

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NHÀ HÀ NỘI

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055673 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hà Nội cấp cho đăng ký lần đầu ngày 12/08/1992 và đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 11/12/2009)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu	CỔ PHIẾU NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NHÀ HÀ NỘI
Loại cổ phiếu	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá	10.000 đồng/CP (mười nghìn đồng/1 cổ phiếu)
Tổng khối lượng niêm yết	300.000.000 CP (Ba trăm triệu cổ phiếu)
Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá	3.000.000.000.000 VND (Ba nghìn tỷ đồng).

TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT:



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH (HSC)



CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG TMCP NHÀ HÀ NỘI (HBBS)



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:



CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN ERNST & YOUNG (E&Y)

Trụ sở chính:

Tầng 15, Toà nhà 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

Số điện thoại:

(84-4) 38 315 100

Fax:

(84-4) 38 315 090

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	4
1. Rủi ro về lãi suất.....	4
2. Rủi ro về tín dụng.....	4
3. Rủi ro về ngoại hối.....	5
4. Rủi ro thanh khoản.....	6
5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng.....	7
6. Rủi ro hoạt động.....	7
7. Rủi ro luật pháp.....	8
8. Rủi ro hội nhập.....	8
9. Rủi ro đối với nghiệp vụ ngân hàng điện tử và tiền điện tử.....	9
10. Rủi ro về uy tín.....	11
11. Rủi ro bất khả kháng.....	12
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	13
1. Tổ chức niêm yết: Ngân hàng Thương mại cổ phần Nhà Hà Nội (HBB).....	13
2. Tổ chức tư vấn : là Liên danh giữa 3 công ty chứng khoán :.....	13
2.1 Công ty cổ phần Chứng khoán TP Hồ Chí Minh (HSC) , do Ông Johan Nyvene chức vụ : Tổng Giám đốc Công ty, làm đại diện.....	13
2.2 Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBBS), do Ông Nguyễn Tuấn Minh, Chức vụ: Chủ tịch Công ty, làm đại diện.....	13
2.3 Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn thương tín (SBS) , do Ông Ngô Quảng Phú, chức vụ: Phó Tổng Giám đốc , làm đại diện.....	13
III. CÁC KHÁI NIỆM	14
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	16
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	16
2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng.....	25
2.1 Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng theo hướng quản trị rủi ro.....	25
2.2 Cơ cấu tổ chức, hoạt động của ngân hàng.....	27
2.3 Cơ cấu bộ máy Quản trị và Điều hành.....	31
3. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng (tại 31/08/2010).....	34
3.1 Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng.....	34
3.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ (nếu có): Habubank không đăng ký cổ đông sáng lập.....	34
3.3 Cơ cấu sở hữu tại thời điểm 31/08/2010.....	34
4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con, các Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc, các công ty mà Habubank đang nắm quyền kiểm soát và những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Habubank.....	35
4.1 Danh sách những Công ty và Doanh nghiệp liên quan.....	35
5. Hoạt động kinh doanh.....	35
5.1. Ngành nghề kinh doanh chính của Habubank.....	35
5.2. Kết quả hoạt động kinh doanh.....	43
5.2.1 Hoạt động huy động vốn.....	44
5.2.2 Hoạt động sử dụng vốn.....	46
(iii) Hoạt động đầu tư.....	51
5.2.3 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán.....	53
5.2.4 Ngân hàng điện tử :.....	55
(i) Dịch vụ thẻ.....	55
(ii) Internet banking.....	55
5.2.5 Hoạt động ngân hàng đại lý.....	55
5.3 Công tác Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn.....	56
5.4 Thị trường hoạt động.....	58
5.4.1 Hệ thống mạng lưới sở giao dịch, chi nhánh, PGD, quỹ tiết kiệm.....	58
Hệ thống Sở Giao dịch và các chi nhánh.....	59
Các Phòng Giao dịch và quỹ tiết kiệm.....	60
6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm 2007,2008, 2009 và 6 tháng đầu năm 2010.....	63
6.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu chính về hoạt động kinh doanh.....	64

6.2	Các chỉ tiêu khác	64
6.3	Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Ngân hàng	67
6.4	Bảng phân tích SWOT CỦA HABUBANK	68
7	Vị thế của HABUBANK so với các Ngân hàng khác trong ngành	70
7.1	Vị thế của Ngân hàng trong ngành	70
7.2	Triển vọng phát triển của ngành	71
7.3	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của HABUBANK	73
8	Chính sách đối với người lao động	74
8.1	Đội ngũ nhân lực đến thời điểm 30/6/2010	75
8.2	Chính sách đào tạo	75
8.3	Chính sách lương, thưởng, trợ cấp	75
8.4	Chế độ khen thưởng	76
8.5	Sinh hoạt đoàn thể và các chính sách khác	76
9	Chính sách cổ tức	76
10	Tình hình hoạt động tài chính	77
11	Danh sách Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát của Ngân hàng	79
11.2	Hội đồng quản trị	79
11.3	Ban Điều hành:	86
11.4	Ban Kiểm soát:	89
11.5	Kế toán trưởng	92
12	Tài sản	93
13	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai	95
13.1	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai:	95
<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>		95
13.2	Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai	95
14	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai	99
14.1	Đánh giá về sự phát triển của Ngành	99
14.2	Triển vọng phát triển của HABUBANK	102
14.3	Đánh giá của Tổ hợp tư vấn	102
15	Thông tin về các cam kết chưa thực hiện của Ngân hàng	103
16	Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết	104
17	CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	104
18.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	107
18.1	Tổ chức Tư vấn niêm yết	107
18.2	Tổ chức Kiểm toán	107
19.	PHỤ LỤC	108
1.	Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	108
2.	Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ Ngân hàng	108
3.	Phụ lục III: Giới thiệu những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết	108
4.	Phụ lục IV: Báo cáo kiểm toán các năm 2008, 2009 và 30/6/2010	108
6.	Phụ lục V: Các phụ lục khác	108

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về lãi suất

Sự biến động của lãi suất thị trường sẽ trực tiếp tác động đến thu nhập và chi phí hoạt động của ngân hàng. Nguyên nhân chủ yếu của rủi ro lãi suất là do sự chênh lệch về thời gian đáo hạn (duration) giữa tài sản Nợ và tài sản Có, và chênh lệch về khối lượng tài sản Nợ và tài sản Có trong cùng một kỳ định giá lại.

Tại HABUBANK, rủi ro lãi suất được kiểm soát bằng một cơ chế quản lý nhất quán và xuyên suốt toàn hệ thống không chỉ dừng lại ở việc chuẩn bị các cơ sở hạ tầng (phương pháp quản lý, hệ thống dữ liệu...), mà còn về cơ cấu tổ chức (quản lý rủi ro tập trung), từng bước hoàn thiện nhằm hướng tới những chuẩn mực quốc tế về quản lý rủi ro lãi suất.

HABUBANK đã thiết lập được một hệ thống cơ sở hạ tầng nhằm quản lý rủi ro lãi suất, bao gồm: Chính sách quản lý rủi ro lãi suất toàn hệ thống, hệ thống các báo cáo chênh lệch thời gian định giá lại tài sản Nợ - Có tự động, báo cáo nhạy cảm lãi suất của Vốn Chủ sở hữu, báo cáo định giá lãi/lỗ theo giá trị thị trường cho các danh mục kinh doanh, mô hình kiểm định sự cố (stress-testing) và các kế hoạch đối phó dự phòng...Hệ thống này được thiết lập, rà soát và cập nhật định kỳ.

Các báo cáo về rủi ro lãi suất được phân tích bởi các chuyên viên quản trị rủi ro có kinh nghiệm và được đệ trình lên các cấp quản lý tùy theo mức độ rủi ro cao hay thấp, giúp HABUBANK chủ động và kịp thời nhận biết, đo lường, kiểm soát và đối phó với các rủi ro lãi suất phát sinh. Hiện tại, Ủy ban quản trị rủi ro, trên tinh thần tôn trọng và tuân thủ các chiến lược về quản trị rủi ro của HĐQT, là bộ phận có trách nhiệm trực tiếp đưa ra các quyết định điều hành nhằm hạn chế tối đa các rủi ro về lãi suất phát sinh trong quá trình hoạt động của ngân hàng, đồng thời đạt được sự cân bằng giữa rủi ro và lợi nhuận.

2. Rủi ro về tín dụng

Tại Việt Nam hiện nay, hoạt động tín dụng thường chiếm từ 40 – 60% tổng tài sản của một Ngân hàng thương mại và mang lại từ 60 – 80% thu nhập cho ngân hàng, do đó công tác quản lý rủi ro tín dụng có vai trò sống còn đối với mọi ngân hàng, trong đó có Ngân hàng HABUBANK. Trong bối cảnh khủng hoảng tài chính toàn cầu, một lần nữa rủi ro tín dụng đã thách thức sự tồn tại của những định chế tài chính tưởng chừng như vững chắc, lâu đời nhất như Bear Stearns, Lehman Brother, Citigroup.... Chính vì thế, các ngân hàng trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng đã thu nhận được những bài học về việc quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Tại HABUBANK, nguyên tắc nhất quán được áp dụng trong hoạt động tín dụng là tăng trưởng phải đảm bảo an toàn và chất lượng tín dụng. Công tác quản trị rủi ro tín dụng đã được HABUBANK chú trọng hơn trong những khâu sau:

- Tái cơ cấu chức năng phê duyệt tín dụng theo hướng tập trung. Triển khai việc chuyên môn hóa các phòng (ban) và bộ phận liên quan đến tín dụng theo hướng tách biệt độc lập giữa chức năng kinh doanh và chức năng quản trị rủi ro tín dụng.
- Tăng cường hoạt động kiểm soát tuân thủ từ khâu xét duyệt hồ sơ, giải ngân, quản lý sau giải ngân nhằm sớm phát hiện các dấu hiệu rủi ro cũng như sai sót trong quá trình cho vay để xử lý kịp thời, hạn chế đến mức thấp nhất những thiệt hại có thể xảy ra.
- Xây dựng danh mục tín dụng phi tập trung, nhưng có trọng điểm, để phân tán rủi ro vào các phân đoạn khách hàng và các ngành nghề kinh doanh khác nhau, tránh rủi ro tập trung, đảm bảo phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng của danh mục một cách tốt nhất.
- Xây dựng các chính sách, quy định cụ thể và chế độ báo cáo đánh giá định kỳ về hoạt động tín dụng đảm bảo việc kiểm soát rủi ro được thực hiện hiệu quả nhất.
- Trên cơ sở đánh giá rủi ro của các khoản vay, công tác trích lập dự phòng phục vụ công tác đánh giá mức độ tổn thất tín dụng có thể xảy ra và chất lượng hoạt động tín dụng trong toàn ngân hàng luôn được thực hiện tốt.
- Từng bước hoàn thiện hệ thống chấm điểm xếp hạng rủi ro tín dụng để đảm bảo phản ánh đúng về rủi ro tín dụng của khách hàng khi ngân hàng cấp tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng.
- Xây dựng mô hình lượng hóa tổn thất tín dụng do rủi ro tín dụng xảy ra theo chuẩn mực quản trị rủi ro tín dụng trong ngân hàng

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và tình hình biến động của nền kinh tế Việt Nam, HABUBANK đang xây dựng lộ trình tiếp cận phương pháp quản trị rủi ro tín dụng tiên tiến trên thế giới theo chuẩn quốc tế - hiệp ước Basel II để đạt mục tiêu phát triển bền vững trong tương lai.

3. Rủi ro về ngoại hối

Rủi ro tỷ giá phát sinh khi có sự biến động về tỷ giá giữa đồng nội tệ (đồng tiền trên báo cáo tài chính) và các loại ngoại tệ khác. Do đặc thù hoạt động của ngành tài chính ngân hàng, các ngân hàng thường xuyên nắm giữ trạng thái (âm/dương) với một quy mô nhất định đối với các loại ngoại tệ khác (USD, EUR, JPY...). Do vậy, sự biến động của tỷ giá sẽ trực tiếp ảnh hưởng tới giá trị (ghi nhận/chưa ghi nhận) của các danh mục trong và ngoài bảng cân đối kế toán.

Là một ngân hàng nội địa, các hoạt động kinh doanh chủ yếu diễn ra ở địa bàn trong nước, với các giao dịch bằng VNĐ và USD chiếm tỷ trọng lớn, tuy nhiên, rủi ro tỷ giá ngoại hối vẫn là một vấn đề được HABUBANK hết sức quan tâm. Ngân hàng đã bước đầu xây dựng và tiến tới hoàn thiện cơ chế quản lý rủi ro tỷ giá, thông qua: Chính sách quản lý rủi ro tỷ giá, Quy chế quản lý giao dịch ngoại hối áp dụng cho toàn Ngân hàng, hướng dẫn nhằm chuẩn hóa việc định giá lại đối với các trạng thái ngoại hối; hệ thống các báo cáo đo lường rủi ro tỷ giá (NOP, PV01, VaR...), mô hình thử nghiệm sự cố (stress testing) và kế hoạch hành động khi xảy ra sự cố.

Quản lý rủi ro tỷ giá là một trong những chức năng chính của Ban Quản lý rủi ro thị trường (MRM) tại HABUBANK. Dựa trên cơ chế quản lý rủi ro tỷ giá đã được thiết lập, các chuyên viên quản lý rủi ro có trách nhiệm theo dõi mức độ tuân thủ các hạn mức rủi ro tỷ giá, phân tích trạng

thái rủi ro tỷ giá của Ngân hàng, báo cáo kịp thời cho ban quản lý đồng thời đề xuất các giải pháp khả thi nhằm giảm thiểu các rủi ro về tỷ giá, ví dụ như: chiến lược về trạng thái ngoại hối ròng phù hợp với từng thời kỳ, sử dụng linh hoạt các công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá thông qua các hợp đồng kỳ hạn hoặc phái sinh, tuân thủ các hạn mức dừng lỗ đối với các giao dịch mua/bán ngoại tệ...

4. Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là một trong những rủi ro luôn luôn thường trực trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Rủi ro thanh khoản phát sinh chủ yếu từ một thực tế khó tránh là đa số các ngân hàng đang phải sử dụng nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn và/hoặc tỷ lệ cho vay/huy động lớn hơn 100%.

Hiện tượng chênh lệch về kỳ hạn xảy ra trước hết là do sự khác biệt vốn có giữa tâm lý của người gửi tiền và người đi vay tiền, bên cạnh đó, là do mong muốn tối đa hóa thu nhập lãi ròng của các ngân hàng (chi phí lãi thấp từ các khoản huy động ngắn hạn, thu nhập lãi cao từ các khoản cho vay/đầu tư dài hạn). Khi sự chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra trở nên quá lớn, trong khi đó, khả năng huy động nguồn và bán các tài sản thanh khoản của ngân hàng để bù đắp chênh lệch bị trở ngại hoặc suy giảm mạnh, rủi ro thanh khoản sẽ phát sinh. Rủi ro thanh khoản đặc biệt nghiêm trọng khi đi kèm với sự biến động đột ngột của lãi suất trên thị trường. Khi đó, rủi ro thanh khoản có thể trở thành khủng hoảng thanh khoản và có thể gây ra hiệu ứng dây chuyền trong toàn bộ hệ thống tài chính ngân hàng.

Nhận thức được mức độ ảnh hưởng nghiêm trọng của rủi ro thanh khoản tới sự tồn tại của Ngân hàng, HABUBANK đã thiết lập cơ chế quản lý rủi ro thanh khoản từ nhiều năm trước. Cơ chế đó chủ yếu dựa trên quy định nội bộ về các chỉ tiêu thanh khoản, kế hoạch chi tiết đối phó với khủng hoảng thanh khoản. Quy định đó phù hợp và tuân thủ các quy định về đảm bảo an toàn hoạt động của các ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và cập nhật.

Hiện tại, dựa trên những thành tựu nhất định về hệ thống cơ sở hạ tầng dữ liệu, cải tiến về công nghệ, nâng cao năng lực chuyên môn và kinh nghiệm quản lý của đội ngũ nhân sự, HABUBANK đã sửa đổi và hoàn thiện một cơ chế quản lý rủi ro thanh khoản mới, phù hợp với những chuẩn mực về quản lý rủi ro thanh khoản của các ngân hàng quốc tế. Bên cạnh một Chính sách quản lý rủi ro thanh khoản nhất quán áp dụng cho toàn hàng, HABUBANK đã xây dựng được hệ thống các báo cáo quản lý rủi ro thanh khoản hiệu quả, ví dụ như: Báo cáo luồng tiền và mức độ tuân thủ hạn mức rủi ro thanh khoản, báo cáo các tỷ lệ thanh khoản chủ yếu, báo cáo về khả năng huy động nguồn, khả năng thanh lý tài sản, các mô hình thử nghiệm sự cố và kế hoạch hành động dự phòng...

Bộ phận quản lý rủi ro thanh khoản tại HABUBANK có trách nhiệm theo dõi mức độ tuân thủ hạn mức thanh khoản, phân tích trạng thái thanh khoản của toàn hàng và ngay khi phát hiện các dấu hiệu báo động, sẽ lập tức gửi các thông báo tới Khối Kinh doanh Nguồn vốn và các ủy ban cấp cao về trạng thái rủi ro thanh khoản của Ngân hàng để phối hợp hành động. Thẩm quyền phê duyệt và giải quyết các trường hợp vượt hạn mức rủi ro thanh khoản cũng được HABUBANK quy định rõ ràng trong Chính sách hạn mức.

5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Ngân hàng thực hiện các công cụ tài chính liên quan đến các khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán. Các công cụ tài chính này chủ yếu bao gồm các cam kết bảo lãnh và thư tín dụng. Các công cụ này cũng tạo ra những rủi ro tín dụng cho ngân hàng ngoài các rủi ro tín dụng đã được ghi nhận trong nội bảng. Để giảm thiểu các rủi ro đối với các nghĩa vụ này, trước khi phát hành thư bảo lãnh và/hoặc mở L/C, HABUBANK thẩm định các đối tượng khách hàng một cách cẩn trọng, đảm bảo đáp ứng được các yếu tố sau:

- Có năng lực tài chính, bề dày hoạt động trong ngành nghề (bao gồm cả chuyên môn, kinh nghiệm và trình độ quản lý), có đối tác nước ngoài là các đối tác quen thuộc, có thị trường tiêu thụ trong nước ổn định, có quan hệ uy tín với HABUBANK trong nhiều lĩnh vực hoạt động (thông thường có quan hệ vay tại HABUBANK);
- Mặt hàng chuyên doanh của khách hàng phải dễ dàng tiêu thụ trên thị trường;
- Phương án kinh doanh phải khả thi;
- Tỷ lệ ký quỹ an toàn (tối đa là 100%. Giá trị ký quỹ được xác định trên cơ sở tài sản đảm bảo và mức độ tin cậy của khách hàng do ngân hàng đánh giá);
- Vay thanh toán L/C luôn có tài sản đảm bảo.

6. Rủi ro hoạt động

Định nghĩa về Quản trị Rủi ro Hoạt động (Operational Risk Management) do Ủy ban Basel về Giám sát Ngân hàng đưa ra và được chấp nhận rộng rãi trong ngành tài chính, theo đó, rủi ro hoạt động được định nghĩa là “rủi ro trực tiếp hoặc gián tiếp xuất phát từ việc không tuân thủ các quy trình nội bộ hoặc sai sót phát sinh từ con người, hệ thống hoặc từ các sự kiện bên ngoài”. Tại HABUBANK, hệ thống kiểm toán nội bộ cùng bộ phận quản trị rủi ro hoạt động độc lập (ORM) có trách nhiệm quản lý, giám sát các rủi ro này thông qua :

- Hệ thống báo cáo các rủi ro hoạt động (thống kê toàn bộ các tổn thất, các sai sót có thể dẫn tới tổn thất xuất phát từ việc không tuân thủ các quy trình nội bộ hoặc sai sót từ con người, hệ thống hoặc từ các sự kiện bên ngoài), áp dụng trên toàn hệ thống, có phân loại theo đúng quy định do Basel định nghĩa.
- Bộ chỉ số rủi ro chính (KRI) của ngân hàng;
- Thực hiện rà soát và hoàn thiện hệ thống các quy trình nội bộ với các chốt kiểm soát để giảm thiểu tối đa các rủi ro hoạt động của ngân hàng.
- Xây dựng Kế hoạch kinh doanh liên tục (BCP) của từng đơn vị để đảm bảo Ngân hàng chủ động xử lý trong các điều kiện có thể làm gián đoạn kinh doanh, đảm bảo uy tín đối với khách hàng, góp phần làm ổn định kinh tế, xã hội. Khi khủng hoảng xảy ra, các doanh nghiệp, đặc biệt là các định chế tài chính phải tập trung giải quyết không chỉ các sự kiện tổn thất mà cả những ảnh hưởng tác động không thuận tới cổ đông của mình.
- Đã xây dựng được điểm giao dịch dự phòng để đảm bảo giao dịch của khách hàng không bị gián đoạn nếu có thảm họa xảy ra tại bất kỳ 1 điểm giao dịch nào của HBB.

Việc triển khai các hoạt động quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro hoạt động nói riêng tại HABUBANK trong những năm qua, đặc biệt trong bối cảnh cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu lan rộng và gây ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của các ngân hàng, đã mang lại những kết quả tích cực. Các rủi ro liên quan tới hoạt động được Ủy ban ORM theo dõi sát sao và báo cáo kịp thời cho các cấp lãnh đạo, giúp HABUBANK tránh được những rủi ro tiềm tàng đã và đang ảnh hưởng tiêu cực tới nhiều ngân hàng, kể cả những ngân hàng tên tuổi trên thế giới. Đây cũng là một trong những nhân tố quyết định giúp HABUBANK lần thứ ba liên tiếp được tạp chí nổi tiếng trong ngành tài chính - ngân hàng thế giới “The Banker” trao tặng giải thưởng “Ngân hàng Việt Nam của năm 2008” và 10 năm liền được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A.

7. Rủi ro luật pháp

Lĩnh vực hoạt động của HABUBANK là tài chính - tiền tệ, là một lĩnh vực nhạy cảm và có ảnh hưởng sâu rộng đến nhiều mặt hoạt động của xã hội. Vì vậy, ngoài những văn bản quy phạm pháp luật chung của Nhà nước, hoạt động của HABUBANK còn được điều chỉnh bởi một hệ thống các văn bản luật chuyên ngành và văn bản dưới luật của Ngân hàng Nhà nước.

Do vậy, việc thay đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật, đặc biệt là văn bản của Ngân hàng Nhà nước đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của HABUBANK. Tuy nhiên, với tình hình tài chính minh bạch, kinh nghiệm quản trị - điều hành - kiểm soát được đúc kết qua nhiều năm hoạt động, cùng với định hướng phát triển ổn định của Ngân hàng Nhà nước trong những năm gần đây đã tạo điều kiện thuận lợi cho HABUBANK thích ứng nhanh với những thay đổi từ hệ thống quy định pháp luật có liên quan.

Ngoài ra, khi HABUBANK được niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán thì việc thay đổi những quy định liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán cũng gây ra những tác động không nhỏ đến giá trị chứng khoán của HABUBANK

8. Rủi ro hội nhập

Cho đến nay, Việt Nam đã ký kết nhiều Thỏa thuận hoặc Điều ước quốc tế làm cơ sở tham gia một cách đầy đủ hơn vào quá trình hợp tác quốc tế, điển hình trong số đó là Hiệp định thương mại Việt Mỹ (BTA), Việt Nam chính thức gia nhập WTO vào tháng 11/2006 và sự kiện Quốc hội Mỹ thông qua Quy chế quan hệ thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) với Việt Nam. Theo các thỏa thuận quốc tế, lĩnh vực ngân hàng - tài chính VN sẽ dần mở cửa theo các cam kết cụ thể. Trong khuôn khổ WTO, Việt Nam cam kết sẽ mở cửa thị trường tài chính với dấu mốc là từ ngày 1/4/2007 các Ngân hàng nước ngoài sẽ được thành lập Ngân hàng con tại Việt Nam. Trong vòng năm năm sau khi gia nhập WTO, Việt Nam có thể giới hạn quyền của các Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài trong việc nhận tiền gửi bằng tiền đồng Việt Nam từ người tiêu dùng Việt Nam. Trong khuôn khổ BTA thì 9 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực (năm có hiệu lực là 2002) khi đó các ngân hàng Mỹ sẽ được thành lập Ngân hàng con 100% vốn của Mỹ, trong vòng 10 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam chỉ cho phép chi nhánh ngân hàng Mỹ nhận tiền gửi VND từ các thể nhân Việt Nam, trong vòng 8 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, các tổ chức tài chính có vốn đầu tư của Mỹ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia. Nhìn chung, cùng với quá trình hội nhập các hạn chế đối với tổ chức tài chính tín dụng quốc tế trong các giao dịch với các Công ty và cá nhân trong nước sẽ dần được bãi bỏ, thị phần của các NHTM Việt Nam có khả năng

bị thu hẹp bởi các đối thủ nước ngoài, đặt các NHTM Việt Nam vào một môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và khốc liệt.

