

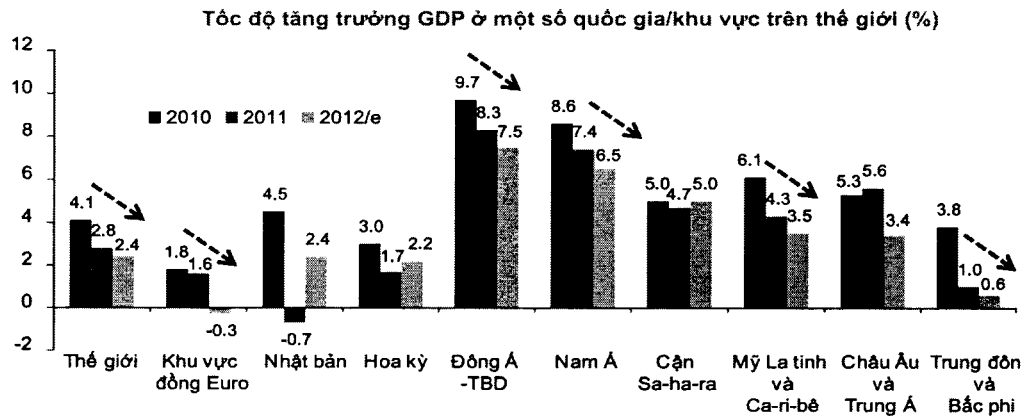
TP.HCM, ngày 28 tháng 04 năm 2013

## KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013

(Đã được Đại hội đồng cổ đông ngày 28/04/2013 thông qua)

### I. TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI 2012 VÀ DỰ BÁO 2013

#### 1. Tổng quan kinh tế Thế giới năm 2012



Nguồn: Triển vọng Kinh tế toàn cầu, Ngân hàng Thế giới, tháng 6-2012

- Diễn ra như nhận định của các chuyên gia kinh tế, cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính năm 2012 tiếp tục đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái: khủng hoảng nợ công, thất nghiệp, lạm phát, tình hình chính trị bất ổn, ...

- Nước Mỹ chưa cải thiện tỷ lệ thất nghiệp, tốc độ tăng trưởng kinh tế dưới 1%.
- Khối các nước thuộc cộng đồng chung Châu Âu (EU): Tình hình khủng hoảng nợ công còn tiếp diễn, bất đồng leo thang.
- Khối các nước thuộc khu vực Đông Nam Á: Tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại, lạm phát cao, khả năng quản trị rủi ro thị trường còn yếu.

#### 2. Dự báo kinh tế Thế giới năm 2013

- Nhiều nhận định về kinh tế Thế giới năm 2013 tuy vẫn thể hiện sự lạc quan nhưng cũng tỏ rõ sự cẩn trọng. HSBC hy vọng năm 2013 là một năm tươi sáng hơn so với năm 2012. Chính phủ nhiều nước đang nỗ lực thực hiện nhiều biện pháp để kích cầu nội địa.

- Số liệu từ Mỹ cho thấy tình hình bất động sản bắt đầu phục hồi và lòng tin của người tiêu dùng đang dần phục hồi (mặc dù vẫn còn nhiều lo âu về “vách đá tài chính”). Ủy ban Thị trường Mở Liên Bang (FOMC) cũng đang nỗ lực để vực dậy kinh tế Mỹ.

- Trung Quốc đang trên đà phục hồi kinh tế và những khó khăn trong quá trình này có thể được giải quyết bằng chính sách tài khóa.
- Các nước thuộc Khu vực đồng tiền chung châu Âu có lẽ đã ra khỏi đáy trong Quý 4/2012.

## II. TỔNG QUAN NỀN KINH TẾ VIỆT NAM 2012 VÀ DỰ BÁO 2013

### 1. Tổng quan kinh tế Việt Nam năm 2012

- Với các chính sách kinh tế vĩ mô thận trọng từ Chính phủ đã giúp kinh tế Việt Nam dần ổn định (lạm phát thấp, thâm hụt thương mại giảm, đồng VND ổn định...) nhưng năm 2012 vẫn là một năm đầy khó khăn và thách thức do chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những hệ lụy của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới cho bởi các nguyên nhân:
  - Thị trường bất động sản “đóng băng”,
  - Thị trường chứng khoán – có dấu hiệu giảm sâu, nhiều thời điểm chỉ số HNX-Index xuống thấp nhất trong lịch sử giao dịch
  - Doanh nghiệp ngừng hoạt động: Tính đến ngày 31/12/2012, cả nước có 55.000 doanh nghiệp phải giải thể hoặc tạm ngừng hoạt động (theo Bộ KH&ĐT),
  - Hạ bậc tín nhiệm: Moody's hạ bậc tín nhiệm đối với trái phiếu do Chính phủ Việt Nam do lo ngại về khả năng tăng trưởng kinh tế trong trung hạn cũng như những rủi ro đối với hệ thống ngân hàng,

