

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Ngân hàng TMCP Nam Việt

Năm 2012, nền kinh tế Việt Nam và lĩnh vực tài chính tiền tệ, ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn. Ngay từ đầu năm, Ngân hàng Nhà nước đã phát đi thông điệp năm 2012 là ưu tiên kiềm chế lạm phát, giữ mức tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý; điều hành lãi suất theo hướng giảm dần, giữ tỷ giá ổn định; xử lý nợ xấu và tập trung triển khai quyết liệt việc cơ cấu lại các tổ chức tín dụng, đảm bảo giữ vững an toàn hệ thống ngân hàng. Trước tình hình đó, Navibank đặt mục tiêu tái cấu trúc lại toàn diện Ngân hàng, duy trì một mức tăng trưởng ổn định, đảm bảo an toàn hoạt động tạo nền tảng phát triển bền vững trong tương lai. Tôi xin phép thay mặt Ban điều hành báo cáo các kết quả 2012 và định hướng 2013 của Ngân hàng.

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012.**I. MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN.****1. Tổng tài sản.**

- Tổng tài sản của Navibank tính đến hết 31/12/2012 đạt 21.584.048 triệu Đồng, giảm 4,05% so với năm 2011. Tổng tài sản giảm chủ yếu do việc giới hạn kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước.

2. Hoạt động huy động vốn.**a) Tăng trưởng huy động vốn.**

Năm 2012, công tác huy động vốn của toàn hệ thống ngân hàng đặc biệt là các ngân hàng thương mại gặp nhiều khó khăn do lòng tin của khách hàng đối với ngân hàng sụt giảm mạnh mẽ. Hàng loạt các thông tin “nhạy cảm” liên quan đến hệ thống ngân hàng gây tâm lý hoang mang cho khách hàng. Trước những khó khăn đó, việc Navibank vẫn duy trì được sự ổn định trong nguồn vốn huy động và đạt được mức tăng trưởng là một thành công trong năm 2012

- Tính đến 31/12/2012, nguồn vốn huy động từ cá nhân và tổ chức kinh tế đạt 17.078.559 triệu Đồng, tăng 13,24% so với năm 2011. Huy động vốn tăng chủ yếu từ khách hàng cá nhân.
- Nguồn vốn huy động từ thị trường liên ngân hàng tính đến hết ngày 31/12/2012 đạt 95.632 triệu Đồng, giảm 3.475.828 triệu Đồng so với năm 2011.

b) Cơ cấu nguồn vốn huy động.

- Nguồn vốn huy động tập trung chủ yếu là VND (91,34%) và khách hàng cá nhân (chiếm 89,39%).

3. Hoạt động tín dụng.**a) Dư nợ tín dụng.**

Tình hình kinh tế khó khăn, hàng tồn kho lớn khiến cho hàng loạt các doanh nghiệp Việt Nam phải thu hẹp sản xuất, nợ xấu của ngân hàng ngày càng tăng cao, cả doanh nghiệp

và ngân hàng đều thận trọng trong việc di vay và cho vay. Trước tình hình đó, Navibank tạm gác lại mục tiêu tăng trưởng dư nợ tín dụng và tập trung nguồn lực trong việc rà soát, tái đánh giá lại tất cả các khoản nợ hiện tại nhằm kiểm soát và nâng cao chất lượng nợ.

- Tính đến 31/12/2012, dư nợ tín dụng của toàn Ngân hàng đạt 12.885.655 triệu Đồng, giảm – 0,22% so với năm 2011.
- Cơ cấu dư nợ tín dụng: tổ chức kinh tế trên 75%, cá nhân khoảng 25%.

b) Chất lượng tín dụng.

- Tính đến thời điểm 31/12/2012, số dư nợ xấu của toàn Ngân hàng là 726 tỷ khoảng 5,6% tổng dư nợ.

4. Hoạt động đầu tư.

a) Đầu tư liên ngân hàng.

