

BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Về việc: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2015; Kế hoạch kinh doanh năm 2016 của Ngân hàng thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam

PHẦN I: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2015

I. Tình hình thị trường năm 2015

- Năm 2015 các tác động bất lợi từ diễn biến kinh tế thế giới như giá dầu sụt giảm mạnh, sự phá giá đồng tiền Nhân dân tệ... ảnh hưởng lớn tới nền kinh tế Việt Nam nói chung, tình hình thị trường tài chính tiền tệ nói riêng.
- Tỷ giá đã được điều chỉnh tăng 3 lần với mức điều chỉnh tổng cộng 3%, vượt so với cam kết ban đầu của NHNN (không quá 2%). Tỷ giá biến động mạnh đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh ngoại hối của các TCTD.
- Thị trường chứng khoán tiếp tục trôi sụt, chưa có nhiều khởi sắc.
- Các ngành kinh tế như bất động sản, sắt thép và vận tải biển, thủy sản, cao su có sự phục hồi chậm, chưa bền vững. Hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn chưa thực sự phục hồi dẫn đến nguồn thu để trả nợ còn hạn chế.

II. Các hoạt động chính

Trong điều kiện thị trường trên, PVcomBank đã nỗ lực triển khai kế hoạch được giao. Các hoạt động chính của Ngân hàng như huy động vốn, tín dụng, đầu tư được triển khai theo đúng định hướng. Thực hiện cơ cấu, nâng cao chất lượng tài sản, nguồn vốn. Đảm bảo các tỷ lệ an toàn theo quy định. Gia tăng nguồn tiền gửi từ dân cư để thay đổi cơ cấu nguồn vốn theo hướng tích cực hơn... Kết quả hoạt động năm 2015 của Ngân hàng cụ thể như sau:

1. Thực hiện mô hình quản trị mới, phát triển bền vững, giảm thiểu rủi ro, đảm bảo thanh khoản và các tỷ lệ an toàn theo quy định của NHNN

1.1. Hoàn thiện mô hình tổ chức:

Năm 2015, Ngân hàng tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức với những thay đổi căn bản sau:

- Điều chỉnh, bổ sung cơ cấu tổ chức, mô hình hoạt động của một số đơn vị theo hướng thúc đẩy kinh doanh, tối ưu hóa mô hình tổ chức, vận hành. Thành lập các trung tâm kinh doanh lớn. Xây dựng và duy trì các mối quan hệ khách hàng. Nâng cấp chất lượng đội ngũ bán hàng...
- Thành lập bộ phận Khách hàng ưu tiên tại các Chi nhánh. Tập trung triển khai các chính sách, sản phẩm dịch vụ cho nhóm khách hàng ưu tiên.
- Nâng cấp bộ phận Marketing, truyền thông nhằm tăng cường hoạt động phát triển thương hiệu, truyền thông, thiết kế và tiếp thị sản phẩm.

- Thành lập một số bộ phận mới để đáp ứng yêu cầu phát triển: Các bộ phận thuộc trung tâm thẻ và bộ phận khách hàng (m.SME). Điều chỉnh mô hình tổ chức liên quan đến hoạt động quản trị rủi ro, vận hành,...

