SHB
Solid partners, flexible solutions
NGÂN HÀNG TMCP
SÀI GÒN – HÀ NỘI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 11 tháng 04 năm 2019

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

- Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 đã kiểm toán của SHB đã được kiểm toán bởi công ty kiểm toán độc lập KPMG thực hiện.
- Căn cứ mục tiêu, chiến lược hoạt động kinh doanh đến năm 2020 và các năm tiếp theo

Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) xin báo cáo về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 và kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2019 như sau:

I. SƠ LƯỢC VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ VÀ HOẠT ĐỘNG NGÀNH TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG NĂM 2018

Năm 2018, tăng trưởng GDP đạt 7,08%, là mức tăng trưởng cao nhất 10 năm trở lại đây. Chỉ số lạm phát (CPI) được kiểm soát ở mức 3,54%. Cán cân thương mại hàng hóa xuất siêu 7,2 tỷ USD, là năm có giá trị xuất siêu lớn nhất từ trước đến nay. Ngành ngân hàng vẫn tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách khác, bảo đảm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững. Đến cuối năm 2018, tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 12,5% so với cuối năm 2017; Tăng trưởng tín dụng đạt 14%; Toàn hệ thống các tổ chức tín dụng đã xử lý được 149,22 nghìn tỷ đồng nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu nội bảng của hệ thống tổ chức tín dụng là 1,89%, giảm so với mức 2,46% cuối năm 2016 và mức 1,99% cuối năm 2017.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH SHB NĂM 2018

1. Nhân sự và mạng lưới

1.1. Tổ chức nhân sự

Tổng số cán bộ nhân viên toàn hệ thống SHB đến 31/12/2018 là 7.546 người, tăng 22% so với năm 2017 trong đó chủ yếu tăng nhân sự của SHB FC. Số lượng CBNV có trình độ đại học và trên đại học chiếm trên 95% tổng số nhân sự.

1.2. Mạng lưới hoạt động

Tổng số điểm giao dịch hoạt động của SHB trên toàn quốc tính đến 31/12/2018 là 525 điểm trong đó bao gồm các Chi nhánh, Phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch tại gần 50 tỉnh thành phố tại Việt Nam, 1 ngân hàng con 100% vốn tại Lào, 1 ngân hàng con 100% vốn tại Campuchia, văn phòng đại diện tại Myanma và 2 công ty con (Công

Signature Not Verified
Ký bởi: NGUYỄN VĂN LÊ
Ký ngày: 25/4/2019 09:47:22

ty TNHH MTV quản lý nợ và khai thác tài sản- SHAMC, Công ty tài chính TNHH MTV SHB-SHB FC).

2. Tình hình hoạt động kinh doanh đến 31/12/2018

Chỉ tiêu	ĐVT	2018	Tăng trưởng 2018/2017
1.Quy mô vốn			
Tổng tài sản	Tỷ đồng	323.276	13,0%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	12.036	-
Vốn tự có	Tỷ đồng	22.011	23,5%
2.Kết quả hoạt động kinh doanh			
Huy động từ TCKT và cá nhân	Tỷ đồng	243.420	15,4%
Dư nợ cấp tín dụng	Tỷ đồng	231.498	15%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2.094	8,8%
3. Tỷ lệ an toàn vốn,tỷ lệ nợ xấu			
Tỷ lệ an toàn vốn	%	11,79	Đảm bảo mức quy định của NHNN (≥ 9%)
Tỷ lệ nợ xấu	%	2,40	Đảm bảo mức quy định của NHNN (≤ 3%)

(Nguồn Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2018)

2.1. Tổng tài sản

Tổng tài sản của SHB hợp nhất đến 31/12/2018 đạt 323.276 tỷ đồng, tăng 13,03% so với cuối năm 2017, hoàn thành 102,5% kế hoạch ĐHĐCĐ giao.

2.2. Nguồn vốn.

2.2.1. Vốn điều lệ.

Vốn điều lệ đến 31/12/2018 đạt 12.036 tỷ đồng.

Vốn tự có đạt 22.011 tỷ đồng, tăng 23,46% so với 2017.

2.2.2. Hoạt động huy động vốn.

Tổng nguồn vốn huy động đạt 300.565 tỷ đồng, tăng 12,7% so với năm 2017.

- Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 243.420 tỷ đồng, tương ứng tăng 15,41% so với năm 2017, hoàn thành 97,1% kế hoạch ĐHĐCĐ giao.

- Nguồn vốn tài trợ, ủy thác đầu tư từ các tổ chức tài chính quốc tế (gồm WB, ADB, JICA, KFW,...) mà SHB đã được lựa chọn là Ngân hàng cho vay lại và Ngân hàng phục vụ là 2,54 tỷ USD với 25 dự án được triển khai trên toàn hệ thống.

2.3. Hoạt động sử dụng vốn.

2.3.1. Hoạt động tín dụng:

Dư nợ cấp tín dụng đạt 231.498 tỷ đồng, tăng 15% so với năm 2017, hoàn thành 103% kế hoạch ĐHĐCĐ giao.

Trong đó : Dư nợ cho vay TCKT và cá nhân đạt 216.989 tỷ đồng, số dư trái phiếu TCKT là 14.509 tỷ đồng.

2.3.2. Tiền gửi và cho vay tại các TCTD khác.

Số dư tiền gửi và cho vay các TCTD khác là 29.300 tỷ đồng.

2.3.3. Tài sản cố định.

Giá trị tài sản cố định lũy kế đến thời điểm 31/12/2018 là 4.792 tỷ đồng, tăng 840 tỷ đồng so với 2017.

2.3.4. Hoạt động đầu tư, kinh doanh công cụ tài chính.

a/- Đầu tư giấy tờ có giá

Đến 31/12/2018, số dư các khoản đầu tư giấy tờ có giá (bao gồm trái phiếu chính phủ, trái phiếu tổ chức tín dụng, trái phiếu tổ chức kinh tế) là 49.958 tỷ đồng, trong đó: trái phiếu Chính Phủ là 17.033 tỷ đồng, tăng 109% so với năm 2017, giấy tờ có giá do TCTD phát hành là 6.277,3 tỷ đồng, tăng 137% so với năm 2017.

b/- Góp vốn, đầu tư dài hạn.

Đến thời điểm 31/12/2018 giá trị góp vốn, đầu tư dài hạn là 202 tỷ đồng, giảm 25,5 tỷ đồng (năm 2018 : SHB không góp vốn đầu tư dài hạn các TCKT khác).

3. Trích lập dự phòng rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

SHB tuân thủ đầy đủ các quy định của NHNN về trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, dự phòng rủi ro cho các hoạt động khác với số dư quỹ dự phòng rủi ro của SHB đến 31/12/2018 là 5.592 tỷ đồng và SHB đã sử dụng Quỹ dự phòng rủi ro trái phiếu VAMC để mua lại gần 1.200 tỷ đồng trái phiếu VAMC.

4. Kết quả hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận trước thuế đạt 2.093,9 tỷ đồng, tăng trưởng 8,8% so với năm 2017, hoàn thành 102,1% kế hoạch 2018 Đại hội đồng cổ đông đề ra.

5. Chi thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2018

- Năm 2018, chi thù lao HĐQT và Ban kiểm soát là 24,4 tỷ đồng, đạt 97% kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2018. Như vậy, năm 2018, SHB chưa sử dụng hết kế hoạch thù lao của HĐQT và Ban Kiểm soát đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018 phê duyệt.

