

## BÁO CÁO

### Về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 và Kế hoạch năm 2011

Năm 2010 nền kinh tế Việt Nam đã có sự phục hồi, tuy nhiên môi trường kinh tế vĩ mô vẫn còn tồn tại một số bất cập như nhập siêu vẫn ở mức cao gây áp lực lên cán cân thanh toán, thị trường bất động sản không ổn định, chỉ số giá tiêu dùng cả năm vượt dự kiến, đặc biệt là giá vàng và tỷ giá ngoại tệ biến động bất thường, nhất là những tháng cuối năm. Môi trường kinh tế vĩ mô đã tác động không nhỏ đến hoạt động của hệ thống ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (Habubank) nói riêng. Với nỗ lực vượt bậc, Habubank đã hoàn thành hầu hết các nhiệm vụ được giao tại Đại hội đồng cổ đông lần thứ XIX.

#### I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010:

##### 1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2010	% hoàn thành kế hoạch
1. Tổng tài sản	37.988	<b>108,54%</b>
2. Trái phiếu chuyển đổi phát hành	1.050	<b>100%</b>
3. Tổng huy động	33.289	<b>110,96%</b>
4. Tổng dư nợ	18.684	<b>116,78%</b>
5. Lợi nhuận trước thuế	602	<b>100,33%</b>
6. ROAE trước thuế	17,74%	-
7. ROAA trước thuế	1,79%	-
8. Tỷ lệ nợ quá hạn (NPL)	2,39%	<b>100%</b>
9. Cổ tức trong năm 2010	12%	<b>100%</b>

Năm 2010 Habubank tiếp tục thực hiện chính sách quản trị rủi ro theo hướng thận trọng và giữ vững các tỷ lệ an toàn theo chuẩn quốc tế và quy định của Ngân hàng Nhà Nước (“NHNN”). Hội đồng quản trị và Ban điều hành Habubank luôn duy trì và đặt sự phát triển bền vững, tối đa hóa lợi ích cho cổ đông làm nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động kinh doanh.

Habubank vẫn tiếp tục tập trung nâng cao khả năng huy động vốn và chuyển đổi hữu hiệu cơ cấu thu nhập chủ yếu dựa vào tín dụng sang gia tăng các mảng kinh doanh mang lại thu nhập về phí và phi tín dụng cho Habubank. Năm 2010 được đánh giá là năm chuyển đổi cơ bản nguồn thu nhập của Habubank từ tập trung vào tín dụng sang các nguồn thu phi tín dụng.

**Habubank đã tích cực đẩy mạnh công tác huy động**, đảm bảo nguồn vốn hoạt động dồi dào, an toàn và đảm bảo thanh khoản cao. Tổng nguồn vốn huy động tại thời điểm 31/12/2010 đạt 33.289 tỷ đồng, tăng trưởng 30,69% so với 31/12/2009 và vượt 10,96% so với kế hoạch, đáp ứng nhu cầu cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của Habubank và kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng.

**Tăng trưởng Tín dụng** so với năm 2009 là 39,87% và đạt 116,78% so với kế hoạch. Tổng dư nợ cho vay khách hàng tại thời điểm 31.12.2010 đạt 18.684 tỷ đồng. Habubank đã vận dụng tốt các hỗ trợ của chính sách Nhà nước nhưng luôn đảm bảo phù hợp với nguồn vốn huy động. Năm 2010, tỷ lệ nợ quá hạn của Habubank là 2,39% hoàn thành kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao (<3%).

**Tăng trưởng Tổng tài sản:** tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2010 đạt 37.988 tỷ đồng, tăng trưởng 29,92% so với năm 2009 và đạt trên 100% so với kế hoạch của Đại hội đồng cổ đông. Chất lượng tài sản của Habubank tiếp tục được giữ vững và duy trì ở mức tốt.

**Tỷ lệ An toàn vốn:** tính bằng Tổng vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản có rủi ro. Năm 2010, tỷ lệ an toàn vốn của Habubank đạt 12,29%, vượt kế hoạch của Đại hội đồng cổ đông XIX đề ra là trên 10% và luôn đạt tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định của NHNN.