Trong năm 2012, mặc dù tăng trưởng chậm nhưng một số yếu tố phát triển chính đã được đánh giá là tích cực và đóng vai trò nền tảng cho tăng trưởng bền vững gồm: (1) cán cân thương mại thặng dư nhờ vào tăng trưởng nhập khẩu yếu đi và xuất khẩu tăng mạnh; (2) lạm phát chậm lại còn 6,8% trong tháng 12/2012; (3) dự trữ ngoại tệ tăng đáng kể; và (4) dòng vốn FDI từ Nhật tăng mạnh – một dấu hiệu lạc quan.

### 2. Dự báo kinh tế Việt Nam năm 2013

Bộ Kế hoạch và Đầu tư dự báo tốc độ tăng trưởng GDP là 5,5%, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 124,3 tỉ USD, tăng 10% so với 2012, trong đó nhập siêu tương đương 8% kim ngạch xuất khẩu, tức khoảng 10 tỉ USD, bội chi ngân sách chiếm 4,8% GDP và lạm phát, được đo bằng tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) sẽ giữ ở mức 7 - 8%. Mức tăng trưởng GDP của Việt Nam trên 5% cho năm 2013 cũng là dự báo của ADB (5,1%), IMF (5,8%) và một báo cáo độc lập của Ngân hàng HSBC (5,3%).

(Nguồn: [vietnamnet.vn/vn/chinh-tri/tuanvietnam/102992/kinh-te-viet-nam--nhin-ve-nam-2013.html](http://vietnamnet.vn/vn/chinh-tri/tuanvietnam/102992/kinh-te-viet-nam--nhin-ve-nam-2013.html))

### 3. Ngành ngân hàng Việt Nam

- **Năm 2012:** được xem là năm “Lừa thử vàng” bởi chịu ảnh hưởng từ khó khăn chung của nền kinh tế trong và ngoài nước: nợ xấu tăng cao, áp lực tái cơ cấu trong hệ thống (sáp nhập và hợp nhất), huy động thặng dư nhưng cho vay không tăng trưởng (thậm chí có ngân hàng tăng trưởng âm), ...

- **Năm 2013:** dự báo môi trường kinh doanh ngành tài chính ngân hàng sẽ còn nhiều khó khăn, trong đó các vấn đề nổi bật là:
  - ✓ Cạnh tranh gay gắt vẫn sẽ tiếp tục ở lĩnh vực huy động và tín dụng.
  - ✓ Tập trung xử lý nợ xấu.
  - ✓ Kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, thận trọng trong cho vay kinh doanh bất động sản, cho vay kinh doanh chứng khoán.
  - ✓ Tiếp tục duy trì thanh khoản ổn định
  - ✓ Xu hướng tái cấu trúc, M&A gia tăng theo chỉ đạo của Chính phủ và Ngân hàng nhà nước.

### III. VỊ THẾ CỦA ABBANK SO VỚI CÁC NGÂN HÀNG TMCP NĂM 2012

(Số liệu trình bày hợp nhất của ABBank và Công ty con)

*ĐVT: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu/ Ngân hàng	VIB	VP	SHB	ABB	HD	Southern	LienViet PostBank	DongABank
<b>Tổng tài sản</b>	63.783	89.383	103.785	<b>46.014</b>	50.000	81.761	59.484	72.073
<b>LNTT</b>	716	793	296	<b>528</b>	450	248	518	1.042
<b>Vốn chủ sở hữu</b>	8.200	6.505	8.324	<b>4.900</b>	5.000	4.488	7.045	6.010
<b>ROE</b>	9%	12%	4%	<b>11%</b>	9%	6%	7%	17%

Từ những thông số so sánh trên, có thể nhận thấy tổng tài sản của ABBank vẫn còn ở mức thấp so nhóm ngân hàng cạnh tranh (OceanBank, HDBank, SouthernBank, LienVietPostBank, DongABank). Tuy nhiên, tỷ số ROE ở mức tương đối cao (11%) so với các ngân hàng bạn chứng tỏ ABBank đã hoạt động kinh doanh khá hiệu quả trong năm 2012.

