



ACB: Một chiến lược đúng

ACB - Con người là nền tảng của sự phát triển

Năm 1994, Dragon Capital chính thức hoạt động tại Việt Nam. Hai năm sau, năm 1996, chúng tôi đã chính thức trở thành một trong các cổ đông nước ngoài đầu tiên của ACB. Chúng tôi luôn đánh giá cao và tin tưởng vào đội ngũ lãnh đạo của ACB, những người có chuyên môn, có tâm huyết và có tầm nhìn chiến lược. Nhìn lại cách đây hơn 10 năm, khi chúng tôi bắt đầu tiếp cận tìm hiểu cơ hội đầu tư tại ACB, quy mô của ACB cũng như của ngành ngân hàng Việt Nam lúc ấy còn rất nhỏ bé, hoạt động còn nhiều hạn chế, phải đối mặt với nhiều khó khăn về mặt kỹ thuật, công nghệ thông tin... Do vậy, yếu tố về con người đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo của ngân hàng tại thời điểm ấy là một trong những tiêu chí chủ đạo dẫn đến quyết định đầu tư của chúng tôi vào ACB.

ACB - Năng động và sáng tạo trong chiến lược đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ

Cho đến nay, sau 15 năm hoạt động, ACB đã chứng minh được tầm cỡ của mình, trở thành ngân hàng cổ phần lớn nhất, hiệu quả nhất, phát triển nhanh nhất, cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp nhất và an toàn nhất của Việt Nam. Cụ thể vào thời điểm hiện tại, tổng tài sản của ACB xấp xỉ bằng gần một nửa Ngân hàng Vietcombank (VCB), trong khi đó, năm 2005, tổng tài sản của ACB chỉ bằng 17,5% của VCB. Điều đó cũng góp phần minh chứng cho quyết định đúng đắn của chúng tôi. ACB đã có những đóng góp tích cực cho nền kinh tế của TP Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung thông qua việc thực hiện tốt chức năng cầu nối giữa nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các doanh nghiệp, cá nhân cần vốn. Trong đó, ACB đặc biệt quan tâm đến nhóm khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đây cũng là thành phần năng động nhất trong nền kinh tế quốc gia. Bên cạnh đó, ACB còn cung cấp các giải pháp tài chính toàn diện cho nhiều đối tượng khách hàng cá nhân. ACB luôn có những sản phẩm mang tính đột phá, sáng tạo, cụ thể như việc xây dựng trung tâm CallCenter247 để hỗ trợ khách hàng 24/24 giờ, cung cấp các sản phẩm phái sinh và sáng lập sàn giao dịch vàng đầu tiên tại Việt Nam. Hiện nay, ACB đang tiếp tục mở rộng phạm vi hoạt động trên toàn quốc và không ngừng hoàn thiện và bổ sung danh mục sản phẩm, dịch vụ của mình.

ACB - mục tiêu trở thành một trong 3 ngân hàng hàng đầu Việt Nam vào năm 2010

Mặc dù năm 2008 sẽ là năm khó khăn đối với kinh tế Việt Nam, và ngành ngân hàng tất yếu cũng sẽ là ngành bị ảnh hưởng lớn, nhưng sự hồ hởi trong các kế hoạch mở rộng gần đây của các ngân hàng quốc tế cho thấy thị trường ngân hàng Việt Nam vẫn đang rất hấp dẫn. Riêng đối với ACB, chúng tôi nhận thấy ban lãnh đạo của ngân hàng đã có những bước chuẩn bị kỹ lưỡng để vượt qua những khó chung hiện tại, đồng thời xây dựng một chiến lược dài hạn hơn cho sự phát triển bền vững sau này. Gần đây, ACB đã cơ cấu lại tổ chức ngân hàng để hướng tới mô hình của một tập đoàn tài chính. Với việc đại diện của Dragon Capital tham gia vào hội đồng quản trị của ACB chính thức trong đại hội cổ đông vừa qua, như đã từng sát cánh cùng ACB trong những lúc gặp khó khăn, chúng tôi hy vọng sẽ tiếp tục đóng góp được nhiều hơn nữa cho sự phát triển bền vững của ACB trong thời gian tới. Chúng tôi cũng khẳng định mục tiêu đầu tư lâu dài của mình tại ACB và tin tưởng ACB sẽ thành công với mục tiêu trở thành một trong ba ngân hàng hàng đầu Việt Nam vào năm 2010.

DOMINIC SCRIVEN

Giám Đốc

Dragon Capital