



01

OVERVIEW

Tổng quan tình hình hoạt động

01 OVERVIEW



6.26 Billions

Tổng giá trị giao dịch



5369

Tổng số Khách hàng



1.06 Millions

Tổng số lần giao dịch



4500

Tổng số tài khoản



103 Millions

Tổng giá trị cho vay



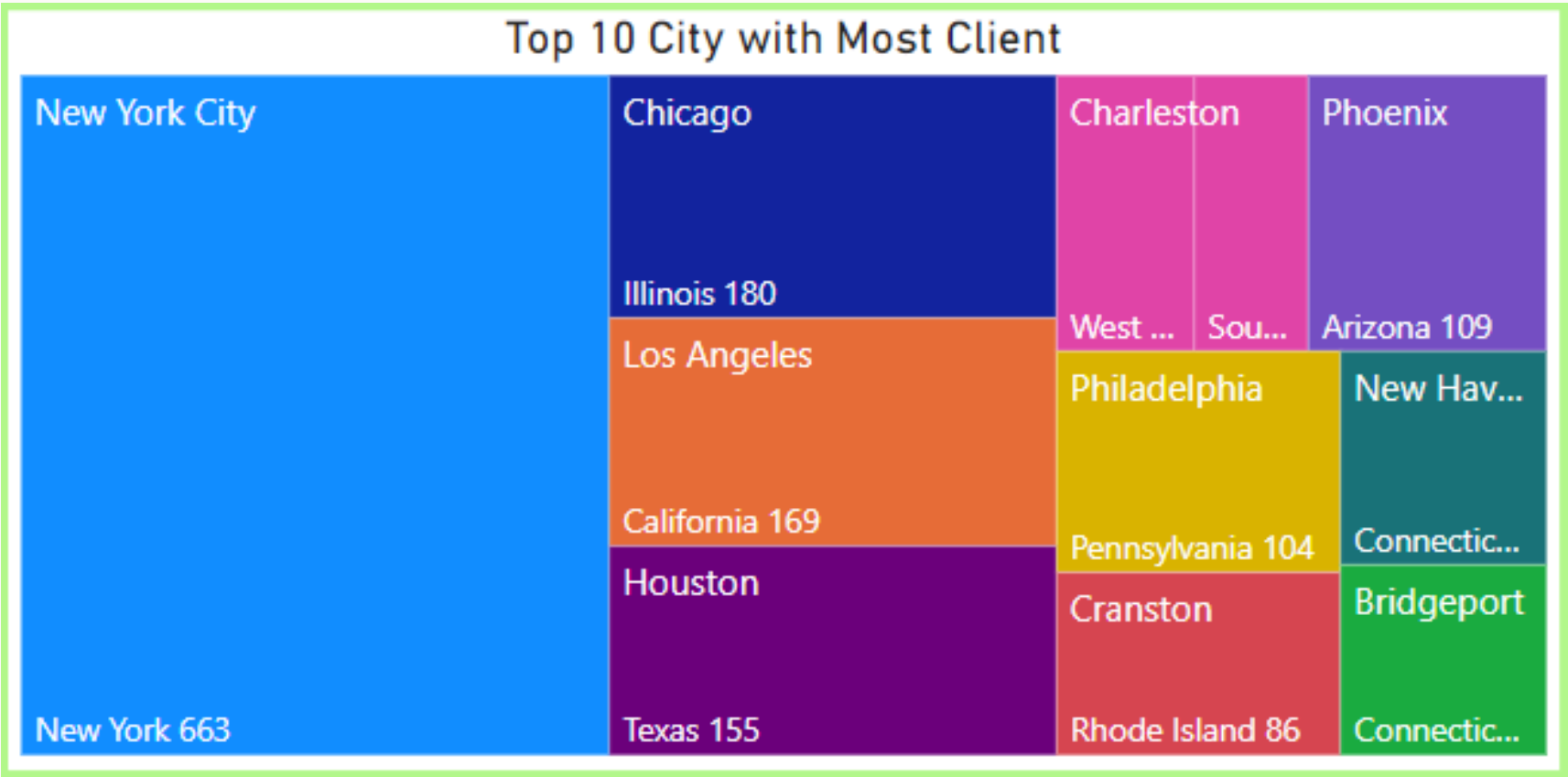
892

Tổng số thẻ tín dụng

01 OVERVIEW

TOP PERFORMER

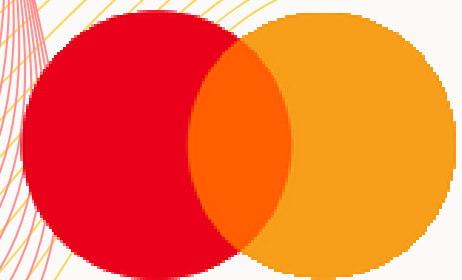
Top Client with Most Transaction & Balance				
ID	Name	Transaction	Amount	Balance
C00000255	Ximena Marshall	432	7,619,102	58,325
C00004251	Pierre Blanchard	429	7,401,229	66,024
C00003335	Payton Juarez	634	7,399,358	60,965
C00001359	Ivanna Heath	414	7,386,440	67,311
C00003430	Yosef Buchanan	567	7,365,805	75,648
C00000548	Rhett Stanley	387	7,338,613	64,888
C00002688	Calli Hutchins	488	7,333,025	70,235
C00001239	Skyla Wall	401	7,327,494	66,854
C00006317	Addison Stanley	454	7,117,525	64,092
Total		1,056,320	6,257,793,560	38,518



02

CUSTOMER DETAILS

Chi tiết Khách Hàng



02 CUSTOMER DETAILS



20K

Giá trị giao dịch TB tháng.



682

Tổng số KH có vay.



3.31

Số lần giao dịch TB tháng.



682

Tổng số khoản vay.



35K

Số dư tài khoản TB tháng.



