

VƯỢT VỮ MÔN

Khuyến nghị

MUA

Nguyễn Thị Cẩm Tú (cơ bản)

tuntc@bsc.com.vn

Giá khuyến nghị	59,100
Giá đóng cửa	48,550
Upside	22%

Lê Quốc Trung (ptkt)

trunglq@bsc.com.vn

Giá khuyến nghị	54,000
Giá đóng cửa	48,550

Dữ liệu thị trường

Cổ phiếu lưu hành (mil)	613.00
Vốn hóa (VND. bil)	29,963
Giá cao nhất trong 52 tuần	65,500
KLGD trung bình 10 phiên	849,316
Sở hữu nước ngoài	49.00%

Cổ đông lớn (%)

Trương Gia Bình	7.09%
SCIC	5.93%
Red River Holding	4.58%
Bùi Quang Ngọc	3.42%
Deutsche Bank Ak	2.42%

Chart (1 year)



Tổng quan công ty: FPT là công ty công nghệ số 1 tại Việt Nam với bề dày hơn 30 năm kinh nghiệm. Sau khi thoát khỏi mảng Bán lẻ và phân phối FPT Shop, công ty tập trung vào Khối công nghệ, đặc biệt là Mảng Xuất khẩu phần mềm.

Định giá

Kết thúc phiên ngày 24/04/2019, FPT đóng cửa ở mức giá 48,550 VND; tương đương với mức P/E dự phóng là 10.6, chiết khấu 11.2% so với P/E trung vị khu vực là 12.x. Chúng tôi tiếp tục khuyến nghị **MUA** cổ phiếu FPT với giá mục tiêu giữ nguyên là 59,100 VND/cp theo phương pháp định giá P/E và FCFE với tỷ trọng 30%/70%.

Dự báo KQKD

Năm 2019, BSC dự báo DTT và LNTT của FPT lần lượt đạt 26,180 tỷ (+14.7% YoY) và 4,569 tỷ (+19% YoY). EPS FW 2019 sẽ đạt 4,702 VND/cp (+20% YoY) (đã trích quỹ khen thưởng và phúc lợi)

Catalyst

- Tăng trưởng từ làn sóng Chuyển đổi số
- Tăng chuỗi giá trị dịch vụ từ các thương vụ Mua bán và Sát nhập

Rủi ro đầu tư

- Cạnh tranh gay gắt tại khối Viễn thông và Nội dung số
- Cạnh tranh với các đối thủ Trung Quốc, Ấn Độ
- Việc Chuyển đổi số tại FPT không như kỳ vọng

Cập nhật kết quả kinh doanh

KQKD Quý 1 tiếp tục tăng trưởng tốt. DTT và LNTT lần lượt đạt 5,666 tỷ (+19.3% YoY) và 960 tỷ (+23% YoY) với đóng góp chính từ Xuất khẩu phần mềm và Dịch vụ viễn thông.

Khối Công nghệ ghi nhận 2,984 tỷ DT và 361 tỷ LNTT, tăng trưởng lần lượt 21.7% và 44.4%. Xuất khẩu phần mềm tiếp tục là đóng góp chính với các thị trường đều tăng trên 27%.

Khối Viễn thông ghi nhận DT 2,377 tỷ (+18.3% YoY) và LNTT 368 tỷ (+8.4% YoY). Dịch vụ Viễn thông ghi nhận tốc độ tăng trưởng thuê bao đạt 50% so với cùng kỳ, trong khi Quảng cáo trực tuyến tiếp tục đi ngang do cạnh tranh gay gắt.

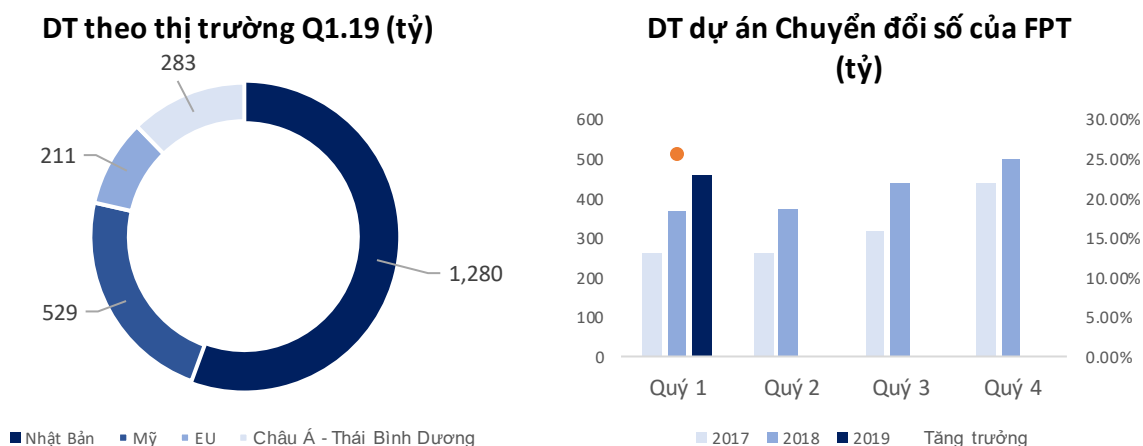
Tại đại hội cổ đông thường niên 2018, FPT đã công bố Định hướng chiến lược giai đoạn 2019 – 2021: Chuyển dịch từ Công ty cung cấp dịch vụ CNTT thành Tập đoàn cung cấp giải pháp chuyển đổi số toàn diện, với bước đầu là chuyển dịch FPT thành Doanh nghiệp số.