6. Hoạt động kinh doanh công ty con

6.1 Công ty TNHH 1 thành viên quản lý nợ và khai thác tài sản SHB (SHAMC)

- Công ty TNHH Một thành viên Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHAMC) được cấp phép thành lập theo quyết định số 508/2009/QĐ-NHNN, ngày 11/03/2009 và chính thức hoạt động vào ngày 5/12/2009.

- Sau 10 năm đi vào hoạt động, Công ty ngày càng đóng vai trò quan trọng nhằm hỗ trợ SHB trong các hoạt động xử lý nợ, thực hiện công tác quản lý tài sản của Ngân hàng và của khách hàng an toàn, hiệu quả. SHAMC tiếp tục tập trung vào các hoạt động chính là mua bán, quản lý và khai thác tài sản xử lý nợ và hoạt động dịch vụ bảo vệ để hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh của SHB. Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu về xử lý nợ và quản lý tài sản của SHB, SHAMC còn cung ứng các hoạt động kinh doanh dịch vụ đối với các TCTD khác trong lĩnh vực xử lý tài sản và nợ tồn đọng theo quy định của pháp luật. Đến nay, công ty đáp ứng được 100% nhu cầu công tác bảo vệ tại địa điểm kinh doanh của SHB, quản lý kho hàng là TSĐB nợ vay; tài sản xử lý nợ trên toàn quốc.

- Tính đến 31/12/2018, tổng tài sản của công ty đạt 139 tỷ đồng; Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 73,35 tỷ đồng; tổng số lao động là 754 người, tăng 83 người so với năm 2017

7.2 Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn- Hà Nội (SHB FC)

- Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn- Hà Nội (viết tắt là Công ty tài chính tiêu dùng SHB) được thành lập ngày 12/12/2016, trên cơ sở Công ty tài chính cổ phần Vinaconex - Viettel (VVF) sáp nhập vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB), với số vốn điều lệ là 1.000 tỷ đồng.

- Công ty tài chính tiêu dùng SHB (SHBFC) hoạt động trong lĩnh vực tài chính tiêu dùng với các sản phẩm đa dạng, tiện ích trên cơ sở ứng dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại, đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của người dân Việt Nam.Việc SHB nhận sáp nhập VVF là tất yếu và phù hợp, góp phần vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh của thị trường tài chính Việt Nam trong việc tạo ra các ngân hàng có quy mô lớn tầm cỡ khu vực. Đây cũng là cơ hội tốt góp phần giúp SHB hiện thực hóa chiến lược trở thành một trong những ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam, ngày càng nâng cao sức cạnh tranh, vị thế ở thị trường trong nước và khu vực.

- Quí 3 năm 2018, công ty đã chính thức triển khai HĐKD,các kênh bán hàng đa dạng gồm kênh bán hàng trực tiếp với số lượng 134 nhóm bán hàng, với mạng lưới phủ khắp 30 tỉnh/thành phố; kênh bán hàng qua điện thoại; kênh bán hàng online thông qua website, Landing page, facebook fanpage, zalo... Thương hiệu SHB Finance đã được khách hàng, đối tác đón nhận và trở thành một điểm sáng trên thị trường tài chính tiêu dùng về chất lượng, độ phủ và tốc độ triển khai kinh doanh với trên 90.000 khách hàng, dư nợ cho vay trên 709 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 11,1 tỷ đồng. Nhân sự của SHBFC đến 31/12/2018 là 1.149 người, tăng 1.125 người so với năm 2017.

7.3 Ngân hàng TNHH MTV SHB Lào

- Ngân hàng TNHH MTV 100% vốn tại Lào được thành lập với vốn điều lệ 50 triệu USD, trên cơ sở chuyển đổi mô hình từ SHB Chi nhánh Lào. SHB Lào hoạt động

độc lập và có cơ cấu bộ máy tổ chức riêng, có một 2 đơn vị trực thuộc là chi nhánh Champasak và chi nhánh Savannakhet, cung cấp các dịch vụ, sản phẩm tài chính ngân hàng, góp phần đa dạng hóa danh mục kinh doanh, hạn chế rủi ro, chủ động nâng cao khả năng phán quyết và thực hiện nhiều hơn nữa các nghiệp vụ kinh doanh theo quy định cũng như theo sự ủy quyền từ ngân hàng mẹ tại Việt Nam. SHB Lào góp phần nâng cao uy tín, vị thế của SHB trên thị trường tài chính Việt Nam, Lào và quốc tế song hành với sứ mệnh phát triển tầm nhìn, thương hiệu SHB với quốc tế, góp phần thúc đẩy quan hệ láng giềng hữu nghị giữa Việt Nam và Lào.

- Ngày 17/12/2018, SHB Lào đã khai trương thêm 01 chi nhánh nữa tại tỉnh Savannakhet, đưa tổng số hiện diện thương mại của ngân hàng SHB tại Lào lên 03 điểm giao dịch (bao gồm: 01 trụ sở chính tại Vientiane, 01 chi nhánh tại tỉnh Champasak, và 01 chi nhánh tại tỉnh Savannakhet) khẳng định sự phát triển không ngừng của SHB Lào nói riêng và SHB nói chung tại thị trường Lào.

Sau 7 năm đi vào hoạt động, đến 31/12/2018, tổng tài sản SHB Lào đạt 1.650 tỷ Kíp, tăng 30,23% so với 2017; dư nợ đạt 792 tỷ Kíp, tăng 39,68%; lợi nhuận trước thuế đạt 27,6 tỷ Kíp, tương đương 80 tỷ đồng, tăng 61%.

7.4 Ngân hàng TNHH MTV SHB Campuchia

- Với vốn điều lệ 75 triệu USD, SHB Campuchia là ngân hàng con 100% vốn thứ 2 của SHB tại thị trường Đông Dương sau SHB Lào. SHB Campuchia hoạt động độc lập, có cơ cấu bộ máy tổ chức riêng trên nền tảng mô hình chuyển đổi từ SHB chi nhánh Campuchia. Sau 7 hoạt động, SHB Campuchia đã tạo được nền tảng cơ sở khách hàng đa dạng bao gồm cả các doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia và doanh nghiệp của nước sở tại, tập trung chủ yếu ở các lĩnh vực kinh tế then chốt như cao su, ngành điện, cầu đường, khai thác khoáng sản. Trong thời gian tới, SHB Campuchia sẽ đẩy mạnh phát triển một cách toàn diện để khai thác hết tiềm năng và cung cấp được đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng. Để hoàn thành mục tiêu đó, năm 2018, SHB Campuchia đã tăng vốn điều lệ từ 50 triệu USD lên 75 triệu USD. Sau khi tăng vốn, ngân hàng có thêm tiềm lực tài chính để chủ động triển khai các hoạt động tài chính – ngân hàng theo quy định trên địa bàn, thực hiện nhiều hơn nữa các nghiệp vụ kinh doanh theo quy định cũng như theo sự ủy quyền từ Ngân hàng mẹ tại Việt Nam, mở rộng mạng lưới trên toàn lãnh thổ Campuchia, tuân thủ triệt để các quy định hiện hành về an toàn hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng của cả hai quốc gia Việt Nam và Campuchia.

