

Hà Nội, ngày 29 tháng 3 năm 2022

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021

(Trình Đại hội đồng cổ đông ngày 20/4/2022 thông qua)

I. Tình hình kinh tế Việt Nam năm 2021 và dự báo 2022

1. Tình hình kinh tế xã hội Việt Nam 2021

- a) Năm 2021, đại dịch COVID-19 tiếp tục gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mọi quốc gia trên thế giới. Trong nước, làn sóng dịch COVID-19 bùng phát từ cuối tháng 4/2021 với biến chủng mới có tốc độ lây lan nhanh chóng, nguy hiểm diễn biến phức tạp tại nhiều địa phương, ảnh hưởng nghiêm trọng đến đời sống, an toàn của người dân và phát triển kinh tế - xã hội.
- b) Việt Nam là một trong những quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh, tăng trưởng kinh tế năm 2021 chỉ ở mức 2,58%, thấp nhất trong vòng 30 năm qua. Trong đó quý I tăng 4,72%; quý II tăng 6,73%; quý III giảm 6,02%; quý IV tăng 5,22% so với năm 2020, đặc biệt là trong quý III/2021 nhiều địa phương kinh tế trọng điểm phải thực hiện giãn cách xã hội kéo dài để phòng chống dịch bệnh.

2. Tăng trưởng kinh tế Việt Nam qua nhận định của các tổ chức quốc tế

- a) Dự báo mức tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2022, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) dự báo ở mức 6,5%. ADB nhận định hoạt động xuất khẩu sẽ tiếp tục là động lực tăng trưởng với việc tận dụng hiệu quả các hiệp định thương tự do. Trong khi đó, Ngân hàng HSBC có trụ sở ở London nhận định, kinh tế Việt Nam có thể lấy lại nhịp tăng trưởng GDP ở mức 6,8% trong năm 2022 chủ yếu nhờ đầu tư nước ngoài mạnh mẽ trở lại, tập trung nhiều vào lĩnh vực sản xuất và phát triển xanh.
- b) Theo nghị quyết của Quốc hội, Chính phủ đã đặt ra các nhiệm vụ cho năm 2022, trong đó phân đầu mức tăng trưởng GDP đạt mức 6-6,5%; GDP bình quân đầu người đạt 3.900USD; giải ngân hết 100% kế hoạch vốn đầu tư công... Chuyên gia kinh tế trong nước và quốc tế đánh giá, nhiệm vụ này hoàn toàn khả thi. Việt Nam đang nằm trong số các quốc gia có độ phủ vaccine cao nhất thế giới. Thêm vào đó là chủ trương thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch bệnh. Đây được coi là những nền tảng quan trọng để kinh tế phục hồi nhanh.

II. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2022

Đvt: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	So sánh KH2022/TH2021
1	Tổng tài sản	120.862	138.250	114%
2	Huy động thị trường 1	80.547	95.234	118%
	<i>Tiền gửi khách hàng</i>	<i>79.255</i>	<i>94.081</i>	<i>119%</i>
	<i>Huy động TCTC quốc tế</i>	<i>1.292</i>	<i>1.153</i>	<i>89%</i>
3	Dư nợ tín dụng (bao gồm dư nợ cho vay TCKT và cá nhân, đầu tư trái phiếu DN) (*)	78.640	92.250	117%
4	Tỷ lệ nợ xấu (nhóm 3-5)	1,65%	2,80%	170%
5	Tỷ lệ thu phí dịch vụ và bảo lãnh trên tổng thu nhập	10,14%	21,7%	214%
6	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	1.979	3.079	156%
7	ROE sau thuế	16,4%	19,2%	117%

(*) Điều chỉnh theo room tín dụng được Ngân hàng nhà nước cho phép theo từng thời kỳ

III. Những nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2022

1. Hoạt động kinh doanh:

- Mảng Khách hàng cá nhân (KHCCN): Tập trung tăng dư nợ vào các sản phẩm cho vay mua nhà, sản xuất kinh doanh, các loại hình dịch vụ (Bảo hiểm, Chuyển tiền quốc tế, Trái phiếu). Triển khai mô hình phân khúc khách hàng ưu tiên, khai thác sâu KH đại chúng.
- Mảng Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs): Chuyển đổi tập KH, tiếp tục chuyển dịch tỷ trọng sang phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ
- Mảng ngân hàng bán buôn (NHBB): Khai thác sâu Khách hàng chuỗi Tập Đoàn, đẩy mạnh đầu tư và kinh doanh TPDN.
- Mảng nguồn vốn, thị trường tài chính và ngân hàng giao dịch: Nâng cao vai trò hỗ trợ của Dealteam trong công tác nghiên cứu thị trường, đánh giá nhu cầu, lựa chọn khách hàng mục tiêu, xây dựng và định giá sản phẩm/gói sản phẩm, xây dựng kế hoạch truyền thông, lựa chọn kênh bán hàng và phân phối nhằm phục vụ tốt nhất các nhu cầu của khách hàng là các doanh nghiệp liên quan đến tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế và cấu trúc nguồn vốn, ngoại hối (gọi tắt là TTQT&FX).