CTCP FPT

BSC

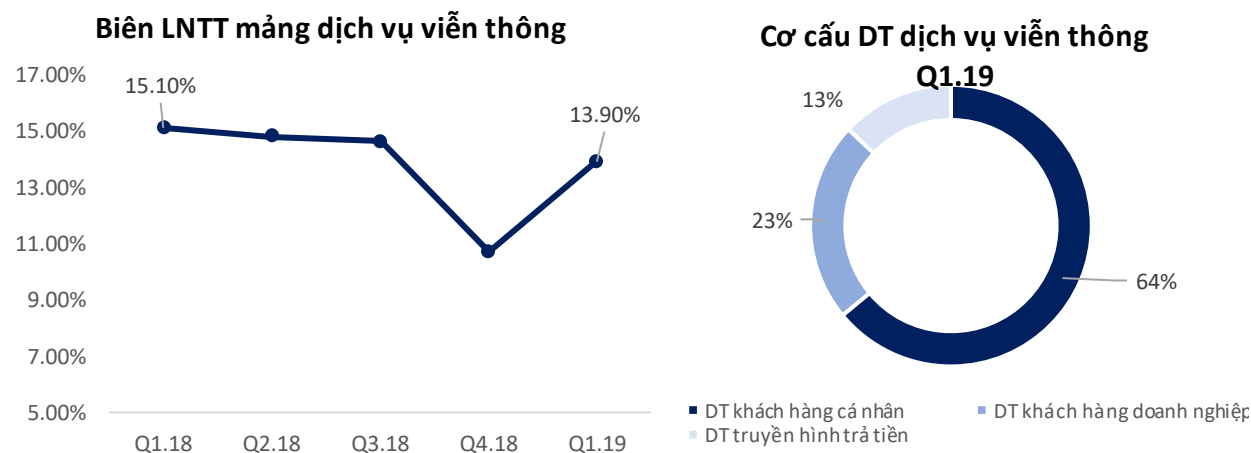
Bức tranh hoạt động kinh doanh không có nhiều biến đổi, hai mảng đóng góp chính (Xuất khẩu phần mềm và Dịch vụ Viễn thông) duy trì được mức tăng trưởng như dự báo của BSC.

(1) Xuất khẩu phần mềm tiếp tục ghi nhận tốc độ tăng trưởng cao: DT và LNTT lần lượt đạt 2,303 tỷ (+37.5% YoY) và 329 tỷ (+39.6% YoY). Theo đó, các dự án liên quan đến Chuyển đổi số chiếm tỷ trọng 20% doanh thu, tăng trưởng 25.6% so với cùng kỳ. Các thị trường Xuất khẩu phần mềm chính tiếp tục giữ mức tăng trưởng tốt: Nhật Bản tăng trưởng 27% YoY, Mỹ tăng trưởng 79% YoY (tăng trưởng 39% YoY nếu loại trừ Intellinet). Hiện tại, công ty vẫn đang tích cực tìm kiếm cơ hội M&A tại thị trường Nhật Bản và Châu Âu.



Nguồn: FPT

(2) Dịch vụ viễn thông chứng kiến tốc độ tăng trưởng DT cao hơn tốc độ tăng trưởng LN. DT và LNTT lần lượt đạt 2,263 tỷ (+19% YoY) và 315 tỷ (+9.7% YoY). Biên LNTT giảm mạnh so với cùng kỳ, đạt mức 13.9% so với 15.1%. Sức suy giảm này do việc trong Quý 1, FPT Telecom có tốc độ tăng trưởng thuê bao cao (+50% YoY) khiến DT tăng mạnh, tuy nhiên, với mỗi một thuê bao mới, sau 12 tháng mới bắt đầu ghi nhận lợi nhuận khiến biên LNTT Quý 1 giảm mạnh. Trong cơ cấu DT, DT cung cấp dịch vụ Internet băng thông rộng đạt 1,449 tỷ (+16.2% YoY) nhờ tăng trưởng thuê bao Internet (+50% YoY).