- Thị trường liên ngân hàng trong năm 2012 gần như không hoạt động hoặc chỉ hoạt động trong khuôn khổ của một nhóm nhất định các ngân hàng thương mại có quy mô lớn. Vì vậy, năm 2012, hoạt động đầu tư liên ngân hàng của Navibank chủ yếu chỉ để đáp ứng nhu cầu thanh khoản tạm thời và các tỷ lệ, giới hạn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Tính đến thời điểm 31/12/2012, tổng số dư tiền gửi có kỳ hạn tại các tổ chức tín dụng khác đạt 326.196 triệu Đồng, chiếm 1,49% tổng tài sản.

b) Đầu tư góp vốn, liên doanh, mua cổ phần.

- Các khoản đầu tư, góp vốn mua cổ phần của Ngân hàng tính đến ngày 31/12/2012 là 750.515 triệu Đồng. Trong đó, góp vốn vào Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản Nam Việt Ngân hàng là 47.000 triệu Đồng và góp vốn đầu tư dài hạn khác là 703.515 triệu Đồng.

5. Kết quả kinh doanh.

Với mục tiêu đảm bảo an toàn thanh khoản và sự ổn định của hệ thống, trong năm 2012, Ngân hàng tạm gác mục tiêu lợi nhuận để tập trung ứng phó với cuộc khủng hoảng thông tin và làn sóng rút tiền hàng loạt. Việc không tăng trưởng tín dụng, nợ xấu tăng làm cho lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng trong năm 2012 chỉ dừng ở mức 3.474.245.381 đồng.

II. HOẠT ĐỘNG MARKETING.

1. Chính sách về sản phẩm.

- Với mục tiêu nâng cao chất lượng dịch vụ, trong năm 2012, Navibank đã nghiên cứu và triển khai các gói sản phẩm dịch vụ, tiện ích cho các khách hàng doanh nghiệp xuất, nhập khẩu: các gói sản phẩm và chính sách ưu đãi dành cho nhóm khách hàng,...

2. Chính sách về giá.

- Trong suốt năm 2012, Navibank còn tập trung xây dựng chính sách giá hoàn chỉnh và đặc thù riêng cho từng khu vực, địa bàn nhằm mục đích phản ứng nhanh, linh hoạt đối với trường hợp xảy ra thay đổi từ môi trường kinh doanh, đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường.

3. Chính sách về mạng lưới.

- Năm 2012, Ngân hàng Nhà nước thực hiện chủ trương hạn chế thành lập điểm giao dịch mới nên Navibank chủ yếu chỉ tập trung củng cố, nâng cao năng lực cạnh tranh của các điểm giao dịch hiện có và tập trung nguồn lực cho công tác điều chỉnh mạng lưới hoạt động theo Quyết định số 13/2008/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Bên cạnh đó, Navibank cũng đã hoàn thiện tòa nhà trụ sở mới tại 3 – 5 Sương Nguyệt Ánh, phường Bến Thành, Quận 1, TP.HCM và đầu năm 2013 đã chuyển đổi trụ sở hoạt động về địa điểm này.
- Tính đến 31/12/2012, tổng số điểm giao dịch của Navibank đạt 91 điểm, bao gồm: 01 Hội Sở Chính, 01 Sở Giao dịch, 19 Chi nhánh, 70 Phòng Giao dịch và Quỹ tiết kiệm tại 24 tỉnh/thành trên toàn quốc.

4. Chính sách về chiêu thị.

- Trước tình hình bất ổn của nền kinh tế và sự xuất hiện hàng loạt các thông tin không tốt, Navibank đã chủ động theo dõi, xử lý và phản hồi đầy đủ đến các phương tiện thông tin đại chúng về các thông tin liên quan đến Navibank.
- Nhìn chung, hoạt động chiêu thị của Navibank trong năm 2012 được duy trì đều đặn thông qua các chính sách, chương trình khuyến mãi đối với khách hàng. Với mục tiêu nâng cao công tác quảng bá thương hiệu ngày càng chuyên nghiệp và sâu rộng hơn đối với khách hàng, Navibank đã và đang tiếp tục nghiên cứu, xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu dài hạn nhằm phù hợp với định hướng chiến lược của ngân hàng.

III. CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC.

1. Công tác quản trị điều hành.

- Nhằm chuẩn hóa và giảm thiểu rủi ro cho các hoạt động nghiệp vụ, trong quá trình hoạt động, Ngân hàng luôn chú trọng đến việc ban hành các văn bản (quy định, quy trình, quy chế) áp dụng cho toàn hệ thống Ngân hàng. Năm 2012, Ngân hàng đã hoàn tất dự thảo mô hình tổ chức theo định hướng kinh doanh mới. Theo đó, Ngân hàng chính thức trình Đại hội cổ đông thông qua mô hình tổ chức mới cùng việc ban hành hệ thống quy chế, quy trình, quy định theo mô hình tổ chức mới.
- Bên cạnh việc ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể cho các hoạt động nghiệp vụ, Ngân hàng còn thực hiện các biện pháp, chính sách cụ thể để kiểm soát các loại rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro hoạt động.

2. Công tác quản trị nguồn nhân lực.

- Với mong muốn nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trong năm 2012, Ngân hàng đã liên tục triển khai đào tạo và tái đào tạo cho hơn 2.000 học viên tham gia, với 45 khóa học và 110 lớp học.
- Tính đến 31/12/2012, số lượng cán bộ nhân viên đang công tác tại Ngân hàng gồm:
 - + Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành của Ngân hàng gồm 14 người, trong đó có 07 người có trình độ trên Đại học và 07 người có trình độ Đại học.
 - + Cán bộ công nhân viên của toàn Ngân hàng tính đến 31/12/2012 đạt 1,569 người, chủ yếu có trình độ đại học và trên đại học (chiếm trên 70%).

B. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013.

Năm 2013 được đánh giá là năm tiếp tục khó khăn đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Với mục tiêu kiểm soát lạm phát và giữ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý, Ngân hàng Nhà nước dự kiến sẽ duy trì tăng trưởng tín dụng ở mức khoảng 10% đồng thời tập trung quyết liệt cho công tác xử lý nợ xấu của toàn hệ thống ngân hàng. Trước tình hình đó, Navibank đặt mục tiêu tăng trưởng ổn định và hiệu quả trong hoạt động đồng thời tập trung tái cấu trúc toàn diện Navibank theo đề án tái cấu trúc đã được Ngân hàng Nhà nước phê duyệt về chủ trương để tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững cho những năm sau. Một số kế hoạch hoạt động của Navibank trong năm 2013 như sau:

I. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG.

1. Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

a) Tổng tài sản.

- Tổng tài sản theo kế hoạch của Ngân hàng đến 31/12/2013 đạt 30.000.000 triệu Đồng, tăng hơn 37% so với năm 2012, trong đó tài sản có sinh lời trên tổng tài sản đạt tỷ trọng tối thiểu 85%.

b) Huy động vốn.

- Nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư đến 31/12/2013 ước tính đạt 20.000.000 triệu Đồng, tăng gần 17,11% so với năm 2012. Trong đó, Navibank sẽ tập trung khai thác mạnh vào các thị trường có ưu thế huy động vốn như TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Thừa Thiên Huế,... đồng thời tăng cường huy động nguồn tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng nhằm tiết giảm chi phí đầu vào.
- Nguồn vốn huy động từ tổ chức tín dụng sẽ được duy trì ở mức độ hợp lý nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản tạm thời trong ngắn hạn cho các hoạt động của Ngân hàng hoặc dùng để kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng.

c) Dự nợ tín dụng.

- Dự nợ tín dụng của Navibank dự kiến đến 31/12/2013 đạt khoảng 15.900.000 triệu Đồng. Trong đó, Navibank tập trung khai thác mạnh các thị trường có ưu thế về tín dụng như TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đồng Nai, Bình Dương, Long An,... và tập trung vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu, các ngành công nghiệp phụ trợ,...

d) Chất lượng tín dụng

- Tập trung công tác xử lý nợ tồn đọng để giảm số dư nợ xấu, kiểm soát chặt chẽ chất lượng các khoản vay mới. Các mục tiêu đặt ra trong năm 2013:

STT	Chỉ tiêu	TH 2012	KH 2013
1	Tỷ lệ nợ quá hạn	8,9%	5,0%
2	Tỷ lệ nợ xấu	5,6%	4,5%

e) Hiệu quả hoạt động.

