

Số: 5486 /PVB-VPHĐQT
V/v Công bố thông tin
Báo cáo thường niên năm 2014

Hà Nội, ngày 02 tháng 6 năm 2015

Kính gửi: Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước

Căn cứ quy định tại Khoản 2, Điều 7, Mục II, Thông tư 52/2012/TT-BTC: Công ty đại chúng phải lập Báo cáo thường niên và công bố thông tin về Báo cáo thường niên chậm nhất là hai mươi (20) ngày sau khi công bố Báo cáo tài chính năm được kiểm toán.

Do vậy, Ngân hàng thương mại cổ phần Đại Chứng Việt Nam (PVcomBank) kính đề nghị Quý Ủy ban Chứng khoán Nhà nước phối hợp công bố thông tin Báo cáo thường niên năm 2014 của PVcomBank (Báo cáo đính kèm).

Trân trọng.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT, VPHĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



Vũ Huy An

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN PVCOMBANK NĂM 2014

I- Thông điệp của Chủ tịch HĐQT

Năm 2014, nền kinh tế thế giới vẫn còn nhiều biến động, tốc độ tăng trưởng chậm, không ổn định và mất cân đối. Sản xuất công nghiệp và thương mại toàn cầu chưa khởi sắc, giá cả các loại mặt hàng chủ lực như dầu lửa sụt giảm mạnh, thị trường tài chính quốc tế tiếp tục có nhiều biến động. Các bất ổn về chính trị như cuộc khủng hoảng Ukraine, chế tài trừng phạt lẫn nhau giữa Nga và Phương Tây,... đã có những tác động tiêu cực đến môi trường phát triển kinh tế thế giới. Trong bối cảnh đó, nền kinh tế Việt Nam vẫn được duy trì ổn định, tăng trưởng kinh tế phục hồi rõ nét và đồng đều ở hầu hết các lĩnh vực chủ chốt, tốc độ tăng trưởng năm 2014 đạt 5,98%, chỉ số giá tiêu dùng CPI tăng 4,09%, lạm phát được kiểm soát ở mức thấp. Trần lãi suất huy động với tiền đồng được hạ xuống 5,5% cho các kỳ hạn dưới 6 tháng; tăng trưởng tín dụng khoảng 13%, nợ xấu từng bước được kiểm soát.

Nắm bắt rõ những biến động của tình hình kinh tế trong nước và thế giới, PVcomBank luôn bám sát những chỉ đạo của các cơ quan quản lý nhà nước, phát huy thế mạnh và nguồn lực tổng thể của Ngân hàng để đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Năm 2014, PVcomBank đã hoàn thành kế hoạch tài chính do Đại Hội đồng cổ đông giao, tổng tài sản tại 31/12/2014 đạt 108.298 tỷ đồng. PVcomBank luôn tuân thủ đầy đủ và nghiêm túc các quy định liên quan đến các tỷ lệ đảm bảo an toàn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và của Pháp luật.

Đến thời điểm hiện tại, PVcomBank đã xây dựng, hoàn thiện mô hình tổ chức theo quy chuẩn của Ngân hàng hiện đại từ Hội sở đến các Chi nhánh; Phân công lại chức năng nhiệm vụ, phân bổ nguồn lực, xây dựng chính sách tiền lương mới đảm bảo tính công bằng; Tiến hành các khóa đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; Nâng cao năng lực quản trị rủi ro, hoàn thiện quy trình, quy chế nội bộ.

Bên cạnh việc phát triển kênh phân phối truyền thống với 110 điểm giao dịch trên cả nước, PVcomBank tập trung đổi mới công nghệ, nâng cấp hệ thống Corebanking, hệ thống quản lý giao dịch thẻ và phát triển mạng lưới ATM, hệ thống giao dịch Ngân hàng điện tử.

Năm 2015, tình hình kinh tế vĩ mô được dự báo có những dấu hiệu khả quan nhưng vẫn còn rất nhiều khó khăn, thách thức. PVcomBank xác định sẽ tiếp tục bám sát định hướng điều hành của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, kiên trì và quyết tâm theo đuổi các mục tiêu đã được xác định trong chiến lược phát triển dài hạn của Ngân hàng: Tập trung phục vụ tốt Khách hàng cá nhân bằng các gói sản phẩm với những tính năng vượt trội, các chương trình Khách hàng ưu tiên; Mở rộng mảng Khách hàng doanh nghiệp bằng cách xây dựng các trung tâm kinh doanh cung cấp đầy đủ các dịch vụ với đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp; Phát triển mạng lưới, nâng cao chất lượng và chức năng của các kênh thay thế; Tối ưu hóa cơ cấu tổ chức, nâng cao hiệu quả hợp tác trên toàn Ngân hàng; Nâng cao năng lực quản trị rủi ro, hướng tới tuân thủ Basel II vào năm 2017.

HĐQT PVcomBank tin tưởng rằng dưới sự chỉ đạo sát sao của NHNN, sự tin tưởng và ủng hộ của quý cổ đông, quý khách hàng, cùng với sự cố gắng, nỗ lực của tập thể gồm hơn 2.800 CBNV, PVcomBank sẽ vượt qua mọi khó khăn, thách thức, phát huy tốt nhất thế mạnh

và nguồn lực, khai thác hiệu quả mọi cơ hội để đạt được những mục tiêu chiến lược trong năm 2015, làm tiền đề để thực hiện thành công chiến lược dài hạn đến năm 2020 là trở thành 1 trong 7 Ngân hàng TMCP hàng đầu của Việt Nam về quy mô tài sản.

II- Giới thiệu PVcomBank

2.1 Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Ngân hàng Thương mại cổ phần Đại Chúng Việt Nam
- Tên bằng tiếng Anh: Vietnam Public Joint Stock Commercial Bank
- Tên viết tắt: PVcomBank
- Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số: 0101057919, do Sở Kế hoạch đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 01/10/2013
- Vốn điều lệ: 9.000 tỷ đồng
- Vốn chủ sở hữu: 9.693 tỷ đồng
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 VNĐ
- Tổng số cổ phần: 900.000.000
- Địa chỉ: 22 Ngô Quyền – Hoàn Kiếm – Hà Nội
- Số điện thoại: (+84) 04.39426800
- Số fax: (+84) 04.39426796/97
- Website: www.pvcombank.com.vn

2.2 Quá trình hình thành và phát triển

Tổ chức tiền thân của PVcomBank:

- **PVFC:**

- Năm 2000: Thành lập Công ty Tài chính Dầu khí
- Năm 2001: Công ty khai trương hoạt động tại Hà Nội.
- Năm 2004: Tăng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng; Nhận chứng chỉ hệ thống Quản lý chất lượng tiêu chuẩn ISO 9001:2000 do SGS cấp.
- Năm 2005: Được xếp hạng Công ty Nhà nước loại 1.
- Năm 2006: Tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng.
- Năm 2007: Tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng; Được trao tặng Huân chương Lao động hạng Ba; Ra mắt Quỹ học bổng “PVFC - Thắp sáng niềm tin”.
- Năm 2008: Tăng vốn điều lệ lên 5.000 tỷ đồng; Morgan Stanley chính thức là cổ đông chiến lược của PVFC; Niêm yết cổ phiếu trên sàn HOSE với mã PVF; Hoạt động theo mô hình tổng công ty cổ phần với tên giao dịch: “Tổng công ty Tài chính cổ phần Dầu khí Việt Nam”.
- Năm 2009: Đạt Cúp vàng Thương hiệu 3 năm liên tiếp 2007, 2008, 2009.
- Năm 2010: Đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhì; Top 10 thương hiệu nổi tiếng Quốc gia; Thương hiệu chứng khoán uy tín; Khai trương Chi nhánh thứ 10 tại Quảng Ngãi.
- Năm 2011: Tăng vốn điều lệ lên 6.000 tỷ đồng; Nhận Giải thưởng Sao vàng đất việt Top 100 (5 năm liên tiếp); Xã hội hóa Quỹ học bổng “PVFC thắp sáng niềm tin”.

- **WesternBank:**

- Năm 1992: Thành lập Ngân hàng Nông thôn Cờ Đỏ với vốn điều lệ 320 triệu đồng; Từ năm 1992 đến 2004: sau nhiều lần tăng vốn, đến cuối năm 2004, số vốn điều lệ của Ngân hàng TMCP Phương Tây đã đạt 22,9 tỷ đồng.
- Năm 2005: Tăng vốn điều lệ lên 52 tỷ đồng; Được cam kết nguồn vốn dài hạn 50 tỷ đồng trong năm 2006 từ Quỹ tín dụng nông thôn II (RDF II) của Ngân hàng Thế giới và được xem xét tham gia nguồn vốn dài hạn từ Quỹ tín dụng nông thôn III (RDF III).
- Năm 2006: Tăng vốn điều lệ lên 152,2 tỷ đồng; Hoàn thành kế hoạch nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật, cơ sở hạ tầng và chuẩn bị nguồn nhân lực để mở rộng hoạt động của Ngân hàng, thực hiện các chương trình đào tạo nghiệp vụ và dịch vụ khách hàng liên tục cho đội ngũ nhân viên để nâng cao niềm tin của khách hàng đối với WesternBank; Vượt mức cổ tức theo nghị quyết của Đại hội cổ đông năm 2006 và được NHNN Cần Thơ đánh giá đứng thứ 2 về hoạt động hiệu quả trong số các ngân hàng và chi nhánh ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Cần Thơ.
- Năm 2007: Tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng; Tháng 6/2007, chuyển đổi từ Ngân hàng TMCP nông thôn (Ngân hàng TMCP Nông thôn Cờ Đỏ) sang mô hình hoạt động Ngân hàng TMCP đô thị (Ngân hàng TMCP Miền Tây); Hệ thống Quản trị ngân hàng trực tuyến CoreBanking chính thức hoạt động; Mở rộng mạng lưới và khai trương đồng loạt các chi nhánh ở Hà Nội, Đà Nẵng, TP.HCM vào trung tuần tháng 10/2007; Được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xếp hạng A.
- Năm 2008: Tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng; Đứng thứ 1 trong tổng số 22 ngân hàng thương mại tại Việt Nam về mức độ sẵn sàng cho phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin - truyền thông (Báo cáo Việt Nam ICT Index 2007); Được NHNN Việt Nam xếp hạng A.
- Năm 2009: Tham gia chính thức hệ thống thanh toán thẻ Banknet; hệ thống SWIFT; Được Ngân hàng Thế giới dành cho nguồn vốn tài trợ phát triển nông thôn 70 tỷ đồng và 20.000 USD cho việc đào tạo phát triển nhân lực; Được NHNNVN xếp hạng A.
- Năm 2010: Tăng vốn điều lệ lên 2.000 tỷ đồng; Tham gia hệ thống thanh toán thẻ VNBC, Smartlink; Đầu tư và nâng cấp mạng lưới Chi nhánh, Phòng giao dịch lên 75 điểm giao dịch, có mặt tại 20 tỉnh/ thành; Tháng 5/2010, đổi tên Ngân hàng TMCP Miền Tây thành Ngân hàng TMCP Phương Tây, tên viết tắt tiếng Anh vẫn là WesternBank.
- Năm 2011: Tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng; Khai trương và nâng cấp 5 PGD lên Chi nhánh, nâng tổng số Điểm giao dịch của Ngân hàng lên 78 điểm; Triển khai dự án Tái định vị Thương hiệu Ngân hàng; Khởi công WesternBank Tower - Trung tâm Thương mại & Văn phòng WesternBank tại Hà Nội.