CTCP FPT

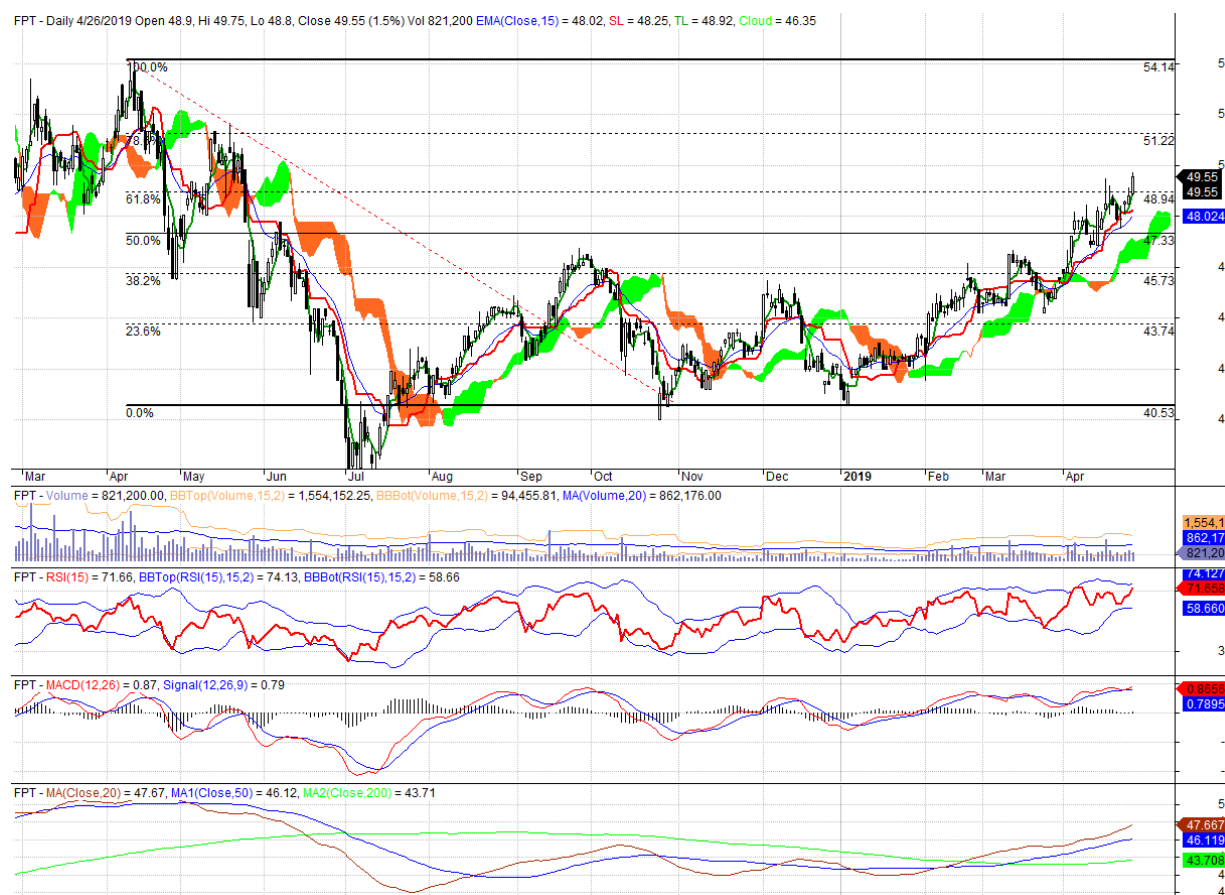
FPT_Tăng giá

Điểm nhấn kỹ thuật:

- Xu hướng hiện tại: Tăng giá
- Chỉ báo xu hướng MACD: Phân kỳ dương, MACD duy trì xu hướng tăng.
- Chỉ báo RSI: Vùng quá mua, xu hướng tăng.
- Đường MAs: 3 đường MA đều có xu hướng tăng.

Nhận định: FPT vẫn duy trì đà tăng khá mạnh được củng cố bởi lượng thanh khoản duy trì tại ngưỡng trung bình 20 phiên trong các phiên leo giá. Chỉ báo RSI đã chạm vùng mua quá báo hiệu một nhịp điều chỉnh nhẹ. Chỉ báo MACD vẫn giữ xu hướng tăng kèm sự hỗ trợ từ dải mây Ichimoku cho thấy đà tăng vẫn sẽ tiếp tục. Như vậy, FPT nhiều khả năng sẽ điều chỉnh nhẹ quanh ngưỡng 50 để lấy đà rồi kiểm tra lại ngưỡng đỉnh lịch sử 54.

Khuyến nghị: Nhà đầu tư nên mở vị thế mua tại vùng giá 48. Chốt lãi tại ngưỡng giá 54 và cắt lỗ nếu cổ phiếu mất ngưỡng hỗ trợ 46.5.



Nguồn: Amibroker, BSC

CHUYỂN ĐỔI SỐ

Tại đại hội cổ đông thường niên 2018, cùng với việc ra mắt ban lãnh đạo mới, FPT đã công bố lộ trình Chuyển đổi số - cũng là Định hướng chiến lược giai đoạn 2019 – 2021. BSC cho rằng thời điểm hiện tại là quá sớm để đánh giá tác động của Chuyển đổi số đối với công ty, tuy nhiên, Chuyển đổi số là một khái niệm chưa quen thuộc đối với nhà đầu tư trong khi lại có ảnh hưởng quan trọng đối với hoạt động FPT, vì thế, trong báo cáo này, BSC sẽ tập trung làm rõ mô hình Chuyển đổi số được phát triển trên thế giới và ví dụ về Chuyển đổi số tại Tập đoàn Ping An – Trung Quốc.

1. Khái niệm Chuyển đổi số

Hiện tại, có nhiều khái niệm khác nhau về Chuyển đổi số (Digital Transformation – DX).

Theo BCG, Chuyển đổi số là sự thay đổi về mặt cơ bản trong cách các doanh nghiệp tạo ra giá trị cho cổ đông bằng việc áp dụng các công nghệ số vào toàn bộ lĩnh vực của hoạt động kinh doanh.

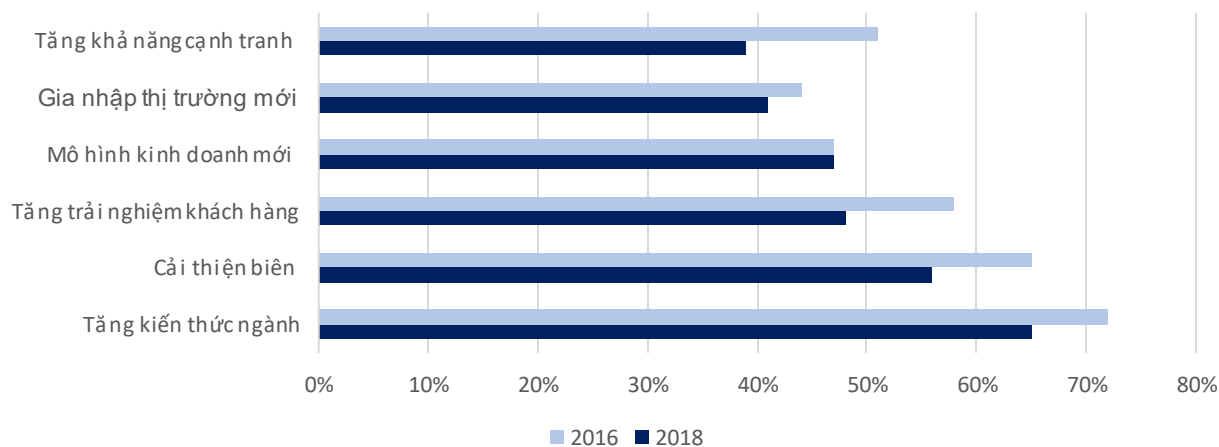
Theo I – Scoop, Chuyển đổi số là sự thay đổi lớn trong hoạt động kinh doanh, tổ chức, quy trình cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp qua việc tận dụng các cơ hội và thay đổi của các công nghệ số và gia tăng ảnh hưởng xã hội của doanh nghiệp một cách có chiến lược.

