

ATM được hy vọng sẽ nâng cao chất lượng dịch vụ cho các chủ tài khoản trong nước của ACB, thì hai dịch vụ thẻ JCB và séc du lịch được mong đợi sẽ giúp gia tăng đáng kể tiện ích các đối tượng khách du lịch. Thêm vào đó, ACB còn phối hợp với Công ty ACBR đưa ra những dịch vụ mới có giá trị gia tăng cao và sự an toàn trong giao dịch bất động sản cho khách hàng với việc nâng cấp Siêu thị địa ốc ACB thành Sàn giao dịch bất động sản ACB, và triển khai thêm hàng loạt dịch vụ mới (mà quan trọng nhất là dịch vụ thẩm định tài sản).

Các tiến bộ ấy đã làm cho vị thế của ACB tiếp tục được củng cố. Trong bối cảnh hàng loạt ngân hàng nước ngoài mở chi nhánh tại Việt Nam làm cho thị phần của các ngân hàng cổ phần nhìn chung là giảm sút thì thị phần tổng huy động và cho vay của ACB cuối năm 2008 vẫn chiếm lần lượt 6% và 3% toàn ngành, giữ nguyên so với năm 2007. Sau ba năm niêm yết, đến ngày 19/3/2009, ACB đã có gần 24.000 cổ đông.

#### 4. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

Năm 2009 dự báo sẽ khó khăn hơn 2008. Xuất phát từ bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế (tăng trưởng kinh tế có thể chậm lại; xuất khẩu khó khăn; giải ngân đầu tư nước ngoài nhiều khả năng suy giảm; niềm tin của giới đầu tư sẽ không còn cao như năm 2007-2008...), các NHTM nhiều khả năng sẽ phải đối mặt với rủi ro ngày càng lớn hơn trong hoạt động tín dụng, phải đương đầu với rủi ro tỷ giá không chỉ của chính mình mà còn từ phía khách hàng. Đó là chưa kể đến việc môi trường lãi suất có thể sẽ thay đổi rất nhanh và các biến động xấu trong kinh tế có thể sẽ ảnh hưởng đến hành vi của rất nhiều bên liên quan gây ra ngày càng nhiều những rủi ro vận hành (pháp lý, gian lận, vi phạm cam kết...).

Trong tình hình này, mục tiêu “Quản lý tốt, lợi nhuận hợp lý, tăng trưởng bền vững” là xương sống cho chiến lược của ACB. Về quản lý, ACB sẽ tập trung tăng cường năng lực quản lý các loại rủi ro song song với việc quản lý chi phí và quản lý năng suất toàn hệ thống để chống lãng phí. Về kết quả kinh doanh, ACB dự kiến sẽ phấn đấu đạt lợi nhuận trước thuế năm 2009 cao hơn năm 2008, đồng thời duy trì chỉ số ROE không dưới 30% như cam kết từ nhiều năm nay của ACB đối với các cổ đông. Với mục tiêu tăng trưởng bền vững, ACB dự định sẽ tăng trưởng quy mô ở mức 35% trong năm

2009, và đây cũng sẽ là năm đầu tiên ACB đặt yêu cầu nâng cao năng suất lao động của hệ thống thông qua việc đảm bảo tăng trưởng nhân sự chậm hơn tăng trưởng quy mô.

Để thực thi chiến lược nêu trên, một số chỉ tiêu hoạt động chính của năm 2009 như sau: lợi nhuận trước thuế đạt mức 2.700 tỷ đồng; ROE ở mức trên 30%; tỷ lệ nợ xấu từ nhóm 3 trở đi không vượt quá 1,2%; mở thêm 48 chi nhánh và phòng giao dịch mới; tuyển dụng thêm khoảng 600 nhân viên mới; đưa tổng dư nợ lên mức 65.000 tỷ đồng, tổng huy động tiền gửi khách hàng lên mức 130.000 tỷ đồng và tổng tài sản lên mức 170.000 tỷ đồng.

Nhận thức được những thách thức đang chờ đợi trong năm 2009, Ban điều hành của ACB đã đặc biệt dành nhiều thời gian cùng với Hội đồng sáng lập và Hội đồng quản trị đánh giá xem xét các kịch bản tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam nhằm dự báo các cơ hội dù rất ngắn hạn có thể có trong năm 2009 để chuẩn bị các phương án đối ứng. Dựa trên kinh nghiệm tích lũy được trong ứng phó với tình trạng biến động khẩn cấp của năm 2008, và nỗ lực chung của tập thể ACB, Ban điều hành tin tưởng rằng 2009 sẽ tiếp tục là một năm ACB vượt qua thách thức và hoàn thành kế hoạch, góp phần vào việc hiện thực hóa mục tiêu đưa ACB thành tập đoàn tài chính hàng đầu của Việt Nam vào năm 2015.