Tính đến hết 31/12/2018, SHB Campuchia có 5 điểm giao dịch gồm 1 trụ sở và 4 chi nhánh, 60 cán bộ nhân viên. Tổng tài sản đạt 288 triệu USD, tăng 17% so với 2017;

dư nợ đạt 242 triệu USD, tăng 26,8%; lợi nhuận trước thuế đạt 3,4 triệu USD, tương đương 79 tỷ đồng

II. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA SHB NĂM 2018.

Nhờ sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao giữa Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc cùng toàn thể CBNV, sự chỉ đạo quyết liệt từ HĐQT,ban điều hành nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, phấn đấu hoàn thành kế hoạch 2018 đã được ĐHCĐ giao, SHB đã được một số kết quả kinh doanh như sau :

1. Tình hình thực hiện các mục tiêu tài chính.

- Hoàn thành và vượt các chỉ tiêu kế hoạch về tài sản, dư nợ, huy động vốn, lợi nhuận...;

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí hoạt động, đưa tỷ lệ chi phí hoạt động so với tổng thu nhập thuần thấp hơn so với năm 2017 và các năm trước.

- Hoàn thành kế hoạch ra mắt thị trường cho vay tài chính với các gói sản phẩm cho vay tiền mặt tín chấp bởi công ty tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB FC).

2. Công tác quản trị phát triển nguồn nhân lực và đào tạo.

- Công tác phát triển, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực luôn được ban lãnh đạo SHB chú trọng vì con người là nhân tố quan trọng tạo nên sự thành công cho SHB. Do đó, SHB luôn tạo dựng môi trường làm việc tốt nhất nhằm thu hút và giữ chân nhân tài, tạo dựng "Văn hóa SHB" chuyên nghiệp, đoàn kết, năng động, sáng tạo, nỗ lực. SHB là một trong những ngân hàng có số lượng nhân sự chuyển việc thấp nhất, có thâm niên làm việc và gắn bó lâu dài.

- Năm 2018, SHB sắp xếp lại toàn bộ chức danh và mức lương theo chức danh cho người lao động. Đồng thời, ngân hàng áp dụng thống nhất trên toàn hệ thống bộ tiêu chí đánh giá hiệu quả công việc (KPIs) nhằm chi trả thu nhập hàng tháng công bằng, chính xác theo năng lực cống hiến của người lao động trên cơ sở đảm bảo lợi ích của ngân hàng, của người lao động và theo quy định của pháp luật hiện hành. Chính sách tiền lương được gắn với kết quả đánh giá thực hiện công việc định kỳ, tạo động lực làm việc, thúc đẩy CBNV hoàn thành mục tiêu kế hoạch đặt ra. Việc nâng bậc lương định kỳ hàng năm được đảm bảo công khai, công bằng, minh bạch, thể hiện được chính sách phát triển của SHB.

- Công tác nhân sự tiếp tục được cơ cấu lại nhằm tinh gọn tổ chức bộ máy, giúp khai thác hiệu quả tối đa về năng lực của từng cán bộ nhân viên; Công tác quy hoạch và bổ nhiệm cán bộ được chú trọng thường xuyên nhằm tạo nguồn lãnh đạo tiềm năng, giúp nâng cao năng lực quản lý điều hành của SHB; Đẩy mạnh triển khai các dự án trên toàn hệ thống như dự án phần mềm nhân sự, dự án tái cấu trúc hệ thống lương, hệ thống tiêu

chí đánh giá lao động, đem lại nhiều thay đổi theo hướng chuyên nghiệp hóa để nâng cao năng lực quản trị nhân sự.

- Công tác đào tạo năm 2018 có nhiều chuyển biến với chương trình đào tạo được thiết kế theo hướng chuẩn chức danh đối với các chức danh chính trong ngân hàng, trọng tâm là các khóa đào tạo về chuyên môn, nghiệp vụ chuyên sâu và kỹ năng mềm. Bên cạnh hàng trăm khóa đào tạo bên ngoài và nội bộ trực tiếp đào tạo, SHB phát triển đào tạo thông qua các ứng dụng công nghệ cao như: Hệ thống quản lý học tập – thi trực tuyến SHB - LMS; Hệ thống khảo sát – đánh giá chất lượng sau khóa học trực tuyến SHB – Survey; Diễn đàn trao đổi học tập; Đào tạo qua cầu truyền hình;.... nhằm tiết giảm tối đa các chi phí liên quan tới đào tạo cũng như nâng cao năng suất lao động của CBNV.

3. SHB Đạt được nhiều giải thưởng trong nước và quốc tế uy tín.

Năm 2018, SHB tiếp tục nhận được nhiều giải thưởng danh giá của các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế trao tặng; Được các tổ chức uy tín quốc tế như Moody's, S&P xếp hạng tương đương với mức xếp hạng của Việt Nam và một số ngân hàng lớn, khẳng định sự phát triển an toàn, bền vững của SHB.

- SHB nhận Huân chương lao động Hạng Nhì lần thứ 2 do của Thủ tướng trao tặng nhân lễ kỷ niệm 25 năm xây dựng và phát triển, khẳng định những bước tăng trưởng mạnh mẽ và bền vững trong suốt quá trình phát triển của ngân hàng.

- Bằng khen SHB – tập thể có thành tích xuất sắc trong công tác cải cách hành chính năm 2018 do Thống đốc NHNN trao tặng

- 3 năm liên tiếp SHB được vinh danh TOP 10 Ngân hàng Việt Nam uy tín. 8 năm liên tiếp SHB được vinh danh ngân hàng có dịch vụ thanh toán quốc tế xuất sắc do Bank of New York (BNY) Mellon trao tặng.

- SHB là đại diện duy nhất tại Việt Nam nhận giải thưởng "Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2018" do Tạp chí tài chính hàng đầu thế giới Global Finance vinh danh

- TOP 100 Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt và TOP 10 sản phẩm chất lượng cao năm 2018

- Giải thưởng "Ngân hàng Hỗ trợ Đầu tư Công nghệ cao cho Nông nghiệp sạch 2018" do Tập đoàn dữ liệu Quốc tế IDG vinh danh.

- Giải thưởng "Ngân hàng Tài trợ dự án tốt nhất 2018" và giải thưởng "Ngân hàng có sáng kiến bao trùm tài chính tốt nhất 2018" do Tạp chí hàng đầu Châu Á Asian Banking and Finance (ABF) trao tặng.

- Giải thưởng Ngân hàng bán lẻ tốt nhất và Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam do tạp chí Alpha Southeast Asia (AlphaSea) vinh danh.

4. Tăng trưởng huy động vốn ổn định, bền vững.

- Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động từ khách hàng của SHB luôn ổn định

qua các năm và cao hơn so với bình quân thị trường. (Năm 2018, tăng trưởng huy động vốn từ khách hàng của SHB đạt 15,4% trong khi bình quân toàn hệ thống TCTD tăng 13% so với cuối năm 2017).

- Không chỉ đạt tốc độ tăng trưởng cao,cơ cấu huy động vốn của SHB cũng cho thấy sự tăng trưởng hiệu quả, bền vững. Trong đó, vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư chiếm tỷ trọng cao với hơn 60% / tổng huy động tiền gửi của khách hàng (cá nhân và TCKT).

