

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Kết thúc năm 2020, lợi nhuận trước thuế của ABBANK đạt 1.368 tỷ đồng, đạt xấp xỉ 101% so với kế hoạch được giao, ghi nhận tốc độ tăng trưởng 11,3% so với năm 2019.

Với định hướng tập trung vào lĩnh vực bán lẻ, cùng những giải pháp và cơ chế kinh doanh phù hợp, hoạt động kinh doanh của ABBANK năm 2020 ghi nhận một số kết quả như sau:

Tổng thu nhập hoạt động năm 2020

3.775 tỷ đồng
▲ 4,3% so với 2019

- Kết thúc năm 2020, tổng dư nợ cấp tín dụng cho khách hàng tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 69.469 tỷ đồng, tăng 10,2% so với năm 2019. Huy động từ khách hàng tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 96,4% chỉ tiêu cả năm 2020 với 78.128 tỷ đồng, tăng trưởng 4,5% so với năm 2019.
- Tổng thu nhập hoạt động năm 2020 đạt 3.775 tỷ đồng, tăng 4,3% so với thực hiện năm 2019.
- Chi phí hoạt động (CIR) được quản lý chặt chẽ được cải thiện về mức 50%.
- Kết thúc năm 2020, lợi nhuận trước thuế của ABBANK đạt 1.368 tỷ đồng, đạt 101% so với kế hoạch ĐHCĐ giao và ghi nhận tốc độ tăng trưởng 11,3% so với năm 2019.

Lợi nhuận trước thuế

1.368 tỷ đồng
đạt 111,3% so với 2019



ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (tiếp theo)

TỔNG TÀI SẢN

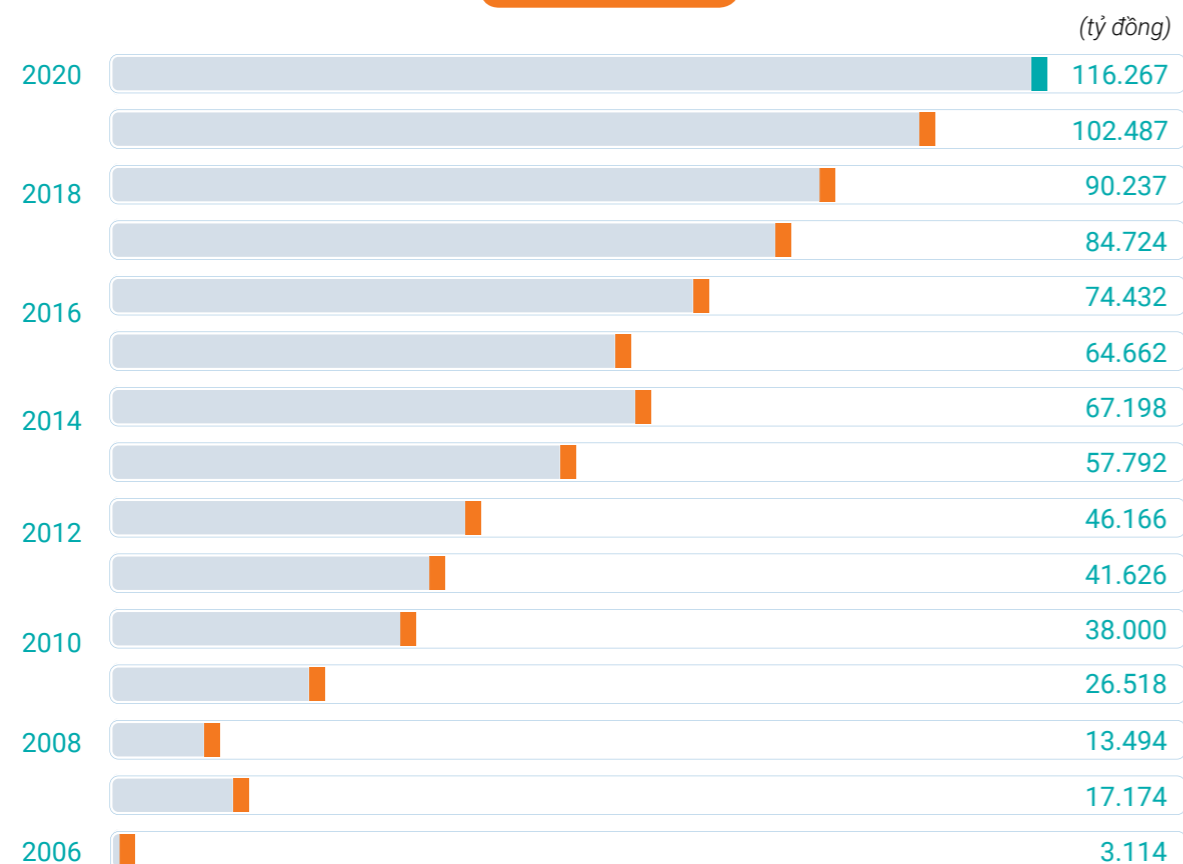
Tổng tài sản tại ngày 31/12/2020 đạt 116.267 tỷ đồng, tăng 13.780 tỷ đồng (tương đương 13,4%) so với cuối năm 2019 và hoàn thành 97% kế hoạch 2020. Việc gia tăng tổng tài sản chủ yếu đến từ phát triển cho vay khách hàng với tỷ trọng chiếm 54% trong cơ cấu tổng tài sản toàn hệ thống. Đồng thời, với phát triển về quy mô, chất lượng tài sản của ABBANK vẫn luôn được đảm bảo, hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR) được duy trì trên 8% theo quy định của NHNN.