Lĩnh vực tài chính ngân hàng là lĩnh vực rất nhạy cảm, trong khi đó hầu hết các tổ chức tài chính quốc tế, nhất là Mỹ lại là nước rất mạnh về dịch vụ tài chính ngân hàng, do đó việc mở cửa thị trường trong nước sẽ đưa đến nhiều cơ hội học hỏi, tiếp thu kinh nghiệm quản lý nhưng đồng thời cũng sẽ là thách thức và nguy cơ cho các tổ chức tài chính tín dụng trong nước vốn được đánh giá là nhỏ về quy mô, yếu về tiềm lực tài chính, thiếu hụt về nhân lực và lạc hậu về công nghệ ngân hàng. Theo kết quả điều tra của Chương trình Phát triển Liên Hợp quốc (UNDP) phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 42% doanh nghiệp và 50% dân chúng được hỏi đều cho rằng, sẽ chọn ngân hàng nước ngoài để vay tiền khi các ngân hàng nước ngoài được hoạt động bình đẳng như các ngân hàng trong nước. Cũng tương tự như vậy, 50% doanh nghiệp và 62% dân chúng được hỏi sẽ chọn ngân hàng nước ngoài là nơi gửi tiền tiết kiệm. Có nhiều tiêu chí khiến đối tượng khảo sát lựa chọn như vậy, nhưng nổi lên là các ngân hàng nước ngoài có kinh nghiệm hoạt động quốc tế, cũng như tính chuyên nghiệp trong phục vụ tốt hơn các ngân hàng trong nước. Mặc dù kết quả trên chỉ mang tính tham khảo nhưng những con số nêu trên cũng là một vấn đề rất cần quan tâm đối với khối ngân hàng trong nước. Sau thời điểm hội nhập toàn diện của ngành ngân hàng, đến nay, trên thị trường đã có mặt của 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài đầu tiên cùng với hệ thống mạng lưới mở ra nhanh chóng, thị phần của các ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam đã gia tăng một cách đáng kể.

Hội nhập là một xu thế tất yếu, nhận thức được điều đó, HABUBANK đã có nhiều giải pháp chuẩn bị để thích ứng được trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt mới như:

- Thực hiện tăng vốn điều lệ để nâng cao tiềm lực tài chính và đầu tư mở rộng cơ sở hạ tầng, mạng lưới chi nhánh trực thuộc;
- Hợp tác, liên kết với các cổ đông chiến lược như Deutsche Bank, một trong những tổ chức tài chính quốc tế rất có uy tín để từng bước mở rộng mối quan hệ, thị trường cũng như thông qua đó tiếp thu được kinh nghiệm quản lý, điều hành, đào tạo nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ.
- Nâng cao chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng, đáp ứng các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Mở rộng nhanh hệ thống thanh toán và mạng lưới ...;
- Hiện đại hoá công nghệ, nhất là triển khai xây dựng và áp dụng hệ thống Core-banking ...;

9. Rủi ro đối với nghiệp vụ ngân hàng điện tử và tiền điện tử

Trong những năm gần đây các ngân hàng Việt Nam đã dần dần áp dụng và đưa ra thị trường nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại nhằm chiếm lĩnh thị trường. Việc đưa vào thị trường các nghiệp vụ ngân hàng như thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ; các sản phẩm dựa trên mạng khác (internet-banking, e-banking) đã làm cho các ngân hàng phải nhận diện và đối mặt với một loại rủi ro mới đó là rủi ro đối với nghiệp vụ ngân hàng điện tử và tiền điện tử. Nhằm tăng cường công tác quản lý rủi ro trong các ngân hàng thương mại, ngày 31/07/2006, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã có Quy định về các nguyên tắc quản lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng điện tử ban hành kèm theo Quyết định số 35/2006/QĐ-NHNN. Theo Quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) thì

“Hoạt động ngân hàng điện tử là hoạt động ngân hàng được thực hiện qua các kênh phân phối điện tử” và “Rủi ro trong hoạt động ngân hàng điện tử là khả năng xảy ra tổn thất khi thực hiện các hoạt động ngân hàng điện tử”, nhất là về khía cạnh an toàn bảo mật kiểm soát việc truy cập vào hệ thống quản lý rủi ro và hệ thống kế toán của Ngân hàng hoặc những thông tin mà ngân hàng trao đổi với các đối tác khác.

Kiểm soát việc truy cập hệ thống ngân hàng ngày càng trở nên phức tạp do khả năng của máy tính, phân bố địa lý của các điểm truy nhập, việc sử dụng các đường dây liên lạc, kể cả các mạng thông tin công cộng như Internet ngày càng được phát triển. Việc kiểm soát không tốt có thể dẫn đến tình trạng những hacker chuyên lấy trộm dữ liệu trên mạng Internet thực hiện thành công những hành động bất hợp pháp.

Bên cạnh những vụ “tấn công” từ bên ngoài vào hệ thống ngân hàng và tiền điện tử, các ngân hàng còn có thể phải gánh chịu những rủi ro có liên quan đến hành vi gian lận của chính những nhân viên của mình: các nhân viên ngân hàng hoàn toàn có thể nắm được những dữ liệu của quy trình xác nhận nhằm mục đích truy cập vào các tài khoản của khách hàng hoặc ăn cắp các thẻ lưu trữ giá trị. Các lỗi không cố ý của những nhân viên cũng có thể gây tổn hại đến hệ thống của ngân hàng.

Thiết kế, lắp đặt và bảo trì hệ thống. Ngân hàng có thể gặp phải rủi ro khi hệ thống được lựa chọn không được thiết kế hay lắp đặt một cách hoàn hảo. Chẳng hạn, một ngân hàng có thể gặp rủi ro khi hệ thống điện tử bị gián đoạn hay trì trệ do hệ thống này không phù hợp với nhu cầu của người sử dụng.

Tuy nhiên, việc dựa vào các nguồn cung cấp từ bên ngoài lại đặt ngân hàng vào rủi ro hoạt động. Các nhà cung cấp dịch vụ có thể không có đủ kỹ năng chuyên nghiệp để cung cấp các dịch vụ mà ngân hàng mong muốn hoặc cập nhật được kiến thức nghiệp vụ của mình theo thời gian. Hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ cũng có thể gián đoạn do sự đổ vỡ hệ thống hoặc các khó khăn tài chính, gây khó khăn cho ngân hàng trong việc chuyển giao sản phẩm và dịch vụ tài chính tới khách hàng...

Tốc độ thay đổi nhanh chóng và liên tục là đặc trưng của công nghệ thông tin khiến cho ngân hàng đối mặt với rủi ro hệ thống điện tử bị lỗi thời. Ngoài ra, tốc độ thay đổi công nghệ nhanh chóng cũng đồng nghĩa với việc các nhân viên ngân hàng không cập nhật được kiến thức từ công nghệ mới mà ngân hàng đang sử dụng. Và chính những yếu tố này dẫn đến rủi ro hoạt động đối với hệ thống mới hoặc hệ thống đã được cập nhật.

Sự nhầm lẫn trong sử dụng các sản phẩm và dịch vụ điện tử của các khách hàng. Việc nhầm lẫn trong sử dụng dịch vụ của khách hàng cho dù là vô tình hay cố ý cũng là một loại rủi ro hoạt động. Rủi ro có thể ngày càng cao khi ngân hàng không thực hiện việc truyền bá kiến thức cho các khách hàng của mình một cách thích hợp về ý thức an toàn bảo mật. Ngoài ra, nếu thiếu các biện pháp đúng đắn trong việc xác minh các giao dịch thì khách hàng có thể bác bỏ những giao dịch mà họ ủy quyền thực hiện trước đó, gây ra các thiệt hại về tài chính cho ngân hàng. Các khách hàng sử dụng những thông tin cá nhân (như các mật mã để nhận diện khách hàng, số thẻ tín dụng, số tài khoản ngân hàng) trong hoạt động chuyển phát điện tử không cẩn trọng có thể khiến cho bọn tội phạm có

khả năng truy cập vào tài khoản của khách hàng. Kết quả là ngân hàng phải chịu những thiệt hại tài chính do những giao dịch mà không phải do khách hàng không uỷ quyền thực hiện.

Nhận thức được đầy đủ về rủi ro trong hoạt động ngân hàng điện tử và tiền điện tử và quá trình chuyển đổi đi đôi với rủi ro, sự nhanh nhạy của công nghệ hiện đại cũng đi kèm với rủi ro lớn nếu con người không kiểm soát được nó; Quá trình chuyển đổi sang một tập quán giao dịch mới là giao dịch điện tử (trong đó có ngân hàng điện tử và tiền điện tử) trong điều kiện một nền kinh tế đang chuyển đổi cũng có thể đi đôi với nhiều rủi ro. Ngân hàng HABUBANK đã gắn việc xây dựng hệ thống e-banking với việc an toàn bảo mật, xây dựng một hệ thống quy tắc truy cập thông tin để đảm bảo tính xác thực trong các giao dịch cũng như một số giải pháp cụ thể như:

- Đào tạo cán bộ nhằm tăng cường khả năng vận hành và quản lý nghiệp vụ ngân hàng điện tử, tiền điện tử để sẵn sàng thực hiện, vận hành và quản lý hiệu quả hoạt động ngân hàng điện tử;
- Đẩy mạnh việc áp dụng các chuẩn mực quốc tế vào hoạt động ngân hàng như áp dụng các chuẩn mực quốc tế vào hoạt động ngân hàng (kế toán, kiểm toán,...) để làm cơ sở cho HABUBANK trong việc nhìn nhận, đánh giá tình trạng rủi ro và hạn chế được các rủi ro có thể xảy ra;
- Chuẩn hoá các giao dịch ngân hàng nhằm hạn chế các rủi ro. Hoạt động ngân hàng điện tử, tiền điện tử là những giao dịch diễn ra chủ yếu ở chế độ trực tuyến do đó việc quy chuẩn hoạt động ngân hàng theo hệ thống các quy tắc, thủ tục đã được định sẵn và quy định rõ về quy trình nghiệp vụ sẽ tránh được tình trạng làm việc tùy tiện trong các khâu nghiệp vụ hoặc các sai sót,... và qua đó hạn chế được rủi ro đối với HABUBANK nói riêng và đối với nền kinh tế nói chung.

10. Rủi ro về uy tín

Rủi ro uy tín thường xảy ra khi một ngân hàng bị khách hàng nhận xét là một “ngân hàng bất tiện”, theo đó uy tín của ngân hàng bị ảnh hưởng mà hậu quả là niềm tin hoặc sự thoả mãn của khách hàng giảm sút. Rủi ro uy tín là rủi ro phát sinh những quan điểm tiêu cực của công chúng về ngân hàng dẫn đến tình trạng thiệt hại về nguồn huy động vốn hoặc mất khách hàng. Rủi ro uy tín có thể kéo theo những hành động gây nên tình trạng kéo dài quan niệm không tốt trong xã hội về hoạt động chung của ngân hàng, và như vậy khả năng thiết lập và duy trì mối quan hệ khách hàng sẽ trở nên khó khăn. Rủi ro uy tín có thể phát sinh khi hệ thống hoặc sản phẩm không hoạt động đúng theo mong muốn và tạo ra những phản ứng tiêu cực của công chúng. Sự vi phạm trầm trọng hệ thống an toàn bảo mật do sự tấn công từ bên ngoài hay ngay từ bên trong vào hệ thống điện tử của ngân hàng đều có thể làm “xói mòn” lòng tin của công chúng vào ngân hàng. Rủi ro uy tín cũng có thể phát sinh khi các khách hàng gặp phải trở ngại đối với các loại dịch vụ mới nhưng do không được cung cấp thông tin đầy đủ về việc sử dụng và thủ tục giải quyết những khó khăn.

Các sai lầm, vi phạm, yếu tố lừa đảo do một bên thứ ba gây ra có thể khiến một ngân hàng rơi vào trạng thái rủi ro uy tín do uy tín có thể phát sinh từ những khó khăn thuộc hệ thống viễn thông khiến cho các khách hàng không thể truy cập được thông tin khách hàng hay nguồn tiền của họ, đặc biệt là khi không có những phương tiện thay thế. Sự thiệt hại do sai lầm của tổ chức khác đưa ra

cùng một loại dịch vụ hay sản phẩm tiền và ngân hàng điện tử cũng có thể khiến cho các khách hàng nhìn nhận sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng một cách nghi ngại, cho dù bản thân ngân hàng không hề gặp phải vấn đề tương tự như ngân hàng kia. Rủi ro danh tiếng cũng có thể phát sinh từ những vụ tấn công một cách cố ý đối với ngân hàng. Một kẻ “tin tặc” thâm nhập trái phép vào trang Web của một ngân hàng có thể sửa đổi trang này một cách cố ý nhằm tuyên truyền những thông tin không chính xác về ngân hàng và sản phẩm của ngân hàng.

Để phòng chống rủi ro về uy tín, HABUBANK đã thiết lập hệ thống quy tắc, chuẩn mực về thực hiện các giao dịch cũng như thái độ phục vụ của nhân viên trong việc tiếp xúc với khách hàng. Ngân hàng cũng có bộ phận PR riêng để có thể thường xuyên cung cấp thông tin chính thống và chính xác tới khách hàng cũng như tiếp cận được nguồn thông tin về bên ngoài một cách nhanh nhất. Ngoài ra, Ngân hàng cũng đã thành lập trung tâm dịch vụ khách hàng (contact center) để hỗ trợ khách hàng 24/7. Trung tâm này có chức năng bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, là kênh phone-banking hiệu quả góp phần chăm sóc khách hàng, tư vấn giải đáp thắc mắc, khiếu nại của khách hàng trong giao dịch với ngân hàng; tối đa hoá sự hài lòng của khách hàng đối với sản phẩm và dịch vụ do ngân hàng cung cấp trong hiện tại và trong tương lai; đồng thời cũng là kênh cung cấp các thông tin cho các cổ đông, đối tác, các ngân hàng bạn

Đi đôi với việc tuân thủ những nguyên tắc của Ngân hàng về đạo đức nghề nghiệp, công tác khen thưởng của HABUBANK cũng rất linh hoạt. Các cá nhân tiên tiến, điển hình không chỉ được bình xét vào cuối kỳ hoặc giữa năm mà thực hiện ngay khi họ có những sáng tạo hoặc công lao làm tăng giá trị chính đáng cho Ngân hàng hoặc có những hành vi tốt, thể hiện đúng tinh thần quan tâm đến khách hàng mà HABUBANK đề ra sẽ được khen thưởng ngay về vật chất và tinh thần. Với các biện pháp nêu trên và với tinh thần thật sự cầu thị, HABUBANK tiếp tục là Ngân hàng hoạt động kinh doanh an toàn, phát triển bền vững và luôn gây dựng được lòng tin với khách hàng.

11. Rủi ro bất khả kháng

Ngoài các rủi ro nêu trên, những rủi ro khác mang tính bất khả kháng cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động của HABUBANK như: thiên tai, dịch họa, dịch bệnh hiểm nghèo, chiến tranh, khủng bố... Những rủi ro này tạo tâm lý bất an, gây thiệt hại, ảnh hưởng đến thu nhập của các cá nhân, tổ chức là khách hàng của HABUBANK. Do vậy, rủi ro này tùy theo từng thời điểm có thể gây những ảnh hưởng cục bộ, theo từng lĩnh vực nhất định.

Để hạn chế các rủi ro này, HABUBANK áp dụng nhiều chính sách đồng bộ như cho vay phân tán, chủ động mua bảo hiểm..., đồng thời yêu cầu khách hàng tùy theo lĩnh vực kinh doanh phải mua các bảo hiểm liên quan để dự phòng các sự cố không may xảy ra.

Ngoài ra, xu hướng xã hội thay đổi cũng là một rủi ro được HABUBANK quan tâm đến. Chẳng hạn, kinh tế phát triển, nhân dân ngày càng tiếp cận các kênh đầu tư khác bên cạnh hình thức gửi tiền tiết kiệm tại ngân hàng. Tuy nhiên, đây là dạng rủi ro có thể dự báo trước dựa trên tình hình phát triển kinh tế xã hội, trình độ dân trí nên HABUBANK luôn tập trung các nguồn lực để phát triển, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tối ưu hóa nguồn vốn huy động cũng như sử dụng nguồn vốn huy động.

Các rủi ro khác như việc thay đổi đột ngột các chính sách, chủ trương của Nhà nước có liên quan đến hoạt động của Ngân hàng, của khách hàng. Bên cạnh đó, phải kể đến các rủi ro khi lạm phát gia tăng, tình trạng thất nghiệp, diễn biến nền kinh tế trong nước và kinh tế thế giới...

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết: Ngân hàng Thương mại cổ phần Nhà Hà Nội (HBB)

Ông Nguyễn Văn Bảng	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Bà Bùi Thị Mai	Chức vụ: Phó Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc
Bà Lê Cẩm Tú	Chức vụ: Trưởng phòng Tài chính kế toán
Bà Trần Thị Lan Hương	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn : là Liên danh giữa 3 công ty chứng khoán :

2.1 Công ty Cổ phần Chứng khoán TP Hồ Chí Minh (HSC) , do Ông Johan Nyvene chức vụ :
Tổng Giám đốc Công ty, làm đại diện

2.2 Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBBS), do Ông Nguyễn Tuấn Minh, chức vụ: Chủ tịch Công ty, làm đại diện

2.3 Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn thương tín (SBS), do Ông Nguyễn Hồ Nam, chức vụ: Chủ tịch công ty, làm đại diện

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ niêm yết cổ phiếu Habubank tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) do Công ty CP chứng khoán TP Hồ Chí Minh (HSC), Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nhà Hà Nội (HBBS), Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn thương tín (SBS) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn niêm yết với Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM.

Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- “Bản cáo bạch”** Bản công bố thông tin của Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho công chúng đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán;
- “Ngân hàng”** Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nhà Hà Nội, gọi tắt là HABUBANK hoặc Ngân hàng;
- “Cổ đông”** Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của HABUBANK;
- “Cổ phần”** Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau;
- “Cổ phiếu”** Chứng chỉ do HABUBANK phát hành xác nhận quyền sở hữu một hoặc một số cổ phần của HABUBANK. Cổ phiếu của HABUBANK có thể ghi tên và không ghi tên theo quy định của Điều lệ và quy định pháp luật liên quan;
- “Trái phiếu chuyển đổi”** Là trái phiếu chuyên đổi thành cổ phiếu phổ thông do HABUBANK phát hành năm 2010.
- “Điều lệ”** Điều lệ của HABUBANK đã được Đại hội đồng cổ đông của Ngân hàng thông qua và được đăng ký tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;
- “Năm tài chính”** Tính từ 00 giờ ngày 01 tháng 01 đến 24 giờ ngày 31 tháng 12 năm dương lịch hàng năm;
- “Người liên quan”** Cá nhân hoặc Tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:
- Ngân hàng mẹ và ngân hàng con (nếu có);
 - Ngân hàng và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của Ngân hàng đó thông qua các cơ quan quản lý ngân hàng;
 - Ngân hàng và những người quản lý ngân hàng;
 - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở Ngân hàng hoặc để chi phối việc ra quyết định của Ngân hàng;
 - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý Ngân hàng hoặc các thành viên, cổ đông sở hữu phần vốn góp hay cổ phần chi phối.
- “Vốn điều lệ”** Số vốn do tất cả cổ đông đóng góp và được ghi vào Điều lệ của HABUBANK;

Ngoài ra, những từ, thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định của Luật doanh nghiệp năm 2005, Luật chứng khoán năm 2006, Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 của Chính phủ và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

HBB	Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Hà Nội (HABUBANK).
HBBS	Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội.
HSC	Công ty cổ phần chứng khoán TP Hồ Chí Minh
SBS	Công ty cổ phần chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn thương tín
BKS	Ban kiểm soát.
CNTT	Công nghệ thông tin.
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông.
ĐVT	Đơn vị tính.
HDQT	Hội đồng quản trị.
HĐTV	Hội đồng thành viên.
HĐTD	Hội đồng tín dụng.
LN	Lợi nhuận.
LNST	Lợi nhuận sau thuế
LSCK	Lãi suất chiết khấu
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại.
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần.
NHTMNN	Ngân hàng thương mại Nhà nước.
NOSTRO	Tài khoản tiền gửi thanh toán của HABUBANK tại các TCTD khác.
ROA	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản.
ROE	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ bình quân.
TCTD	Tổ chức tín dụng.
TKTS	Tổng kết tài sản.
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn.
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp.
TNT	Thu nhập thuần
TTS	Tổng tài sản.
VĐL	Vốn điều lệ.
USD	Đơn vị tiền tệ của Hoa Kỳ, đồng đô-la Mỹ.
VND	Đơn vị tiền tệ của Việt Nam, đồng Việt Nam.
TPCĐ	Trái phiếu chuyển đổi
HNX	Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Giới thiệu về Ngân hàng

Tên Ngân hàng	: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NHÀ HÀ NỘI
Tên giao dịch quốc tế	: HANOI BUILDING COMMERCIAL JOINT STOCK BANK
Tên viết tắt	: HABUBANK (HBB)
Giấy phép thành lập	: Số 1395/GP-UB do UBND Thành phố Hà Nội cấp ngày 18/07/1992
Giấy phép hoạt động	: Số 00020/NH-GP do Thống đốc NHNN cấp ngày 06/06/1992
Giấy CNDKKD	: Số 055673 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hà Nội cấp cho đăng ký lần đầu ngày 12/08/1992 và đăng ký thay đổi lần thứ 23 ngày 11/12/2009.
Địa chỉ trụ sở chính	: 15-17 Phố Ngọc Khánh, Phường Giảng Võ, Quận Ba Đình, Hà Nội
Vốn điều lệ	: 3.000 tỷ đồng
Biểu trưng	: 
Website	: www.HABUBANK.com.vn
E-mail	: mysay@HABUBANK.com.vn
Số điện thoại	: (84-4) 38.460.135
Số Fax	: (84-4) 38.235.693
Lĩnh vực kinh doanh	: <ul style="list-style-type: none">▪ Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức, cá nhân, của các tổ chức tín dụng khác;▪ Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá; hùn vốn và liên doanh theo luật định;▪ Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng;▪ Thực hiện kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế, huy động các loại vốn từ nước ngoài và các dịch vụ ngân hàng khác trong quan hệ nước ngoài khi được NHNN cho phép;▪ Hoạt động bao thanh toán.

Lịch sử hình thành và phát triển

Ngân hàng phát triển Nhà Thành phố Hà Nội - tiền thân của Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội là một trong những Ngân hàng cổ phần đầu tiên được thành lập tại Việt Nam. Theo đề nghị của Tổng Giám đốc Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam, Giám đốc NHNN TP. Hà Nội, được sự thống nhất của Chủ tịch UBND Thành phố Hà Nội, ngày 30/12/1988 Thống đốc NHNN Việt Nam đã ra quyết định số 139-NH/QĐ ban hành “Điều lệ Ngân hàng phát triển nhà Thành phố Hà Nội”. Căn cứ quyết định trên, ngày 31/12/1988 UBND TP Hà Nội ra quyết định số 6719-QĐ/UB cho phép Ngân hàng phát triển nhà Thành phố Hà Nội, có tên gọi HABUBANK (viết tắt là HBB) được hoạt động kinh doanh trên địa bàn thành phố Hà Nội kể từ ngày 2 tháng 1 năm 1989.

Tháng 5 năm 1990, Pháp lệnh về Ngân hàng Nhà nước và Pháp lệnh về ngân hàng thương mại, HTX tín dụng và công ty tài chính được ban hành, đã tạo dựng một khung pháp lý cho hoạt động của NHTM tại Việt Nam. Thực hiện pháp lệnh NH, HTX tín dụng và Công ty tài chính, NHNN đã cấp giấy phép hoạt động số 00020/NH-GP ngày 06/06/1992; theo đó Ngân hàng Nhà được mang tên mới “Ngân hàng thương mại cổ phần nhà Hà Nội”, vốn điều lệ quy định là 5 tỷ VND và được hoạt động kinh doanh các dịch vụ Ngân hàng trong 99 năm.

Năm 1995 đánh dấu một bước ngoặt đáng chú ý trong chiến lược kinh doanh của HABUBANK với việc chú trọng mở rộng các hoạt động thương mại nhằm vào đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ cùng các cá nhân và tổ chức tài chính khác bên cạnh việc thực hiện các hoạt động hỗ trợ và phát triển nhà. Thêm vào đó, cơ cấu cổ đông cũng được mở rộng một cách rõ rệt với nhiều cá nhân và doanh nghiệp quốc doanh và tư nhân tham gia đầu tư đóng góp phát triển.

Năm 1996, HABUBANK được Ngân hàng Nhà nước cấp phép hoạt động kinh doanh ngoại tệ, cung cấp dịch vụ thanh toán quốc tế, kiều hối, tạo điều kiện cho HABUBANK có thể cung cấp trọn gói các dịch vụ tài chính ngân hàng tới tất cả các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

Tháng 01 năm 2007, với việc lựa chọn đối tác nước ngoài là Deutsche Bank Aktiengesellschaft (Đức), một định chế tài chính lớn mạnh hàng đầu trên thế giới, làm nhà đầu tư chiến lược, HABUBANK bước sang một giai đoạn mới hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển và cơ hội khẳng định thương hiệu trên thị trường trong nước cũng như quốc tế. Từ khi tham gia đầu tư vào HABUBANK, Deutsche Bank đã hỗ trợ HABUBANK tiếp cận công nghệ tiên tiến và kinh nghiệm quản trị điều hành hiện đại, tăng cường khả năng phục vụ những doanh nghiệp với nhu cầu dịch vụ tài chính phức tạp và quy mô lớn.

Đến nay, trải qua 21 năm hoạt động và với hai mươi (20) lần tăng vốn, HABUBANK hiện có số vốn điều lệ là 3.000 tỷ VND và được đánh giá là một trong các Ngân hàng hàng đầu có cấu trúc tài chính tích cực nhất trong hệ thống. HABUBANK được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A liên tục trong 9 năm và 3 năm liên tiếp được Thống đốc NHNN tặng bằng khen. Năm 2007 được Thủ tướng tặng bằng khen và tháng 12/2009, HABUBANK được vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng III do Chủ tịch nước trao tặng vì những đóng góp cho sự nghiệp xây dựng tổ quốc trong giai đoạn 2003-2008. Đặc biệt, HABUBANK đã luôn giữ vững niềm tin của khách hàng bằng chất lượng của sản phẩm dịch vụ và phong cách nhiệt tình, chuyên nghiệp của tất cả các nhân viên.