5. Tăng trưởng tín dụng an toàn, phù hợp với chủ trương, chính sách của Chính Phủ và NHNN.VN.

- Phát huy vai trò chủ lực là một trong 5 Ngân hàng TMCP tư nhân có quy mô lớn nhất Việt Nam, SHB đã hưởng ứng tích cực chủ trương của Chính phủ và NHNN, tập trung tín dụng vào các ngành thuộc 3 khâu đột phá trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011 – 2020, hướng dòng vốn đến các đối tượng khách hàng là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp – nông thôn, doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh hàng xuất khẩu, các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp hoạt động trong ngành công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao và các doanh nghiệp khởi nghiệp,..

- Trong năm qua, SHB tiếp tục triển khai nhiều chương trình, sản phẩm tín dụng trọng điểm như: Cho vay thu mua tạm trữ thóc, gạo vụ Đông Xuân, Hè Thu của Hiệp hội lương thực Việt Nam; cho vay nuôi trồng, chế biến thủy sản, xuất khẩu; cho vay sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp, phát triển ngành nghề, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn. Các chương trình lớn điển hình là "Đồng hành phát triển cùng doanh nghiệp", "Gói tín dụng ưu đãi Bluechip", "Cho vay thí điểm phục vụ phát triển nông nghiệp", "Cho vay kinh doanh nông sản", "Ưu đãi lãi suất -tiếp sức thành công", "Cho vay bình ổn thị trường", "Ưu đãi lãi vay -Đồng hành cùng doanh nghiệp vừa và nhỏ-SME", "Kinh doanh đột phá"...

- Việc xây dựng các gói tín dụng với nhiều ưu đãi, hỗ trợ cho từng lĩnh vực, ngành hàng, nhóm đối tượng khách hàng mà SHB đã và đang thực hiện được xem như một hành động cụ thể hóa cam kết luôn đồng hành, chia sẻ gánh nặng tài chính với các khách hàng trên nền tảng "lấy khách hàng làm trọng tâm" mà ngân hàng đề ra.

6. Tiếp tục mở rộng hệ thống mạng lưới.

- Hệ thống mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch liên tục được mở rộng nhằm phát triển quy mô, nâng cao khả năng cạnh tranh. Công tác mở rộng đi cùng với việc chú trọng sắp xếp, kiện toàn lại tổ chức mạng lưới, tổ chức chi nhánh và phòng giao dịch tinh gọn, hiệu quả, phù hợp với khả năng quản trị điều hành. Trong năm 2018, SHB tiếp tục mở mới thêm 05 chi nhánh và 20 phòng giao dịch.

- Bên cạnh kênh phân phối truyền thống, SHB đẩy mạnh các kênh phân phối hiện đại qua ngân hàng điện tử như ATM, POS, Internet/Mobile/SMS/Phone Banking...với các tiện ích ngày càng được bổ sung và nâng cấp nhằm tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho khách hàng.

7. Ứng dụng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại vào hoạt động quản trị điều hành, phát triển sản phẩm, phát triển công nghệ, sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại.

- Trên cơ sở tư vấn của các công ty tư vấn lớn (Big4) và các công ty công nghệ lớn hàng đầu trên thế giới, SHB đã xây dựng Master Plan về phát triển Công nghệ thông tin hiện đại. Trong vòng 05 năm, SHB sẽ tập trung vào triển khai các dự án theo các nhóm lĩnh vực Hướng tới khách hàng (Customer Centricity), Dữ liệu lớn (Big Data), Số hóa (Digital), Tối ưu hóa quy trình (Process Optimization), Hạ tầng công nghệ (Technology), Mô hình quản trị Công nghệ thông tin (IT Operating model). Để thực thi lộ trình chiến lược CNTT, ngay trong năm 2018, SHB đã bắt đầu khởi động các dự án trải đều ở các nhóm lĩnh vực.

- Công tác phát triển sản phẩm luôn được tăng cường với sự đa dạng, tiện ích, ứng dụng trên nền tảng công nghệ tiên tiến, qua tất cả các kênh giao dịch bao gồm ATM, POS, Internet Banking, Mobile Banking, SMS Banking, Phone Banking... Nhiều sản phẩm mới được ban hành đảm bảo tính cạnh tranh cao từ sự nổi bật và khác biệt, dựa trên nhu cầu và đặc điểm của từng phân khúc khách hàng, từng thị trường, địa bàn và được sự tin dùng, tín nhiệm của trên 4 triệu khách hàng. Bên cạnh đó, các sản phẩm bảo hiểm được SHB ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với Bảo hiểm Hàng Không (VNI), Bảo hiểm PVI và Bảo hiểm Bảo Việt đem đến sự lựa chọn đa dạng, tiện ích nhất cho khách hàng.

8. Công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ.

- Trong năm 2018, công tác kiểm toán nội bộ tiếp tục được tăng cường, bao gồm cả kiểm toán toàn diện và kiểm toán theo chuyên đề để góp phần cảnh báo và phát hiện kịp thời những sai sót trong hoạt động của hệ thống, đề xuất biện pháp chỉnh sửa kịp thời và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

- Các nghiệp vụ chính được chú trọng kiểm toán như tín dụng, đầu tư, ủy thác, huy động vốn, kế toán, đồng thời triển khai kiểm toán một số nội dung mới như Kiểm toán mạng lưới. Qua kết quả kiểm toán, đã đưa ra những đề xuất, kiến nghị để chỉnh sửa, khắc phục những thiếu sót, vi phạm cũng như góp phần phục vụ trong hoạt động chỉ đạo điều hành, kiểm soát rủi ro của các đơn vị.

9. Công tác quản lý rủi ro.

- Bộ máy SHB được thiết kế đảm bảo sự quản lý chặt chẽ theo ngành dọc, thống nhất từ các khối kinh doanh tới các đơn vị kinh doanh, từ các khối/ban kiểm soát, hỗ trợ tại Trụ sở chính tới các phòng/bộ phận hỗ trợ tại các chi nhánh/phòng giao dịch trong hệ thống. Sự thống nhất về quản lý theo ngành dọc đảm bảo sự vận hành xuyên suốt từ các cấp lãnh đạo cao nhất tới từng đơn vị kinh doanh, hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

- Các chính sách, quy định, quy trình quản lý rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động,...được rà soát, chỉnh sửa liên tục nhằm phát hiện, ngăn chặn kịp thời các rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động của SHB như:

- Xây dựng, quản lý và triển khai các giai đoạn dự án Basel II ....

- Thực hiện đầy đủ quy định của NHNN về công tác phòng chống rửa tiền.

PHẦN II
KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN.

I. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019.

1. Dự báo kinh tế vĩ mô và định hướng, chính sách của NHNN năm 2019.

Trên cơ sở tình hình kinh tế - xã hội 2018, mục tiêu phát triển kinh tế năm 2019 của Chính phủ gồm: Tiếp tục ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, tính tự chủ và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Tập trung cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; tạo chuyển biến thực chất hơn trong thực hiện các đột phá chiến lược, cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng; đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, ứng dụng khoa học, công nghệ tiên tiến và tận dụng có hiệu quả cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư.

Các chỉ tiêu chủ yếu năm 2019:

GDP: GDP tăng khoảng 6,6 - 6,8% so với năm 2018.

