

NĂM 2015, ACB ĐẶT MỤC TIÊU SẼ LÀ MỘT TRONG BA TẬP ĐOÀN TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG HÀNG ĐẦU VIỆT NAM VỚI QUY MÔ TỔNG TÀI SẢN TRÊN 300.000 TỶ ĐỒNG, VỐN CHỦ SỞ HỮU 15.000 TỶ ĐỒNG, LỢI NHUẬN 7.000 TỶ ĐỒNG.

ACB MƠ CỬA TƯƠNG LAI



Ông NGUYỄN ĐỨC KIÊN - Phó chủ tịch Hội đồng sáng lập Ngân hàng TMCP Á châu (ACB) khẳng định trong các năm tới ACB sẽ tập trung phát triển hai mũi nhọn đó là ngân hàng thương mại ACB với nhiệm vụ bán lẻ và ngân hàng đầu tư ACBS.

TẬP ĐOÀN NGÂN HÀNG Á CHÂU:

Ngân hàng bán lẻ hàng đầu và ngân hàng đầu tư chuyên nghiệp

Hai mũi nhọn ông đưa ra với ACB có khả thi không khi xét đến các yếu tố trên thị trường tài chính Việt Nam hiện nay?

ACB qua năm 2007 đã trở thành ngân hàng TMCP đứng đầu. Theo quy định của WTO, vào năm 2010 lĩnh vực tài chính ngân hàng sẽ hoàn toàn hội nhập, không còn phân biệt giữa ngân hàng nước ngoài hay ngân hàng trong nước. Luật Doanh nghiệp 2005 và Nghị định 139 cho phép thành lập tập đoàn. Trên cơ sở đó, ACB đang từng bước xây dựng mô hình tập đoàn Ngân hàng Á Châu.

Mô hình đó sẽ như thế nào?

Tập đoàn Ngân hàng Á Châu sẽ có hai mũi nhọn: Ngân hàng bán lẻ được phát triển từ khối dịch vụ ngân hàng của ACB hiện nay và ngân hàng đầu tư chuyên nghiệp sẽ phát triển từ Công ty Chứng khoán ACB (ACBS).

Ngân hàng thương mại ACB sẽ gồm công ty tài chính, công ty thẻ, công ty vàng và công ty thuê mua ACB. Ngân hàng đầu tư ACBS gồm công ty quản lý quỹ, công ty đầu tư và công ty bảo hiểm.

Năm 2015, ACB đặt mục tiêu sẽ là một trong ba tập đoàn tài chính - ngân hàng hàng đầu Việt Nam với quy mô tổng tài sản trên 300.000 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu 15.000 tỷ đồng, lợi nhuận 7.000 tỷ đồng. ROE 2015 sẽ lớn hơn 40%, mạng lưới gồm 350 Chi nhánh và phòng giao dịch sẽ cung cấp các sản phẩm tài chính đa dạng theo chuẩn mực quốc tế. Đội ngũ cán bộ - nhân viên của ACB sẽ có khoảng 10.000 người. Giá trị công ty trên thị trường chứng khoán ước đạt trên 8 tỷ đô la Mỹ.

ACB hiện nay có những nền tảng nào để ông đưa ra những tiêu chí như trên?

Điều rất quan trọng là các thành viên hội đồng quản trị đã và đang đồng tâm nhất trí và đoàn kết để đưa ngân hàng phát triển. ACB những năm qua đã đi đầu trong việc đổi mới và tiếp thu cái mới và nhờ đó, thị phần của ngân hàng tiếp tục đứng đầu trong hệ thống ngân hàng cổ phần. Chúng tôi dự kiến tiếp tục nâng thị phần lên tới 20% toàn ngành.

ACB là một ngân hàng kịp thời thích ứng với những thay đổi của môi trường kinh doanh. Ngay như hiện nay, chúng tôi vừa có những thay đổi nhanh để thích ứng với tình hình thị trường trong 3 tháng vừa qua. Hội đồng quản trị của ngân hàng đã xác định trong kế hoạch kinh doanh năm 2008 cần điều chỉnh sao cho phù hợp những thay đổi khó lường trước cũng như áp lực chính sách. Trước năm 2008, ngân hàng đặt các tiêu chí theo những thứ tự ưu tiên là “tăng trưởng nhanh, quản lý tốt, lợi nhuận cao”. Nhưng năm 2008, chúng tôi đặt mục tiêu quản lý tốt lên hàng đầu.

Ngay từ cuối năm 2007, chúng tôi đã có một số dự báo về thanh khoản và có chủ trương giữ thanh khoản cao, chủ động giảm tốc độ tăng trưởng tín dụng. Tỷ lệ cho vay trên tổng tài sản gần như thấp nhất trong hệ thống ngân hàng Việt Nam. Và câu trả lời đã rõ trong ngày hôm nay.

Nói như vậy, tức ngân hàng đã có một chiến lược chủ động trong tình hình thị trường gặp “đèn đỏ”?

Giai đoạn này rất tốt để các công ty chứng khoán nâng công nghệ, củng cố nhân lực, nâng tầm quản lý. Tuy là giai đoạn đèn đỏ song ACBS đang có những bước đi tích cực ba lĩnh vực này để khi thị trường nóng lại chúng tôi sẵn sàng đầu tư vào các công ty có triển vọng phát triển tốt. Ngành nào có triển vọng tốt, lành mạnh, hiệu quả cao chúng tôi sẽ đầu tư mạnh dạn chứ không tự đưa ra rào cản cho mình.