Trên cơ sở những thành tựu đã đạt được, HABUBANK phát triển hướng tới mục tiêu trở thành một trong ba ngân hàng được tin nhiệm nhất Việt Nam về quản lý tốt nhất, môi trường làm việc tốt nhất, văn hoá doanh nghiệp chú trọng khách hàng, thúc đẩy hợp tác và sáng tạo nhất, linh hoạt nhất khi môi trường kinh doanh thay đổi.

Bảng 1: Quá trình tăng vốn điều lệ

STT	Thời gian	VDL trước khi tăng (tr.đồng)	VDL tăng thêm trong kỳ (tr.đồng)	VDL sau khi tăng (tr.đồng)	Căn cứ tăng vốn			Hình thức tăng vốn.
					Nghị quyết ĐHCĐ	Nghị quyết HĐQT	Quyết định chấp thuận/ chuẩn y của NHNN/UBCK	
1	1992	5.000	-	5.000	-	-	Quyết định số 104/QĐ – NH5 ngày 06 tháng 06 năm 1992	-
2	1995	5.000	19.396	24.396	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 27/04/1994	Nghị quyết HĐQT ngày 31/10/1994	Quyết định số 37/QĐ – NH5 ngày 15 tháng 02 năm 1995	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
3	1996	24.396	25.604	50.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 27/04/1994	Nghị quyết HĐQT ngày 31/10/1994	Quyết định số 58/QĐ – NHNN5 ngày 18 tháng 03 năm 1996	Phát hành cho cổ đông hiện hữu, cổ đông hiện hữu không mua hết phát hành tiếp cho các cổ đông mới.
4	1999	50.000	7.000	57.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 28/01/1999	Nghị quyết HĐQT ngày 22/10/1999	Quyết định số 443/QĐ – NHNN5 ngày 21 tháng 12 năm 1999	Phát hành riêng lẻ cho Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Việt Nam.
5	2000	57.000	13.000	70.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 14/01/2000	Nghị quyết HĐQT ngày 05/05/2000	Quyết định số 498/QĐ – NHNN5 ngày 05 tháng 12 năm 2000	Phát hành riêng lẻ cho một số cổ đông mới.
6	2002	70.000	1.044	71.044	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 26/01/2002	Nghị quyết HĐQT ngày 08/04/2002	Quyết định số 87/NHNN – QLTD ngày 05 tháng 02 năm 2002	Sáp nhập cổ phần của Ngân hàng Nông thôn Quảng Ninh.
7	2002	71.044	8.956	80.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 26/01/2002	Nghị quyết HĐQT ngày 08/04/2002	Quyết định số 576/NHNN – QLTD ngày 06 tháng 09 năm 2002	Phát hành cho cổ đông hiện hữu.
8	2003	80.000	40.000	120.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 18/01/2003	NQ HĐQT ngày 08/04/2003	Quyết định số 170/NHNN – QLTD ngày 07 tháng 04 năm 2003	Phát hành cho cổ đông hiện hữu, và cổ đông mới
9	2004	120.000	80.000	200.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 12/01/2004	Nghị quyết HĐQT ngày 09/04/2004	Quyết định số 45/NHNN – HAN7 ngày 11 tháng 02 năm 2004	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và cổ đông mới.



10	2005	200.000	50.000	250.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 14/01/2005	Nghị quyết HĐQT ngày 08/04/2005	Quyết định số 89/NHNN – HAN7 ngày 25 tháng 01 năm 2005	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và cổ đông mới.
11	2005	250.000	50.000	300.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 14/01/2005	Nghị quyết HĐQT ngày 08/04/2005	Quyết định số 89/NHNN – HAN7 ngày 25 tháng 01 năm 2005	Phát hành cho cổ đông hiện hữu
12	2006	300.000	200.000	500.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 19/01/2006	Nghị quyết HĐQT ngày 05/01/2006	Quyết định số 73/NHNN – HAN7 ngày 24 tháng 01 năm 2006	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và cổ đông mới.
13	2006	500.000	335.000	835.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 19/01/2006	Nghị quyết HĐQT ngày 16/05/2006	Quyết định số 388/NHNN – HAN7 ngày 24 tháng 05 năm 2006	Phát hành cho cổ đông hiện hữu.
14	2006	835.000	65.000	900.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 16/05/2006	Nghị quyết HĐQT ngày 16/05/2006	Quyết định số 388/NHNN – HAN7 ngày 24 tháng 05 năm 2006	Phát hành riêng lẻ cho một số cổ đông.
15	2006	900.000	100.000	1.000.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 16/05/2006	Nghị quyết HĐQT ngày 16/05/2006	Quyết định số 819/NHNN – HAN7 ngày 27 tháng 10 năm 2006	Phát hành cho cổ đông hiện hữu.
16	2007	1.000.000	260.000	1.260.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 09/03/2007	Nghị quyết HĐQT ngày 12/02/2007	Quyết định số 154/NHNN – HAN7 ngày 09 tháng 02 năm 2007	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và chia thưởng cho cổ đông hiện hữu.
17	2007	1.260.000	140.000	1.400.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 09/03/2007	Nghị quyết HĐQT ngày 12/02/2007	Quyết định số 859/NHNN – HAN7 ngày 18 tháng 09 năm 2007	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược nước ngoài.
18	2007	1.400.000	600.000	2.000.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 09/03/2007	Nghị quyết HĐQT ngày 12/02/2007	Quyết định số 1069/NHNN – HAN7 ngày 16 tháng 11 năm 2007 Giấy chứng nhận chào báo số 237/UBCK-GCN ngày 29/11/2007	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và chia cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu.
19	2008	2.000.000	800.000	2.800.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 15/03/2008	Nghị quyết HĐQT ngày 08/10/2008	Quyết định số 792/NHNN – HAN7 ngày 27 tháng 11 năm 2008	Chia cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu.
20	2009	2.800.000	200.000	3.000.000	Nghị quyết ĐHCĐ ngày 14/03/2009	Nghị quyết HĐQT ngày 07/07/2009	Quyết định số 1882/NHNN – HAN7 ngày 16 tháng 10 năm 2009 Giấy chứng nhận chào bán số 452/UBCK-GCN ngày 12/11/2009	Phát hành cho cổ đông hiện hữu và chia cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu.





Năm 2007, tăng vốn đợt 1, Habubank không báo cáo UBCK nên đã nhận Quyết định số 39/QĐ-TT ngày 08/11/2007 về việc xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán (phạt cảnh cáo). Habubank đã chấp hành nghiêm chỉnh quyết định này.

Những mốc lịch sử đáng nhớ

- 31/12/1988** HABUBANK được phép kinh doanh trên địa bàn Thành phố Hà Nội theo Quyết định số 6719/QĐ-UB ngày 31/12/1988.
- 02/01/1989** HABUBANK chính thức đi vào hoạt động với số vốn điều lệ ban đầu 5 tỷ đồng, được phép thực hiện các nghiệp vụ chính của Ngân hàng trong 99 năm theo Quyết định số 104/QĐ-NH5 ngày 06/06/1992 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
- 14/10/1992** Sau khi Pháp lệnh Ngân hàng và HTX Tín dụng ra đời, HABUBANK được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước cấp Giấy phép hoạt động Ngân hàng và được thực hiện một số hoạt động kinh doanh ngoại tệ và làm dịch vụ ngân hàng bằng ngoại tệ, tiền gửi tiết kiệm, vay và tiếp nhận, cho vay, mua, bán, dịch vụ kiều hối, thanh toán ngoại tệ trong phạm vi lãnh thổ Việt nam.
- 08/05/1996** Thống đốc NHNN Việt Nam có quyết định số 123/QĐ-NH7 “cho phép HABUBANK được mở tài khoản ngoại tệ ở nước ngoài” để được thực hiện hoạt động kinh doanh và thanh toán quốc tế.
- 12/02/1999** Chính thức được Hiệp hội NHVN cấp giấy chứng nhận là Hội viên của Hiệp hội NHVN
- 01/08/2000** HABUBANK được bảo hiểm tiền gửi Việt Nam cấp giấy chứng nhận bảo hiểm tiền gửi số 14/CN-BHTG
- 02/09/2001** Chính thức trở thành thành viên hiệp hội S.W.I.F.T toàn cầu
- 10/10/2001** Thống đốc NHNN Việt Nam có Quyết định số 1286/2001/QĐ-NHNN chấp thuận cho NHTMCP nông thôn Quảng Ninh sáp nhập vào HABUBANK
- 08/2002** Chính thức trở thành thành viên trung tâm thanh toán điện tử liên ngân hàng
- 02/01/2004** Kỷ niệm 15 năm thành lập.
- 04/11/2005** Thành lập Công ty chứng khoán HBBS. Với sự ra đời công ty chứng khoán, HABUBANK có thêm công cụ đầu tư hiệu quả trên thị trường vốn tuy mới phát triển nhưng nhiều tiềm năng. Rủi ro của hoạt động đầu tư được tách khỏi hoạt động ngân hàng thương mại.
Thành lập Trung tâm thẻ và chính thức phát hành thẻ thanh toán với thương hiệu “HABUBANK Vantage” tới khách hàng.
- 15/12/2005** Gia nhập hệ thống liên minh thẻ, VNBC, tạo điều kiện phục vụ khách hàng tốt hơn với nhiều dịch vụ tiện ích do VNBC mang lại.
- 01/2007** Hoàn thành việc lựa chọn đối tác chiến lược là Deutsche Bank AG. Theo đó, Deutsche Bank cam kết sẽ hỗ trợ kỹ thuật cho HABUBANK trong hoạt động quản trị rủi ro, quản lý nguồn vốn và cùng HABUBANK tìm kiếm cơ hội hợp tác trong nhiều lĩnh vực.

- 09/2007** Hoàn tất việc bán 10% cổ phần cho Deutsche Bank AG và thực hiện tăng vốn lên 1.400 tỷ VND.
- 11/2008** Hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên 2.800 tỷ đồng
- 01/2009** Tổ chức lễ kỷ niệm 20 năm thành lập Ngân hàng “20 năm, HABUBANK, Giá trị tích lũy Niềm tin” và Vinh dự được đón nhận Huân chương Lao động hạng III do Chủ tịch nước trao tặng vì các thành tích đã đạt được trong giai đoạn 2003-2008.
Vinh dự đón nhận bằng khen của Thống đốc NHNN Việt Nam về thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ ngân hàng.
- 12/2009** Hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng.
- 08/2010** Phát hành thành công 1.050 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi.

Một số thành tích, danh hiệu khen thưởng của Ngân hàng

Ngân hàng Thương mại cổ phần Nhà Hà Nội là một trong các ngân hàng hoạt động hiệu quả, ổn định và bền vững. Trải qua 21 năm hoạt động, HABUBANK 9 năm liền được NHNN Việt Nam trao tặng danh hiệu Ngân hàng loại A, được Thủ tướng Chính phủ tặng Bằng khen vì thành tích trong sự nghiệp xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc và nhiều danh hiệu cao quý do các cơ quan tổ chức trong và ngoài nước trao tặng.

Năm 2004

- Nhận Bằng khen của Thống đốc NHNNVN cho tập thể CBCNV đã có thành tích xuất sắc, góp phần hoàn thành nhiệm vụ Ngân hàng năm 2004;
- Nhận danh hiệu “Ngân hàng thanh toán xuất sắc” do Ngân hàng Wachovia, Hoa Kỳ trao tặng.

Năm 2005

- Nhận Bằng khen của Thống đốc NHNNVN cho tập thể CBCNV đã có thành tích xuất sắc, góp phần hoàn thành nhiệm vụ Ngân hàng năm 2005;
- Nhận Bằng khen của Bộ Trưởng Bộ Tài chính do đã có thành tích chấp hành tốt chính sách thuế năm 2005;
- Được trao tặng Giấy khen của Chi nhánh NHNN TP. Hà Nội cho tập thể Ngân hàng đạt giải khuyến khích đồng đội trong hội thi Nghiệp vụ giỏi ngành Ngân hàng Hà Nội năm 2005;
- Đạt danh hiệu Công đoàn cơ sở vững mạnh do Công đoàn NHNN trao tặng;
- Nhận danh hiệu “Ngân hàng thanh toán xuất sắc” do Ngân hàng HSBC trao tặng;
- Nhận danh hiệu “Ngân hàng quản lý tiền tệ và thanh toán toàn cầu với chất lượng xuất sắc” do Ngân hàng Citibank trao tặng.

Năm 2006

- Nhận Bằng khen của Thống đốc NHNNVN cho tập thể CBCNV đã có thành tích xuất sắc, góp phần hoàn thành nhiệm vụ Ngân hàng năm 2006;
- Nhận Bằng khen của Bộ Trưởng Bộ Tài chính do đã có thành tích chấp hành tốt chính sách thuế năm 2006;
- Được tạp chí The Banker, Anh quốc, bầu chọn là Ngân hàng Việt Nam của năm (Vietnam, The Bank of the Year)

Năm 2007

- Nhận bằng khen đặc biệt của Thủ tướng Chính phủ vì đã có thành tích trong công tác từ năm 2004-2006 góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và Bảo vệ tổ quốc.
- Nhận giải thưởng “Nhãn hiệu nổi tiếng” do Cục Sở hữu trí tuệ trao tặng
- Nhận giải thưởng “Cầu vàng” do Văn phòng Công đoàn Ngân hàng nhà nước và Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ trao tặng
- Nhận Cúp Thăng Long do UBND Thành phố Hà Nội trao tặng.
- Tổng Giám đốc Ngân hàng được UBND Thành Phố Hà Nội bầu chọn Giám đốc doanh nghiệp xuất sắc
- Nhận giải thưởng Ngân hàng thanh toán xuất sắc năm 2007 do Citybank trao tặng.
- Lần thứ 2 liên tiếp được tạp chí The Banker, Anh quốc, bầu chọn là Ngân hàng Việt Nam của Năm

Năm 2008

- Huân chương Lao động hạng 3 do Chủ tịch nước trao tặng cho giai đoạn 2003 - 2007 vì có thành tích xuất sắc góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.
- Là năm thứ 3 liên tiếp được Tạp chí The Banker (Anh) bầu chọn là “Ngân hàng Việt Nam của năm”.
- Danh hiệu Dịch vụ Ngân hàng bán lẻ được hài lòng nhất do người tiêu dùng bình chọn - Báo Sài Gòn tiếp thị tổ chức.
- Sản phẩm Tình yêu cho con đạt Siêu Cup Sản phẩm Việt hợp chuẩn WTO do Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam trao tặng.
- Cúp vàng và chứng nhận giải thưởng Thương mại dịch vụ do Bộ Công thương trao tặng.
- Tiếp tục được xếp hạng là 1 trong 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam do Báo điện tử Vietnamnet, Công ty Cổ phần báo cáo đánh giá Việt Nam tổ chức bình chọn.
- Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam trao tặng cờ thi đua vì những đóng góp của HABUBANK với sự phát triển bền vững của Hiệp hội.
- Giải thưởng Thương hiệu mạnh 2008 do Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn và trao tặng.

- Tổng giám đốc Bùi Thị Mai nhận giấy khen của Hiệp hội ngân hàng Việt Nam vì có thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ của ngành.
- Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam 2008 do Cục sở hữu trí tuệ trao tặng
- Danh hiệu “Doanh nghiệp phân phối và bán lẻ xuất sắc” do Hiệp hội bán lẻ Việt Nam trao tặng.
- Tổng giám đốc Bùi Thị Mai vinh dự nhận giải thưởng “Nhà lãnh đạo xuất sắc” do Hiệp hội bán lẻ Việt Nam trao tặng.
- Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tặng bằng khen “Doanh nhân tiêu biểu năm 2008” cho Bà Bùi Thị Mai - Tổng giám đốc HABUBANK.
- Danh hiệu “Ngân hàng Thanh toán quốc tế xuất sắc” do HSBC và Wachovia bank trao tặng

Năm 2009:

- Nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam 2009 do Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam trao tặng
- Bảng vàng danh hiệu Doanh nghiệp văn hóa Unesco do Hiệp hội Unesco Việt Nam trao tặng.
- Hạng Vàng Giải thưởng Chất lượng Quốc tế (IQS) do Tổ chức sáng kiến thương mại quốc tế BID trao tặng.
- Giải thưởng Doanh nghiệp vì cộng đồng.
- Thương hiệu mạnh 2009 do Cục xúc tiến Thương mại trao tặng.
- Doanh nhân tiêu biểu cho Tổng giám đốc Habubank do VCCI trao tặng.
- Ngân hàng Thanh toán quốc tế xuất sắc do Wachovia Bank trao tặng.
- Ngân hàng Thanh toán quốc tế xuất sắc do CityBank và SCB (Mỹ) trao tặng.
- Thành viên đấu thầu tiêu biểu 2009 do Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội và báo Đầu tư chứng khoán phối hợp bình xét
- Giải thưởng thương hiệu vàng, logo và slogan ấn tượng do Hiệp hội chống hàng giả và bảo vệ thương hiệu Việt Nam trao tặng
- Nhận bằng khen của Thống đốc NHNN Việt Nam về thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ Ngân hàng.
- Sản phẩm “An hưu” được đánh giá trong Top 200 sản phẩm Tin và Dùng do thời báo kinh tế Việt Nam trao tặng.

Năm 2010

- Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt nam do Công ty CP báo cáo đánh giá Việt Nam Report trao tặng.

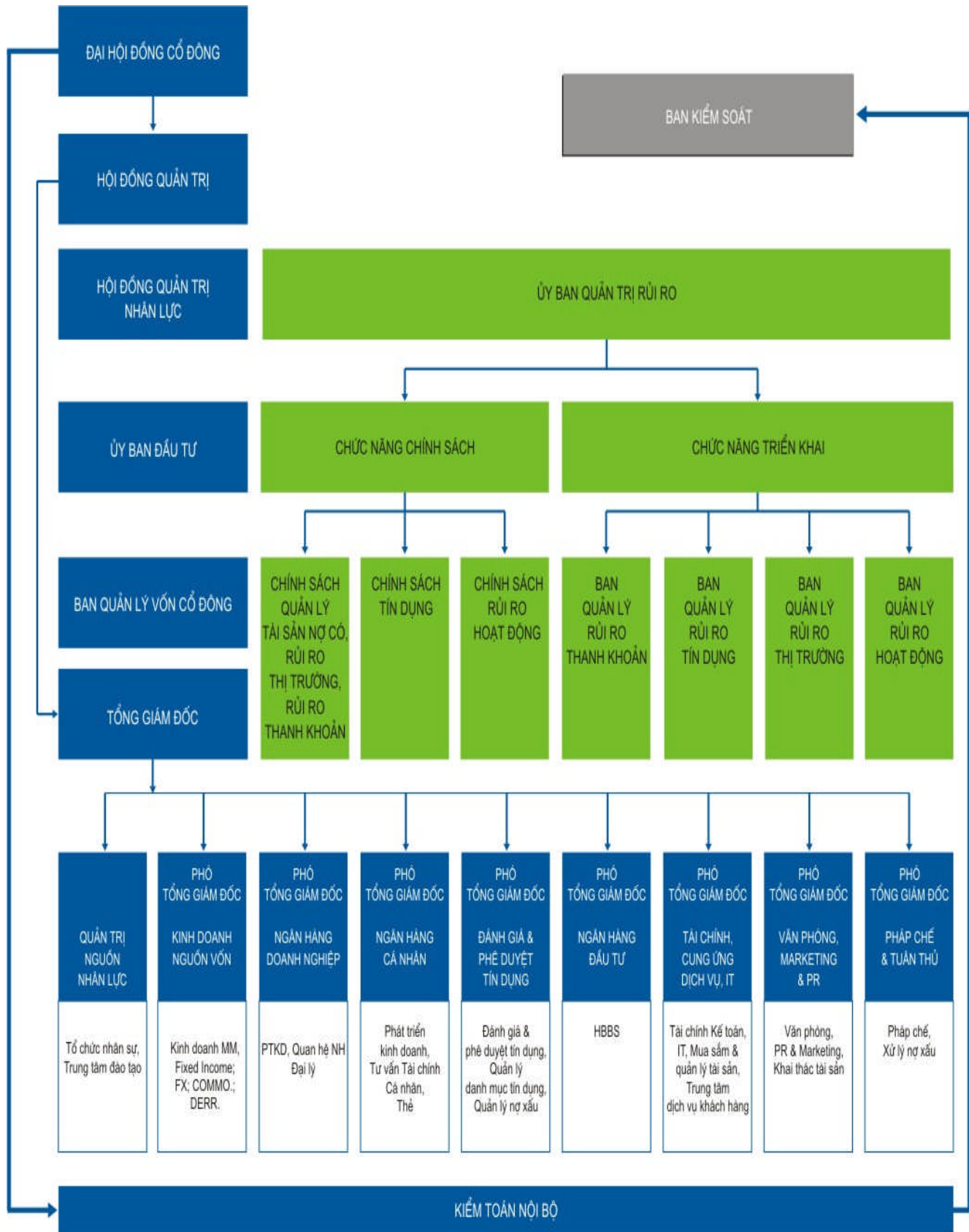
- Tổng giám đốc Bùi Thị Mai vinh dự nhận giải thưởng “Bông Hồng Vàng” do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam trao tặng.
- Quả cầu vàng do Vinh danh doanh nghiệp WTO trao tặng.
- Chứng nhận Ngân hàng thanh toán quốc tế xuất sắc do HSBC, Citibank trao tặng.
- Đạt danh hiệu Sao vàng Đất Việt, Top 200.

2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng

2.1 Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng theo hướng quản trị rủi ro

Mô hình tổ chức của HABUBANK được sắp xếp theo định hướng cân bằng lợi nhuận với rủi ro, theo đó quản lý rủi ro tập trung và tách biệt với phát triển kinh doanh với ít tầng báo cáo nhằm giảm thiểu tính quan liêu trong hệ thống cũng như để nâng cao tính năng động của tổ chức. Đặc tính nổi bật của mô hình HABUBANK là tách biệt rõ hai chức năng phát triển kinh doanh và kiểm soát rủi ro xuyên suốt trong toàn hệ thống.

Hình 1: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC THEO MÔ HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO THÔNG NHẤT



2.2 Cơ cấu tổ chức, hoạt động của ngân hàng

Ngân hàng được tổ chức hoạt động theo mô hình quản trị rủi ro tập trung và gồm các phòng, ban, ủy ban, ban chức năng như sau :

2.2.1. Văn phòng Ngân hàng

- Văn phòng là cơ quan đầu mối quản lý các loại văn bản, thông tin đi, đến của HĐQT và Ban điều hành; theo dõi, hướng dẫn và báo cáo lãnh đạo tình hình thực hiện quản lý thông tin các đơn vị trực thuộc và đề xuất các giải pháp cần thiết nhằm đảm bảo công tác quản lý thông tin ngày càng hoàn thiện.
- Trợ giúp các công việc cần thiết cho lãnh đạo Ngân hàng trong công tác quản trị - điều hành:
 - ✓ Tổng hợp báo cáo của các đơn vị và làm báo cáo toàn Ngân hàng phục vụ cho công tác quản trị - điều hành;
 - ✓ Trực tiếp giúp lãnh đạo Ngân hàng trong công tác xây dựng kế hoạch, phân bổ kế hoạch và theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị;
 - ✓ Là đầu mối triển khai việc phát triển mạng lưới, trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, tổ chức Đại hội đồng cổ đông, các hoạt động khai trương khánh tiết, quan hệ đối ngoại với các cơ quan quản lý cấp trên...
- Quản lý các hoạt động liên quan đến hành chính văn phòng, bảo vệ an ninh trong toàn hệ thống và đề xuất các giải pháp cần thiết để hoàn thiện.
- Chịu trách nhiệm lưu trữ các hồ sơ pháp lý của Ngân hàng và của các đơn vị trong toàn hệ thống.
- Thực hiện công tác mua sắm, quản trị và khai thác các tài sản của ngân hàng.
- Là đầu mối triển khai kế hoạch phát triển mạng lưới.
- Thực hiện các công việc khác do lãnh đạo giao phó.

2.2.2. Phòng Tổ chức nhân sự

- Xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực;
- Trực tiếp quản lý nhân sự;
- Thực thi các chính sách nhân sự và tiền lương;
- Thực thi công tác nhân sự; tuyển dụng, đào tạo cán bộ, giải quyết chế độ cho người lao động, quản lý hồ sơ nhân sự;
- Tổ chức đánh giá năng lực và hiệu quả công tác của từng cán bộ;
- Định kỳ báo cáo lãnh đạo về tình hình tổ chức cán bộ của Ngân hàng;
- Tham mưu và đề xuất với lãnh đạo về chính sách nhân sự, chính sách tiền lương, cơ cấu tổ chức.

2.2.3. Phòng Tài chính kế toán

- Tổ chức thực hiện việc hạch toán, ghi chép, phản ánh đầy đủ, kịp thời, chính xác, tổng hợp các thông tin về tình hình hoạt động trên toàn hệ thống HABUBANK và từng đơn vị phù hợp với các quy định của Nhà nước và Ngân hàng Nhà nước;
- Phản ánh đầy đủ, kịp thời, chính xác và toàn diện mọi khoản vốn, quỹ, tài sản, các khoản đầu tư và mọi hoạt động kinh tế phát sinh khác;

- Thực hiện kiểm soát và ghi chép chính xác, trung thực, kịp thời các khoản thu, chi, giao dịch tài chính của ngân hàng;
- Chịu trách nhiệm về tính đúng đắn, chính xác của các báo cáo tài chính của Ngân hàng;
- Chịu trách nhiệm xây dựng các quy chế quản lý tài chính, quy trình nghiệp vụ, đào tạo nghiệp vụ kế toán trên toàn hệ thống.
- Xây dựng hệ thống báo cáo và cung cấp kịp thời các báo cáo theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và phục vụ yêu cầu quản trị, điều hành ngân hàng của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Điều hành và các Ủy ban, hội đồng của HBB.
- Chịu trách nhiệm bảo mật đối với các thông tin về khách hàng, ngân hàng theo đúng quy định của Nhà nước và của HABUBANK;
- Lưu giữ và đảm bảo an toàn các chứng từ kế toán và các hồ sơ liên quan đến tài chính kế toán của Ngân hàng.
- Kiểm tra, kiểm soát tình hình chấp hành chế độ tài chính của Bộ tài chính và của HABUBANK
- Khoá sổ kế toán hàng ngày, tháng, năm, lập các báo cáo gửi Lãnh đạo Ngân hàng, Ngân hàng nhà nước, các cơ quan thuế và tài chính theo chế độ quy định.
- Thực hiện các công việc khác do lãnh đạo giao.