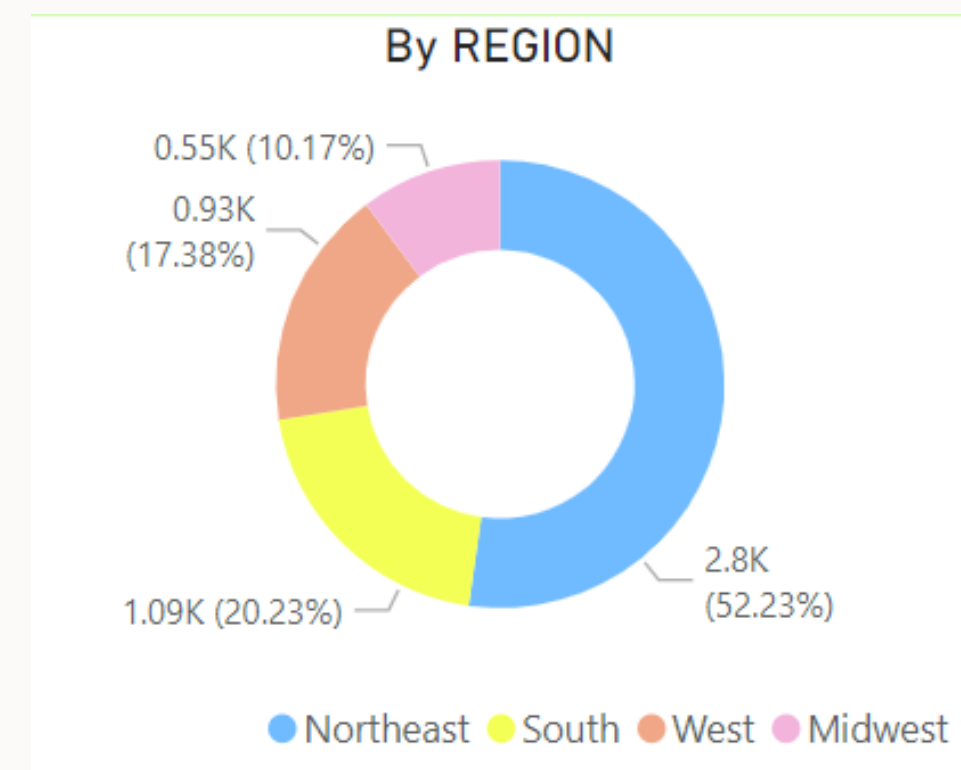
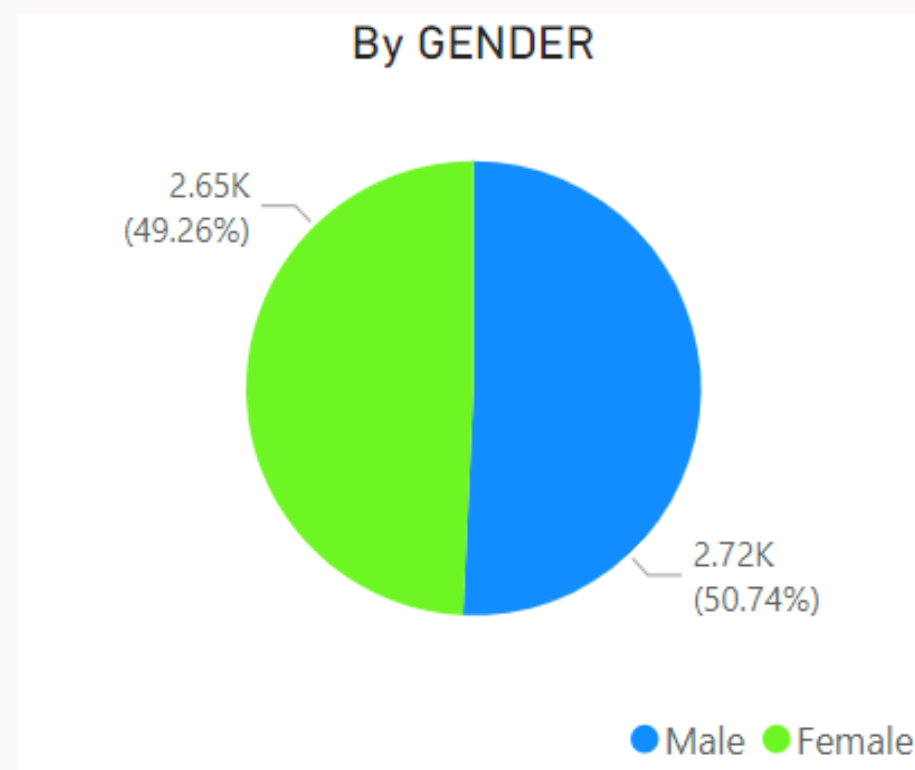
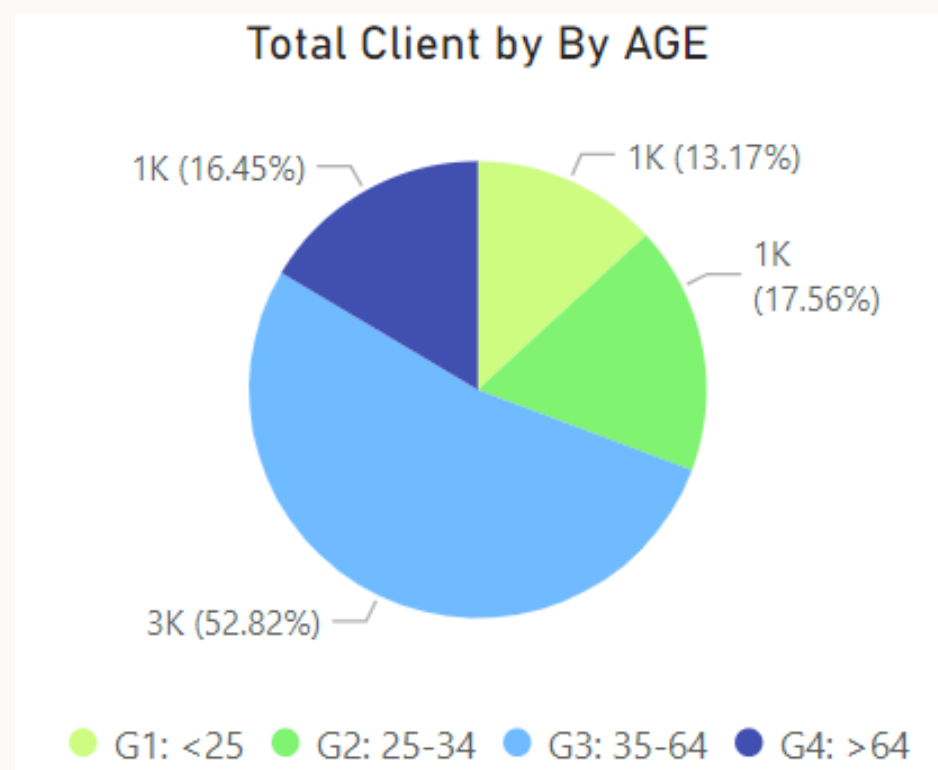
151.41K