- Ngành Ngân hàng năm 2013 dự báo còn gặp nhiều khó khăn và Navibank cần tập trung vào công tác tái cấu trúc toàn diện ngân hàng, tạo nền móng vững chắc cho các năm sau. Do đó năm 2013 Navibank không đặt chỉ tiêu lợi nhuận cao, chỉ ước đạt 120.000 triệu Đồng lợi nhuận trước thuế, tăng 116.526 triệu Đồng so với năm 2012. Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) ước đạt trên 4,00%, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản bình quân (ROA) ước đạt 0,46%.

2. Hoạt động khác.

a) Phát triển khách hàng

- Số lượng khách hàng năm 2013 dự kiến đạt 84.235 khách hàng, tăng gần 100% so với năm 2012. Trong năm 2013, Navibank sẽ chú trọng xây dựng nhiều chính sách ưu đãi nhằm thu hút khách hàng mới, đặc biệt là nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ nhằm tận dụng nguồn vốn giá rẻ và tăng tỷ trọng thu dịch vụ.

b) Phát triển mạng lưới.

- Navibank định hướng tiếp tục theo đuổi chiến lược mở rộng mạng lưới hoạt động hỗ trợ hiệu quả cho mục tiêu tăng trưởng ổn định và bền vững. Tuy nhiên, trong bối cảnh Ngân hàng Nhà nước sẽ tiếp tục kiểm soát chặt chẽ việc mở rộng mạng lưới nhằm ổn

định thị trường, Navibank dự kiến sẽ tiếp tục tập trung củng cố, nâng cao năng lực cạnh tranh của các điểm giao dịch hiện tại và phát triển thêm một số điểm giao dịch tại các địa bàn trọng điểm, cụ thể:

- + Nâng cấp 04 Phòng Giao dịch liên kế thành Chi nhánh (02 Phòng giao dịch đặt tại các tỉnh Thái Bình, Quảng Ninh trực thuộc Chi nhánh Hải Phòng và 02 Phòng giao dịch đặt tại các tỉnh Đồng Tháp, Hậu Giang trực thuộc Chi nhánh Cần Thơ) theo đúng tinh thần Quyết định 13/2008/QĐ-NHNN.
- + Nâng cấp 01 Phòng Giao dịch có quy mô lớn tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh và 01 Phòng Giao dịch có quy mô lớn tại địa bàn Hà Nội lên thành Chi nhánh để thuận tiện trong công tác quản lý, điều hành.
- + Thành lập Chi nhánh mới tại 02 trong các địa bàn sau Bình Định, Đắk Lắk, Khánh Hòa, Lâm Đồng,... nhằm tăng cường mạng lưới giao dịch, gia tăng quy mô hoạt động.

II. Giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2013.

1. Tài chính.

a) Kiểm soát chi phí đầu vào.

- Tăng tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn bằng việc tiếp cận nguồn tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp có nguồn doanh thu lớn; các doanh nghiệp hoạt động với mô hình công ty mẹ – công ty con, trụ sở chính – chi nhánh – văn phòng đại diện, nhà phân phối – các đại lý,...; yêu cầu các doanh nghiệp vay vốn chuyển doanh thu về tài khoản mở tại Ngân hàng.

b) Đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu.