- **PVcomBank:**

- Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PVcomBank) được thành lập theo Quyết định số 279/GP-NHNN ngày 16/9/2013 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/10/2013, trên cơ sở hợp nhất giữa Tổng Công ty Tài chính cổ phần Dầu khí Việt Nam (PVFC) và Ngân hàng TMCP Phương Tây (WesternBank).

2.3 Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

2.3.1 Ngành nghề kinh doanh

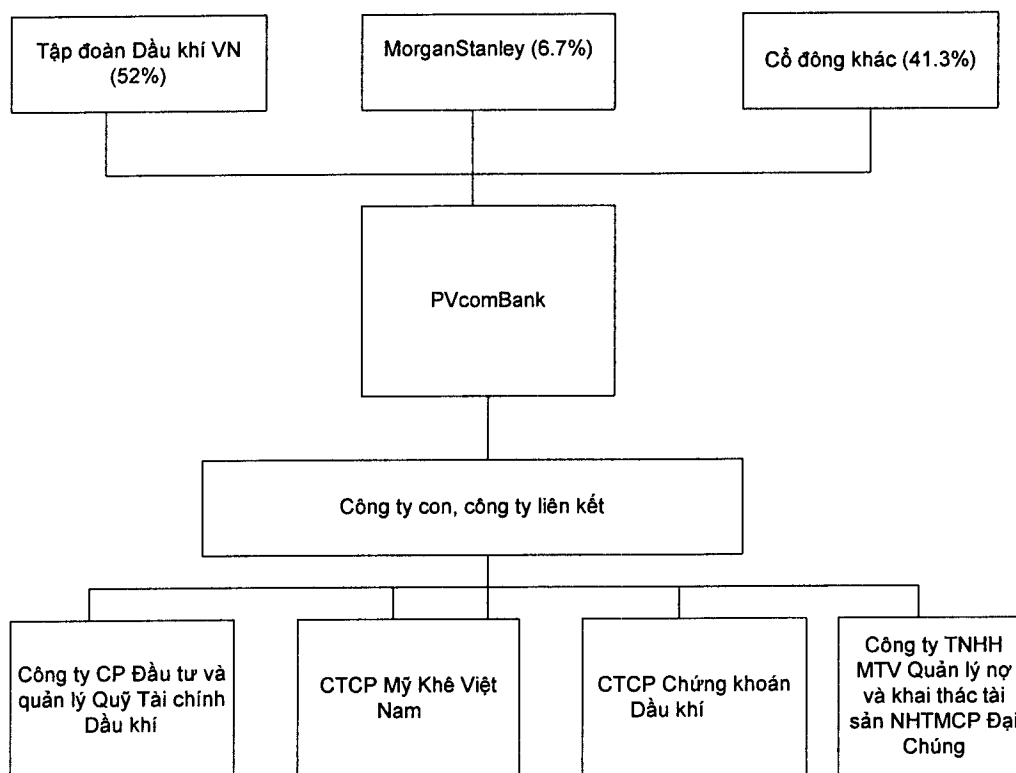
- ❖ **Hoạt động trung gian tiền tệ:**
 - Nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác
 - Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.
- ❖ **Cấp tín dụng dưới các hình thức:**
 - Cho vay
 - Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác
 - Bảo lãnh Ngân hàng
 - Bao thanh toán trong nước, bao thanh toán quốc tế.
- ❖ **Mở tài khoản thanh toán cho khách hàng**
- ❖ **Cung ứng các phương tiện thanh toán**
- ❖ **Cung ứng các dịch vụ thanh toán:**
 - Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước bao gồm séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, thẻ ngân hàng, dịch vụ thu hộ và chi hộ
 - Thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế.
- ❖ **Vay vốn Ngân hàng Nhà nước dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**
- ❖ **Vay vốn của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**
- ❖ **Mở tài khoản:**
 - Mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước và duy trì trên tài khoản tiền gửi này số dư bình quân không thấp hơn mức dự trữ bắt buộc
 - Mở tài khoản thanh toán tại tổ chức tín dụng khác
 - Mở tài khoản tiền gửi, tài khoản thanh toán ở nước ngoài theo quy định của pháp luật về ngoại hối.
- ❖ **Tổ chức và tham gia các hệ thống thanh toán**
 - Tổ chức thanh toán nội bộ, tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng quốc gia
 - Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế.
- ❖ **Góp vốn mua cổ phần theo quy định của pháp luật và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam**
- ❖ **Ủy thác, nhận ủy thác, đại lý trong lĩnh vực liên quan đến hoạt động ngân hàng**
- ❖ **Tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn mua, bán, hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp và tư vấn đầu tư**
- ❖ **Mua, bán Trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp.**

2.3.2 Địa bàn kinh doanh chính (sơ đồ địa bàn kinh doanh ở Việt Nam)



2.4 Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

2.4.1 Mô hình quản trị



2.4.2 Cơ cấu bộ máy quản lý

Tổ chức bộ máy của PVcomBank được cơ cấu dưới hình thức công ty cổ phần bao gồm:

- i. **Đại Hội đồng Cổ đông;**
- ii. **Ban Kiểm soát và các đơn vị trực thuộc;**
- iii. **Hội đồng quản trị và các đơn vị trực thuộc:**
 - Ủy ban Quản lý rủi ro
 - Ủy ban Xử lý rủi ro
 - Ủy ban Xử lý nợ
 - Ủy ban Tín dụng
 - Ủy ban Nhân sự
 - Văn phòng Hội đồng quản trị.
- iv. **Các đơn vị thuộc Ban Điều hành:**
 - (1) Hội đồng Tín dụng;
 - (2) Khối Khách hàng Cá nhân;
 - (3) Khối Khách hàng Doanh nghiệp;
 - (4) Khối Khách hàng Doanh nghiệp lớn;
 - (5) Khối Nguồn vốn và Thị trường tài chính;
 - (6) Khối Quản trị nguồn nhân lực;
 - (7) Khối Vận hành;

- (8) Khối Đầu tư;
- (9) Khối Công nghệ thông tin;
- (10) Khối Tài chính Kế toán;
- (11) Khối Quản trị rủi ro;
- (12) Khối Pháp chế ;
- (13) Khối Xử lý nợ;
- (14) Trung tâm Thẻ;
- (15) Khối Văn Phòng.

v. Các điểm giao dịch khác trên toàn quốc, bao gồm: Chi nhánh, Phòng Giao dịch và các Đơn vị khác theo quy định của Pháp luật và của PVcomBank.

2.5 Định hướng phát triển

[Tầm nhìn – Sứ mệnh – Mục tiêu chiến lược]

“Đến năm 2020 phấn đấu trở thành một trong số bảy ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam về quy mô tài sản”

Nhằm hiện thực hóa tầm nhìn, Ban lãnh đạo PVcomBank đã đặt ra các mục tiêu chiến lược cụ thể như sau:

- ✓ Về chất lượng dịch vụ, phấn đấu trở thành đơn vị hàng đầu trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính và giải pháp ngân hàng.
- ✓ Về mặt hình ảnh, PVcomBank sẽ là ngân hàng thân thiện và gần gũi với khách hàng, đúng với slogan hiện nay là “Ngân hàng không khoảng cách”.

PVcomBank xác định sứ mệnh của bản thân là *“trở thành một ngân hàng có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có đầy đủ năng lực để cung cấp dịch vụ chất lượng cao tới khách hàng, chung tay đóng góp cho sự phát triển của cộng đồng và gia tăng giá trị cho các Cổ đông”*.

Hiện nay, yếu tố con người và công nghệ là hai nguồn lực cạnh tranh chính yếu giữa các ngân hàng. Có được nguồn nhân lực tốt, với trình độ chuyên nghiệp, thái độ thân thiện và tận tâm cùng với hệ thống công nghệ hàng đầu, PVcomBank sẽ dễ dàng triển khai dịch vụ chất lượng cao để phục vụ khách hàng, từ đó đem lại giá trị cho cộng đồng và các Cổ đông.

[Giá trị cốt lõi]

Để thực hiện thành công chiến lược, hoàn thành sứ mệnh và đạt được các mục tiêu đề ra, PVcomBank chú trọng duy trì các giá trị cốt lõi:

- Khách hàng là trung tâm;
- Nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất;
- Tính trung thực được đặt lên hàng đầu;
- Hiệu quả được coi trọng.

