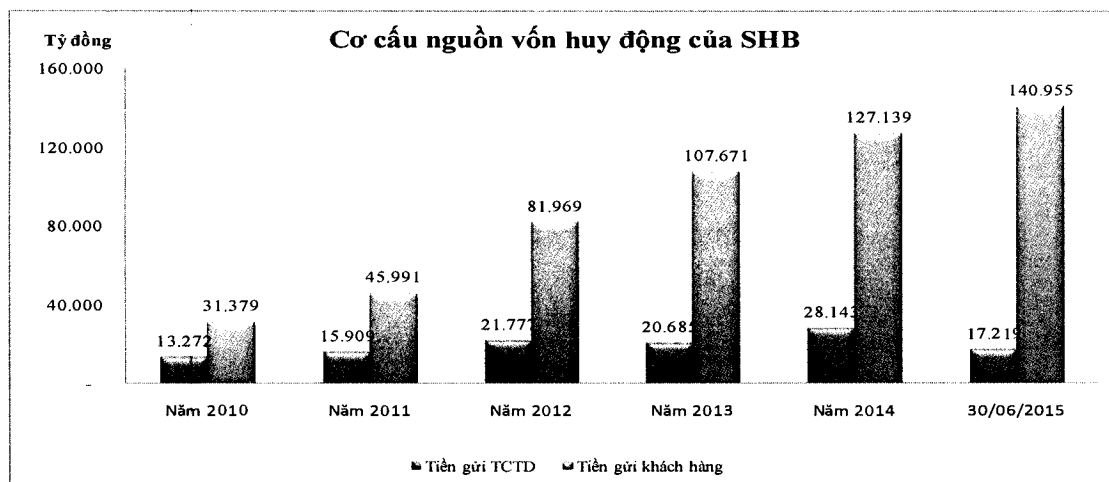
3. Tình hình tài chính và hoạt động của SHB

3.1. Tổng tài sản

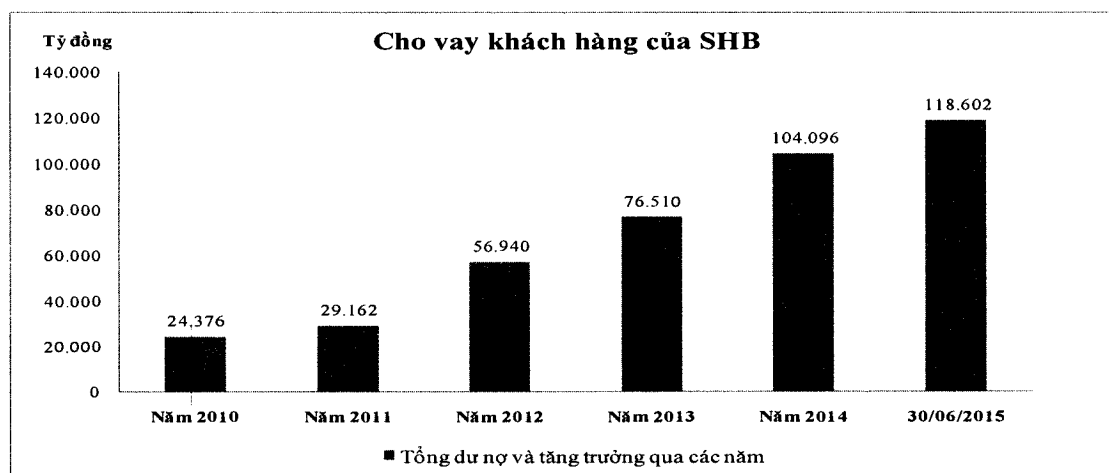


Tổng tài sản của SHB đến 30/09/2015 là hơn 183.000 tỷ đồng

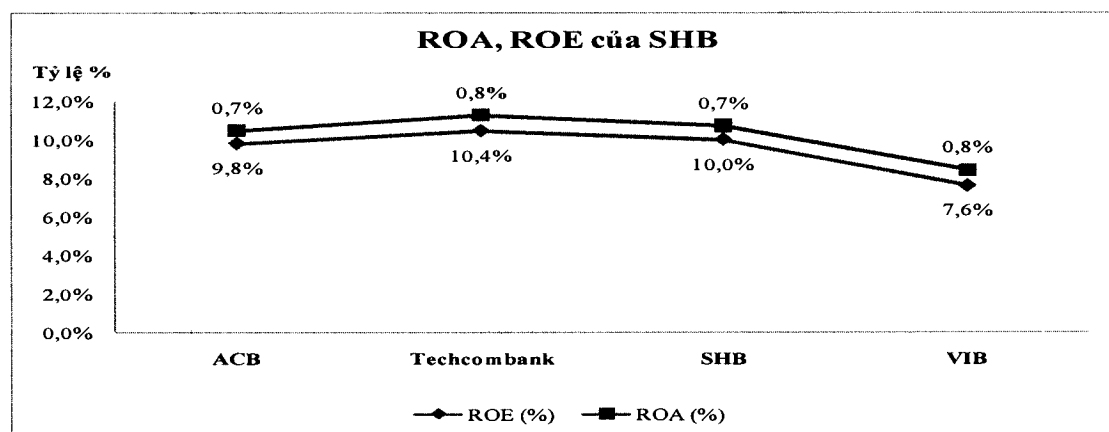
3.2. Huy động vốn



3.3. Cho vay khách hàng



3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh: ROA, ROE và lợi nhuận

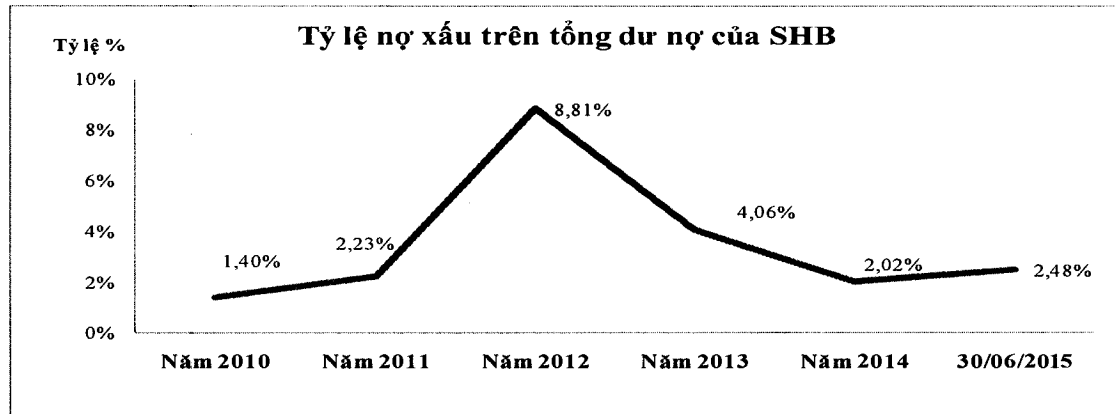


ROA và ROE của SHB tại thời điểm 31.12.2014 đang ở mức tích cực, lần lượt đạt 0,7% và 10%, so với một số ngân hàng khác như ACB, VIB, Techcombank, các tỷ lệ này tại SHB đang ở mức gần tương đương.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	30/06/2015	30/09/2015
Lợi nhuận trước thuế (Tỷ đồng)	657	1.001	1.825	1.000	1.012	479	702

Lợi nhuận trước thuế năm 2012 của SHB là 1.825 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế và sau khi bù đắp lỗ lũy kế của HBB do nhận sáp nhập HBB là 26 tỷ đồng.

3.5. Tỷ lệ nợ xấu theo VAS



Trước khi nhận sáp nhập Habubank, tỷ lệ nợ xấu của SHB ở mức thấp (năm 2010 là 1,4%, năm 2011 là 2,23%). Sau khi nhận sáp nhập Habubank, tỷ lệ nợ xấu đã tăng lên 8,81% vào năm 2012, tuy nhiên đã giảm xuống còn 4,06% vào năm 2013. Tại thời điểm 30/06/2015, tỷ lệ này là 2,48%. So với mức bình quân của toàn ngành Ngân hàng (khoảng 3,8%), SHB đang có chất lượng dư nợ tương đối tốt.