Tổng tài sản

116.267 tỷ đồng
▲ 13,4% so với 2019



TỔNG TÀI SẢN



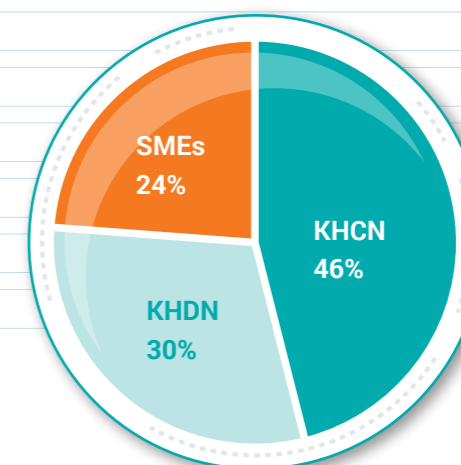
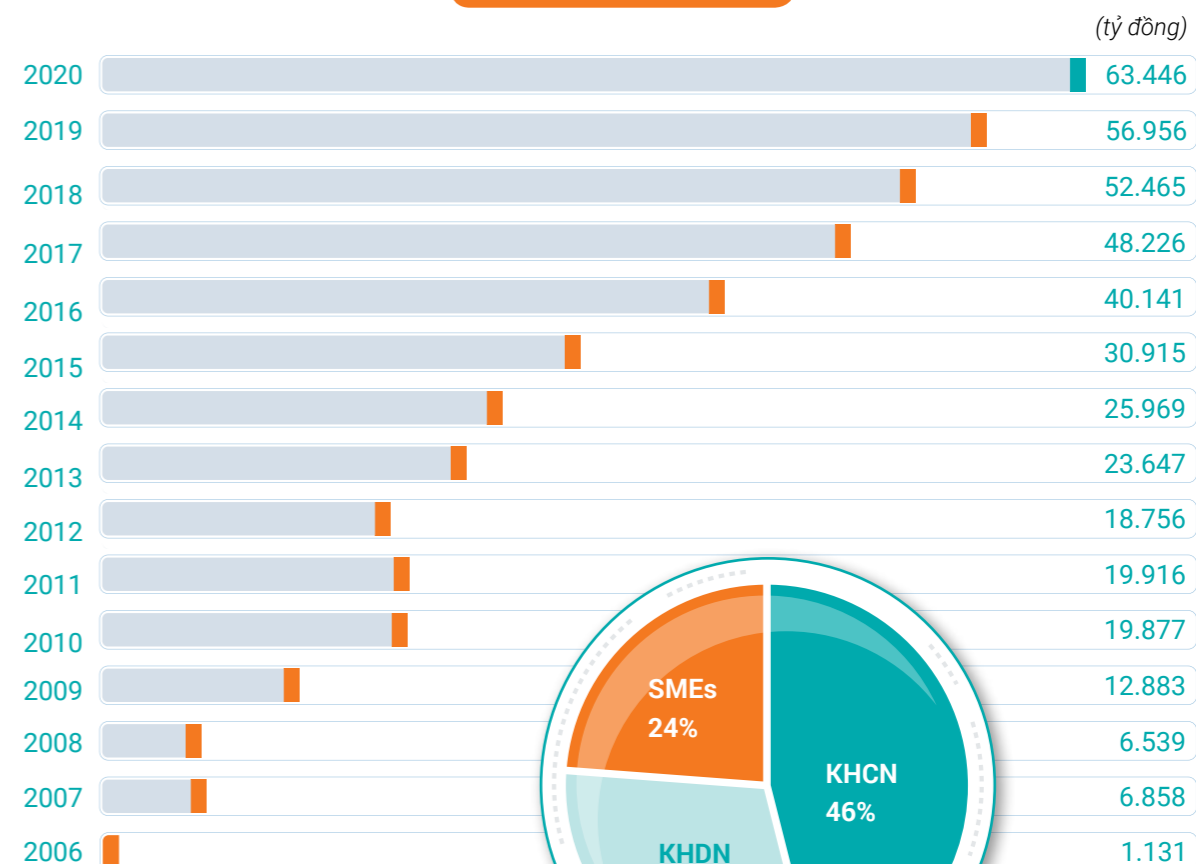
Ghi chú: Số liệu theo BCTC riêng lẻ kiểm toán