TB khoản vay mỗi KH.

02 CUSTOMER DETAILS

Xem xét phân bổ KH theo nhóm tuổi, giới tính và khu vực:

- Hơn 70% KH trong độ tuổi từ 25 > 64 là độ tuổi đang lao động.
- Số lượng KH Nam và KH Nữ là tương đương .
- Hơn 72% KH tập trung ở khu vực Đông Bắc và Nam là các vùng nhiều đô thị lớn.



02 OVERVIEW

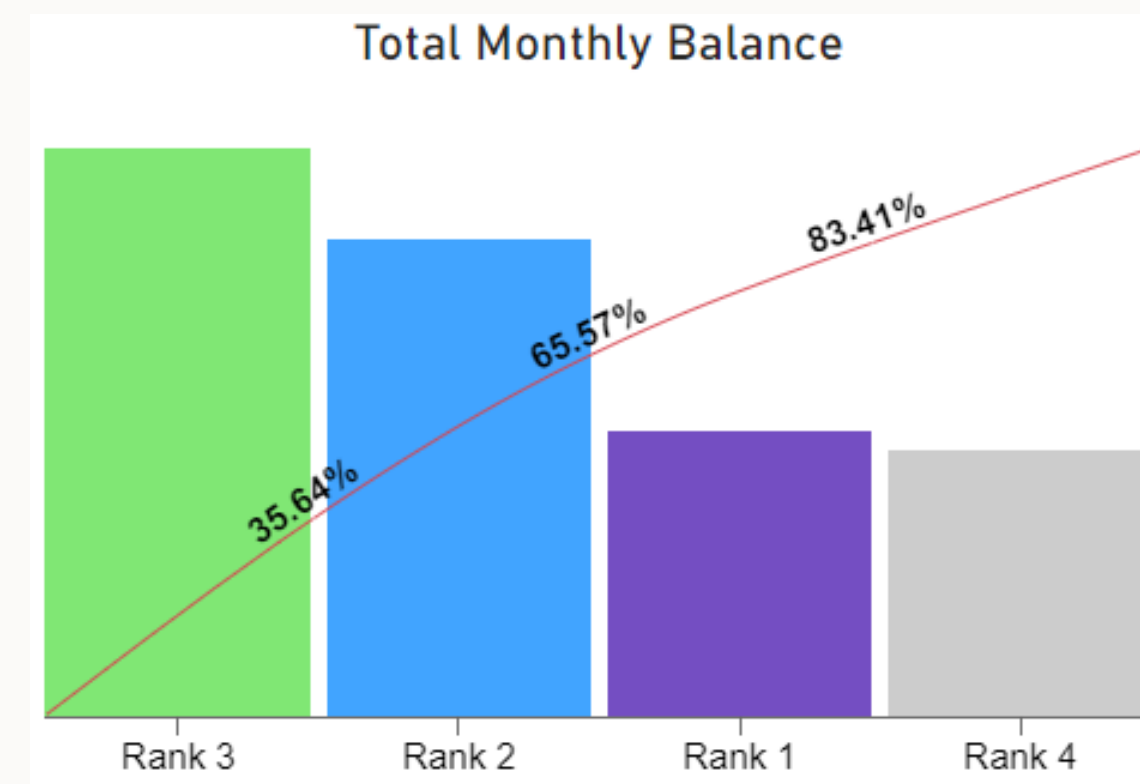
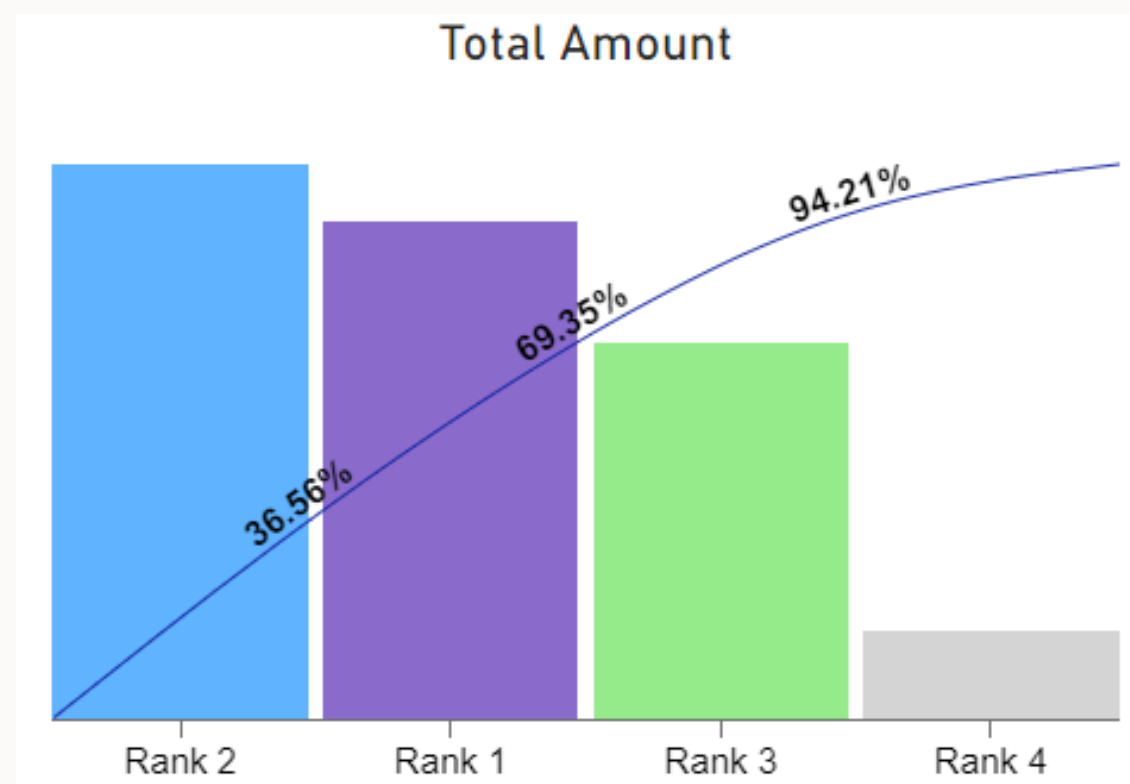
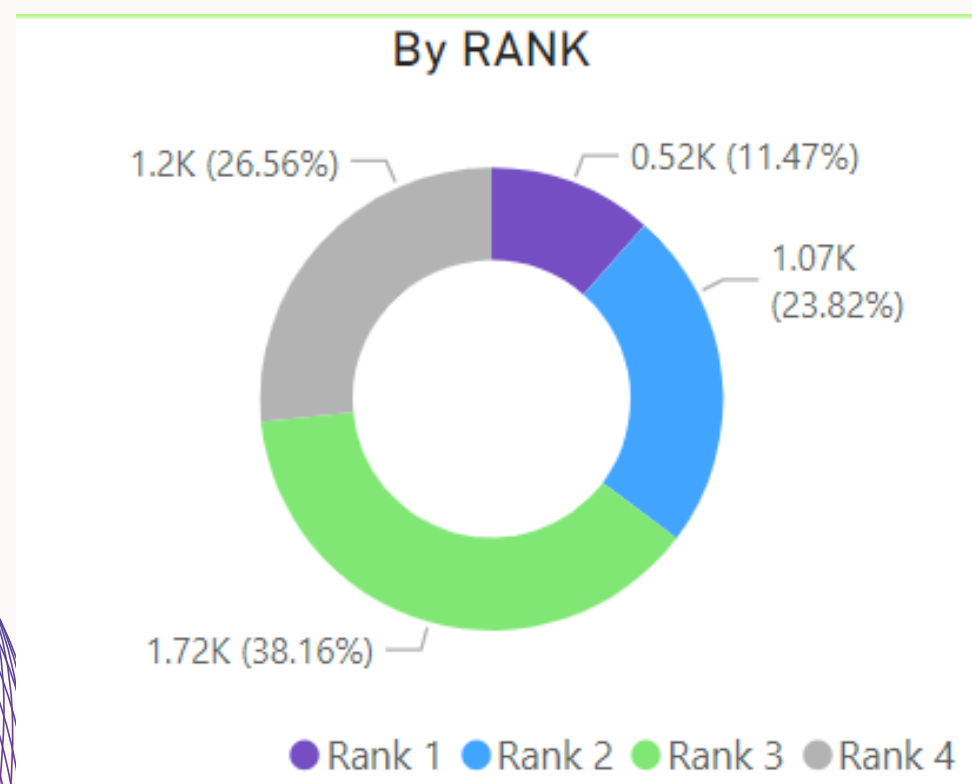
Phân loại 4 nhóm Khách hàng theo điểm RFMB như sau:

Name	Score
Rank 1	19, 20
Rank 2	16, 17, 18
Rank 3	12, 13, 14, 15
Rank 4	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11

02 CUSTOMER DETAILS

Xem xét tỷ trọng KH theo thứ hạng và đóng góp của từng nhóm:

- Nhóm KH Rank 3 là nhiều nhất > 38%, theo sau là nhóm Rank 4.
 - Rank 1 & Rank 2 đóng góp ~ 70% giá trị giao dịch.
 - Rank 2 & Rank 3 đóng góp > 65% tổng số dư tài khoản hằng tháng.
- >> **Rank 1, 2 và 3 ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh.**



02 CUSTOMER DETAILS

TỔNG KẾT 3 NHÓM QUAN TRỌNG NHẤT



- Giá trị giao dịch TB ~ 4000.
- Giao dịch TB ~ 3 lần/tháng.
- Giao dịch chủ yếu là tk Debit cho mục đích sinh hoạt.
- Số dư Tk TB > 54,000.
- Gần 1/2 có thẻ Credit.
- Thường đi vay và đa số có điểm tín dụng tốt.
- Đa số ở độ tuổi 35-64 và theo sau là độ tuổi 25-34.



- Giá trị giao dịch TB ~ 3000.
- Giao dịch TB ~ 2 lần/tháng.
- Giao dịch chủ yếu là tk Debit cho mục đích sinh hoạt.
- Số dư Tk TB > 43,000.
- Khoảng 1/3 có thẻ Credit.
- Có đi vay và đa số có điểm tín dụng trung bình.
- Đa số ở độ tuổi 35-64, xếp sau là độ tuổi 25-34. Có cả nhóm KH > 64 dù rất ít.



- Giá trị giao dịch TB ~ 2400.
- Giao dịch TB ~ 1.5 lần/tháng.
- Giao dịch cả tk Debit và Credit cho sinh hoạt + trợ cấp.
- Số dư Tk TB > 32,000.
- Số ít có thẻ Credit.
- Rất ít đi vay và đa số có điểm tín dụng dưới trung bình.
- Đa số ở độ tuổi 35-64 và > 64.