II. THÔNG TIN VỀ TỔ CHỨC BỊ SÁP NHẬP – CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN VINACONEX- VIETTEL (VVF)

1. Giới thiệu chung

Tên TCTD	Công ty Tài chính cổ phần VINACONEX-VIETTEL
Tên TCTD bằng tiếng Anh	VINACONEX-VIETTEL Finance Joint Stock Company
Tên viết tắt	VVF
Giấy phép thành lập	304/GP-NHNN do Ngân hàng Nhà nước cấp ngày 14/11/2008
Trụ sở chính	Tầng 1 Nhà số 12 Kim Đồng thị trấn Hòa Nhân Chính, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội
Điện thoại	(84-4)6 281 8000
Fax	(84-4)6 281 8001
Website	www.vvf.com.vn
Vốn điều lệ	1.000.000.000.000 đồng
Biểu trưng (logo)	
Lĩnh vực kinh doanh chính	Được thực hiện đầy đủ các hoạt động kinh doanh của công ty tài chính theo tất cả các TCTD do NHNN cấp phép

2. Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc

Các thành viên HĐQT tại ngày lập Đề án Sáp nhập gồm:

Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Nguyễn Thành Phương	Chủ tịch	04.62818000	Tổng Công ty cổ phần Vinaconex, 34 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Ông Lê Đăng Dũng	Phó Chủ tịch	04.62818000	Số 1 Trần Hữu Dực, Từ Liêm Hà Nội
Ông Nguyễn Anh Sơn	Ủy viên	04.62818000	Ngân hàng TMCP Quân đội, 21 Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội
Ông Tôn Lâm Tùng	Ủy viên	04.62818000	Tổng công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Tầng 16, Tháp A, Vincom, Hai Bà Trưng, Hà nội
Ông Thái Quốc Minh	Ủy viên	04.62818000	Công ty TNHH Đầu tư Tư nhân Vina, 46 Ngô Quyền
Bà Bùi Bích Lân	Ủy viên	04.62818000	Công ty TNHH Kết nối Đầu tư. Số 72, Hoa Hồng, P2, Quận Phú Nhuận, Thành phố HCM

Các thành viên Ban Kiểm soát tại ngày lập Đề án Sáp nhập gồm:

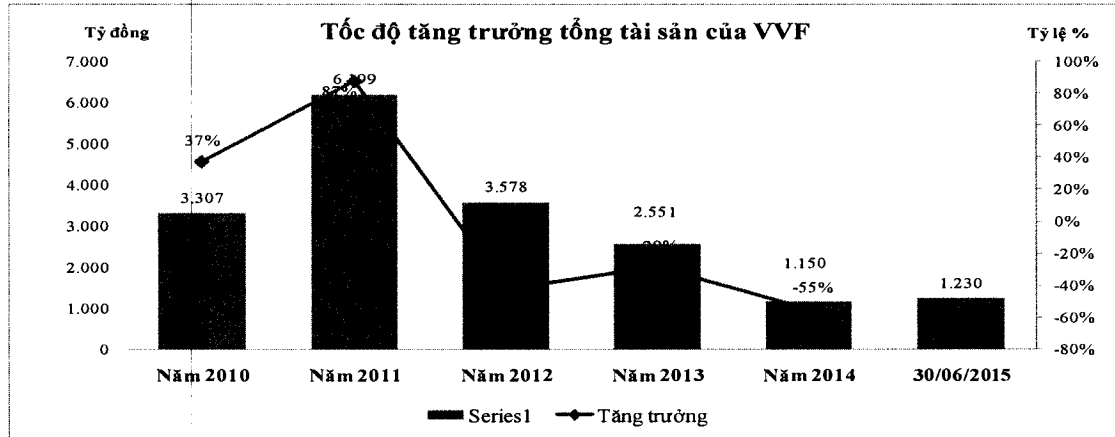
Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Lê Ngọc Anh	Trưởng Ban	04.62818000	Công ty Tài chính cổ phần Vinaconex – Viettel
Ông Phan Phương Anh	Thành viên	04.62818000	Công ty quản lý Quỹ Ngân hàng TMCP Quân đội. Tầng 6, Tòa nhà 273 Kim Mã, Ba Đình, Hà nội
Bà Trần Thị Hồng Hà	Thành viên	04.62818000	Công ty Tài chính cổ phần Vinaconex – Viettel

Tổng Giám đốc tại ngày lập Đề án Sáp nhập là:

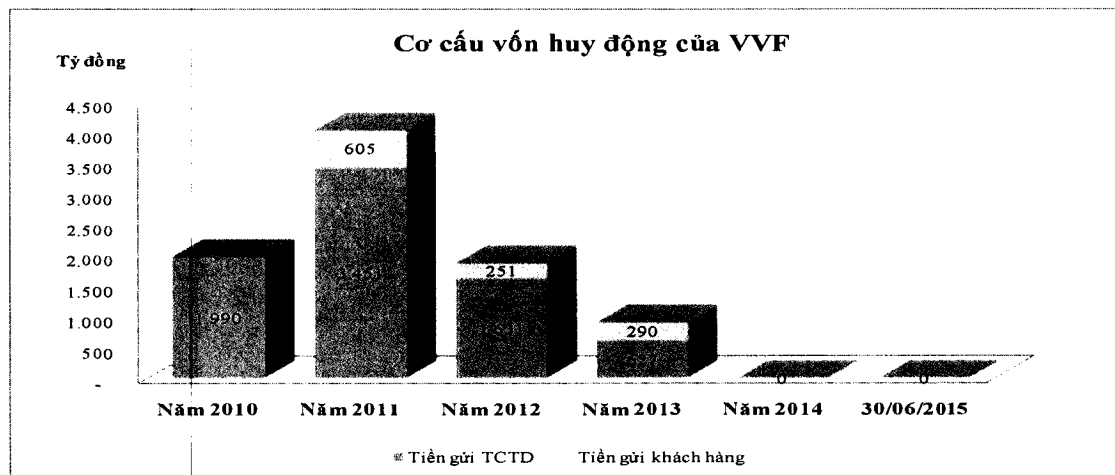
Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại	Địa chỉ liên lạc
Ông Hoàng Trọng Đức	Tổng Giám đốc	04.62818000	Công ty Tài chính cổ phần Vinaconex – Viettel

3. Tình hình tài chính và hoạt động của VVF

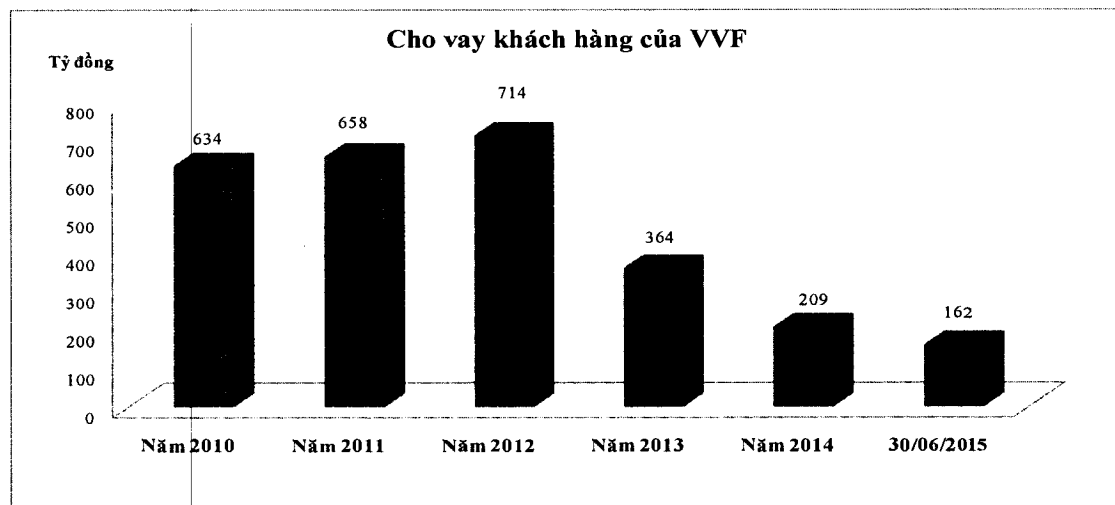
3.1. Tổng tài sản



3.2. Huy động vốn



3.3. Cho vay khách hàng



3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh: ROA, ROE và lợi nhuận

Đơn vị: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	30/06/2015
Lợi nhuận trước thuế	129,3	180,5	112,4	51,8	-12,1	13,4
ROA	2,93%	2,18%	1,83%	1,53%		1,09%
ROE	8,62%	12,78%	5,97%	3,61%		1,24%

Trong năm 2014, lỗ sau thuế của VVF là 12,1 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến thua lỗ trong hoạt động kinh doanh của VVF là sự gia tăng của chi phí dự phòng cho các khoản trái phiếu và tiền gửi quá hạn và chi phí dự phòng cho vay khách hàng.

3.5. Tỷ lệ nợ xấu theo VAS

Tỷ lệ nợ xấu của VVF tăng mạnh trong vòng 05 năm từ năm 2010 đến năm 2014, tuy nhiên nếu xét số tuyệt đối thì nợ xấu của VVF tương đối nhỏ do quy mô dư nợ của VVF giảm dần qua các năm.

Đơn vị: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	30/06/2015
Tổng dư nợ	634	658	714	364	209	162
Nợ xấu	-	14	144	83	147	57
Tỷ lệ nợ xấu	0,00%	2,12%	20,12%	22,79%	70,12%	35,25%

III. SỰ CẦN THIẾT VÀ LÝ DO CỦA VIỆC SÁP NHẬP

- Việc sáp nhập góp phần hỗ trợ các cổ đông nhà nước của VVF triển khai thoái vốn đầu tư ngoài ngành theo định hướng của Chính Phủ.
- Việc sáp nhập này là tất yếu, góp phần vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh của thị trường tài chính Việt Nam trong việc tạo ra các ngân hàng có quy mô lớn tầm cỡ khu vực, theo định hướng của Chính Phủ về tái cơ cấu Hệ thống các Tổ chức tín dụng theo Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các Tổ chức tín dụng giai đoạn 2011-2015” ban hành theo Quyết định số 254/QĐ-TTG ngày 01/03/2015 của Thủ tướng Chính Phủ.
- Hiện thực hóa chiến lược của SHB trong việc phát triển mạng tín dụng tiêu dùng, khai thác tiềm năng thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam.
- Mở rộng mạng lưới khách hàng nhằm nâng cao thị phần của SHB trên thị trường, góp phần thực hiện mục tiêu mà SHB hướng đến khi trở thành một trong các ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