2.2.4. Phòng Chuyển tiền

- Kiểm soát toàn bộ việc chuyển tiền đi và nhận tiền đến trong nước và quốc tế cho toàn hệ thống HABUBANK;
- Cập nhật, cung cấp thông tin và hướng dẫn nghiệp vụ liên quan để chuyển tiền cho cán bộ nghiệp vụ toàn hệ thống;
- Phối hợp với các phòng ban chức năng quản lý các tài khoản thanh toán của HABUBANK tại NHNN và các ngân hàng khác để đảm bảo khả năng thanh toán trong toàn hệ thống

2.2.5. Phòng Chính sách tín dụng.

Phòng Chính sách tín dụng có hai chức năng chính :

- Phát triển chính sách tín dụng : Là đầu mối nghiên cứu và soạn thảo các chính sách, cẩm nang tín dụng. Đưa ra các đề xuất, định hướng phát triển của hoạt động tín dụng phù hợp cho từng thời kỳ. Thực hiện các công tác nghiên cứu và khảo sát thị trường để phát triển các sản phẩm mới của tín dụng và tài trợ thương mại. Theo dõi, đánh giá định kỳ và quản lý hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng của ngân hàng.
- Quản lý danh mục tín dụng : Xây dựng kế hoạch danh mục tín dụng cho từng thời kỳ theo phê duyệt của Ủy ban quản trị rủi ro; Quản lý chất lượng tín dụng để đảm bảo duy trì danh mục có chất lượng cao, giảm thiểu rủi ro tín dụng;

2.2.6. Phòng Đánh giá và Phê duyệt tín dụng.

Phòng Đánh giá và phê duyệt tín dụng được chia thành hai khối chính :

- Khối thẩm định và phê duyệt tín dụng có chức năng (i) tái thẩm định, đánh giá và phê duyệt tờ trình tín dụng theo uỷ quyền của lãnh đạo; (ii) Kiểm tra việc tuân thủ các chính sách, chiến lược và danh mục tín dụng của ngân hàng.
- Khối hành chính tín dụng có trách nhiệm (i) kiểm soát tính tuân thủ của tờ trình giải ngân; (ii) hỗ trợ hành chính cho khối kinh doanh trực tiếp.

2.2.7. Phòng Đầu tư tài chính

- Quản lý các hoạt động đầu tư tài chính của HABUBANK, gồm:
 - ✓ Quản lý danh mục đầu tư của HABUBANK;
 - ✓ Làm đầu mối quan hệ với các đơn vị nhận vốn đầu tư của HABUBANK và các chủ đầu tư uỷ thác vốn đầu tư qua HABUBANK;
 - ✓ Định kỳ báo cáo lãnh đạo Ngân hàng về tình hình hoạt động của các đơn vị nhận vốn đầu tư của HABUBANK/Vốn uỷ thác đầu tư qua HABUBANK, phân tích hiệu quả hoạt động của các khoản đầu tư và đưa ra các đề xuất, kiến nghị (nếu có);
- Quản lý các hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản lớn của HABUBANK.

2.2.8. Phòng Quản lý Chiến lược và Hợp tác quốc tế

- Góp phần xây dựng chiến lược
 - ✓ Đánh giá thực trạng hoạt động của HABUBANK, tổng hợp tình hình kinh tế xã hội và hoạt động ngân hàng trong nước, khu vực và thế giới nhằm xác lập các lợi thế cạnh tranh, cơ hội phát triển bền vững của HABUBANK;
 - ✓ Đề xuất với lãnh đạo phương hướng chiến lược và mục tiêu phát triển trung, dài hạn làm cơ sở cho việc xây dựng kế hoạch hàng năm của Ngân hàng.
- Đầu mối về hợp tác: là đầu mối tìm kiếm và mở rộng các quan hệ hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước;
- Nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm mới

2.2.9. Phòng Quảng cáo và truyền thông

- Xây dựng và thực hiện các chiến lược PR, marketing nhằm nâng cao hình ảnh của HABUBANK, tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Là đầu mối tổ chức các hoạt động marketing hỗ trợ bán hàng
- Quản lý hình ảnh của ngân hàng.

2.2.10. Phòng Thanh toán quốc tế

- Thực hiện các nghiệp vụ phát hành thư tín dụng xuất - nhập khẩu, nhờ thu, chi trả kiều hối... cho Hội sở chính và các chi nhánh, điểm giao dịch của HBB;
- Làm đầu mối quản lý hoạt động thanh toán quốc tế cho các chi nhánh và các phòng giao dịch;
- Kết hợp chặt chẽ với các bộ phận nghiệp vụ của Ngân hàng trong quá trình thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế và các nghiệp vụ ngân hàng khác...;
- Thiết lập và duy trì mối quan hệ đại lý với các Ngân hàng nước ngoài;

2.2.11. Phòng Tư vấn tài chính cá nhân

- Xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh dịch vụ Tư vấn tài chính cá nhân của Ngân hàng;
- Triển khai dịch vụ Tư vấn tài chính cá nhân trên toàn hệ thống (TVTCCN);
- Phối hợp với các phòng ban chức năng quảng cáo, quảng bá cho dịch vụ, phát triển các sản phẩm dành riêng, đào tạo nhân viên cho dịch vụ TVTCCN trên toàn hệ thống;

2.2.12. Phòng Công nghệ thông tin

- Nghiên cứu, phát triển và khai thác các phần mềm công nghệ tin học và các phần mềm ứng dụng phục vụ hoạt động của HABUBANK; phát triển các dịch vụ của HABUBANK dựa trên hệ thống công nghệ thông tin;
- Chịu trách nhiệm quản lý dữ liệu lưu trữ toàn Ngân hàng, xử lý dữ liệu phục vụ yêu cầu hoạt động của Ngân hàng;
- Xây dựng quy chế quản lý sử dụng hệ thống máy móc thiết bị, thực hiện bảo mật thông tin của Ngân hàng, đảm bảo an toàn dữ liệu của Ngân hàng;
- Tham gia thiết kế sản phẩm mới;
- Là đầu mối triển khai các dịch vụ ngân hàng tự động;
- Các nhiệm vụ khác do lãnh đạo giao.

2.2.13. Bộ phận Quản lý rủi ro thị trường ALM

- Thực hiện cân đối nguồn vốn, đảm bảo khả năng thanh toán và phục vụ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng;
- Đảm bảo trạng thái ngoại hối của ngân hàng theo đúng quy định của NHNN và hiệu quả hoạt động của ngân hàng;
- Đề xuất giá huy động, cho vay, điều chuyển vốn nội bộ trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

2.2.14. Phòng Kinh doanh nguồn vốn - ngoại hối

- Kinh doanh ngoại tệ phục vụ khách hàng của ngân hàng;
- Kinh doanh tiền tệ và ngoại hối trên thị trường liên ngân hàng;
- Kinh doanh các loại giấy tờ có giá : trái phiếu, tín phiếu, công trái;

2.2.15. Phòng Hỗ trợ nguồn vốn ngoại hối

Chịu trách nhiệm thực hiện các nghiệp vụ hỗ trợ cho phòng Kinh doanh nguồn vốn - ngoại tệ, bao gồm :

- Kiểm soát các hợp đồng giao dịch và xác nhận giao dịch theo đúng quy định của Habubank;
- Giám sát việc cập nhật các giao dịch kinh doanh tiền tệ và ngoại hối trên thị trường liên ngân hàng;
- Giám sát việc thực hiện các hợp đồng;
- Thực hiện việc hạch toán các hợp đồng theo đúng quy định của Ngân hàng;
- Chịu trách nhiệm về các báo cáo liên quan đến hoạt động nghiệp vụ của mảng nguồn vốn- ngoại hối.

2.2.16. Phòng Ngân quỹ

- Thu nhận, giao trả và quản lý chặt chẽ, tuyệt đối an toàn tiền mặt, ngoại tệ, giấy tờ có giá, vàng bạc đá quý, hồ sơ tài sản thế chấp... của Ngân hàng;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do lãnh đạo giao.

2.2.17. Phòng Pháp chế

- Xây dựng các văn bản quản lý điều hành, quy trình nghiệp vụ của ngân hàng;
- Thực hiện công tác tuyên truyền và phổ biến pháp luật ;
- Tư vấn, kiểm soát rủi ro pháp lý.
- Kiểm soát tuân thủ và chống rửa tiền.

2.2.18. Trung tâm Dịch vụ khách hàng (Contact Center)

- Hỗ trợ khách hàng đã, đang và sẽ sử dụng dịch vụ khách hàng hiểu rõ về sản phẩm dịch vụ của ngân hàng;
- Là đầu mối tiếp nhận và giải đáp các thắc mắc của khách hàng;
- Tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng;
- Tham gia bán hàng trực tiếp qua điện thoại
- Thực hiện các công tác khác do lãnh đạo giao.

2.2.19. Trung tâm Đào tạo

- Đề xuất, xây dựng kế hoạch đào tạo cho cán bộ, nhân viên ngân hàng
- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, chương trình đào tạo tại HABUBANK
- Thực hiện công tác kiểm tra, đánh giá.
- Xây dựng, tổng hợp, hoàn thiện và phát triển các tài liệu đào tạo
- Hợp tác đào tạo, liên kết đào tạo

2.2.20. Trung tâm thẻ

- Quản lý hệ thống phát hành và chấp nhận thẻ của ngân hàng
- Tổ chức triển khai việc kinh doanh thẻ của ngân hàng;
- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm thẻ của ngân hàng.

2.3 Cơ cấu bộ máy Quản trị và Điều hành

2.3.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Ngân hàng; quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý của ngân hàng; thông qua kết quả kinh doanh, phương án phân phối lợi nhuận, chia cổ tức, phương hướng nhiệm vụ của ngân hàng; thông qua phương án thay đổi vốn điều lệ, chia, tách, sáp nhập, hợp nhất ngân hàng và các vấn đề liên quan khác,....

Đại hội đồng cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần và thời gian cách nhau không quá 15 tháng giữa hai kỳ đại hội đồng cổ đông thường niên

Đại hội đồng cổ đông bất thường do Hội đồng quản trị triệu tập trong những trường hợp cụ thể quy định tại điều lệ Ngân hàng.

2.3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị (HĐQT) gồm từ 3 đến 11 thành viên do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan quản trị Ngân hàng, có toàn quyền nhân danh Ngân hàng để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Ngân hàng, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT giữ vai trò định hướng chiến lược, kế hoạch hoạt động hàng năm; chỉ đạo và giám sát hoạt động của Ngân hàng thông qua Ban điều hành và các Ủy ban. Nhiệm kỳ của các thành viên Hội đồng quản trị là 5 năm. Hiện tại số lượng thành viên HĐQT của HABUBANK là 06 (sáu) thành viên.

2.3.3. Ban kiểm soát

Ban kiểm soát gồm tối thiểu 3 người do ĐHĐCĐ bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động tài chính của Ngân hàng; giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, kế toán; hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của Ngân hàng; thẩm định báo cáo tài chính hàng năm; báo cáo cho ĐHĐCĐ tính chính xác, trung thực, hợp pháp về báo cáo tài chính của Ngân hàng. Nhiệm kỳ của thành viên Ban kiểm soát là 5 năm và số lượng thành viên BKS hiện tại của HABUBANK là 03 (ba) thành viên.

2.3.4. Phòng Kiểm toán nội bộ (trực thuộc Ban kiểm soát)

- Định kỳ và đột xuất thực hiện việc kiểm toán nội bộ các mảng/các đơn vị kinh doanh của ngân hàng để kiểm tra sự tuân thủ các quy trình, quy chế của các đơn vị, kịp thời phát hiện các rủi ro có thể xảy ra và đề xuất phương án xử lý.
- Xây dựng Sổ tay kiểm toán;
- Hoàn thiện hệ thống quy trình, quy chế kiểm toán cho từng hoạt động nghiệp vụ trong đó chú trọng tới công tác tăng cường các chốt kiểm soát;
- Thẩm định các sản phẩm mới trước khi chính thức cung cấp tới khách hàng;

2.3.5. Các Ban, Ủy ban, Hội đồng

Các Ban, Ủy ban, Hội đồng do HĐQT thành lập, làm tham mưu cho HĐQT trong việc quản trị Ngân hàng, thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh; đảm bảo sự phát triển hiệu quả, an toàn và đúng mục tiêu đã đề ra. Hiện nay, Ngân hàng có các Ban, Ủy ban và Hội đồng sau:

Ủy ban Quản trị rủi ro.

Ủy ban quản trị rủi ro là Ủy ban trực thuộc Hội đồng quản trị HABUBANK, có chức năng tham mưu cho Hội đồng quản trị về việc xây dựng và triển khai chính sách quản trị rủi ro trong hệ thống HABUBANK. Ủy ban quản trị rủi ro thực hiện các chính sách sau:

- Nghiên cứu, tham mưu cho Hội đồng quản trị trong việc ban hành và sửa đổi, bổ sung các quy trình, chính sách, hệ thống để nhận biết và kiểm soát toàn diện các rủi ro trong quá trình hoạt động của HABUBANK (tập trung và rủi ro thị trường, rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng và rủi ro hoạt động).

- Chỉ đạo và triển khai các chính sách quản trị rủi ro trong toàn hệ thống HABUBANK.
- Rà soát hoạt động của bộ máy điều hành và các đơn vị trực thuộc HABUBANK trong việc thực hiện chính sách về quản trị rủi ro.

Ủy ban Đầu tư

Ủy Ban Đầu tư quyết định chính sách và danh mục đầu tư của HABUBANK trong từng thời kỳ. Tư vấn cho Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc HABUBANK trong việc phê duyệt các khoản đầu tư (i) có tính chiến lược (đầu tư góp vốn để trở thành cổ đông chiến lược hoặc đầu tư theo định hướng chiến lược ...) và (ii) giá trị đầu tư vượt quy định theo quy chế.

Hội đồng Quản trị nhân lực

Hội đồng quản trị nhân lực có trách nhiệm (i) Tham mưu cho HĐQT HABUBANK trong việc hoạch định chiến lược duy trì và phát triển nguồn nhân lực phù hợp với chiến lược phát triển chung của Ngân hàng; (ii) Tham gia xây dựng chính sách nhân sự đảm bảo phù hợp với yêu cầu phát triển của Ngân hàng trong từng thời kỳ; (iii) Quyết định các vấn đề nhân sự trong quá trình thực thi chiến lược và chính sách nhân sự của Ngân hàng.

Ban Quản lý rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản

Ban quản lý rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản là đơn vị trực thuộc Ủy ban Quản trị rủi ro, có chức năng phối hợp với các đơn vị trong hệ thống ngân hàng để quản lý rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản trên toàn hệ thống Habubank.

Ban Xét duyệt tín dụng :

Ban xét duyệt tín dụng là đơn vị trực thuộc Ủy ban quản trị rủi ro tín dụng, có chức năng tham mưu cho Hội đồng quản trị, Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc trong việc xét duyệt cấp tín dụng phù hợp với thẩm quyền, chức năng, nhiệm vụ của mình. Ban xét duyệt tín dụng chịu trách nhiệm trước cấp có thẩm quyền về việc thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình theo quy định của Ngân hàng

Ban Quản trị rủi ro hoạt động:

Ban Quản trị rủi ro hoạt động là đơn vị trực thuộc Ủy ban quản trị rủi ro của ngân hàng, có chức năng quản trị và tham mưu cho Ủy ban Quản trị rủi ro xử lý các vấn đề liên quan đến rủi ro hoạt động trong toàn hệ thống Habubank. Ban quản trị rủi ro hoạt động có chức năng phối hợp với các đơn vị trong toàn hệ thống Habubank để thực hiện các chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn theo quy định của Ngân hàng.

2.3.6. Ban Điều Hành

Ban Điều hành gồm 1 Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Tổng giám đốc là người chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước pháp luật về hoạt động của Ngân hàng. Giúp việc cho Tổng giám đốc là các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

3. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng (tại 31/08/2010)

3.1 Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng

Bảng 2 : Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Ngân hàng

STT	TÊN CỔ ĐÔNG	ĐỊA CHỈ	SỐ ĐKKD	SLCP SỞ HỮU	TỶ LỆ/V ĐL
01	Ngân hàng Deutsche Bank Aktiengesellschaft	Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main, Đức	HRB 30000, vào sổ đăng ký gần nhất ngày 26/7/2010, tại Tòa án địa phương (Amtsgericht) tại Frankfurt, Đức.	30.000.000	10%

*Nguồn:
HBB*

3.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ (nếu có): Habubank không đăng ký cổ đông sáng lập.

3.3 Cơ cấu sở hữu tại thời điểm 31/8/2010

Vốn điều lệ của Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội tại thời điểm ngày 31/8/2010 là 3.000 tỷ VND. Cơ cấu sở hữu của HABUBANK như sau:

Bảng 3: Cơ cấu sở hữu vốn của HABUBANK tại thời điểm 31/8/2010

Loại hình chủ sở hữu	Số lượng cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Giá trị (VND)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
Tổ chức, trong đó:	96	163.746.530	1.637.465.300.000	54,58
Tổ chức trong nước	95	133.746.530	1.337.465.300.000	44,58
Tổ chức nước ngoài	01	30.000.000	300.000.000.000	10,00
Cá nhân, trong đó:	2.677	136.253.470	1.362.534.700.000	45,42
Cá nhân trong nước	2.677	136.253.470	1.362.534.700.000	45,42
Cá nhân nước ngoài	0	0	0	0
Tổng cộng	2.773	300.000.000	3.000.000.000.000	100%

Nguồn: HABUBANK

4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con, các Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc, các công ty mà Habubank đang nắm quyền kiểm soát và những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Habubank

4.1 Danh sách những Công ty và Doanh nghiệp liên quan

Các Công ty và doanh nghiệp liên quan bao gồm các Công ty con của Ngân hàng, những doanh nghiệp mà Ngân hàng đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Ngân hàng.

4.1.1. Danh sách Công ty con

Hiện tại HABUBANK có một Công ty trực thuộc là Công ty chứng khoán HABUBANK (HBBS)

Bảng 4: Danh sách công ty con

Tên công ty	Được thành lập theo đăng ký kinh doanh số	Lĩnh vực hoạt động	Tỷ lệ sở hữu của Ngân hàng
Công ty Chứng khoán Ngân hàng Nhà Hà Nội	Đăng ký kinh doanh số 0104000254 ngày 03 tháng 11 năm 2005 do Sở kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp; Giấy phép hoạt động số 14/UBCK-GPHĐKD ngày 01 tháng 11 năm 2005 do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp.	kinh doanh chứng khoán.	100%

Sau hơn 3 năm đi vào hoạt động, HBBS đã đạt được những thành công nhất định. Tính đến 30/06/2010 tổng số tài khoản khách hàng đã mở tại HBBS là 8.152 tài khoản. Lợi nhuận trước thuế năm 2007 của HBBS là 104,26 tỷ đồng, năm 2008 là 11,4 tỷ đồng, năm 2009 là 142,98 tỷ VND và đến tháng 6/2010 đạt 61,2 tỷ đồng (Nguồn: Báo cáo tài chính của HBBS 2008; 2009 và 6 tháng 2010).

4.1.2. Công ty nắm quyền kiểm soát và chi phối đối với Ngân hàng (Không có)

5. Hoạt động kinh doanh

5.1. Ngành nghề kinh doanh chính của Habubank

Với định hướng đa dạng hoá sản phẩm và hướng đến khách hàng để trở thành ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt nhất Việt Nam, HABUBANK hiện đang thực hiện đầy đủ các chức năng của một ngân hàng bán lẻ. Danh mục sản phẩm của HABUBANK rất đa dạng tập trung vào các phân đoạn khách hàng mục tiêu bao gồm các cá nhân và hộ gia đình, có thu nhập ổn định từ mức khá trở lên, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các sản phẩm của HABUBANK luôn được thiết kế nhằm mang lại tiện ích tối đa cho khách hàng, dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, có độ an toàn và bảo mật cao. Các sản phẩm dịch vụ chính HABUBANK cung cấp bao gồm:

5.1.1. Dịch vụ Ngân hàng cá nhân

(i) **Tiền gửi, tiết kiệm, kỳ phiếu:** Habubank huy vốn từ dân cư dưới dạng tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi. Các sản phẩm được thiết kế theo các tiêu chí chính sau :

- *Loại tiền gửi* : VND, USD, EUR và vàng.
- *Kỳ hạn gửi* : Thấp nhất 1 tuần, cao nhất là 60 tháng (kỳ hạn có thể thay đổi theo từng thời kỳ) đối với tiết kiệm thông thường. Kỳ hạn đối với tiết kiệm gửi góp có thể kéo dài tới 45 năm.
- *Cách thức gửi* : Khách hàng có thể gửi góp (theo lịch tự đăng ký hàng tháng, hàng quý và/hoặc gửi 1 lần toàn bộ gốc
- *Cách thức nhận lãi* : Tùy theo từng sản phẩm, khách hàng có thể nhận lãi cuối kỳ, hàng tháng, hàng quý, lĩnh lãi trước.
- *Cách rút gốc* : Tùy theo loại sản phẩm, khách hàng có thể rút toàn bộ gốc tại thời điểm đáo hạn cùng với lãi (gửi tiết kiệm truyền thống hoặc gửi góp) hoặc có thể rút từng phần (tiết kiệm 3G) hoặc toàn bộ gốc (tiết kiệm rút gốc linh hoạt) trước thời hạn đăng ký gửi mà vẫn được nhận lãi theo thời gian thực gửi. Các sản phẩm này rất được khách hàng ưa sử dụng do tính hiệu quả và mang lại sự chủ động, linh hoạt cho các khách hàng trong nhu cầu sử dụng vốn.
- *Kết hợp với bảo hiểm cho người gửi tiền* : Một số sản phẩm tiết kiệm của ngân hàng được thiết kế trên cơ sở hợp tác với các công ty bảo hiểm (sản phẩm bancassurance), theo đó, các khách hàng khi sử dụng sản phẩm có thể được tặng và/hoặc được quyền chọn mua bảo hiểm tử kỳ với số tiền bằng số tiền đăng ký gửi và tối đa không vượt quá quy định của Ngân hàng trong từng thời kỳ. Theo đó, các khách hàng nếu chẳng may gặp rủi ro dẫn tới tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn sẽ được công ty bảo hiểm đứng ra tiếp tục nộp số tiền gửi góp đã đăng ký (sản phẩm Tình yêu cho con, kế hoạch mua nhà, mua xe, an hưu, tiết kiệm gia tăng ...) và người gửi hoặc người được chỉ định sẽ được nhận lại toàn bộ số tiền đăng ký gửi khi đến hạn.

(ii) **Tài khoản tiền gửi:** Hiện có 03 loại Tài khoản tiền gửi dành cho cá nhân

- Tài khoản tiền gửi có kỳ hạn : khách hàng gửi tiền được hưởng lãi suất trên số tiền và thời gian gửi;
- Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn (tài khoản giao dịch thanh toán – current account) : Số dư tối thiểu để duy trì tài khoản là 50.000 VND, Số dư này có thể thay đổi tùy theo chính sách của Ngân hàng trong từng thời kỳ. Số dư trên tài khoản này được ngân hàng trả lãi theo mức lãi suất của loại tiền gửi không kỳ hạn và số ngày thực gửi.
- Tài khoản tiết kiệm Saving Vantage : Các khách hàng có số dư tiền gửi thường xuyên lớn, muốn được nhận mức lãi suất cao hơn lãi suất không kỳ hạn, có thể đăng ký mở tài khoản Saving Vantage với quy định mức số dư tối đa cho tài khoản thanh toán (current account), theo đó cuối mỗi ngày, số tiền vượt hạn mức đăng ký của khách

hàng trên tài khoản thanh toán sẽ được tự động chuyển sang tài khoản tiết kiệm Saving Vantage. Tiền trên tài khoản này sẽ được tính lãi suất theo số dư và số ngày thực gửi.