#### IV. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2012

(Số liệu trình bày hợp nhất của ABBank và Công ty con)

TT	CHỈ TIÊU (TEM)	THỰC HIỆN 2010	THỰC HIỆN 2011	TH2011/	THỰC HIỆN 2012	
		(triệu VND)	(triệu VND)	TH2010 (%)	(triệu VND)	
1	Tổng tài sản	38,015,689	41,541,959	109%	46,013,686	111%
2	Vốn điều lệ	3,830,764	4,200,000	110%	4,200,000	100%
3	Cho vay	20,018,712	20,124,617	101%	23,265,744	116%
4	Huy động	25,947,313	25,489,474	98%	33,358,078	131%
<b>Kết quả kinh doanh</b>						
5	Thu nhập thuần từ lãi	1,208,558	1,872,076	155%	1,717,326	92%
6	Thu nhập thuần dịch vụ	133,440	10,887	8%	100,611	924%
7	Ngoại hối	(6,913)	(14,743)	-213%	(30,461)	-207%
8	Khác/ Thu tiền điện	(2,687)	2,964	210%	3,176	107%
9	Thu nhập thuần đầu tư	11,509	(33,508)	-291%	10,554	131%
10	Chi phí hoạt động	(588,898)	(866,025)	147%	(1,102,454)	127%
11	Lợi nhuận hoạt động	755,009	971,651	129%	698,752	72%
12	Chi phí DPRRTD	(93,596)	(570,017)	609%	(170,490)	30%
13	Lợi nhuận trước thuế	661,413	401,634	61%	528,262	132%
<b>Kết quả thu nhập cuối cùng</b>						
1	Chi phí hoạt động bình quân	259	308	119%	363	118%
2	Thu nhập bình quân đầu ngu	332	346	104%	230	50%
3	Thu nhập bình quân đầu ngu	291	143	49%	174	0%
4	ROE	14.2%	8.5%	60%	10.8%	14%
5	ROA	1.7%	1.0%	56%	1.1%	0%

#### V. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013

##### 1. Nguyên tắc xây dựng kế hoạch

###### 1.1 Căn cứ

- Kết quả kinh doanh 2012 và các chỉ số.
- Định hướng kinh doanh của Hội Đồng Quản Trị.
- Dự báo tình hình kinh tế thế giới và trong nước
- Định hướng chính sách quản lý vĩ mô, chính sách quản lý tiền tệ của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước
- Nguồn lực hiện tại của Ngân hàng

###### 1.2 Phương pháp

- Xác định mục tiêu tổng thể
- “Từ dưới lên”:
  - ✓ Xuất phát từ khả năng từng cá nhân, kết hợp lợi thế của đơn vị để hình thành kế hoạch của đơn vị kinh doanh
  - ✓ Tổng cộng kế hoạch đơn vị kinh doanh thành kế hoạch toàn hàng chi tiết.
  - ✓ Các chỉ tiêu được tổ chức theo ngành dọc.
- “Từ trên xuống”:
  - ✓ So sánh kế hoạch toàn hàng chi tiết và mục tiêu tổng thể

- ✓ Điều chỉnh kế hoạch toàn hàng chi tiết và mục tiêu tổng thể đảm bảo tính khả thi
- Thống nhất kế hoạch theo phương án giả định của thị trường

## 2. Mục tiêu kế hoạch kinh doanh 2013

Trong năm 2013, toàn hàng tập trung nguồn lực vào 3 mặt học tập và phát triển, vận hành nội bộ và thị trường để đạt được mục tiêu tài chính:

- Tăng cường học tập và phát triển nhằm nâng cao năng lực cá nhân:
  - ✓ Tổ chức đào tạo và rèn luyện, góp phần nâng cao năng lực toàn Ngân hàng
  - ✓ Xây dựng giá trị cốt lõi về con người
- Kiện toàn bộ máy vận hành nội bộ để nâng cao năng lực quản trị:
  - ✓ Tái cấu trúc cơ cấu vận hành: tất cả các Khối rà soát lại toàn bộ quy trình, quy định vận hành của Khối và liên Khối, Phòng, Ban theo cơ cấu tổ chức mới.
  - ✓ Nâng cao chất lượng tín dụng.
  - ✓ Tổ chức lại bộ máy kinh doanh ở Sở giao dịch và các Chi nhánh.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh ngoài thị trường:
  - ✓ Đẩy mạnh kinh doanh an toàn: Đảm bảo thanh khoản và gia tăng nguồn vốn kinh doanh. Cho vay khách hàng có chọn lọc, đẩy mạnh công tác giải ngân ngay từ đầu năm.
  - ✓ Gia tăng nhận dạng thương hiệu: Xây dựng Ngân hàng An Bình theo định hướng “Ngân hàng bán lẻ thân thiện”, định hướng hoạt động của các Khối kinh doanh hướng tới hình ảnh và chất lượng dịch vụ của Ngân hàng bán lẻ.
- Hướng đến mục tiêu tài chính:
  - ✓ Xử lý nợ xấu và ngăn chặn nợ xấu phát sinh toàn hàng
  - ✓ Tăng trưởng an toàn