**Lợi nhuận thuần:** Năm 2010, Lợi nhuận thuần trước thuế và sau khi trích dự phòng đạt 602 tỷ đồng. Cơ cấu thu nhập đã có sự thay đổi cơ bản theo hướng gia tăng các khoản thu nhập từ hoạt động phi tín dụng. Tỷ lệ thu nhập phi tín dụng tăng từ 27,02% năm 2009 lên 40,79% năm 2010. Với mức lợi nhuận này, tỷ lệ **ROAE** tính trên vốn chủ sở hữu bình quân của Habubank đạt 17,74% trước thuế. Habubank đã tạm ứng tỷ lệ cổ tức bằng tiền mặt cho các cổ đông như kế hoạch đã đặt ra là 12%.

**Tỷ suất hiệu quả sử dụng tài sản (ROAA):** được tính bằng Lợi nhuận thuần trên Tổng Tài sản có bình quân. Năm 2010, ROAA của Habubank đạt 1,79% trước thuế. Môi trường kinh doanh trong nước và thế giới biến động theo chiều hướng bất lợi, đạt được tỷ lệ này là một kết quả tích cực.

## **2. Các nhiệm vụ chính thực hiện trong năm 2010:**

- 1.1. **Triển khai thành công kế hoạch niêm yết cổ phiếu Habubank tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX).** Việc niêm yết cổ phiếu Habubank đã giúp nâng cao thương hiệu và hình ảnh của Habubank trên thị trường tài chính trong và ngoài nước; đồng thời khơi mở kênh huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán; tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu và gia tăng lợi ích cho cổ đông của Habubank.
- 1.2. **Hoàn thành kế hoạch phát hành 1.050 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi mà Đại hội đồng cổ đông lần XIX giao.** Mặc dù môi trường kinh tế khó khăn, nhưng niềm tin của các cổ đông và nhà đầu tư đối với Habubank vẫn ở mức cao, thể hiện qua việc cổ đông/nhà đầu tư tiếp tục đầu tư mua trái phiếu chuyển đổi của Habubank, trong đó Ngân hàng Deutsche Bank vẫn tiếp tục mua thêm trái phiếu chuyển đổi, duy trì tỷ lệ sở hữu 10% vốn điều lệ của Habubank.
- 1.3. Để đáp ứng yêu cầu triển khai kế hoạch phát triển chiến lược giai đoạn 2010-2014, trong năm 2010 **Habubank đã hoàn thiện việc tổ chức kinh doanh theo khối mảng kinh doanh** để định rõ ra các nguồn thu nhập, chi phí, đồng thời phát

triển kinh doanh nhanh và mạnh mẽ, hiệu quả hơn (Khối Nguồn vốn, Khối đầu tư, Khối Ngân hàng doanh nghiệp và Khối Ngân hàng cá nhân...).

- 1.4. ***Hoàn thành việc việc phát hành 1.400 tỷ đồng trái phiếu thường*** nhằm gia tăng nguồn vốn trung dài hạn đáp ứng yêu cầu phát triển và mở rộng hoạt động kinh doanh.
- 1.5. ***Tiếp tục mở rộng phạm vi hoạt động*** thông qua việc phát triển các kênh phân phối (điểm giao dịch, ATM...) và đẩy mạnh việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng (sản phẩm dịch vụ ngân hàng cá nhân, sản phẩm dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp, dịch vụ ngân hàng tự động, dịch vụ ngân quỹ...). Habubank đã hoàn thành kế hoạch mở rộng mạng lưới năm 2010 mà Đại hội đồng cổ đông lần thứ XIX giao. Kết quả cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phát triển được thể hiện qua một số chỉ tiêu doanh số: tổng nguồn huy động vốn (tăng 30,69% so với năm 2009), Tổng dư nợ tín dụng (tăng 39,87% so với 2009), doanh số chuyển tiền (tăng 25% so với 2009), doanh số kiều hối (tăng 69% so với 2009)....v...v...