CHO VAY KHÁCH HÀNG

Mảng bán lẻ của ABBANK đã gia tăng tỷ trọng, đóng góp gần 70% trong cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng của ABBANK năm 2020.

Với định hướng tập trung vào bán lẻ, hoạt động tín dụng của ABBANK trong các năm qua vận động linh hoạt với nhiều chính sách hỗ trợ và chương trình ưu đãi dành cho khách hàng. Kết quả đến 31/12/2020, tổng cho vay khách hàng đạt 63.446 tỷ đồng, tăng 11,4% so với cuối năm 2019 và hoàn thành 98,4% chỉ tiêu năm 2020. Trong đó, cho vay khách hàng cá nhân đạt tốc độ tăng trưởng 16% và đưa dư nợ cá nhân vượt 29.000 tỷ đồng. Cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ đạt tốc độ tăng 21%. Tính chung mảng bán lẻ đã gia tăng tỷ trọng đóng góp gần 70% trong cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng năm 2020, tỷ trọng này đã tăng khoảng hơn 4% so với năm 2019.

CHO VAY KHÁCH HÀNG



Ghi chú: Số liệu theo BCTC riêng lẻ kiểm toán

Biểu đồ cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (tiếp theo)

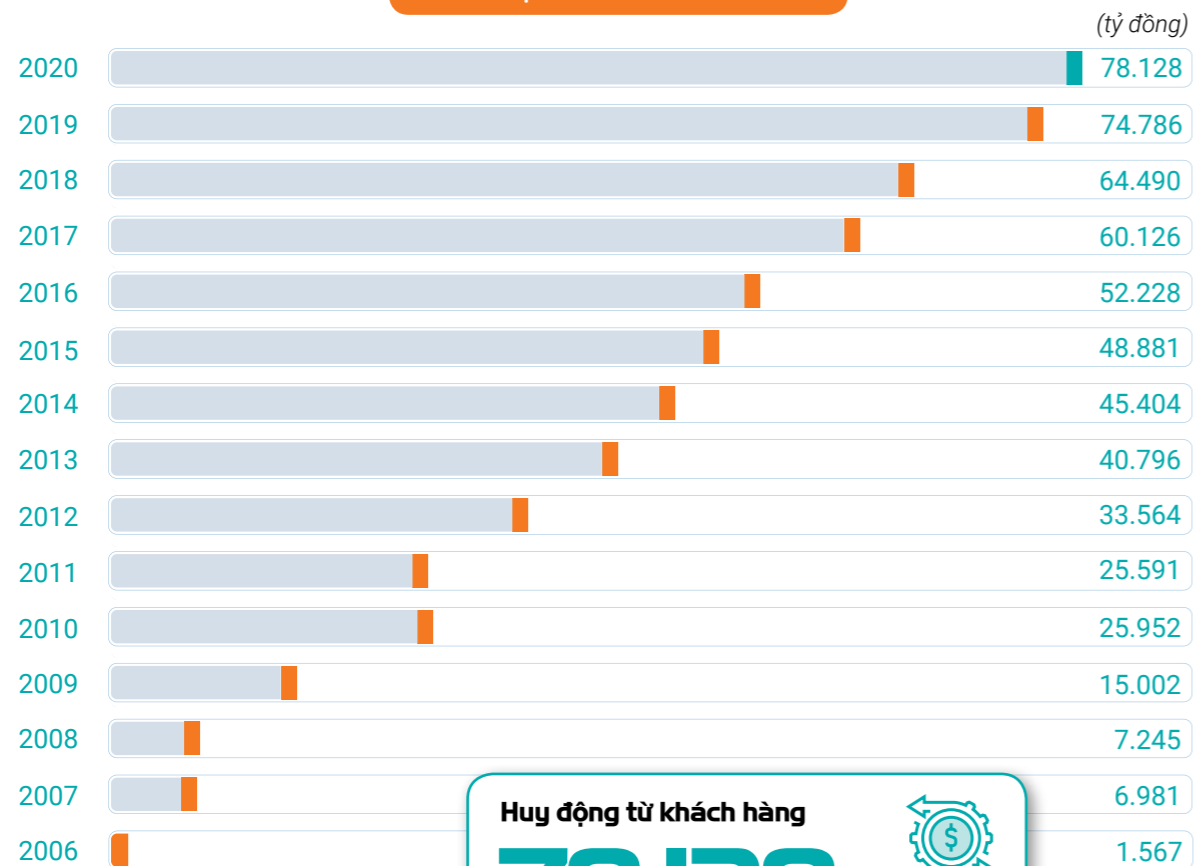
HUY ĐỘNG TỪ KHÁCH HÀNG

Huy động phân khúc khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ đạt tỷ trọng 53% trong cơ cấu huy động từ khách hàng, cho thấy sự dịch chuyển sang bán lẻ khá tương đồng với hoạt động tín dụng tại ABBANK.