(iii) Cho vay cá nhân :

Các sản phẩm cho vay cá nhân của Habubank được thiết kế theo 1 số tiêu chí chính sau :

- Mục đích sử dụng vốn :Habubank cho cá nhân, hộ gia đình vay tiền để mua sắm tài sản (nhà ở, ô tô, ..), đầu tư/mở rộng sản xuất kinh doanh, hỗ trợ tiêu dùng (sửa chữa nhà cửa, mua sắm vật dụng gia đình, cho con đi học, tổ chức đám cưới
- Thời hạn vay : Tùy theo sản phẩm, khách hàng có thể vay ngắn hạn (đến 12 tháng), vay trung, dài hạn (từ 36 tháng trở lên)
- Tài sản đảm bảo : chiết khấu giấy tờ có giá (chiết khấu từng phần – chiết khấu có hoàn lại, chiết khấu toàn bộ - chiết khấu không hoàn lại, thế chấp, cầm cố tài sản (tài sản hình thành từ vốn vay hoặc tài sản khác), tín chấp.
- Phương thức trả gốc và lãi : trả hàng tháng, hàng quý, trả cuối kỳ
- Phương thức tính lãi : lãi trên số tiền vay thực tế hoặc lãi phẳng (lãi tính theo số dư vay ban đầu).
- Kết hợp bảo hiểm : Một số sản phẩm vay cá nhân của Habubank được xây dựng kết hợp với các công ty bảo hiểm. Khách hàng khi vay tiền tại ngân hàng có thể được tặng hoặc chọn mua bảo hiểm tử kỳ cho người đứng tên vay tiền với số tiền bảo hiểm tối đa bằng số dư vay tại ngân hàng và không vượt quá quy định của ngân hàng đối với từng sản phẩm và trong từng thời kỳ. Theo đó, trong trường hợp người vay tiền gặp rủi ro dẫn tới chết người hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn, bảo hiểm sẽ thay mặt khách hàng trả nợ phần còn lại của khoản vay cho ngân hàng. Hiện nay, các sản phẩm vay có kết hợp với bảo hiểm của Habubank là : An cư nhà mới, An tín tiêu dùng

(iv) Thấu chi tài khoản cá nhân:

Thấu chi tài khoản cá nhân là hoạt động cho vay của Habubank đối với khách hàng cá nhân, theo đó Habubank cho phép khách hàng, trong một khoảng thời gian nhất định, được chi vượt số tiền có trên tài khoản tiền gửi của mình mở tại Habubank nhằm mục đích tiêu dùng cá nhân. Khách hàng phải trả lãi trên số tiền thấu chi thực tế và phải hoàn trả số tiền chi vượt đó cho Habubank khi đến hạn. Habubank có 2 loại thấu chi : thấu chi có tài sản đảm bảo và thấu chi không có tài sản đảm bảo

(v) Dịch vụ tư vấn tài chính cá nhân (Wealth Advisory):

Căn cứ trên tình hình tài chính thực tế và các kế hoạch, nhu cầu của mỗi khách hàng, các chuyên viên tư vấn Tài chính cá nhân (WA) sẽ hỗ trợ khách hàng một cách chuyên nghiệp và khách quan nhất để khách hàng có thể xây dựng/lựa chọn phương thức quản lý nguồn tài chính của mình đạt hiệu quả và mục tiêu trong các giai đoạn khác nhau của cuộc sống.

Với các giải pháp đa dạng được thiết lập kỹ càng phù hợp với từng khách hàng cụ thể, các khách hàng vừa gìn giữ được nguồn tài chính đang có và phát triển thành nguồn tài sản lớn

hơn trong tương lai đồng thời có thêm nhiều lựa chọn khi đến với Habubank. Bên cạnh đó, khi sử dụng dịch vụ mới này, khách hàng vẫn sẽ được hưởng những quyền lợi tối ưu, dịch vụ giá trị gia tăng và những chương trình chăm sóc khách hàng tốt nhất tại Habubank.

(vi) Chuyển tiền trong nước;

Habubank có hệ thống mạng lưới và ngân hàng đại lý có thể cung cấp dịch vụ chuyển tiền cho khách hàng tới 64 tỉnh thành phố trên cả nước, với thời gian nhanh và mức phí hợp lý nhất.

(vii) Nhận tiền từ nước ngoài chuyển về:

Tại Habubank, khách hàng có tài khoản hoặc không có tài khoản tại ngân hàng đều có thể nhận tiền mặt hoặc chuyển khoản từ nước ngoài chuyển về qua hệ thống các ngân hàng đại lý của Habubank ở nước ngoài hoặc qua hệ thống Western Union. Khách hàng có thể nhận tiền chuyển về bằng VND hoặc USD.

(viii) Chuyển tiền từ Việt Nam ra nước ngoài:

Cho phép khách hàng có thể chuyển tiền đến bất cứ cá nhân/ tổ chức ở nước ngoài qua hệ thống hàng nghìn ngân hàng đại lý của Habubank ở nước ngoài hoặc hệ thống Western Union. Mục đích chuyển tiền phải hợp pháp và tuân thủ quy định hiện hành của NHNN về quản lý ngoại hối; Khách hàng có tài khoản hay không có tài khoản tại Habubank đều có thể thực hiện dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài.

Ngoài ra, Habubank còn cung cấp các dịch vụ Nhờ thu, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi tự động, thu đổi Séc du lịch, Đại lý cung ứng các sản phẩm bảo hiểm...)

5.1.2. Dịch vụ Ngân hàng doanh nghiệp

(i) Tài khoản tiền gửi bao gồm các loại:

- Tài khoản tiền gửi có kỳ hạn;
- Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn (tài khoản tiền gửi giao dịch thanh toán);
- Tài khoản chuyên dùng, tài khoản ký quỹ bằng đồng Việt Nam hoặc các loại ngoại tệ nhận gửi do Habubank công bố trong từng thời kỳ.

(ii) Dịch vụ trả lương qua tài khoản:

Các Doanh nghiệp có thể ủy quyền cho Ngân hàng trả lương trực tiếp vào tài khoản của cán bộ, nhân viên. Habubank cam kết bảo mật các thông tin liên quan đến lương của Doanh nghiệp theo đúng quy định của Nhà nước. Cán bộ công nhân viên có tài khoản nhận lương tại Habubank được phát hành miễn phí thẻ ATM để có thể tiếp cận dịch vụ của Ngân hàng 24/7 tại các điểm chấp nhận thẻ và hệ thống ATM của Habubank & các Ngân hàng liên kết.

(iii) Tín dụng doanh nghiệp: Tùy theo nhu cầu, chu kỳ kinh doanh và uy tín của khách hàng, Habubank có các sản phẩm tín dụng sau :

- **Cho vay từng lần:** Áp dụng đối với doanh nghiệp có nhu cầu bổ sung vốn lưu động không thường xuyên hoặc khách hàng có vòng quay vốn kinh doanh dài. Mỗi lần

doanh nghiệp vay vốn cần phải làm thủ tục vay vốn và hợp đồng tín dụng. Việc rút vốn vay có thể một hay nhiều lần phù hợp với tiến độ sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, nhưng tổng số tiền của các lần rút vốn không vượt quá số tiền cho vay ghi trong hợp đồng tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay bổ sung vốn lưu động thường xuyên, có vòng quay vốn nhanh và việc vay, trả diễn ra thường xuyên. Khách hàng được Habubank cấp một hạn mức tín dụng trong một thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất, kinh doanh.
- **Cho vay theo dự án đầu tư:** Áp dụng đối với doanh nghiệp có nhu cầu vay bổ sung vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án phục vụ đời sống. Thời hạn cho vay thường là trung hoặc dài hạn và không quá thời hạn hoạt động của dự án
- **Cho vay trả góp:** Áp dụng đối với khách hàng có nguồn thu ổn định. Khi vay vốn, Habubank và khách hàng làm thủ tục vay vốn và ký hợp đồng tín dụng thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.
- **Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng:** Áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu dự phòng nguồn vốn tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định nhằm đảm bảo khả năng chủ động về tài chính khi thực hiện dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống

Thời hạn cho vay: Tùy theo chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn và phương án, dự án đầu tư và khả năng trả nợ của khách hàng, Habubank có các kỳ hạn vay :

- Cho vay ngắn hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng;
- Cho vay trung hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng;
- Cho vay dài hạn: là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng

(iv) Cho vay đồng tài trợ: Habubank cũng thực hiện cung ứng vốn cho khách hàng thông qua hoạt động đồng tài trợ với một hoặc một số tổ chức tín dụng với tư cách là ngân hàng đầu mối hoặc đơn vị thành viên tham gia đồng tài trợ.

(v) Nghiệp vụ ủy thác và nhận ủy thác: Ủy thác cho vay là việc bên ủy thác giao vốn cho bên nhận ủy thác thông qua hợp đồng ủy thác cho vay để trực tiếp cho vay đến các đối tượng khách hàng, bên ủy thác trả phí ủy thác cho bên nhận ủy thác.

(vi) Thấu chi tài khoản doanh nghiệp trong ngày: là dịch vụ mà Habubank cung cấp cho khách hàng là các tổ chức kinh tế có tài khoản tiền gửi tại Habubank, theo đó khách hàng có thể chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của mình tại Habubank trong ngày làm việc nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán khẩn cấp cho khách hàng khi chưa đủ số dư trong tài khoản.

- Đối tượng: Là tổ chức kinh tế đang có tài khoản thanh toán bằng đồng Việt Nam tại Habubank
- Loại tiền: VND
- Kỳ hạn: Vay trong ngày
- Thời hạn hiệu lực của Thỏa thuận thấu chi: từ 06 – 12 tháng kể từ ngày ký kết thỏa thuận.
- Các loại thỏa thuận thấu chi: Có 2 loại thỏa thuận thấu chi là : thỏa thuận thấu chi có cam kết và thỏa thuận thấu chi không cam kết

(vii) Dịch vụ bảo lãnh: Habubank cung cấp tới khách hàng các hình thức bảo lãnh sau:

- Bảo lãnh vay vốn;
- Bảo lãnh thanh toán; Bảo lãnh dự thầu;
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng;
- Bảo lãnh bảo hành;
- Các loại bảo lãnh khác pháp luật không cấm và phù hợp với thông lệ quốc tế

Các hình thức bảo đảm cho bảo lãnh:

- Bảo đảm bằng số dư trên tài khoản tiền gửi (ký quỹ).
- Các chứng chỉ tiền gửi, các giấy tờ có giá khác...
- Bất động sản (nhà, đất...)
- Động sản (hàng hóa, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...)
- Ngoài ra tùy từng trường hợp cụ thể Habubank có thể chấp thuận bảo lãnh theo hình thức không cần tài sản đảm bảo.

Thời hạn của bảo lãnh: Được xác định căn cứ vào thời hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng đối với Habubank, trừ trường hợp có các thỏa thuận hoặc cam kết khác

Phạm vi bảo lãnh: Bên bảo lãnh có thể cam kết bảo lãnh một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ sau đây:

- Nghĩa vụ trả nợ gốc, lãi vay và các chi phí khác có liên quan đến khoản vay;
- Nghĩa vụ thanh toán tiền mua vật tư, hàng hoá, máy móc, thiết bị và các khoản chi phí để khách hàng thực hiện các dự án hoặc phương án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh hoặc dịch vụ đời sống;
- Nghĩa vụ thanh toán các khoản thuế, các nghĩa vụ tài chính khác đối với nhà nước;
- Nghĩa vụ của khách hàng khi tham gia dự thầu;
- Nghĩa vụ của khách hàng khi tham gia quan hệ hợp đồng với bên nhận bảo lãnh.
- Các nghĩa vụ hợp pháp khác do các bên thỏa thuận.

(viii) Dịch vụ thanh toán quốc tế:

Habubank cung cấp tới khách hàng doanh nghiệp các dịch vụ thanh toán quốc tế sau

- Mở L/C xuất, nhập (trả ngay, trả chậm, giáp lưng, tuần hoàn ...)

- Chuyển tiền điện (TT)
- Nhờ thu (D/P, D/A)
- Phát hành séc, bankdraft

(ix) **Dịch vụ bao thanh toán:** Bao thanh toán xuất nhập khẩu là hình thức cấp tín dụng theo đó Habubank mua lại các khoản phải thu của khách hàng phát sinh từ giao dịch xuất nhập khẩu hàng hoá/dịch vụ trả chậm, theo đó khách hàng nhận được khoản tiền ứng trước tương ứng với tỷ lệ Habubank định trước giá trị của khoản phải thu. Phần giá trị còn lại sẽ được trả cho khách hàng khi người mua hàng thực hiện việc thanh toán và đã trừ đi các khoản phí, lãi trả cho Habubank và các bên liên quan. Ngoài việc tài trợ tài chính, Habubank còn thực hiện việc quản lý sổ sách bán hàng, kế toán và tiến hành việc thu nợ một cách chuyên nghiệp để bảo đảm tối đa lợi ích của khách hàng.

(x) **Dịch vụ Ngoại hối**

Mua bán ngoại tệ giao ngay (Currency Spot) là giao dịch mà khách hàng được phép mua, bán một lượng ngoại tệ theo tỷ giá giao ngay xác định tại thời điểm giao dịch

Mua bán ngoại tệ kỳ hạn (Currency Forward): Giao dịch forward là giao dịch mà khách hàng được phép mua, bán một lượng ngoại tệ nhất định theo một mức tỷ giá tại thời điểm giao dịch xác định và việc thanh toán sẽ được thực hiện vào 1 thời điểm trong tương lai (trong vòng 03 – 365 ngày làm việc kể từ ngày ký hợp đồng). Với dịch vụ này, khách hàng có xác định được mức tỷ giá kỳ hạn ngay tại thời điểm ký hợp đồng nhằm tránh được rủi ro tỷ giá tại thời điểm thanh toán diễn ra trong tương lai.

Mua bán ngoại tệ quyền chọn (Currency Option): Giao dịch quyền chọn là giao dịch giữa bên mua quyền và bên bán quyền trong đó bên mua quyền có quyền nhưng không có nghĩa vụ mua hoặc bán một lượng ngoại tệ xác định ở một mức tỷ giá xác định trong một khoảng thời gian thoả thuận trước. Nếu bên mua quyền lựa chọn thực hiện quyền của mình, bên bán quyền có nghĩa vụ bán hoặc mua lượng ngoại tệ trong hợp đồng theo tỷ giá đã thoả thuận trước. Hiện tại, Habubank được phép thực hiện giao dịch option giữa 2 đồng ngoại tệ với nhau

Hoán đổi ngoại tệ (Currency Swap): Giao dịch swap là giao dịch đồng thời mua và bán cùng một lượng ngoại tệ (chỉ có 2 đồng tiền được sử dụng trong giao dịch), trong đó kỳ hạn thanh toán của hai giao dịch khác nhau và tỷ giá của hai giao dịch được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng

5.1.3. Dịch vụ ngân hàng tự động:

- Hiện tại, Habubank mới phát hành thẻ ATM debit nội địa với thương hiệu Habubank Vantage. Habubank cũng đã có hệ thống ATM và POS. Với Habubank Vantage, khách hàng được kết nối trực tiếp với tài khoản thanh toán (current account), tài khoản tiết kiệm (saving account) của mình và có thể thực hiện các giao dịch rút tiền mặt,

mua bán hàng hóa dịch vụ, tra cứu số dư, chuyển khoản trong hệ thống, mua thẻ cào điện thoại trên hệ thống ATM và POS của Habubank và các ngân hàng thành viên của VNBC, Banknetvn. Habubank vừa được chính thức công nhận là thành viên của Visa toàn cầu từ tháng 7/2010 và đang trong quá trình chuẩn bị để có thể chính thức kết nối và phát hành thẻ quốc tế từ đầu năm 2011.

- Habubank cũng cung cấp tới khách hàng dịch vụ SMS banking và Phone banking, theo đó, các khách hàng có thể thực hiện các giao dịch văn tin tài khoản cá nhân, thông tin lãi suất, tỷ giá thông qua tin nhắn hoặc điện thoại.

5.1.4. Dịch vụ ngân quỹ: Quản lý tiền mặt, kiểm định ngoại tệ

(i) Dịch vụ làm mới các tài sản có giá

- ✓ Thu đổi các đồng nội tệ không đủ tiêu chuẩn lưu thông trên thị trường hoặc thu đổi ra các loại mệnh giá khác nhau

(ii) Dịch vụ quản lý tiền mặt

- ✓ Thu chi tiền mặt tại công ty, hoặc gia đình trong cùng tỉnh, thành phố
- ✓ Thu chi hộ tiền mặt tại ngân hàng cho các tổ chức, cá nhân
- ✓ Cất giữ các vật có giá trị, tài sản quý hiếm, giấy tờ có giá, giấy tờ quan trọng

(iii) Kiểm định ngoại tệ theo yêu cầu của khách hàng

5.1.5. Trung tâm dịch vụ khách hàng (Contact Center)

Ngày 21.12.2009, HABUBANK đã chính thức khai trương Trung tâm dịch vụ khách hàng (Habubank Contact Center), mở ra một kênh giao dịch mới cho khách hàng của Ngân hàng. HABUBANK đã sử dụng giải pháp của tập đoàn tổng đài của Avaya, tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực truyền thông doanh nghiệp, cho phép HABUBANK cung cấp tới khách hàng dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao, nâng cao hiệu quả và tính cạnh tranh cho các dịch vụ của HABUBANK. Thông qua hệ thống tổng đài Contact Center, khách hàng có thể tự thực hiện các giao dịch qua hệ thống thoại tự động (bằng điện thoại cố định, di động) để tra cứu số dư tài khoản tiền gửi, tiết kiệm, tiền vay, tra cứu điểm của chương trình khuyến mại, đổi mật khẩu giao dịch. Khách hàng cũng có thể thực hiện một số giao dịch thông qua các chuyên viên chăm sóc khách hàng như khoá thẻ ATM, đăng ký tham gia và đăng ký nhận quà của chương trình Cảm ơn đầu chỉ dùng lời, tìm hiểu thêm các thông tin về các chương trình khuyến mãi, tỷ giá, lãi suất. Khách hàng cũng có thể gặp các chuyên viên tư vấn, là những cán bộ giàu kinh nghiệm được lựa chọn từ các phòng ban nghiệp vụ để tìm hiểu về các sản phẩm dịch vụ hiện có của Ngân hàng hoặc để được giải quyết các khiếu nại, thắc mắc nếu có...

Hệ thống tổng đài này hiện tại có thể xử lý đồng thời 30 cuộc gọi đến từ khách hàng cùng lúc, với số lượng máy điện thoại lên đến hơn 200 số khác nhau. Các cuộc gọi điện đến của khách hàng được phân phối một cách thông minh nhất từ khách hàng tới các điện thoại viên dựa trên các thông tin đã được lưu trữ trong cơ sở dữ liệu lịch sử các cuộc gọi đến/đi, loại dịch vụ khách hàng sử dụng... Nhờ dữ liệu quản lý thông tin khách hàng, các chuyên viên chăm sóc khách hàng có đầy đủ

thông tin về khách hàng đang gọi một cách nhanh nhất như: thông tin cá nhân, lịch sử sử dụng dịch vụ, các giao dịch mới nhất. Hệ thống ghi âm lời thoại và màn hình giúp ghi lại những trao đổi giữa khách hàng với chuyên viên chăm sóc khách hàng cũng như các giao dịch diễn ra trên màn hình máy tính của chuyên viên chăm sóc khách hàng đó để Ngân hàng có thể kiểm soát chất lượng phục vụ khách hàng, giải quyết các xung đột phát sinh (nếu có) và đặc biệt, hệ thống cho phép lập các báo cáo thống kê, phục vụ cho công tác nghiên cứu cải tiến chất lượng dịch vụ của Ngân hàng và/hoặc xây dựng sản phẩm dịch vụ mới phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Trong năm 2010, Contact Center của Habubank mở rộng thêm dịch vụ giải đáp thông tin về các thủ tục giao dịch chứng khoán.

5.1.6. Đại lý cung cấp dịch vụ bảo hiểm

Habubank vừa chính thức được Ngân hàng nhà nước cho phép bổ sung hoạt động đại lý cung cấp dịch vụ bảo hiểm vào Giấy phép hoạt động kinh doanh tại Quyết định số 2077/QĐ-NHNN ngày 31/8/2010. Hiện Habubank đang tiến hành lựa chọn các công ty bảo hiểm có uy tín trong nước và quốc tế để ký hợp đồng làm đại lý cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ cho các khách hàng của ngân hàng.

5.1.7. Các chương trình chăm sóc khách hàng:

- (i) Chương trình chăm sóc khách hàng thường xuyên “Cảm ơn đâu chỉ dùng lời”: là chương trình tích điểm để tặng quà cho Khách hàng cá nhân có giao dịch tại bất cứ điểm giao dịch nào trong hệ thống Habubank. Theo đó, các khách hàng tham gia chương trình, khi thực hiện các giao dịch sẽ được tính điểm. Đến một mức điểm theo quy định, Khách hàng có thể quy đổi điểm ra để nhận được một món quà tương ứng với các mức điểm khác nhau. Đây là chương trình chăm sóc các khách hàng trung thành và sử dụng nhiều dịch vụ của ngân hàng.
- (ii) SMS Banking: Là dịch vụ mà KH có thể được cập nhật tự động các biến động tài khoản qua điện thoại di động và cho phép khách hàng truy vấn thông tin trên tài khoản của mình, của ngân hàng bằng cách dùng điện thoại di động nhắn tin SMS theo mẫu quy định của Habubank đến số 6089.
 - Tra cứu tỷ giá ngoại tệ
 - Tra cứu lãi suất huy động (phương thức trả lãi cuối kỳ)
 - Tra cứu số dư tài khoản
 - Liệt kê 05 giao dịch gần nhất của tài khoản
 - Tra cứu các điểm đặt máy ATM (các điểm của Habubank và của hệ thống VNBC)
 - Thay đổi mã truy cập

5.2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Với chính sách sản phẩm, phát triển kênh phân phối và hệ thống quản lý rủi ro hiệu quả trên nền công nghệ hiện đại HABUBANK đã đáp ứng được các nhu cầu cần thiết của khách hàng và đạt được sự tăng trưởng nhanh về cả bề rộng lẫn chiều sâu một cách bền vững và an toàn, tạo tiền đề cho các bước tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai và chiếm giữ thị phần ngày càng lớn.

5.2.1 Hoạt động huy động vốn

Trong huy động vốn, HABUBANK đặc biệt chú trọng đẩy mạnh huy động vốn từ thị trường 1. Các sản phẩm tiết kiệm cả về nội tệ lẫn ngoại tệ của ngân hàng được thiết kế phù hợp và đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của khách hàng và sự biến động của thị trường trong từng thời kỳ.

Được sự tín nhiệm của khách hàng, với tiện ích đa dạng của các sản phẩm, cùng với mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch trải rộng, HABUBANK đã thu hút mạnh được nguồn vốn nhân rồi trong dân cư và doanh nghiệp.

Nguồn vốn huy động 2009 của HBB tăng trưởng 27% so với năm 2008 và tăng nhẹ trong 6 tháng đầu năm 2010, trong đó, huy động từ thị trường 1 đạt tốc độ tăng trưởng tốt (tăng trưởng 27% năm 2008, 37% năm 2009 và 20% trong 6 tháng đầu năm 2010). Huy động từ thị trường 2 giảm nhiều do ảnh hưởng của các biến động trên thị trường tiền tệ và chính sách siết chặt quản lý giao dịch trên thị trường 2 của NHNN. Số liệu hoạt động cụ thể như sau :

Bảng 5: Vốn huy động phân theo đối tượng huy động

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/ 2010	
	Giá trị	Tỷ Trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tiền vay NHNN	307.434	1,54	-	-	2.441.814	9,59	1.421.460	5,58
Tiền gửi, Tiền vay từ các TCTD trong nước	10.805.535	54,11	8.324.362	41,70	7.573.385	29,73	5.257.942	20,64
Vốn tài trợ ủy thác đầu tư từ các TCTD trong nước	97.964	0,49	554.706	2,78	236.210	0,93	488.425	1,92
Tiền gửi của khách hàng	8.759.403	43,86	11.081.949	55,52	15.216.967	59,75	18.302.036	71,86
Tổng vốn huy động	19.970.336	100	19.961.017	100	25.468.376	100	25.469.863	100

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của HBB đã được kiểm toán

Ngoài vốn huy động từ thị trường 1 và thị trường 2, Habubank còn tiếp nhận các khoản vốn tài trợ, ủy thác đầu tư gồm :

- (i) Vay Dự án Tài chính Nông thôn II và III : là các khoản vay từ Tổ chức Phát triển Quốc tế thuộc Ngân hàng Thế giới thông qua Bộ Tài chính nhằm cho vay lại đối với các TCTD tham gia để cung cấp các khoản vay tới các hộ gia đình với mục tiêu phát triển nông thôn và giảm nghèo.
- (ii) Nhận ủy thác đầu tư từ các TCTD khác nhằm cho vay một số đối tượng khách hàng theo hợp đồng ủy thác cho vay, tuy nhiên Ngân hàng phải chịu rủi ro tín dụng đối với các khoản cho vay ra.

- (iii) Nhận ủy thác từ Công ty TNHH Bảo hiểm Previaor VN theo các hợp đồng ủy thác vốn có kỳ hạn từ 6 tháng đến 1 năm. Theo đó Ngân hàng được quyền dùng số tiền nhận ủy thác này để đầu tư vào các hoạt động đầu tư được cho phép, và phải trả cho Công ty TNHH Bảo hiểm Previaor VN một mức lãi suất cố định là 2,90%/năm.