1.2. Quản trị và vận hành hệ thống:

- Xây dựng cơ chế quản lý vốn tập trung mới, góp phần đo lường hiệu quả hoạt động của các đơn vị kinh doanh, hỗ trợ quản lý và điều tiết cấu trúc bảng cân đối kế toán.
- Hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro:
 - + Xây dựng mới, sửa đổi các văn bản nội bộ trong hoạt động kinh doanh. Tổ chức đào tạo và phổ biến trên toàn hệ thống.
 - + Hoàn thiện công tác quản trị rủi ro tín dụng và quản lý danh mục: Phân tích ngành và ban hành định hướng ngành; Phối hợp với E&Y phân tích hiện trạng QTRR của Ngân hàng; nâng cấp hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ; Chuẩn bị và đưa vào hướng dẫn thực hiện các nội dung quy định của Basel II; Đổi mới, tăng cường chất lượng, hiệu quả công tác Tái thẩm định và phê duyệt tín dụng, rút ngắn tối đa thời gian xử lý hồ sơ, thành lập đường dây nóng giải quyết các vấn đề vướng mắc liên quan.
 - + Thuê chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm về làm việc tại PVcomBank nhằm hoàn thiện Hệ thống QTRR theo Thông lệ quốc tế, đảm bảo an toàn cho hoạt động của PVcomBank. Chuyên gia nước ngoài chính thức làm việc tại PVcomBank từ tháng 11/2015.
- Đầu tư, phát triển hạ tầng CNTT và các phần mềm ứng dụng đáp ứng quy mô hoạt động của Ngân hàng. Đẩy mạnh triển khai hệ thống CoreBanking T24. Chuẩn bị phát hành thẻ MasterCard.
- Tiếp tục thực hiện lộ trình chuẩn hóa khung quản trị CNTT theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 27000, PCI DSS. Ban hành Chiến lược thông tin cơ sở.
- Hoàn thiện chiến lược định vị, quảng bá thương hiệu mới và đăng ký nhãn hiệu PVcomBank tại 23 quốc gia.
- Triển khai thí điểm áp dụng KPIs tại các đơn vị kinh doanh để đo lường năng suất của cán bộ nhân viên.
- Triển khai dự án khung năng lực làm cơ sở để chuẩn hóa các chương trình đào tạo và xác định tiêu chí tuyển dụng.

1.3. Triển khai các dự án chiến lược:

- Năm 2015 PVcomBank đã hoàn thành triển khai thêm 13 dự án, đưa tổng số dự án chiến lược hoàn thành đến hết 2015 là 60 dự án.
- Các dự án điển hình: Hoàn thiện hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, tái thiết quy trình tín dụng; Xây dựng chiến lược định vị thương hiệu; Hiện đại hóa hệ thống thẻ; Dự án khách hàng ưu tiên; Triển khai gói sản phẩm theo ngành...

2. Tái cấu trúc, nâng cao chất lượng tài sản, nguồn vốn

Công tác tái cấu trúc để nâng cao chất lượng tài sản, nguồn vốn được PVcomBank coi là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu. Năm 2015, Ngân hàng đã đạt được các kết quả sau:

2.1. Nguồn vốn:

- Số dư huy động vốn từ TCKT&CN đến 31/12/2015 là 69.055 tỷ đồng, trong đó: Số dư huy động từ cá nhân là 31.536 tỷ đồng, tăng 7.000 tỷ đồng so với 31/12/2014 (24.536 tỷ đồng).
- Nguồn vốn ổn định và đáp ứng thanh khoản. Tại 31/12/2015, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của PVcomBank là 11,6% (Quy định $\geq 9\%$).
- Quản lý và sử dụng nguồn vốn linh hoạt, hiệu quả. Xây dựng sản phẩm huy động vốn phù hợp với từng đối tượng khách hàng, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường.

2.2. Tín dụng:

- Số dư nợ cho vay TCKT & CN đến 31/12/2015 là 40.163 tỷ đồng, trong đó: Dư nợ cho vay cá nhân là 11.263 tỷ đồng, tăng 4.539 tỷ đồng so với 31/12/2014 (6.724 tỷ đồng).
- Thu hồi nợ gốc bằng tiền các khoản nợ cần xử lý là 2.295 tỷ đồng, trong đó thu nợ N3-5 là 385 tỷ đồng. Bán nợ cho VAMC 1.973 tỷ đồng.
- Tỷ lệ nợ N2-5 tại 31/12/2015 là 4,1 %, giảm 2,7 % so với 31/12/2014 (6,8%).
- Tỷ lệ nợ N3-5 tại 31/12/2015 là 1,9% đảm bảo yêu cầu của NHNN ($<3\%$) và giảm 1% so với 31/12/2014 (2,9 %).