### (i) Chỉ tiêu tăng trưởng toàn hàng

Chỉ tiêu	Mức độ tăng so với 2012
% tăng trưởng của ROA	22%
% tăng trưởng của ROE	2%

### (ii) Chỉ tiêu tăng trưởng cho các ĐVKD (SGD/Chi nhánh)

- Chỉ tiêu về Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ: Dưới 3%
- Các chỉ tiêu tăng trưởng:

STT	Chỉ tiêu	Mức độ tăng so với 2012
1	Tăng trưởng TTS	9%
2	Tăng trưởng huy động	18%
3	Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế	32%
4	Tăng trưởng chi phí	2%
5	Số lượng khách hàng	24%
6	Doanh số TTQT	20%
7	Thu dịch vụ thuần	49%

**Ghi chú:** Tăng trưởng dư nợ tối đa theo quy định của NHNN theo từng thời kỳ

### 3. Kế hoạch hành động năm 2013 cụ thể

#### (i) Học tập và phát triển

##### ❖ *Nhân sự*

##### ➤ *Phát triển cơ cấu tổ chức*

- Thực hiện xây dựng, tinh chỉnh cơ cấu tổ chức hiện tại phù hợp với các giai đoạn chiến lược của Ngân hàng;
- Xây dựng định biên nhân sự hàng năm, phối hợp với các đơn vị xây dựng và thực thi Kế hoạch nhân sự kế thừa, Phát triển nghề nghiệp.
- Xây dựng, duy trì và cập nhật bản mô tả công việc, phối hợp các Khối trong hệ thống triển khai, hướng dẫn xây dựng và quản lý Chỉ số đo lường kết quả công việc – KPI phù hợp;
- Xây dựng, hướng dẫn thực hiện và quản lý quy trình đánh giá hiệu quả làm việc cho toàn ngân hàng;

##### ➤ *Công tác đào tạo*

- Xây dựng, đề xuất chính sách, quy định về đào tạo: cam kết đào tạo, phúc lợi cho nhân sự tham gia đào tạo, Triển khai các Hội thảo, Tập huấn, Đào tạo theo tiến độ của Dự án Tái cấu trúc, đảm bảo nguồn nhân lực hiểu biết vững vàng chuyên môn nghiệp vụ
- Tổ chức, tham gia tổ chức các cuộc thi : test online sản phẩm; nghiệp vụ & thúc đẩy bán hàng; Giảng viên nội bộ...), xây dựng phong trào thi đua tạo động lực và môi trường cho phát huy sáng tạo,
- Trang bị mới phòng Đào tạo tại miền Trung; bổ sung, hoàn thiện phòng Đào tạo tại miền Bắc & Nam

##### ➤ *Chính sách và Tiền lương*

- Chương trình lương: Tiếp tục chương trình xây dựng lại chính sách tiền lương phù hợp với tình hình thị trường, theo hướng thu nhập của người lao động gắn liền với kết quả lao động.