Về phía ngân hàng, chúng tôi là ngân hàng đại chúng, sẽ hướng đến những khách hàng cá nhân có thu nhập trung bình trở lên, các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Ở một đất nước 85 triệu dân, điều dễ làm hơn là triển khai hoạt động ngân hàng bán lẻ. Điều này mọi ngân hàng đều muốn, nhưng để có và giữ thị phần sẽ phải mất rất nhiều công sức.

Tại Việt Nam, mô hình ngân hàng đầu tư gần như chưa có. Trong điều kiện cơ cấu kinh tế đang thay đổi, nhiều hoạt động chuyển đổi ngành nghề đang tăng tốc, mô hình ngân hàng đầu tư sẽ có nhiều điều kiện để phát triển.

Nếu thủ tục không gặp vướng mắc gì thì ACB dự kiến sẽ ra mắt công ty quản lý quỹ, ưu tiên huy động vốn từ các cổ đông ACB cuối quý 3 này.

Công ty Quản lý quỹ ACB trước tiên sẽ nhằm phục vụ cổ đông ACB, sau đó gọi vốn từ nước ngoài với phương châm kinh doanh hiệu quả. Vì thế, chúng tôi không đặt vấn đề gọi nhiều vốn, trước mắt chỉ nên làm các quỹ nhỏ, từ 50-100 triệu đô la Mỹ để đảm bảo khả năng quản lý tốt.

Nếu thị trường tăng trưởng mạnh, ai cũng có thể tham gia và cũng có lãi. Nhưng bây giờ là thời điểm để những người chuyên nghiệp khẳng định mình. Tôi cho rằng đây là lúc tốt để đầu tư.

Công ty quản lý quỹ, công ty vàng ACB cũng sẽ được tập trung đầu tư để tham gia tích cực vào sự phát triển chung của ACB.

Vậy ACB sẽ chuẩn bị gì trước sự có mặt của các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài, vốn rất mạnh về bán lẻ và đầu tư, tại Việt Nam ngay cuối năm 2008 này?

- Trong ngành nghề nào, cạnh tranh cũng là chuyện bình thường. Quan trọng hơn, trong khó khăn mình phải trội hơn để phát triển. Chúng tôi không xem nhẹ cạnh tranh, nghĩ nhiều hơn đến hợp tác cũng như việc tự nâng cấp mình.

TẠI VIỆT NAM, MÔ HÌNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ GẦN NHƯ CHƯA CÓ. TRONG ĐIỀU KIỆN CƠ CẤU KINH TẾ ĐANG THAY ĐỔI, NHIỀU HOẠT ĐỘNG CHUYỂN ĐỔI NGÀNH NGHỀ ĐANG TĂNG TỐC, MÔ HÌNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ SẼ CÓ NHIỀU ĐIỀU KIỆN ĐỂ PHÁT TRIỂN.

Các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài cũng sẽ có lợi thế của họ. Họ có những đối tác toàn cầu, chuyên nghiệp, họ có những bước đi táo bạo, dùng người Việt Nam để khai thác thị trường Việt Nam. Nhưng họ cần thêm thời gian để hiểu thị trường. Tôi tin ACB không ngại bất cứ sự cạnh tranh nào trong quá trình phát triển.

Ông nói gì với cổ đông về tân Chủ tịch HĐQT Trần Xuân Giá?

Thông lệ về quản trị doanh nghiệp quốc tế thường tách biệt giữa chủ sở hữu, người quản trị và người điều hành. Chúng tôi đang đi theo thông lệ quốc tế. Đầu năm tới, tôi cũng sẽ không tham gia trực tiếp quản trị.

Ông Trần Xuân Giá đã nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực kinh tế tổng hợp như tại Ủy ban Vật giá, Chủ nhiệm Văn phòng Chính phủ, Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Ông đã tham gia nhiều trong tiến trình chuyển đổi các mô hình kinh tế và xây dựng luật doanh nghiệp. Ông Giá cũng đã làm cố vấn hội đồng quản trị của ngân hàng trong thời gian qua.

ACB cần một người am hiểu về kinh tế vĩ mô để chèo lái con thuyền ACB trong môi trường kinh doanh rộng hơn và với kinh nghiệm như trên tôi tin ông có thể làm tốt nhiệm vụ ACB cần. Đó là vừa điều hành các hoạt động vừa xây dựng chiến lược phát triển dài hạn cho ngân hàng gắn với những điều kiện về kinh tế vĩ mô.

Không chỉ có ông Trần Xuân Giá, đại hội cổ đông của ACB vừa qua đã bầu hội đồng quản trị gồm những thành viên có nhiều kinh nghiệm trong quản trị, điều hành ngân hàng như các ông Phạm Trung Cang, ông Trịnh Kim Quang, ông Lê Vũ Kỳ, ông Lý Xuân Hải, ông Alain Cany, ông Julian Fong Loong Choon, ông Trần Hùng Huy, ông Dominic Scriven, ông Huỳnh Quang Tuấn, ông Lương Văn Tự. Ông Tự nguyên là thứ trưởng Bộ Thương mại. Đây là những thành viên được mời tham gia hội đồng quản trị nhằm góp phần xây dựng chiến lược phát triển mới của ACB.

ACB có định mua vào cổ phiếu quỹ nếu thị trường chứng khoán sắp tới chưa có biến chuyển mới?

ACB là một cổ phiếu hấp dẫn. Tôi cho rằng cổ đông nên kiên nhẫn. Tôi cũng khẳng định rằng hiện không có quá 10% cổ phiếu ACB được giao dịch trên sàn chứng khoán. 30% cổ phiếu của chúng tôi hiện nằm trong tay cổ đông chiến lược nước ngoài không mua bán. Trên 50% cổ phiếu còn lại của các cổ đông đầu tư lâu dài. Chúng tôi cũng không tính đến việc mua vào cổ phiếu quỹ.