(Theo NCIF – Bộ KHĐT, nền kinh tế Việt Nam có thể tăng trưởng 6,84%/7,02% (kịch bản cơ sở/kịch bản cao) trong năm 2019 và 7%/7,2% năm 2020. Sự khác nhau giữa hai kịch bản phụ thuộc nhiều vào tăng trưởng kinh tế thế giới và tỷ lệ chi đầu tư phát triển).

CPI: Tốc độ tăng giá tiêu dùng CPI bình quân khoảng 4-5%.

Đầu tư: khả năng huy động vốn đầu tư phát triển toàn xã hội năm 2019 đạt khoảng 2.036 - 2.097 nghìn tỷ đồng, tăng khoảng 7,7-11% so với năm 2018, bằng khoảng 33-34% GDP.

Cán cân thương mại hàng hóa: Xuất khẩu hàng hóa năm 2019 dự kiến đạt khoảng 256 tỷ USD, tăng khoảng 7-8% so với năm 2018; nhập khẩu hàng hóa dự kiến đạt khoảng 261 tỷ USD, tăng khoảng 10%; nhập siêu khoảng 5 tỷ USD, chiếm dưới 3% tổng kim ngạch xuất khẩu.

Tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 13% so với năm 2018;

Tín dụng dự kiến tăng khoảng 14%; Trong năm 2019, NHNN tiếp tục điều hành theo phương châm mở rộng tín dụng đi đôi với an toàn, hiệu quả. NHNN đảm bảo mục tiêu tập trung vốn vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh và các lĩnh vực ưu tiên, kiểm soát tín dụng vào các lĩnh vực rủi ro.

2. Định hướng chính sách tiền tệ của NHNN.VN năm 2019.

Trên cơ sở chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế, lạm phát... mà Quốc hội, Chính phủ đề ra, NHNN đưa ra định hướng chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng năm 2019 dự kiến là 14%. Trong năm 2019, NHNN tiếp tục điều hành theo phương châm mở rộng tín dụng đi đôi với an toàn, hiệu quả. NHNN đảm bảo mục tiêu tập trung vốn vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh và các lĩnh vực ưu tiên, kiểm soát tín dụng vào các lĩnh vực rủi ro. Thêm vào

đó, NHNN tiếp tục thông báo chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng cho các tổ chức tín dụng (TCTD) cho các ngân hàng để làm cơ sở thực hiện. NHNN tập trung chất lượng tăng trưởng tín dụng và thường xuyên yêu cầu các ngân hàng có báo cáo phân tích chất lượng tín dụng trên hệ thống.

3. Dự kiến những ảnh hưởng, tác động tới hoạt động của SHB.

Căn cứ theo các dự báo kinh tế vĩ mô, kinh tế Việt Nam năm 2019 và thời gian tới sẽ có nhiều khó khăn.

Từ đầu năm 2019, tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn sẽ giảm từ 45% xuống còn 40% trong khi đó việc huy động trung dài hạn hiện nay vẫn rất khó khăn trong bối cảnh lãi suất chịu nhiều áp lực.

Việc áp dụng tỷ lệ an toàn vốn (CAR) theo chuẩn theo thông tư 41 sẽ có hiệu lực từ đầu năm 2020, theo đó, SHB muốn đẩy mạnh phát triển kinh doanh thì phải tăng được vốn điều lệ, vốn tự có đảm bảo tương ứng.

4. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2019 của SHB.

4.1. Định hướng hoạt động đến năm 2019.

Quán triệt chủ trương, quan điểm của Đảng và Chính phủ, NHNN về mục tiêu tiếp tục cơ cấu lại căn bản, triệt để và toàn diện hệ thống các TCTD giai đoạn 5 năm 2016 – 2020, SHB đã bám sát những chủ trương này với chiến lược, kế hoạch kinh doanh phù hợp tới năm 2020.

- Phát triển ngân hàng bán lẻ đa năng theo hướng hiện đại, có khả năng cạnh tranh lớn hơn với lợi thế và luôn tạo sự khác biệt, dựa trên nền tảng công nghệ, quản trị ngân hàng tiên tiến, phù hợp với thông lệ, chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng;

- Tiếp tục đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ làm nền tảng cho các hoạt động chính, nâng cao năng lực quản trị điều hành, năng suất lao động của nhân viên, đồng thời phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng đồng bộ, tiện ích và cạnh tranh.

- Phát triển mạnh mẽ hoạt động cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân nhằm tăng nguồn lợi nhuận đáng kể, đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh thông qua Công ty tài chính tiêu dùng SHB (SHBFC).

- Tập trung lành mạnh hóa và tăng cường năng lực tài chính; Phát triển quy mô và trình độ tương ứng với các ngân hàng trong khu vực để từng bước đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế;

- Đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng, thanh toán; Giảm thiểu tổn thất, chi phí xử lý những vấn đề rủi ro phát sinh của hệ thống;

- Nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như đảm bảo các chỉ tiêu tài chính theo chuẩn mực quốc tế và yêu cầu của Ủy ban Basel và mục tiêu năm 2020, SHB triển khai thành công và đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn theo Basel II.

4.2. Mục tiêu hoạt động kinh doanh của SHB năm 2019.

Trên cơ sở kết quả kinh doanh năm 2018, nghiên cứu dự báo môi trường kinh doanh năm 2019 và định hướng đạt Top 03 NHTMCP lớn nhất tại VN, SHB xác định các mục tiêu chính của toàn hệ thống đến cuối năm 2019 như sau:

*** Nhóm mục tiêu phát triển kinh doanh.**

1. Quy mô tổng tài sản đạt tiếp tục trong top 5 NHTMCP tư nhân lớn nhất VN với mức tăng bình quân từ 15% - 20%/năm.

2. Quy mô huy động vốn Thị trường 1 (TCKT và dân cư) xếp thứ 4 trong nhóm các NHTMCP tư nhân lớn nhất VN.

3. Năm 2019 thị phần cấp tín dụng xếp tốp 5 trong hệ thống NHTMCP tư nhân lớn nhất VN (không tính 4 NHTMCP NN), tăng 0,4% so với năm 2018.

4. Tỷ lệ nợ xấu nội bảng/ tổng dư nợ < 3%, tỷ lệ nợ quá hạn (nợ nhóm 2 đến nhóm 5)/tổng dư nợ < 5%.

5. Tích cực đôn đốc thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn và kế hoạch năm 2019 dự kiến sẽ thu hồi nợ xấu đạt 3.500 tỷ đồng ; Đồng thời sẽ thực hiện trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo qui định của NHNN.VN , trong đó trích dự phòng rủi ro các khoản nợ đã bán VAMC năm 2019 dự kiến:2.164 tỷ đồng.

6. Kế hoạch năm 2019 mục tiêu :Tỷ lệ thu dịch vụ/tổng thu nhập thuần dự kiến đạt từ 10%-12%

7. Phát hành thêm vốn điều lệ và vốn tự có cấp 2 để đảm bảo hệ số an toàn vốn (CAR) đảm bảo tuân thủ theo chuẩn Basel (theo Thông tư 41/2016/TT-NHNN và Thông tư 13/2017/TT-NHNN). Việc phát hành thêm vốn điều lệ là điều kiện để SHB tiếp tục duy trì tốc độ phát triển quy mô kinh doanh song song với việc tuân thủ các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh theo qui định của NHNN VN tại Thông tư 41/2016/TT-NHNN và Thông tư 13/2017/TT-NHNN có hiệu lực từ ngày 01-01-2020.