- Soạn thảo quy trình tính lương trên phần mềm nhân sự
- *Tuyển dụng*
  - Tuyển dụng, giám sát và hỗ trợ tuyển dụng cho các Đơn vị trên toàn Ngân hàng
  - Tổ chức và triển khai chương trình Sinh viên thực tập cho toàn hàng.
  - Tham gia các Chương trình về tuyển dụng - việc làm như Ngày Hội việc làm; Hội chợ việc làm
- *Quan hệ lao động*
  - Điều chỉnh nội quy và thoả ước lao động theo Luật Lao động năm 2012
  - Đẩy mạnh các hoạt động công đoàn, quan tâm môi trường làm việc, đời sống người lao động.
  - Xây dựng môi trường làm việc thân thiện, đoàn kết
- ❖ ***Quản lý phương tiện làm việc:***
  - *Xây dựng hệ thống quản lý tài sản cố định trên phần mềm.*
- (ii) **Vận hành nội bộ**
- ❖ ***Cải thiện hiệu quả hoạt động của đơn vị kinh doanh:***
  - Tiến hành tách Sở giao dịch và chi nhánh Hà nội thành nhiều chi nhánh nội bộ nhằm sâu sát và nâng cao hiệu quả quản lý tiến tới đạt kết quả kinh doanh cao;
  - Tiếp theo dự án tái cấu trúc, xây dựng chi nhánh điển hình có chiến lược kinh doanh phù hợp với chiến lược kinh doanh toàn hàng. Trong đó, i) cơ cấu tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh, ii) xây dựng bộ máy vận hành có đo lường năng suất và định biên nhân sự, iii) xây dựng hệ thống quản lý và đánh giá thực sự là công cụ quản lý hiệu quả, iv) hệ thống quản lý rủi ro đảm bảo phát triển an toàn, v) nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng;
  - Sau đó, nhân rộng cơ cấu tổ chức của chi nhánh điển hình có điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp theo vùng địa bàn kinh doanh cho các chi nhánh khác trên toàn hệ thống.
- ❖ ***Tái cấu trúc cơ cấu vận hành***
  - Xây dựng mới và hoàn thiện các quy trình/ chính sách / cơ chế / phân công ... theo cơ cấu tổ chức mới, ổn định và nâng cao năng lực đội ngũ nhân sự nội bộ; tham gia thúc đẩy phát triển kinh doanh ở Sở giao dịch và Chi nhánh.
  - Tập trung xây dựng, củng cố và hoàn thiện các chức năng vận hành:
    - ✓ **Xây dựng trung tâm dịch vụ thẻ hướng đến quản lý tập trung:**
      - Ổn định tổ chức, duy trì hoạt động, nâng cao chất lượng dịch vụ thẻ;
      - Đầu tư công nghệ mới cho dịch vụ thẻ, đảm bảo an toàn, bảo mật, giảm thiểu rủi ro cho nghiệp vụ phát hành thẻ quốc tế;
      - Gia tăng tiện ích, kênh thanh toán cho khách cá nhân và đem lại nguồn thu phí dịch vụ cho ABBANK;

- Nâng cao chất lượng, kiểm soát rủi ro, theo kiến nghị của KTNB và theo mô hình tổ chức mới.
- ✓ Trung tâm thanh toán quốc tế:
  - Tăng cường hiệu quả tư vấn cho khách hàng của đơn vị;
  - Xây dựng quy trình phát hành bảo lãnh;
  - Phối hợp với TTCoreBanking hoàn thiện thực hiện kết nối Core-SWIFT
  - Xây dựng hệ thống quản lý chữ ký và hệ thống báo cáo phục vụ Phòng FI
- ✓ Thanh toán tập trung cho các đơn vị để việc kiểm soát số liệu dễ dàng hơn thông qua việc chuyển các đơn vị chưa tham gia thanh toán liên ngân hàng về Hội sở quản lý.

❖ **Quản lý rủi ro**

- Xây dựng khẩu vị rủi ro ABBANK 2013;
- Định hướng phát triển tín dụng 2013 và kiểm soát tình hình thực hiện;
- Định hướng và đánh giá danh mục tín dụng toàn hàng trên cơ sở đạt mục tiêu kiểm soát và quản trị rủi ro; Thiết lập và phát triển các công cụ quản lý rủi ro nghiệp vụ
- Triển khai Đề án phân hệ đơn vị kinh doanh (gồm: Chấm điểm, xếp hạng quý I/2013 các ĐVKD; Tổng hợp, báo cáo kết quả, trình hội đồng ERC; Nghiệm thu chương trình, ban hành triển khai áp dụng trên toàn hệ thống)
- Kiểm tra chất lượng xếp hạng tín dụng khách hàng của các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống;
- Thiết lập báo cáo theo dõi hạn mức tồn quỹ, quản lý trạng thái ngoại tệ, sử dụng hạn mức liên ngân hàng trên hệ thống T24.