Theo đó, Chuyển đổi số không chỉ là sự thay đổi về mặt công nghệ mà bao gồm cả sự thay đổi về quy trình sản xuất và con người trong doanh nghiệp.

2. Mục tiêu của Chuyển đổi số

Theo I – Scoop, (1) tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng, (2) tính linh hoạt về hoạt động và (3) phát triển nguồn doanh thu mới và phát triển hệ sinh thái mới là những mục tiêu chính của Chuyển đổi số, khuyến khích doanh nghiệp chuyển đổi số mô hình kinh doanh và tạo ra các quy trình số mới.

Khảo sát mục tiêu của doanh nghiệp với Chuyển đổi số



Nguồn: Jabil

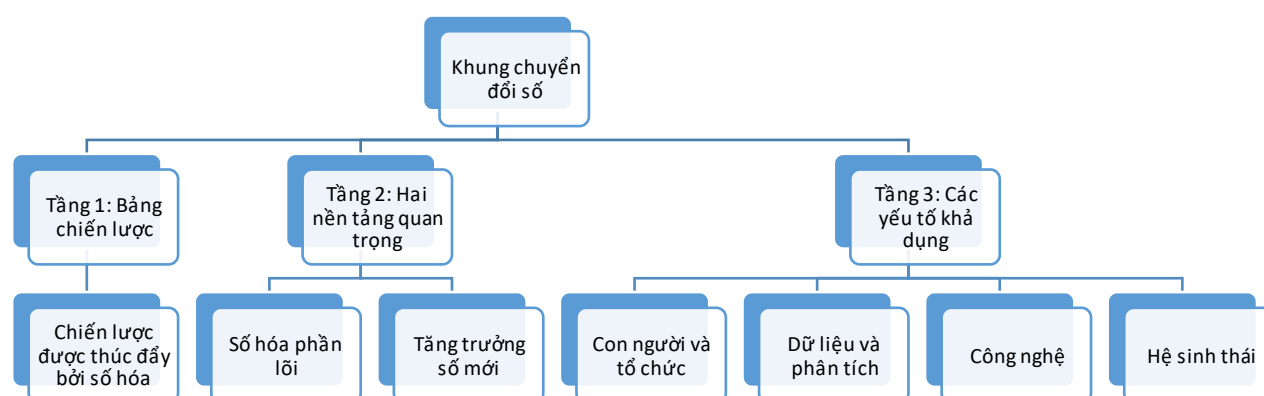
CTCP FPT

BSC

Không chỉ vậy, theo nghiên cứu của Capgemini Consulting, **các doanh nghiệp Chuyển đổi số thành công (Digirati) cho thấy có tỷ lệ sinh lời cao hơn 26%**, doanh thu trên đầu người và tài sản hữu hình cao hơn 9%, và được **định giá ở mức cao hơn 12%** so với các công ty trong ngành không có quá trình Chuyển đổi số.

3. Khung Chuyển đổi số của doanh nghiệp

Quá trình chuyển đổi số của doanh nghiệp được phát triển thành nhiều khung lý thuyết khác nhau, trong báo cáo này, chúng tôi sử dụng mô hình chuyển đổi số của BCG. **Khung chuyển đổi số cho doanh nghiệp gồm 3 tầng chính chia thành 7 khối nền tảng:**



Nguồn: BCG

Tầng 1: Chiến lược phát triển bởi số hóa

Đây là giai đoạn doanh nghiệp cần xác định chiến lược phát triển của công ty trong thời đại công nghệ số. Các chiến lược: (1) Chiến lược cổ điển, (2) Chiến lược thích ứng, (3) Chiến lược tầm nhìn và (4) Chiến lược định hình phù hợp với từng môi trường kinh doanh và định hướng phát triển của doanh nghiệp. Trong thời đại số hóa, doanh nghiệp cần phải tìm chiến lược phát triển phù hợp với bản thân.

Tầng 2: Hai nền tảng quan trọng

- **Số hóa phần lõi**

Số hóa phần lõi không đơn giản chỉ là việc giảm các quy trình giấy tờ (paperless) hoặc thành lập 1 phòng ban chuyên đảm nhận việc số hóa. Thay vào đó, số hóa ảnh hưởng đến toàn bộ các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, với **mục tiêu cuối cùng là nâng tính hiệu quả, tiết kiệm chi phí, vận hành tối ưu và nâng cao trải nghiệm khách hàng**. Đối với từng doanh nghiệp trong mỗi ngành khác nhau, việc số hóa phần lõi lại khác nhau.

VD: Trong quá trình Số hóa phần lõi của DBS (The Development Bank of Singapore), DBS đã tiến hành 1 số cải cách, trong đó có (1) Sử dụng dữ liệu lớn và phân tích nhằm tăng hiệu quả vận hành (2) Tập trung trải

nghiệm khách hàng thay vì tập trung vào sản phẩm. (1) Nhờ dữ liệu lớn, DBS tránh được việc các ATM bị hết tiền: trung bình khoản thời gian máy bị hết tiền năm 2010 là 3 tháng, còn 2017 là 55 năm (2) DBS phát triển ứng dụng POSB Smart Buddy: theo đó, các em học sinh sẽ đeo đồng hồ thông minh kết nối với điện thoại của bố mẹ. Nhờ công nghệ đeo thông minh, các em học sinh có thể thanh toán chi phí, đặt kế hoạch học tập, theo dõi sức khỏe với sự giám sát của bố mẹ, đồng thời, bố mẹ cũng có thể thanh toán tiền học, theo dõi việc chi tiêu của con cái, thực hiện các giao dịch giữa phụ huynh, học sinh, nhà trường rất hiệu quả.