*** Nhóm mục tiêu hoạt động.**

1. Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành, cải cách, đổi mới công tác phát triển nguồn nhân lực nhằm tạo lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao.

2. Nâng cao công tác quản trị rủi ro, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ, quản trị rủi ro từng nghiệp vụ kinh doanh nhằm nâng cao khả năng cảnh báo phát hiện sớm rủi ro đối với các hoạt động của SHB.

2. Tăng cường quản lý, giám sát đôn đốc thu hồi nợ xấu, nợ có vấn đề, thiết lập quy trình quản lý nợ chặt chẽ đi đôi với chỉ tiêu kinh doanh, nhằm đảm bảo hoạt động tăng trưởng tín dụng đi đôi với chất lượng tín dụng.

3. Tiếp tục đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin nhằm nâng cao năng lực quản trị điều hành, cải cách, đổi mới công tác phát triển nguồn nhân lực nhằm tạo lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao; Hạn chế rủi ro, đồng thời phát triển nhiều sản phẩm

dịch vụ ngân hàng đồng bộ, tiện ích và cạnh tranh, nâng cao năng suất lao động của nhân viên.

4. Tập trung đẩy mạnh công tác là Ngân hàng phục vụ các nguồn vốn ODA của các tổ chức tài chính quốc tế; Đẩy mạnh huy động vốn từ các định chế tài chính trong nước và quốc tế cùng đặc biệt nguồn vốn có kỳ hạn dài, chi phí hợp lý.

5. Đẩy mạnh công tác truyền thông, quan hệ quốc tế nhằm quảng bá thương hiệu và nâng cao vị thế của SHB trên thị trường trong nước, khu vực và quốc tế.

6. Đẩy mạnh hoạt động của Đảng bộ, Đoàn thanh niên, Công đoàn nhằm giáo dục đạo đức tư tưởng, nâng cao tinh thần đoàn kết, gắn bó của người lao động, giữ gìn và phát triển văn hóa doanh nghiệp mang bản sắc truyền thống SHB, từ đó, tạo ra sức mạnh tập thể đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngân hàng.

4.3. Kế hoạch kinh doanh đến cuối năm 2019.

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản dự kiến năm 2019.

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019	Tăng/ giảm so với 2018	
			+/-	%
1	Tổng tài sản	372.917	49.641	15,36%
2	Vốn điều lệ (*)	17.571	5.534	45,97%
3	Huy động vốn từ TCKT và CN	283.922	40.502	16,64%
4	Số dư cấp tín dụng	261.592	30.094	13,00%
5	Lợi nhuận trước thuế	**3.068**	**974**	**46,51%**
6	Tỷ lệ nợ xấu (%)	<3%		
7	Tỷ lệ chia cổ tức dự kiến (%)	11% VĐL		
8	Tỷ lệ an toàn vốn	>9%		
9	Tỷ lệ dư nợ trên nguồn vốn huy động (LDR)	<80%		
10	Tỷ lệ sử dụng vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn	<40%		
11	Tỷ lệ dự trữ thanh khoản	>10%		
12	ROA	0,87%		
13	ROE	16,9%		

(*) Tăng vốn điều lệ để đảm bảo tuân thủ các tỷ lệ an toàn hoạt động theo Thông tư 41/2016/TT-NHNN của NHNN, năm 2019 SHB dự kiến tăng thêm 5.534 tỷ đồng vốn điều lệ từ phân phối cổ tức bằng cổ phiếu và phát hành cổ phiếu cho các cổ đông, nhà đầu tư.

4.4. Kế hoạch Quỹ thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát: Dự kiến tổng ngân sách Quỹ thù lao Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2019 bằng 1,5% lợi nhuận sau thuế kế hoạch năm 2019 của SHB.

II. KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU KINH DOANH NĂM 2019

Năm 2019, dự báo kinh tế vĩ mô nói chung và hoạt động ngành ngân hàng nói riêng có nhiều cải thiện nhưng vẫn tiềm ẩn những khó khăn và thách thức. Việc tiếp tục phát triển quy mô hoạt động, nâng cao năng lực quản trị, điều hành trong bối cảnh thị

trường vẫn gặp nhiều khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro với mức độ phức tạp ngày càng cao đòi hỏi SHB phải tập trung phát huy mọi nguồn lực, đồng thời có những giải pháp để ứng phó kịp thời trước những biến đổi của nền kinh tế. Vì vậy, SHB chủ động đưa ra kế hoạch hành động như sau:

1. Tăng cường cơ chế quản lý và thúc đẩy kinh doanh:

- Thúc đẩy các đơn vị kinh doanh hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch 2019 thông qua các công cụ như: giao và theo dõi, đánh giá kế hoạch, chính sách quản trị nhân sự chính sách về sản phẩm, lãi suất, chính sách thi đua khen thưởng…

- Hệ thống hóa văn bản, quy định, quy trình, mẫu biểu liên quan đến hoạt động quản lý ngành dọc như: quy trình giao chỉ tiêu kinh doanh, quy trình thúc đẩy kinh doanh, quy trình phát triển và quản lý nhân sự kinh doanh, …

- Tăng cường công tác giám sát thông qua việc họp định kỳ hàng tháng với các ĐVKD nhằm đánh giá kết quả kinh doanh, tháo gỡ các khó khăn vướng mắc và có định hướng triển khai kinh doanh trong tháng tiếp theo

- Sát sao trong công tác đánh giá kết quả kinh doanh: thực hiện công tác đánh giá ĐVKD, nhân sự kinh doanh theo từng tháng

- Xây dựng chính sách thi đua khen thưởng theo từng thời kỳ, tạo động lực thúc đẩy đến từng cán bộ kinh doanh.

2. Tăng vốn điều lệ, vốn tự có nhằm đảm bảo chỉ tiêu an toàn vốn đạt tiêu chuẩn basel II.

- Tăng vốn điều lệ thông qua chính sách chia cổ tức bằng cổ phiếu. Tuy nhiên, việc tăng vốn điều lệ bằng phương pháp này không làm tăng vốn tự có của SHB (do lợi nhuận sau thuế sau trích lập các quỹ hàng năm đã được tính vào vốn tự có).

- Tăng vốn điều lệ, đồng thời tăng vốn tự có thông qua việc phát hành cổ phiếu riêng lẻ trên thị trường, tìm kiếm đối tác chiến lược.

3. Giám sát, quản lý chặt chẽ chi phí hoạt động.

Tăng cường kiểm soát chặt chẽ các chi phí hoạt động của ngân hàng thông qua các công cụ như: giao chỉ tiêu CIR, các chính sách quản lý và giám sát chi phí…nhằm giảm tỷ lệ chi phí hoạt động so với thu nhập hoạt động thuần. Trong đó, xây dựng định biên nhân sự phù hợp với quy mô hoạt động của từng đơn vị kinh doanh nhằm phát huy tối đa năng suất lao động của CBNV, kiểm soát chi phí nhân viên trong tổng chi phí hoạt động.