III- Báo cáo và đánh giá của HĐQT

Trong năm 2014, ngoài các nhiệm vụ trọng tâm được toàn hệ thống thực hiện song song, PVcomBank tập trung triển khai dự án chiến lược nhằm mục tiêu phát triển một cách bài bản, có hệ thống, hướng đến sự phát triển bền vững trong dài hạn.

Dự án Chiến lược của Ngân hàng chính thức được triển khai từ tháng 11/2013. Sau gần 6 tháng làm việc cùng Boston Consult Group (BCG) - đơn vị tư vấn chiến lược hàng đầu của Mỹ, PVcomBank đã xác định được chiến lược kinh doanh và phát triển dài hạn của Ngân hàng với mục tiêu trở thành 1 trong 7 Ngân hàng TMCP hàng đầu của Việt Nam về quy mô tài sản vào năm 2020.

Để đạt được mục tiêu trên, chiến lược cho các Khối kinh doanh và Khối hỗ trợ được xác định rõ ràng, cụ thể như sau:

Khối KHCN xác định phân khúc khách hàng mục tiêu là khách hàng Giàu có/ Trung bình khá. Trước hết tập trung phục vụ cán bộ nhân viên Tập đoàn PVN thông qua việc cung cấp sản phẩm trả lương và các chương trình/chính sách đặc biệt; xây dựng Chương trình Khách hàng ưu tiên nhằm mở rộng dần cơ sở khách hàng giàu có/ Trung bình khá ngoài Tập đoàn PVN.

Khối KHDN/ KHDNL bám sát và tiếp cận sâu rộng các Doanh nghiệp trong tập đoàn PVN để phục vụ được chuỗi giá trị ngành dầu khí. Tiếp đó, củng cố năng lực để phục vụ rộng hơn các Doanh nghiệp lớn ngoài ngành dầu khí và có tiềm năng phát triển tốt, đặc biệt chú trọng phát triển đội ngũ cán bộ quan hệ khách hàng đạt đẳng cấp chuyên nghiệp.

Để tiếp cận và phục vụ tốt hơn các phân khúc khách hàng mục tiêu trên, PVcomBank cần tối ưu hóa và dần mở rộng mạng lưới tại tất cả các địa điểm chính của PVN và các khu vực khách hàng Giàu có/ Trung bình khá; xây dựng các Trung tâm kinh doanh phục vụ khách hàng doanh nghiệp SME tại các địa bàn có mật độ các doanh nghiệp SME cao; phát triển và nâng cao chất lượng các kênh thay thế như ATM, Internet Banking, Mobile Banking v.v..; tập trung hóa các hoạt động hỗ trợ (back-office) tại chi nhánh về Hội sở.

Khối Nguồn vốn điều chỉnh lại chức năng kinh doanh và tự doanh để kết hợp hiệu quả với mô hình bán hàng và dịch vụ của Khối KHDN/KHDNL, từ đó phát triển nền tảng khách hàng và lợi nhuận từ phí.

Khối QTRR tập trung thiết kế lại các quy trình quan trọng (quy trình tín dụng, xử lý nợ, đánh giá rủi ro hoạt động có hệ thống,...) nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như thúc đẩy công tác quản lý rủi ro hiệu quả; tiến tới tuân thủ Basel II vào năm 2017; đồng thời xác định khẩu vị rủi ro chiến lược và cơ cấu QTRR trên toàn ngân hàng.

Khối QTNNL tập trung hỗ trợ chiến lược tổng thể của Ngân hàng cũng như của từng Khối bằng cách tối ưu hóa cơ cấu tổ chức; nâng cao hiệu quả hợp tác trên toàn ngân hàng thông qua mô hình hợp tác; xây dựng quy trình đánh giá chuẩn toàn hàng với chế độ lương thưởng gắn liền với kết quả công việc; phối hợp với các Khối xây dựng bộ chỉ số đánh giá kết quả công việc chính (KPI)

Các chiến lược bộ phận trên đã tích hợp tiến trình thực hiện các Dự án hiện đại hoá công nghệ của ngân hàng như triển khai hệ thống ngân hàng lõi mới với phiên bản T24, hệ thống lõi thẻ, hệ thống internetbanking, v.v....

Trên cơ sở chiến lược tổng thể của Ngân hàng cũng như chiến lược của từng Khối, PVcomBank cần triển khai tổng cộng 115 sáng kiến chiến lược từ năm 2014 đến hết năm 2018 nhằm đạt được mục tiêu cho từng giai đoạn:

Giai đoạn 1: Xây dựng năng lực để thâm nhập tập đoàn PVN

Giai đoạn 2: Mở rộng năng lực để phục vụ thị trường rộng hơn

Giai đoạn 3: Tăng trưởng bền vững

3.1 Công tác triển khai Chiến lược

Trong năm 2014, PVcomBank đã triển khai tổng cộng 66 sáng kiến chiến lược, trong đó có 28 sáng kiến chiến lược đã hoàn thành. Dự kiến, Ngân hàng sẽ triển khai thêm 30 sáng kiến chiến lược trong năm 2015. Những kết quả đạt được từ việc triển khai các sáng kiến chiến lược đã bước đầu đem lại hiệu quả cho Ngân hàng nói chung và hoạt động của từng Khối/ Đơn vị nói riêng.

3.1.1 Về mô hình tổ chức, nhân sự và đào tạo

Trên cơ sở tư vấn của BCG, PVcomBank đã xây dựng, hoàn thiện mô hình tổ chức theo quy chuẩn của Ngân hàng hiện đại từ Hội sở đến các Chi nhánh. Trong đó, các Khối quản lý theo ngành dọc xuyên suốt từ Hội sở tới đơn vị kinh doanh và phân chia Chi nhánh theo 03 mô hình là Siêu chi nhánh, Chi nhánh Đa năng, Chi nhánh Chuẩn. Cơ cấu tổ chức bao gồm: Đại Hội đồng Cổ đông; Ban Kiểm soát; Hội đồng Quản trị và các Ủy ban trực thuộc (Ủy ban Quản lý rủi ro, Ủy ban Xử lý rủi ro, Ủy ban Xử lý nợ, Ủy ban Tín dụng, Ủy ban Nhân sự); Ban Điều hành, Ủy ban ALCO (trực thuộc Ban Điều hành), 13 Khối và 1 Trung tâm thuộc Ban Điều hành và các Chi nhánh (hoạt động theo 3 dạng mô hình:).

Mô hình tổ chức hiện tại của PVcomBank đảm bảo tuân thủ các Quy định của Pháp luật hiện hành về tổ chức, hoạt động của Ngân hàng Thương mại, tạo ra các đơn vị kinh doanh độc lập, hiệu quả, cung cấp các dịch vụ thông suốt, trọn gói cho khách hàng; Giảm thiểu rủi ro bằng hệ thống kiểm soát rủi ro tập trung tại Hội sở chính và tăng cường các kênh kiểm soát ở từng đơn vị trong tổ chức.

Trên cơ sở mô hình tổ chức mới và định hướng kinh doanh, PVcomBank đã thực hiện phân công lại chức năng nhiệm vụ của từng đơn vị cho phù hợp; tiến hành phân bổ lại nguồn lực, tuyển dụng bổ sung các nhân sự phù hợp với chức năng nhiệm vụ và kế hoạch hoạt động của từng đơn vị; xây dựng bản mô tả công việc cụ thể cho từng chức danh, xác định rõ vai trò và trách nhiệm của từng cá nhân trong tổ chức. Hiện tại, PVcomBank đang tiếp tục triển khai các sáng kiến liên quan đến việc xây dựng và áp dụng phân bổ chỉ tiêu KPI trên toàn hệ thống, xây dựng hệ thống quản lý kết quả công việc PMS, gắn cơ chế lương thưởng của CBNV với kết quả công việc của từng nhân sự.

Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trong năm 2014, PVcomBank đã tổ chức nhiều khóa học nhằm tiếp nhận chuyển giao tri thức từ BCG; tổ chức các khóa đào tạo Giám đốc chi nhánh tiềm năng, đào tạo trọng điểm bổ sung kiến thức và kỹ năng cho cán bộ nhân viên tại các chi nhánh sau chuyển đổi mô hình. Hiện tại, PVcomBank tiếp tục triển khai sáng kiến chiến lược liên quan đến việc xây dựng khung năng lực và chương trình đào tạo cho các chức danh trọng yếu trên toàn ngân hàng.

3.1.2 Về Quản lý rủi ro

Năm 2014, PVcomBank tiếp tục chỉnh sửa, bổ sung, hoàn thiện hệ thống quy trình/ quy chế nội bộ, đảm bảo phù hợp với hoạt động của Ngân hàng Thương mại. Các hoạt động của Ngân hàng đều đã có các quy trình, quy chế, quy định và hướng dẫn cụ thể để vận hành, đảm bảo kiểm soát rủi ro.

Bên cạnh đó, PVcomBank cũng đã hoàn thành việc xây dựng hệ thống cảnh báo sớm, xây dựng kế hoạch và tiến hành tái cấu trúc nợ xấu, cơ bản hoàn thiện quy trình xử lý nợ có hệ thống để triển khai trong 2015, đảm bảo công tác xử lý nợ được triển khai một cách bài bản, có hệ thống và đạt hiệu quả cao.

Hiện tại, PVcomBank cùng với đơn vị tư vấn E&Y đang triển khai các sáng kiến chiến lược quan trọng nhằm nâng cao năng lực quản lý rủi ro nền tảng hướng tới tuân thủ Basel II vào năm 2017. Ngân hàng đang triển khai việc cải tiến quy trình tín dụng đủ tính cạnh tranh trên thị trường nhưng đồng thời cũng phải đảm bảo tuân thủ các tiêu chí quản trị rủi ro; thực hiện nâng cấp hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ; đánh giá và xếp hạng chi nhánh trên cơ sở rủi ro hoạt động.