IV. QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ CỦA TCTD THAM GIA SÁP NHẬP

1. Cam kết chung của các bên

- 1.1. Các bên thỏa thuận giải quyết các quyền lợi và nghĩa vụ giữa các bên có liên quan phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành.
- 1.2. Các Bên phải đảm bảo không ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng, đặc biệt quyền lợi của người gửi tiền, trái chủ tại Các Bên.
- 1.3. Các thành viên HĐQT, BKS, Tổng Giám đốc và các tổ chức, cá nhân có liên quan của Các Bên phải có trách nhiệm bảo mật thông tin để TCTD của mình được hoạt động ổn định trước khi Đề án sáp nhập được HĐQT, ĐHĐCĐ của mỗi TCTD thông qua.
- 1.4. Trong quá trình tiến hành các thủ tục liên quan đến việc sáp nhập, HĐQT của từng TCTD có trách nhiệm cung cấp kịp thời, đầy đủ, thống nhất, trung thực, chính xác và không phân biệt cho các chủ sở hữu của tất cả các bên tham gia sáp nhập và các tổ chức khác có thẩm quyền theo quy định của pháp luật các thông tin về quá trình sáp nhập, trong đó có tình hình tài chính, tổ chức và hoạt động của TCTD.
- 1.5. Các hồ sơ, tài liệu và quảng cáo của Các Bên phải đảm bảo nguyên tắc thận trọng, chính xác, không gây hiểu nhầm.
- 1.6. Các Bên thống nhất giao cho SHB là TCTD đại diện làm đầu mối xử lý các vấn đề liên quan đến việc sáp nhập VVF vào SHB.
- 1.7. ĐHĐCĐ của Các Bên thông qua quyết định về việc sáp nhập theo điều kiện, thể thức hợp và biểu quyết theo quy định của pháp luật hiện hành.
- 1.8. Các Bên phối hợp xây dựng Đề án sáp nhập và hoàn thành các quy trình, thủ tục và hồ sơ có liên quan theo quy định tại TT.04 và các quy định của pháp luật khác liên quan (nếu có).
- 1.9. Nghiêm cấm việc VVF phân tán tài sản và/hoặc có bất kỳ hành động/quyết định nào làm ảnh hưởng, sụt giảm, gây nguy hại đến tài sản của mình dưới mọi hình thức. HĐQT, BKS và Tổng giám đốc của Các Bên phải chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động và phải bảo đảm an toàn tuyệt đối về tài sản của TCTD mình cho đến khi hoàn tất quá trình sáp nhập theo Đề án đã được Thống đốc NHNN chấp thuận.
- 1.10. Sau khi có Chấp thuận nguyên tắc, Các Bên chủ động chuẩn bị cho công tác bàn giao liên quan. VVF phải bàn giao ngay toàn bộ, đầy đủ và chính xác các quyền lợi, nghĩa vụ và các vấn đề về tổ chức và hoạt động của VVF cho SHB (bao gồm nhưng không giới hạn: tài sản, nhân sự, sổ sách kế toán...) khi có quyết định sáp nhập của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.
- 1.11. Sau khi sáp nhập, nếu phát hiện có những vấn đề ngoài sổ sách kế toán kiểm toán hoặc không được VVF bàn giao cho SHB thì các Thành viên HĐQT, Thành viên BKS, Tổng Giám đốc VVF phải chịu hoàn toàn trách nhiệm trước SHB và pháp luật.

- 1.12. Sau khi sáp nhập, NHSN sẽ tiếp tục thực hiện hợp đồng lao động hợp pháp đã được ký trước đây giữa VVF và những cán bộ, nhân viên của VVF, ngoại trừ các trường hợp Thành viên HĐQT, BKS được bầu bởi ĐHĐCĐ của VVF và Tổng Giám đốc được thuê, bổ nhiệm bởi HĐQT VVF. Trường hợp cần thiết để phù hợp với cơ cấu tổ chức của SHB sau sáp nhập cũng như năng lực của người lao động, SHB có thể sắp xếp lại lao động, bố trí lại công việc, chức danh đối với cán bộ, nhân viên của VVF.
 - 1.13. NHSN sẽ có nghĩa vụ đảm nhận thực hiện tất cả những nghĩa vụ của một ngân hàng thương mại cổ phần theo quy định của pháp luật, ngoại trừ những nội dung được cấp có thẩm quyền cho phép chưa, miễn, hoãn lộ trình thực hiện.
 - 1.14. NHSN sẽ có nghĩa vụ đảm nhận tất cả trách nhiệm đối với những hợp đồng, thỏa thuận hợp pháp vẫn còn hiệu lực mà VVF ký kết và là một bên trong đó.
 - 1.15. Đối với những tài sản thuộc diện phải đăng ký theo Luật, NHSN sẽ thực hiện những thủ tục cần thiết để chuyển quyền sở hữu của những tài sản đó từ VVF sang NHSN trên cơ sở giá trị sổ sách trong vòng 60 ngày kể từ ngày NHSN được cấp Giấy CNĐKKD.
 - 1.16. Đối với bất kỳ và tất cả những tài sản không thuộc diện phải đăng ký theo pháp luật, việc chuyển giao quyền sở hữu của những tài sản đó sẽ được hiểu là được thực hiện thành công vào thời điểm NHSN nhận bàn giao từ VVF khi quyết định sáp nhập của Thống đốc NHNN có hiệu lực.
 - 1.17. Kể từ thời điểm ký kết Hợp đồng Sáp nhập cho tới Ngày sáp nhập, các Bên cam kết không thực hiện việc chia tách cổ phiếu, chia cổ tức bằng cổ phiếu hay làm tăng hay giảm số cổ phiếu và/hoặc pha loãng giá trị sổ sách của cổ phiếu đang lưu hành dưới bất kỳ hình thức nào trừ trường hợp chi cổ tức năm 2013 bằng tiền trước khi sáp nhập của SHB.
 - 1.18. Kể từ ngày ký Hợp đồng Sáp nhập, SHB sẽ cử cán bộ và nhân viên của mình sang tham gia quản lý và điều hành mọi hoạt động kinh doanh của VVF, VVF sẽ ra văn bản tiếp nhận các cán bộ và nhân viên SHB tham gia quản lý và điều hành các hoạt động kinh doanh của VVF và có trách nhiệm hỗ trợ và hợp tác với nhóm cán bộ và nhân viên này hoàn toàn các nhiệm vụ được SHB giao.
 - 1.19. Vào ngày sáp nhập, NHSN sẽ tiếp nhận toàn bộ các quyền và nghĩa vụ liên quan tới VVF.
- 2. Các nghĩa vụ đối với TCTD bị sáp nhập (VVF)**
- 2.1. VVF cam kết cung cấp nguồn lực, số liệu kế toán, thống kê, Báo cáo Kiểm toán... và các tài liệu cần thiết cho SHB để kịp tiến độ công tác xây dựng Hồ sơ Sáp nhập;
 - 2.2. Trong khoảng thời gian từ khi ký kết Hợp đồng Sáp nhập đến Ngày sáp nhập, VVF cam kết mọi hoạt động kinh doanh của mình phải tuân thủ các nguyên tắc sau:
 - i. Sử dụng mọi biện pháp hợp lý và cần thiết để duy trì và tiếp tục hoạt động kinh doanh và các cơ hội trong kinh doanh như trước khi ký kết Hợp đồng Sáp nhập;

- ii. Không được gia tăng các khoản chi trả cho người lao động, nhà thầu, nhà cung cấp dịch vụ cũng như các chức danh quản lý của mình, không tiến hành việc đầu tư góp vốn, mua cổ phần, công bố hay chi trả cổ tức, trừ trường hợp do pháp luật quy định hoặc chính sách của Các Bên đã có từ trước khi ký kết Hợp đồng Sáp nhập và VVF đã tiến hành thông báo trước cho SHB và được SHB chấp thuận trước khi thực hiện;
 - iii. Nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của SHB, VVF không được phép nhận nợ, bảo lãnh hay nhận bất kỳ nghĩa vụ nào từ bất kỳ bên thứ ba nào mà việc đó dẫn đến hậu quả là SHB sẽ phải chịu trách nhiệm trước bên thứ ba sau khi sáp nhập xong, trừ khi việc nhận nợ, bảo lãnh hoặc nhận nghĩa vụ đó là nguyên tắc hoạt động bình thường của các bên đã có từ trước khi ký Hợp đồng Sáp Nhập;
 - iv. Không được thay đổi, bổ sung các chính sách, trình tự, thủ tục pháp lý, điều hành và các quy tắc về thuế, tài chính, kế toán, kiểm toán hay bất kỳ hoạt động chính sách nào đang được áp dụng tại VVF, trừ trường hợp do pháp luật thay đổi hoặc được SHB chấp thuận bằng văn bản;
 - v. Không được sửa đổi, bổ sung, gia hạn, hủy bỏ hoặc cố ý vi phạm các điều khoản của các hợp đồng, thỏa thuận đang thực hiện; không được tiếp nhận các nghĩa vụ từ bên thứ ba hoặc hạn chế khả năng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình;
 - vi. Sử dụng các nỗ lực hợp lý của mình để: giữ cho việc tổ chức kinh doanh hiện tại không bị ảnh hưởng; duy trì công việc của những người lao động hiện tại; giữ vững mối liên hệ với khách hàng, nhà cung cấp, nhà phân phối, nhà tư vấn, bên cấp li-xăng, bên nhận li-xăng và các cá nhân, tổ chức khác mà VVF có quan hệ kinh doanh.
- 2.3. Tạm ngưng thực hiện việc tuyển dụng mới nhân sự, bổ nhiệm, trừ việc tiếp nhận, bổ nhiệm các cán bộ, nhân viên của SHB tham gia quản lý, điều hành theo Mục A 18 trên.
- 2.4. VVF có nghĩa vụ kê khai đầy đủ các thủ tục và chính xác toàn bộ tài sản, các quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình tính đến thời điểm chuyển giao tài sản.
- 2.5. VVF có trách nhiệm thực hiện các thủ tục nội bộ để ĐHĐCĐ VVF thống nhất phương án sáp nhập VVF vào SHB.
- 2.6. Thành viên HĐQT, Thành viên BKS, Tổng Giám đốc VVF và các cá nhân có liên quan có trách nhiệm tiếp tục phối hợp với SHB xử lý, thu hồi các khoản nợ tồn đọng, nợ xấu của VVF sau sáp nhập vào SHB (đặc biệt là khoản VVF đầu tư mua trái phiếu của Công ty CP Tập đoàn Vina được Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeaBank) bảo lãnh).
- 2.7. VVF có nghĩa vụ thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý có liên quan đến Giao Dịch Sáp Nhập theo quy định tại Hợp đồng Sáp nhập và quy định pháp luật.