4. Phát triển chính sách, sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

- Xây dựng các chương trình thúc đẩy kinh doanh toàn hệ thống; Xây dựng gói sản phẩm/chương trình thúc đẩy bán chéo khách hàng cá nhân-khách hàng doanh nghiệp, bán chéo tập đoàn; Xây dựng sản phẩm, chính sách phát triển khách hàng qua

kênh đối tác đầu vào, đầu ra, hê thống đại lý kênh phân phối của khách hàng ;... Tìm hiểu thực trạng khai thác KHDN lớn tại từng Chi nhánh/Trung tâm kinh doanh để đánh giá tổng thể các điểm đạt được, chưa đạt đạt được và tiềm năng SHB để đưa ra giải pháp giúp từng ĐVKD duy trì, phát triển và khai thác bán chéo tối đa hiệu quả.

- Đẩy mạnh công tác xây dựng và triển khai sản phẩm, chính sách theo đặc thù vùng miền nhằm phát huy tối đa tiềm năng của địa bàn SHB có trụ sở kinh doanh; Nghiên cứu đặc thù địa phương nhằm xây dựng sản phẩm, thúc đẩy phát triển ngành nông nghiệp như cho vay trồng cây công nghiệp tại địa bàn Tây Nguyên, cho vay trồng trọt, chăn nuôi, kinh doanh dịch vụ phụ trợ phát triển nông nghiệp tại địa bàn Tây Nam Bộ, các chương trình huy động phù hợp với nhu cầu khách hàng từng địa bàn...

- Xây dựng và triển khai chương trình ưu cho vay chuỗi nhằm khai thác tối đa hệ thống sinh thái của các khách hàng lớn,đối tác chiến lược của SHB;

- Gia tăng hàm lượng công nghệ trong sản phẩm, dịch vụ nhằm thu hút thêm khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng theo xu hướng phát triển ngân hàng số: các giao dịch với khách hàng trên nền tảng CNTT Online, Ebanking, dự án Wechat pay...; Nâng cấp, xây dựng phần mềm quản lý hiệu quả kinh doanh: hệ thống gắn mã bán chính/bán chéo, CRM ... hỗ trợ ĐV/CV trong việc quản lý chỉ tiêu và kết quả thực hiện.

-Phát triển và đẩy mạnh phát triển dịch vụ Ngân hàng bán lẻ nhằm cung cấp các dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và đồng bộ cho các khách hàng cá nhân trên cơ sở nền tảng CNTT hiện đại theo xu thế phát triển Ngân hàng số.

- Đánh giá tổng thể hiệu quả triển khai từng chính sách sản phẩm đang có hiệu lực để điều chỉnh phù hợp từng thời kỳ.

5. Công tác Quản trị phát triển nguồn nhân lực và đào tạo.

- Xây dựng hệ thống định mức cho một số chức danh, nhóm chức danh tại ĐVKD trên hệ thống; Trên cơ sở định mức, kết quả kinh doanh/kết quả công việc làm cơ sở rà soát việc sử dụng nguồn lao động hiệu quả, có chất lượng tốt tránh dư thừa.

- Triển khai xây dựng phần mềm nhân sự OOS modul,phầm mềm quản lý và đánh giá KPIs nhằm đánh giá chính xác kết quả kinh doanh, kết quả thực hiện công việc của người lao động toàn hệ thống SHB.

-Đẩy mạnh công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của SHB.

- Chuẩn hoá, hoàn thiện các quy định, quy trình về tổ chức & quản lý đào tạo; tăng tính chủ động trong việc khảo sát nhu cầu đào tạo; lập kế hoạch và kinh phí đào tạo dài hạn, trung hạn và ngắn hạn; tăng trách nhiệm của các đơn vị trong việc phối hợp đề xuất nhu cầu đào tạo, đề cử cán bộ tham gia đào tạo;

- Triển khai các chuyên đề đào tạo nền tảng làm cơ sở nâng cao năng lực quản lý điều hành cho cấp quản lý như Xác lập và quản lý theo mục tiêu, Dự báo và xây dựng kế hoạch kinh doanh, Quản lý hành chính, Quản lý sự thay đổi,...

- Đảm bảo tài liệu đào tạo nội bộ luôn được cập nhật đầy đủ trước mỗi đợt đào tạo; Đảm bảo Hệ thống elearning và Khảo sát trực tuyến vận hành thông suốt phục vụ công tác học-thi trực tuyến, khảo sát - đánh giá chất lượng đào tạo;Phối hợp xây dựng khung năng lực theo TCCD;....

6. Về công tác tín dụng.

- Cơ cấu danh mục tín dụng tín dụng vào những ngành nghề ít rủi ro, có tiềm năng phát triển; tăng tỷ trọng cho vay ngắn hạn; khai thác tối đa năng lực, thế mạnh của từng địa phương; đẩy mạnh cho vay đối với lĩnh vực phát triển nông nghiệp, nông thôn, xây dựng các công trình trọng điểm quốc gia, công nghiệp chế biến, chế tạo, các doanh nghiệp xuất khẩu, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao, các ngành nghề được hưởng lợi từ các FTA;... Đây cũng là những đối tượng được khuyến khích phát triển tín dụng theo chủ trương của Chính phủ và NHNN, giảm thiểu rủi ro và tạo nền tảng khách hàng vững chắc cho SHB.

- Xây dựng nền tảng khách hàng chiến lược, hoàn thiện cơ chế chính sách đối với các khách hàng, đối tác chiến lược có năng lực tài chính tốt, sản xuất kinh doanh hiệu quả, có uy tín với ngân hàng.

- Đẩy mạnh tăng trưởng ngân hàng bán lẻ, tín dụng KHCN với nhiều sản phẩm đa dạng, cạnh tranh, phù hợp với thu nhập của các đối tượng khách hàng, đặc biệt chú trọng phát triển tín dụng tiêu dùng, mua nhà ở, cho vay sản xuất kinh doanh,...

- Quản lý chặt chẽ dòng tiền của khách hàng có dư nợ tín dụng nhằm đảm bảo tuân thủ đúng các điều kiện của hợp đồng tín dụng, giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả tín dụng.

7. Về công tác quản lý chất lượng tín dụng và xử lý nợ xấu.

Nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của SHB bên cạnh phát triển hoạt động kinh doanh là công tác quản lý tín dụng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của toàn hệ thống.

- Điều chỉnh cơ cấu chọn lọc khách hàng; Tăng cường công tác thẩm định tín dụng, triệt để nghiêm túc thực hiện đầy đủ quy trình tín dụng, kiểm tra trước trong và sau khi cho vay.

- Tăng cường kiểm toán nội bộ, kiểm soát nội bộ và giám sát tuân thủ về thực hiện quy định của phát luật và quy định nội bộ về tín dụng;.

- Đẩy mạnh các biện pháp đồng bộ nhằm thu hồi, xử lý nợ quá hạn, nợ xấu như:

+ Tập trung xử lý các khoản nợ xấu có dư nợ lớn thông qua việc áp dụng các biện pháp linh hoạt, chú trọng đẩy mạnh việc thu hồi nợ bằng tiền mặt và nhận TSBĐ để cấn

trừ nợ, kết hợp với sức ép từ Cơ quan điều tra để yêu cầu khách hàng chủ động xử lý tài sản thanh toán nợ, hoặc bàn giao tài sản cho Ngân hàng để bán thu nợ;

+ Tích cực làm việc cùng cơ quan thi hành án để đẩy nhanh tiến độ thu hồi đối với các khoản nợ khởi kiện đã có bản án có hiệu lực pháp luật;

+ Hoàn thiện và ban thành các quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ có liên quan đến công tác xử lý nợ nhằm thống nhất cách thức thực hiện đối với từng nghiệp vụ, phương thức xử lý nợ, trong đó có cơ chế phân luồng cụ thể các khoản nợ để tránh chồng chéo, vướng mắc trong việc phối hợp xử lý nợ giữa các đơn vị.

+ Bên cạnh đó, ngân hàng cũng có các giải pháp hỗ trợ khách hàng như xem xét miễn, giảm lãi suất; Cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ phù hợp với dòng tiền của khách hàng; Triển khai đồng bộ giải pháp tư vấn tài chính, tham gia tư vấn xây dựng chiến lược kinh doanh, hỗ trợ về tìm kiếm khách hàng tiêu thụ sản phẩm và hợp tác kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho doanh nghiệp.

8. Công tác quản trị rủi ro.

Tiếp tục đẩy mạnh công tác quản lý rủi ro trên toàn hệ thống nhằm giúp nhận diện, cảnh báo rủi ro phát sinh, đảm bảo hoạt động của ngân hàng được an toàn và hiệu quả

- Quản lý rủi ro tín dụng : Triển khai Dự án Basel II Dự án Giải pháp chống thất thoát dữ liệu DLP, Dự án Thu hồi nợ (Debt Collection),... đảm bảo đảm bảo kịp tiến độ; Xây dựng hệ thống kho dữ liệu thông tin tín dụng tập trung CIC; Theo dõi giám sát độc lập các giới hạn tín dụng, chất lượng tín dụng theo phân loại khách hàng, ngành nghề, mục đích ... theo quy định của SBV và SHB; Triển khai thu thập dữ liệu, phân tích đánh giá hiệu quả của mô hình xếp hạng tín dụng bộ xếp hạng Khách hàng từ đó đưa ra điểm chưa phù hợp đề xuất chỉnh sửa/ nâng cấp/ xây dựng lại mô hình (nếu có).

- Quản lý rủi ro hoạt động kinh doanh, rủi ro vận hành theo tiêu chuẩn Basel II.

- Phòng chống rửa tiền: Điều tra xử lý các giao dịch đáng ngờ của khách hàng do hệ thống phòng chống rửa tiền cảnh báo dựa trên các kịch bản đã được lắp đặt sẵn; Rà soát giao dịch của các khách hàng nằm trong danh sách theo dõi do đã từng phát sinh các giao dịch bất thường/ đáng ngờ; Xây dựng và thường xuyên cập nhật danh sách các quốc gia bị cấm vận và các lĩnh vực/ đồng tiền bị cấm vận bởi từng quốc gia; Cảnh báo, khuyến nghị về quan hệ đại lý đối với những ngân hàng có rủi ro cao hoặc không đáp ứng yêu cầu về PCRT và tài trợ khủng bố.

9. Rà soát chỉnh sửa ban hành, phổ biến văn bản nội bộ và tư vấn pháp luật.

- Đánh giá rủi ro pháp lý và đưa ra phương án giải quyết vấn đề để bảo đảm hoạt động kinh doanh của SHB được thông suốt, hiệu quả; Xây dựng những điều khoản pháp lý có lợi cho SHB tại các hợp đồng, thỏa thuận; Chỉnh sửa, bổ sung cần thiết cho văn bản nhằm bảo đảm tính hợp pháp, hợp lý và thống nhất của hệ thống văn bản nội bộ

SHB; Cung cấp các kiến thức pháp lý cơ bản cho CBNV trong quá trình thực hiện công việc tại SHB nhằm bảo đảm an toàn pháp lý và hiệu quả hoạt động của SHB.

10. Phát triển và đầu tư mạnh mẽ hiện đại hóa công nghệ thông tin ngân hàng.

- Tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản trị điều hành, quản lý rủi ro, sản phẩm dịch vụ nhằm nâng cao năng suất lao động;

- Đảm bảo tính ổn định, liên tục và sẵn sàng cao của hệ thống CNTT trên toàn hệ thống; Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động quản trị, vận hành hệ thống để giảm thiểu các rủi ro từ bên trong và ngăn chặn các tấn công từ bên ngoài giúp hệ thống CNTT hoạt động an toàn, hiệu quả;

- Nghiên cứu các giải pháp ứng dụng CNTT mới phục vụ hoạt động ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, phòng chống rủi ro;

11. Công tác kiểm soát nội bộ &Giám sát tuân thủ và kiểm toán nội bộ.

- Thực hiện công tác KTNB, KSNB và GSTT tại chỗ: Tiếp tục trọng tâm chính là kiểm toán ,kiểm soát tại chỗ theo kế hoạch/đột xuất đối với các đoàn kiểm toán toàn diện/chuyên đề và công tác KTNB, KSNB & GSTT thường xuyên tại các ĐVKD.

- Công tác chấn chỉnh sau thanh tra, kiểm toán: Tập trung đôn đốc, giám sát chặt chẽ việc chỉnh sửa theo yêu cầu của Cơ quan TTGSNH, của Kiểm toán độc lập và của KTNB,KSNB & GSTT ; Thường xuyên theo dõi, đôn đốc các ĐVKD thực hiện công tác chấn chỉnh sau thanh tra, kiểm toán, bảo đảm các thiếu sót/tồn tại được các ĐVKD quan tâm và tích cực chỉnh sửa kịp thời gian quy định.

- Công tác Giám sát từ xa: Tiếp tục hoàn thiện và bổ sung xây dựng các tiêu chí giám sát, xây dựng các quy trình giám sát cho các lĩnh vực hoạt động của SHB; Giám sát từ xa hệ thống CoreBanking và các nghiệp vụ kiểm toán trực tiếp để có kết luận chính xác nhằm cảnh báo rủi ro, vi phạm đối với các giao dịch hàng ngày tại ĐVKD;...

12. Công tác Marketing và Phát triển thương hiệu.

- Phát huy vai trò chủ động của Marketing thông qua việc nâng cao vai trò nghiên cứu thị trường, định hướng khách hàng mục tiêu và chủ động xây dựng kế hoạch Marketing Mix phù hợp với từng địa bàn.

- Tiếp tục xây dựng và triển khai kế hoạch nghiên cứu thị trường đối với các Chi nhánh mở mới và Chi nhánh có hoạt động kinh doanh yếu; Triển khai khảo sát khách hàng thị trường tại các địa bàn; Xây dựng kế hoạch marketing sản phẩm dịch vụ ngân hàng;...

- Tăng cường quản lý giám sát việc tổ chức sự kiện, các hoạt động nội bộ, các hoạt động từ thiện, an sinh xã hội tại các Đơn vị kinh doanh đảm bảo nhất quán và đúng quy trình;...

13. Các giải pháp khác.

- Tích cực tham gia các chương trình an sinh xã hội như: ủng hộ từ thiện, tài trợ xây dựng bệnh viện trường học, xây dựng nhà tình nghĩa,...

- Giữ gìn và phát triển văn hóa doanh nghiệp mang bản sắc truyền thống SHB; nâng cao tinh thần đoàn kết, gắn bó của người lao động tạo ra sức mạnh tập thể đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngân hàng.

Trên đây là báo cáo kết quả HĐKD năm 2018 và kế hoạch kinh doanh năm 2019 của SHB, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét.

Trân trọng!

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 1800278630 - C.T.C.P
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN - HÀ NỘI
Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI

Nguyễn Văn Lê