3.1.3 Về hệ thống Công nghệ thông tin

Năm 2014, PVcomBank đã thuê Công ty Ernst & Young (E&Y) - một công ty tư vấn hàng đầu thế giới tổ chức đánh giá hiện trạng, đưa ra khuyến nghị cho từng hạng mục CNTT để PVcomBank xây dựng chiến lược CNTT giai đoạn cơ sở (2014-2015). Hiện PVcomBank đang thực hiện đúng lộ trình tư vấn với các dự án quan trọng: (i) Xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách quản trị CNTT theo thông lệ của ngân hàng và quốc tế; (ii) Hoàn thiện và hợp nhất hạ tầng mạng, hệ thống an toàn, bảo mật và các ứng dụng hạ tầng CNTT cho Ngân hàng; (iii) Hiện đại hóa hệ thống ứng dụng Lãi cho Ngân hàng: hệ thống Core, hệ thống quản lý giao dịch thẻ và phát triển mạng lưới ATM, hệ thống giao dịch Ngân hàng điện tử. Dự kiến, tháng 10/2015, hệ thống Core banking với giải pháp phần mềm T24 sẽ chính thức đi vào hoạt động. Đây là nền tảng CNTT tiên tiến nhằm hướng tới việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ chất lượng cao, hiện đại, đa dạng và tiện lợi cho khách hàng.

Tháng 10/2014, PVcomBank cũng chính thức trở thành thành viên của tổ chức thẻ quốc tế Mastercard, đây là tiền đề để Ngân hàng phát triển sản phẩm thẻ tín dụng và dự kiến sẽ ra mắt vào tháng 10/2015 khi Corebanking và core thẻ cũng chính thức đi vào vận hành.

Năm 2014, PVcomBank cũng đã triển khai thành công các sáng kiến chiến lược liên quan đến việc phát triển Internet Banking và đã được đưa vào áp dụng thực tế. Thời gian tới, Ngân hàng sẽ tiếp tục triển khai các sáng kiến liên quan đến việc phát triển và tối ưu hóa mạng lưới ATM.

3.1.4 Về Phát triển mạng lưới

Năm 2014, PVcomBank đã thực hiện tối ưu hóa mạng lưới Chi nhánh hiện tại; thực hiện cải tạo, nâng cấp, mở mới các điểm giao dịch, nâng tổng số điểm giao dịch hiện tại của Ngân hàng lên gần 120 điểm, hiện diện tại 28/63 tỉnh/ thành của cả nước. Ngân hàng cũng đã làm việc với đơn vị tư vấn là DWP Việt Nam (thuộc tập đoàn thiết kế kiến trúc và nội thất DWP – Design Worldwide Partnership) xây dựng Bộ tiêu chuẩn không gian giao dịch trong thiết kế mô hình Chi nhánh và hiện tại đã được áp dụng trên toàn hệ thống.

3.1.5 Về Truyền thông, thương hiệu

Thương hiệu PVcomBank chính thức ra mắt ngày 3/10/2013 và đến nay đã tạo được dấu ấn riêng và tích cực trong cộng đồng doanh nghiệp và dân cư. Hiện tại, PVcomBank đang cùng làm việc với đơn vị tư vấn Ogilvy để xây dựng chiến lược và kế hoạch phát triển thương hiệu cho PVcomBank.

3.1.6 Về Chiến lược của các Khối kinh doanh

3.1.6.1 Khối Khách hàng cá nhân:

Chiến lược Bán lẻ của PVcomBank được xác định rõ ràng, đó là tập trung vào Khách hàng Giàu có/ Trung bình khá bằng cách tiếp cận cán bộ nhân viên Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam (PVN) trước và sau đó khai thác mở rộng ra toàn phân khúc Khách hàng Giàu có/ Trung bình khá còn lại bằng Chương trình Khách hàng ưu tiên.

Năm 2014, PVcomBank đã tiến hành Khảo sát khách hàng PVN nhằm xác định nhu cầu khách hàng, tìm ra những điểm mà Ngân hàng cần phải hoàn thiện, từ đó xây dựng Chương trình Khách hàng ưu tiên cho Khách hàng Giàu có/ Trung bình khá. Chính sách ưu đãi dành cho Khách hàng ưu tiên tại các công ty thành viên PVN đã được triển khai, bao gồm chương trình cho vay lãi suất ưu đãi, sản phẩm tiền gửi ưu đãi, các chương trình quà tặng, tri ân khách hàng,... Sản phẩm Thẻ đa năng tích hợp nhiều tính năng tiện ích dành cho khách hàng PVN cũng đang trong quá trình hoàn thiện và dự kiến áp dụng trong năm 2015.

Bên cạnh đó, PVcomBank đã triển khai thành công một số sản phẩm Tiền gửi sáng tạo, sản phẩm Hợp tác cho vay mua ô tô, sản phẩm Hợp tác cho vay mua nhà, Dịch vụ thanh toán hóa đơn tiện ích...

Dự kiến trong năm 2015, Ngân hàng sẽ triển khai thêm các sản phẩm về Hợp tác cho vay du học, sản phẩm thẻ tín dụng; hoàn thành và đưa vào áp dụng Thẻ đa năng, chương trình hợp tác Bảo hiểm (cả phi nhân thọ và nhân thọ).

3.1.6.2 Khối Khách hàng doanh nghiệp và Khách hàng doanh nghiệp lớn

Khối KHDN/ KHDNL bám sát và tiếp cận sâu rộng các Doanh nghiệp trong tập đoàn PVN để phục vụ được chuỗi giá trị ngành dầu khí. Tiếp đó, củng cố năng lực để phục vụ rộng hơn các Doanh nghiệp lớn ngoài ngành dầu khí và có tiềm năng phát triển tốt, đặc biệt chú trọng phát triển đội ngũ cán bộ quan hệ khách hàng đạt đẳng cấp chuyên nghiệp. Năm 2014, PVcomBank cải thiện các tính năng của sản phẩm thấu chi để đáp ứng nhu cầu cơ bản về tài trợ của KHDN; nâng cao chất lượng sản phẩm L/C nhập khẩu cho KHDNL và KHDN và mở rộng hệ thống ngân hàng Đại lý tại các Quốc gia mà khách hàng của PVcomBank có nhiều hoạt động thương mại nhằm tăng doanh thu từ tài trợ thương mại. Hiện tại, PVcomBank đang tiếp tục triển khai cung cấp sản phẩm thanh toán, séc, ghi nợ trực tiếp, thanh toán hóa đơn / thuế nhằm cung cấp các sản phẩm thanh toán bổ sung cho KHDNL và KHDN để tăng doanh thu từ phí đồng thời nâng cao khả năng của PVcomBank nhằm đáp ứng nhu cầu về sản phẩm giao dịch của KHDNL và KHDN. Đặc biệt, các khối kinh doanh, trong đó KHDNL chủ trì đang xúc tiến xây dựng chương trình phục vụ chuỗi giá trị cho các công ty thành viên của PVN.

PVcomBank đã triển khai mô hình bán hàng và dịch vụ mới – mô hình bao quát đơn với tỷ lệ cán bộ quan hệ khách hàng phục vụ các KHDN phù hợp với từng quy mô ; đội ngũ bán hàng được đào tạo về phương pháp lập kế hoạch bán hàng chuyên nghiệp, giúp nâng cao

năng lực bán hàng, quản lý dữ liệu tốt, đánh giá đúng khách hàng tiềm năng, nhu cầu sử dụng các loại hình dịch vụ.

3.1.6.3 Khối Nguồn vốn:

Khối Nguồn vốn điều chỉnh lại chức năng kinh doanh và tự doanh để kết hợp hiệu quả với mô hình bán hàng và dịch của Khối KHDN/KHDNL, từ đó phát triển nền tảng khách hàng và lợi nhuận từ phí. 9/10 sáng kiến chiến lược của Khối Nguồn vốn đã được hoàn thành trong năm 2014 đã giúp tạo ra cơ cấu tổ chức mới, quy trình bán hàng mới, mức phân quyền về ngoại hối mới... là nền tảng cơ bản để thực hiện chiến lược của ngân hàng trên khía cạnh nguồn vốn. Năm 2015, PVcomBank tiếp tục triển khai phần mềm treasury (front to back) để nâng cao chất lượng dịch vụ, cung cấp các sản phẩm đa dạng, phức tạp hơn đồng thời kiểm soát tốt rủi ro của khối Nguồn vốn.

3.1.7 Về Công tác công bố thông tin và quan hệ nhà đầu tư

Năm 2014, PVcomBank đã tổ chức thành công phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên và tuân thủ đầy đủ các quy định về công bố thông tin, đảm bảo tính kịp thời, công khai, minh bạch. Ngoài ra PVcomBank cũng thực hiện thường xuyên các hoạt động tiếp xúc nhà đầu tư, công bố thông tin trong và ngoài nước về các sự kiện lớn của ngân hàng trong năm. Bộ phận Quan hệ cổ đông PVcomBank cũng thực hiện giải đáp nhiều câu hỏi của các cơ quan truyền thông, báo chí, cổ đông, nhà đầu tư về các thủ tục liên quan đến cổ phần ngân hàng trước và sau họp nhất; tình hình kinh doanh năm 2014 và kế hoạch, định hướng kinh doanh của ngân hàng trong năm 2015.

