



Phần I : LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG

Định hướng phát triển

3.1 Các mục tiêu chủ yếu năm 2007

Lợi nhuận trước thuế của Tập đoàn	1.500 tỷ đồng
Tổng tài sản tăng 46,6%, đạt	65.000 tỷ đồng
Dư nợ cho vay tăng 46%, đạt	25.010 tỷ đồng
Huy động tiền gửi khách hàng tăng 52,5%, đạt	51.261 tỷ đồng
Chi phí lương	288 tỷ đồng
Mua sắm tài sản cố định và xây dựng cơ bản để phục vụ việc mở rộng mạng lưới và quy mô hoạt động, tổng số tiền dự kiến	721 tỷ đồng
Đầu tư có chọn lựa vào các doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả, tổng mức đầu tư tối đa dự kiến	902 tỷ đồng
Số lượng nhân viên tăng thêm	900 người
Số lượng chi nhánh và phòng giao dịch mới	33

3.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Về trung dài hạn, ACB thực hiện chiến lược tăng trưởng ngang và đa dạng hóa.

3.2.1 Chiến lược tăng trưởng ngang được thể hiện qua ba hình thức.

Tăng trưởng thông qua mở rộng hoạt động.

Hiện nay trên phạm vi toàn quốc, ACB đang tích cực phát triển mạng lưới kênh phân phối tại thị trường mục tiêu, khu vực thành thị Việt Nam, đồng thời nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới để cung cấp cho thị trường đang có và thị trường mới trong tình hình yêu cầu của khách hàng ngày càng tinh tế và phức tạp. Ngoài ra, khi điều kiện cho phép, ACB sẽ mở văn phòng đại diện tại Hoa Kỳ.

Tăng trưởng thông qua hợp tác, liên minh.

Hiện nay, ACB đã xây dựng được mối quan hệ với các định chế tài chính khác, thí dụ như các tổ chức phát hành thẻ (Visa, MasterCard), các công ty bảo hiểm (Prudential, AIA, Bảo Việt, Nhà Rồng), Công ty chuyển tiền Western Union, các ngân hàng bạn (Banknet), các đại lý chấp nhận thẻ, đại lý chi trả kiều hối, v.v. Để thực hiện mục tiêu tăng trưởng, ACB còn hợp tác với các định chế tài chính và các doanh nghiệp khác để cùng nghiên cứu phát triển các sản phẩm tài chính mới và ưu việt cho khách hàng mục tiêu, mở rộng hệ thống kênh phân

phối đa dạng. Đặc biệt, ACB đã có một đối tác chiến lược là Ngân hàng Standard Chartered nổi tiếng về các sản phẩm của ngân hàng bán lẻ và ACB đang nỗ lực trao đổi kinh nghiệm, kỹ năng chuyên môn cũng như công nghệ tiên tiến để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình cho quá trình hội nhập.

Tăng trưởng thông qua hợp nhất và sáp nhập.

ACB từng bước xây dựng năng lực tiếp nhận đối với loại tăng trưởng không cơ học này và thực hiện chiến lược hợp nhất và sáp nhập khi điều kiện cho phép.

3.2.2 Đa dạng hóa

Đa dạng hóa là một chiến lược tăng trưởng khác mà ACB quan tâm thực hiện. ACB đã có Công ty Chứng khoán (ACBS), Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản (ACBA), đang thành lập Công ty Cho thuê tài chính và chuẩn bị thành lập Công ty Quản lý quỹ. Với vị thế cạnh tranh đã được thiết lập khá vững chắc trên thị trường, trong thời gian sắp tới, ACB có thể xem xét thực hiện chiến lược đa dạng hóa tập trung để từng bước trở thành nhà cung cấp dịch vụ tài chính toàn diện thông qua các hoạt động sau đây:

- Cung cấp và tăng cường quan hệ hợp tác với các công ty bảo hiểm để phối hợp cung cấp các giải pháp tài chính cho khách hàng.
- Nghiên cứu thành lập công ty thẻ (phát triển từ trung tâm thẻ hiện nay), công ty tài trợ mua xe.
- Nghiên cứu khả năng thực hiện hoạt động dịch vụ ngân hàng đầu tư.