Huy động tiếp tục duy trì xu hướng tăng trong năm 2020 với số dư đạt 78.128 tỷ đồng, tăng 4,5% so với cuối năm 2019. Đồng thời, huy động tiếp tục giữ vai trò chủ đạo trong cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng với mức duy trì tỷ trọng 67% trong năm qua, giảm 4% so với cuối năm 2019.

Tận dụng tốt các kênh bán hàng truyền thống cùng với việc phát triển các kênh bán hàng mới kết hợp chính sách lãi suất và bán hàng phù hợp với từng giai đoạn là yếu tố thúc đẩy hoạt động huy động trên toàn hệ thống. Đặc biệt, tương tự các mảng hoạt động khác, hoạt động huy động của phân khúc khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng được tập trung mở rộng với tỷ trọng cao trong cơ cấu huy động từ khách hàng, ở mức 53% vào cuối năm 2020, cho thấy sự dịch chuyển sang bán lẻ khá tương đồng với hoạt động tín dụng.

HUY ĐỘNG TỪ KHÁCH HÀNG



Huy động từ khách hàng

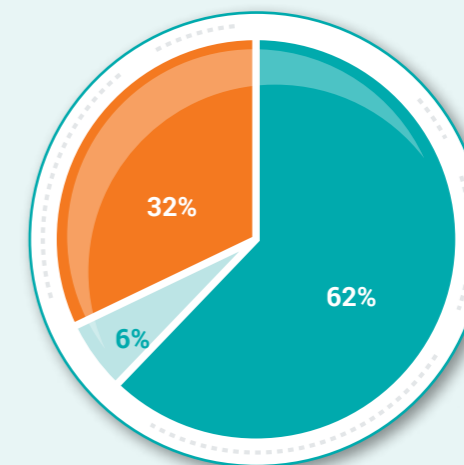
78.128 tỷ đồng
▲ 4,5% so với cuối năm 2019

Ghi chú: Số liệu theo BCTC riêng lẻ kiểm toán

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

Khép lại năm 2020, lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng đạt 1.368 tỷ đồng, tăng 139 tỷ đồng - tương đương tốc độ tăng 11,3% so với năm 2019 và đạt xấp xỉ 101% so với kế hoạch được giao.