3.2 Định hướng hoạt động năm 2015 với nhiệm vụ trọng tâm

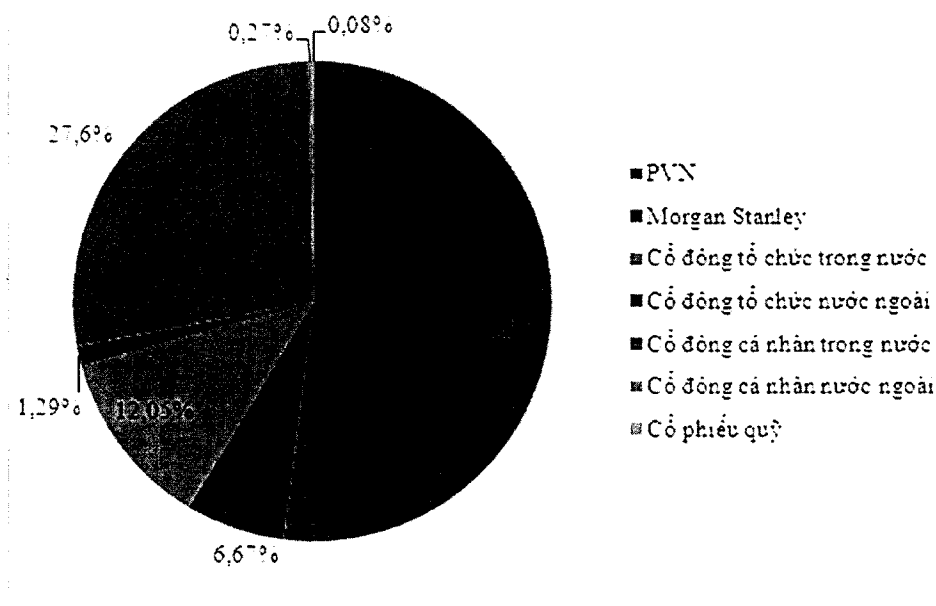
- Tái cấu trúc hoạt động để nâng cao chất lượng tài sản - nguồn vốn;
- Tiếp tục thực hiện các sáng kiến chiến lược theo tư vấn của BCG;
- Thực hiện mô hình quản trị mới, phát triển bền vững, giảm thiểu rủi ro;
- Mở rộng mạng lưới tại các địa bàn tiềm năng;
- Triển khai các dự án về CNTT, đặc biệt là Corebanking trên toàn hệ thống;
- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015.

3.3 Cơ cấu cổ đông năm 2014

Tại thời điểm : 31/12/2014

Cổ đông	Cổ phần sở hữu	Tỉ lệ phần trăm
PVN	468,000,000	52.00%
Morgan Stanley	60,000,000	6.67%
Cổ đông tổ chức trong nước khác	108,494,353	12.05%
Cổ đông tổ chức nước ngoài khác	11,628,634	1.29%
Cổ đông cá nhân trong nước	248,692,847	27.63%
Cổ đông cá nhân nước ngoài	2,456,972	0.27%
Cổ phiếu quỹ	727,194	0.08%
Tổng cộng	900,000,000	100.00%

Cơ cấu cổ đông của PVcomBank



IV- Báo cáo và đánh giá của Ban điều hành

4.1 Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014

4.1.1 Tổng quan tình hình tài chính

(*) Giai đoạn từ ngày 1/10/2013 đến 31/12/2013

STT	Các chỉ tiêu tài chính	Đơn vị	2013(*)	2014
A	Quy mô vốn			
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	9.000	9.000
2	Tổng giá trị tài sản	Tỷ đồng	101.124	108.298
3	Tỷ lệ an toàn vốn	%	12,71	11,35
B	Kết quả hoạt động kinh doanh			
1	Thu nhập lãi	Tỷ đồng	1.156	4.736
2	Tổng thu nhập hoạt động	Tỷ đồng	346	1.511
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	21,5	166,8
4	Nợ xấu	Tỷ đồng	2.079	1.223
5	Tỷ lệ tín dụng/ Tổng vốn huy động	%	83,6	59,58
6	Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn/ Tổng số dư bảo lãnh	%	0	0
7	Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ	%	11,6	6,75
8	Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ	%	4,9	2,88

4.1.2 Hoạt động huy động và kinh doanh vốn

Thực hiện theo mô hình hoạt động do BCG tư vấn, PVcombank đã thực hiện cấu trúc toàn diện cả về tổ chức và hoạt động của các Khối chức năng theo mô hình chuẩn mực. Kết quả kinh doanh và huy động vốn của PVcomBank ngay lập tức có sự tăng trưởng rõ rệt. Kết thúc năm 2014, số dư huy động từ tiền gửi tại Ngân hàng là 71.121 tỷ đồng (tăng 21.940 tỷ đồng, tương ứng với mức tăng 44.61% so với số dư tại thời điểm 31/12/2013), trong đó số dư tiền gửi không kỳ hạn là 5.546 tỷ đồng.

Với chính sách sản phẩm linh hoạt cùng nhiều chương trình ưu tiên, khuyến mãi hướng tới khách hàng như: Tiền gửi sáng tạo, Hợp tác Bảo hiểm, Dịch vụ thanh toán hóa đơn tiện ích, năm 2014 được coi là một năm thành công của PVcomBank trong dịch vụ huy động vốn.

Về hoạt động kinh doanh vốn, hoạt động bán hàng (Sales) và hoạt động tự doanh (Trading) được Ngân hàng tổ chức một cách độc lập qua việc thành lập Trung tâm bán hàng và Trung giao dịch lãi suất và Sản phẩm phái sinh. Theo đó, hiệu quả hoạt động của từng mảng kinh doanh trong nghiệp vụ kinh doanh vốn được nâng cao một cách rõ rệt, đem lại sự tiện lợi cho khách hàng và các đơn vị.

Hoạt động tự doanh của PVcomBank được tổ chức theo từng phân khúc sản phẩm, ngoài chức năng đảm bảo thanh khoản cho ngân hàng, hoạt động này còn tối đa hóa hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng. Để đảm bảo an toàn nguồn vốn và tối ưu hóa lợi nhuận, PVcombank thiết lập các hạn mức bao gồm hạn mức trạng thái, hạn mức giao dịch, hạn mức lỗ,... theo tiêu chuẩn Basel II. Mục tiêu và cơ chế hoạt động rõ ràng cùng đội ngũ giao dịch viên được đào tạo bài bản, có trình độ và kinh nghiệm đã giúp hoạt động tự doanh phát triển mạnh và đóng góp đáng kể vào kết quả kinh doanh của Ngân hàng.

Ngoài các sản phẩm cơ bản, trong các năm tới, PVcomBank sẽ tiếp tục thiết kế và phát triển các sản phẩm phái sinh tỷ giá, lãi suất và hàng hóa nhằm cung cấp thêm cho khách hàng công cụ để quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

4.1.3 Hoạt động tín dụng

4.1.3.1 Hoạt động tín dụng bán lẻ

Dựa trên kết quả Khảo sát khách hàng tại PVN, PVcomBank đã xây dựng được Chương trình Khách hàng ưu tiên phù hợp với đặc thù ngành Dầu khí, đồng thời thiết kế những gói dịch vụ phù hợp với từng phân khúc khách hàng cá nhân: bao gồm các gói chương trình cho vay lãi suất ưu đãi, sản phẩm tiền gửi ưu đãi, các chương trình quà tặng, tri ân khách hàng... Ngoài ra trong năm 2014 PVcomBank cũng đã triển khai bán các sản phẩm bán lẻ cho đối tượng khách hàng mục tiêu (cho vay mua nhà dự án, cho vay thấu chi, cho vay gói 30.000 tỷ đồng...).

PVcomBank tin rằng yếu tố then chốt trong cuộc đua giữa các tổ chức tín dụng trong việc chiếm lĩnh thị phần bán lẻ là Công nghệ và Chất lượng dịch vụ. Do vậy, năm 2014 PVcomBank đã thực hiện đầu tư và đưa vào triển khai nhiều sản phẩm, dịch vụ ngân hàng từ xa dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại như Internet Banking, Mobile Banking, SMS Banking; các dịch vụ thẻ ATM đa năng, thẻ tín dụng và hệ thống thanh toán phi tiền mặt.

Mặc dù kết quả triển khai còn khiêm tốn nhưng hoạt động dịch vụ khách hàng cá nhân, năng lực công nghệ và thương hiệu PVcomBank đã bước đầu tạo dựng được lòng tin

đối với khách hàng. Dự nợ cho vay khách hàng cá nhân vào cuối năm 2014 là 6.750 tỷ đồng, tăng 2.480 tỷ đồng (tương ứng với 58%) so với số dư cùng kỳ năm trước.

4.1.3.2 Hoạt động tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp

Đối tượng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ

Đối tượng khách hàng SMEs của PVcomBank tập trung phục vụ là các đơn vị trong ngành Dầu khí và các doanh nghiệp có quan hệ sản xuất theo chuỗi cung (supply chain) với ngành Dầu khí. Đặt sự tiện lợi của khách hàng lên trên hết, PVcomBank tập trung ứng dụng mô hình phục vụ hướng đến tăng cường chiều sâu cho mối quan hệ với khách hàng, tạo điều kiện cho nhân viên ngân hàng hiểu rõ nhu cầu của khách hàng và cung cấp tới khách hàng những dịch vụ phù hợp nhất với nhu cầu đó.

Với mục tiêu tăng trưởng danh mục cốt lõi và đẩy mạnh phát triển khách hàng mới, trong năm 2014 PVcomBank đã thực hiện song song hai nhiệm vụ trọng tâm: khoanh vùng xử lý các khoản nợ quá hạn đồng thời tăng trưởng dư nợ mới, tập trung vào cho vay vốn lưu động nhằm tránh áp lực vốn dài hạn cho Ngân hàng. Kết quả thực hiện trong năm 2014 cho thấy tổng dư nợ dành cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ tăng thêm hơn 4.000 tỷ đồng, tổng dư nợ thực hiện bán cho VAMC là 1.925 tỷ đồng.

Tính đến 31/12/2014, tổng cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ đạt 20.773 tỷ đồng, tăng 306 tỷ đồng so với số dư tại thời điểm 31/12/2013 (20.467 tỷ đồng) và cấu thành khoảng 50% dư nợ toàn Ngân hàng.