❖ **Quản lý tín dụng và xử lý nợ**

- Tiếp tục thực hiện mô hình quản trị tín dụng tập trung, đảm bảo chất lượng và thời gian đối với việc tái thẩm định hồ sơ tín dụng vượt hạn mức Chi nhánh: bảo đảm chất lượng đúng quy định NHNN và thời gian không quá 01 ngày (kể từ khi nhận đầy đủ hồ sơ);
- Đánh giá lại các khoản vay & bảo lãnh, rà soát phân loại nợ, nợ quá hạn sẽ phát sinh và biện pháp xử lý ;
- Đẩy nhanh tốc độ phê duyệt tín dụng, xử lý hồ sơ; đồng thời kiểm soát chặt chẽ các thủ tục trước và sau giải ngân.
- Xử lý dứt điểm hậu quả xử lý của những khoản nợ xấu phát sinh trước đây, công tác xử lý nợ còn dang dở.
- Xây dựng các quy định cụ thể về trách nhiệm liên quan trong trường hợp phát sinh nợ xấu đối với từng hồ sơ tái thẩm định của từng chuyên viên tái thẩm định.



- Chuyên môn hoá hệ thống xử lý nợ, xây dựng đội ngũ xử lý nợ từ cấp cơ sở kèm theo phân quyền và quy trách nhiệm rõ ràng; Xây dựng chỉ tiêu thu hồi nợ đến từng chi nhánh, từng chuyên viên.

❖ **Phát triển công nghệ thông tin**

- Đầu tư triển khai các giải pháp mang tính tổng thể: i) Đơn giản hóa, rút ngắn thời gian giao dịch nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, ii) hoàn thiện hệ thống bảo mật trong hoạt động CNTT, iii) Xây dựng và hoàn thiện cơ sở dữ liệu phục vụ công tác phân tích, đánh giá, đáp ứng quy chuẩn về báo cáo, đáp ứng kế hoạch phát triển và mở rộng mạng lưới của ABBank :
- Phát triển Hệ thống Corebanking và các ứng dụng nhằm thực hiện: Nâng cấp hệ thống Báo cáo NHNN; Dự án Tích hợp giải pháp bảo mật vào dịch vụ E-Banking; Đầu tư Server cho hệ thống báo cáo Insight Bảo trì và License cho hệ thống Core Banking, Nghiên cứu xây dựng Kho Dữ liệu (DataWarehouse); Nghiên cứu Triển khai ứng dụng hỗ trợ quản trị tín dụng (LMS), Triển khai ứng dụng phòng chống rửa tiền (AML).
- Đầu tư cơ sở hạ tầng và hệ thống đạt mục đích: i) Tối ưu hóa hệ thống mạng WAN giữa các Trung tâm vùng; ii) Đầu tư hệ thống máy chủ phục vụ dịch vụ Thẻ tại TTDL 36 Hoàng Cầu; iii) Đầu tư hạ tầng máy chủ phục vụ phát triển ứng dụng ngoài CoreBanking; iv) Triển khai giải pháp hệ thống tường lửa cho các ứng dụng Web; Gia hạn bản quyền Symantec trong 3 năm (2013, 2014, 2015); bản quyền Oracle năm 2013; chứng chỉ số Ebanking, Email, Chat; v) Dự án bảo trì TTDL, Phòng máy chủ Trung tâm Vùng, Phòng máy chủ CN/PGD/QTK; hệ thống thiết bị IBM; hệ thống thiết bị HP; hệ thống thiết bị mạng Cisco; hệ thống tổng đài Siemens năm 2013.

❖ **Tài chính kế toán**

- Chuẩn hóa quy trình, giám sát tuân thủ nghiệp vụ kế toán ngân quỹ tại đơn vị.
- Kiểm soát chi phí hoạt động tại đơn vị, quản lý chặt chẽ chi phí theo chỉ thị tiết kiệm chi phí.
- Tập trung việc mở và sử dụng tài khoản nostro trong nước và nước ngoài, quản lý tập trung nostro.
- Rà soát đánh giá trình độ, kinh nghiệm phụ trách kế toán, KSV tại đơn vị nhằm chuẩn hóa chất lượng đội ngũ kế toán, ngân quỹ trong toàn hàng.
- Triển khai mở rộng công tác Kiểm soát sau tại HO gồm tất cả các nghiệp vụ liên quan của toàn bộ các Khối/Phòng/Ban HO ABBANK. Đồng thời, kiện toàn và thẩm định công tác kiểm soát sau tại các Chi Nhánh ABBANK
- Đào tạo IFRS phục vụ công tác lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán quốc tế theo cam kết với IFC.

