

Số: /SGB-KH-PA

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2018

DỰ THẢO

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ NHIỆM VỤ THỰC HIỆN NĂM 2018

I. Mục tiêu tổng quát và định hướng kinh tế - xã hội năm 2018

Quốc hội đã quyết nghị thông qua các chỉ tiêu chủ yếu phát triển kinh tế - xã hội năm 2018: Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6,5% - 6,7%; tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 7% - 8%; tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu dưới 3%; tốc độ tăng giá tiêu dùng bình quân khoảng 4%; tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội khoảng 33% - 34% GDP...

II. Mục tiêu, định hướng điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước và nhiệm vụ của ngành Ngân hàng

1. Mục tiêu

Trên cơ sở kết quả điều hành chính sách tiền tệ năm 2017, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã xác định mục tiêu và các giải pháp lớn về điều hành chính sách tiền tệ năm 2018 như sau: “Thực hiện chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, thận trọng, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra, ổn định kinh tế vĩ mô, góp phần hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý; bảo đảm thanh khoản của các tổ chức tín dụng, ổn định thị trường tiền tệ, thị trường ngoại tệ. Năm 2018, định hướng tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 16%, tín dụng tăng khoảng 17%, có điều chỉnh phù hợp với diễn biến, tình hình thực tế”.

2. Nhiệm vụ cụ thể của ngành Ngân hàng năm 2018

- Điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, thận trọng, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa và các chính sách kinh tế vĩ mô khác nhằm góp phần kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra (bình quân khoảng 4%), ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý (6,7%); bảo đảm thanh khoản của các tổ chức tín dụng, ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối. Năm 2018, định hướng tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 16%, tín dụng tăng khoảng 17%, có điều chỉnh phù hợp với diễn biến, tình hình thực tế.

- Tăng cường công tác thanh tra, giám sát, kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ hoạt động của hệ thống các tổ chức tín dụng, nâng cao hiệu quả, trách nhiệm của kiểm soát, kiểm toán nội bộ của mỗi tổ chức tín dụng; tiếp tục triển khai hiệu quả Đề án cơ cấu lại các tổ chức tín dụng gắn với xử lý căn bản nợ xấu và các tổ chức tín dụng yếu kém bằng các hình thức phù hợp với cơ chế thị trường trên nguyên tắc thận trọng, bảo đảm quyền lợi của người gửi tiền và giữ vững sự ổn định, an toàn hệ thống; từng bước lành mạnh hóa tình hình tài chính, nâng cao năng lực quản trị của các tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật và tiệm cận với thông lệ quốc tế;

tiếp tục phát huy vai trò của Công ty Quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam (VAMC) trong việc xử lý nợ xấu.

- Tiếp tục phát triển thanh toán không dùng tiền mặt; hoàn thiện khuôn khổ pháp lý các hệ thống thanh toán, tăng cường việc ứng dụng các phương tiện thanh toán mới, hiện đại trên nền tảng công nghệ tiên tiến. Đảm bảo an ninh, an toàn trong hoạt động thanh toán điện tử, thanh toán thẻ.

3. Mục tiêu và chỉ tiêu thực hiện của SAIGONBANK năm 2018

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công thương (SAIGONBANK) dự kiến mục tiêu tổng quát và các chỉ tiêu thực hiện năm 2018 như sau:

3.1. Mục tiêu tổng quát: Tiếp tục tăng cường năng lực tài chính, tăng quy mô hoạt động trên cơ sở đảm bảo an toàn; tăng trưởng tín dụng đi đôi với kiểm soát chặt chất lượng tín dụng và phù hợp với quy mô nguồn vốn huy động; kiểm soát nợ xấu trong giới hạn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; tăng cường thu nhập theo hướng tăng tỷ trọng thu phí tín dụng; kiện toàn hoạt động các đơn vị trong toàn hệ thống; tiếp tục thực hiện phương án tái cơ cấu gắn với xử lý nợ xấu giai đoạn 2016-2020 theo đề án được Hội đồng quản trị thông qua (khi được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phê duyệt thì thực hiện theo Đề án được phê duyệt).