Tầng 3: Các yếu tố khả dụng

- **Con người và tổ chức**

Phần này đề cập đến cách tổ chức doanh nghiệp để sẵn sàng trong chuyển đổi số. Hiện tại, có ba mô hình tổ chức chuyển đổi số phổ biến: Mô hình phân tán, Mô hình tập trung và Mô hình Excubator. Trong mô hình phân tán, hoạt động số được thực hiện trong từng đơn vị kinh doanh. Do đó, công ty phải có chiến lược chuyển đổi số cho từng đơn vị cụ thể và thực thi một cách độc lập hơn. Mô hình tập trung sẽ tạo ra một bộ phận số riêng biệt để dẫn dắt việc chuyển đổi. Bộ phận này tập hợp các chuyên gia đứng đầu để xây dựng và thực hiện chuyển đổi số phối hợp với bộ phận kinh doanh. Mô hình Excubator cũng tạo ra bộ phận số độc lập, đôi khi cạnh tranh các đơn vị kinh doanh khác.

- **Dữ liệu và phân tích**

Dữ liệu và phân tích dự báo sẽ tác động mạnh mẽ trong quá trình Chuyển đổi số của doanh nghiệp. Để Chuyển đổi số thành công, doanh nghiệp không chỉ cần một nền tảng công nghệ vững chắc (để thu thập và lưu trữ dữ liệu) mà cần phải phân tích, sử dụng dữ liệu để tạo ra giá trị mới, thực hiện các mục tiêu của Chuyển đổi số.

- **Công nghệ**

Công nghệ đóng vai trò quan trọng trong quá trình Chuyển đổi số của doanh nghiệp. **Tuy nhiên, chi đầu tư cho công nghệ luôn nhiều hơn tăng trưởng của doanh thu, và khoảng 50% các doanh nghiệp đều từng thất bại với các dự án công nghệ.** Vì thế, BCG đưa ra khái niệm “Two speed IT” nhằm cân bằng giữa việc hoạt động kinh doanh hàng ngày và tìm kiếm các giải pháp, dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ phát triển nhảy vọt. “Two speed IT” bao gồm hai chế độ: Chế độ 1 là công nghiệp, tập trung vào các hoạt động vận hành cốt lõi của doanh nghiệp (vd: core banking trong ngân hàng, ERP trong sản xuất,...). Chế độ 2 là chế độ số, thường là các dự án ngắn, sử dụng các công nghệ mới (trí tuệ nhân tạo, blockchain) để thúc đẩy lộ trình số.

- **Hệ sinh thái**

Hệ sinh thái là một mạng lưới các tổ chức và cá nhân trao đổi thông tin và hàng hóa để tạo ra giá trị nhất định. Ở dạng đơn giản nhất, hệ sinh thái có thể bao gồm nhà cung cấp, nhà sản xuất và khách hàng – tạo thành một chuỗi giá trị. Tuy nhiên, càng ngày hệ sinh thái ngày càng phức tạp khi mối liên kết giữa các thành phần trong hệ sinh thái thêm thắt chặt. Trong bối cảnh kinh doanh, việc xây dựng một hệ sinh thái sẽ tạo ra lợi thế cạnh tranh nếu chỉ cạnh tranh đơn thuần là một doanh nghiệp đơn lẻ.

4. Hai xu hướng công nghệ trong Chuyển đổi số: Dữ liệu lớn và Trí tuệ nhân tạo

- **Dữ liệu lớn (Big Data):**

Dữ liệu lớn, theo định nghĩa của BCG, mô tả loại dữ liệu với khối lượng lớn và độ đa dạng và vận tốc cao **có thể sử dụng để phân tích tạo ra giá trị gia tăng cho doanh nghiệp.** (1) Khối lượng lớn: dữ liệu với quy mô khổng lồ, không thể phân tích bằng các công cụ truyền thống (mỗi phút, có khoảng 156 triệu email và 452,000 tweet được gửi trên toàn cầu) (2) Độ đa dạng: Dữ liệu có thể được thu thập, lưu trữ dưới nhiều hình thức khác nhau (thống kê, bài đăng trên mạng xã hội, dữ liệu định vị,...) (3) Vận tốc: Thông tin có thể trao đổi nhanh chóng, ngay lập tức, gần bằng với thời gian thực.

CTCP FPT

Ứng dụng: Netflix thu thập dữ liệu từ hơn 100 triệu người đăng ký Netflix (qua Xếp hạng, Đánh giá, Tìm kiếm, Phim được xem, Thiết bị xem, Thời gian bị dừng, Thời gian bị tour lại, Thời gian bị skip) và sử dụng thuật toán để phân tích dữ liệu để nghiên cứu thói quen xem của khách hàng, từ đó, tạo các đề xuất và dịch vụ phù hợp với từng đối tượng. Netflix ước tính công ty tiết kiệm 1 tỷ USD trong việc lôi kéo khách hàng.