3. Các nghĩa vụ đối với bên nhận sáp nhập

- 3.1. SHB sẽ kế thừa toàn bộ, đầy đủ và trọn vẹn các trách nhiệm, nghĩa vụ pháp lý hợp pháp của VVF vào Ngày Sáp Nhập.
- 3.2. Thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý có liên quan đến Giao Dịch Sáp Nhập theo quy định tại Đề án này và theo quy định pháp luật.
- 3.3. Giải quyết các khiếu nại, tranh chấp có liên quan sau khi Giao Dịch Sáp Nhập được hoàn tất.
- 3.4. Sau khi Giao Dịch Sáp Nhập được hoàn tất, SHB sẽ hướng dẫn, kiểm tra và giám sát việc thực hiện các hợp đồng, việc triển khai các dự án cũng như các hoạt động khác của VVF.
- 3.5. SHB sẽ có các hỗ trợ cần thiết cho VVF từ ngày ký Đề án này đến ngày sáp nhập.
- 3.6. SHB có nghĩa vụ thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý có liên quan đến Giao Dịch Sáp Nhập theo quy định tại Hợp đồng Sáp Nhập và quy định pháp luật.

IV. CÁC TRƯỜNG HỢP XỬ LÝ TRONG TRƯỜNG HỢP MỘT BÊN ĐƠN PHƯƠNG CHẤM DỨT HOẶC HỦY BỎ GIAO DỊCH SÁP NHẬP

Trong trường hợp một TCTD không tiếp tục thực hiện sáp nhập (đơn phương hủy bỏ việc sáp nhập) trước khi Thống đốc NHNN chấp thuận về nguyên tắc thì phải có văn bản giải trình rõ lý do, nguyên nhân hủy bỏ gửi TCTD còn lại và gửi Thống đốc NHNN.

HQQT TCTD xin rút khỏi việc sáp nhập phải chịu trách nhiệm trước Thống đốc NHNN, đồng thời TCTD xin rút khỏi việc sáp nhập phải chịu trách nhiệm bồi thường toàn bộ thiệt hại gây ra cho TCTD còn lại (bao gồm nhưng không giới hạn: chi phí tư vấn; chi phí phát sinh liên quan đến việc thực hiện các thủ tục Giao Dịch Sáp Nhập...).

Sau khi Thống đốc NHNN đã chấp thuận nguyên tắc sáp nhập thì trong mọi trường hợp không chấp thuận việc bất kỳ bên nào đơn phương hủy bỏ/xin rút khỏi việc sáp nhập.

V. LỘ TRÌNH SÁP NHẬP

STT	Nội dung công việc	Thời hạn dự kiến
1	Xây dựng và hoàn thiện đề án sáp nhập	Tháng 10/2015
2	SHB và VVF ký Hợp đồng sáp nhập và thông qua Đề án sáp nhập	Tháng 11/2015
3	Trình Ngân hàng nhà nước chấp thuận nguyên tắc Giao dịch sáp nhập	Tháng 11/2015
4	Trình Ngân hàng nhà nước chấp thuận Giao dịch sáp nhập	Tháng 11/2015
5	Đăng Ký phát hành Cổ phần với UBCKNN và xin các chấp thuận khác theo quy định	Tháng 12/2015
6	Phát hành cổ phiếu ra công chúng và hoán đổi cổ phiếu	Tháng 12/2015
7	Hoàn thành cơ bản việc sáp nhập và công bố thông tin	Tháng 12/2015

VII. PHƯƠNG THỨC SÁP NHẬP VÀ CÁC THAY ĐỔI CỦA NGÂN HÀNG SAU SÁP NHẬP

1. Phương thức chuyển đổi cổ phần

TCTD bị sáp nhập (VVF) sẽ chuyển toàn bộ tài sản, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của mình sang TCTD nhận sáp nhập (SHB), đồng thời chấm dứt sự tồn tại của TCTD bị sáp nhập kể từ Ngày Sáp nhập theo cách thức được nêu tại Đề án này. TCTD nhận sáp nhập sẽ kế thừa toàn bộ các quyền, lợi ích hợp pháp, đồng thời chịu trách nhiệm về mọi nghĩa vụ tài sản, nghĩa vụ lao động và các nghĩa vụ khác của TCTD bị sáp nhập kể từ Ngày Sáp nhập.

TCTD nhận sáp nhập (SHB) sẽ phát hành cổ phần bằng phương thức chào bán cổ phần theo quy định của pháp luật và sử dụng số lượng cổ phần này để hoán đổi lấy toàn bộ số cổ phần đang lưu hành của VVF (nhằm sở hữu 100% vốn điều lệ của VVF) theo cách thức dưới đây và được Đại hội đồng cổ đông các Bên thông qua. Theo đó, tất cả các cổ đông hiện hữu của VVF sẽ trở thành cổ đông của SHB thông qua việc sở hữu hợp pháp cổ phần do SHB phát hành thêm, phù hợp với quy định tại điểm này theo Phương án phát hành như sau:

Loại cổ phần phát hành	Cổ phần phổ thông.
Mệnh giá cổ phần	10.000 đồng/cổ phần.
Số lượng cổ phần dự kiến phát hành	100.000.000 cổ phần
Tổng giá trị dự kiến phát hành theo mệnh giá	1.000.000.000.000 đồng.
Vốn điều lệ sau phát hành	10.485.944.610.000 đồng
Đối tượng phát hành	Cổ đông của VVF theo Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách.
<ul style="list-style-type: none">▶ Phương thức phát hành: Toàn bộ số cổ phần dự kiến phát hành (100.000.000 cổ phần) được phân bổ cho cổ đông VVF như sau: 01 cổ phiếu của VVF sẽ được hoán đổi ngang bằng 01 cổ phiếu của SHB (mệnh giá của cổ phiếu: 10.000 đồng/cổ phiếu) tại thời điểm phát hành cổ phiếu để thực hiện Giao dịch sáp nhập.▶ Hình thức phát hành: phát hành cổ phiếu ra công chúng, đảm bảo tuân thủ đúng quy định của pháp luật.▶ Thời điểm thực hiện phát hành dự kiến: Trong thời hạn tối đa 90 ngày kể từ ngày được UBCKNN cho phép.▶ Toàn bộ số cổ phần phát hành thêm (căn cứ theo kết quả thực tế đợt phát hành) sẽ được lưu ký bổ sung tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam và niêm yết bổ sung tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội.	

2. Thời gian chuyển đổi cổ phần

Theo dự kiến sau khi UBCKNN cấp giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng để thực hiện Giao dịch sáp nhập cho SHB.

3. Vốn điều lệ của SHB trước và sau sáp nhập

Sở hữu của cổ đông	Trước khi sáp nhập (VNĐ)	Sau khi sáp nhập (VNĐ)
SHB	9.485.944.610.000	9.485.944.610.000
VVF	1.000.000.000.000	1.000.000.000.000
Tổng cộng	10.485.944.610.000	10.485.944.610.000

4. Danh sách cổ đông lớn nắm giữ trên 5% cổ phần của Ngân hàng sau sáp nhập

Cổ đông lớn nắm giữ trên 5% cổ phần: Công ty cổ phần Tập đoàn T&T

VI. TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA SHB SAU KHI SÁP NHẬP

VVF hoạt động với quy mô tương đối nhỏ so với SHB, do vậy việc sáp nhập VVF vào SHB sẽ không tác động lớn đến tổ chức hoạt động kinh doanh của SHB. Mô hình tổ chức, mạng lưới, nhân sự và các thành viên HĐQT, Ban điều hành không có sự thay đổi.

1. Các thông tin chung

Tên TCTD sau sáp nhập	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội
Tên TCTD bằng tiếng Anh	Sai Gon Ha Noi Commercial Joint Stock Bank
Tên viết tắt	SHB
Trụ sở chính	77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại	(84-4)39423388
Fax	(84-4)39410944
Website	www.shb.com.vn
Vốn điều lệ	10.485.944.610.000 đồng

2. Kế hoạch kinh doanh sau khi sáp nhập

2.1. Kế hoạch kinh doanh sau khi sáp nhập

Với mục tiêu trở thành một tập đoàn tài chính lớn mạnh, góp phần nâng cao vị thế của Ngân hàng trên thị trường tài chính, SHB đã đang và sẽ nỗ lực hết mình trong việc củng cố và phát triển các lợi thế cạnh tranh hiện tại, đồng thời có chiến lược kinh doanh phù hợp nhằm mở rộng mạng lưới, thị phần, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu về dịch vụ tài chính của các thành phần trong nền kinh tế.