Bảng 6: Chi tiết các khoản vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro tại ngày 30 tháng 06 năm 2010 bằng VND

Tổ chức tài trợ, ủy thác đầu tư	30/06/2010			31/12/2009		
	kỳ hạn	triệu đồng	lãi suất %/năm	kỳ hạn	triệu đồng	lãi suất %/năm
Vay ngắn hạn bằng VNĐ từ Dự án Tài chính Nông thôn III	trên 2 năm	47.557	10,08%	dưới 1 năm	12.357	9,12
Vay trung và dài hạn bằng VNĐ từ Dự án Tài chính Nông thôn II	-	-	-	trên 2 năm	5.363	9,12
Vay trung và dài hạn bằng VNĐ từ Dự án Tài chính Nông thôn III	-	-	-	trên 2 năm	38.232	9,12
Vốn nhận ủy thác, cho vay từ TCTD khác	dưới 1 năm	437.000	10,06%- 11,60%	dưới 1 năm	140.000	10,00
		484.557			195.952	

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của HBB

Bảng 7: Chi tiết các khoản vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro tại ngày 30 tháng 06 năm 2010 bằng ngoại tệ

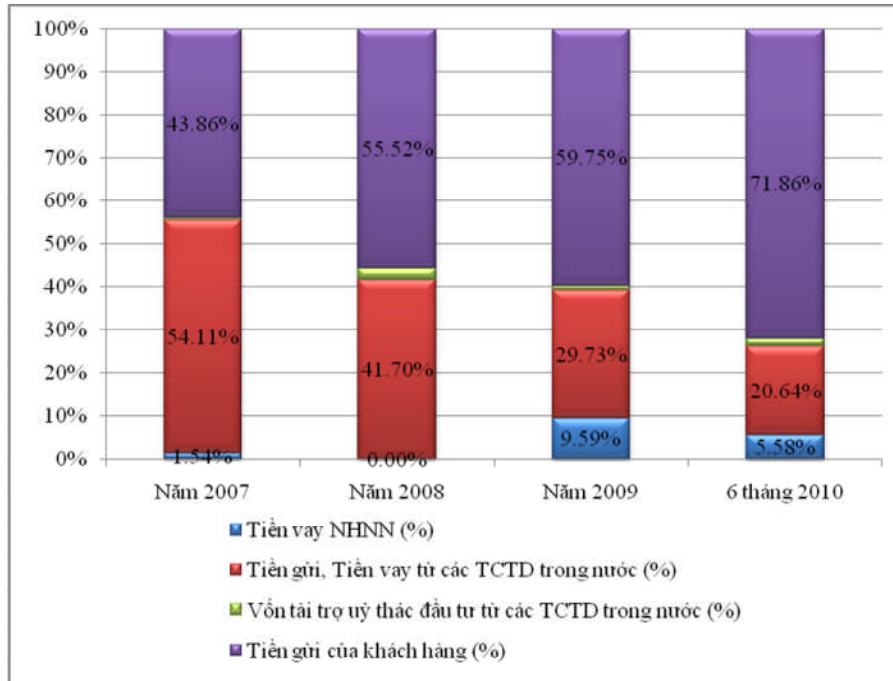
Tổ chức tài trợ, ủy thác đầu tư	30/06/2010			31/12/2009		
	kỳ hạn	triệu đồng	lãi suất %/năm	kỳ hạn	triệu đồng	lãi suất %/năm
Vay trung và dài hạn bằng ngoại tệ từ Dự án Tài chính Nông thôn II	trên 2 năm	3.312	0,75%	trên 2 năm	3.300	0,75%
Vốn ủy thác từ Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Previaor VN	-	-	-	6 tháng – 1 năm	36.958	2,90
Vốn nhận ủy thác, cho vay từ TCTD khác	dưới 1 năm	556	1,50%	-	-	-
		3.868			40.258	

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của HBB

Cơ cấu nguồn vốn hoạt động của HABUBANK ngày càng tốt hơn qua các năm. Tỷ trọng huy động vốn từ thị trường 1 của HABUBANK từ mức 43,86% vào cuối năm 2007 đã tăng lên 55,52% vào năm 2008, năm 2009 tăng lên 59,75% và đã đạt tỷ trọng 71,86% trên tổng nguồn vốn huy

động vào thời điểm 30/6/2010 Đây là một biến chuyển hết sức tích cực, làm tăng tính ổn định cho nguồn vốn hoạt động của ngân hàng.

Hình 2: Sơ đồ cơ cấu nguồn vốn huy động qua các năm



5.2.2 Hoạt động sử dụng vốn

Tùy theo diễn biến thị trường và khả năng của Ngân hàng trong từng giai đoạn, HABUBANK khá linh hoạt trong việc sử dụng vốn.

Bảng 8 : Cơ cấu sử dụng vốn qua các năm

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tiền mặt tại quỹ	154.802	0,67%	167.874	0,72%	177.159	0,62%	214.236	0,79%
Tiền gửi và cho vay LNH	10.932.026	46,99%	8.762.786	37,52%	8.857.346	30,76%	5.044.885	18,61%
Cho vay KH	9.419.378	40,49%	10.515.947	45,03%	13.358.406	46,38%	15.500.044	57,17%
Hoạt động đầu tư	2.757.549	11,85%	3.908.262	16,73%	6.401.544	22,23%	6.344.590	23,40%
Các công cụ TC	-		-		5.210	0,02%	6.596	0,02%
Tổng Nvốn hoạt động	23.263.755	100%	23.354.869	100%	28.799.665	100%	27.110.351	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán của HBB

(i) Cho Vay khách hàng

Một phần quan trọng trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng được sử dụng để cho vay khách hàng, mang lại nguồn thu cơ bản cho ngân hàng. Các sản phẩm tín dụng của HABUBANK rất phong phú, đặc biệt phù hợp với các khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Trong thời gian vừa qua, trong tình hình có nhiều biến động, HABUBANK thực hiện chính sách tín dụng thận trọng và phân tán rủi ro. Tổng dư nợ cho vay trong tổng nguồn vốn huy động luôn duy trì ở mức từ 50 – 60%, trong đó nâng dần tỷ lệ giữa tổng dư nợ cho vay khách hàng trên huy động từ thị trường 1. Tỷ trọng cho vay phân theo kỳ hạn luôn được giữ cân đối giữa ngắn hạn và trung dài hạn để đảm bảo an toàn thanh khoản cho ngân hàng, vừa đảm bảo hiệu quả hoạt động cho ngân hàng.

Bảng 9: Dư nợ tín dụng qua các năm

DVT: Triệu đồng

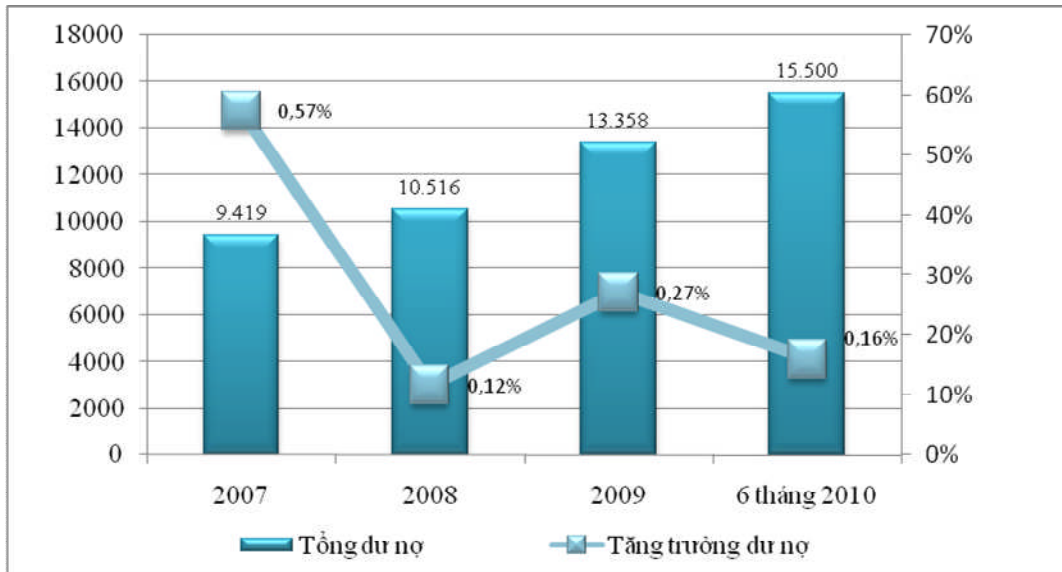
Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Dư nợ tín dụng	9.419.378	100	10.515.947	100	13.358.406	100	15.500.044	100
<i>Ngắn hạn</i>	5.626.545	59,73	5.477.074	52,08	8.456.248	63,30	10.301.343	66,46
<i>Trung dài hạn</i>	3.792.833	40,27	5.038.873	47,92	4.902.158	36,70	5.198.701	33,54
Tỷ trọng trong tổng nguồn vốn	47,17%	-	52,68%	-	52,45%	-	60,86%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Việc tăng trưởng tín dụng cũng được kiểm soát một cách chặt chẽ để đảm bảo an toàn hoạt động cho ngân hàng. Trước năm 2007, với tình hình kinh tế thuận lợi, tổng dư nợ của HABUBANK tăng trưởng ở mức từ 41 – 57 %/năm, cao hơn trung bình ngành. Tuy nhiên, trong giai đoạn từ cuối năm 2007 đến nay, khi tình hình kinh tế trong nước và quốc tế có nhiều biến động bất lợi làm ảnh hưởng lớn tới hoạt động của các doanh nghiệp và ngân hàng, tốc độ tăng trưởng của HABUBANK chậm lại, Ngân hàng chủ yếu tập trung vào việc tái cơ cấu lại các khoản vay, tìm kiếm các khách hàng mới, tốt của các ngành nhiều tiềm năng và tránh mở rộng tín dụng trong thời kỳ khủng hoảng và sát hậu khủng hoảng vốn có thể có mức độ rủi ro cao hơn.

Hình 3: Bảng thống kê tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng của HABUBANK

ĐVT: Tỷ đồng



Trong tăng trưởng tín dụng, HABUBANK tập trung chủ yếu vào việc cho vay đối với các khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chi tiết dư nợ cho vay và tạm ứng khách hàng phân theo thành phần và ngành nghề kinh tế như sau:

Bảng 10 : Chi tiết cho vay theo ngành kinh tế

Đơn vị : Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	30/6/2010		
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Sản xuất và chế biến	689.715	7,32	1.029.396	9,79	1.564.269	11,71	2.868.385	18,51
Vận tải và Viễn thông	740.732	7,86	1.743.797	16,58	2.105.285	15,76	2.356.618	15,20
Thương mại	3.449.952	36,63	2.245.856	21,36	2.881.408	21,57	2.047.791	13,21
Xây dựng	260.911	2,77	707.342	6,73	1.110.084	8,31	1.040.172	6,71
SXPP điện, khí đốt, nước	501	0,01	165.276	1,57	177.667	1,33	456.357	2,94
Công nghiệp khai thác mỏ	28.762	0,31	203.747	1,94	387.394	2,90	445.979	2,88
Nông lâm nghiệp	1.820.465	19,33	1.274.227	12,12	996.537	7,46	162.797	1,05
Thủy sản	53.784	0,57	32.659	0,31	26.717	0,20	2.480	0,02
Các ngành khác	2.374.556	25,21	3.113.648	29,61	4.109.045	30,75	6.119.465	39,48
Tổng dư nợ tín dụng	9.419.378	100	10.515.947	100	13.358.406	100	15.500.044	100

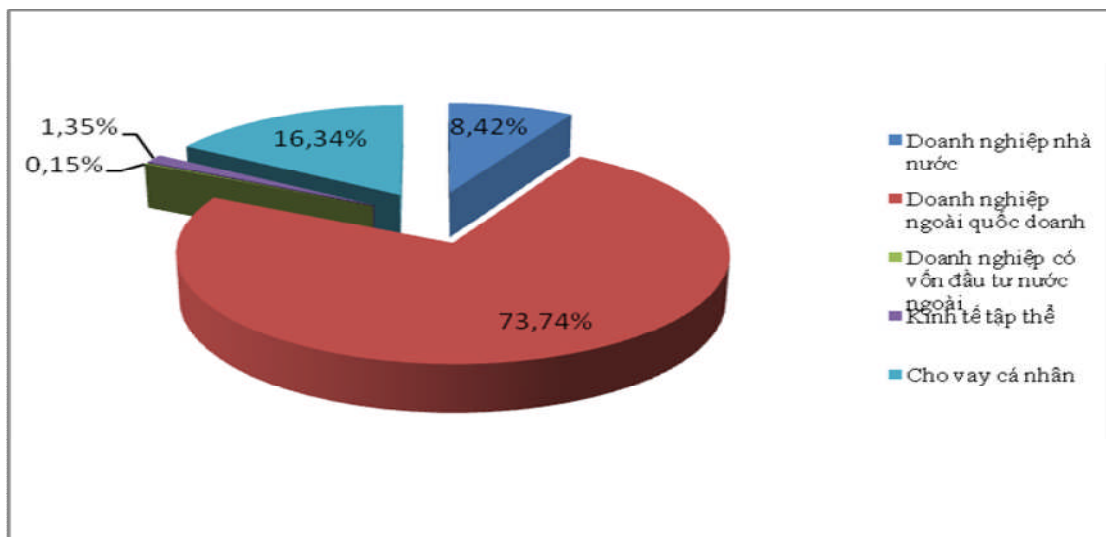
Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Bảng 11: Chi tiết dư nợ phân theo thành phần kinh tế

ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/6/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Doanh nghiệp nhà nước	945.864	10,04	1.438.719	13,67	1.675.185	12,54	1.305.420	8,42
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	6.512.477	69,14	8.028.692	76,35	10.068.783	75,37	11.430.103	73,74
Doanh nghiệp có vốn đầu tư NN	97.549	1,04	-		151.843	1,14	22.887	0,15
Kinh tế tập thể	94.787	1,01	59.482	0,57	114.838	0,86	208.803	1,35
Cho vay cá nhân	1.671.242	17,74	981.986	9,34	1.340.665	10,04	2.532.831	16,34
Cho vay khác	97.459	1,03	7.068	0,07	7.092	0,05	-	-
Tổng dư nợ tín dụng	9.419.378	100	10.515.947	100	13.358.406	100	15.500.044	100

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Hình 4: Tỷ trọng dư nợ phân theo thành phần kinh tế tại thời điểm 30/6/2010


Với thị trường mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nên dư nợ tín dụng của HABUBANK tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (Đa số các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, luôn chiếm trên 50% tổng dư nợ của ngân hàng. Bên cạnh đó, để nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng, HABUBANK cũng chú trọng mở rộng cho vay tiêu dùng cho các khách hàng là những cá nhân, hộ gia đình có thu nhập ổn định, trong đó nổi bật lên là các sản phẩm đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như: mua nhà, mua ô tô, du học, du lịch, chữa bệnh,...

Chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng luôn là mối quan tâm hàng đầu của Ngân hàng. Tốc độ tăng trưởng tín dụng cao nhưng tính an toàn và hiệu quả của hoạt động tín dụng luôn được đảm bảo, cụ thể trong

nhiều năm qua, tỷ lệ nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5) trên tổng dư nợ năm 2009 là 2,24% và đến thời điểm tháng 6/2010 là 2,72% tổng dư nợ, thấp hơn tỷ lệ mức chấp nhận được theo thông lệ quốc tế và quy định của NHNN là 5%. Ngân hàng cũng đã thực hiện đầy đủ việc trích lập dự phòng cho nợ xấu theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

(ii) Hoạt động trên thị trường liên ngân hàng

Để đảm bảo khả năng thanh khoản và phục vụ nhu cầu thanh toán của khách hàng, bên cạnh việc tồn quỹ tiền mặt, HABUBANK luôn duy trì một mức tiền gửi hợp lý tại NHNN, các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước. Ngoài ra, bên cạnh hoạt động cho vay khách hàng, hoạt động bán buôn trên thị trường liên ngân hàng cũng là một thế mạnh của HABUBANK và hoạt động này đã đóng góp một phần quan trọng trong thu nhập của ngân hàng, đặc biệt trong năm 2008, 2009.

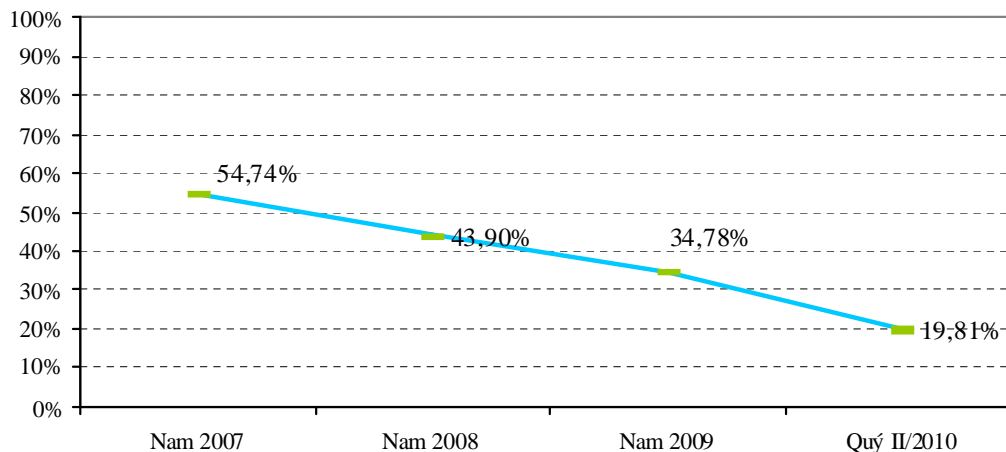
Năm 2007, tranh thủ cơ hội thị trường 2 sôi động trong khi nền kinh tế bị khủng hoảng, HABUBANK dành tới 47% nguồn vốn hoạt động để hoạt động trên thị trường 2. Năm 2008, tỷ trọng này vẫn duy trì ở mức cao (38%). Đến 2009, với động thái NHNN tăng cường kiểm soát hoạt động trên thị trường 2, Habubank đã giảm dần hoạt động trên thị trường 2 xuống còn 31% vào cuối năm 2009 và chỉ còn hơn 19% vào 30/6/2010. Chi tiết số dư tiền gửi và cho vay của HABUBANK tại NHNN và các tổ chức tín dụng thể hiện trong bảng sau :

Bảng 12: Chi tiết tiền gửi và cho vay trên thị trường liên ngân hàng

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/6/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tiền gửi tại NHNN	37.763	0,35	87.271	1,00	237.563	2,68	87.608	1,74
Tiền gửi và cho vay tại các TCTD trong nước	10.871.509	99,45	8.640.617	98,60	8.610.221	97,21	4.948.835	98,10
Tiền gửi ở nước ngoài	22.754	0,20	34.898	0,39	9.562	0,11	8.442	0,16
Tổng cộng	10.932.026	100	8.762.786	100	8.857.346	100	5.044.885	100
Tỷ trọng trong Tổng vốn huy động	54,74%	-	43,90%	-	34,78%	-	19,81%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Hình 5: Tỷ trọng tiền gửi và cho vay liên ngân hàng trên tổng vốn huy động


(iii) Hoạt động đầu tư

Để mang lại nguồn thu ổn định cho ngân hàng (fixed income), bên cạnh hoạt động cho vay khách hàng, bán buôn trên thị trường liên ngân hàng, HABUBANK còn thực hiện hoạt động đầu tư vào chứng khoán và các giấy tờ có giá. Để đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững, an toàn và hiệu quả, HABUBANK luôn duy trì mức đầu tư chứng khoán từ 20% đến 30% tổng nguồn vốn huy động và thực hiện hoạt động đầu tư chủ yếu vào các loại chứng khoán nợ ít rủi ro như: Trái phiếu Chính phủ, Công trái giáo dục, Trái phiếu đô thị, Tín phiếu kho bạc, Kỳ phiếu, Chứng chỉ tiền gửi của các tổ chức tín dụng lớn như (như Ngân hàng Đầu tư phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam,...). Cuối năm 2008, tỷ trọng đầu tư chứng khoán của HABUBANK là 18%, đến cuối năm 2009 tỷ trọng đầu tư chứng khoán là 24% và đến cuối tháng 30/06/2010, tỷ trọng này của HABUBANK là xấp xỉ 24,13% tổng nguồn huy động. Ngoài ra Habubank cũng lựa chọn kinh doanh ngắn hạn chứng khoán của một số tổ chức kinh tế trong nước có tính thanh khoản cao để nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.

Theo mục đích đầu tư, danh mục đầu tư của ngân hàng được chia thành :

- Đầu tư dài hạn góp vốn mua cổ phần
- Đầu tư giấy tờ có giá giữ đến ngày đáo hạn
- Đầu tư chứng khoán sẵn sàng để bán
- Chứng khoán kinh doanh

Bảng 13: Chi tiết các khoản đầu tư theo mục đích đầu tư

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Chứng khoán kinh doanh	77.741	2,82%	127.929	3,27%	916.356	14,31%	368.061	5,80%
Đầu tư góp vốn dài hạn	267.975	9,72%	302.337	7,74%	202.503	3,16%	199.202	3,14%
Đầu tư GTCG giữ đến ngày đáo hạn	269.634	9,78%	237.076	6,07%	1.800.774	28,13%	1.701.459	26,82%
Chứng khoán sẵn sàng để bán	2.142.199	77,68%	3.240.920	82,92%	3.481.911	54,39%	4.075.868	64,24%
Tổng vốn đầu tư	2.757.549	100 %	3.908.262	100%	6.401.544	100 %	6.344.590	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Cơ cấu đầu tư của HABUBANK chủ yếu tập trung đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn với 70% danh mục đầu tư cho chứng khoán sẵn sàng để bán và chứng khoán kinh doanh tính đến 30/6/2010. Chính sách đầu tư của HABUBANK có sự thay đổi trong các năm vừa qua khi tỷ trọng đầu tư dài hạn, bao gồm góp vốn dài hạn và đầu tư các giấy tờ có giá giữ đến ngày đáo hạn, tăng từ 19,5% năm 2007 lên 30% tại ngày 30/6/2010. Tuy nhiên, HABUBANK vẫn áp dụng chính sách đầu tư thận trọng khi giảm đầu tư góp vốn dài hạn mà chủ yếu tập trung đầu tư vào chứng khoán nợ trong khoản mục đầu tư dài hạn.

Bảng 14: Danh mục đầu tư chứng khoán theo đối tượng phát hành

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng đầu tư chứng khoán	2.489.574	100	3.605.925	100	6.199.041	100	6.145.388	100
Chứng khoán của chính phủ	882.975	35,47	2.554.108	70,83	2.915.763	47,04	3.787.268	61,63
TCTD khác	744.276	29,90	368.340	10,21	1.050.726	16,95	1.680.885	27,35
Chứng khoán của các Tổ chức kinh tế trong nước	862.323	34,63	683.477	18,96	2.232.552	36,01	677.235	11,02
Tỷ trọng trong Tổng nguồn vốn sử dụng	12,47%	-	18,06%	-	24,34%	-	24,13%	

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

Với chính sách đầu tư thận trọng, HABUBANK chủ yếu tập trung nguồn vốn cho thị trường chứng khoán nợ, đặc biệt trái phiếu chính phủ, với mức rủi ro tương đối thấp hơn so với thị trường chứng khoán vốn. Kết quả là, HABUBANK đã duy trì cơ cấu danh mục với tỷ trọng 90 – 95%

chứng khoán nợ trong hai năm vừa qua. Danh mục đầu tư vào thị trường chứng khoán vốn giảm cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối từ 2007 đến 30/6/2010 tính trên giá trị sổ sách của các khoản đầu tư.

Bảng 15: Chi tiết các khoản góp vốn tại 30/06/2010

DVT: triệu đồng

STT	Tên doanh nghiệp	Tỷ lệ sở hữu (%)	Vốn góp thực tế
1	Công ty Cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông	3,86	11.571
2	Quỹ thành viên Vietcombank 1	3,75	7.500
3	Quỹ đầu tư chứng khoán Bản Việt	10,00	50.000
4	Quỹ đầu tư tăng trưởng Việt Long	10,00	30.000
5	Công ty Cổ phần Đồng Xuân	10,00	5.000
6	Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Đông Anh	10,00	10.000
7	Công ty Cổ phần đào tạo Ngân hàng (BTC)	10,65	767
8	Công ty Cổ phần Khách sạn và Du lịch Bảo Việt	10,00	2.100
9	Công ty Cổ phần Tòa nhà Cavico	7,50	4.620
10	Công ty CP Đầu tư và phát triển năng lượng Cavico	2,03	1.144
11	Công ty CP Xây dựng các Dự án năng lượng Cavico	8,43	2.740
12	Trường đại học tư thục Đông á	10,00	5.000
13	Công ty CP Bao bì và kim loại Sài Gòn	6,66	11.156
14	Công ty CP ĐT&PT Đô thị Bắc Thăng Long Hà Nội	0,50%	1.500
15	Công ty CP Đầu tư VINASHIN – HABUBANK	0,05	16.500
16	Công ty CP XNK và Chế biến Cầu tre	5,13	9.100
17	Công ty Lilamaland	1,95	19.500
18	Công ty dịch vụ thẻ thông minh Smartlink	4,20	2.100
19	Công ty cổ phần đầu tư và Dịch vụ Bình Tiên	10,00	8.000
20	Công ty Dược và Thiết Bị Y tế Quân Đội	0,70	904
	Tổng cộng		199.202

Nguồn : Báo cáo tài chính hợp nhất HBB đã được kiểm toán

5.2.3 Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán.

Habubank được phép hoạt động TTQT từ 1995 và được cấp Giấy xác nhận đủ điều kiện hoạt động cung ứng dịch vụ ngoại hối số 3813/NHNN-CNH ngày 27/5/2009 theo quy định mới của NHNN.

(i) Hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng chủ yếu phục vụ nhu cầu thanh toán cho khách hàng của ngân hàng. Các ngoại tệ giao dịch chủ yếu của ngân hàng là các loại ngoại tệ mạnh như USD, EUR, JPY, GBP, AUD, v.v., :

Bảng 16: Kết quả kinh doanh ngoại tệ
ĐVT: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	30/06/2010
Lãi thuần kinh doanh ngoại hối	2.718	7.639	32.192	10.379

Nguồn Báo cáo tài chính hợp nhất của HBB đã được kiểm toán
(ii) Hoạt động thanh toán quốc tế.

Là một dịch vụ truyền thống của Ngân hàng, đóng góp tỷ trọng đáng kể trong tổng thu dịch vụ của HABUBANK. Trong những năm gần đây, HABUBANK đã áp dụng nhiều chính sách ưu đãi đối với khách hàng doanh nghiệp về tín dụng, tài trợ xuất khẩu, mức ký quỹ thư tín dụng (L/C) nhập khẩu, chính sách bán ngoại tệ, v.v.

HABUBANK cũng tăng cường quan hệ với các ngân hàng đại lý, tăng và sử dụng có hiệu quả hạn mức L/C xác nhận tại các ngân hàng lớn như Deutsche Bank, Citibank, Standard Chartered Bank, SMBC, ANZ, JP Morgan, Fortis Bank... và thiết lập mã khoá giao dịch trực tiếp với nhiều ngân hàng ở châu Âu, châu Mỹ, Trung Đông tạo thuận lợi giao dịch của khách hàng. Hiện tại, HABUBANK đã có quan hệ đại lý với mạng lưới hàng ngàn chi nhánh các ngân hàng nước ngoài ở hơn 100 nước và vùng lãnh thổ.

Nhiều năm liên tục, HABUBANK đạt giải thưởng về chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc do các tập đoàn tài chính toàn cầu trao tặng như HSBC, Citigroup, Wells Fargo trao tặng cho các Ngân hàng có tỷ lệ điện chuẩn xấp xỉ 100% trở lên.