Đối tượng khách hàng doanh nghiệp lớn

Căn cứ các thông tin có được khi tiếp cận sâu vào hệ thống các doanh nghiệp trong Tập đoàn Dầu khí, PVcomBank đã cải thiện các tính năng của sản phẩm lõi dành cho đối tượng khách hàng này, bao gồm nâng cao chất lượng sản phẩm L/C nhập khẩu cho KHDNL tại các Quốc gia khách hàng có nhiều hoạt động thương mại; cung cấp sản phẩm thanh toán, séc, ghi nợ trực tiếp, thanh toán hóa đơn, thanh toán thuế... Ngoài ra, năm 2014 PVcomBank còn phát triển, cung cấp các sản phẩm thanh toán bổ sung cho KHDNL để tăng doanh thu từ phí đồng thời nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu về sản phẩm giao dịch của KHDNL. Kết quả thực hiện cho thấy dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp lớn cuối năm 2014 là 14.840 tỷ đồng, giảm 1.714 tỷ đồng so với số dư tại thời điểm cuối năm 2013 do dư nợ cho vay từ nguồn vốn ủy thác của các tổ chức kinh tế giảm 4.870 tỷ đồng, dư nợ cho vay khác tăng 3.156 tỷ đồng.

4.1.4 Hoạt động đầu tư

Tiếp tục xu thế trong những năm vừa qua, hoạt động đầu tư tại PVcomBank trong năm 2014 được định hướng giảm giá trị đầu tư, tập trung cơ cấu và nâng cao chất lượng danh mục. Tại thời điểm 31/12/2014, số dư đầu tư trực tiếp của PVcomBank là 20.214 tỷ đồng, bao gồm đầu tư góp vốn mua cổ phần và đầu tư vào chứng khoán nợ.

Về quá trình cơ cấu danh mục trong năm 2014, PVcomBank tập trung giảm bớt giá trị đầu tư vào chứng khoán sẵn sàng để bán và tăng giá trị chứng khoán nợ. Tại thời điểm 31/12/2014, số dư đầu tư chứng khoán nợ tăng khoảng 5.515 tỷ đồng so với thời điểm 01/10/2013, tương đương mức tăng 46% trong đó chủ yếu là chứng khoán nợ do chính phủ phát hành.

Việc tăng cường đầu tư vào các công cụ nợ đã giúp tăng tính ổn định cho danh mục đầu tư, đồng thời cũng làm gia tăng quy mô tài sản thanh khoản của PVcomBank.

4.1.5 Hoạt động của các công ty con, công ty liên kết

4.1.5.1 Công ty CP Chứng khoán Dầu khí (PSI)

Được thành lập từ cuối năm 2006, Công ty CP Chứng khoán Dầu khí (PSI) hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực môi giới chứng khoán, tư vấn cổ phần hóa, tư vấn niêm yết, tư vấn tài chính doanh nghiệp, tư vấn đầu tư chứng khoán, tự doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán và lưu ký chứng khoán...

Kinh tế năm 2014 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm sau suy thoái toàn cầu, sản xuất kinh doanh chịu áp lực từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới, cùng với những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để, xen lẫn trong năm có những yếu tố vĩ mô bất lợi ảnh hưởng đến sự phát triển của TTCK như tình hình Biển Đông, giá dầu quốc tế giảm mạnh và một số điều chỉnh của chính sách tiền tệ, tuy nhiên thị trường chứng khoán Việt Nam cũng đã ghi nhận sự tăng trưởng nhất định.

Trong điều kiện đó, PSI đã nỗ lực phấn đấu hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông đề ra với tổng doanh thu 97 tỷ đồng đạt 131,3% so với kế hoạch và lợi nhuận đạt 5 tỷ đồng đạt 100.4% kế hoạch.

4.1.5.2 Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Tài chính Dầu khí (PVFC Capital)

Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Tài chính Dầu khí (PVFC Capital) được thành lập từ năm 2007 với chức năng chủ yếu là lập và quản lý quỹ, đầu tư chứng khoán và quản lý danh mục đầu tư chứng khoán.

Trong năm 2014 tình hình kinh tế vĩ mô trong nước vẫn tiếp tục diễn biến xấu, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính ngân hàng và bất động sản. Cũng do ảnh hưởng xấu của nền kinh tế vĩ mô, để dung hòa lợi ích khách hàng và PVFC Capital, một số danh mục đầu tư đã được PVFC Capital chủ động đề xuất giảm phí quản lý, dẫn đến một số chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và tỷ lệ trả cổ tức chưa đạt kế hoạch.

Trong năm 2014, PVFC Capital đã phối hợp với các đơn vị khác để tổ chức hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư vào quỹ mở tại Thành phố HCM, đồng thời tiếp tục quản lý tốt danh mục đầu tư với khách hàng trong nước và khách hàng nước ngoài đem lại doanh thu, lợi nhuận cao cho Công ty.

Kết thúc năm 2014, PVFC Capital ghi nhận 35,92 tỷ đồng doanh thu, đạt 109% kế hoạch năm; 9,8 tỷ đồng Lợi nhuận sau thuế, đạt 96% kế hoạch năm.

4.1.5.3 Công ty CP Mỹ Khê Việt Nam

Công ty CP Mỹ Khê Việt Nam được thành lập từ năm 2008, là Công ty thành viên của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đại Chúng Việt Nam và là đơn vị đầu tư, kinh doanh bất động sản, địa ốc, khu resort cao cấp, đầu tư phát triển đô thị và đầu tư tài chính hàng đầu trong ngành Dầu khí, tạo lập thương hiệu có uy tín trên thị trường Việt Nam.

Công ty Mỹ Khê đang triển khai xây dựng và đưa dự án Mỹ Khê Resort vào vận hành sẽ góp phần phục vụ nhu cầu khách du lịch đến Quảng Ngãi cũng như nhu cầu nghỉ ngơi của các cán bộ làm việc tại Khu kinh tế Dung Quất.

Hiện Công ty đang quản lý và khai thác một số tài sản xử lý nợ của PVcomBank, triển khai các hoạt động xây dựng, sửa chữa, sản xuất và lắp đặt các trang thiết bị nội thất cho các Chi nhánh của PVcomBank đồng thời tham gia tích cực vào xử lý các khoản đầu tư còn tồn tại.

Mặc dù hoạt động trong điều kiện khó khăn, Công ty Mỹ Khê vẫn đạt được những kết quả kinh doanh đáng ghi nhận. Doanh thu năm 2014 đạt 25,44 tỷ đồng, lợi nhuận đạt 0,68 tỷ đồng.

4.1.5.4 Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PAMC)

Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PAMC), tiền thân là Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Phương Tây, được thành lập từ ngày 24/02/2009 với 100% vốn sở hữu của Ngân hàng TMCP Phương Tây.

Cùng với định hướng chung của Ngân hàng, PAMC không ngừng phấn đấu thể hiện năng lực của mình trong lĩnh vực quản lý và khai thác tài sản, cung cấp dịch vụ quản lý tài sản và tạp vụ trên toàn hệ thống. Với sự nỗ lực, phấn đấu của Ban Lãnh đạo cũng như toàn thể CBNV, năm 2014 PAMC đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch được giao. Cụ thể, tổng doanh thu đạt 61,3 tỷ, bằng 138% kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 3,55 tỷ, bằng 234% so với kế hoạch.

Năm 2015 đến với nhiều cơ hội mới, thử thách mới, toàn thể CBNV PAMC quyết tâm đoàn kết, xây dựng Công ty ngày càng lớn mạnh vững chắc, góp phần vào kết quả hoạt động kinh doanh của PVcomBank.

4.2 Cải tiến cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý

4.2.1 Quản trị rủi ro (QTRR)

Đơn vị tư vấn BCG đã đưa ra 42 sáng kiến chiến lược cho QTRR trên tất cả các mảng hoạt động, bao gồm: Chiến lược và khẩu vị rủi ro (4 sáng kiến), QTRR tín dụng (20 sáng kiến), QTRR thị trường và thanh khoản (3 sáng kiến), QTRR hoạt động (10 sáng kiến), các sáng kiến liên quan đến kho dữ liệu QTRR và cấu trúc QTRR (5 sáng kiến). Các sáng kiến của QTRR tập trung vào nâng cao năng lực hệ thống QTRR hiện tại (tự động hóa quy trình tín dụng, xây dựng hệ thống cảnh báo sớm, quản trị danh mục, khung tự đánh giá kiểm soát, phát hiện gian lận tự động, xây dựng kho dữ liệu rủi ro, xây dựng KPI rủi ro) và đáp ứng các yêu cầu theo thông lệ quốc tế về QTRR theo Basel II (lập kế hoạch tuân thủ Basel II của các mảng QTRR, xây dựng chiến lược và khẩu vị rủi ro, tính toán PD, LGD).

Năm 2014 Ngân hàng đã thuê Công ty TNHH E&Y Việt Nam làm tư vấn triển khai các sáng kiến chiến lược của BCG. E&Y sẽ đồng hành cùng với PVcomBank trong việc hỗ trợ triển khai 42 sáng kiến chiến lược trong lĩnh vực QTRR nhằm đẩy nhanh việc thay đổi toàn diện hệ thống QTRR của Ngân hàng cũng như thúc đẩy việc đáp ứng các yêu cầu Basel II vào năm 2017.

Bước đầu, trong năm 2014, PVcomBank đã hoàn thành 03 sáng kiến chiến lược bao gồm xây dựng KPI cho bộ phận QTRR, hoàn thành chương trình đào tạo QTRR hoạt động trên toàn hệ thống và xây dựng quy trình phê duyệt và phát triển sản phẩm mới. Bên cạnh đó, để đánh giá thực trạng cơ sở dữ liệu của Ngân hàng so với các yêu cầu của Basel II cũng như

đánh giá dữ liệu hệ thống để xây dựng các công cụ lượng hóa rủi ro tín dụng, PVcomBank đã thuê tư vấn EY thực hiện 3 sáng kiến cơ sở, bao gồm: Nâng cấp hệ thống XHTDNB, phân tích dữ liệu theo các yêu cầu của Basel II (Data Gap) và đánh giá các vấn đề rủi ro hoạt động trên cơ sở xếp hạng chi nhánh.