Sau gần 22 năm hoạt động, SHB đã xây dựng được nền tảng khách hàng vững chắc, cùng với mạng lưới hoạt động trải rộng trên khắp tỉnh thành trong cả nước, danh mục sản phẩm dịch vụ hiện đại, đa dạng đáp ứng nhu cầu của hầu hết các đối tượng khách hàng từ các tập đoàn kinh tế lớn, đến các khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa SMEs, khách hàng cá nhân... Việc sáp nhập với VVF không những giúp SHB đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, mà còn giúp SHB có thể tiếp cận được với danh mục khách hàng mở rộng và phong phú hơn. SHB sẽ tiếp tục phát triển mở rộng các thế mạnh hiện tại của mình qua các chính sách nhằm tiếp tục phát triển mảng dịch vụ ngân hàng bán lẻ, đồng thời củng cố và phát triển dịch vụ Khách hàng doanh nghiệp.

2.2 Kế hoạch tài chính dự kiến 03 năm sau khi sáp nhập

Bảng cân đối tài sản nguồn vốn hợp nhất sau 03 năm sáp nhập

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Tổng tài sản			
Tiền gửi và cho vay các TCTD khác	30.843	29.200	21.762
Cho vay khách hàng	126.558	152.706	185.166
Trong đó: dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	-1.388	-1.706	-2.116
Đầu tư	21.699	30.000	42.100
Tài sản cố định	5.057	5.068	5.068
Tài sản có khác	15.843	15.026	14.862
Tổng Tài sản	200.000	232.000	268.958
Tổng nguồn vốn			
Vay NHNN, tiền gửi và vay các TCTD khác	29.615	24.200	16.450
Huy động vốn TCKT và CN	152.000	188.800	233.300
Tài sản nợ khác	5.242	5.659	5.604
Vốn chủ sở hữu	13.143	13.341	13.604
Tổng nguồn vốn	200.000	232.000	268.958

Kết quả kinh doanh hợp nhất sau 3 năm sáp nhập

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh	3.539	4.646	5.683
Chi phí hoạt động quản lý	1.710	2.218	2.815
Chi phí dự phòng	709	1.037	1.272
Lợi nhuận trước thuế	1.120	1.391	1.596

Các chỉ tiêu hiệu quả

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
ROA	0,61%	0,64%	0,64%
ROE	10,12%	10,50%	11,84%

2.3. Kế hoạch chuyển đổi dữ liệu, kết hợp hệ thống thông tin quản lý, hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và quản lý rủi ro sau khi sáp nhập

a. Kế hoạch chuyển đổi dữ liệu và kết hợp hệ thống thông tin quản lý

Các dữ liệu quan trọng nhất của công ty tài chính VVF chủ yếu là dữ liệu về các khách hàng có quan hệ tín dụng với VVF, các khoản vay, tiền gửi, các khoản đầu tư, phải thu, phải trả...với số lượng không nhiều. Các dữ liệu này sẽ được chuyển giao một phần thủ công như chuyển giao hồ sơ vay vốn, các hợp đồng tiền gửi, tiền vay...cho Ngân hàng SHB ngay sau khi sáp nhập. Một số các dữ liệu tín dụng và huy động vốn, các hợp đồng đầu tư, phải thu, phải trả trên hệ thống sẽ được nhập tay vào hệ thống cơ sở dữ liệu của SHB. Do số lượng các khoản cho vay, tiền gửi và các khoản đầu tư, phải thu, phải trả của VVF không nhiều, nên việc nhập số liệu này sẽ không mất nhiều thời gian và không cần có sự hỗ trợ đặc biệt về kỹ thuật để tích hợp hai hệ thống CNTT của Ngân hàng SHB và công ty tài chính VVF.

b. Hệ thống Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán nội bộ

Hệ thống Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán nội bộ và Quản trị rủi ro của NHSN sẽ dựa trên cơ sở Hệ thống Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán nội bộ và Quản trị rủi ro của SHB trước khi sáp nhập.

c. Hệ thống quản trị rủi ro

Bộ máy quản lý rủi ro phân định rõ ràng trách nhiệm của từng cấp trong công tác quản lý rủi ro nhằm kiểm soát toàn diện rủi ro trong tất cả các mặt.

2.4. Kế hoạch chuyển đổi dữ liệu, kết hợp hệ thống thông tin quản lý, hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và quản lý rủi ro sau khi sáp nhập

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) là một chỉ tiêu quan trọng của Ngân hàng Nhà nước trong việc quản lý hoạt động của các Tổ chức tín dụng. SHB đang trong quá trình tiệm cận với chuẩn mực Basel, tỷ lệ an toàn vốn của SHB được Ngân hàng Nhà nước đánh giá ở mức độ phù hợp. Sau sáp nhập, tỷ lệ an toàn vốn của SHB vẫn đảm bảo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

PHẦN II

ĐỀ ÁN THÀNH LẬP CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG SHB

(*) Cho mục đích trình bày Đề án, tên “Công ty Tài chính tín dụng tiêu dùng TNHH MTV SHB” sẽ được gọi tắt là “Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB”

I. THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG SHB

Công ty Tài chính Tín dụng Tiêu dùng TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB), với số vốn điều lệ là 1000 tỷ, được thành lập bởi Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) ngay sau khi được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận việc thành lập.

1. Cấu trúc thành lập

- Tên công ty:

+ Tên đầy đủ: Công ty Tài chính Tín dụng Tiêu dùng TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB)

+ Tên giao dịch: SHB Finance Company

+ Tên viết tắt: Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB

- Trụ sở: TP Hà Nội, Việt Nam (hoặc TP Hồ Chí Minh, Việt Nam)

- Thời gian hoạt động: 99 năm theo luật hiện hành

- Vốn điều lệ: 1.000.0000.000 VNĐ (một nghìn tỷ Việt Nam Đồng)

2. Khu vực hoạt động chủ yếu

Theo kế hoạch, khu vực kinh doanh chính của Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB trong ngắn hạn là các tỉnh, thành phố lớn trên cả nước như Hà Nội, Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hưng Yên, Hải Dương, Huế.... Trong dài hạn, Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ mở rộng phạm vi hoạt động trên khắp các tỉnh thành trên cả nước nhằm đem lại các sản phẩm tài chính tiêu dùng tiện ích, phù hợp với nhu cầu của các khách hàng cá nhân trên toàn quốc.

3. Phạm vi hoạt động

Phạm vi hoạt động của Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB tuân thủ theo Luật các TCTD 2010 và Nghị định 39/2014/NĐ-CP về Hoạt động của Công ty tài chính và Công ty cho thuê tài chính.

II. SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC THÀNH LẬP CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG SHB

1. Tiềm năng thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam và cơ hội cho SHB khi tham gia vào thị trường tài chính tiêu dùng

Thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam, mặc dù đang có sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty tài chính tiêu dùng đã tham gia thị trường lâu năm với nền tảng khách hàng và hệ thống phân phối rộng khắp, vẫn còn tiềm tàng nhiều cơ hội phát triển cho các công ty tài chính tiêu dùng mới như Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB. Thông qua Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB, Ngân hàng SHB có thể hiện thực hóa chiến lược mở rộng thị phần khách hàng của mình, góp phần nâng cao lợi nhuận của Ngân hàng. Ngoài ra, việc thành lập Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB cũng giúp Ngân hàng khắc phục được rất nhiều hạn chế hiện tại trong việc cho vay tiêu dùng của mình.

Cơ hội

Với thu nhập ngày càng tăng, tỷ lệ đô thị hóa ngày càng cao cùng với đặc điểm về dân số trẻ ngày càng đón nhận xu hướng cho vay tiêu dùng, Việt Nam là một trong các thị trường tiêu dùng tiềm năng nhất trong khu vực. Tiềm năng dồi dào của thị trường tài chính tiêu dùng với số lượng khách hàng tiềm năng khổng lồ chưa được đáp ứng nhu cầu cùng với sự hỗ trợ về khung pháp lý của NHNN sẽ tạo môi trường phát triển lành mạnh và bền vững cho các Công ty Tài chính và thị trường tài chính tiêu dùng.

Thách thức

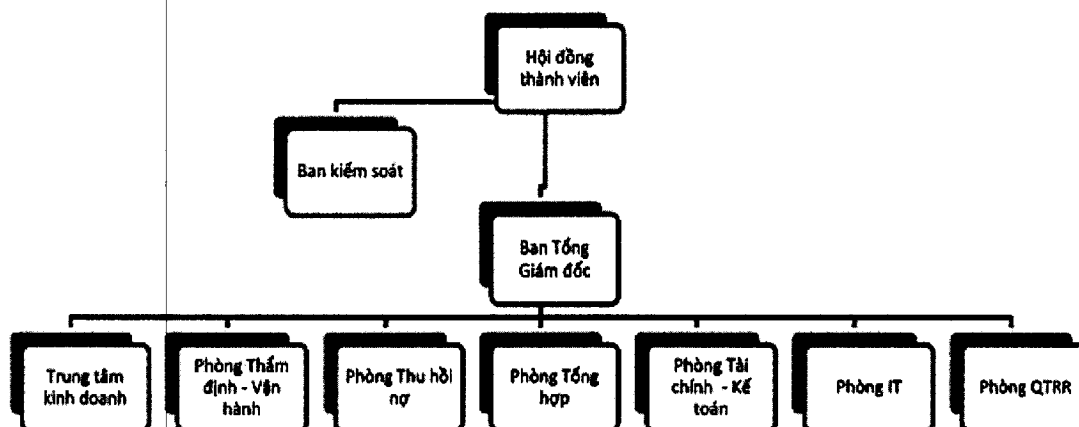
Sự cạnh tranh gay gắt của các Công ty Tài chính Tiêu dùng, đặc biệt là các Công ty đã có nhiều năm phát triển và có vị thế vững chắc trong thị trường là thách thức lớn nhất mà Công ty Tài chính tiêu dùng SHB gặp phải khi tham gia thị trường. Do đó, công ty tài chính tiêu dùng mới thành lập cần nhận được sự hỗ trợ về nguồn lực để có thể tạo nền tảng để tồn tại và cạnh tranh với các đối thủ đang hoạt động trên thị trường.