### **3. Tình hình thực hiện các hoạt động hỗ trợ kinh doanh:**

#### **3.1. Về tổ chức và mạng lưới:**

- (i) Từng bước thực hiện mô hình tổ chức mới: phân mảng – khối kinh doanh, đồng thời từng bước triển khai việc xây dựng kế hoạch kinh doanh và đề xuất chính sách bán hàng theo khối/mảng kinh doanh (dịch vụ ngân hàng cá nhân, dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp). Việc tổ chức quản lý luồng thông tin kinh doanh theo khối khách hàng và mảng kinh doanh với các Giám đốc Khối chuyên trách trong năm 2010 bước đầu đã tạo thuận lợi trong điều hành kinh doanh hàng ngày của Ban Điều Hành, cũng như trong chỉ đạo chiến lược của HĐQT. Công tác hoàn thiện cơ chế - chính sách theo các mảng/khối kinh doanh đã được triển khai một cách đồng bộ. Cách thức tổ chức triển khai và quản lý kinh doanh mới theo hướng ngân hàng hiện đại sẽ giúp Habubank phát triển mạnh mẽ hơn trong thời gian tới.
- (ii) Bên cạnh đó nhiệm vụ đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có chất lượng cao để đáp ứng yêu cầu phát triển ngân hàng trong quá trình cạnh tranh và hội nhập là một yêu cầu cấp thiết. Trong năm Habubank đã cử 3.164 lượt cán bộ tham gia 140 khóa đào tạo trong và ngoài nước. Đội ngũ cán bộ của Habubank tăng cả về quy mô và chất lượng, tính đến 31.12.2010 tổng số CBNV Habubank là 1.464 người, tăng 364 người.
- (iii) Mở rộng đa dạng kênh phân phối và cung ứng dịch vụ đảm bảo tuân theo nguyên tắc cần trọng và hiệu quả. Năm 2010 Habubank đã mở thêm 20 chi nhánh và điểm giao dịch tại các trung tâm kinh tế (Hà Nội, TP. HCM và Hải Phòng), nâng tổng số điểm giao dịch trên toàn quốc đạt 70 điểm, tất cả đều đạt hiệu quả hoạt động và an ninh tốt. Mức độ gia tăng mạng lưới hoàn thành kế hoạch 100%.

#### **3.2. Hoạt động hỗ trợ bán hàng:**

- (i) Trong năm 2010 Habubank đã thực hiện triển khai xây dựng chính sách khách hàng thống nhất trên toàn khối, trong đó chú trọng việc xây dựng hệ thống chính sách chăm sóc khách hàng. Công tác phân loại khách hàng để xây dựng chính sách khách hàng theo nhóm khách hàng đã được Habubank ưu tiên đặt lên hàng đầu để có thể chăm sóc khách hàng một cách toàn diện nhất. Bên cạnh các chương

trình chăm sóc khách hàng thường xuyên được triển khai tích cực để duy trì sự gắn bó, trung thành của khách hàng Habubank, việc liên tục phát triển và thay đổi sản phẩm phù hợp với nhu cầu khách hàng và cơ hội thị trường luôn là nhiệm vụ trọng tâm của Ngân hàng.

- (ii) Trong năm 2010, HBB được vinh dự đón nhận 13 bằng khen, giải thưởng của các tổ chức trong và ngoài nước, tiêu biểu là giải thưởng Sao vàng đất Việt và giải thưởng Ngân hàng TTQT xuất sắc trong năm. Đặc biệt, Habubank tiếp tục được NHNN đánh giá là Ngân hàng loại A.

## II. TỔNG HỢP KQKD VÀ PHƯƠNG ÁN PHÂN CHIA LỢI NHUẬN NĂM 2010:

*Đơn vị: triệu đồng*

CHỈ TIÊU	GIÁ TRỊ
<b>I. KẾT QUẢ LỢI NHUẬN 2010</b>	
1. Thu nhập từ hoạt động	1.264.328
2. Chi phí hoạt động (đã bao gồm chi phí dự phòng)	662.531
3. Lợi nhuận trước thuế	<b>601.797</b>
4. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	125.476
<b>5. Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>476.321</b>
<b>II. PHƯƠNG ÁN PHÂN CHIA LỢI NHUẬN</b>	
1. Lợi nhuận năm trước để lại	84.222
2. Trích các quỹ năm hiện hành	(69.936)
<b>3. Chia lãi cổ đông hiện hành (12%)</b>	<b>(360.000)</b>
<b>4. Lợi nhuận để lại</b>	<b>130.606</b>