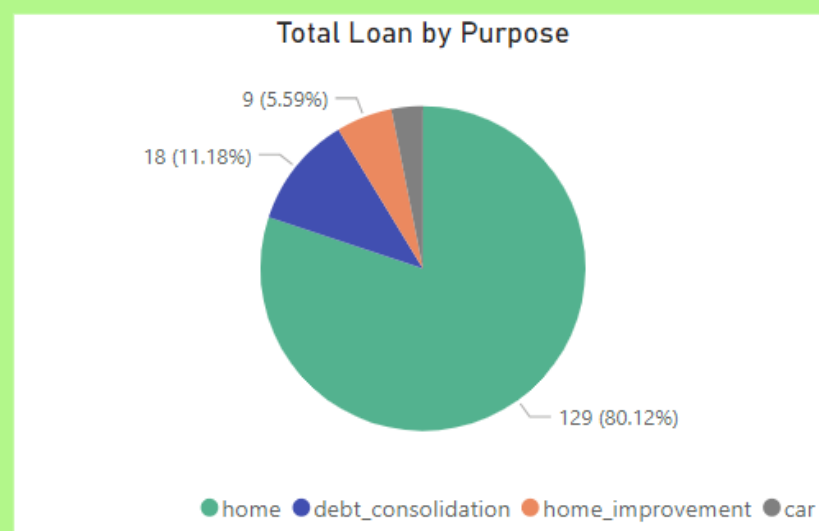
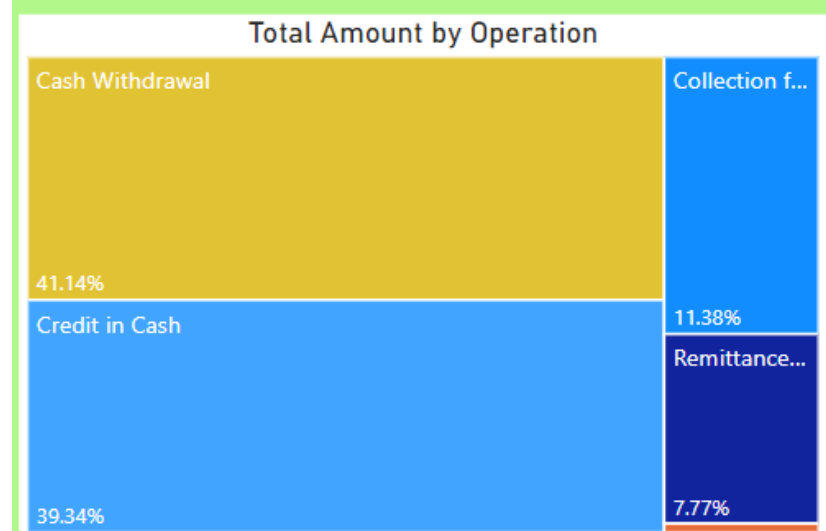
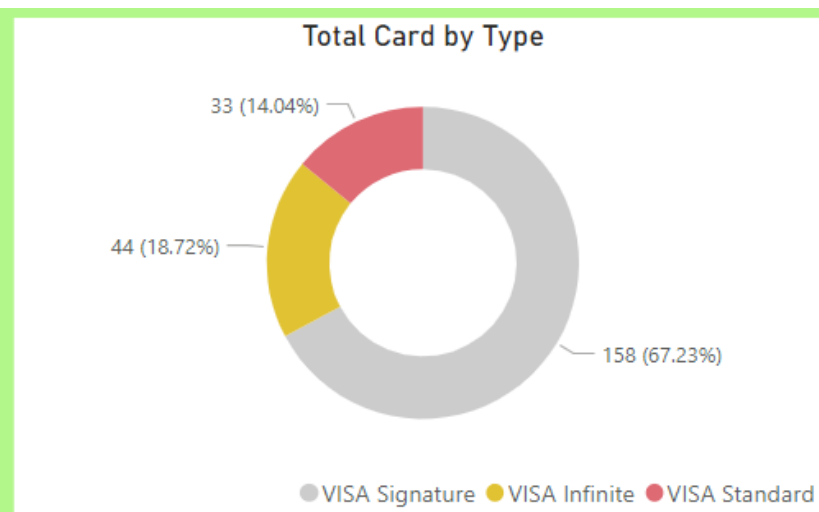
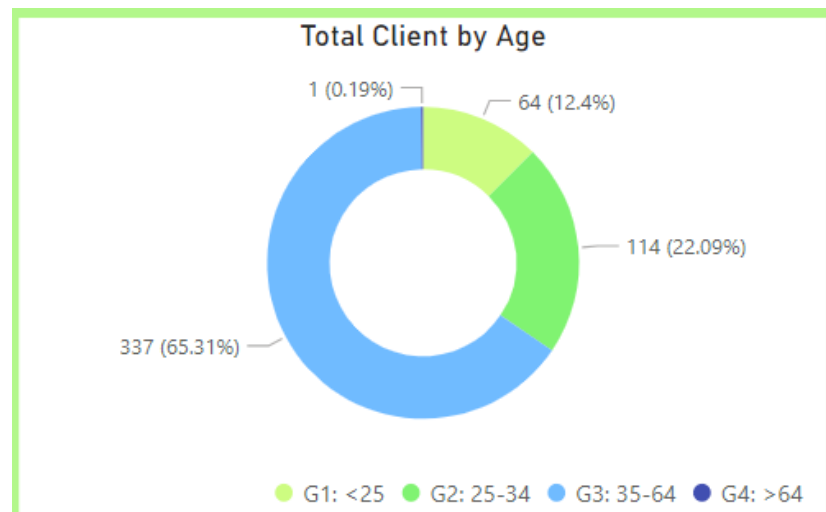
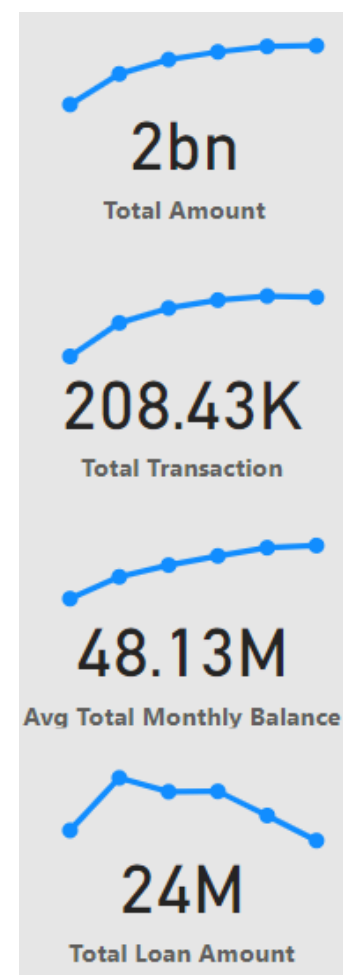
03