2. Việc thành lập công ty tài chính tiêu dùng là phù hợp với chiến lược kinh doanh của SHB

- Tận dụng tiềm năng phát triển rất lớn của thị trường tài chính tiêu dùng tại Việt Nam.
- Nâng cao lợi nhuận và vị thế của SHB trên thị trường tài chính Ngân hàng thông qua việc mở rộng danh mục khách hàng.
- Khắc phục được hạn chế nói chung của một TCTD có quy mô lớn trong việc cho vay tiêu dùng.
- Giúp SHB chuyên biệt hóa phân khúc cho vay tiêu dùng với các yêu cầu về nguồn lực và kỹ năng hoàn toàn khác biệt so với mảng cho vay cá nhân truyền thống của Ngân hàng.
- Hỗ trợ sự phát triển của SHB thông qua việc bán chéo một số sản phẩm ngân hàng.

III. CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ DỰ KIẾN

1. Cơ cấu tổ chức



2. Nhân sự dự kiến

2.1. Số lượng nhân sự dự kiến

- Năm đầu tiên, số lượng nhân sự chính thức dự kiến là 50 cán bộ và 150 cộng tác viên
- Năm thứ hai, số lượng nhân sự chính thức dự kiến là 90 cán bộ và 180 cộng tác viên
- Năm thứ ba, số lượng nhân sự chính thức dự kiến là 100 cán bộ và 200 cộng tác viên

2.2. Chính sách nhân sự:

- Các lãnh đạo chủ chốt của Công ty tài chính tiêu dùng sẽ được lựa chọn trên cơ sở tuân thủ các quy định của Luật các TCTD
- Ngoài một số cán bộ giàu kinh nghiệm về lĩnh vực tài chính cá nhân được chuyển từ SHB để hỗ trợ hoạt động cho Công ty tài chính tiêu dùng SHB, để phát triển tín dụng tiêu dùng, Công ty sẽ phải tuyển dụng bổ sung đối với những nhân sự chủ chốt cho những bộ phận còn thiếu theo mô hình hoạt động mới

3. Chiến lược phát triển

3.1. Phân tích các yếu tố bên ngoài

Thị trường sản phẩm tiêu dùng hiện tại và xu thế

Việc nắm bắt nhu cầu của khách hàng đối với các sản phẩm tiêu dùng trong hiện tại cũng như xu hướng tiêu dùng tương lai là một phần quan trọng nhằm giúp Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB xác định được phân khúc khách hàng mục tiêu và sản phẩm mục tiêu của mình khi tham gia thị trường.

Hiện nay, thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam tập trung chủ yếu vào việc các sản phẩm cho vay tiền mặt để mua sắm, cho vay mua xe máy, cho vay mua đồ gia dụng, điện máy...cùng với một số các sản phẩm cho vay mua ô tô. Trong đó, sản phẩm tín dụng tiêu dùng cho vay mua xe máy và điện thoại là hai sản phẩm chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng cho vay tiêu dùng.

Ngoài ra, thị trường tiêu dùng cũng đang mở cửa với các sản phẩm tiêu dùng đầy tiềm năng như cho vay phục vụ du lịch, du lịch kết hợp mua sắm...

Thị trường cho vay tiền mặt để phục vụ cho các nhu cầu làm đẹp, thể hình, thể thao... cũng là một trong các xu hướng phát triển rất mạnh trong vòng 02 năm gần đây, và dự báo còn tiếp tục tăng trưởng trong thời gian tới.

Như vậy, có thể thấy, thị trường tiêu dùng Việt Nam đang có những dịch chuyển tích cực, là yếu tố thúc đẩy cho sự phát triển của các công ty tài chính tiêu dùng.

Đối thủ cạnh tranh chính

Thị trường tài chính tiêu dùng được chiếm lĩnh bởi các Ngân hàng thương mại với hơn 96% tổng số tiền cho vay tiêu dùng với hơn 40 ngân hàng trong nước (bao gồm 5 Ngân hàng cổ phần nhà nước), 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Số còn lại được cung cấp bởi các Công ty Tài chính Tiêu dùng.

3.2. Chiến lược phát triển

a. Chiến lược trong giai đoạn kế thừa và củng cố nguồn lực tận dụng được từ Ngân hàng SHB và Công ty Tài chính VVF (Chiến lược ngắn hạn)

Trong giai đoạn này, công ty tài chính tiêu dùng SHB sẽ kế thừa các nguồn lực có được từ SHB và VVF đồng thời tạo lập cơ sở vật chất, nguồn nhân sự, quan hệ đại lý... để có thể thâm nhập thị trường tài chính tiêu dùng, tạo đà phát triển cho giai đoạn tiếp theo.

b. Chiến lược trong giai đoạn phát triển trên thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam (Chiến lược dài hạn)

Trong giai đoạn này, dựa trên các nguồn lực kế thừa từ giai đoạn trước, Công ty tài chính tiêu dùng SHB sẽ tiếp tục mở rộng thị phần khách hàng, đa dạng hóa danh mục sản phẩm của mình để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, cùng với việc tiếp cận thêm nhiều mạng lưới và kênh phân phối mới, tạo lập uy tín của Công ty hướng tới mục tiêu phát triển bền vững của Công ty trên thị trường.

4. Chiến lược kinh doanh

4.1. Khách hàng mục tiêu

- Các khách hàng từ danh mục khách hàng cá nhân hiện tại của SHB được chuyển giao cho Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB: Ngân hàng SHB sẽ chuyển giao cho Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB danh mục cho vay khách hàng cá nhân với thu nhập dưới 200 triệu/năm.

- Các khách hàng là khách hàng hiện tại của Ngân hàng SHB chưa đạt tiêu chuẩn cho vay của SHB nhưng phù hợp với tiêu chí khách hàng mục tiêu của Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB. Theo ước tính, hệ thống SHB đang lưu trữ thông tin của hơn 30.000 khách hàng tiềm năng, đa phần là các cán bộ công nhân viên và người lao động có thu nhập thấp, có nhu cầu vay mua xe máy, các thiết bị điện tử điện máy

- Khách hàng là cán bộ công nhân viên của các khách hàng doanh nghiệp hiện đang sử dụng dịch vụ trả lương qua tài khoản của Ngân hàng SHB

- Khách hàng là mạng lưới các cán bộ công nhân viên của các đối tác chiến lược, khách hàng lớn của Ngân hàng SHB và Công ty Tài chính VVF.

- Trong giai đoạn trung & dài hạn, Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ tập trung phát triển thêm một số các phân nhóm khách hàng có thu nhập cao hơn như sau.

+ Cung cấp thêm các sản phẩm tín dụng tiêu dùng cho phân nhóm khách hàng cá nhân có thu nhập khá (từ 150 triệu đến 200 triệu/năm) trong danh mục được chuyển giao từ Ngân hàng SHB trong giai đoạn đầu

+ Mở rộng tìm kiếm các khách hàng tiềm năng khác trên thị trường với thu nhập từ thấp đến trung bình khá (từ 50 triệu đến 200 triệu/năm)

+ Các khách hàng là người trung niên trên 50 tuổi với thu nhập từ lương/lương hưu ổn định dưới 200 triệu/năm

4.2. Chiến lược sản phẩm

Trên cơ sở xác định các phân khúc khách hàng mục tiêu, Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ tiến hành đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu, thu nhập của các nhóm khách hàng mục tiêu. Các sản phẩm này được thiết kế độc đáo, phù hợp với nhu cầu và yêu cầu của từng phân nhóm nhỏ hơn.

Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ đưa ra các sản phẩm mục tiêu phù hợp với thế mạnh của mình nhằm cạnh tranh với các công ty tài chính khác trên thị trường cũng như nắm bắt nhu cầu rất lớn ở thời điểm hiện tại của thị trường. Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB chủ định không ôm đồm quá nhiều sản phẩm trong thời gian đầu mới hoạt động hoặc lựa chọn các sản phẩm mục tiêu hiện đang được phân phối bởi SHB và các ngân hàng bán lẻ lớn khác trên thị trường như cho vay mua nhà, cho vay tiêu dùng đảm bảo bằng lương vv.

4.3. Chiến lược marketing

Trong ngắn hạn, Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ tạo dựng các kênh phân phối trực tiếp tới khách hàng thông qua việc cử nhân viên tư vấn đến các đại lý bán lẻ, bán hàng tại phòng giao dịch/chi nhánh của Công ty Tài chính Tiêu dùng; bán hàng qua đường dây nóng “Call center” (24/7) và qua hình thức gửi thư trực tiếp (“Direct mailing”).

- Tổ chức các chương trình khuyến mại nhằm mang lại các lợi ích bổ sung cho khách hàng. Các chương trình và kế hoạch khuyến mãi sẽ được nghiên cứu thiết kế một cách hiệu quả, thiết thực và đúng thời điểm nhằm thu hút khách hàng vào các sản phẩm, dịch vụ của Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB.

- Quảng bá các sản phẩm của công ty thông qua các hoạt động truyền thông, quảng cáo trên truyền hình, băng rôn, biểu ngữ, báo chí nhằm nâng cao nhận diện về thương hiệu của công ty đối với khách hàng.