- **Trí tuệ nhân tạo (AI):**

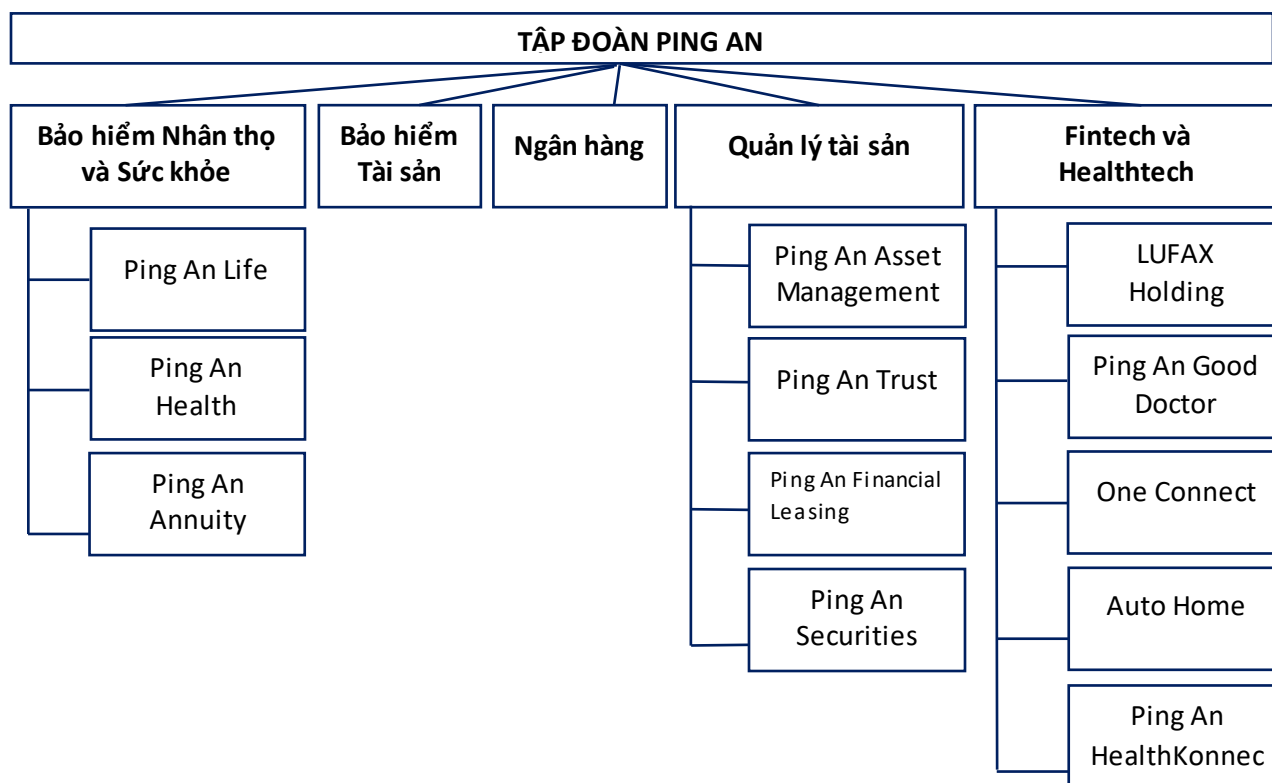
Trí tuệ nhân tạo áp dụng các kỹ thuật logic và thuật toán nâng cao (bao gồm: máy học) để định nghĩa một sự kiện, từ đó, đưa ra các quyết định và hành động.

Ứng dụng: Công ty bảo hiểm số Insurify ra mắt ứng dụng đại lý bảo hiểm ảo – EVIA (Expert Virtual Insurance Agent) – sử dụng trí thông minh nhân tạo để cung cấp giá bảo hiểm ô tô. Người dùng chỉ cần nhấn biển số xe, nhãn hiệu và một số thông tin bản thân, sau đó, EVIA sẽ tập hợp các dữ liệu và báo giá bảo hiểm xe hơi phù hợp cho từng đối tượng. Insurify cung cấp báo giá bảo hiểm ô tô thông qua quan hệ đối tác với hơn 80 công ty bảo hiểm, ví dụ Esurance, AIG,...

CASE STUDY: BẢO HIỂM PING AN

1. Tổng quan về Ping An

Bảo hiểm Ping An, hay gọi là Tập đoàn Bảo hiểm Bình An, được thành lập năm 1988 ở Thẩm Quyến. Giống nhiều tập đoàn tài chính khác, Ping An hoạt động trong các lĩnh vực Bảo hiểm (nhân thọ, tài sản, niên kim), Ngân Hàng và các dịch vụ Tài chính (Chứng khoán, Quản lý Tài sản, Cho thuê Tài chính,...). Không chỉ thế, Ping An còn thành lập một nhánh Kinh doanh Công nghệ: các ứng dụng điện thoại áp dụng công nghệ chuyển đổi. Ping An tập trung áp dụng công nghệ mới vào các hoạt động tài chính truyền thống và nắm hệ sinh thái “dịch vụ tài chính, chăm sóc sức khỏe, ô tô, bất động sản và thành phố thông minh”, theo đuổi triết lý “one customer, multiple products and one – stop services”.



Nguồn: Ping An

2. Quá trình Chuyển đổi số ở Ping An

- **Chuyển đổi số trong ngành bảo hiểm ở Trung Quốc:**

Theo nghiên cứu của BCG, các công ty bảo hiểm ở Trung Quốc có xu hướng chuyển dịch qua ba giai đoạn trong hành trình chuyển đổi số: **(1) số hoá phần lõi; (2) đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới ngoài danh mục truyền thống; (3) tích hợp các tài khoản số của khách hàng với tài khoản tài chính.**

(1) Giai đoạn đầu tiên – số hóa mảng kinh doanh cốt lõi - gồm việc thiết lập các kênh online để tiếp cận khách hàng và đại lý bảo hiểm, đồng thời tự động hóa các quy trình back – end (quy trình thẩm định và xử lý khiếu nại). Giai đoạn này dẫn đến việc thành lập các trang website riêng rẽ xử lý các loại bảo hiểm khác nhau: ô tô, sức khỏe và nhân thọ.