## III. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ VÀ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NĂM 2011

### 1. Dự báo môi trường kinh tế Việt Nam 2011:

- 1.1. Trong năm 2011 và cả thời gian trước mắt, nền kinh tế tiếp tục phải giải bài toán tăng trưởng thiếu bền vững, cơ cấu kinh tế chuyển dịch chậm, hiệu quả đầu tư thấp... Đặc biệt giá cả nhiều mặt hàng sẽ tăng nhanh do sự khởi đầu chuỗi điều chỉnh giá một loạt mặt hàng và sản phẩm đầu vào quan trọng của nền kinh tế, điều này làm tiềm ẩn nguy cơ lạm phát cao trở lại. Nợ công tiếp tục ở mức cao và đi liền với sự gia tăng sức ép tín dụng quá hạn do cho vay lãi suất cao trong năm 2010.
- 1.2. Chính sách tiền tệ trong năm 2011 theo hướng thận trọng, chủ động và linh hoạt, trong đó có sự phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô. Với định hướng này, các chỉ tiêu chính trong năm 2011 sẽ được điều chỉnh theo xu hướng giảm so với các chỉ tiêu trong năm 2010. Theo đó, tổng phương tiện thanh toán trong năm tới được không chế tăng ở mức 21-24%, tín dụng đối với nền kinh tế tăng khoảng 20% (so với mức mục tiêu 25% của năm 2010) và tập trung mạnh cho sản xuất. Thị trường vàng và thị trường ngoại tệ cũng sẽ được theo dõi và quản lý chặt chẽ hơn.

- 1.3. Xu hướng chính các NHTM trong nước là đẩy mạnh phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại. Hướng tới việc phát triển các mảng dịch vụ phi tín dụng nhằm thu về cho ngân hàng các nguồn lợi nhuận ít rủi ro hơn. Xu hướng thứ hai là tăng cường quản trị rủi ro để tránh khủng hoảng. Và xu hướng thứ ba là đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh theo xu hướng mở rộng phạm vi sang nhiều lĩnh vực nhằm phân tán rủi ro, phát triển theo xu hướng chuyên môn hóa cao, góp phần tăng thu nhập.

Có thể thấy triển vọng phát triển ngành còn rất lớn, tuy nhiên các yếu tố cạnh tranh cũng sẽ ngày càng khốc liệt khi thị trường không chỉ dành riêng cho các tổ chức trong nước mà sẽ có sự góp mặt của các định chế tài chính lớn mạnh nước ngoài. Bên cạnh đó, các ngân hàng cũng đặc biệt quan tâm đến những tiêu chuẩn pháp lý mới và đặc biệt quan tâm về những biến động khó lường của lãi suất và tỷ giá.

## **2. Phương hướng nhiệm vụ chính năm 2011:**

Trên cơ sở những dự báo những cơ hội và thách thức về môi trường kinh tế trong và ngoài nước, năm 2011 Habubank tiếp tục duy trì chính sách quản trị rủi ro theo quan điểm thận trọng, đồng thời Ngân hàng phải nâng cao được rõ rệt năng lực và vị thế cạnh tranh. Để đạt được mục tiêu dài hạn đó, năm 2011 Habubank phấn đấu thực hiện các nhiệm vụ chính sau:

- 2.1. Tiếp tục nâng cao năng lực vốn, quản trị điều hành, nguồn nhân lực và hoàn thiện hạ tầng công nghệ thông tin đảm bảo các mục tiêu phát triển thị phần bằng cách:
- (i) Đa dạng hóa các kênh nhằm tăng vốn chủ sở hữu cho Ngân hàng;
  - (ii) Bổ sung và hoàn thiện bộ máy quản trị điều hành để nâng cao năng lực điều hành Ngân hàng trong giai đoạn mới, bên cạnh việc không ngừng nâng cao trình độ các cấp quản lý, nhân viên đi kèm với chính sách đãi ngộ hợp lý và cạnh tranh.
  - (iii) Hoàn thiện và nâng cao hạ tầng thông tin để đảm bảo mở rộng và phát triển thêm các kênh cung ứng dịch vụ mới từ xa cũng như đáp ứng tốt nhu cầu của công tác quản trị điều hành, hỗ trợ hiệu quả quản trị rủi ro.
- 2.2. Tiếp tục nâng cao năng lực tài chính cho ngân hàng bằng việc phát hành trái phiếu chuyển đổi, tạo điều kiện gia tăng năng lực tài chính và cạnh tranh cho Ngân hàng.
- 2.3. Tiếp tục triển khai phương án chuyển đổi mô hình tổ chức công ty chứng khoán HBBS theo hướng đa sở hữu nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho C/ty chứng khoán thu hút các nguồn lực tốt hơn để phát triển.
- 2.4. Đa dạng hóa các nguồn thu kinh doanh, tận dụng thời cơ mở rộng danh mục đầu tư vào các ngành có tiềm năng và hiệu suất đầu tư tốt nhằm đảm bảo thu nhập dài hạn ổn định cho Ngân hàng.
- 2.5. Tích cực mở rộng mạng lưới, mở thêm các điểm giao dịch mới tại các địa bàn trọng điểm như: Hà Nội, Hải Dương, Nha Trang – Khánh Hòa, Long An, Đồng Nai, địa bàn Hồ Chí Minh và vùng kinh tế phát triển khác ở khu vực phía nam.
- 2.6. Đẩy mạnh việc phát triển hình ảnh Ngân hàng, đặc biệt là trên các địa bàn mới mở điểm giao dịch và khu vực Phía Nam.
- 2.7. Nâng cao hiệu quả hoạt động marketing và phát triển sản phẩm mới cho từng mảng kinh doanh phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu.

### 3. Về các chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2011:

Chỉ tiêu	Đơn vị: Tỷ đồng	
	Giá trị Đến 31/12/2011	Tăng trưởng (%)
1. Tổng tài sản	45.500 – 46.500 tỷ VND	20-22%
2. Phát hành trái phiếu chuyển đổi	960 tỷ VND	-
3. Tổng huy động	40.000 – 41.000 tỷ VND	20-23%
<i>Trong đó: huy động thị trường 1</i>	24.000 – 26.000 tỷ VND	20-30%
4. Tổng dư nợ	22.000 – 23.000 tỷ VND	18-22%
5. Tỷ trọng thu nhập thuần từ phí và HD phi tín dụng (%/tổng thu nhập thuần hoạt động)	15-18%	
6. Lợi nhuận trước thuế	700-750 tỷ VND	16-25%
7. ROAE trước thuế	18%	
8. ROAA trước thuế	1,5%	
9. Tỷ lệ nợ quá hạn (NPL)	<3%	
10. Cổ tức dự kiến	12-14%	
11. Mạng lưới	89 điểm giao dịch	
12. Xếp loại Ngân hàng	Loại A	

Năm 2010 Habubank tiếp tục khẳng định sự ổn định vững chắc và đảm bảo hiệu quả hoạt động. Hình ảnh và vị thế của Habubank tiếp tục được củng cố vững chắc trên thị trường trong nước và quốc tế, giá trị cốt lõi cho cổ đông của Habubank tiếp tục được duy trì một cách tích cực. Có được những thành quả này, Habubank phải kể đến sự tin tưởng của quý vị cổ đông, sự ủng hộ của NHNN và các cơ quan quản lý Nhà Nước các cấp, đặc biệt nỗ lực vượt bậc, tinh thần trách nhiệm của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và nhất là đội ngũ cán bộ công nhân viên Habubank đã đoàn kết và tận tâm vì sự phát triển của Ngân hàng, vì lợi ích của các cổ đông.

*Nhân dịp này, xin kính chúc quý Cổ đông và Gia đình một năm mới An khang - Thịnh vượng!*

**TM/ HĐQT NGÂN HÀNG TMCP NHÀ HÀ NỘI  
CHỦ TỊCH**

*(Đã ký)*

**Nguyễn Văn Bằng**