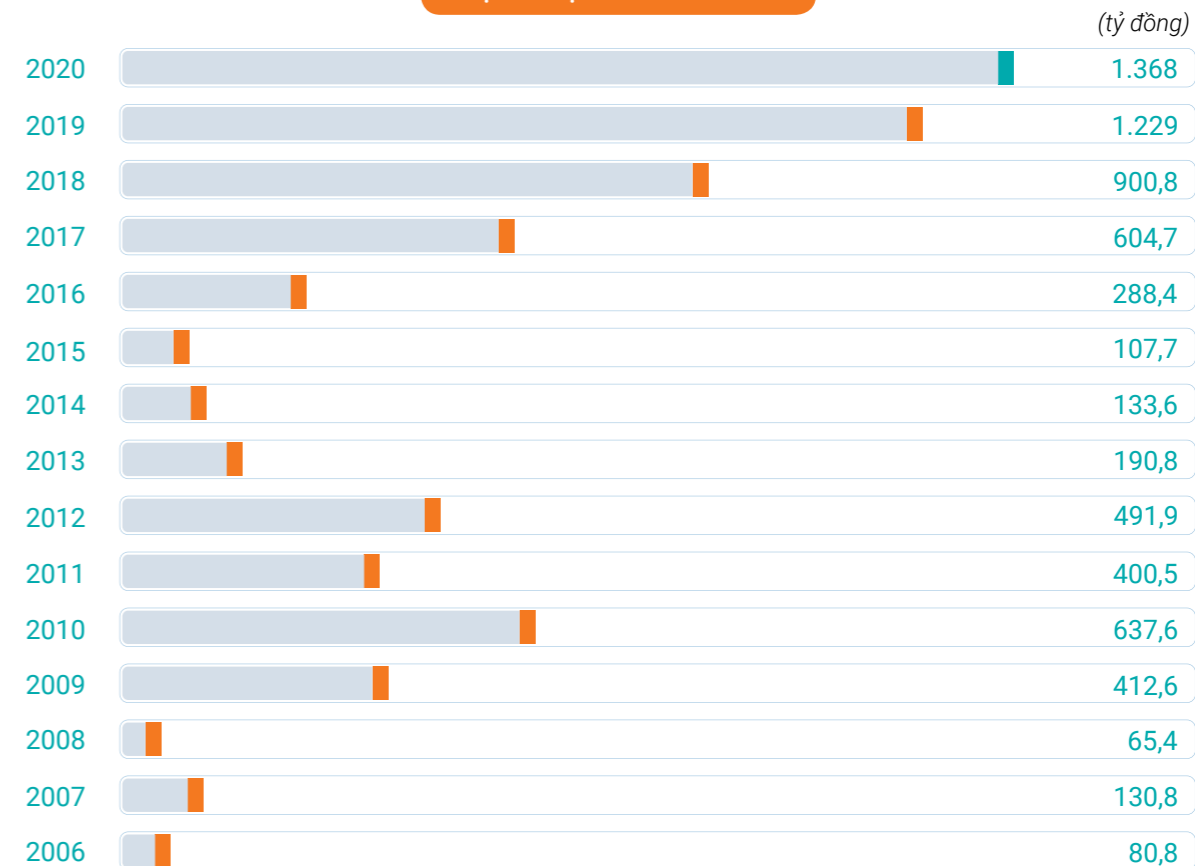
Mức tăng khả quan của lợi nhuận trước thuế là kết quả của việc gia tăng thu nhập hoạt động kết hợp với các biện pháp kiểm soát chi phí chặt chẽ.



Biểu đồ cơ cấu thu nhập

- Thu nhập thuần từ lãi
- Thu nhập khác
- Thu nhập thuần từ dịch vụ

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ



Ghi chú: Số liệu theo BCTC riêng lẻ kiểm toán

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

TÌNH HÌNH TÀI SẢN

Tổng tài sản cuối năm 2020 đạt 116.267 tỷ đồng, tăng 13.780 tỷ đồng, tương đương tăng 13,4% so với thời điểm cuối năm 2019 do dư nợ cho vay tăng 6.490 tỷ đồng, tương ứng Dư nợ tín dụng tăng 6.441 tỷ đồng. Trong đó, huy động từ khách hàng cá nhân và tổ chức kinh tế tăng 3.342 tỷ đồng, tương đương tăng 4,5% so với năm 2019, tạo nguồn tiền cho việc đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng. Điều này cho thấy sự linh hoạt trong việc sử dụng nguồn vốn, mang lại hiệu quả cao hơn, tạo ra nguồn lợi nhuận lớn cho Ngân hàng.