- (2) **Giai đoạn thứ hai sẽ cung cấp cho khách hàng các sản phẩm mới, không nằm trong danh mục sản phẩm truyền thống.** Các dịch vụ số này được thiết kế để hỗ trợ khách hàng trong các hoạt động thường ngày, ví dụ như đặt lịch hẹn với bác sĩ, mua nhà, mua xe. Nhờ mở rộng các loại sản phẩm mới, các công ty bảo hiểm thắt chặt mối quan hệ với khách hàng.
- (3) **Giai đoạn thứ ba và cuối cùng hợp nhất các tài khoản khách hàng cho dịch vụ số với các tài khoản cho các dịch vụ tài chính (ngân hàng, quản lý tài sản,..)** Bằng cách tích hợp các tài khoản, các công ty hiểu được cuộc sống của khách hàng, giúp họ cung cấp các giải pháp tốt hơn. Kết quả là các sản phẩm dịch vụ không chỉ phù hợp với nhu cầu của từng người mà còn được tiếp thị tới khách hàng tiềm năng một cách hiệu quả nhất.

- **Chuyển đổi số của Ping An**

Ping An cũng trải qua giai đoạn Chuyển đổi số như được đề cập ở trên. Tuy nhiên, công ty đã tiến hành hai giai đoạn đầu cùng lúc: số hóa mảng kinh doanh bảo hiểm ô tô, sức khỏe, nhân thọ; xây dựng các bốn cổng trực tuyến: xe hơi, sức khỏe, tài chính và bất động sản. Đồng thời, Ping An cũng cung cấp các dịch vụ số: dịch vụ mua xe, dịch vụ tư vấn sức khỏe trực tuyến, dịch vụ quản lý tài sản trực tuyến. Công ty cũng cung cấp các ứng dụng để kết nối với khách hàng không có nhu cầu về bảo hiểm. Do đó, dù Ping An chỉ có 153 triệu khách hàng sử dụng dịch vụ tài chính, nhưng các ứng dụng – Bác Sĩ Giỏi (tư vấn sức khỏe), Nhà Tốt (bất động sản), Vạn Lý Thông (mua sắm) – có hơn 400 triệu người sử dụng.

Trong giai đoạn thứ ba, Ping An sử dụng dữ liệu thu thập được từ khách hàng để tiếp thị hiệu quả các dịch vụ bảo hiểm và tài chính khác của mình. Ping An cũng đã tạo ra mô hình một tài khoản (The One Account - TOA) - mô hình cho phép Ping An cung cấp bảo hiểm nhà ở cho khách hàng mới mua nhà qua ứng dụng của Ping An (Nhà Tốt). TOA đã tạo ra một hệ sinh thái đầy đủ các dịch vụ tài chính cá nhân trong cuộc sống, làm giảm bớt khó khăn cho khách hàng trong việc quản lý tài khoản, tài sản, giấy tờ cũng như các khoản vay.

- **Ứng dụng công nghệ trong Chuyển đổi số**

Tập đoàn Ping An đã ứng dụng Trí tuệ nhân tạo vào các dịch vụ tài chính, quản trị rủi ro thông minh, dịch vụ chăm sóc sức khỏe để tối đa hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ.

Trong các dịch vụ tài chính (vd: bảo hiểm, ngân hàng), khả năng dự báo, quản trị rủi ro dựa trên Trí tuệ nhân tạo của Ping An tạo điều kiện giúp việc bồi thường bảo hiểm tiến hành nhanh chóng, phê chuẩn các khoản vay cho doanh nghiệp SME. Trí tuệ nhân tạo giúp Ping An Life làm giảm đáng kể thời gian giám định, kiểm tra và bồi thường bảo hiểm qua “Dịch vụ khách hàng thông minh”. Trong hơn 20 triệu đơn đăng ký bảo hiểm, 96% trường hợp được giám định tự động bởi AI. Trong hơn 40 triệu trường hợp kiểm tra bảo hiểm, 90% được tiến hành bởi AI với thời gian xử lý trung bình là 24,000 trường hợp 1 ngày. Ping An Life còn nâng cấp “Dịch vụ bồi thường bảo hiểm nhanh”, theo đó, trong 3.81 đơn bồi thường bảo hiểm, 60% được xử lý trong 30 phút, có trường hợp xử lý trong 26 giây.

Trong quản trị rủi ro thông minh, gần 90% các quyết định cho vay bởi hệ thống phê duyệt dựa trên cơ sở nhận dạng biểu hiện vì mô thông minh có kết quả giống với quyết định của con người, từ đó, cắt giảm chi phí lao động gần 40%.

Trong chăm sóc sức khỏe, Ping An cung cấp cho chính phủ, tổ chức y tế gói “full services” bao gồm chẩn đoán bệnh dựa trên AI, đọc hình ảnh, hỗ trợ y tế, quản trị chất lượng dịch vụ, theo dõi sức khỏe và giáo dục bệnh nhân. Bằng hình ảnh thông minh, Ping An đã phát triển trên 40 mô hình bệnh lý, trong đó, 20 mô hình được triển khai tại 200 bệnh viện để đọc trên 15 triệu hình ảnh với độ chính xác trên 90%.

