

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026



Thông tin
Đại hội đồng cổ đông

Hà Nội, ngày 02 tháng 4 năm 2026

TỜ TRÌNH KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

(Trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2026)

I. BỐI CẢNH KINH TẾ VÀ NGÀNH NGÂN HÀNG NĂM 2026

1. Bối cảnh kinh tế vĩ mô

- Theo IMF, tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2026 dự báo đạt 3,3%, tương đương mức tăng năm 2025. Lạm phát toàn cầu dự kiến giảm từ 4,1% năm 2025 xuống 3,8% năm 2026.
- Tại Việt Nam, Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP từ 10% trở lên trong năm 2026, khởi đầu cho một giai đoạn mới đóng vai trò “kỷ nguyên vươn mình dân tộc”.
- Lạm phát được kỳ vọng kiểm soát ở mức độ vừa phải khoảng 3,5–4,5% trong năm 2026, với mục tiêu và cam kết nhằm giữ vững ổn định giá cả, dù tồn tại áp lực từ giá nguyên liệu toàn cầu và chi phí sản xuất trong nước.
- Tăng trưởng tín dụng được dự báo tiếp tục ở mức tích cực, mục tiêu tăng trưởng tín dụng dự kiến duy trì quanh mức 15% - 16%.
- Về lãi suất, dự kiến NHNN sẽ điều hành linh hoạt nhằm vừa hỗ trợ tăng trưởng vừa kiểm soát lạm phát.
- Tỷ giá USD/VND được dự báo biến động nhẹ nhưng ổn định quanh mức tương đối hợp lý, với áp lực từ thị trường ngoại hối toàn cầu và cán cân thanh toán, nhưng được hỗ trợ bởi nguồn vốn FDI, kiều hối và dự trữ ngoại hối.
- Tuy nhiên sự bùng phát xung đột quân sự giữa Mỹ và Iran từ cuối tháng 2/2026 đã đẩy giá dầu thô thế giới lên cao, tạo ra cú sốc năng lượng mới đe dọa chuỗi cung ứng toàn cầu. Tình trạng này làm gia tăng đáng kể rủi ro lạm phát, buộc các ngân hàng trung ương lớn phải thận trọng hơn trong chính sách tiền tệ. Đối với ngành ngân hàng trong nước, biến động địa chính trị này có thể tạo áp lực khó lường lên tỷ giá và mặt bằng lãi suất huy động, thanh khoản.

2. Cơ hội và thách thức đối với ngành ngân hàng

Những cơ hội của ngành ngân hàng với vai trò là kênh dẫn vốn chủ lực của nền kinh tế trong năm 2026 như:

- Việc thành lập Trung tâm tài chính quốc tế tại Việt Nam giúp khuyến khích phát triển các sản phẩm tài chính xanh, liên kết các sàn giao dịch trong giao dịch trong nước với quốc tế, thúc đẩy dòng vốn đầu tư từ nước ngoài & phát triển dịch vụ tài chính ứng dụng công nghệ.
- Việc triển khai thí điểm thị trường tài sản mã hóa tại Việt Nam tạo ra cơ hội kinh doanh cho các tổ chức, nhà đầu tư thực hiện các dịch vụ giao dịch tài sản mã hóa.
- Đầu tư công tiếp tục là lực đẩy trọng tâm cho kỳ vọng tăng trưởng, đặc biệt qua các dự án hạ tầng chiến lược nhằm tạo động lực đầu tư dài hạn và kích thích sản xuất.
- Chính phủ thực hiện thúc đẩy tăng trưởng khu vực tư nhân thông qua ưu đãi thuế, miễn phí và giảm gánh nặng hành chính – khuyến khích đổi mới, thu hút đầu tư xanh và cải thiện mức độ thuận lợi trong kinh doanh.

Bên cạnh các cơ hội thì trong năm 2026, ngành ngân hàng cũng đối diện với những thách thức như: sức ép về biên lợi nhuận trong áp lực thanh khoản gia tăng, rủi ro tỷ giá, nợ xấu, yêu cầu về tuân thủ và đầu tư dài hạn cho công nghệ, chuyển đổi số, ESG, theo đó, đòi hỏi các chính sách linh hoạt, thích hợp từ các ngân hàng.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH CỦA ABBANK NĂM 2026

1. Chỉ tiêu kinh doanh chính

Đvt: tỷ đồng, %

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2026	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026 vs 2025
1	Tổng tài sản	291.000	220.392	132%
2	Huy động khách hàng ¹	247.417	161.221	153%
3	Dư nợ tín dụng ²	138.930	127.591	109%
4	Tỷ lệ nợ xấu ³	< 1,5%	0,5%	
5	Lợi nhuận trước thuế	4.500	3.522	128%

¹ bao gồm phát hành giấy tờ có giá

² được tính toán theo quy định của NHNN; điều chỉnh theo room tín dụng do NHNN phân giao từng thời kỳ

³ theo Thông tư số 31/2024/TT-NHNN ngày 30/6/2024

2. Nhiệm vụ trọng tâm

Kế hoạch kinh doanh năm 2026 của ABBANK được triển khai trên tinh thần đồng lòng, kiên định mục tiêu chiến lược, đổi mới sáng tạo và đẩy mạnh chuyển đổi số, nhằm tạo ra những kết quả tăng trưởng đột phá, đồng thời đảm bảo phát triển bền vững.

Toàn hệ thống tập trung thực hiện kế hoạch trên cơ sở tuân thủ nghiêm túc các quy định của pháp luật, các quy định của cơ quan quản lý, cũng như các chuẩn mực và quy định về quản trị rủi ro của hệ thống.

Việc xây dựng kế hoạch tăng trưởng năm 2026 đã được triển khai từ quý III năm 2025, qua đó tạo điều kiện để các đơn vị kinh doanh chủ động chuẩn bị nguồn lực, xây dựng phương án triển khai, tiếp cận khách hàng và thị trường từ sớm, đảm bảo khi bước vào năm 2026 có thể triển khai đồng bộ, hiệu quả và đạt được các mục tiêu đề ra.

a. Hoạt động tín dụng

Năm 2026, hoạt động tín dụng của Ngân hàng định hướng tăng trưởng tích cực ngay từ đầu năm, đồng thời tuân thủ chặt chẽ các định hướng điều hành của Ngân hàng Nhà nước liên quan đến:

- Kiểm soát chất lượng tín dụng
- Cơ cấu ngành nghề cho vay
- Điều tiết dòng vốn vào các lĩnh vực ưu tiên của nền kinh tế
- Thực hiện tăng trưởng tín dụng theo hạn mức và quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Ngân hàng tập trung ưu tiên nguồn vốn cho các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, bao gồm:

- Nông nghiệp và phát triển nông thôn
- Doanh nghiệp nhỏ và vừa
- Xuất khẩu
- Công nghiệp hỗ trợ
- Doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao
- Các lĩnh vực sản xuất kinh doanh tạo giá trị gia tăng cho nền kinh tế.

Bên cạnh đó, Ngân hàng chú trọng thấu hiểu tình hình tài chính và sức khỏe hoạt động của khách hàng, tăng cường đồng hành cùng khách hàng trong quá trình phát triển. Việc cấp tín dụng sẽ gắn với sự am hiểu ngành nghề, đặc thù kinh doanh của từng khu vực, vùng miền, qua đó xây dựng các gói giải pháp tài chính toàn diện, kết nối khách hàng với hệ sinh thái đối tác, nhà cung cấp và nhà phân phối trong chuỗi giá trị, hướng tới tư duy tài chính theo chuỗi (value chain finance).

Song song với đó, vai trò của lực lượng bán hàng cần được tăng cường, nhằm hỗ trợ khách hàng tối đa, cung cấp các giải pháp tài chính phù hợp với nhu cầu thực tế của khách hàng. Ngân hàng xác định triết lý phát triển “khách hàng tốt là ngân hàng tốt”, lấy lợi ích lâu dài của khách hàng làm nền tảng cho sự phát triển bền vững.

Trong chiến lược phát triển trung và dài hạn, Ngân hàng ưu tiên nguồn vốn cho hoạt động bán lẻ, xác định bán lẻ là trụ cột tăng trưởng chủ đạo, hướng tới mục tiêu thu nhập từ hoạt động bán lẻ chiếm khoảng 70% tổng thu nhập của Ngân hàng trong những năm tới.

b. Hoạt động huy động vốn

Ngân hàng định hướng hoạt động huy động vốn năm 2026 theo nguyên tắc đảm bảo thanh khoản, tối ưu chi phí vốn và tuân thủ định hướng điều hành lãi suất của Ngân hàng Nhà nước. Trong đó, Ngân hàng tập trung:

- Phát triển các sản phẩm huy động vốn hiệu quả
- Gia tăng tỷ trọng tiền gửi không kỳ hạn (CASA) nhằm tối ưu chi phí vốn, phấn đấu đạt tỷ lệ CASA khoảng 30%
- Kiểm soát tỷ lệ cho vay trên huy động (LDR) dưới 70% để đảm bảo an toàn thanh khoản.

Ngân hàng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong huy động vốn, nhằm gia tăng tiện ích, nâng cao trải nghiệm khách hàng và tối ưu hiệu quả vận hành.

Song song với đó, Ngân hàng phát triển các giải pháp tài chính phù hợp với nhu cầu từng nhóm khách hàng, như: Sản phẩm tài chính dành cho khách hàng hưu trí, Sản phẩm tài chính phục vụ mục tiêu giáo dục, Các sản phẩm đầu tư an toàn, tích lũy dài hạn,..

Chiến lược huy động của Ngân hàng hướng tới triết lý “tích tiểu thành đại”, xây dựng nguồn vốn bền vững từ nền tảng khách hàng cá nhân rộng lớn.

Ngân hàng đồng thời đẩy mạnh mở rộng tệp khách hàng thông qua các kênh số, phấn đấu đạt mục tiêu 5 triệu khách hàng cá nhân trong năm 2026, chủ yếu thông qua các nền tảng và công cụ số.

c. Khai thác hiệu quả nguồn vốn và hoạt động tự doanh

Trong trường hợp nguồn vốn tạm thời dư thừa, Ngân hàng sẽ chủ động khai thác các cơ hội đầu tư tự doanh phù hợp, nhằm tối ưu hiệu quả sử dụng vốn.

Hoạt động huy động và đầu tư vào các loại giấy tờ có giá, trái phiếu các định chế tài chính và các công cụ tài chính phù hợp được xem là một trong những kênh tạo thêm nguồn thu cho Ngân hàng, đồng thời góp phần tăng hiệu quả sử dụng vốn và đa dạng hóa nguồn thu nhập.

d. Phát triển sản phẩm và hợp tác đối tác để tăng trưởng thu nhập từ phí

Ngân hàng tiếp tục mở rộng hợp tác với các đối tác trong và ngoài hệ sinh thái, nhằm kiến tạo các sản phẩm dịch vụ sáng tạo, có hàm lượng công nghệ và số hóa cao.

Thông qua việc kết hợp với các đối tác chiến lược, Ngân hàng hướng tới cung cấp các giải pháp tài chính trọn gói, gia tăng tiện ích và trải nghiệm cho khách hàng, từ đó:

- Gia tăng thu nhập từ phí dịch vụ
- Mở rộng tệp khách hàng
- Nâng cao mức độ gắn kết của khách hàng với Ngân hàng.
- Phát triển các sản phẩm thanh toán có giá trị gia tăng cao, tích hợp nhiều tiện ích phục vụ nhu cầu tài chính và tiêu dùng của khách hàng. Mục tiêu phát hành 200.000 thẻ mới trong năm 2026

e. Công tác xử lý và kiểm soát nợ

Ngân hàng xác định công tác xử lý nợ và kiểm soát chất lượng tín dụng là nhiệm vụ trọng tâm, cần được ưu tiên nguồn lực và triển khai đồng bộ trong toàn hệ thống.

Việc xử lý nợ được thực hiện trên cơ sở:

- Đánh giá chủ động từ phía Ngân hàng
- Tăng cường phối hợp với khách hàng
- Áp dụng các giải pháp phù hợp nhằm kiểm soát rủi ro và thu hồi nợ hiệu quả.

Thông qua các giải pháp đồng bộ, Ngân hàng hướng tới duy trì chất lượng tín dụng ổn định và đảm bảo an toàn hoạt động.

f. Phát triển nguồn nhân lực

Ngân hàng xác định con người là tài sản quan trọng nhất của tổ chức và là yếu tố quyết định sự phát triển bền vững trong dài hạn. Trong năm 2026, Ngân hàng tập trung:

Tự tổ chức, hợp tác với các tổ chức đào tạo uy tín để xây dựng các chương trình đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề, đảm bảo đội ngũ nhân sự có đầy đủ năng lực chuyên môn và kỹ năng tư vấn khách hàng hiệu quả, tuân thủ pháp luật.

Bên cạnh đó, Ngân hàng chú trọng phát triển nguồn nhân lực nội bộ, xây dựng lộ trình đào tạo và kế hoạch phát triển dài hạn, tạo cơ hội thăng tiến cho nhân sự tại các vị trí chủ chốt.

Ngân hàng cũng tiếp tục hoàn thiện chính sách đãi ngộ và phúc lợi, đảm bảo phù hợp với năng lực, hiệu quả công việc và mức độ đóng góp của từng cá nhân, qua đó tạo động lực để đội ngũ nhân sự yên tâm gắn bó và cống hiến lâu dài cho sự phát triển của Ngân hàng.

g. Phát triển công nghệ và hạ tầng số

Ngân hàng xác định công nghệ là nền tảng quan trọng để hỗ trợ tăng trưởng, nâng cao năng lực cạnh tranh và thúc đẩy chuyển đổi số trong toàn hệ thống.

Trong năm 2026, Ngân hàng tiếp tục đầu tư phát triển hạ tầng công nghệ thông tin theo hướng hiện đại, an toàn và bảo mật, đảm bảo đáp ứng yêu cầu vận hành ổn định, hiệu quả, đồng thời phù hợp với tốc độ tăng trưởng và mở rộng quy mô hoạt động của Ngân hàng.

Trọng tâm của chiến lược công nghệ bao gồm:

- Tăng cường năng lực an toàn, bảo mật hệ thống, bảo vệ dữ liệu khách hàng và đảm bảo hoạt động liên tục của hệ thống công nghệ thông tin.
- Phát triển nền tảng công nghệ linh hoạt, có khả năng mở rộng, đáp ứng nhu cầu phát triển sản phẩm dịch vụ mới và gia tăng số lượng khách hàng trong tương lai.
- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong hoạt động kinh doanh, quản trị và vận hành, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động, tối ưu chi phí và cải thiện trải nghiệm khách hàng.
- Tăng cường ứng dụng dữ liệu và phân tích dữ liệu để hỗ trợ ra quyết định kinh doanh, quản trị rủi ro và phát triển các sản phẩm dịch vụ phù hợp với nhu cầu khách hàng.
- Thông qua việc đầu tư có trọng điểm vào công nghệ, Ngân hàng hướng tới xây dựng hệ sinh thái tài chính số an toàn, hiện đại và thân thiện với khách hàng, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong dài hạn => ngân hàng làm chủ công nghệ.

Chúng tôi tin rằng, với sự đồng hành của cổ đông, đối tác và cộng đồng, ABBank sẽ tiếp tục đạt được những bước tiến vững chắc, mang lại giá trị tương xứng với tiềm năng và kỳ vọng.

Tổng Giám đốc trân trọng báo cáo và kính trình Đại hội Cổ đông thông qua.

TM. NGÂN HÀNG TMCP AN BÌNH

TỔNG GIÁM ĐỐC



Lê Mạnh Hùng