3.2. Các chỉ tiêu thực hiện năm 2018

- Tổng tài sản: 23.500 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2017.
- Vốn huy động: 20.000 tỷ đồng, tăng 13% so với thực hiện năm 2017.
- Tổng dư nợ cho vay: 15.800 tỷ đồng, tăng 12% so với thực hiện năm 2017.
- Nợ xấu (nhóm 3-5): dưới 3% tổng dư nợ.
- Thanh toán đối ngoại: 310 triệu USD, bằng mức thực hiện năm 2017.
- Lợi nhuận trước thuế: 150 tỷ đồng, tăng 111% so với thực hiện năm 2017.

3.3. Các nhóm biện pháp thực hiện để hoàn thành kế hoạch năm 2018

Để triển khai thực hiện các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2018, SAIGONBANK sẽ tập trung thực hiện các nhóm giải pháp chủ yếu như sau:

a. Nhóm biện pháp tăng cường năng lực tài chính, mở rộng quy mô hoạt động

- Đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu duy trì ở mức 15% - 16%.
- Đảm bảo tỷ lệ cho vay trên huy động (thấp hơn 80%) theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, đảm bảo an toàn thanh khoản.
- Tiếp tục tập trung khai thác phân khúc khách hàng hiện tại là khách hàng cá nhân và doanh nghiệp nhỏ và vừa. Duy trì cơ cấu nguồn vốn hợp lý về kỳ hạn, đáp ứng yêu cầu tăng trưởng hoạt động tín dụng, tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động.
- Tận dụng tối đa lợi thế của SAIGONBANK để tiếp cận với nguồn vốn từ ngân sách nhà nước, khai thác nguồn vốn giá rẻ để giảm chi phí huy động vốn.
- Khai thác nguồn vốn huy động từ dân cư bằng hình thức truyền thống như các chương trình gửi tiết kiệm hấp dẫn, đồng thời phải tăng cường khai thác vốn huy

động của khách hàng cá nhân thông qua việc cung cấp, bổ sung kịp thời các dịch vụ tiện ích như thanh toán, mua sắm trực tuyến,...

- Phát triển, mở rộng nhóm khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên cơ sở tận dụng lợi thế phát triển kinh tế từng địa phương như:

- + Đẩy mạnh khai thác và hợp tác với các công ty/đại lý ô tô, các dự án, công ty bất động sản và các đối tác bảo hiểm phi nhân thọ.

- + Tiếp cận và hợp tác với các công ty sản xuất, cung cấp các sản phẩm phục vụ cho nông nghiệp như: các công ty phân bón, thức ăn gia súc – gia cầm – thủy sản, công ty cung cấp máy móc phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi,...

- + Tiếp cận, hợp tác với các công ty thuộc các khu công nghiệp tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh, thành phố để thu hút nguồn tiền gửi đồng thời cung cấp dịch vụ thu hộ, trả lương qua thẻ, thanh toán tiền hàng,...

- Tìm kiếm cơ hội hợp tác với doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp có vốn đầu tư nhà nước thông qua việc:

- + Củng cố, mở rộng mối quan hệ với chính quyền địa phương, sở ban ngành tại các quận, huyện trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh để tăng cường kết nối với các đơn vị, doanh nghiệp trên địa bàn nhằm tìm kiếm cơ hội hợp tác: khai thác nguồn tiền gửi, cung cấp các dịch vụ thu hộ, chi hộ, bảo lãnh thực hiện hợp đồng với các doanh nghiệp.

- + Từng bước tìm cơ hội cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn thuộc lĩnh vực các dịch vụ thiết yếu như: tập đoàn điện lực Việt Nam, Tổng công ty cấp nước, Đài truyền hình, mạng viễn thông (FPT, Viettel,...).

- Kết nối với các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, trung tâm đào tạo nghề, bệnh viện và các cơ quan nhà nước để cung cấp dịch vụ thu hộ, chi hộ, đẩy mạnh công tác huy động, phát triển dịch vụ ngân hàng và phát triển tài khoản cá nhân.

- Tăng số lượng doanh nghiệp sử dụng dịch vụ trả lương và doanh nghiệp sử dụng tài khoản SAIGONBANK làm tài khoản thanh toán chính; gia tăng tiền gửi ký quỹ thông qua bán sản phẩm bảo lãnh, LC. Đẩy mạnh dịch vụ thu hộ, chi hộ đối với khách hàng.

- Xây dựng cơ chế về lãi suất huy động, trong đó tính đến việc ưu đãi đối với các khách hàng lớn, khách hàng thân thiết,... tạo sự chủ động điều hành lãi suất huy động cho các chi nhánh trong toàn hệ thống.

- Xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng, quảng bá thương hiệu thông qua tài trợ an sinh xã hội, các chương trình mang tính nhân văn,...

b. Nhóm biện pháp tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng

- Tăng trưởng hoạt động tín dụng phù hợp với mục tiêu chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, ưu tiên tập trung vốn cho các ngành, lĩnh vực Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ưu tiên. Thực hiện việc tăng trưởng tín dụng trên cơ sở đảm bảo cân đối nguồn vốn, đảm bảo an toàn hoạt động tín dụng, phòng tránh rủi ro trong hoạt động Ngân hàng.

- Tăng trưởng tín dụng đối với khách hàng cá nhân:
 - + Củng cố khách hàng cá nhân cũ và đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng đối với nhóm khách hàng cá nhân có thu nhập trung bình trở lên.
 - + Từng bước triển khai cho vay tài chính tiêu dùng, mở rộng tín dụng phi sản xuất, duy trì trong giới hạn an toàn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thông qua các gói, các sản phẩm tín dụng cho khách hàng cá nhân có nguồn trả nợ từ lương: mua ô tô, mua nhà, sửa chữa nhà ở,...
 - + Mở rộng cho vay các tiểu thương tại các trung tâm thương mại, có cơ chế về lãi suất, dịch vụ để thu hút tiểu thương ở các trung tâm thương mại lớn,...
- Tăng trưởng tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp:
 - + Khai thác tối đa lợi thế SAIGONBANK để tiếp cận, tài trợ vốn các chương trình phát triển kinh tế - xã hội thành phố như chương trình chỉnh trang đô thị, các dự án cải thiện môi trường nước, cải tạo, xây dựng chung cư mới thay thế chung cư cũ được xây dựng trước năm 1975, dự án thoát nước của thành phố, chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ, chương trình khởi nghiệp, chương trình thành phố thông minh, chương trình kích cầu, chương trình xây dựng nông thôn mới,...
 - + Chủ động tham gia các chương trình kết nối Ngân hàng – Doanh nghiệp do chính quyền địa phương các cấp tổ chức.
 - + Chủ động tiếp cận và tìm cơ hội hợp tác liên kết với các trường học đại học, cao đẳng, trung cấp, trung tâm dạy nghề, bệnh viện trên cả nước có nhu cầu để thực hiện tài trợ cho vay vốn kết hợp cung cấp dịch vụ.
- Tiếp tục đẩy mạnh và xúc tiến xây dựng các chương trình hợp tác, liên kết; triển khai các sản phẩm tín dụng đặc thù; bán chéo sản phẩm để tăng cường sự gắn kết của khách hàng với ngân hàng và gia tăng việc sử dụng nhiều sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.
- Xây dựng và triển khai chính sách chăm sóc khách hàng. Tiếp tục triển khai các giải pháp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng.
- Nâng cao năng lực thẩm định, tăng cường công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay nhằm hạn chế rủi ro phát sinh. Thường xuyên theo dõi sát tình hình sản xuất kinh doanh, việc sử dụng vốn vay của khách hàng nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời rủi ro. Đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả, hạn chế phát sinh nợ xấu mới.
- Có chính sách lãi suất ưu đãi, miễn các loại phí,... phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm giữ khách hàng truyền thống, khách hàng lớn, đồng thời mở rộng khách hàng mới.
- Thông qua tài trợ các chương trình an sinh xã hội, quảng cáo để thu hút khách hàng nhất là đơn vị khối quận, huyện,...

c. Nhóm biện pháp tăng thu nhập phi tín dụng: Nâng dần tỷ trọng thu phi tín dụng trên tổng thu nhập để tăng thu nhập và giảm thiểu rủi ro tín dụng bằng các biện pháp:

- Về hoạt động tài trợ thương mại:

- + củng cố chất lượng sản phẩm, dịch vụ trọng tâm hiện có là nhóm các sản phẩm dịch vụ bán lẻ cho khách hàng cá nhân, thanh toán và tài trợ thương mại cho khách hàng doanh nghiệp.

- + Tận dụng, khai thác triệt để vị thế và uy tín của SAIGONBANK để đẩy mạnh các hoạt động tài trợ thương mại như: mở LC, bảo lãnh, sản phẩm tài trợ thương mại và các sản phẩm ngoại hối nhằm gia tăng thu nhập từ phí, lãi tương xứng với tiềm năng của SAIGONBANK.

- + Tiếp tục tăng cường mối quan hệ với khách hàng hiện tại, tăng cường bán chéo sản phẩm và bán thêm để tăng số lượng sản phẩm trên một khách hàng.

- + Có cơ chế phí, lãi suất hấp dẫn để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ tài trợ thương mại (nguyên tắc là bằng với mức phí thấp nhất của các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố).

- Về hoạt động ngân hàng điện tử:

- + Tiếp tục cải tiến các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao: Internet Banking, thuế điện tử, thanh toán quốc tế,...

- + Triển khai kết nối giữa hạ tầng kỹ thuật thanh toán điện tử của SAIGONBANK với hạ tầng của các đơn vị cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán như VNPAY, Payoo,... để triển khai dịch vụ thu tiền điện, nước, truyền hình cáp, internet, mua vé máy bay,...

- + Có kế hoạch kết nối hạ tầng kỹ thuật với Kho bạc Nhà nước TP.HCM, Tổng Cục Hải quan, Bảo hiểm xã hội để triển khai dịch vụ Hải quan điện tử và dịch vụ Bảo hiểm xã hội điện tử.

- + Kết hợp với các đơn vị cung ứng dịch vụ thanh toán để kết nối Hệ thống/Cổng thanh toán tập trung cho các dịch vụ công góp phần làm giảm thời gian và chi phí thực hiện dịch vụ công.

- Về hoạt động thẻ:

- + Thay đổi cơ chế quản lý hoạt động thẻ: sẽ chuyển giao việc quản lý phát hành thẻ về trực tiếp cho giám đốc chi nhánh để tăng tính chủ động, thu nhập từ việc phát hành thẻ sẽ hạch toán trực tiếp cho chi nhánh, Trung tâm Thẻ sẽ hỗ trợ về kỹ thuật cho các chi nhánh và hoạt động như các phòng Hội sở.

- + Hợp tác với Tổ chức Tài chính vi mô Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên cho người lao động nghèo tự tạo việc làm (Quỹ CEP) phát hành thẻ thông qua tài trợ tín dụng vi mô.

- + Các chi nhánh tại các tỉnh xây dựng kế hoạch tặng thẻ cho học sinh cuối cấp về TP.HCM và Thủ đô Hà Nội trọ học.

+ Từng bước triển khai chương trình thẻ thông minh dùng trong trường học liên kết với Sở Giáo dục Đào tạo thành phố Hồ Chí Minh.

+ Có kế hoạch phát triển thẻ SAIGONBANK qua POS/ Thiết bị chấp nhận thẻ phải phát triển cả về số lượng và chất lượng kết hợp với sắp xếp hợp lý, hiệu quả mạng lưới POS; phát triển mạng lưới POS dùng chung, thanh toán POS trên thiết bị di động (mPOS); tăng cường chấp nhận thanh toán thẻ trong các giao dịch trực tuyến; mở rộng ra các cơ sở y tế, bệnh viện, trường học,...

+ Thực hiện thay đổi giao diện các buồng ATM nhằm thu hút sự chú ý của người dân nhằm đẩy mạnh việc phát hành thẻ, gia tăng tỷ lệ kích hoạt thẻ và thu phí các dịch vụ qua thẻ.

+ Ban hành chính sách khuyến khích các đơn vị cung cấp hàng hóa, dịch vụ, các cơ sở bán lẻ chấp nhận và sử dụng các phương tiện thanh toán điện tử, thanh toán trực tuyến.

+ Có cơ chế về phí thu hút người dân sử dụng thẻ: áp dụng không thu phí khi mở thẻ SAIGONBANK, áp dụng mức phí cạnh tranh bằng mức phí thấp nhất của các ngân hàng thương mại khác, khách hàng mở thẻ và duy trì số dư được tặng voucher quà tặng,...

d. Nhóm giải pháp tăng thu nhập khác

- Đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất tại các địa điểm giao dịch trên toàn quốc nhằm tạo sự thu hút, ấn tượng với khách hàng, gia tăng giá trị thương hiệu SAIGONBANK.

- Thực hiện tái cấu trúc mô hình tổ chức từ Hội sở đến chi nhánh theo hướng tinh gọn bộ máy hoạt động, tăng năng suất lao động, điều chuyển nhân sự nhằm tạo sự sáng tạo, cạnh tranh trong công việc.

- Thực hiện kiện toàn mạng lưới hoạt động các chi nhánh trong toàn hệ thống: cho phép thay đổi địa điểm hoạt động chi nhánh Khánh Hội từ Quận 4 sang Quận Thủ Đức nhằm tăng cường khai thác tiềm năng tại địa phương, nâng cao hiệu quả hoạt động của chi nhánh. Điều chỉnh phòng giao dịch về các chi nhánh phù hợp.

- Tích cực rà soát, kiểm tra lại toàn bộ các tài sản là bất động sản do Ngân hàng đang quản lý và có biện pháp xử lý (bán, cho thuê,...) nhằm tăng cường thu nhập cho Ngân hàng. Đối với các tài sản xiết nợ, phải có biện pháp xử lý (bán, cho thuê,...) để thu hồi vốn và tăng hiệu quả sử dụng vốn.

- Trong năm 2018, SAIGONBANK sẽ quản trị điều hành trên nền tảng công nghệ ngân hàng hiện đại, sẽ tiếp tục đầu tư một số dự án theo yêu cầu từng giai đoạn nhằm cung cấp, bổ sung các dịch vụ, tiện ích cho khách hàng sử dụng dịch vụ SAIGONBANK. Chi phí đầu tư sẽ phân bổ hợp lý tùy thuộc vào mức thu nhập bất thường thu được từ hoạt động xử lý nợ xấu SAIGONBANK đạt được.

- Quyết liệt thực hiện giải pháp xử lý nợ xấu, nợ nguy cơ tiềm ẩn nợ xấu, theo đó áp dụng các biện pháp phù hợp đối với từng khách hàng, từng khoản nợ như bán

nợ, đàm phán, thương lượng, miễn giảm lãi, đơn đốc để khách hàng phối hợp khắc phục, sớm vượt qua khó khăn, có điều kiện thanh toán nợ/lãi cho SAIGONBANK.

- Tích cực bán một số khoản nợ xấu, nợ đã bán Công ty quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam (VAMC) nhằm tăng thu nhập bất thường cho SAIGONBANK.

- Nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, thu hút và giữ chân khách hàng, căn cứ vào chính sách khách hàng của SAIGONBANK và tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, SAIGONBANK sẽ áp dụng các mức phí, lãi suất ưu đãi phù hợp nhưng không thấp hơn mức thấp nhất của các ngân hàng thương mại trên địa bàn thành phố.

e. Nhóm giải pháp kiện toàn đội ngũ nhân sự

- Hiện nay, thu nhập của CBNV SAIGONBANK đang thấp nhất trong hệ thống ngân hàng. Để giữ CBNV và thu hút nhân sự giỏi, trong năm 2018, SAIGONBANK sẽ trình Hội đồng quản trị áp dụng hệ thống thang bậc lương mới và có cơ chế khen thưởng phù hợp để kịp thời động viên đối với các đơn vị hoạt động có hiệu quả và có hình thức chế tài nghiêm khắc đối với các đơn vị hoạt động kém hiệu quả (trước mắt là chế tài Ban lãnh đạo chi nhánh).

- Lập quy hoạch nhân sự cho toàn hệ thống. Trên cơ sở quy hoạch nhân sự được cấp thẩm quyền thông qua, tiếp tục luân chuyển, đề bạt nhân sự trẻ, có năng lực, đạo đức đối với lãnh đạo phòng hoặc chi nhánh/ phòng giao dịch nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị (ưu tiên thực hiện trước đối với các đơn vị kém hiệu quả).

- Từng bước xây dựng cơ chế đánh giá hiệu quả làm việc của CBNV.

- Triển khai kế hoạch đào tạo chuyên môn, kỹ năng bán hàng, khả năng thương lượng và thuyết phục khách hàng của đội ngũ CBNV trong toàn hệ thống phù hợp với đặc tính từng vùng, miền.

- Quan tâm tới việc chăm sóc cuộc sống vật chất và tinh thần của người lao động, tuyên truyền, khuyến khích, động viên người lao động có ý thức trong việc học tập, nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn nghiệp vụ.

f. Các giải pháp khác

- Nâng cao chất lượng hiệu quả hoạt động của hệ thống kiểm soát, kiểm toán nội bộ, quản trị rủi ro; tăng cường giám sát chặt chẽ mọi hoạt động kinh doanh; đẩy mạnh hiệu quả, chất lượng công tác giám sát từ xa để phòng ngừa, phát hiện và ngăn chặn kịp thời các dấu hiệu rủi ro.

- Tăng cường hơn nữa công tác giám sát từ xa của Phòng Kiểm toán nội bộ nhằm ngăn ngừa, phát hiện các sai phạm.

- Từng bước mở rộng hoạt động của Phòng Quản lý rủi ro tương ứng với bộ máy nhân sự của phòng.

- Đảm bảo hệ thống công nghệ thông tin hoạt động chính xác, an toàn, đáp ứng được yêu cầu quản trị Ngân hàng trong tình hình mới.

- Xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu SAIGONBANK để đưa thương hiệu SAIGONBANK trở thành ngân hàng được người dân tin tưởng với tiêu chí an toàn, gần gũi và nhân văn. Chiến lược quảng bá thương hiệu gắn với việc tổ chức, đồng hành, tài trợ các hoạt động văn hóa - an sinh - xã hội như: trung thu cho trẻ em nghèo; khám chữa bệnh miễn phí cho người nghèo; gây quỹ từ thiện cho trẻ em tàn tật và người nghèo; tài trợ các chương trình văn hóa nghệ thuật như Chuông vàng vọng cổ, Ngân mãi chuông vàng; tài trợ xây cầu tình nghĩa; tài trợ xe y tế, dụng cụ y tế,...

- Nâng cao, phát huy hơn nữa vai trò của các tổ chức đoàn thể, phát động các phong trào thi đua nhằm tạo không khí sôi nổi, phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ được giao trong tập thể cán bộ nhân viên, tổ chức sơ kết, tổng kết, khen thưởng kịp thời đối với các điển hình tiên tiến, qua đó tạo động lực cho CBNV hăng say làm việc.

3.4. Kế hoạch xử lý nợ xấu trong năm 2018

Trong năm 2018, SAIGONBANK sẽ triển khai quyết liệt các giải pháp xử lý các khoản nợ xấu nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động, cụ thể:

- Đẩy nhanh tiến độ bán nợ xấu cho Công ty TNHH Mua bán nợ Việt Nam (DATC), VAMC và doanh nghiệp khác.

- Xử lý dần các khoản nợ tiềm ẩn nguy cơ nợ xấu theo lộ trình, giải pháp cụ thể (bám sát theo lộ trình, kế hoạch xử lý nợ xấu được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phê duyệt / thông qua).

- Phối hợp và hỗ trợ khách hàng khắc phục khó khăn tạm thời theo lộ trình, phải đảm bảo tuân thủ theo quy định tại Nghị quyết 42/2017/QH14 ngày 21 tháng 6 năm 2017 và Quyết định 1058/QĐ-TTg ngày 19 tháng 7 năm 2017.

- Áp dụng các biện pháp phù hợp với từng khách hàng, từng khoản nợ: đàm phán, thương lượng, miễn giảm lãi, đôn đốc để khách hàng phối hợp khắc phục, sớm vượt qua khó khăn, có điều kiện thanh toán nợ/lãi cho SAIGONBANK.

- Tiếp tục áp dụng một số biện pháp tích cực để xử lý nợ xấu, kiểm soát nợ xấu dưới 3% tổng dư nợ và tăng thu nhập bất thường cho Ngân hàng:

+ Thực hiện sử dụng dự phòng rủi ro bù đắp để giảm nợ xấu theo quy định đối với các khoản nợ nhóm 5.

+ Tăng cường các biện pháp xử lý tài sản bảo đảm như phát mãi, thu giữ tài sản đảm bảo trên cơ sở tuân thủ quy định pháp luật hiện hành.

+ Xem xét miễn, giảm lãi cho khách hàng đang gặp khó khăn về tài chính để hỗ trợ khách hàng vượt qua khó khăn và/hoặc tạo điều kiện hỗ trợ cho khách hàng sớm thanh toán nợ, lãi cho SAIGONBANK, bao gồm cả một phần lãi trong hạn phù hợp với chủ trương của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và quy định nội bộ của SAIGONBANK.

+ Tiến hành thủ tục khởi kiện khách hàng vay, tích cực làm việc với các cơ quan Tòa án, Thi hành án, các cơ quan chức năng để đôn đốc, đẩy nhanh tiến độ xử lý nợ xấu.

+ Tiếp tục triển khai và thực hiện các biện pháp phù hợp nhằm chia sẻ, hỗ trợ khách hàng khắc phục khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh,...

- Thực hiện tăng trưởng tín dụng trên cơ sở bảo đảm chất lượng tín dụng, hạn chế tối đa nợ xấu phát sinh mới.

- Tăng cường kiểm soát chất lượng tín dụng ở khâu trước, trong và sau khi cho vay. Tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống kiểm tra, kiểm soát và phân tích, cảnh báo rủi ro. Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động ngân hàng để hỗ trợ giám sát từ xa.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng đặc biệt là công tác thẩm định, giải ngân, quản lý thu hồi nợ.

Trên đây là định hướng hoạt động và nhiệm vụ thực hiện năm 2018 của Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Công thương.

Nơi nhận:

- Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng;
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - CN TP.HCM;
- Cục Thanh tra, giám sát ngân hàng TP.HCM;
- Cổ đông SAIGONBANK;
- Thành viên Hội đồng quản trị;
- Ban Kiểm soát;
- Ban Tổng Giám đốc;
- Lưu P. TCHC, P. Kế hoạch.

TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ QUANG LÂM