2.3. Đầu tư:

- Đẩy mạnh cơ cấu danh mục đầu tư không đạt lợi nhuận kỳ vọng nhằm giảm chi phí và thu hồi vốn cho Ngân hàng. Đồng thời, thực hiện cơ cấu một số khoản đầu tư hiệu quả mang lại lợi nhuận ~ 130 tỷ đồng.
- Năm 2015, PVcomBank đã thu hồi, chuyển nhượng 6.329 tỷ đồng, trong đó CP niêm yết 292 tỷ, OTC 7 tỷ, ủy thác đầu tư, trái phiếu: 4.010 tỷ; Repo, quyền bán 2.020 tỷ đồng.
- Tận dụng các cơ hội biến động lãi suất trên thị trường để mở rộng đầu tư vào các loại Giấy tờ có giá có tính thanh khoản cao như trái phiếu Chính Phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh. Năm 2015, PVcomBank đã thực hiện đầu tư thêm ~ 2.400 tỷ đồng, tập trung chủ yếu vào kỳ hạn 2-4 năm, lãi suất từ 5-6%/năm. Đến 31/12/2015, số dư danh mục giấy tờ có giá đạt ~ 7.800 tỷ đồng.

3. Dịch vụ

- PVcomBank đã cải tiến các quy trình dịch vụ khách hàng tại quầy và triển khai đánh giá chất lượng dịch vụ trên toàn hệ thống.
- Cải thiện ứng dụng Internet Banking để giải quyết các vấn đề về độ tin cậy/bảo mật đồng thời bổ sung các chức năng cơ bản cho ứng dụng Mobile Banking. Phát triển các sản phẩm dịch vụ để đẩy mạnh hoạt động bán lẻ.

- Nâng cấp phần mềm Hỗ trợ quản lý cuộc gọi và chăm sóc khách hàng tại Tổng đài. Hỗ trợ, tư vấn, giải đáp thắc mắc và xử lý các yêu cầu của khách hàng 24/7
- PVcomBank tiếp tục thu xếp vốn cho 3 dự án trong ngành Dầu khí với tổng giá trị 2,7 tỷ USD: Nhà máy Nhiệt điện Thái Bình 2, Long Phú 1, Vũng Áng. Ngoài ra PVcomBank đang thực hiện các thủ tục thu xếp vốn cho các dự án: NMNĐ Sông Hậu 1, NM Lọc Hóa Dầu Dung Quất, Đường ống Dẫn khí Lô B Ô Môn...

4. Xây dựng đề án tái cơ cấu Ngân hàng giai đoạn 2016 – 2020

Năm 2015, PVcomBank đã tập trung nguồn lực rà soát lại thực trạng kinh doanh và xây dựng Đề án tái cơ cấu giai đoạn 2016-2020. Đây được coi là bước chuyển quan trọng giúp PVcomBank tiếp tục triển khai và hoàn thiện đề án hợp nhất đã được Thủ tướng chính phủ phê duyệt.

Hiện đề án tái cấu trúc đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, bao gồm 3 nhiệm vụ trọng tâm sau:

- ✓ Tái cấu trúc danh mục tín dụng;
- ✓ Tái cấu trúc danh mục đầu tư;
- ✓ Hoàn thiện & nâng cao năng lực quản trị, đảm bảo phát triển ổn định và có kết cấu tài sản an toàn.

Việc Thủ tướng chính phủ phê duyệt Đề án tái cơ cấu PVcomBank giai đoạn 2016-2020 là hành lang pháp lý quan trọng để PVcomBank tiếp tục xử lý triệt để các tồn tại và hoàn thiện mô hình tổ chức, vận hành tạo điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh triển khai các chương trình tái cấu trúc và kinh doanh trong thời gian sắp tới.

5. Phát triển mạng lưới, chi nhánh, phòng giao dịch hiệu quả

- Đến 31/12/2015, PVcomBank có 113 điểm giao dịch (40 CN đa năng, 70 CN chuẩn và 3 điểm giao dịch khách hàng ưu tiên).
- Thành lập 2 Trung tâm bán tại Hà Nội và TP.HCM. Nâng cấp 3 PGD (Đông Đô, Đống Đa, Hai Bà Trưng) lên thành Chi nhánh và Phòng Thanh toán quốc tế thành Trung tâm TTQT.
- Thực hiện di dời địa điểm cho 9 Chi nhánh; Cải tạo sửa chữa nâng cấp cho 49 Chi nhánh và trụ sở 20 Ngô Quyền; Thực hiện đầu tư thêm 40 máy ATM mới, nâng tổng số lên 114 máy ATM; Số lượng thẻ phát hành mới đạt ~ 36.500 thẻ.
- Mở Tài khoản Nostro USD tại Ngân hàng ICBC New York. Thiết lập quan hệ đại lý mã khóa điện SWIFT với hơn 140 ngân hàng tại 50 Quốc gia.
- Xây dựng và quảng bá thương hiệu PVcomBank song hành với chiến lược phát triển Ngân hàng. Hoàn thiện chiến lược và định vị thương hiệu mới. Đã đăng ký nhãn hiệu PVcomBank tại 23 quốc gia.

