

**BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH 2013
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2014 CỦA TECHCOMBANK**

**PHẦN I
KẾT QUẢ KINH DOANH 2013**

Trong năm 2013, Techcombank đã vững vàng vượt qua các thách thức của nền kinh tế và từng bước chuyển mình phù hợp với tình hình mới. Ngân hàng đã và đang tập trung vào việc tăng cường nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững, nâng cao công tác quản trị rủi ro, cải thiện chất lượng tín dụng và tăng cường bảng cân đối, cũng như phát triển kinh doanh theo định hướng kinh doanh đã được phê duyệt. Kết quả kinh doanh năm 2013 không được thuận lợi như các năm trước, nhưng cho thấy sự thận trọng cần thiết để tăng trưởng lâu dài và bền vững.

Hội đồng Quản trị và Ban điều hành ngân hàng xin báo cáo Đại hội đồng Cổ đông về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013, các định hướng và kế hoạch kinh doanh năm 2014 như sau:

I. KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG NĂM 2013

A. Những kết quả chính

Trong cuộc họp tháng 4/2013, Đại hội Cổ đông thường niên đã thông qua kế hoạch kinh doanh toàn ngân hàng với những chỉ số như sau: tổng tài sản đạt 193.986 tỷ đồng và tổng lợi nhuận đạt 1.543 tỷ đồng. Tuy nhiên, tháng 9 năm 2013, theo ủy quyền của Đại hội Cổ đông, Hội đồng Quản trị (HDQT) đã quyết định điều chỉnh lại kế hoạch để phản ánh đúng thực tế và những khó khăn của nền kinh tế trong năm 2013. Kế hoạch mới đã đặt ra mức tổng tài sản là 170.666 tỷ đồng và tổng lợi nhuận 1.080 tỷ đồng. Dưới đây là tóm tắt về kết quả kinh doanh của toàn ngân hàng trong năm 2013:

- Tổng tài sản toàn ngân hàng đạt: 158.896 tỷ đồng, giảm 11,7% so với năm 2012 và đạt 93% kế hoạch. Các hoạt động liên ngân hàng giảm đã làm giảm tổng tài sản của ngân hàng, tuy nhiên các hoạt động cho vay và huy động của Ngân hàng vẫn tăng trưởng so với năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế cả năm của toàn Ngân hàng đạt 878 tỷ đồng, giảm 13,8% so với năm 2012 và đạt 81,3% kế hoạch.

- Tổng huy động toàn Ngân hàng đạt 119.978 tỷ đồng, tăng 7,6% so với năm 2012 và đạt 107,6% kế hoạch.
- Tổng dư nợ khách hàng tính đến cuối năm 2013 đạt 70.274 tỷ đồng, tăng 2,9% so với năm 2012 và đạt 101,2% kế hoạch.
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu tới cuối năm 2013 đạt 14,03% cao hơn mức 9% theo yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước.

Đơn vị: tỷ VND

Mục	31/12/2012	Năm 2013		So sánh với	
		Kế hoạch	Thực hiện	31/12/2012	% Kế hoạch
Cho vay khách hàng	68.261	69.458	70.274	2,9%	1,2%
Tổng Huy động từ khách hàng	111.462	111.531	119.978	7,6%	7,6%
- Huy động từ tổ chức kinh tế	34.406	74.020	40.973	19,1%	-44,6%
- Huy động từ khách hàng cá nhân	77.056	37.511	79.005	2,5%	110,6%
Vốn chủ sở hữu	13.290	13.854	13.920	4,7%	0,5%
- Vốn điều lệ	8.848	8.878	8.878	0,3%	0,0%
Tổng tài sản	179.934	170.666	158.896	-11,7%	-6,9%
Lợi nhuận trước thuế	1.018	1.080	878	-13,8%	-18,7%

B. Đánh giá chung về kết quả kinh doanh năm 2013:

1. Huy động vốn

Trong năm 2013, tổng vốn huy động của Ngân hàng đạt 119.978 tỷ đồng. Vốn huy động đã tăng 8.516 tỷ đồng (7,6%) so với cuối năm 2012. Vốn huy động cao hơn 7,6%, so với kế hoạch và có sự tăng trưởng mạnh mẽ về vốn huy động từ doanh nghiệp so với năm 2012.

2. Sử dụng vốn

Tính đến cuối năm 2013, dư nợ cho vay khách hàng đạt 70.274 tỷ đồng, tăng 2,9% so với năm 2012 trong khi nợ nhóm 3-5 chiếm 3,65%. Có được kết quả này là do Ngân hàng đã áp dụng chính sách cho vay thận trọng và tập trung cải thiện chất lượng tín dụng theo các tiêu chuẩn quốc tế và minh bạch.

3. Các hoạt động phi tín dụng

Trong năm 2013, tổng doanh thu phí tăng 9,4%, đạt 1.150 tỷ đồng. Thu nhập từ dịch vụ thanh toán tiếp tục có đóng góp lớn, chiếm 65% tổng doanh thu phí. Phí thu từ dịch vụ thanh toán tăng 20% so với năm 2012, đạt 746,7 tỷ đồng. Phí tư vấn có sự cải thiện tăng 20%, đạt 112 tỷ đồng trong năm 2013.

4. Hoàn thiện Mô hình Kinh doanh Ngân hàng Bán buôn

Techcombank tiếp tục cải thiện mô hình kinh doanh của Khối Ngân hàng Bán buôn (NHBB) nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng. Định hướng tập trung phát triển các giải pháp về Ngân hàng giao dịch, trước mắt là các giải pháp Quản lý dòng tiền và Thanh toán quốc tế/tài trợ thương mại, là một trong 3 mũi nhọn chiến lược của Ngân hàng và là nền tảng được chú trọng hàng đầu về mặt giải pháp để tạo ra năng lực cạnh tranh về lâu dài của chiến lược Ngân hàng bán buôn. Chiến lược NHBB và việc xây dựng các giải pháp tài chính cao cấp và hiệu quả cho khách hàng được kết hợp chặt chẽ với các giải pháp của Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính và các giải pháp của Ngân hàng đầu tư. Đây là một trong những bước đột phá của Techcombank giúp tạo ra các công cụ vốn và các công cụ quản lý tài chính doanh nghiệp hiệu quả cho khách hàng.

Quan hệ với Khách hàng doanh nghiệp được tập trung quản lý thông qua lực lượng Cán bộ quản lý quan hệ khách hàng (RM) thuộc Khối NHBB, đảm bảo “Dịch vụ một cửa”, các bộ phận khác kết hợp chặt chẽ với RM, đóng vai trò tư vấn, thiết kế và triển khai các giải pháp sản phẩm cụ thể cho từng Khách hàng doanh nghiệp.

Các trụ cột chính trong chiến lược của Khối NHBB là i) hiểu rõ nhu cầu của Khách hàng Doanh nghiệp, ii) thiết kế các sản phẩm ngân hàng đáp ứng nhu cầu tài chính cụ thể của từng khách hàng doanh nghiệp với các tiện ích và chất lượng dịch vụ tốt nhất, và iii) quản lý khẩu vị rủi ro một cách chặt chẽ song song với quy trình phê duyệt tín dụng và quản lý danh mục hiệu quả.

5. Quản trị Nguồn nhân lực

❖ 2013- Kiên định chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Trong năm 2013 vừa qua, lĩnh vực đào tạo của Techcombank đã đạt được nhiều thành tựu đáng ghi nhận, đánh dấu một bước tiến nhanh và mạnh mẽ với phương pháp đào tạo đa kênh; đào tạo thông qua hệ thống e-learning, đào tạo trên lớp và đào tạo hỗn hợp tại đơn vị với 95.539 số lượt CBNV được tham gia đào tạo, trong đó 6.289 số lượt tham gia đào tạo trên lớp với tổng số giờ đào tạo trên lớp đạt 116.142 giờ. Các khóa học được xây dựng chuyên nghiệp và hiệu quả đáp ứng được nhu cầu học tập của CBNV với 207 khóa học nghiệp vụ, 123 khóa học kỹ năng mềm; 78 khóa học chung cùng 230 kỳ thi và kiểm tra sát hạch.

❖ Văn hóa doanh nghiệp & Đầu tư phát triển nhân sự dài hạn - Chiến lược phát triển bền vững của Techcombank

Năm 2013 là năm thứ 3 liên tiếp Techcombank phối hợp với Tổ chức tư vấn nhân sự quốc tế HayGroup tiến hành khảo sát mức độ hiệu quả làm việc của cán bộ nhân viên. Kết quả khảo sát năm 2013 đã tăng cao đáng kể so với kết quả năm 2012, trong đó đáng ghi nhận ở số liệu thể hiện mức độ gắn bó và mức độ tạo điều kiện của tổ chức đối với người lao động.

Năm giá trị cốt lõi của Ngân hàng được coi là kim chỉ nam cho sự vận hành của Ngân hàng. Năm 2013, hoạt động xây dựng văn hóa tổ chức được tuyên truyền và triển khai sâu rộng trong toàn hệ thống Techcombank qua Chương trình “Hành trình Văn hóa” với chủ đề “Khách hàng là trên hết”. Năm 2014 sẽ gắn với giá trị cốt lõi “Cam kết hành động”.

Không chỉ khuyến khích tinh thần thi đua của CBNV, Ngân hàng còn đầu tư vào các chính sách nhân sự nhằm phát triển đội ngũ nhân tài như chương trình phát triển nhân tài được thiết kế chi tiết, toàn diện cho từng đối tượng nhân viên tài năng. Đối với đội ngũ nhân tài kế cận Ngân hàng có diễn đàn nhà lãnh đạo tương lai - đây là chương trình nằm trong chính sách dài hạn về phát triển nguồn nhân lực của ngân hàng để bồi dưỡng nguồn lực có chất lượng cao, gắn kết và đầy nhiệt huyết, hướng tới mục tiêu trở thành Ngân hàng hàng đầu Việt Nam.

6. Xây dựng hạ tầng và hoàn thiện sản phẩm

Trong năm 2013, đã có trên 50 dự án được khởi tạo và 25 dự án đã hoàn thành. Những dự án quan trọng được triển khai bao gồm tự động hóa quy trình cho Quy trình Thương mại, Mua bán Hàng hóa, quản lý Gắn kết bền lâu, Đối chiếu Dữ liệu Vận hành và nâng cấp Hệ thống Chăm sóc Khách hàng Tự động.

Hàng loạt biện pháp an ninh thông tin đã được triển khai để đảm bảo tính bảo mật và toàn vẹn thông tin khách hàng. Ngân hàng đã nhận được Chứng chỉ Tuân thủ PCI-DSS, về việc tối ưu tính bảo mật của các giao dịch thẻ tín dụng, ghi nợ, tiền mặt và bảo vệ thông tin người dùng thẻ không bị sử dụng sai mục đích. Ngoài ra, Techcombank đã thực hiện mật khẩu xác thực một lần qua tin nhắn cho hệ thống Ngân hàng Trực tuyến và nâng cao biện pháp an ninh cho các giao dịch Visa trực tuyến, tối ưu hóa hệ thống ngăn chặn tấn công từ bên ngoài và tăng cường an ninh dữ liệu và hệ thống bao gồm giải pháp mã hóa email-laptop.

Công tác quản trị rủi ro cũng đã được củng cố thông qua hệ thống đánh giá rủi ro tín dụng, phân loại nợ và quản lý nợ. Hệ thống điều chuyển vốn & Quản lý tài sản nợ có (được triển khai với các công cụ phân tích hiện đại giúp nâng cao việc quản lý rủi ro thanh khoản & rủi ro lãi suất, lập kế hoạch ngân sách vốn.

Ngân hàng đã xây dựng, hoàn thiện hệ thống quản lý nguồn nhân lực với các chức năng cập nhật hồ sơ nhân viên, tuyển dụng nhân tài, đào tạo và quản lý trợ cấp, phúc lợi.

Techcombank cũng đã hoàn thành ảo hóa máy chủ, kho lưu trữ và sẽ tiếp tục xây dựng mô hình đám mây riêng cho Techcombank về Cơ sở dữ liệu, web và ứng dụng quản lý hệ thống kết nối các server. Với việc thiết lập và chuẩn hóa hệ thống quản lý giám sát tập trung đã giúp ngân hàng giảm thiểu chi phí hoạt động, bảo trì, bảo dưỡng và thông qua công nghệ hạ tầng đám mây sẽ hỗ trợ, tạo thuận lợi xử lý công việc kịp thời hơn.

7. Kiểm soát rủi ro

Techcombank đã tăng cường công tác kiểm soát quản trị rủi ro, tiếp tục đặt trọng tâm vào chất lượng tín dụng và các hoạt động hạn chế bớt rủi ro cho ngân hàng nhằm đảm bảo một bảng cân đối lành mạnh. Rủi ro thị trường cũng được quản lý tốt trong phạm vi các hạn mức mà Ngân hàng tự đặt ra, chú ý nhiều hơn đến xu hướng tương lai của các thước đo rủi ro, kết hợp với các kỹ thuật tính toán mang tính định lượng nhiều hơn, ví dụ như Giá trị hiện tại của một điểm phần trăm hay Giá trị chịu rủi ro. Tỷ lệ an toàn vốn ở mức khá cao 14,03% so với quy định ngân hàng Nhà nước 9%. Các thành công của Techcombank trong những lĩnh vực này là nhờ Ngân hàng đã tiếp tục phát triển và nâng cao các quy trình quản trị rủi ro trong suốt cả năm.

8. Các công ty con

❖ Công ty Quản lý tài sản Techcombank - TechcomAMC

Trong năm 2013, với một chiến lược tập trung vào thu nợ hơn là đa dạng hóa hoạt động như những năm trước, AMC đã hoạt động rất có hiệu quả với cơ cấu tổ chức mới. Số nợ xấu thu được đã tăng dần trong năm. Về hiệu quả tài chính, lợi nhuận trước thuế năm 2013 của AMC là hơn 10 tỉ đồng, cao hơn nhiều so với kết quả năm 2012.

❖ Công ty chứng khoán Kỹ thương –TCS

Năm 2013, TCS tiếp tục chứng tỏ được thế mạnh của mình trong việc cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính, thể hiện qua cơ cấu doanh thu của công ty. Đặc biệt, doanh số từ dịch vụ tư vấn tài chính là hơn 112 tỉ đồng, tăng 43% so với kết quả kinh doanh năm 2012. Các hoạt động khác như môi giới và tự doanh chứng khoán cũng có kết quả tốt. Lợi nhuận trước thuế của TCS năm 2013 là 132 tỉ đồng, tăng 27 tỉ đồng so với năm 2012.

❖ Công ty Quản lý quỹ Techcombank – TCC

Tính đến 31/12/2013, tổng tài sản do TCB và các công ty con ủy thác tại TCC là 340 tỷ đồng. Trong năm 2013, TCC đã cung cấp các dịch vụ phân tích và định giá chứng

khoán cho TCB. TCC còn cung cấp dịch vụ tư vấn tái cấu trúc cho một số khách hàng lớn của Ngân hàng như Công ty Quang Minh, và công ty Thép Việt Nhật. TCC cũng phối hợp chặt chẽ với Khối Nguồn vốn và Thị trường tài chính cũng như các khối khác trong Ngân hàng để cung cấp các sản phẩm liên kết với đầu tư trái phiếu cho các khách hàng cá nhân tại TCB. Doanh số của TCC năm 2013 đạt 7,6 tỷ đồng, tăng gấp đôi so với doanh số năm 2012.

9. Phát triển mạng lưới

Trong năm 2013, Techcombank đã thực hiện việc tinh giảm và cải thiện hoạt động chi nhánh. Tính đến ngày 31/12/2013, Techcombank có 315 đơn vị giao dịch (bao gồm chi nhánh, phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm) trên toàn hệ thống tại 44 tỉnh/thành phố trên cả nước. Hệ thống mạng lưới giao dịch ngày càng được tăng cường, hoàn thiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là tận dụng thế mạnh đặc biệt của các hoạt động kinh doanh tại từng vùng miền theo chính sách chung của Ngân hàng.

10. Về việc tăng vốn điều lệ

Năm 2013, Techcombank đã thực hiện tăng vốn điều lệ từ 8.848 tỷ đồng lên 8.878 tỷ đồng theo phê duyệt tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 2013. Theo đó, Techcombank đã tăng vốn điều lệ thêm 30 tỷ đồng từ nguồn lợi nhuận để lại thông qua việc phát hành thêm 3.000.000 cổ phiếu.

PHẦN II

ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH KINH DOANH 2014

I. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH CHÍNH NĂM 2014.

Trong năm 2014, Techcombank sẽ tập trung vào các mảng kinh doanh nền tảng trong đó Khách hàng doanh nghiệp nhằm vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ và Dịch vụ Tài chính cá nhân nhằm vào phân khúc bán lẻ. Ngoài ra, Techcombank vẫn tiếp tục củng cố các yếu tố nền tảng đặc biệt là Quản trị Rủi ro và Quản trị Nguồn Nhân lực. Ngân hàng sẽ tích cực theo đuổi các cơ hội kinh doanh khác với hai mục tiêu: phụ trợ mảng kinh doanh nền tảng trong ngắn hạn và củng cố, xây dựng một ngân hàng đa năng toàn diện trong dài hạn.

Về mảng phát triển tín dụng, Techcombank sẽ chọn lọc những phân khúc ít rủi ro tiềm ẩn; gắn định hướng phát triển kinh doanh của Ngân hàng theo những đặc thù và ngành thế mạnh của Việt Nam và định hướng phát triển kinh tế của Chính Phủ như kinh tế nông nghiệp, xuất khẩu, công nghiệp phụ trợ và phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

mạnh của Việt Nam và định hướng phát triển kinh tế của Chính Phủ như kinh tế nông nghiệp, xuất khẩu, công nghiệp phụ trợ và phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Về mảng khách hàng cá nhân, ngân hàng sẽ tập trung vào đối tượng KH thu nhập khá (thu nhập hộ GD bình quân > 120 triệu đồng /năm) và KH ưu tiên (thu nhập hàng năm > 1 tỷ đồng). Ước tính hai thị phần KH này sẽ chiếm khoảng 30% số KH thành thị trong năm 2014 và trên 80% tổng lợi nhuận bán lẻ. Ngân hàng không tiếp cận thị trường đại trà một cách hấp tấp để tránh gây ra rủi ro chi phí và rủi ro hoạt động cao hơn.

❖ **Một số chỉ tiêu tài chính chính cho năm 2014:**

- Tổng tài sản: 170.956 tỷ đồng (tăng trưởng 7,6%)
- Huy động vốn: 142.683 tỷ đồng (tăng trưởng 16%)
(bao gồm trái phiếu chuyển đổi)
- Dự nợ tín dụng: 106.833 tỷ đồng (tăng trưởng 13%)
(bao gồm trái phiếu doanh nghiệp)
- Nợ 3-5: 3,0%
- Lợi nhuận trước thuế: 1.181 tỷ đồng (tăng trưởng 35%)
- Hệ số ROA: 0,53%
- Hệ số ROE: 6,38%
- Quỹ lương, thưởng và trợ cấp nghỉ việc tối đa: 1.476 tỷ đồng (bao gồm tất cả nhân viên Techcombank, trừ thù lao của HĐQT, BKS)

❖ **Ngân sách thù lao của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát**

Đơn vị: Tỷ VND

Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014
Thù lao cố định	20,73	20,66
Thù lao thành tích	HĐQT, BKS không nhận thù lao thành tích	HĐQT, BKS không nhận thù lao thành tích
Chi phí công vụ	4,88	Theo qui định hiện hành của Techcombank

1. Phương hướng kinh doanh cụ thể:

- Khối Khách hàng doanh nghiệp sẽ (i) tăng cường hoạt động nghiên cứu, thăm dò thị trường nhằm xây dựng hệ thống các chính sách, sản phẩm, dịch vụ phù hợp với từng loại hình doanh nghiệp, ngành nghề và quy mô hoạt động từng nhóm khách hàng theo địa bàn kinh doanh; (ii) tiếp tục xây dựng và củng cố các yếu tố cơ bản

theo; (iii) duy trì và triển khai mới các chương trình chăm sóc khách hàng hiệu quả, thực sự mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng, hướng đến mục tiêu nâng cao hơn nữa sự gắn bó của khách hàng hiện tại, thu hút thêm khách hàng mới, thuyết phục khách hàng chuyển giao dịch trọng yếu về Techcombank - lựa chọn ưu tiên trong mọi hoạt động phát triển kinh doanh của khách hàng.

- Khối Dịch vụ Ngân hàng & Tài chính cá nhân sẽ: (i) tập trung vào phân khúc khách hàng mục tiêu là nhóm thu nhập khá và cao, trong năm 2014 mở rộng thêm nhóm thu nhập trung bình khá. Các hoạt động nhằm nâng cao sự hài lòng và gắn bó của khách hàng với ngân hàng tiếp tục được triển khai sang giai đoạn tăng cường, xuyên suốt từ khi phát triển sản phẩm đến chăm sóc khách hàng sau bán. (ii) Tối ưu hóa mạng lưới bán hàng và tiếp tục phát triển kênh giao dịch thay thế. Mô hình mới này sẽ được triển khai tích cực trên toàn hệ thống. Kênh giao dịch trực tuyến, trên điện thoại di động và trên ATM tiếp tục được đầu tư phát triển các ứng dụng thiết thực cho nhu cầu sử dụng hàng ngày của khách hàng. (iii) Đẩy mạnh liên kết đối tác và hợp tác với khách hàng doanh nghiệp hiện tại nhằm khai thác tối đa cơ hội kinh doanh cho các bên cũng như mang lại nhiều lợi ích hơn cho khách hàng. Các chương trình chăm sóc khách hàng, khuyến mãi tiếp tục được chú trọng nhằm mang đến những lợi ích cộng thêm cho khách hàng
- Ngân hàng sẽ nâng cao chất lượng tín dụng: giảm nợ xấu, cải tiến quy trình sản phẩm, rút ngắn thời gian phê duyệt.
- Về công tác quản trị Rủi ro, bằng việc rà soát và làm mới chiến lược rủi ro của mình và áp dụng một văn hóa liên tục cải tiến, Ngân hàng sẽ tiếp tục đầu tư vào con người, quy trình và hệ thống trong cả năm 2014 và những năm sau đó. Techcombank sẽ tiếp tục củng cố công tác quản trị điều hành và tính minh bạch về rủi ro và các hoạt động kinh doanh. Việc tiếp tục áp dụng các hệ thống mới, như hệ thống Phòng chống rửa tiền mới (ALM), đã bổ sung công cụ để quản trị rủi ro một cách hiệu quả, và tiếp tục phát triển ở các lĩnh vực khác như hệ thống phân loại nợ, giúp cho hệ thống quản trị rủi ro của Ngân hàng ngày càng hiện đại, mạnh mẽ và hiệu quả hơn. Với khung Khẩu vị rủi ro được cải thiện sẽ đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh thành công của Ngân hàng được thực hiện trong biên độ rủi ro mà Ngân hàng có thể chấp nhận được.
- Về mặt quản trị nguồn nhân lực, năm 2014, Ngân hàng tiếp tục triển khai lộ trình chiến lược nhân sự (2013-2015), định hướng chiến lược trở thành Ngân hàng tốt nhất, môi trường làm việc tốt nhất với khách hàng bên ngoài cũng như với mỗi CBNV.

nhất, môi trường làm việc tốt nhất với khách hàng bên ngoài cũng như với mỗi CBNV.

- Techcombank tiếp tục nâng cao năng lực của hệ thống kiểm soát nội bộ thông qua 3 tuyến phòng thủ đã được thiết lập từ năm 2012. Một số công việc quan trọng cần tập trung triển khai: (i) Tăng cường đào tạo, nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ nhân viên nhằm kịp thời phát hiện, ngăn ngừa những dấu hiệu vi phạm, rủi ro có thể xảy ra; (ii) Sửa đổi, bổ sung hoàn thiện hệ thống quy chế/Quy định nội bộ về quản lý, giám sát rủi ro và các tỷ lệ, giới hạn an toàn trong hoạt động ngân hàng phù hợp các qui định mới được Ngân hàng Nhà nước ban hành; (iii) Triển khai hiệu quả cấu trúc tổ chức hệ thống kiểm tra, giám sát tuân thủ tại các Khối/đơn vị; (iv) Chủ động soát xét, đánh giá và kiểm toán nhằm đảm bảo tính đầy đủ và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ.

2. Công ty con

❖ Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản - TechcomAMC

Trong năm 2014, Công ty AMC tiếp tục triển khai chiến lược tập trung vào các hoạt động thu hồi nợ, Công việc này sẽ được tiến hành trên mọi quy mô và mọi loại nợ. Cụ thể, AMC sẽ tập trung vào việc thu hồi các khoản nợ không có tài sản bảo đảm để đảm bảo hỗ trợ một phần cho việc đánh giá rủi ro của từng sản phẩm ngân hàng đang và sẽ được xây dựng cũng như rủi ro trong từng phân khúc khách hàng của Techcombank. Ngoài ra, AMC sẽ đẩy mạnh hoạt động thu nợ và bán nợ sang VAMC nhằm xử lý nợ xấu còn tồn đọng.

❖ Công ty chứng khoán Kỹ thương –TechcomSecurities

Năm 2014, TCS sẽ thay đổi cơ cấu kinh doanh và nâng cấp nguồn nhân lực trong 3 lĩnh vực chính: Thứ nhất, xây dựng được đội ngũ tư vấn mạnh nhằm gia tăng thu nhập phí. Thứ hai, TCS tập trung phát triển các kênh bán hàng cho các sản phẩm và phối hợp với hệ thống phân phối hiện tại của ngân hàng bao gồm kênh Ngân hàng Ưu tiên để phân phối sản phẩm và các công cụ nợ tới các khách hàng mới. Việc chuyển đổi mô hình kinh doanh từ môi giới và ký quỹ sang các hoạt động ngân hàng đầu tư đã thể hiện sự quyết tâm và phát triển chuyên nghiệp theo chiến lược kinh doanh mà ngân hàng mẹ đã đề ra.

❖ Công ty Quản lý Quỹ – TechcomCapital

Năm 2014, TCC sẽ tập trung vào việc chuyển đổi từ công ty chuyên hoạt động đầu tư vốn sang công ty quản lý tài sản với ba trụ cột: Phân tích kinh doanh, Phát triển sản phẩm & Quản lý danh mục và Giao dịch. Cùng với nghiên cứu và phân tích, TCC cũng lên kế hoạch tăng cường năng lực phát triển sản phẩm và các công cụ đầu tư bao gồm: các quỹ trái phiếu mở, các quỹ mở, huy động có liên kết bất động sản nhằm cung cấp dịch vụ cho các đối tượng thu nhập cao, cũng như tăng cường năng lực cung cấp

II. KIẾN NGHỊ

Năm 2013, Techcombank tiếp tục vinh dự nhận được hai giải thưởng: “Ngân hàng trực tuyến tốt nhất Việt Nam 2013” và “Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam 2013”. Trung tâm Dịch vụ Thẻ của Techcombank vinh dự được nhận giải thưởng Tin và Dùng 2013. Techcombank được xếp vào một trong những ngân hàng mạnh nhất Việt Nam do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Công ty Xếp hạng Doanh nghiệp (CRV) đánh giá.

Nền kinh tế thế giới và Việt Nam năm 2014 được đánh giá vẫn còn không ít khó khăn, thách thức, đòi hỏi Techcombank cần nỗ lực phát huy hơn nữa trí tuệ, sức mạnh tổng hợp của các nguồn lực, nền tảng đã được tạo lập nhằm chuyển các thách thức thành cơ hội, để vươn tới những tầm cao mới trong năm 2014 và tầm nhìn 2020.

Từ những vấn đề trên, HĐQT cùng với Ban Điều hành kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013, kế hoạch kinh doanh và ngân sách năm 2014, bao gồm ngân sách thù lao của HĐQT và Ban kiểm soát năm 2014; đồng thời ủy quyền toàn bộ cho HĐQT rà soát và phê duyệt: (i) Kế hoạch kinh doanh 2014, ngân sách đầu tư mục tiêu năm 2014; (ii) quyết định (bao gồm quyết định số tiền/số vốn đầu tư, quyết định việc khai thác, sử dụng hoặc bán/thoái vốn, thời điểm bán/thoái vốn) về các hoạt động đầu tư tài sản, đầu tư tài chính trong thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông (thành lập công ty con trong và ngoài nước; góp vốn đầu tư, mua cổ phần ở các tổ chức/doanh nghiệp trong và ngoài nước; đầu tư giấy tờ có giá, các công cụ tài chính phái sinh trong và ngoài nước; đầu tư, mua bán tài sản của Techcombank; phê duyệt các hợp đồng giữa Techcombank và các thành viên HĐQT, thành viên Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, các cổ đông chính của Techcombank, người có liên quan của ban lãnh đạo, các công ty con của Techcombank) nhằm đáp ứng những biến động về môi trường kinh tế, chính sách kinh tế vĩ mô và nhu cầu phát triển thực sự của các ngân hàng thương mại. Việc ủy quyền theo từng nội dung trong mục (ii) nêu trên là không có thời hạn, trừ khi Đại hội đồng cổ đông có quyết định khác thay thế.

THAY MẶT BAN ĐIỀU HÀNH
P. TỔNG GIÁM ĐỐC



Đỗ Tuấn Anh

THAY MẶT HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Hồ Hùng Anh