2. Hoạt động hỗ trợ kinh doanh:

- a) Tiếp tục rà soát, triển khai áp dụng trả lương theo năng suất lao động, mở rộng thêm đối tượng áp dụng tại Vận hành tín dụng.
- b) Hoàn thành hệ thống chấm điểm XHTD cho KHCN và ứng dụng tối ưu quy trình cho vay KHCN.
- c) Nâng cao năng lực báo cáo tự động trong công tác quản lý và quản trị rủi ro.

IV. Hành động chiến lược

1. Chuyển đổi Chiến lược, Giá trị cốt lõi

- a) Định hướng chiến lược “Lấy khách hàng làm trọng tâm”.
- b) Công bố 05 giá trị cốt lõi mới: “Khách hàng làm trọng tâm – Nhân sự là tài sản – Cộng tác cùng phát triển – Linh hoạt và thích ứng – Kỷ luật để chiến thắng”.
- c) Triển khai chuỗi hành động truyền thông 05 giá trị cốt lõi đi kèm các chuẩn mực hành vi để từng bước xây dựng văn hóa doanh nghiệp mạnh, hướng tới mục tiêu chiến lược 2021 – 2025.
- d) Điều chỉnh cơ cấu tổ chức của các Đơn vị Hội sở, đặc biệt là các Khối Kinh doanh điều chỉnh lại mô hình chức năng, hướng tới giá trị cốt lõi “Khách hàng làm trọng tâm”.

2. Quy hoạch và nâng cao hiệu quả điểm bán

- a) Rà soát, điều chỉnh lại cơ cấu tổ chức hoạt động Đơn vị kinh doanh, trong đó bổ sung thêm Cấp Chi nhánh đặc biệt, hiệu chỉnh lại mô hình phù hợp hơn với chiến lược cũng như thực tế hoạt động.
- b) Triển khai hoạt động Khối Bán hàng & Dịch vụ: phối hợp, hỗ trợ các Khối Kinh doanh nâng cao hiệu quả công tác bán hàng, đảm bảo chất lượng phục vụ Khách hàng.
- c) Tiếp tục rà soát, tinh chỉnh đảm bảo hiệu quả các điểm bán của mạng NHBB, SMEs, KHCN theo mô hình tổ chức của ABBANK và định hướng kinh doanh theo mục tiêu chiến lược giai đoạn 2021 đến 2025.
- d) Đánh giá toàn diện về hiệu quả theo quy mô và lợi nhuận của các điểm bán hàng mạng NHBB/SMEs/KHCN, tái cơ cấu các điểm bán hàng chưa hiệu quả để thay đổi mô hình bán của các đơn vị này nhằm nâng cao hiệu quả theo nguồn lực của đơn vị cũng như tiềm năng của thị trường.

3. Chuyển đổi số

- a) ***Hướng tới trải nghiệm hoàn hảo của khách hàng, từ đó gia tăng cơ hội khai thác các sản phẩm dịch vụ***

Triển khai các hoạt động Chuyển đổi số theo kết quả Dự án tư vấn chiến lược Công nghệ thông tin của McKinsey. Trong đó tập trung vào một số Dự án trọng điểm sau: Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM), Dự án Digital Platform (Omni-channel), Dự án Hệ thống Kế toán tài chính (GL và Fixed Asset), Phần mềm định

giá tài sản, Phần mềm xử lý nợ, Dự án Quản lý định danh – IDM, Dự án triển khai hệ thống VTM, Enterprise Resource Planning (ERP).

b) Tối ưu chi phí hoạt động

Chuyển đổi số không chỉ góp phần gia tăng doanh thu và số lượng khách hàng mà còn tối ưu chi phí hoạt động cho Ngân hàng thông qua quá trình số hóa các quy trình vận hành của Ngân hàng, từ đó góp phần đẩy mạnh việc hoàn thành mục tiêu về kiểm soát và tối ưu chi phí hoạt động.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Kế hoạch kinh doanh năm 2022. Tổng giám đốc sẽ triển khai thực hiện các giải pháp, kế hoạch hành động cụ thể nhằm thực hiện Kế hoạch kinh doanh 2022 được ĐHĐCĐ thông qua.

Trân trọng.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Mạnh Quân