**Huy động từ khách hàng cá nhân
và tổ chức kinh tế tăng**

3.342 tỷ đồng



Dư nợ tín dụng tăng

6.441 tỷ đồng

TÌNH HÌNH NỢ PHẢI TRẢ

ABBANK đã chủ động gia tăng tiền gửi và vay từ các TCTD để đáp ứng các nhu cầu sử dụng nguồn vốn. Tuy nhiên, vẫn đảm bảo cơ cấu nguồn vốn phù hợp với định hướng của NHNN. Việc gia tăng nguồn vốn huy động từ thị trường liên ngân hàng nhằm gia tăng nguồn vốn lưu động, phục vụ cho các mục đích sử dụng vốn ngắn hạn, tạo vòng quay vốn và mang lại lợi nhuận cao hơn cho Ngân hàng. Cụ thể, trong năm 2020, ABBANK đã đẩy mạnh kinh doanh trái phiếu, cho vay ở cả hai thị trường giúp gia tăng thu nhập lãi và các khoản thu nhập khác.

NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ

HƯỚNG ĐẾN QUẢN LÝ TẬP TRUNG NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ VÀ CẢI TIẾN QUY TRÌNH TÁC NGHIỆP

Trong năm 2020, ABBANK tích cực triển khai và ứng dụng công nghệ trong hầu hết công tác quản lý nhân sự, hệ thống đánh giá nhân sự, công tác đào tạo trực tuyến... nhằm nâng cao tính hiệu quả và chính xác, giảm chi phí trong công tác nhân sự. Đồng thời các chính sách quản trị nguồn nhân lực như tuyển dụng, tiền lương và đãi ngộ, thi đua khen thưởng, quản lý công việc, quản lý kỷ luật lao động, đào tạo và phát triển cũng đã dần được cải tiến, hệ thống hóa và gắn kết chặt chẽ với các hoạt động kinh doanh, góp phần nâng cao năng lực quản trị tổ chức.

ABBANK tiếp tục triển khai định hướng quản lý tập trung, hướng tới việc nâng cao chất lượng dịch vụ và cải tiến quy trình tác nghiệp. Trên cơ sở đó, cơ cấu tổ chức của Đơn vị Kinh doanh dần được hoàn thiện theo hướng tập trung cho bộ máy kinh doanh, tinh giản phần vận hành, hướng tới sự minh bạch và chuyên nghiệp trong tác nghiệp.





ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN CÁC CHỈ TIÊU MÔI TRƯỜNG

Cùng với chủ trương định hướng vốn vay tín dụng vào các dự án hoặc doanh nghiệp đầu tư trong lĩnh vực năng lượng tái tạo, năng lượng sạch, các ngành sản xuất và tiêu dùng ít carbon (các-bon), tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên để góp phần bảo vệ môi trường, nâng cao hiệu quả sử dụng tài nguyên, năng lượng thì ABBANK cũng luôn nỗ lực xanh hóa các hoạt động điều hành tổ chức công việc của Ngân hàng nhằm giảm thiểu tác động đến môi trường bằng cách kiểm soát chặt chẽ chi phí vận hành và sử dụng hiệu quả nguồn lực sẵn có.

Cụ thể, các hoạt động nội bộ xanh đã được ABBANK chú trọng thực hiện thông qua việc sử dụng các thiết bị tiết kiệm năng lượng như hệ thống chiếu sáng, điều hòa, máy in, giấy, nước, xây dựng không gian xanh.

Đặc biệt là chương trình phát động và tuyên truyền thực hiện "Lối sống xanh Zero Waste" với quy tắc 5R (Refuse - Reduce - Reuse - Recycle - ROT) nhằm xây dựng một lối sống lành mạnh, một lối sống góp phần bảo vệ thiên nhiên, bảo vệ môi trường và trên hết là bảo vệ sức khỏe của con người.

ABBANK cũng tích cực xây dựng và phát động các hoạt động vì Môi trường Xanh nhằm nâng cao nhận thức cho toàn thể cán bộ nhân viên Ngân hàng cũng như các Cổ đông/Đối tác và các Khách hàng về nhiệm vụ bảo vệ môi trường, từng bước thay đổi những hành vi có ảnh hưởng xấu đến môi trường sống, có ý thức sử dụng hợp lý và tiết kiệm tài nguyên, bảo vệ và cải thiện môi trường, xây dựng nếp sống văn minh thân thiện với môi trường vì sự phát triển bền vững, công bằng và tiến bộ xã hội.

ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN VẤN ĐỀ NGƯỜI LAO ĐỘNG

ABBANK không ngừng cải cách một số điểm trong chính sách tiền lương, đặc biệt cho nhóm nhân sự trực tiếp kinh doanh và Đơn vị Kinh doanh; lộ trình nghề nghiệp cho các vị trí chủ chốt và hỗ trợ xây dựng kế hoạch phát triển nghề nghiệp cá nhân được triển khai và thực hiện hiệu quả, hồ sơ kế nhiệm các vị trí chủ chốt cũng được xây dựng và ban hành nhằm chuẩn bị nguồn lực kế cận kịp thời, phục vụ nhu cầu phát triển.

ABBANK thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo cho nhân viên mới, cho CBNV và các cấp quản lý về kiến thức nghiệp vụ, giá trị văn hóa của ABBANK và các kỹ năng mềm, kỹ năng quản lý - lãnh đạo... Để có hệ thống đánh giá công bằng và minh bạch hơn đối với kết quả làm việc của người lao động, ABBANK triển khai đánh giá theo các phương pháp hiện đại Balanced Scorecard, điều chỉnh và chuẩn hóa hệ thống chỉ tiêu kết quả công việc nhằm thực hiện nhất quán việc đánh giá cán bộ. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá công việc cũng đã và đang được xây dựng và áp dụng từ các cấp lãnh đạo cao nhất tới từng CBNV. Đây chính là cơ sở để đánh giá mức độ hoàn thành công việc và năng suất lao động của từng cá nhân.



ĐÁNH GIÁ LIÊN QUAN ĐẾN TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỘNG ĐỒNG ĐỊA PHƯƠNG

Cùng với việc đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, ABBANK đã và đang ngày càng khẳng định thương hiệu bởi những hoạt động chia sẻ với cộng đồng, tích cực đóng góp vào chủ trương xã hội hóa trong xây dựng và phát triển đất nước. Các chương trình vì cộng đồng, công tác an sinh xã hội được ABBANK thực hiện với sự xuyên suốt từ lĩnh vực giáo dục, xây dựng cơ sở vật chất điện - đường - trường - trạm, y tế, môi trường, đến hỗ trợ đồng bào nghèo, người có hoàn cảnh khó khăn... đã mang lại những hiệu quả tích cực, góp phần nâng cao chất lượng đời sống người dân, phát triển kinh tế - xã hội, qua đó giúp tạo dựng, củng cố niềm tin, sự yêu mến của nhân dân và chính quyền địa phương đối với thương hiệu, hình ảnh ABBANK.

Trong tương lai, ABBANK vẫn sẽ tiếp tục đi theo định hướng là ngân hàng bán lẻ thân thiện, luôn đồng hành với những trải nghiệm của khách hàng, "thân thiện" với khách hàng trong từng sản phẩm dịch vụ, "thân thiện" với xã hội trong các công tác chia sẻ trách nhiệm cùng cộng đồng, hướng đến những giá trị bền vững và lâu dài. Đây chính là một trong những thế mạnh cạnh tranh quan trọng, góp phần vào sự phát triển lâu dài và bền vững của ABBANK.

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG HIỆN ĐẠI VỚI CÁC CÔNG CỤ VÀ NỀN TẢNG CÔNG NGHỆ SỐ

ABBANK luôn kiên trì với mục tiêu phát triển bền vững được dẫn dắt bởi các chiến lược hành động. Cụ thể, theo kế hoạch trung hạn đến 2025, các chương trình hành động tiếp tục ưu tiên tập trung vào phân khúc bán lẻ (KHCN và SMEs), đồng thời củng cố và duy trì phát triển KHDN bền vững, khai thác hiệu quả hệ sinh thái khách hàng từ KHDN trên cơ sở kiểm soát tốt chất lượng tài sản, phù hợp với chính sách rủi ro và mang lại cơ sở vững chắc cho phát triển kinh doanh của Ngân hàng. Cùng với đó, tận dụng và phát huy tối đa các nguồn lực hiện hữu nhằm đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng quy mô và mạng lưới hoạt động.