3. Kết quả kinh doanh của Ping An trong 2018

CTCP FPT

BSC

Kết thúc năm 2018, Ping An ghi nhận lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đạt 125,804 triệu RMB (+18.9% YoY). Trong đó, nhánh kinh doanh Fintech và Healthtech ghi nhận lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đạt 7,748 triệu RMB, chiếm 6.2% cơ cấu lợi nhuận từ HĐKD của Tập đoàn. Đáng chú ý, nhánh Fintech và Healthtech sau khi ghi nhận lỗ 3,575 triệu RMB vào năm 2016, đã có lãi vào 2017 và tăng trưởng 41.2% vào năm 2018.

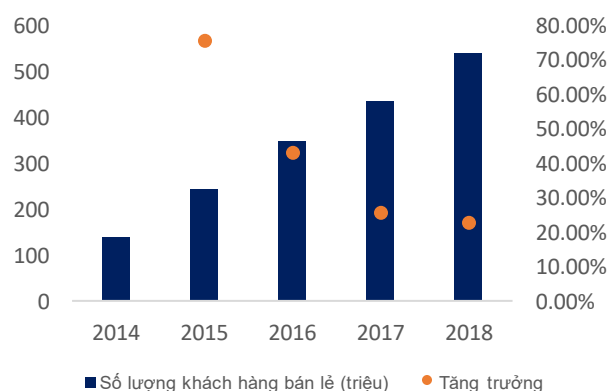
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Ping An

	2018	2017	% Thay đổi
Bảo hiểm nhân thọ và sức khỏe	71,345	52,824	35.06%
Bảo hiểm tài sản	12,274	13,372	-8.21%
Ngân hàng	24,818	23,189	7.02%
Quỹ ủy thác	3,012	3,957	-23.88%
Chứng khoán	1,680	2,123	-20.87%
Dịch vụ quản lý tài sản khác	9,017	7,503	20.18%
Fintech và healthtech	7,748	5,488	41.18%
Loại trừ hợp nhất	(4,090)	(2,647)	
Toàn tập đoàn	125,804	105,809	18.90%

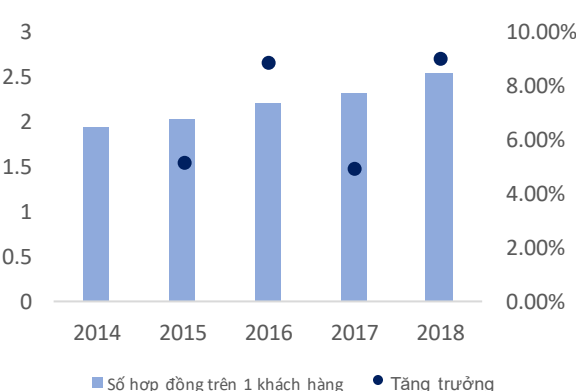
Nguồn: Ping An

Bên cạnh các kết quả kinh doanh, hệ sinh thái của Ping An còn giúp công ty tăng số lượng khách hàng sử dụng các ứng dụng điện thoại (năm 2018, 35.6% khách hàng mới của Ping An đến từ các khách hàng sử dụng Internet) để từ đó, tăng tỷ lệ khách hàng sử dụng các dịch vụ khác của Ping An. Kết thúc năm 2018, tỷ trọng khách hàng sử dụng nhiều dịch vụ khác nhau tại Ping An đạt 34.6%, và tỷ lệ này tăng liên tục trong 4 năm trở lại đây, từ đó, giúp cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên 1 khách hàng đạt 531 RMB (+18.1% YoY).

Số lượng khách hàng bán lẻ của Ping An



Số lượng hợp đồng trên 1 khách hàng



Nguồn: Ping An

Khuyến cáo sử dụng

Bản báo cáo này của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC), chỉ cung cấp những thông tin chung và phân tích về tình hình hoạt động của doanh nghiệp cũng như diễn biến thị trường của cổ phiếu của doanh nghiệp. Báo cáo này không được xây dựng để cung cấp theo yêu cầu của bất kỳ tổ chức hay cá nhân riêng lẻ nào hoặc các quyết định mua bán, nắm giữ chứng khoán. Nhà đầu tư chỉ nên sử dụng các thông tin, phân tích, bình luận của Bản báo cáo như là nguồn tham khảo trước khi đưa ra những quyết định đầu tư cho riêng mình. Mọi thông tin, nhận định và dự báo và quan điểm trong báo cáo này được dựa trên những nguồn dữ liệu đáng tin cậy. Tuy nhiên Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BSC) không đảm bảo rằng các nguồn thông tin này là hoàn toàn chính xác và không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào đối với tính chính xác của những thông tin được đề cập đến trong báo cáo này, cũng như không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với việc sử dụng toàn bộ hay một phần nội dung của bản báo cáo này. Mọi quan điểm cũng như nhận định được đề cập trong báo cáo này dựa trên sự cân nhắc cẩn trọng, công minh và hợp lý nhất trong hiện tại. Tuy nhiên những quan điểm, nhận định này có thể thay đổi mà không cần báo trước. Bản báo cáo này có bản quyền và là tài sản của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC). Mọi hành vi sao chép, sửa đổi, in ấn mà không có sự đồng ý của BSC đều trái luật. Bất kỳ nội dung nào của tài liệu này cũng không được (i) sao chụp hay nhân bản ở bất kỳ hình thức hay phương thức nào hoặc (ii) được cung cấp nếu không được sự chấp thuận của Công ty Cổ phần Chứng khoán BIDV.

BSC Trụ sở chính

Tầng 10 & 11 Tháp BIDV
35 Hàng Vôi, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: +84 4 3935 2722
Fax: +84 4 2220 0669

BSC Chi nhánh Hồ Chí Minh

Tầng 9 Tòa nhà 146 Nguyễn Công Trứ
Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: +84 8 3821 8885
Fax: +84 8 3821 8510

<https://www.bsc.com.vn>
<https://www.facebook.com/BIDVSecurities>

Bloomberg: BSCV <GO>