Về mặt dài hạn, Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB cam kết việc xây dựng một thương hiệu có uy tín và bền vững thông qua việc gắn chặt các hoạt động của công ty với trách nhiệm xã hội, bằng việc đặt ra các giá trị cốt lõi, sứ mệnh hoạt động của công ty và diễn giải nó tới khách hàng và các đối tượng công chúng khác.

4.4. Chiến lược về mạng lưới kênh phân phối

Một trong những đặc trưng của công ty tài chính tiêu dùng là hình thức phân phối tại các điểm bán hàng (POS), trong khi đó, các ngân hàng thương mại chủ yếu phân phối qua các kênh truyền thống như chi nhánh/ phòng giao dịch, internet hay mobile banking.

4.5. Chiến lược công nghệ thông tin

Công ty tài chính tiêu dùng SHB sẽ thực hiện rà soát, nâng cấp, kiện toàn lại toàn bộ hệ thống hiện tại đảm bảo hoạt động an toàn, ổn định đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh của công ty. Ngoài ra, để tăng năng lực cạnh tranh, công ty sẽ thực hiện đầu tư thêm các hệ thống công nghệ mới để rút ngắn thời gian xử lý hồ sơ của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo kiểm soát rủi ro tín dụng.

4.6. Chiến lược quản trị rủi ro

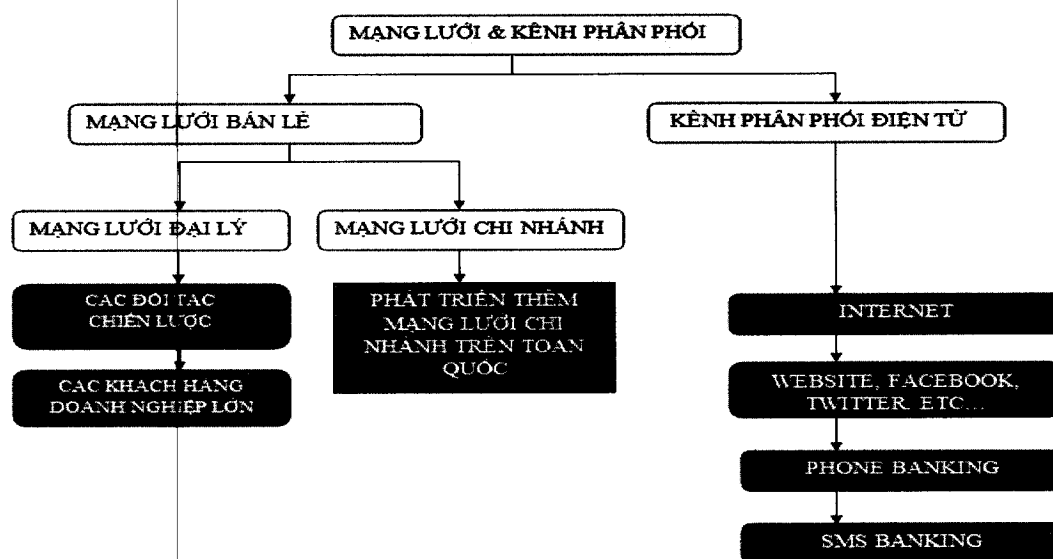
Chiến lược quản trị rủi ro tại Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB được xây dựng tập trung vào các nội dung sau đây:

- Xây dựng và áp dụng hệ thống quản trị rủi ro tập trung, độc lập, quy chuẩn và toàn diện;
- Quy chuẩn hóa hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ; kiểm toán nội bộ và pháp chế;
- Xây dựng sổ tay tín dụng tiêu chuẩn;
- Áp dụng hệ thống chấm điểm tín dụng khách hàng nội bộ tiên tiến và lập trình vào hệ thống chấm điểm tín dụng điện tử trong đó tích hợp với cơ sở dữ liệu khách hàng nhằm đưa các quyết định cho vay, quản trị rủi ro gian lận, vv.
- Xây dựng và triển khai hệ thống thông tin quản trị hiện đại phục vụ việc nhận biết, đo lường và quản lý rủi ro tích cực...

IV. MẠNG LƯỚI VÀ KÊNH PHÂN PHỐI

Một trong các yếu tố quyết định thành công của các công ty tài chính tiêu dùng là việc xây dựng mạng lưới và kênh phân phối hiệu quả nhằm đưa các sản phẩm của mình tới người tiêu dùng, tiếp cận khách hàng tiềm năng cũng như xây dựng và quảng bá hình ảnh của Công ty tới công chúng.

Mạng lưới kênh phân phối của công ty tài chính tiêu dùng SHB hướng đến xây dựng và phát triển như sau:



V. NGUỒN LỰC VÀ CƠ SỞ HẠ TẦNG THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Để có thể nắm bắt những tiềm năng và xu thế tiêu dùng của thị trường, nguồn lực và cơ sở hạ tầng của Công ty tài chính tiêu dùng SHB là một trong những yếu tố quan trọng giúp hiện thực hóa các cơ hội này. Nguồn lực và cơ sở hạ tầng của Công ty xuất phát từ:

- Kế thừa nguồn lực của SHB như cơ sở khách hàng có sẵn và tiềm năng, hệ thống công nghệ thông tin, nhân sự, mạng lưới

- Đầu tư thêm cơ sở hạ tầng vật chất cần thiết cho sự phát triển của Công ty tài chính tiêu dùng SHB như công nghệ thông tin, nhân sự có kinh nghiệm, quan hệ đại lý...

V. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG

1. Bảng cân đối kế toán dự kiến

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
TÀI SẢN	1,492	2,596	4,084
Tiền mặt và tiền gửi NHNN	10	15	20
Tiền gửi tại và cho vay các TCTD khác	400	510	630
Cho vay khách hàng	990	1,980	3,366
<i>Trong đó: dự phòng rủi ro cho vay khách hàng</i>	- 22	- 45	- 84
Tài sản cố định và tài sản khác	114	136	152
NGUỒN VỐN	1,536	2,596	4,084
Vốn huy động	528	1,574	3,044
Vốn chủ sở hữu	1,008	1,022	1,040
<i>Vốn điều lệ</i>	<i>1,000</i>	<i>1,000</i>	<i>1,000</i>
<i>Các quỹ</i>	<i>8</i>	<i>22</i>	<i>40</i>

Cùng với việc tăng dư nợ tín dụng tiêu dùng thì vấn đề quản lý nợ cũng sẽ được Công ty chú ý và quan tâm với mục tiêu phát triển ổn định và bền vững. Theo đó tỷ trọng các nhóm nợ trong mảng tín dụng tiêu dùng trong 3 năm tới dự kiến như sau:

Đơn vị: tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Nợ xấu	30	78	131
Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ	3,00%	5,00%	6,50%

2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dự kiến trong 03 năm đầu hoạt động

Đơn vị: tỷ đồng,%

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh	146	277.2	380.2
Chi phí hoạt động	58	93	105
Chi dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	22	45	84
TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	68	139.2	191.2
Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE) %	6,85%	11,88%	18.38%
Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROAA)%	5.90%	6.67%	7.14%

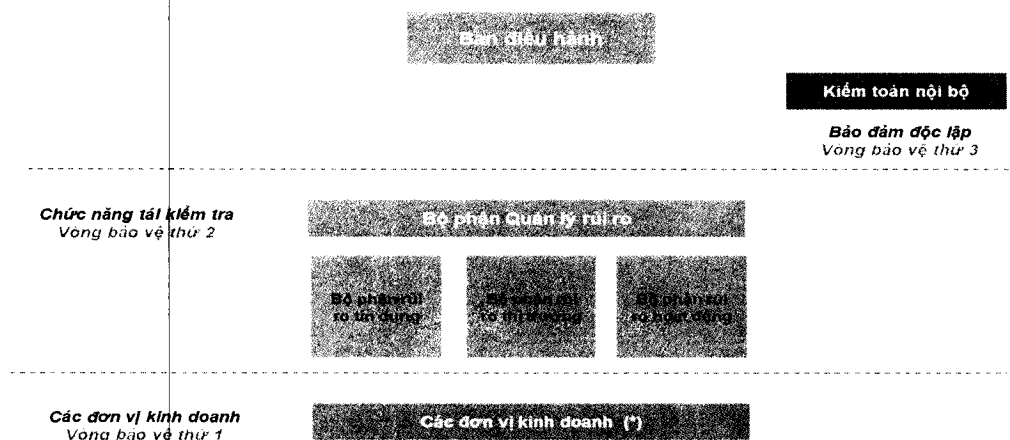
VII. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO VÀ CHỈ SỐ AN TOÀN CÔNG TY TÀI CHÍNH

1. Mô hình quản trị rủi ro

Chiến lược quản trị rủi ro tại Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB được xây dựng tập trung vào các nội dung sau đây:

- Xây dựng và áp dụng hệ thống quản trị rủi ro tập trung, độc lập, quy chuẩn và toàn diện;
- Quy chuẩn hóa hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ; kiểm toán nội bộ và pháp chế;
- Xây dựng sở tay tin dụng tiêu chuẩn;
- Áp dụng hệ thống chấm điểm tín dụng khách hàng nội bộ tiên tiến và lập trình vào hệ thống chấm điểm tín dụng điện tử trong đó tích hợp với cơ sở dữ liệu khách hàng nhằm đưa các quyết định cho vay, quản trị rủi ro gian lận, vv.
- Xây dựng và triển khai hệ thống thông tin quản trị hiện đại phục vụ việc nhận biết, đo lường và quản lý rủi ro tích cực...