(iii) **Đối ngoại**

❖ **Đẩy mạnh kinh doanh**

- *Khách hàng cá nhân*

- Nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua i) Xây dựng các chính sách chăm sóc khách hàng riêng cho từng phân nhóm khách hàng; ii) Xây dựng kênh bán hàng qua điện thoại; iii) Tiếp tục các chương trình khuyến mãi nhằm hỗ trợ bán hàng. (bao gồm việc hỗ trợ Chi nhánh thông qua sự kiện kỷ niệm thành lập chi nhánh).
  - Phát triển số lượng khách hàng thông qua việc i) thiết lập quan hệ đối tác với các công ty trong lĩnh vực sản phẩm bán lẻ; ii) Đẩy mạnh phát triển tín dụng với nhóm khách hàng đặc thù gồm làng nghề, nông nghiệp nông thôn; iii) Xây dựng các chương trình thi đua nội bộ nhằm thúc đẩy bán hàng, tăng cường dịch vụ hỗ trợ tín dụng và tài chính nhằm tăng thu dịch vụ ngoài lãi.
  - Phát triển sản phẩm có ứng dụng công nghệ mới hiện đại, huy động linh hoạt theo nhóm khách hàng mục tiêu. Kết hợp sản phẩm huy động và dịch vụ bảo hiểm qua ngân hàng, hoàn thiện các dòng sản phẩm tín dụng và hỗ trợ tín dụng.
  - Kinh doanh thẻ: Phát triển điểm chấp nhận thẻ, nâng cao chất lượng dịch vụ, triển khai rộng rãi các sản phẩm thẻ, ứng dụng công nghệ dịch vụ gia tăng tiện ích cho chủ thẻ, đem lại nguồn thu phí dịch vụ cho ABBANK.
- *Khách hàng doanh nghiệp*
- Xây dựng đội ngũ bán hàng trực tiếp tại Khối
  - Mở rộng quan hệ đại lý đối với FI. Tăng tối thiểu 5 quan hệ ngân hàng đại lý và 1 quốc gia/vùng lãnh thổ
  - Triển khai tối thiểu 3 chương trình thúc đẩy kinh doanh trong năm hỗ trợ hệ thống chi nhánh hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh
  - Triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng toàn hàng vào các dịp lễ lớn.

Phát triển sản phẩm thông qua việc xây dựng sản phẩm huy động có chi phí vốn thấp cho kỳ hạn trung và dài hạn, các Gói sản phẩm tích hợp, gói phí quản lý dòng tiền và các dịch vụ kèm theo; Hoàn thiện dịch vụ Online Banking dành cho khách hàng Doanh nghiệp.

- *Kinh doanh nguồn vốn*
- Đảm bảo an toàn thanh khoản hệ thống, Chủ động, linh hoạt khai thác cơ hội kinh doanh, sẵn sàng đón bắt các cơ hội phát triển mang lại thu nhập lãi và dịch vụ quan trọng cho ngân hàng:
- Tăng cường mở rộng quan hệ định chế trên thị trường liên ngân hàng, xây dựng các kịch bản thanh khoản để ứng phó với các tình huống
  - Thực hiện quản lý cơ chế điều chuyển vốn nội bộ một cách hiệu quả, điều tiết hoạt động kinh doanh theo định hướng, bám sát kế hoạch và thị trường.
  - Chủ động quản lý các dòng tiền, các tài khoản Nostro nhằm tối ưu hóa hiệu quả nguồn vốn, linh hoạt đón bắt và khai thác tối đa các cơ hội kinh doanh trên thị trường tiền tệ. Theo dõi chặt chẽ diễn biến thị trường trái phiếu, chứng khoán nắm bắt kịp thời các cơ hội để hiện thực hóa lợi nhuận, cơ cấu lại danh mục trái phiếu chính phủ, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trái phiếu chính phủ (kinh doanh chênh lệch giá mua – giá bán) và tăng quy mô đầu tư trái phiếu

doanh nghiệp; đẩy mạnh thu phí dịch vụ, phí tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp.

- Phát huy các sản phẩm kinh doanh truyền thống đồng thời ứng dụng các sản phẩm phái sinh mới nhằm đáp ứng nhu cầu phòng tránh rủi ro và đầu tư của khách hàng.
- Tăng cường công tác bán hàng, đào tạo nhân viên và khách hàng về các sản phẩm dịch vụ tiền tệ, ngoại hối hỗ trợ khách hàng, đặc biệt là các giao dịch ngoại hối, phái sinh, và các giao dịch thị trường vốn (trái phiếu). Hỗ trợ sản phẩm tại địa bàn các chi nhánh trên toàn hệ thống.
- Xem xét triển khai kinh doanh một số đồng tiền thuộc nhóm G7 thông qua E-trading Platform với ngân hàng nước ngoài.
- Tìm thời điểm thích hợp xin phép NHNN thực hiện kinh doanh vàng.
- Quản lý chặt chẽ danh mục đầu tư góp vốn; chủ động tìm kiếm các cơ hội đầu tư góp vốn mới, kịp thời đề xuất những giải pháp nhằm tối ưu hóa hiệu quả vốn góp.
- Tăng cường phối hợp với ABBA nhằm hỗ trợ ABBA thu phí từ hoạt động mua bán nợ. Tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các công ty liên kết như ABS, ABF để thu phí.