Bên cạnh việc triển khai các sáng kiến chiến lược, trong năm 2014, PVcomBank vẫn tích cực kiện toàn mô hình quản trị QTRR trên toàn Ngân hàng: sắp xếp lại nhân sự hệ thống để ổn định hoạt động, cơ cấu lại tổ chức hệ thống QTRR để tăng tính độc lập và hỗ trợ tối đa cho đơn vị kinh doanh.

4.2.2 Hạ tầng công nghệ

Xác định Công nghệ là một trong những yếu tố quan trọng để mang lại lợi thế cạnh tranh cho các hoạt động dịch vụ mà Chiến lược kinh doanh hướng tới, căn cứ trên Chiến lược Công nghệ thông tin giai đoạn 2013-2015 PVcomBank đã cho triển khai một cách bài bản và đồng bộ hàng loạt các chương trình hành động cụ thể để hợp nhất an toàn hai hệ thống Công nghệ nhằm đảm bảo Hạ tầng đủ mạnh, từ đó có được một nền tảng cho phép Ngân hàng cung cấp các dịch vụ tốt nhất, hiện đại nhất với những trải nghiệm mới mẻ nhất tới Khách hàng. Theo đó PVcombank đã thực hiện hàng loạt biện pháp đồng bộ sau:

- Tiến hành chuẩn hoá hoạt động cung cấp dịch vụ Công nghệ dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế về khung quản trị/quản lý dịch vụ Công nghệ và bước đầu đã cải thiện được chất lượng hoạt động hiện tại, cụ thể bao gồm :
 - o Đưa mô hình cung cấp dịch vụ Công nghệ Thông tin một cửa với sự hỗ trợ của hệ thống Services Desk cũng như hệ thống các quy trình tiếp nhận xử lý yêu cầu theo tiêu chuẩn ITIL vào hoạt động và đem lại hiệu quả cao trong việc đáp ứng yêu cầu của các đơn vị nghiệp vụ;
 - o Tiến hành chuẩn hoá lại các hệ thống An toàn an ninh thông tin theo tiêu chuẩn ISO 27001 qua đó góp phần đưa PVcomBank trở thành thành viên của Hiệp hội An toàn thông tin Việt Nam VNISA...
- Hoàn thiện các chương trình trọng điểm nằm trong Chiến lược Công nghệ Thông tin góp phần tăng cường năng lực cũng như nâng cao chất lượng hoạt động cung cấp dịch vụ của Ngân hàng, cụ thể bao gồm:
 - o Hoàn tất công tác hiện đại hoá Hệ thống Công nghệ nền tảng Ngân hàng giai đoạn cơ sở, theo đó: bước đầu hợp nhất hệ thống Ngân hàng lõi thông qua việc lựa chọn thành công và đang đẩy mạnh triển khai giải pháp Ngân hàng lõi mới T24;
 - o Nâng cao tính năng cũng như chất lượng hoạt động các kênh Ngân hàng điện tử bao gồm Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking với nhiều tiện ích mới như Topup/Billing/E-com ...;
 - o Ra mắt hệ thống Website mới với tính tương tác và hướng người dùng cao, đem lại một trải nghiệm hoàn toàn mới cho khách hàng trong quá trình tìm hiểu và tiếp cận thông tin về Ngân hàng;
 - o Mở rộng mạng lưới ATM phục vụ khách hàng tại các địa bàn trọng điểm của Ngân hàng với nhiều cải tiến mới như nâng cao hạn mức giao dịch, các dịch vụ chuyển tiền phù hợp

4.2.3 Nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng, chăm sóc khách hàng

Đặt sự tiện lợi của khách hàng lên trên hết, PVcomBank xây dựng mô hình một đầu mối duy nhất quản lý quan hệ khách hàng tại đơn vị kinh doanh với sự hỗ trợ từ các bộ phận chuyên môn, nghiệp vụ liên quan tại chính chi nhánh và tại Hội sở. Mô hình phục vụ này hướng đến tăng cường chiều sâu cho mỗi quan hệ, tạo điều kiện cho chuyên viên ngân hàng hiểu rõ nhu cầu của khách hàng, đồng thời chuyên môn hóa các năng lực phục vụ khác nhau trong nội bộ để đem đến những giải pháp phù hợp và dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Để đảm bảo mọi nhu cầu của khách hàng đều được đáp ứng, PVcomBank liên tục cải tiến và tinh giản quy trình, sản phẩm. Bộ phận chuyên gia tài trợ thương mại được thành lập để sẵn sàng tư vấn giải pháp phù hợp phòng ngừa rủi ro cho doanh nghiệp trong các hoạt động kinh doanh quốc tế. Khách hàng doanh nghiệp lớn và SMEs được phân loại theo mức độ giao dịch tại PVcomBank để có chính sách chăm sóc tốt nhất. Các chương trình ưu đãi hấp dẫn cũng được triển khai và thu hút được sự chú ý từ thị trường, mang đến cho doanh nghiệp nguồn vốn giá rẻ trong điều kiện kinh tế thị trường còn đang trên đà hồi phục. Với nguồn USD dồi dào và chủ trương đồng hành cùng doanh nghiệp vượt qua khó khăn, trong Quý IV/2014, PVcomBank đã triển khai chương trình cho vay USD với lãi suất ưu đãi thấp nhất thị trường, chỉ từ 1,8%/năm. Các hội nghị khách hàng cũng được tổ chức, tạo diễn đàn giao lưu chia sẻ kinh nghiệm giữa cộng đồng doanh nghiệp, qua đó mở ra các cơ hội hợp tác để cùng phát triển..

4.2.4 Hoạt động phát triển mạng lưới ngân hàng đại lý

PVcomBank chú trọng đẩy mạnh phát triển mạng lưới ngân hàng đại lý và tăng cường mối quan hệ hợp tác toàn diện với các ngân hàng hàng đầu trong nước và trên toàn thế giới. Sản phẩm và dịch vụ ngân hàng của PVcomBank đã vươn tầm quốc tế với mạng lưới 82 ngân hàng đại lý có mặt ở 26 quốc gia. Mối quan hệ khăng khít với các định chế tài chính là yếu tố then chốt để PVcomBank đạt được sự tăng trưởng nhanh và vững chắc các sản phẩm tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế và kinh doanh hối đoái. Thông qua các thoả thuận với các ngân hàng đa quốc gia hàng đầu như BHF Bank, ICBC, Mizuho, OUB, ANZ..., khách hàng của PVcomBank có thể dễ dàng thực hiện các giao dịch bằng các đồng tiền mạnh USD, EUR, GBP, JPY, SGD, AUD với các đối tác trên toàn thế giới.

Trong năm 2014, mạng lưới ngân hàng đại lý của PVcomBank đạt mốc phát triển ấn tượng, góp phần đẩy doanh số hoạt động tài trợ thương mại, bảo lãnh ngân hàng, kinh doanh hối đoái và thanh toán quốc tế của PVcomBank lên gấp nhiều lần so với 2013.

4.2.5 Công tác Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Căn cứ nhu cầu xây dựng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh và chiến lược phát triển của ngân hàng, phát huy những kết quả đã đạt được trong năm 2013, PVcomBank đã chủ động lập kế hoạch đào tạo năm 2014 với nội dung, chương trình cụ thể, phù hợp với từng đối tượng, bảo đảm tốt cho nhiệm vụ trước mắt, nhanh chóng ổn định cơ cấu tổ chức, hoàn thiện hệ thống sau chuyển đổi mô hình, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, đồng thời đáp ứng mục tiêu đưa PVcomBank lọt vào top 7 Ngân hàng TMCP hàng đầu của Việt Nam vào năm 2020. Quá trình tổ chức thực hiện nghiêm túc với sự phối hợp chặt chẽ giữa đơn vị tổ chức và đơn vị đào tạo, giữa giảng viên và học viên. Năm 2014, PVcomBank đã tổ chức được 229 khoá đào tạo cho 9.040 lượt học viên.

Công tác Truyền thông: Đẩy mạnh công tác truyền thông để mọi người thấu hiểu ý nghĩa và hiệu quả của việc tự nỗ lực học tập của mỗi cá nhân, vai trò của cán bộ quản lý trong việc huấn luyện kèm cặp nhân viên.

Đào tạo theo chức danh: Đào tạo hoàn thiện các chức danh trong đó tập trung chủ yếu cho các đối tượng thuộc các Khối Kinh doanh. Bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng cho các chi nhánh sau khi chuyển đổi mô hình nhằm nâng cao hiệu quả công việc và tạo tính chuyên nghiệp cho các CBNV tại các đơn vị kinh doanh.

Tiếp nhận chuyên giao tri thức từ Tư vấn chiến lược BCG trên cơ sở các chương trình đào tạo trực tiếp cho các nhân sự tham gia dự án. Chú trọng các phương pháp huấn luyện và truyền thông để đội ngũ nhân sự này thấu hiểu nhiệm vụ và thực hiện tốt vai trò nòng cốt nhân rộng tri thức quý báu tới toàn thể CBNV trong hệ thống một cách hiệu quả.

Khởi động và triển khai chương trình quản lý tài năng: nhằm khơi dậy khát vọng, phát huy năng lực đặc biệt của từng cá nhân có nhiều đóng góp cho ngân hàng và tạo ra đội ngũ tài năng đa dạng là nguồn nhân lực nền tảng vững chắc cho chiến lược phát triển của PVcomBank.

4.2.6 Hoạt động của trung tâm thẻ

Ngày 01/7/2014; theo Quyết định số 7041/QĐ-PVB của HĐQT, trung tâm thẻ PVcomBank ra đời, đánh dấu một bước đi quan trọng thể hiện sự quyết tâm của Ban lãnh đạo trong chiến lược phát triển Ngân hàng.