Doanh số thanh toán quốc tế của HBB tăng liên tục đến 2007, đặc biệt năm 2007 tăng xấp xỉ 140%. Tuy nhiên năm 2008 và năm 2009 doanh số bị giảm đi do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới và trong nước, cụ thể :

Bảng 17 : Doanh số hoạt động thanh toán quốc tế qua các năm
Đơn vị: triệu
USD

Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	30/6/2010
Doanh số TTQT	816,9	563,9	395	186

Nguồn:
HABUBANK
(iii) Dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union.

Từ năm 2003, HABUBANK đã tham gia làm đại lý của tổ chức chuyển tiền nhanh toàn cầu Western Union (WU). Đến nay, HABUBANK có 63 điểm chi trả tại nhiều tỉnh, thành phố trên toàn quốc. Doanh số chuyển tiền hàng năm đạt bình quân 50 triệu USD/năm, 6 tháng đầu năm 2010 đạt hơn 20 triệu USD.

5.2.4 Ngân hàng điện tử :

(i) Dịch vụ thẻ.

Từ năm 2005 HABUBANK bắt đầu chính thức triển khai hệ thống phát hành và chấp nhận thanh toán thẻ ghi nợ nội địa với thương hiệu HABUBANK Vantage. Hệ thống quản lý thẻ và thiết bị chấp nhận thẻ của HABUBANK được xây dựng theo các chuẩn quốc tế về bảo mật thông tin và được các tổ chức thẻ lớn trên thế giới chấp nhận. Hệ thống này cho phép HABUBANK dễ dàng đa dạng hoá các tiện ích của thẻ và kết nối với các hệ thống khác. Hệ thống chấp nhận thẻ của HBB đã kết nối chính thức với các ngân hàng thành viên của khối VNBC và Banknet, cho phép thẻ do Habubank phát hành được giao dịch tại hơn 4000 ATM trên cả nước. Xác định thẻ là công cụ quan trọng của mảng dịch vụ ngân hàng bán lẻ, hỗ trợ huy động vốn hữu hiệu trong tương lai và kênh tự động, điện tử là các kênh cung cấp các sản phẩm dịch vụ khác đến khách hàng cá nhân, HABUBANK đã triển khai dự án nâng cấp hệ thống thẻ của ngân hàng bằng một giải pháp hiện đại của Fidelity, một trong những nhà cung cấp giải pháp thẻ hàng đầu trên thế giới, và sẽ tiếp tục đầu tư thích đáng cho hệ thống để tạo tiện ích tốt nhất cho khách hàng, tăng thu nhập cho Ngân hàng. Trong năm 2010, bên cạnh việc gia tăng tiện ích cho thẻ, tiếp tục mở rộng kết nối hệ thống trong nước, HABUBANK đã chính thức được công nhận là thành viên của tổ chức thẻ quốc tế Visa và đang trong quá trình chuẩn bị certify hệ thống để có thể chính thức phát hành thẻ quốc tế Visa vào đầu năm 2011.

Bảng 18: Các số liệu thẻ năm 2008, 2009 và 6 tháng đầu năm 2010

Nội dung	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	30/06/2010
Số lượng thẻ phát hành	Thẻ	16.108	10.980	9.733
Số lượng thẻ lưu kế	Thẻ	81.509	91.607	113.349
Số lượng máy POS	Đại lý	147	111	66
Số lượng máy ATM	Máy	50	50	53

Nguồn: HABUBANK

(ii) Internet banking

HABUBANK đã hoàn thành việc triển khai hệ thống core banking theo tiêu chuẩn quốc tế để tạo tiền đề cung cấp các dịch vụ ngân hàng điện tử. Ngân hàng đang triển khai dự án tiềm khả thi, chuẩn bị cho việc chính thức cung cấp tới khách hàng cá nhân và doanh nghiệp, dịch vụ internet banking từ đầu năm 2011.

5.2.5 Hoạt động ngân hàng đại lý

Quan hệ ngân hàng đại lý nhằm mục đích hỗ trợ và phát triển các hoạt động thanh toán trong nước và quốc tế, chuyển tiền, mua bán và kinh doanh ngoại tệ, vàng, v.v. Số ngân hàng đại lý của HABUBANK không ngừng tăng lên qua các năm. Đến 30/06/2010, HABUBANK đã có quan hệ đại lý với hàng ngàn ngân hàng tại 100 nước và vùng lãnh thổ trải rộng trên toàn cầu.

Bên cạnh đó, HBB còn tham gia vào nhiều chương trình tín dụng của các định chế tài chính quốc tế như: Quỹ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Liên minh Châu Âu; Dự án tài chính nông thôn II và III; Quỹ phát triển Nông thôn của Ngân hàng Thế giới (World Bank), Chương trình Bảo lãnh cho doanh nghiệp vừa và nhỏ của Tổ chức Viện trợ và Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), v.v. Ngoài ra, HABUBANK cũng đang tiếp nhận chương trình hỗ trợ kỹ thuật của cố đồng nước ngoài nhằm nâng cao năng lực quản trị và điều hành.

5.3 Công tác Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn

Để đảm bảo hoạt động kinh doanh của Ngân hàng an toàn và hiệu quả, Habubank đã cơ bản hoàn thiện hạ tầng quản lý rủi ro của ngân hàng theo các chuẩn mực quốc tế tốt nhất, đảm bảo Ngân hàng có khả năng vượt qua thách thức và khó khăn trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế trong nước và thế giới hiện nay. Các Ủy ban chính sách vận hành hiệu quả. Các Ban triển khai đã đưa vào ứng dụng các công cụ quản lý rủi ro thanh khoản, quản lý tài sản nợ và có, cũng như quản lý vốn chủ sở hữu theo các tiêu chuẩn quốc tế tốt và cập nhật nhất. Cụ thể, tại thời điểm 31/12/2009 và 30/6/2010 :

- *Tỷ lệ an toàn Vốn* (tính bằng Tổng vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản có rủi ro) : HABUBANK liên tục duy trì tỷ lệ này trên 10%, cao hơn chuẩn quốc tế và quy định của NHNN .
- *Tỷ lệ đòn bẩy tài chính*: HABUBANK đã duy trì tỷ lệ này ở mức 10 lần nhờ triển khai mục tiêu tăng trưởng Tổng tài sản và Vốn điều lệ hiệu quả. Vốn điều lệ đến thời điểm 30/06/2010 của ngân hàng là 3.000 tỷ đồng, tổng huy động là 25.470 tỷ đồng
- *Tỷ lệ cho vay khách hàng so với Tổng tài sản*: Tỷ lệ này tại HABUBANK tại thời điểm 30/6/2010 là 60,86%, thể hiện việc cơ cấu tổng tài sản được phân tán tốt hơn, đa dạng hóa nguồn thu của ngân hàng, giảm phụ thuộc hơn vào dư nợ cho vay khách hàng.
- *Tỷ lệ Vốn khả dụng*: HABUBANK luôn được duy trì trên 30% so với Tổng tài sản có (so với bình quân ngành 27%) và Tỷ suất chứng khoán ngắn hạn so với Huy động cũng luôn duy trì trên 30% (so với bình quân ngành trên 25%). Quan điểm quản lý quốc tế theo chuẩn tốt nhất duy trì các tỷ suất trên ở mức 30%.
- *Tỷ lệ cho vay/Huy động thị trường I*: Tại HABUBANK, tỷ lệ này được duy trì trong khoảng từ 80 - 90%. Đây là thành công của HABUBANK trong thời gian qua, trong tình hình thị trường có nhiều bất ổn, nhằm nâng cao khả năng thanh khoản và đảm bảo hiệu quả hoạt động của Ngân hàng.
- *Tỷ lệ ROE*: Năm 2009, Lợi nhuận thuần trước thuế và sau khi trích dự phòng đạt 505 tỷ đồng, bằng 126% kế hoạch. Với mức lợi nhuận này, tỷ lệ ROE tính trên vốn điều lệ bình quân của HABUBANK đạt 14,05% sau thuế, tương ứng 17,44% trước thuế. Lợi nhuận trước thuế 6 tháng đầu năm 2010 đạt 301,57 tỷ đồng, tương đương mức ROE bằng 10,05% trước thuế và 8,06% sau thuế.

- *Tỷ suất hiệu quả sử dụng tài sản ROA:* Năm 2009, ROA của HABUBANK đạt 1,5%, trong ứng trước thuế đạt 1,9%. Sáu tháng đầu năm 2010, tỷ lệ này đạt 1,03% trước thuế và 0,82% sau thuế.
- *Cơ cấu thu nhập phi tín dụng:* Tỷ suất Thu nhập thuần phi tín dụng so với Tổng thu nhập hoạt động thuần năm 2009 của HABUBANK đạt trên 35%, sáu tháng đầu năm 2010, tỷ lệ này của ngân hàng là xấp xỉ 48%.

Quản trị Rủi ro Tín dụng:

Để tăng cường công tác quản trị rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng HABUBANK đã:

- Thành lập phòng Chính sách tín dụng tham mưu cho các cấp lãnh đạo xây dựng danh mục tín dụng đa dạng và có khả năng sinh lời cao, ban hành chính sách tín dụng phù hợp;
- Áp dụng hệ thống xếp hạng, chấm điểm tín dụng khách hàng để làm căn cứ phân loại nợ theo hướng định tính thay vì định lượng;
- Hoạt động phê duyệt và kiểm soát giải ngân được thực hiện tập trung để kiểm soát và hạn chế phòng ngừa tối đa tổn thất do rủi ro tín dụng gây ra;
- Thành lập bộ phận chuyên trách mảng hoạt động định giá và quản lý tài sản để đảm bảo tính khách quan trong việc phân tích, thẩm định về tài sản đảm bảo của khoản tín dụng hỗ trợ các cấp lãnh đạo trước khi ra quyết định;
- Kiểm soát chặt chẽ tỷ lệ nợ quá hạn của Ngân hàng, đảm bảo luôn ở mức thấp nhất có thể và thấp hơn so với mức quy định của Ngân hàng Nhà nước. Tính tới ngày 31 tháng 12 năm 2009, tỉ lệ nợ xấu trên tổng số danh mục khoản vay của HABUBANK là 2,24% tính theo chuẩn mực VAS; Quý II/2010, tỷ lệ này là 2,72%

Quản lý tài sản nợ có, rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản:

Ủy ban Quản trị rủi ro đã đảm trách và điều phối việc quản lý chiến lược và tình trạng của Bảng tổng kết tài sản của Habubank nhằm tạo ra lợi nhuận ổn định và tăng trưởng bền vững của ngân hàng; đảm bảo có thể phân tán rủi ro ở mức chấp nhận được; cân bằng được rủi ro/lợi nhuận và đảm bảo tuân thủ luật pháp và các quy định. Ban quản lý rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản, trực thuộc Ủy ban Quản trị rủi ro, đóng vai trò trung tâm trong việc quản lý thanh toán của Ngân hàng, phân tích cấu trúc tài sản nợ và tài sản có, báo cáo kết quả phân tích của mình cũng như kiến nghị thay đổi cấu trúc này lên Hội đồng Quản trị. Ban Quản lý rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản cũng chủ động tham gia vào việc giám sát hoạt động nhận tiền gửi và thu hút các nguồn vốn và quyết định cấu trúc tài sản nợ và tài sản có của Habubank.

Ban quản trị rủi ro thị trường trong năm qua đã tiến hành nghiên cứu thị trường để xây dựng các chính sách, quy trình, hạn mức, tỷ lệ về rủi ro thị trường nhằm đảm bảo tuân thủ đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước, phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và mục tiêu quản trị rủi ro của HABUBANK. Bằng các nghiên

cứ đó, Ban quản trị rủi ro thị trường đã đưa ra những định hướng mang tính chiến lược về giá nhằm hạn chế các rủi ro do biến động lãi suất, tỷ giá ngoại tệ, giá các loại chứng khoán....

Chính sách quản lý rủi ro thanh khoản của HABUBANK dựa trên các yêu cầu và hạn chế do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định và phù hợp với các kỳ hạn của tài sản và các khoản nợ của HABUBANK để đảm bảo rằng HABUBANK có đủ nguồn thanh toán đáp ứng các khoản nợ khi các khoản nợ này đến hạn.

Năm 2009, HABUBANK tiếp tục duy trì các chính sách đảm bảo thanh khoản theo quan điểm thận trọng, căn cứ trên đánh giá về tình hình phát triển kinh tế Việt nam, tình hình phát triển kinh tế khu vực và toàn cầu có nhiều biến động với các chính sách tài chính tiền tệ có nhiều thay đổi. Theo đó, các tỷ lệ an toàn đều cao hơn so với yêu cầu của Ngân hàng nhà nước Việt Nam cũng như tiêu chuẩn quốc tế.

Quản trị Rủi ro Hoạt động

Thông qua khung chính sách và các công cụ kiểm soát, Ban quản trị rủi ro hoạt động đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng và nổi bật trong lĩnh vực quản trị rủi ro hoạt động:

- Thành lập chính thức Ban Quản trị rủi ro hoạt động và ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Ban Quản trị rủi ro hoạt động.
- Xây dựng bộ quy trình chuẩn các nghiệp vụ chính của từng đơn vị thuộc HABUBANK. Trên cơ sở những quy trình đã được chuẩn hóa này, HABUBANK có thể đánh giá hiệu quả và chất lượng của từng chốt kiểm soát trong từng quy trình, từ đó phát hiện, ngăn chặn và giảm thiểu rủi ro có thể phát sinh cho HABUBANK.
- Triển khai có hiệu quả quy trình thu thập và thống kê các sự kiện rủi ro hoạt động. Đây là cơ sở giúp Ban điều hành phân tích, đánh giá những rủi ro hoạt động đã và đang tồn tại trong Ngân hàng, tìm nguyên nhân và đưa ra giải pháp xử lý phù hợp.
- Xây dựng bộ chỉ số hoạt động chính (KPI) nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động của từng đơn vị. Dựa trên những số liệu và thông tin cụ thể từ các chỉ số hoạt động chính này, HABUBANK sẽ đánh giá hiệu quả hoạt động của các đơn vị trong hệ thống, đồng thời xây dựng các chỉ số rủi ro chính (KRI) để chỉ ra những điểm rủi ro trong hoạt động của Ngân hàng theo các cấp độ đã được định nghĩa sẵn.

Xây dựng và triển khai các công việc liên quan đến Kế hoạch kinh doanh liên tục (BCP). Theo đó, Ngân hàng đã chuẩn bị sẵn sàng về địa điểm dự phòng và các trang thiết bị, máy móc kèm theo để đảm bảo mọi hoạt động của tất cả các đơn vị không bị gián đoạn trong mọi tình huống. Đồng thời, HABUBANK cũng đã đưa ra những tình huống giả định và phương án xử lý thích hợp.

5.4 Thị trường hoạt động

5.4.1 Hệ thống mạng lưới sở giao dịch, chi nhánh, PGD, quỹ tiết kiệm

Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội có Trụ sở chính đặt tại toà nhà 15-17 phố Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam. Tính đến thời điểm 30/09/2010, Ngân hàng có một (01) Trụ sở chính, một (01)

Sở Giao dịch, mười tám (18) Chi nhánh ở Hà Nội, Quảng Ninh, Bắc Ninh, Thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Vĩnh Phúc, Bình Dương và Bình Phước... bốn mươi hai (42) Phòng Giao dịch, hai (02) quỹ tiết kiệm và một (01) Công ty con.

Bảng 19: Hệ thống Sở Giao dịch và các chi nhánh

STT	Tên Đơn vị	Địa chỉ	Được NHNN chấp thuận theo
1	Sở giao dịch Hà Nội	15-17 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội	Quyết định số 2262/QĐ-NHNN ngày 28 tháng 9 năm 2007
2	Chi nhánh Hàm Long	67 C Hàm Long, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Quyết định số 90/2001/QĐ-NHNN ngày 7 tháng 2 năm 2001
3	Chi nhánh Thanh Quan	57 Hàng Cót, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Quyết định số 716/NHNN-TD ngày 12 tháng 12 năm 2001
4	Chi nhánh Cầu Giấy	Toà nhà HITC, Nguyễn Phong Sắc, Hà Nội	Quyết định số 325/NHNN-HAN7 ngày 25 tháng 6 năm 2003
5	Chi nhánh Hoàng Quốc Việt	252 Hoàng Quốc Việt, Từ Liêm, Hà Nội	Quyết định số 483/NHNN-HAN7 ngày 16 tháng 9 năm 2003
6	Chi nhánh Vạn Phúc	2C Vạn Phúc, Ba Đình, Hà Nội	Quyết định số 361/NHNN-HAN7 ngày 30 tháng 5 năm 2005
7	Chi nhánh Hàng Trống	71 Hàng Trống, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Quyết định số 932/NHNN-HAN7 ngày 15 tháng 5 năm 2009
8	Chi nhánh Minh Khai	242E Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội	Quyết định số 1609/QĐ-NHNN Ngày 06 tháng 07 năm 2007
9	Chi nhánh Trung Hoà – Nhân Chính	Tầng 1, Toà nhà 17T1 khu Đô thị Trung Hoà Nhân Chính, Phường Trung Hoà Quận Cầu Giấy, Hà Nội	Quyết định số 2261/QĐ-NHNN ngày 28 tháng 09 năm 2007
10	Chi nhánh Hà Đông	Văn Quán, Hà Đông, Hà Nội	Quyết định số 179/QĐ-NHNN ngày 17 tháng 1 năm 2007
11	Chi nhánh Quảng Ninh	Số 18, Đường 25/4, P.Bạch Đằng, TP.Hạ Long, Quảng Ninh	Quyết định số 1286/2001/QĐNHNN ngày 10 tháng 10 năm 2001
12	Chi nhánh Bắc Ninh	119 Trần Phú, Từ Sơn, Bắc Ninh	Quyết định số 1422/NHNN-CNH ngày 18 tháng 12 năm 2002
13	Chi nhánh Vĩnh Phúc	Toà nhà Công ty Cổ phần xây dựng và phát triển hạ tầng Vĩnh Phúc, Đường Mê Linh, Phường Liên Bảo, TP. Vĩnh Yên, tỉnh Vĩnh Phúc	Quyết định số 2264/QĐ-NHNN ngày 28 tháng 09 năm 2007
14	Chi nhánh Lê Chân – Hải Phòng	69 đường Nguyễn Hãn, Lê Chân, Hải Phòng	Quyết định số 6477/NHNN-CNH ngày 16 tháng 7 năm 2008
15	Chi nhánh Hải Phòng	12 Trần Quang Khải, Hồng Bàng, Hải Phòng	Quyết định số 1039/QĐ-NHNN ngày 30 tháng 5 năm 2006
16	Chi nhánh Hồ Chí Minh	Lô H3, Hoàng Diệu, Hồ Chí Minh	Quyết định số 440/NHNN-CNH ngày 6 tháng 5 năm 2003
17	Chi nhánh Đà Nẵng	Số 247, Đường Ngô Quyền, phường An Hải	Quyết định số 2263/QĐ-NHNN ngày

		Bắc, quận Sơn Trà, TP. Đà Nẵng	28 tháng 09 năm 2007
18	Chi nhánh Bình Dương	351, Đại lộ Bình Dương, Thủ Dầu I, Bình Dương	Quyết định số 180/QĐ – NHNN ngày 17 tháng 1 năm 2007
19	Chi nhánh Bình Phước	372 Quốc lộ 14, P. Tân Đông, TX Đồng Xoài, Tỉnh Bình Phước	Quyết định số 1737/NHNN-TTGSNH ngày 08 tháng 03 năm 2010.

Bảng 20: Các Phòng Giao dịch và quỹ tiết kiệm

STT	Tên Đơn vị	Địa chỉ	Được NHNN chấp thuận theo
1	PGD Bách Khoa – Hà Nội	30 Tạ Quang Bửu, Hà Nội	Quyết định số 620/NHNN-HAN7 ngày 16 tháng 10 năm 2004
2	PGD Thẻ Giao – Hà Nội	Số 11A Thẻ Giao, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Quyết định số 415/NHNN-HAN7 ngày 17 tháng 6 năm 2005
3	PGD Cầu Diễn	Số 112-114 Đường Hồ Tùng Mậu, thị trấn Cầu Diễn, huyện Từ Liêm, TP. Hà Nội	Quyết định số 691/NHNN-HAN7 ngày 26 tháng 7 năm 2007
4	PGD Lạc Long Quân	343 đường Lạc Long Quân, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội	Quyết định số 899/NHNN-HAN7 ngày 14 tháng 7 năm 2008
5	PGD Xuân Thủy	239, đường Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	Quyết định số 860/NHNN-HAN7 ngày 18 tháng 9 năm 2007
6	PGD Thanh Xuân	257 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội	Quyết định số 920/NHNN-HAN7 ngày 9 tháng 10 năm 2007
7	PGD Trần Đăng Ninh	249 Trần Đăng Ninh, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội	Quyết định số 727/NHNN-HAN7 ngày 17 tháng 01 năm 2008
8	PGD Quang Trung	341 đường Quang Trung, Hà Đông, Hà Nội	Quyết định số 126/NHNN-HAN7 ngày 20 tháng 8 năm 2008
9	PGD Long Biên	Số 399 phố Nguyễn Văn Cừ, Long Biên, Hà Nội	Quyết định số 1027/NHNN-HAN7 ngày 08 tháng 11 năm 2007
10	PGD Khâm Thiên	95C Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội	Quyết định số 641/NHNN-HAN7 ngày 22 tháng 5 năm 2008
11	PGD Tôn Đức Thắng	Số 184, phố Tôn Đức Thắng, phường Hàng Bột, quận Đống Đa, Hà Nội	Quyết định số 310/NHNN-HAN7 ngày 23 tháng 2 năm 2009
12	PGD Kim Liên	19 Lương Đình Của, Kim Liên, Đống Đa, Hà Nội	Quyết định số 679/NHNN-HAN7 ngày 09 tháng 04 năm 2009
13	PGD Giảng Võ	114 nhà A6 Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội	Quyết định số 998/NHNN-HAN7 ngày 26 tháng 5 năm 2009
14	PGD Trung Yên	số 8, lô 12A khu đô thị Trung Yên, Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội	Quyết định số 446/NHNN-HAN7 ngày 09 tháng 04 năm 2008
15	PGD số 1 – Quảng Ninh	Tổ 15, Khối 1, P. Bạch Đằng, Hạ Long	Công văn số 240/CV-NHQN1 ngày 11 tháng 12 năm 2002
16	PGD số 2 – Quảng Ninh	Toà nhà Bảo Minh, phường Trần Hưng Đạo, TP Hạ Long, Quảng Ninh	Công văn số 1040/NHNN-QUN1 ngày 20 tháng 11 năm 2008
17	PGD Số 1 – Bắc Ninh	Số 648 đường Ngô Gia Tự, Thị Xã Bắc Ninh, Bắc Ninh	Quyết định số 35/CV.UBND, ngày 23 tháng 6 năm 2005

18	PGD Số 2 – Bắc Ninh	Số 352, đường Lý Thường Kiệt, phường Thị Cầu, thành phố Bắc Ninh, tỉnh Bắc Ninh	Quyết định số 245/NHNN-BNH ngày 10 tháng 04 năm 2008
19	PGD Ngô Quyền – Hải Phòng	23 Điện Biên Phủ, Máy Tơ, Ngô Quyền, Hải Phòng	Quyết định số 334/NHNN-HAN7 ngày 26 tháng 08 năm 2008
20	PGD Tân Bình – HCM	852 Trường Chinh, Quận Tân Bình, HCM	Quyết định số 1616/NHNN-HCM02 ngày 4 tháng 10 năm 2004
21	PGD Bến Thành – HCM	130 Ký Con, phường Nguyễn Thái Bình, quận 1, tp Hồ Chí Minh	Quyết định số 145/NHNN-HCM.02 ngày 21 tháng 8 năm 2008
22	PGD Âu Cơ – HCMC	142 Âu Cơ, phường 9, quận Tân Bình, tp Hồ Chí Minh	Quyết định số 735/NHNN-HCM.02 ngày 12 tháng 5 năm 2008
23	PGD Bình Điền	Khu Trung tâm thương mại Bình Điền, Đại lộ Nguyễn Văn Linh, Khu phố 6, phường 7, Quận 8, TP HCM	Quyết định số 955/NHNN-HCM.02 ngày 12 tháng 5 năm 2009.
24	PGD Dĩ An	SaiGon Factory Outlet Mall, xã Đông Hòa, huyện Dĩ An, Bình Dương	Quyết định số 139 /NHNN-BDU2 ngày 6 tháng 7 năm 2007
25	PGD Ưông Bí	496 đường Quang Trung, thị xã Ưông Bí, tỉnh Quảng Ninh	Quyết định số 1038/QĐ-NHNN ngày 30/05/2006
26	PGD Định Công	A1 Nơ 10, Khu đô thị mới Định Công, Phường Định Công, Quận Hoàng Mai, HN	Quyết định số 1757/NHNN- HAN7 ngày 28 tháng 09 năm 2009
27	PGD Đại Kim	B147 Khu đô thị mới Đại Kim- Định Công- Phường Đại Kim- Hoàng Mai- HN	Quyết định số 1758/NHNN- HAN7 ngày 28 tháng 09 năm 2009
28	PGD Việt Hưng	Căn hộ số 108- 106, khu đô thị mới Việt Hưng, Quận Long Biên, Hà Nội	Quyết định số 1933/NHNN-HAN7 ngày 29 tháng 10 năm 2009
29	PGD Gò Vấp	Số 2A Đường Nguyễn Thái Sơn, Phường 3, Quận Gò Vấp, TP Hồ Chí Minh	Quyết định số 1414/NHNN-HCM 08, ngày 22 tháng 7 năm 2010
30	PGD Hùng Vương	Số 37- Đường Hùng Vương- Phường Hải Châu 1- Q. Hải Châu- Đà Nẵng	Quyết định số 1488/NHNN-DAN2 ngày 09 tháng 10 năm 2009
31	PGD Lạch Tray	Số 414 phố Lạch Tray, phường Bạch Đằng Giang, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng	Quyết định số 470/NHNN-HAP2 ngày 05 tháng 11 năm 2009
32	PGD Chợ Lớn	Số 561- 563 Đường Hồng Bàng, Phường 14, Quận 5, TP HCM	Quyết định số 2646/NHNN- HCM 02 ngày 09 tháng 12 năm 2009
33	PGD Vương Thừa Vũ	Số 95 Vương Thừa Vũ, P. Khương Mai, Q. Thanh Xuân, Hà Nội	Quyết định số 479/NHNN-HAN8 ngày 31/3/2010.
34	PGD Đông Hải	Số 324 Đường Đà Nẵng, Khu Đoạn xá 1, Phường ĐÔNG Hải, Quận Hải An, Hải Phòng	Quyết định số 198/NHNN-HAP1 ngày 29/4/2010
35	PGD Ngô Thị Nhậm	Số 20 Phố Ngô Thị Nhậm, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	Quyết định số 913/NHNN-HAN8 ngày 3/6/2010
36	PGD Lò Đúc	Số 118 Phố Lò Đúc, Hai Bà Trưng, Hà Nội	Quyết định số 1082 NHNN-HAN8 ngày 29/6/2010

37	PGD Khương Trung	Số 243, Phố Khương Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	Quyết định số 967/NHNN-HAN8 ngày 15/6/2010
38	PGD Mỹ Đình	Tầng 1, Nhà A4, Khu Mĩ Đình I, Từ Liêm, Hà Nội	Quyết định số 1242/NHNN-HAN8 ngày 26/7/2010
39	PGD Đội Cấn	Số 355, Phố Đội Cấn, Quận Ba Đình, Hà Nội	Quyết định số 1319/NHNN-HAN8 ngày 5/8/2010
40	Quỹ tiết kiệm Phú Mỹ	Số SD4-1- Khu đô thị Phú Mỹ Khang- Đường Nguyễn Lương Bằng- Quận 7- Hồ Chí Minh	Quyết định số 1455/NHNN-HCM 08, ngày 28 tháng 7 năm 2010
41	PGD Nguyễn Thái Học	Số 195 Phố Nguyễn Thái Học, Quận Ba Đình, Hà Nội.	Số 13 68/NHNN-HAN8 ngày 6 tháng 8 năm 2010
42	PGD Cửa Bắc	Số 28 phố Cửa Bắc, Phường Cửa Bắc, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	Số 1541/NHNN-HAN8 ngày 14 tháng 9 năm 2010
43	PGD Nghĩa Tân	118 Hoàng Quốc Việt, Từ Liêm, Hà Nội	Số 1630/NHNN-HAN8 ngày 28 tháng 9 năm 2010
44	Quỹ tiết kiệm Vạn Phúc Hà Đông	Số 430 đường Vạn Phúc, phường Vạn Phúc, Quận Hà Đông, Hà Nội	Số 1629/NHNN-HAN8 ngày 28 tháng 9 năm 2010

Nguồn: HABUBANK

5.4.2 Khách hàng mục tiêu.

Thế nhân: Là những cá nhân, hộ gia đình có thu nhập ổn định tại các khu vực thành thị (Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hải Phòng, Quảng Ninh..) và khu vực đô thị lớn (Bắc Ninh, Hà Tây, Vĩnh Phúc, Bình Dương, ...);

Doanh nghiệp: Là các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thuộc những ngành kinh tế không quá nhạy cảm với các biến động kinh tế - xã hội, trong đó tập trung vào các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, sản xuất hàng tiêu dùng, kho vận, khai thác khoáng sản, kinh doanh bất động sản,...