- xây dựng kế hoạch kinh doanh cho các Đơn vị với mục tiêu hoàn thành sớm kế hoạch huy động và cho vay của toàn hệ thống Ngân hàng.
- Tăng cường công tác xử lý nợ tồn đọng để một mặt khai thác nguồn thu lãi của các khoản nợ tồn đọng đang được hạch toán ở ngoại bảng; đồng thời với thu hoàn nhập dự phòng rủi ro đối với các khoản nợ tồn đọng đã xử lý.
- Tập trung đẩy mạnh doanh thu hoạt động phi tín dụng bằng việc tăng cường bán chéo sản phẩm, yêu cầu các doanh nghiệp vay vốn sử dụng sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng.
- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng, khai thác triệt để nguồn thu từ các hoạt động trên thị trường tiền tệ, thị trường ngoại hối.
- Khai thác triệt để các bất động sản, các trụ sở do Ngân hàng thuê nhưng chưa sử dụng hết công năng để tạo nguồn thu.
- Tăng hiệu quả từ các khoản đầu tư, góp vốn mua cổ phần.
- Tăng cường hợp tác với các nhà cung cấp nhằm khai thác tối đa lợi thế trong dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác của Ngân hàng để tăng doanh thu từ hoạt động phi tín dụng như: thanh toán tiền điện, nước, phí truyền hình cáp, phí bảo hiểm,...

c) Tiết kiệm chi phí.

- Xây dựng kế hoạch cho từng khoản mục của chi phí hoạt động (chi phí nhân viên, chi phí quản lý công vụ, chi tài sản,...) và kiểm soát chặt chẽ việc phát sinh các khoản mục chi phí này.
- Chuẩn hóa hệ thống quy định thu chi tài chính, quy định mua sắm tài sản cố định; thực hiện chính sách khấu hao và cơ cấu kỳ hạn phân bổ phù hợp.

2. Khách hàng.

a) *Phát triển khách hàng.*

- Xây dựng cơ sở dữ liệu đối tượng khách hàng mục tiêu của Ngân hàng.
- Triển khai xây dựng các chính sách sản phẩm, giá cho các khách hàng mục tiêu đã xác định; đẩy mạnh công tác tiếp thị khách hàng thông qua phương tiện thông tin hoặc triển khai đội ngũ bán hàng đến gặp gỡ trực tiếp với khách hàng; khai thác triệt để nhu cầu giao dịch của khách hàng.

b) *Nâng cao chất lượng dịch vụ.*

- Cải tiến quy trình giao dịch một cửa, chất lượng dịch vụ được đảm bảo xuyên suốt trong quá trình giao dịch.
- Kiểm soát, nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Thực hiện triệt để các kiến nghị, ý kiến từ phía khách hàng trong các cuộc khảo sát, xử lý nghiêm các sai phạm trong quá trình hoạt động nhằm ngày càng hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ.

3. *Quản trị điều hành.*

- Xây dựng mô hình kinh doanh đảm bảo đồng thời mục tiêu tăng cường năng lực bán hàng kết hợp với quản trị rủi ro.
- Tái đánh giá toàn bộ nhân sự cấp Điều hành, quản lý của Ngân hàng; đào tạo, điều chuyển, quy hoạch, bổ nhiệm nhân sự phù hợp theo mô hình tổ chức mới.
- Xây dựng các chương trình đào tạo nhằm nâng cao năng lực, kỹ năng và trình độ chuyên môn cho toàn thể cán bộ nhân viên Ngân hàng.

Mặc dù kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 của Navibank không đạt kế hoạch nhưng đó là thành quả, công sức và sự nỗ lực từ phía Hội đồng Quản trị, Ban điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Nam Việt. Nhận thức được các thách thức, khó khăn mà NVB đang gặp phải, toàn thể ban điều hành và các cán bộ nhân viên của NVB cam kết sẽ nỗ lực tiến hành tái cấu trúc toàn diện để đưa hoạt động của Ngân hàng ổn định và bền vững hơn. Với sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị, của các cổ đông và các chuyên gia mới được bổ sung vào ban điều hành, chúng tôi tin tưởng sẽ vượt qua được khó khăn, thách thức của 2013 để đạt được kế hoạch đề ra.

TỔNG GIÁM ĐỐC
NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT



LÊ QUANG TRÍ

Nơi nhận: (___ bản)
- VP HĐQT, BKS, BTGD,
- SGD và các chi nhánh,
- Lưu NCPT, HC.