Dự kiến hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và quản lý rủi ro của Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB sẽ được xây dựng theo mô hình 3 lớp như sau:

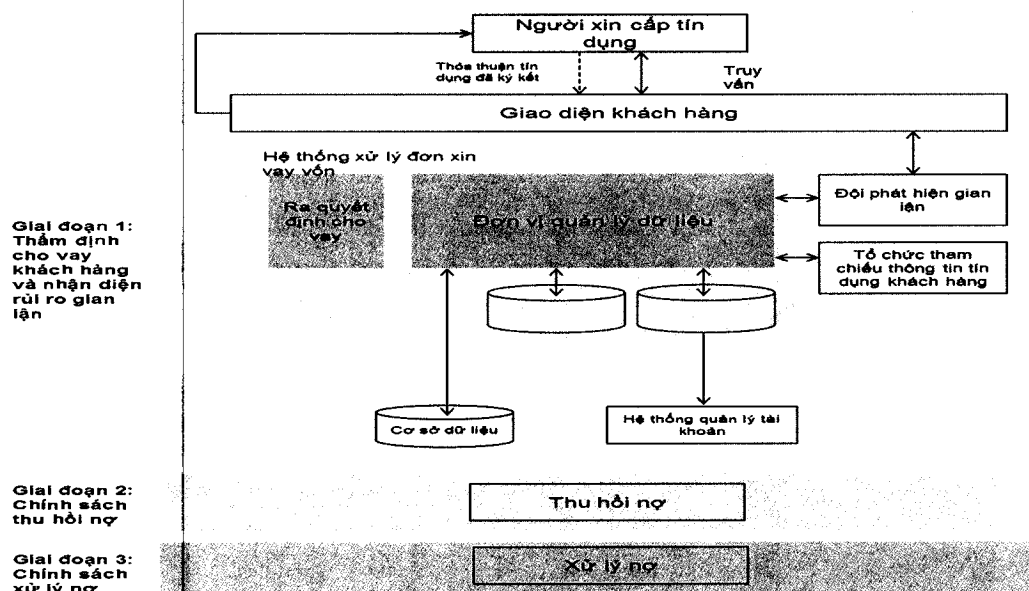


2. Chính sách và quy trình quản lý rủi ro

Tín dụng tiêu dùng là lĩnh vực hoàn toàn mới trong hoạt động của Công ty tài chính tiêu dùng SHB. Do đó, Công ty cần tiến hành xây dựng và ban hành các quy chế, quy trình nội bộ quản lý rủi ro đối với rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động...

3. Chính sách và quy trình quản lý rủi ro tín dụng.

Chính sách và quy trình quản lý rủi ro tín dụng tại Công ty Tài chính Tiêu dùng SHB được tóm tắt trong biểu đồ sau, theo đó, việc quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện tại các giai đoạn riêng biệt.



VI. CÁC KIẾN NGHỊ ĐỀ XUẤT

KIẾN NGHỊ VỚI NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

Nhằm đảm bảo hỗ trợ SHB xử lý các tồn đọng của VVF sau quá trình tái cơ cấu, SHB kính trình NHNN chấp thuận các kiến nghị sau:

1. Do SHB vẫn đang trong quá trình xử lý các tồn đọng của HBB cũ theo đề án sáp nhập HBB vào SHB, kiến nghị:
 - ▶ NHNN trình Chính Phủ cho phép SHB phân bổ dự phòng phải trích cho trái phiếu đặc biệt VAMC phát hành trước năm 2015 trong 10 năm theo khả năng tài chính của Ngân hàng kể từ ngày phát hành trái phiếu.
 - ▶ NHNN cho phép SHB phân bổ dự phòng phải trích cho trái phiếu đặc biệt phát hành từ năm 2015 trở đi trong 10 năm theo khả năng tài chính của Ngân hàng kể từ ngày phát hành trái phiếu.
2. NHNN không cộng nợ xấu từ cho vay, ủy thác đầu tư, trái phiếu của VVF (số dư nợ xấu 30/06/2015 là 263 tỷ đồng) khi tỷ lệ nợ xấu của SHB khi thực hiện công tác xếp hạng TCTD hoặc khi tính các điều kiện xin cấp phép khác theo quy định của NHNN.
3. NHNN chấp thuận cho SHB nhận sáp nhập VVF đồng thời thành lập Công ty tài chính tiêu dùng 100% vốn của SHB với đầy đủ nghiệp vụ mà công ty tài chính được triển khai theo quy định của Pháp luật.
4. Nhằm tạo điều kiện gia tăng sự hỗ trợ tài chính, kinh nghiệm, công nghệ, sản phẩm... của các Công ty tài chính nước ngoài có kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng tiêu dùng, SHB kiến nghị NHNN chấp thuận nguyên tắc cho SHB được phép tìm kiếm đối tác chiến lược nước ngoài mua cổ phần hoặc liên doanh với Công ty tài chính tiêu dùng SHB sau một thời gian hoạt động với tỷ lệ nắm giữ tối đa theo quy định của pháp luật và đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh của SHB. Đối tác nước ngoài cam kết tuân thủ chiến lược kinh doanh của Công ty Tài chính tiêu dùng SHB đồng thời đáp ứng đủ các điều kiện theo quy định tại Luật TCTD và các văn bản pháp luật có liên quan.
6. Cho phép SHB được trực tiếp hỗ trợ tài chính và hỗ trợ thanh khoản cho Công ty tài chính tiêu dùng SHB trong 05 năm đầu thành lập hoặc trong trường hợp Công ty tài chính tiêu dùng SHB gặp khó khăn về thanh khoản phù hợp với quy định của Pháp luật và hướng dẫn của NHNN.
7. Kiến nghị NHNN cho phép Công ty tài chính tiêu dùng SHB được triển khai tích hợp sản phẩm liên kết với một số khách hàng của SHB mà SHB được NHNN cho phép thực hiện để hỗ trợ khách hàng theo quy định của NHNN và các văn bản pháp luật có liên quan.
8. Đề xuất NHNN và lãnh đạo cao cấp của NHNN hỗ trợ truyền thông báo chí, hợp báo hoặc bằng các thông báo để định hướng thông tin và ngăn chặn những tác động tiêu cực (nếu có) do phát sinh bởi những thông tin sai lệch từ những kênh thông tin khác, tập trung vào các nội dung sau:
 - ▶ Chính phủ, NHNN và các bộ ban ngành quan tâm và chỉ đạo thường xuyên quá trình trước và sau sáp nhập.
 - ▶ Tất cả các quyền lợi của khách hàng, của cổ đông được đảm bảo đầy đủ khi SHB nhận sáp nhập VVF theo quy định của pháp luật.

9. NHNN xem xét tạo điều kiện thuận lợi nhất về thủ tục và phù hợp với quy định pháp luật hiện hành nhằm thúc đẩy tiến độ giao dịch, đồng thời đảm bảo tính bảo mật thông tin cũng như đảm bảo khía cạnh an ninh liên quan đến giao dịch. Việc các phương tiện thông tin đại chúng khai thác quá mức về giao dịch sáp nhập tự nguyện giữa SHB và VVF có thể có tác động ảnh hưởng không tốt đến hoạt động kinh doanh của NHSN, cụ thể:
- ▶ Định hướng cơ quan truyền thông hiểu rõ bản chất của giao dịch nhận sáp nhập VVF;
 - ▶ Kêu gọi các cơ quan truyền thông ủng hộ chủ trương tái cơ cấu hệ thống các TCTD của Chính phủ, NHNN và các TCTD trực tiếp tham gia giao dịch sáp nhập;
 - ▶ Bảo đảm các thông tin trong quá trình thực hiện giao dịch sáp nhập theo chế độ “Mật”.

KIẾN NGHỊ VỚI BỘ TÀI CHÍNH

11. Kiến nghị NHNN có ý kiến với Bộ tài chính/ Cơ quan thuế và các đơn vị có liên quan xem xét chấp thuận cho SHB và Công ty tài chính tín dụng tiêu dùng TNHH MTV SHB được giãn, miễn, giảm số thuế TNDN phải nộp trong 05 năm đầu sau sáp nhập và miễn toàn bộ thuế phát sinh từ việc phát hành cổ phiếu để thực hiện Giao dịch sáp nhập, cụ thể:
- * Đối với SHB:
- ▶ Được miễn 100% thuế thu nhập doanh nghiệp trong 03 năm từ 2013 đến 2015 theo kiến nghị trong Đề án nhận sáp nhập HBB vào SHB;
 - ▶ Được miễn 100% thuế thu nhập Doanh nghiệp 02 năm 2016 và 2017 (trong đó 50% thuế được miễn theo kiến nghị trong Đề án sáp nhập HBB vào SHB, 50% thuế được miễn sau khi nhận sáp nhập VVF);
 - ▶ Được miễn 20% thuế TNDN trong 03 năm tiếp theo sau khi nhận sáp nhập VVF (từ năm 2018 đến năm 2020);
 - ▶ Miễn toàn bộ thuế thu nhập cá nhân có thể phát sinh liên quan đến việc phát hành hoặc phân bổ lại cổ phiếu cho các cổ đông của SHB.
- * Đối với Công ty tài chính tín dụng tiêu dùng TNHH MTV SHB
- ▶ Được miễn 100% thuế TNDN trong 03 năm tài chính đầu tiên kể từ khi thành lập;
 - ▶ Được miễn 50% thuế TNDN trong 02 năm tài chính tiếp theo;

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI