

ACB - TÂM NHÌN 2015 CƠ HỘI CỦA NHÀ ĐẦU TƯ



Kính thưa quý vị,

Tôi rất vinh dự được tham dự và phát biểu tại buổi hội thảo ngày hôm nay. Tôi xin được phép tham gia tham luận với tựa đề:

ACB - Tâm nhìn 2015 Cơ hội của nhà đầu tư

Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) được thành lập năm 1993 trong giai đoạn đầu của thời kỳ chuyển đổi kinh tế Việt Nam từ nền kinh tế tập trung, bao cấp tiến dần đến nền kinh tế thị trường. Sau 15 năm hoạt động, ACB, với vốn điều lệ ban đầu rất nhỏ,

chỉ 20 tỷ VND (tương đương 2 triệu USD) và 27 nhân viên, cùng với sự thay đổi, phát triển hàng ngày, hàng giờ của nền kinh tế Việt Nam, được sự ủng hộ và tạo điều kiện của Chính phủ và các bộ, ngành, địa phương, đến hôm nay đã có nguồn vốn chủ sở hữu khoảng 8.000 tỷ VND (tương đương 500 triệu USD), giá trị vốn hoá trên thị trường hiện nay khoảng 18.000 tỷ VND (tương đương hơn 1 tỷ USD). ACB hiện đã có gần 200 chi nhánh và phòng giao dịch với hơn 6.000 nhân viên; tổng tài sản của ACB hiện nay là 120.000 tỷ VND (tương đương 7,5 tỷ USD).

15 năm là khoảng thời gian không quá dài, chúng tôi đã xây dựng ACB từ một ngân hàng TMCP nhỏ trở thành ngân hàng hàng đầu và hiện là ngân hàng lớn thứ 5 ở Việt Nam (chỉ đứng sau 4 ngân hàng quốc doanh lớn). ACB trong nhiều năm đã được các tạp chí có uy tín như The Banker, The Asian Banker, Euromoney, v.v. đánh giá là ngân hàng tốt nhất ở Việt Nam.

Để có được thành công như ngày hôm nay, trong những năm qua, ACB đã vạch ra và nỗ lực thực hiện một loạt các bước đi quan trọng đúng hướng. Với mục tiêu xây dựng ngân hàng phát triển nhanh, bền vững, hiệu quả, ACB ưu tiên tập trung đầu tư vào các lĩnh vực trọng yếu sau:

- Từ năm 1990 trở về trước ở Việt Nam chỉ có hệ thống ngân hàng một cấp, Ngân hàng Nhà nước vừa là Ngân hàng Trung ương vừa là ngân hàng thương mại cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp nhà nước và các hợp tác xã. Vì vậy, ngay từ khi mới thành lập, ACB đã lựa chọn chiến lược phát triển ngân hàng theo hướng phát triển ngân hàng bán lẻ, cung cấp các tiện ích, dịch vụ ngân hàng phục vụ khách hàng mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cá nhân có thu nhập trung bình và trên trung bình.

- ACB luôn đi đầu trong việc cung cấp các sản phẩm mới, đưa các tiện ích của ngân hàng hiện đại đến với khách hàng: ACB là ngân hàng đầu tiên hợp tác với Western Union phát triển mạng lưới chi trả chuyển tiền nhanh từ các nước về Việt Nam. ACB là 1 trong 2 ngân hàng đầu tiên phát hành thẻ tín dụng quốc tế MasterCard và VisaCard ở Việt Nam. ACB cũng là ngân hàng đầu tiên triển khai trung tâm giao dịch bất động sản, trung tâm giao dịch vàng ở Việt Nam.

- Nhận thức rõ vai trò quyết định của công nghệ trong việc phát triển ngân hàng, ACB đã sớm mạnh dạn đầu tư vào công nghệ thông tin. ACB là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam đã đưa vào áp dụng thành công hệ thống Core banking, từ đó cho phép ACB thực hiện giao dịch trực tuyến (online) toàn hệ thống và cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại như Home banking, Internet banking, v.v. cho khách hàng. Đến nay, hệ thống công nghệ thông tin của ACB được đánh giá tương đương trình độ công nghệ thông tin của các ngân hàng trung bình trong khu vực.

- ACB đặc biệt quan tâm đầu tư vào việc tuyển dụng, đào tạo và tái đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên. ACB là ngân hàng TMCP đầu tiên thành lập trung tâm đào tạo của ngân hàng và trung tâm đào tạo của ACB hiện đang đảm bảo việc đào tạo để cung cấp đủ nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn đáp ứng nhu cầu hoạt động của ngân hàng.

- ACB luôn chú trọng việc áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong việc quản trị ngân hàng. Việc quản trị và điều hành ngân hàng được thực hiện theo nguyên tắc công khai, minh bạch trong mọi hoạt động kinh doanh. Tất cả các hoạt động của ngân hàng được kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ, đảm bảo việc kinh doanh của ngân hàng tuyệt đối tuân thủ pháp luật Việt Nam và

áp dụng thông lệ hoạt động ngân hàng quốc tế.

- ACB rất coi trọng việc hợp tác quốc tế, mở rộng quan hệ hợp tác với các tập đoàn và ngân hàng lớn trên thế giới. Từ năm 1996, ACB đã là ngân hàng đầu tiên ở Việt Nam được Thủ tướng Chính phủ cho phép thí điểm bán cổ phần cho cổ đông nước ngoài. Từ năm 2004, ACB cũng là ngân hàng đầu tiên được Thủ tướng Chính phủ cho phép lựa chọn cổ đông chiến lược và ACB đã lựa chọn Ngân hàng Standard Chartered Bank làm cổ đông chiến lược.

- Điều quan trọng nhất là ACB tập trung mọi trí tuệ, nguồn lực để ngày càng nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng nhằm thoả mãn các yêu cầu của khách hàng với mong muốn ngày càng chiếm được niềm tin và sự hài lòng của khách hàng, đối tác, cộng đồng.

Với chiến lược kinh doanh và các bước đi nêu trên, ACB đã dần dần phát triển qua các năm. Đặc biệt, phù hợp với kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của Chính phủ Việt Nam giai đoạn 2005-2010 và tầm nhìn tới 2015. Từ năm 2005 tới nay, ACB đã thực hiện chiến lược tăng tốc phát triển với phương châm “Tăng trưởng nhanh, quản lý tốt, hiệu quả cao”, ACB đã đạt được tốc độ tăng trưởng cao liên tục trong nhiều năm liền và tới nay đã khẳng định được vị trí của mình trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam.

Một vài số liệu dưới đây cho thấy rõ điều đó: trong thị trường huy động vốn, nếu như năm 2005 ACB mới chiếm 3,4% thì năm 2006 đã tăng lên 4,4% và tới cuối năm 2007 ACB chiếm 6,7% thị phần trong tổng huy động vốn từ dân cư và các tổ chức kinh tế ở Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng huy động của ACB năm 2006 so với 2005 là tăng 76%, năm 2007 so với 2006 tăng 92%.

Năm 2008 là năm đặc biệt khó khăn cho các ngân hàng Việt Nam nhưng với sự nỗ lực cao và đã có dự báo đúng tình hình từ cuối năm 2007 nên kết quả hoạt động năm 2008 của ACB là rất khả quan. Chúng tôi cho rằng việc cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã xác định từ đầu năm và tin rằng kết quả kinh doanh năm 2008 sẽ làm các cổ đông của ACB hài lòng.

Mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định, nhưng ACB luôn xác định còn rất nhiều khó khăn ở phía trước, đặc biệt trong tình hình hiện nay thị trường tài chính thế giới đang có nhiều biến động rất xấu, khó lường đã gây nhiều ảnh hưởng đến nền kinh tế và thị trường tài chính ngân hàng ở Việt Nam. Thực tế năm 2008 đã có những diễn biến rất phức tạp gây nhiều xáo trộn lớn trong hoạt động của

hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tình hình này đòi hỏi phải có những dự báo chính xác để ACB có thể điều chỉnh kịp thời lộ trình phát triển, xác định kế hoạch kinh doanh phù hợp với diễn biến hiện nay của tình hình tài chính trong nước và thế giới.

Đầu năm 2008, ACB đã đưa ra kế hoạch phát triển của mình nhằm đưa ACB trở thành Tập đoàn tài chính ngân hàng vào năm 2015 theo hướng:

- Song song với việc phát triển ngân hàng bán lẻ là hoạt động chủ đạo, ACB sẽ đa dạng hoạt động sang các lĩnh vực cho thuê tài chính, hoạt động ngân hàng đầu tư, kinh doanh bảo hiểm, cho vay tiêu dùng, kinh doanh vàng, v.v. là những lĩnh vực còn nhiều tiềm năng phát triển tại Việt Nam.
- Xây dựng mô hình Tập đoàn tài chính ngân hàng trong đó ngân hàng thương mại là công ty mẹ với các công ty con hiện có: Công ty Chứng khoán ACBS, Công ty Cho thuê tài chính ACBL, Công ty Quản lý và khai thác tài sản ACBA, Công ty Quản lý quỹ ACBC. Trong thời gian tới, ACB sẽ thành lập Công ty tài chính ACBF, Công ty Kinh doanh vàng ACBG; ACB sẽ cùng với một công ty bảo hiểm hàng đầu thế giới thành lập công ty liên doanh trong lĩnh vực bảo hiểm.

Mục tiêu định hướng là: Đến năm 2015, ACB là một trong ba tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam về quy mô tổng tài sản, hiệu quả kinh doanh, mức vốn hoá trên thị trường chứng khoán.

Đến nay sau một thời gian triển khai, trong điều kiện môi trường hoạt động đầy khó khăn, thách thức, nhờ dự báo đúng và sát tình hình, kịp thời điều chỉnh kế hoạch hành động, nhanh chóng nắm bắt cơ hội, ACB đã từng bước tiến đến gần mục tiêu đề ra. Điều đó cho phép khẳng định dù trong hoàn cảnh nào ACB vẫn quyết tâm đi theo con đường đã chọn để đạt được mục tiêu đề ra cho năm 2015.

Ban lãnh đạo ACB cùng tập thể cán bộ nhân viên đang nỗ lực hết sức mình để xây dựng ACB trở thành: NGÂN HÀNG Á CHÂU - Ngân hàng của mọi nhà. ■

NGUYỄN ĐỨC KIÊN

*Phó Chủ tịch Hội đồng Sáng lập Ngân hàng Á Châu
trình bày tham luận tại Hội thảo của Russell 20-20
vào ngày 29-31/10/2008*

Chú thích về Hiệp hội Russell 20-20 (Russell 20-20 Association):

Russell 20-20 là một hiệp hội phi lợi nhuận của các nhà lãnh đạo toàn cầu trong ngành tài chính, đại diện cho khoản đầu tư 12 nghìn tỉ USD. Tổ chức này chuyên nghiên cứu môi trường đầu tư ở các thị trường mới nổi, phục vụ cho việc đầu tư.

Mỗi năm hiệp hội tổ chức 2 sự kiện: một cuộc gặp gỡ thường niên kéo dài một ngày rưỡi tại Mỹ và một chuyến viếng thăm kéo dài một tuần đến một thị trường mới nổi nào đó. Cuộc gặp gỡ thường niên tập trung vào xu hướng tài chính và kinh tế toàn cầu cũng như khu vực cụ thể mà hiệp hội sẽ thăm trong năm. Còn chuyến viếng thăm có mục đích giúp cho các thành viên hiểu biết thêm về môi trường đầu tư của nước được viếng thăm thông qua các buổi họp với quan chức chính phủ, lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu, giới học thuật, v.v.

Tuần cuối tháng 10 năm 2008, một phái đoàn khoảng 70 nhà đầu tư của Russell 20-20 đã viếng thăm Việt Nam. Các buổi hội thảo và gặp gỡ được tổ chức vào các ngày 29, 30/10 (tại Thành phố Hồ Chí Minh) và 31/10 (tại Hà Nội).

Nội dung hội thảo khá đa dạng, bao gồm: hệ thống pháp lý về đầu tư, đầu tư cổ quyền tư nhân (private equity), bất động sản, viễn thông, quỹ đầu tư mạo hiểm, thị trường ngân hàng, thị trường chứng khoán, thị trường vốn, năng lượng.

Tham gia thuyết trình gồm có: Công ty Luật Baker & McKenzie, Công ty Luật Freshfields, Công ty Quản lý quỹ Prudential Việt Nam, Mekong Capital, Indochina Holdings, Công ty Quản lý tài sản PXP, MetVuong Real Estate, Dragon Capital, Mobifone, IDG Ventures Vietnam, ACB, Sở giao dịch Chứng khoán Tp. HCM, Petro Vietnam, Bộ Tài Chính, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, và Bộ Kế hoạch và Đầu tư. ■

Nguồn: HIỆP HỘI RUSSELL 20-20