RANK DETAILS

Chi tiết Nhóm khách hàng



03 RANK DETAILS



- Tổng giá trị vay giảm dần từ 2014 đến 2018 và hiện thấp hơn cả 2013.
>> Ảnh hưởng lớn lợi nhuận tương lai.
- Hơn 65% KH trong nhóm G3 là nhóm có nguy cơ già hóa trong tương lai gần.
>> Sẽ mất đi lượng lớn KH Rank 1.
- Hơn 67% dùng thẻ Credit hạng trung (Signature).
>> Chưa khai thác được hết tiềm năng KH.
- Hơn 80% các giao dịch là rút tiền mặt từ Tk Debit hay Credit.
>> Ảnh hưởng đến khả năng hoạt động & kinh doanh của NH nói chung.

03 RANK DETAILS

SOLUTION

1/ Tập trung thu hút KH nhóm G2 (25-34 tuổi) bằng cách giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ với đa dạng ưu đãi, ví dụ:

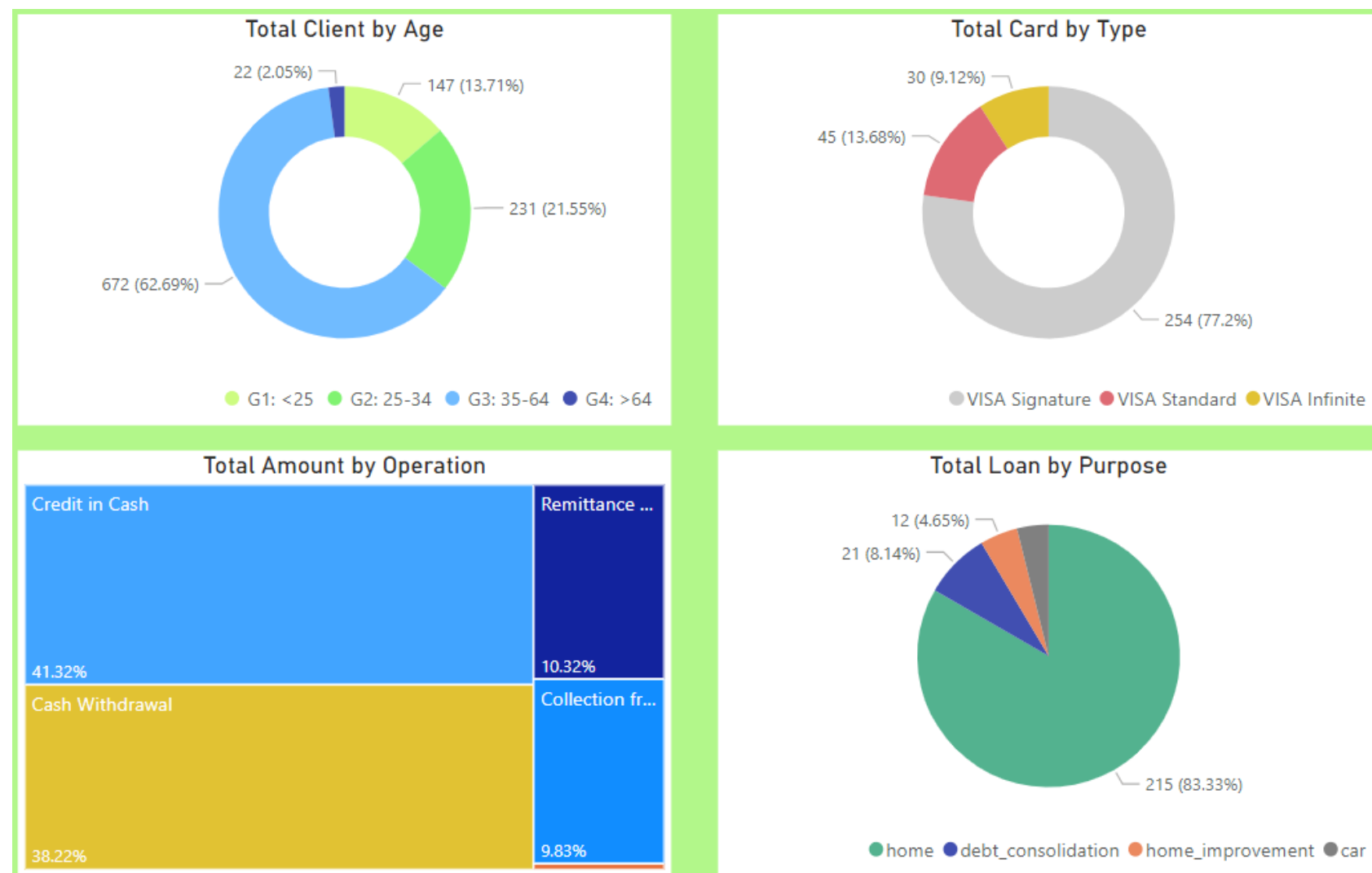
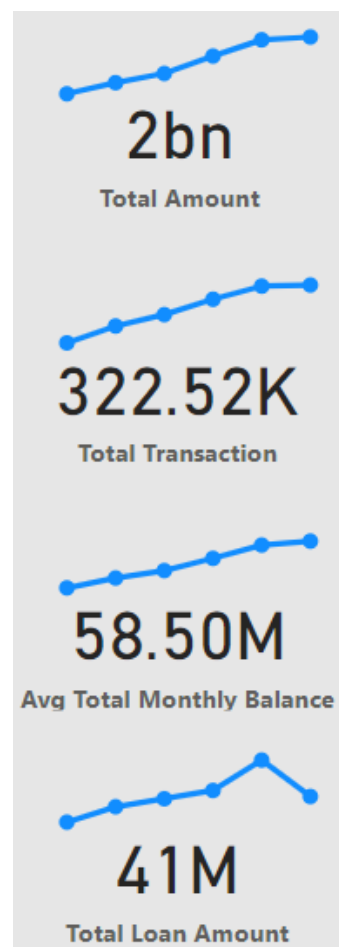
- Các gói tiền gửi kỳ hạn cao có lãi suất hấp dẫn, kèm ưu đãi vay vốn khi mua nhà.
- Kết hợp Dv tu sửa tân trang nhà ở, bảo hiểm vào KM khi mua căn hộ/nhà ở.
- Kết hợp các Dv chăm sóc sức khỏe tài trợ các gói tài chính tiêu dùng cho GĐ mới.