Các mục tiêu chiến lược được ABBANK triển khai hướng tới mục tiêu phát triển với một thương hiệu, bản sắc riêng biệt, vì lợi ích của khách hàng, cổ đông và có chế độ đãi ngộ hợp lý đối với CBNV của Ngân hàng.

MỘT SỐ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA ABBANK TRONG GIAI ĐOẠN 2021-2025

- Top 8 về ROE trong bảng xếp hạng các ngân hàng thương mại cổ phần tư doanh;
- Thu nhập từ bán lẻ (bao gồm khách hàng cá nhân và SMEs) chiếm tối thiểu 70% Tổng thu nhập thuần từ Thị trường 1; và Thu từ dịch vụ trong nước và quốc tế (bao gồm cả phí bảo lãnh và kinh doanh ngoại tệ) chiếm tối thiểu 20% Tổng thu nhập thuần;
- Thu hút và đạt 2 triệu khách hàng cá nhân có giao dịch;
- Quản trị doanh nghiệp hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Số lượng sản phẩm bình quân sử dụng trên 1 khách hàng đạt tối thiểu 3 sản phẩm;



KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI (tiếp theo)

CÁC KẾ HOẠCH TRỌNG TÂM CỦA NĂM 2021

- Thúc đẩy tăng trưởng dư nợ;
- Kiểm soát tốt quy mô huy động vốn để tiết kiệm chi phí;
- Đẩy mạnh thu dịch vụ trên cơ sở phát huy các nền tảng đã có trước đây, đồng thời phát triển và đẩy mạnh các loại hình thu phí dịch vụ còn nhiều tiềm năng chưa khai thác thông qua các giải pháp:
 - KHDN: Triển khai Phòng Ngân hàng đầu tư (IB) để cung cấp thêm các dịch vụ sản phẩm cho khách hàng;
 - SMEs: Chuyển dịch phân khúc khách hàng trọng tâm từ doanh nghiệp siêu nhỏ sang doanh nghiệp nhỏ và vừa; tăng Số lượng sản phẩm/Khách hàng để tăng hiệu quả phục vụ khách hàng; Sửa đổi các quy chế và ban hành các chương trình thúc đẩy giao dịch bảo lãnh;
 - KHCCN: Triển khai Trung tâm Khách hàng ưu tiên; tập trung cung cấp giải pháp về bảo hiểm, chuyển tiền, thẻ, trái phiếu, chứng chỉ quỹ;
 - Xây dựng đội ngũ bán hàng chuyên biệt về mảng Thanh toán quốc tế để hỗ trợ hoạt động kinh doanh mảng KHDN và SMEs.
 - Tiếp tục triển khai mạnh mẽ mô hình bán hàng tại Quầy.
- Chi trả lương theo năng suất lao động;



- Tổ chức đào tạo và tự đào tạo về kỹ năng, chuyên môn để tăng năng lực nghiệp vụ, năng lực bán hàng và tổ chức bán hàng (Đào tạo bán hàng cho Giao dịch viên, Kho quỹ; Đào tạo phân tích tài chính cho các RM, SRM và Thẩm định);
- Tiếp tục thực hiện tập trung hóa công tác Thẩm định và Vận hành trên cơ sở phù hợp tình hình thực tế, khoảng cách địa lý;
- Ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng, bao gồm:
 - Công tác Bán hàng: Cải tiến hệ thống LOS trên cơ sở tinh gọn quy trình và mẫu biểu; Triển khai bán hàng qua các kênh số và các sản phẩm số (eKYC, vay qua APP, mở thẻ qua APP...); Phát triển hệ thống quản lý số liệu kinh doanh tự động - realtime...
 - Công tác Thẩm định & Phê duyệt: Tinh gọn mẫu biểu để tự động hóa 1 số khâu trong quy trình; Xây dựng hệ thống chấm điểm xếp hạng tín dụng tự động tiến đến phê duyệt tự động 1 số sản phẩm đực lỗ; Xây dựng phần mềm kho giá...
 - Công tác Vận hành: Cải tiến phần mềm Smartform, hệ thống quản lý quỹ tiền mặt.
- Các hoạt động hỗ trợ kinh doanh khác như: Phần mềm theo dõi khuyến nghị (Ban Pháp chế tuân thủ); Tự động hóa báo cáo quản lý danh mục (Khởi QLRR); Tích hợp phê duyệt Voffice, Eoffice và DMS (Khởi Tổng hợp)...