6. Nỗ lực thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch được giao

Năm 2015, Ngân hàng đã triển khai nhiều giải pháp để phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ được giao, đảm bảo các tỷ lệ an toàn theo quy định của NHNN, đáp ứng thanh khoản tốt. Tuy nhiên, kết quả đạt được còn hạn chế do PVcomBank tập trung

tối đa nguồn lực để xử lý các tồn tại cũ, thực hiện tái cấu trúc nâng cao chất lượng danh mục tài sản – nguồn vốn. Kết quả kinh doanh năm 2015: Doanh thu đạt 6.094 tỷ đồng ~ 105% KH (5.800 tỷ), Lợi nhuận trước thuế đạt 50,5 tỷ đồng ~ 36% KH (140 tỷ).

PHẦN II: KẾ HOẠCH NĂM 2016

I. Dự báo thị trường năm 2016

- Tăng trưởng GDP có thể đạt ~ 6,5%, tương đương so với năm 2015. Chỉ số giá tiêu dùng tăng cao hơn so với năm 2015 song vẫn dự báo dưới 5% theo mục tiêu của Chính phủ.
- Lãi suất huy động quý III/2016 ổn định. Tuy nhiên, mặt bằng lãi suất có thể tăng trở lại trong quý IV do áp lực lạm phát và mang tính chu kỳ, dự báo tăng ~ 0,5% so với hiện nay. Lãi suất cho vay ổn định hoặc tăng nhẹ ~ 0,5% tùy lĩnh vực.
- Tỷ giá tiếp tục được dự báo có mức tăng ~ 2-3% tại thời điểm cuối năm 2016.

II. Kế hoạch năm 2016

1. Mục tiêu

- 1) Tập trung nguồn lực xử lý các tồn tại và tái cấu trúc toàn diện danh mục tài sản, đảm bảo Ngân hàng có kết cấu tài sản an toàn.
- 2) Đẩy mạnh kinh doanh, tăng trưởng mạnh mẽ, an toàn hiệu quả; chủ động kiểm soát rủi ro, phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016 và mục tiêu đề án.
- 3) Đảm bảo hiệu quả kinh doanh trong việc phát triển mạng lưới, chi nhánh, PGD của ngân hàng;

2. Chỉ tiêu kinh doanh

Năm 2016, PVcomBank phấn đấu hoàn thành một số chỉ tiêu kinh doanh chính như sau:

- Vốn điều lệ: 9.000 tỷ đồng.
- Doanh thu: 5.500 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 65 tỷ đồng.

3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch

3.1. Giải pháp kinh doanh:

- (1). Tái cấu trúc tài sản: Tập trung tái cấu trúc danh mục tín dụng và đầu tư hiện có để hạn chế rủi ro và giảm tài sản không sinh lời của Ngân hàng.
 - Đối với tín dụng, thực hiện nhiều giải pháp như: Tái cấu trúc các khoản nợ, thu hồi nợ, xử lý tài sản đảm bảo, bán nợ cho VAMC.