2/ Giới thiệu Dv Online Banking có tích hợp thanh toán chi phí Sh miễn phí và tích lũy điểm thưởng.

3/ Khuyến khích KH thăng hạng thẻ Credit bằng cách tặng thêm ưu đãi khi sử dụng cho các chi phí liên quan BĐS hay BH tài sản.

4/ Giới thiệu thêm các gói vay lãi suất tốt hơn cho KH khi mua/ thuê căn nhà thứ 2, 3, ... hoặc đầu tư vào các tài sản khác so với gói vay ban đầu.

03 RANK DETAILS



- Tổng giá trị vay giảm > 50% trong 2018 dù tăng ổn từ 2013 đến 2017.
>> Ảnh hưởng lớn lợi nhuận tương lai.
- Hơn 62% KH trong nhóm G3 là nhóm có nguy cơ già hóa trong tương lai gần.
>> Sẽ mất đi lượng lớn KH Rank 2.
- Gần 80% các giao dịch là rút tiền mặt từ Tk Debit hay Credit.
>> Ảnh hưởng đến khả năng hoạt động & kinh doanh của NH nói chung.

03 RANK DETAILS

SOLUTION

1/ Tập trung thu hút KH nhóm G2 (25-34 tuổi) bằng cách giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ với đa dạng ưu đãi, ví dụ:

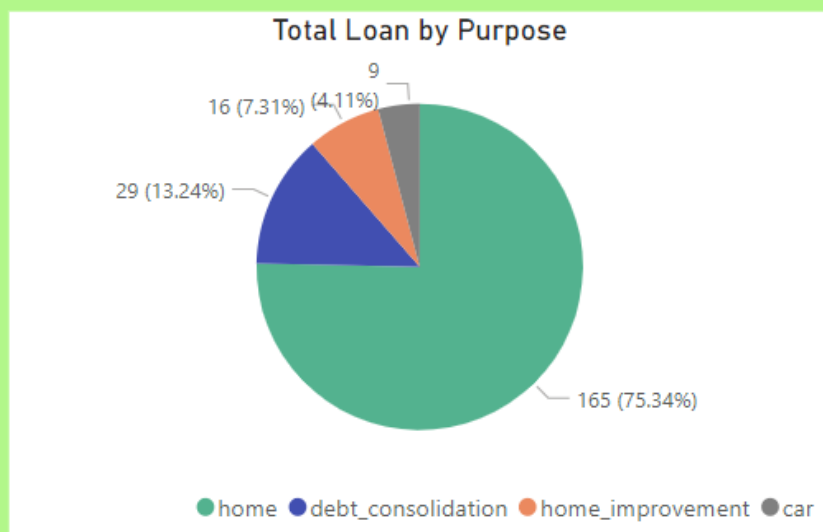
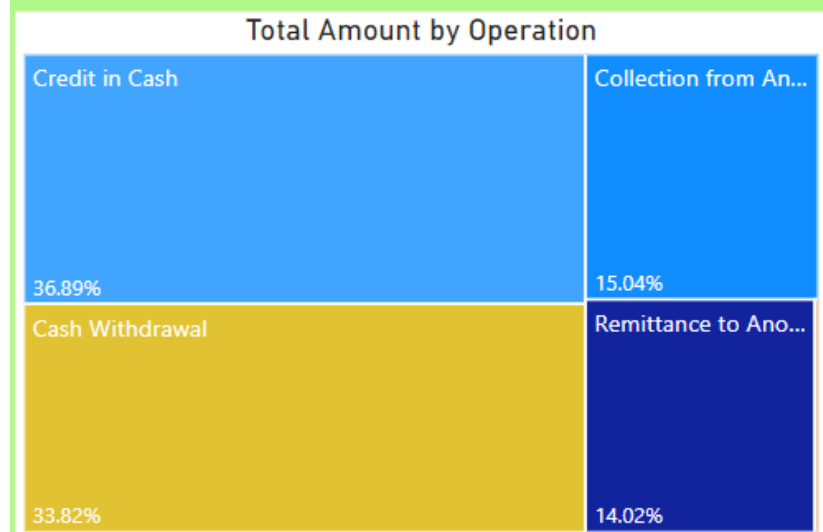
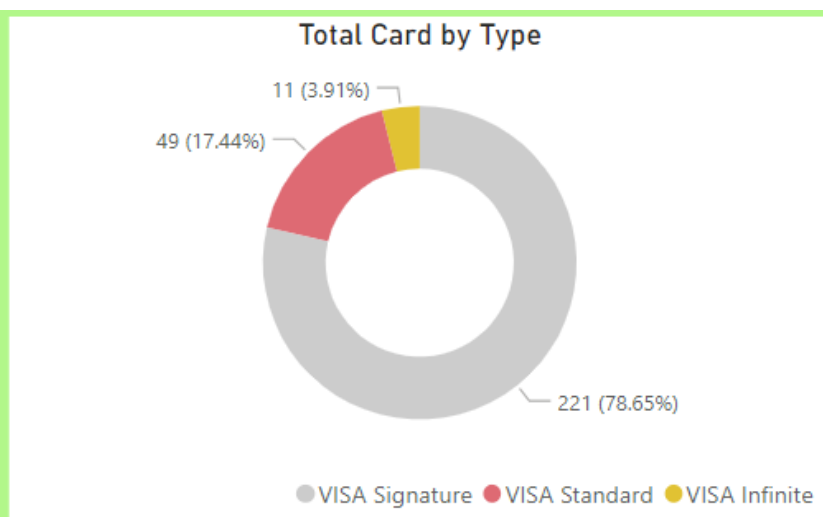
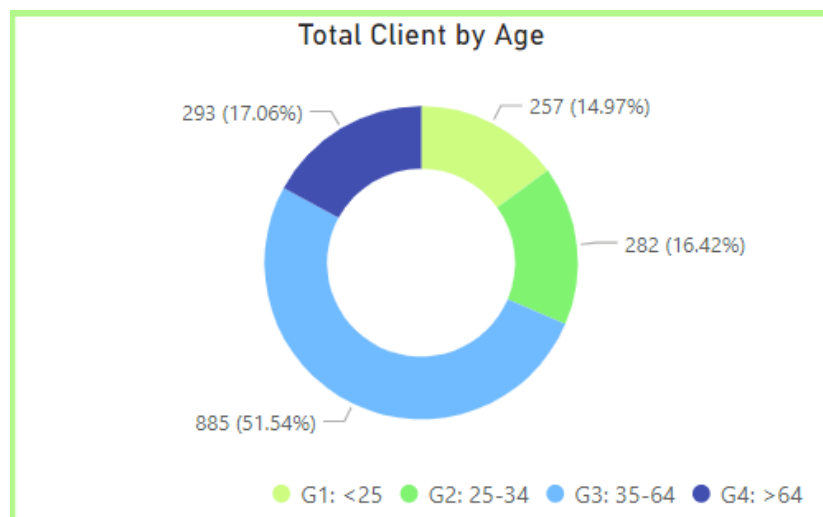
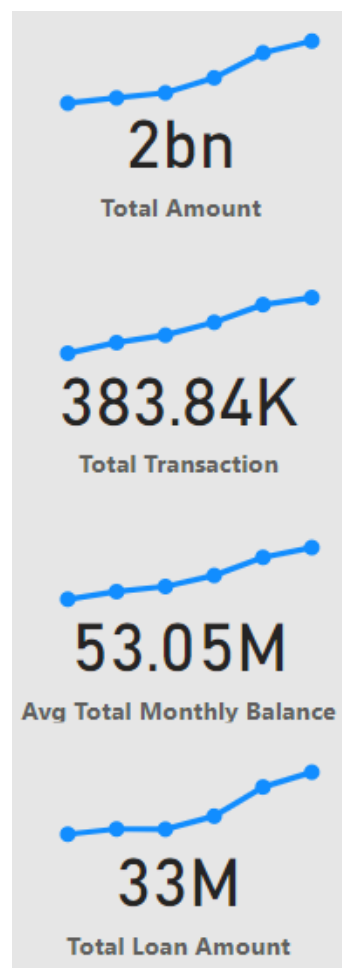
- Các gói tiền gửi kỳ hạn cao có lãi suất hấp dẫn, kèm ưu đãi vay vốn khi mua nhà.
- Kết hợp Dv tu sửa tân trang nhà ở, bảo hiểm vào KM khi mua căn hộ/nhà ở.
- Kết hợp các Dv chăm sóc sức khỏe tài trợ các gói tài chính tiêu dùng cho GĐ mới.

2/ Giới thiệu Dv Online Banking có tích hợp thanh toán chi phí Sh miễn phí và tích lũy điểm thưởng.

3/ Khuyến khích KH thăng hạng thẻ Credit bằng cách tặng thêm ưu đãi khi làm thẻ cho thành viên GĐ hay sử dụng thẻ cho chi phí giáo dục của con cái.

4/ Giới thiệu thêm các gói vay lãi suất tốt hơn cho KH vay hạng A-B khi mua/ thuê căn nhà thứ 2, 3, ... so với gói vay ban đầu và giảm giá trị vay & kỳ hạn cho KH hạng C-D.

03 RANK DETAILS



- Các chỉ số nói chung tăng ổn định từ 2013 đến 2018 dù không nhiều.
 - Hơn 70% các giao dịch là rút tiền mặt từ Tk Debit hay Credit.
 - Ít KH dùng thẻ Credit.
- >> Ảnh hưởng đến khả năng hoạt động & kinh doanh của NH nói chung.

03 RANK DETAILS

SOLUTION

1/ Giới thiệu Dv Online Banking có tích hợp thanh toán chi phí Sh miễn phí và tích lũy điểm thưởng.

2/ Khuyến khích KH sử dụng Credit bằng cách tặng thêm ưu đãi khi làm thẻ bằng cách kết hợp các gói BH nhân thọ, Dv chăm sóc sức khỏe hay các phúc lợi XH nói chung.

3/ Giới thiệu thêm các gói vay lãi suất tốt hơn cho KH vay hạng A-B khi mua/ thuê căn nhà thứ 2, 3, ... so với gói vay ban đầu và giảm giá trị vay & kỳ hạn cho KH hạng C-D.