Tính tới cuối năm 2014, tổng số thẻ PVcomBank đã phát hành đạt con số 97.876 thẻ, trong đó số thẻ tăng mới trong năm 2014 là: 16.374 thẻ. Một số hoạt động chính của Trung tâm thẻ PVcomBank trong năm 2014 bao gồm:

- Chính thức trở thành thành viên của tổ chức thẻ quốc tế MasterCard ngày 30/10/2014. Tiếp theo lộ trình này, PVcomBank đang nhanh chóng phối hợp với MasterCard trong việc triển khai phát hành thẻ tín dụng quốc tế mang thương hiệu MasterCard trong năm 2015.
- Đa dạng hóa sản phẩm, phát hành thành công “thẻ ghi nợ nội địa định danh sau Pvcards”. Với nhiều tiện ích ưu việt, Pvcards đã trở thành lựa chọn hàng đầu của nhiều khách hàng tổ chức và cá nhân;
- Hoàn thành triển khai 20 máy ATM đi vào hoạt động trong năm 2014.

4.2.7 Công tác an sinh, xã hội và các hoạt động đoàn thể

Xác định rõ tầm quan trọng của công tác an sinh xã hội là nhiệm vụ lớn của Đảng và Nhà nước, đồng thời hưởng ứng chủ trương an sinh xã hội của Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam, phát huy truyền thống uống nước nhớ nguồn và theo chỉ đạo của Đảng ủy PVcomBank, thời gian qua, Ban Điều hành PVcomBank chỉ đạo các đơn vị trực thuộc, tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên PVcomBank tổ chức các hoạt động đạt kết quả cao như: ủng hộ, quyên góp tiền và vật dụng cho người nghèo, vùng sâu, vùng xa, hải đảo, tặng nhà tình nghĩa, tặng quà cho các gia đình chính sách; tổ chức các đoàn thăm hỏi, ủng hộ tiền và quà cho các nạn nhân gặp hoàn cảnh khó khăn do thiên tai, nhiễm chất độc màu da cam, không may gặp tai nạn trong lao động sản xuất,... trên khắp đất nước.

Năm 2014, PVcomBank đã thực hiện công tác từ thiện và an sinh xã hội với tổng số tiền lên đến hơn 20 tỷ đồng, cụ thể: 3 tỷ Tài trợ xây nhà văn hóa tại 2 xã Kim Hải, Kim

Trung, tỉnh Ninh Bình; 3 tỷ tài trợ Quỹ học bổng Thắp sáng Niềm tin để cấp học bổng cho sinh viên nghèo có thành tích học tập tốt; 2,5 tỷ tài trợ Xây dựng mới Trường THCS xã Yên Mật, huyện Kim Sơn, tỉnh Ninh Bình; 2 tỷ tài trợ xây dựng 02 cầu giao thông nông thôn tại xã Thạnh Quới, huyện Vĩnh Thạnh, Cần Thơ; 5 tỷ tài trợ nâng cấp đường nông thôn huyện Yên Lạc, tỉnh Vĩnh Phúc; 2 tỷ tài trợ xây dựng cho nhà sinh hoạt cộng đồng phục vụ cho công tác giáo dục truyền thống lịch sử tại xã Long Đức, thành phố Trà Vinh; 1,5 tỷ tài trợ xây dựng cho nhà sinh hoạt cộng đồng phục vụ cho công tác giáo dục truyền thống lịch sử tại xã Long Đức, thành phố Trà Vinh; và rất nhiều hoạt động uống nước nhớ nguồn, đền ơn đáp nghĩa và công tác xã hội khác.

Toàn thể CBNV PVcomBank thường xuyên hưởng ứng và tham gia tích cực trong các đợt phát động ngày làm thêm “Vì thế hệ trẻ Việt Nam” nhân dịp thành lập Đoàn TNCS HCM; Đóng góp quỹ “Nghĩa Tình đồng đội” “Quỹ tương trợ Dầu khí”; Quỹ “PVcomBank cùng nhau vượt khó”, đồng thời phát động ủng hộ các nạn nhân gặp hoàn cảnh khó khăn do thiên tai, nhiễm chất độc màu da cam, không may gặp tai nạn trong lao động sản xuất với tổng số tiền mỗi năm lên đến hàng tỷ đồng. PVcomBank cũng tổ chức “về nguồn” nhân ngày thương binh liệt sỹ 27/7 để thăm hỏi và tặng quà cho các gia đình chính sách trên địa bàn PVcomBank đóng trụ sở và gia đình chính sách của CBNV PVcomBank; Cùng Hội cựu chiến binh tổ chức hoạt động kỷ niệm Ngày thành lập QĐNDVN 22/12...

Bên cạnh sự chỉ đạo sát sao của Đảng ủy và Ban Điều hành PVcomBank, không thể thiếu vai trò của tổ chức Công đoàn. Là đơn vị có số lượng cán bộ, nhân viên sau khi hợp nhất lên tới hơn 2.800 người, việc chăm lo bảo đảm đời sống của người lao động luôn được tổ chức công đoàn PVcomBank đặt lên hàng đầu. Bởi khi đời sống ổn định, người lao động mới có thể yên tâm công tác và đóng góp tốt nhất năng lực cá nhân cho sự phát triển của Ngân hàng.

Nhiều năm qua, Công đoàn PVcomBank đã thực hiện nhiều hoạt động có ý nghĩa thiết thực, giúp người lao động nâng cao chất lượng cuộc sống. Theo đó, 100% CBNV có việc làm thường xuyên, với mức lương bình quân 11,1 triệu/người/tháng, đủ đảm bảo cuộc sống cho người lao động, từ đó tạo tâm lý yên tâm công tác. Tất cả các cán bộ khi được tiếp nhận vào PVcomBank đều được thực hiện nghiêm chỉnh các quy định về hợp đồng lao động, thời giờ làm việc, nghỉ ngơi, chế độ lương thưởng và bảo hiểm các loại... Hàng năm, Ban Điều hành PVcomBank cùng Công đoàn luôn tổ chức lắng nghe ý kiến của người lao động để sửa đổi, bổ sung các điều khoản có lợi cho người lao động. Xác định rõ việc xây dựng một mái ấm là một trong những nguyện vọng hàng đầu của người lao động, Ban chấp hành Công đoàn đã phối hợp với các cấp chính quyền xây dựng quy chế hỗ trợ nhà ở và triển khai thực hiện chính sách hỗ trợ nhà cho CBNV.

Công tác tổ chức thăm hỏi ốm đau, công tác hiếu hỉ trong nội bộ và đối ngoại ngoài PVcomBank cũng được Công đoàn PVcomBank thực hiện tốt. Chỉ tính riêng 2 năm gần đây, Quỹ “PVcomBank cùng nhau vượt khó” đã hỗ trợ được cho hàng trăm trường hợp cán bộ và người thân của cán bộ mắc bệnh hiểm nghèo với tổng số tiền nhiều tỷ đồng.

Các hoạt động an sinh, xã hội và đoàn thể là những hoạt động đầy ý nghĩa của PVcomBank và sẽ được tiếp tục triển khai, mở rộng góp phần cùng với các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân chung tay xây dựng đất nước.

4.3 Phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2015

4.3.1 Chỉ tiêu kinh doanh

Kinh tế thế giới năm 2015 được dự báo là sẽ tiếp tục đà phục hồi nhưng vẫn còn nhiều rủi ro tiềm tàng. GDP Việt Nam năm 2015 được dự báo tăng trưởng ~ 6%. Để ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ sản xuất, xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sẽ tiếp tục điều hành chủ động, linh hoạt chính sách tiền tệ. Lạm phát dự báo ở mức thấp, trần lãi suất huy động có thể giảm để tạo điều kiện tiếp tục giảm lãi suất cho vay đối với một số lĩnh vực được ưu tiên như nông lâm, ngư nghiệp, xuất khẩu... Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản, sắt thép và vận tải biển còn gặp khó khăn, đặc biệt trong việc thanh toán các khoản nợ vay.

Để hoạt động an toàn và hiệu quả, PVcomBank đề ra các chỉ tiêu kinh doanh chính năm 2015 như sau:

- **Kế hoạch tài chính toàn Ngân hàng (hợp nhất):**

Tổng doanh thu: 5.996,3 tỷ đồng

Lợi nhuận trước thuế: 157,3 tỷ đồng

Trong đó:

- **Kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng mẹ:**

Tổng doanh thu: 5.800 tỷ đồng

Lợi nhuận trước thuế: 140 tỷ đồng

- **Kế hoạch kinh doanh của các công ty thành viên:**

Tổng doanh thu: 196,3 tỷ đồng

Lợi nhuận trước thuế: 17,3 tỷ đồng

4.3.2 Nhiệm vụ và giải pháp

Các giải pháp thực hiện kế hoạch:

➤ **Hoạt động nguồn vốn:**

- Cân đối nguồn vốn đáp ứng nhu cầu thanh khoản, sử dụng vốn an toàn, hiệu quả.
- Đẩy mạnh huy động vốn không kỳ hạn. Phát triển các sản phẩm tiền gửi sáng tạo.
- Điều hành chính sách lãi suất linh hoạt phù hợp với diễn biến thị trường.

➤ **Hoạt động tín dụng:**

- Kiểm soát tăng trưởng tín dụng theo chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước.
- Tập trung mọi nguồn lực để xử lý rủi ro. Kiểm soát nợ N2 – 5. Duy trì tỷ lệ nợ nhóm 3-5 < 3%.
- Đa dạng hóa các sản phẩm, tăng dần tỷ trọng tín dụng đối với lĩnh vực sản xuất, tập trung vào các lĩnh vực Dầu khí, khai thác khoáng sản, điện.
- Triển khai gói dịch vụ tài trợ tín dụng theo chuỗi.
- Đẩy mạnh phát triển tín dụng cá nhân, đặc biệt là các sản phẩm thẻ và cho vay tiêu dùng.

➤ **Hoạt động đầu tư:**

- Tiếp tục rà soát các khoản đầu tư, thực hiện cơ cấu các khoản đầu tư không đạt lợi nhuận kỳ vọng.