- Đối với đầu tư: Tập trung thu hồi chuyển nhượng các khoản đầu tư để giảm chi phí vốn cho Ngân hàng. Thúc đẩy công tác tái cấu trúc và phát triển kinh doanh tại các đơn vị thành viên.
- (2). Đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh mới:
 - Khách hàng doanh nghiệp lớn: Tập trung phát triển các hoạt động kinh doanh phục vụ khách hàng Dầu khí và từng bước mở rộng các hoạt động đối với các khách hàng lớn trong các ngành kinh tế trọng điểm khác.
 - Khách hàng doanh nghiệp: Tập trung khai thác khách hàng ở các ngành, nghề trọng điểm: Y tế (Bệnh viện tư, Trang thiết bị nhập khẩu; Phân phối thuốc...); Giáo dục dân lập; Du lịch lữ hành; Chuỗi Nhà hàng; Chuỗi Siêu thị; Giao thông vận tải; Phân phối xăng dầu có hệ thống; Vận tải hành khách đường bộ quy mô lớn; Thu mua – xuất khẩu nông sản quy mô lớn; Công nghiệp - Năng lượng - Khai khoáng và nghiên cứu để phát triển vào các ngành đang ‘ở đáy’ có điều kiện thuận lợi để phục hồi nhanh.
 - Khách hàng cá nhân: Tập trung khách hàng là CBNV ngành Dầu khí, khách hàng giàu có và trung bình khá.
- (3). Xây dựng cơ chế quản lý, vận hành để thúc đẩy hiệu quả các dự án bán theo chuỗi, bán chéo sản phẩm.
- (4). Cải thiện chất lượng dịch vụ, thiết kế các sản phẩm mang tính chiến lược dài hạn trên cơ sở mục tiêu tăng trưởng, chấp nhận rủi ro ở mức phù hợp để mạnh dạn đẩy mạnh tăng trưởng của Ngân hàng.
- (5). Rà soát tối ưu hóa hiệu quả mạng lưới hoạt động. Lấy đơn vị kinh doanh (Chi nhánh) làm nòng cốt để phục vụ khách hàng và thay đổi hệ thống.
- (6). Phát triển các kênh thay thế: Mở rộng mạng lưới và cải thiện tính năng ATM, e-banking nhằm giúp khách hàng dễ tiếp cận sử dụng. Nâng cao tính bảo mật của InternetBanking, MobileBanking và bổ sung các tính năng mới tập trung ưu tiên tính năng thanh toán.

3.2. Giải pháp quản lý:

Tiếp tục triển khai các dự án Chiến lược đang thực hiện và dự kiến triển khai mới năm 2016, hoàn thiện hệ thống quản trị, vận hành của Ngân hàng bao gồm:

- (1). Tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức trên tinh thần gọn nhẹ, tránh chồng chéo, phù hợp với từng phân khúc khách hàng.
- (2). Tổ chức lại hệ thống phân quyền trên toàn hệ thống, phù hợp với các cấp quản lý để từng đơn vị chủ động triển khai nhiệm vụ trong chức trách được giao.
- (3). Tiếp tục soát xét, điều chỉnh các thủ tục hành chính không cần thiết để gia tăng tốc độ xử lý công việc, rút ngắn thời gian ra quyết định, tăng khả năng cạnh tranh của Ngân hàng.
- (4). Rà soát nhân sự toàn hệ thống, tăng tỷ trọng nhân sự kinh doanh và triển khai chương trình tuyển dụng để sẵn sàng nguồn nhân lực cho các đơn vị kinh doanh.

- (5). Kiểm soát chặt chẽ và sử dụng hiệu quả chi phí hoạt động. Thực hiện tiết giảm hợp lý tối đa đảm bảo tiết kiệm, hiệu quả và phù hợp với đề án đã được phê duyệt.
- (6). Ổn định vận hành hệ thống ngân hàng lõi T24 (Corebanking), hệ thống lõi/core, thẻ và tiến tới khai thác các chức năng nâng cao hoặc tích hợp các phần mềm ứng dụng theo nhu cầu phát triển của Ngân hàng.
- (7). Triển khai mạnh mẽ công tác Kiểm tra – Kiểm soát tuân thủ, bao trùm lên toàn bộ hệ thống và cho tất cả các hoạt động, đồng thời áp dụng mức độ kỉ luật cao nhất theo quy định đối với các vi phạm.
- (8). Vận hành mô hình Quản trị rủi ro tiên tiến, hiệu quả, an toàn, hướng tới mục tiêu Ngân hàng tuân thủ và áp dụng theo tiêu chuẩn Quốc tế Basel II – Mức độ Tiêu chuẩn (Standard approach) vào năm 2018.
- (9). Triển khai hệ thống quảng bá thương hiệu hoàn chỉnh trên toàn quốc. Truyền thông thương hiệu gắn liền với quảng bá sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ hiện đại.

Kính báo cáo!

Nơi nhận:

- Cổ đông PVcomBank;
- Lưu: VT; VP HĐQT; K.TCKT

**TU. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Hoàng Nam