❖ **Gia tăng nhận biết thương hiệu**

➤ **Marketing**

- Tiếp tục duy trì định vị "*Ngân hàng bán lẻ thân thiện*"
- Thông qua các hoạt động kỷ niệm 20 năm ngân hàng, xây dựng hình ảnh ngân hàng thân thiện, phát triển an toàn & lâu năm trên thị trường tài chính
- Tài trợ cho các chương trình công đồng, từ thiện để xây dựng hình ảnh Ngân hàng thân thiện
- Với ngân sách tiết kiệm, chi tập trung quảng bá các sản phẩm chiến lược, không thực hiện các chương trình trên truyền hình
- Đẩy mạnh các hoạt động PR nội bộ để tạo đoàn kết & sức mạnh trên toàn hệ thống
- Xây dựng cơ sở nền tảng cho công tác quản lý chất lượng
- Khảo sát chất lượng dịch vụ khách hàng bên ngoài
- Đề xuất những cải tiến nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng

➤ **Phát triển mạng lưới**

- Mở mới 4 chi nhánh và 12 phòng giao dịch nếu được Ngân hàng Nhà nước cho phép.
- Đưa vào hoạt động 3 phòng giao dịch đã triển khai xây dựng từ năm 2012
- Tiếp tục rà soát, kiểm tra, cải tạo, nâng cao chất lượng cơ sở vật chất của các điểm giao dịch.

(iv) **Tài chính**

Các chi tiêu kế hoạch của Ngân hàng:

1	Vốn điều lệ	Triệu VNĐ	4.798.000	114%
2	Tổng tài sản	Triệu VNĐ	50.156.500	109%
3	Huy động	Triệu VNĐ	42.936.396	106%
4	Cho vay (thị trường 1)	Triệu VNĐ	19.693.566	105%
5	Thu nhập thuần	Triệu VNĐ	1.970.084	112%
6	Chi phí hoạt động	Triệu VNĐ	1.112.146	102%
7	Lợi nhuận hoạt động	Triệu VNĐ	857.939	130%
8	Lợi nhuận trước thuế	Triệu VNĐ	650.000	132%
9	ROA	%	1,3%	122%
10	ROE	%	10,3%	102%
11	Nợ xấu/ Tổng dư nợ (định hướng tối đa 3%)	%	<3%	

Đại hội đồng cổ đông thông qua kế hoạch trên và ủy quyền cho HĐQT và Ban Điều hành thực hiện và được quyền điều chỉnh các bước thực hiện phù hợp với phát sinh thực tế để hoàn thành nhiệm vụ đã đề ra.

4. **Lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập:**

Báo cáo kiểm toán của Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 do Công ty Kiểm toán Deloitte thực hiện, đây là đơn vị có kinh nghiệm trong lĩnh vực kiểm toán và tư vấn quốc tế, vì vậy kiến nghị Đại hội chấp thuận ủy quyền cho Hội đồng Quản trị tiếp tục lựa chọn Công ty Kiểm toán Deloitte hoặc lựa chọn đơn vị uy tín quốc tế khác như công ty kiểm toán Ernst & Young, KPMG hoặc công ty Price Waterhouse Coopers (tùy thuộc dịch vụ và giá cả) là nhà kiểm toán độc lập cho báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2013 của Ngân hàng An Bình.

Với các giải pháp trên cộng với tinh thần vì một mục tiêu tăng trưởng, ABBANK tự tin sẽ hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch trong năm 2013 đầy thử thách này.

Đại hội đồng cổ đông thông qua kế hoạch trên và ủy quyền cho HĐQT và Ban điều hành thực hiện và được quyền điều chỉnh các bước thực hiện phù hợp với phát sinh thực tế để hoàn thành nhiệm vụ đã đề ra.

P. TÔNG GIÁM ĐỐC



Phạm Duy Hiếu