5.4.3 Địa bàn mục tiêu.

Hiện tại HABUBANK đang tập trung phục vụ các khách hàng ở các khu vực kinh tế trọng điểm quốc gia như:

- Miền Bắc: Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc...
- Miền Nam: TP Hồ Chí Minh, Bình Dương, Bình Phước, Đồng Nai ...
- Miền Trung: Đà Nẵng, Nha Trang

5.4.4 Kênh bán hàng

Với định hướng “Văn hoá chú trọng khách hàng”, năng động trong tiếp cận khách hàng và mang lại cho khách hàng những giá trị thoả mãn nhất. Kênh bán hàng của Habubank gồm hệ thống 63 điểm giao dịch trên toàn quốc:

- Tại Hà Nội: ngoài Hội sở chính, HABUBANK có 01 Sở giao dịch, 09 (chín) Chi nhánh, 26 (hai mươi sáu) Phòng giao dịch, 01 (một) quỹ tiết kiệm.

- Tại khu vực phía Bắc : Có 02 chi nhánh và 04 PGD tại Hải Phòng, 01 chi nhánh và 03 PGD Tại Quảng Ninh, 01 chi nhánh và 02 PGD tại Bắc Ninh, 01 Chi nhánh tại Vĩnh Phúc.
- Tại khu vực miền Nam: có 03 Chi nhánh và 6 Phòng giao dịch và 1 quỹ tiết kiệm
- Tại khu vực miền Trung: Có 01 Chi nhánh, 01 PGD tại Đà Nẵng và đang triển khai kế hoạch mở thêm chi nhánh tại Nha Trang.
- Hệ thống ATM/POS phục vụ khách hàng trong 24/7
- Hệ thống tổng đài của Trung tâm dịch vụ khách hàng (Contact Center)

5.4.5 Công nghệ

Xác định công nghệ là một yếu tố ảnh hưởng đặc biệt quan trọng đến an toàn và phát triển của ngân hàng. HABUBANK là một trong những ngân hàng đầu tiên đi tiên phong trong việc thực hiện quản lý dữ liệu tập trung và nối mạng online toàn hệ thống (từ 2001). Hiện nay, HABUBANK đã hoàn thành việc triển khai hệ thống phần mềm quản trị FLEXCUBE, do IFLEX cung cấp. Đây là một giải pháp có hệ thống mạng diện rộng, trực tuyến, có tính an toàn và năng lực tích hợp cao, xử lý các giao dịch tại bất kỳ chi nhánh nào theo thời gian thực với cơ sở dữ liệu quan hệ (relational) và tập trung (centralised), cho phép ngân hàng thiết kế được nhiều sản phẩm hơn và tạo ra nhiều tiện ích hơn để phục vụ khách hàng. Tất cả Chi nhánh và Phòng giao dịch đều được nối mạng với toàn hệ thống và khách hàng có thể gửi tiền nhiều nơi rút tiền nhiều nơi. Hệ thống này cho phép Hội sở có thể kiểm tra, kiểm soát hoạt động của từng nhân viên giao dịch, tra soát số liệu của hệ thống một cách tức thời phục vụ công tác quản lý rủi ro.

Bên cạnh đó, HABUBANK cũng chú trọng phát triển các ứng dụng của công nghệ mới để:

- (i) Tự động hoá các hoạt động của ngân hàng;
- (ii) Đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, đặc biệt là triển khai các dịch vụ ngân hàng tự động (phát hành thẻ, sms banking, mobile banking ...), với mong muốn mang thêm ngày càng nhiều các tiện ích cho khách hàng một cách an toàn nhất.
- (iii) Nâng cao khả năng hỗ trợ và kiểm soát.
- (iv) Nâng cao khả năng quản trị điều hành hoạt động của ngân hàng.

Habubank đã thực hiện việc tin học hóa công tác quản trị văn thư, quản lý tài sản, quản lý nhân sự, cổ đông, quản lý các chương trình chăm sóc khách hàng thường xuyên, chương trình khuyến mại ...

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm 2008, 2009 và 6 tháng đầu năm 2010

Các số liệu tài chính sử dụng trong bản cáo bạch này được lấy từ Báo cáo tài chính năm 2007, 2008, 2009 và báo cáo giữa niên độ của HABUBANK đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Ernst & Young (Việt Nam).

6.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu chính về hoạt động kinh doanh

Bảng 21: Tóm tắt 1 số chỉ tiêu chính về hoạt động kinh doanh

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	tại 30/06/2010
Tổng tài sản	23.518.684	23.606.717	29.240.379	29.580.762
Tăng trưởng	101,27%	0,37%	23,86%	-
Tổng vốn huy động	19.970.336	19.961.017	25.468.376	25.469.863
Tăng trưởng	105,14%	-0,05%	27,59%	-
Tổng dư nợ	9.419.378	10.515.947	13.358.406	15.500.044
Tăng trưởng	57,43%	11,63%	27,03%	-
	-	-	-	Lũy kế đến 30/6/2010
Tổng thu nhập kinh doanh	737.941	849.795	902.372	600.344
So với kỳ trước	90,24%	15,16%	6,19%	143,30
Lợi nhuận trước thuế	460.755	480.422	504.850	301.571
So với kỳ trước	85,75%	4,27%	5,08%	129%
Lợi nhuận sau thuế	365.632	352.167	407.547	241.698
So với kỳ trước	97,43%	-3,68%	15,73%	-
Tỷ lệ chia cổ tức (%)	20	20	10	-
Bằng tiền mặt (% trên mệnh giá)	20	20	10	-
Bằng cổ phiếu (% trên số lượng)	40	40	2.321	-

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của HABUBANK đã được kiểm toán.

Nhìn chung, trong các năm qua HABUBANK luôn có tăng trưởng ổn định và vững chắc. Tổng thu nhập, tổng lợi nhuận năm sau luôn cao hơn năm trước. Không những vậy tốc độ tăng trưởng về quy mô tổng tài sản, tổng thu nhập, tổng lợi nhuận năm sau cũng cao hơn năm trước.

6.2 Các chỉ tiêu khác

6.2.1 Thu nhập

Bảng 22: Cơ cấu thu nhập 2007 – 6 tháng 2010

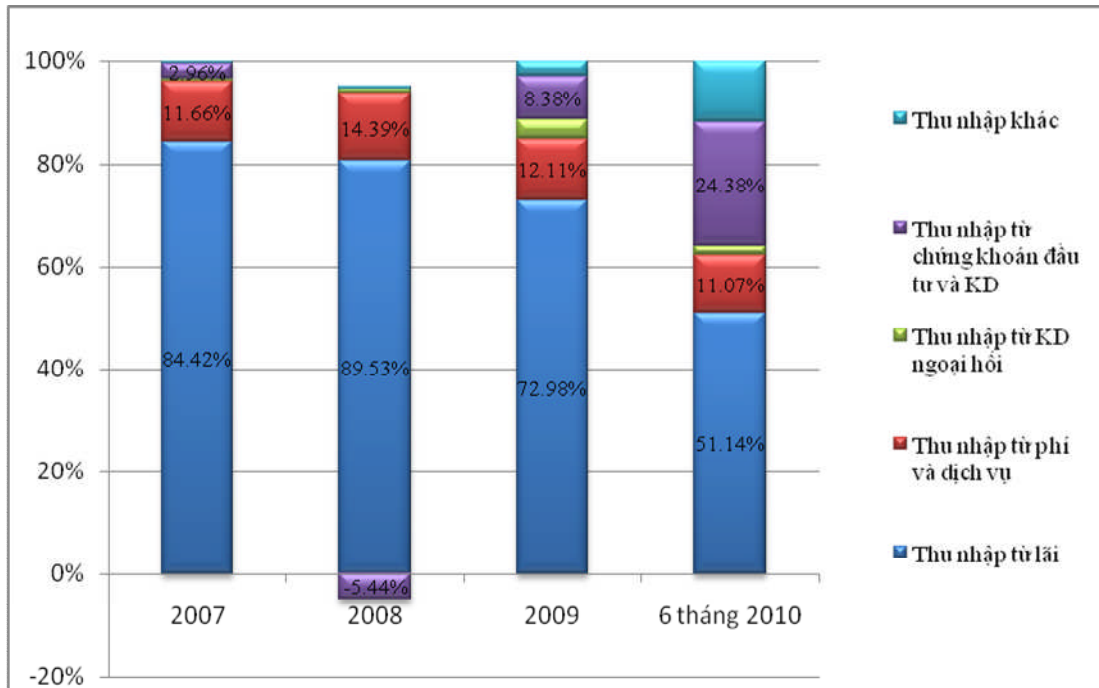
DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Thu nhập từ lãi	622.955	84,42%	760.826	89,53%	658.594	72,98%	306.998	51,14%
Thu nhập từ phí và dịch vụ	86.038	11,66%	122.284	14,39%	109.301	12,11%	66.446	11,07%
Thu nhập từ KD ngoại hối	2.718	0,37%	7.639	0,90%	32.192	3,57%	10.379	1,73%
Thu nhập từ chứng khoán đầu tư và KD	21.874	2,96%	-46.249	-5,44%	75.648	8,38%	146.372	24,38%
Thu nhập khác	4.356	0,59%	5.295	0,62%	26.637	2,95%	70.149	11,68%
Tổng thu nhập	737.941	100%	849.795	100%	902.372	100%	600.344	100%

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của HABUBANK đã được kiểm toán

Ngân hàng phấn đấu để nâng dần tỷ trọng thu nhập ngoài lãi. Tuy thu nhập từ lãi vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong thu nhập của Ngân hàng nhưng tỷ trọng thu nhập ngoài tín dụng tăng dần trong năm 2009 và tăng mạnh trong 6 tháng đầu năm 2010, chủ yếu do tăng thu từ hoạt động đầu tư và kinh doanh chứng khoán, thu nhập từ phí và dịch vụ cũng tăng nhẹ.

Hình 7: Cơ cấu thu nhập 2007 – 6 tháng 2010



6.2.2 Chi phí hoạt động

Bảng 23: Chi tiết chi phí hoạt động của Ngân hàng 2007 - 2010

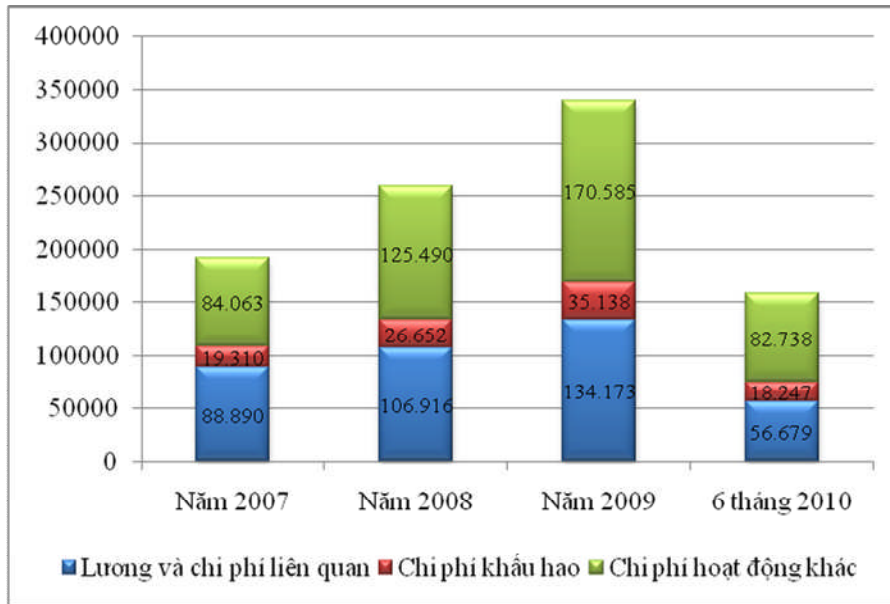
DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Lũy kế 30/06/2010	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Lương và chi phí liên quan	88.890	46,23	106.916	41,27	134.173	39,47	56.679	35,95
Chi phí khấu hao	19.310	10,04	26.652	10,29	35.138	10,34	18.247	11,57
Chi phí hoạt động khác	84.063	43,72	125.490	48,44	170.585	50,19	82.738	52,48
Tổng chi phí	192.263	100	259.058	100	339.896	100	157.664	100

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của Habubank đã được kiểm toán

Hình 8: Biến động chi phí qua các năm

DVT : Tỷ đồng



Trong tổng chi phí hoạt động của Ngân hàng, chi phí hoạt động khác chiếm tỷ trọng cao nhất, từ 43% đến 52%. Khoản mục chi phí hoạt động khác chủ yếu bao gồm các chi phí thuê văn phòng, cải tạo sửa chữa tài sản, quảng cáo, tiếp thị, chi phí về đào tạo, thông tin liên lạc, công tác phí, chi phí bảo hiểm, ... trong đó chi phí thuê văn phòng cho ngân hàng là cao nhất vì ngân hàng mỗi năm mở rộng thêm khoảng 10 điểm giao dịch mới. Từ năm 2007, chi phí khấu hao có tăng lên do ngân hàng vừa mua sắm thêm trụ sở mới (HCMC, Hà Nội), hoàn thiện và đưa vào sử dụng 2 trụ sở mới tại Quảng Ninh, Bắc Ninh và phần mềm quản trị ngân hàng (Flexcube).

Chi phí lương của ngân hàng tăng bình quân từ 30% mỗi năm và chiếm tỷ trọng khoảng trên dưới 40% tổng chi phí hoạt động của ngân hàng. Khoản mục chi phí này tăng vì (i) số lượng nhân sự tăng phục vụ nhu cầu phát triển của ngân hàng và (ii) mức chi cho nhân sự tăng do thị trường tài chính phát triển, nhiều ngân hàng mới ra đời, các ngân hàng đều phát triển nhanh, làm cho chi phí nhân sự của ngành tài chính ngân hàng cũng tăng mạnh, ngân hàng cần phải có mức đãi ngộ phù hợp để có thể thu hút và gìn giữ được nhân sự tốt.

6.2.3 Khấu hao

Khấu hao của tài sản cố định hữu hình và vô hình được tính theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian sử dụng ước tính của tài sản cố định và được tính như sau :

Bảng 24: Thời gian khấu hao ước tính

Chỉ tiêu	Thời gian khấu hao
Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy tính	03 – 05 năm
Phương tiện vận tải	06 – 07 năm
Thiết bị văn phòng	05 – 07 năm
Phần mềm vi tính	03 – 08 năm

6.2.4 Các chỉ tiêu khác.

Bảng 25: Tỷ suất sinh lời qua các năm

Chỉ tiêu	2007	2008	2009	6 tháng đầu năm 2010
Lợi nhuận trước thuế/TTS bình quân	2,62%	2,04%	1,91%	1,03%
Lợi nhuận ròng/TTS bình quân	2,08%	1,49%	1,54%	0,82%
Lợi nhuận ròng/ VĐL bình quân (ROE)	24,38%	14,96%	14,05%	8,06%

Nguồn: HABUBANK

Tổng quan các chỉ số về khả năng lợi nhuận của Ngân hàng vẫn duy trì ở mức cao nhưng có xu hướng giảm dần từ 2007 đến nay. Nguyên nhân :

- Vốn điều lệ của ngân hàng tăng mạnh trong khi tổng tài sản và lợi nhuận tăng chậm hơn. Ví dụ, năm 2007, vốn điều lệ tăng 100% từ 1000 tỷ đồng lên 2000 tỷ đồng, tổng tài sản tăng hơn 100% trong khi lợi nhuận chỉ tăng được hơn 85%.
- Từ năm 2008 đến nay, hệ thống ngân hàng chịu nhiều ảnh hưởng nặng nề từ các biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước nên các ngân hàng phải tập trung vào mục tiêu đảm bảo an toàn hoạt động, giảm tốc độ tăng trưởng cả tổng tài sản và lợi nhuận, trong khi vẫn phải tăng vốn để đảm bảo an toàn hoạt động và tuân thủ theo quy định của NHNN. Năm 2008, tổng tài sản của HABUBANK hầu như không tăng trưởng, trong khi lợi nhuận trước thuế chỉ tăng hơn 4,3%. Năm 2009, tình hình phát triển tốt hơn, tổng tài sản của ngân hàng đã tăng trưởng được gần 24% và thu nhập trước thuế của toàn ngân hàng đã đạt hơn 505 tỷ đồng. 6 tháng đầu năm 2010, lợi nhuận trước thuế toàn ngân hàng đạt 301,5 tỷ đồng.

HABUBANK đã tăng vốn từ 2.800 tỷ đồng lên 3.000 tỷ đồng trong năm 2009. Việc tăng vốn này đã giúp ngân hàng hoạt động với mức an toàn vốn cao hơn, có nguồn vốn bổ sung đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư cho một số dự án trọng điểm và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

6.3 Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Ngân hàng

Năm 2008, năm 2009 và hai quý đầu năm 2010 là thời gian mà các Ngân hàng thương mại nói chung và HABUBANK nói riêng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn. Những khó khăn này bao gồm cả sự tác động của (1) sự biến động thị trường trong nước lẫn những thay đổi của kinh tế thế giới do chịu nhiều ảnh hưởng xấu từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt nguồn từ Mỹ và (2) các chính sách điều hành kinh tế vĩ mô.

Xét trên bình diện thị trường trong nước, các khó khăn mà HABUBANK gặp phải trong quá trình hoạt động bắt nguồn từ một số yếu tố chính là : (1) các doanh nghiệp gặp khó khăn do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế trong nước và quốc tế, lạm phát, biến động tỷ giá tác động xấu đến HABUBANK từ hai hướng (i) doanh nghiệp giảm nhu cầu vốn do thu hẹp qui mô sản xuất và (ii) số doanh nghiệp có thể cấp tín dụng giảm và (2) sự gia tăng cạnh tranh ngành làm tăng chi phí hoạt động dẫn tới lợi nhuận bị thu hẹp.

Song song với những tác động của thị trường, các **Chính sách quản lý vĩ mô** cũng đã có những ảnh hưởng tích cực cũng như tiêu cực tới hoạt động kinh doanh của HABUBANK theo hai hướng sau :

- Để đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính Việt Nam, Ngân hàng nhà nước duy trì các chính sách giám sát tín dụng chặt chẽ kể từ giữa năm 2008. Việc quy định mức lãi suất cơ bản ở mức 8% đã tạo ra sự ổn định về mặt hệ thống đối với nền kinh tế, tuy nhiên điều này cũng khiến các ngân hàng không thể chủ động hoàn toàn trong việc huy động và sử dụng nguồn vốn của mình. Mặt khác, các lĩnh vực nhạy cảm như bất động sản, kinh doanh chứng khoán, kinh doanh ngoại tệ vẫn được Ngân hàng nhà nước giám sát chặt chẽ, khiến cho các thị trường này vẫn chưa có được những thay đổi mang tính tích cực. Qua đó ảnh hưởng tới sự phát triển của các Ngân hàng, trong đó có HABUBANK.
- Mặc dù vẫn duy trì các chính sách tài chính tiền tệ thắt chặt nhưng Chính phủ cũng đã có những chính sách nhằm phục hồi nền kinh tế sau suy thoái. Việc triển khai hai gói kích cầu trị giá hàng nghìn tỷ đồng thông qua hệ thống ngân hàng dưới hình thức hỗ trợ lãi suất cho vay cho các đối tượng doanh nghiệp và cá nhân/hộ gia đình kinh doanh trong các lĩnh vực, ngành nghề theo quy định sẽ là một thuận lợi giúp HABUBANK đẩy mạnh hoạt động cho vay tới khách hàng vốn đã bị sụt giảm đáng kể trong năm 2009.

Như vậy năm 2009 và 6 tháng đầu năm 2010, trong điều kiện của nền kinh tế nói chung và thị trường tài chính – ngân hàng Việt Nam nói riêng thì thách thức mà HABUBANK gặp phải là rất lớn. Tuy nhiên với kinh nghiệm hoạt động trên 20 năm và định hướng phát triển ổn định bền vững, HABUBANK đã và sẽ luôn phát huy tốt các nguồn lực nội tại đồng thời tận dụng được các cơ hội thị trường để vượt qua các khó khăn thách thức, giữ vững niềm tin và phát triển mạnh hơn, bền vững hơn.

6.4 Bảng phân tích SWOT CỦA HABUBANK

ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Là Ngân hàng TMCP đầu tiên ở Việt Nam, có bề dày hoạt động hơn 21 năm, có kinh nghiệm vượt qua những giai đoạn khó khăn của đất nước và của ngành; ▪ Đã xây dựng được mạng lưới khách hàng truyền thống có quan hệ tín dụng lâu dài, khẳng định tiềm lực, uy tín và thương hiệu trên thị trường; ▪ Nhiều năm liên được NHNN và các tổ chức trong và ngoài nước đánh giá phát triển ổn định và bền vững, có chất lượng dịch vụ cao; ▪ Hệ thống công nghệ ngân hàng hiện đại; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quy mô vốn còn khiêm tốn so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường; ▪ Mạng lưới chi nhánh còn hạn chế; ▪ Tăng trưởng số lượng khách hàng còn hạn chế trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt; ▪ Thương hiệu Ngân hàng chưa được phổ biến rộng rãi ngoài các thị trường trọng điểm; ▪ HABUBANK chưa tạo được sự khác biệt đáng kể trong các sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng;

- Hệ thống quản trị rủi ro tiên tiến với kiến thức chuyên gia từ đối tác chiến lược Deutsche Bank, kiểm soát toàn diện các rủi ro trong ngân hàng trên các mảng nguồn vốn, tín dụng, thị trường và hoạt động;
- Cơ cấu tổ chức, nhỏ, gọn nhẹ, giảm thiểu tính quan liêu trong quản lý, phản ứng linh hoạt trước mọi thay đổi của thị trường;
- Đội ngũ nhân lực trẻ, nhiệt huyết, được đào tạo tại các trường uy tín trong và ngoài nước, giàu kinh nghiệm chuyên môn và tận tâm với công việc.
- Quy mô không lớn lại có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động nên HBB có thể dễ dàng vượt qua khi có khủng hoảng và phát triển nhanh sau khủng hoảng.

CƠ HỘI

- Tiềm năng phục hồi của nền kinh tế trong nước và của một số nước trong khu vực cao sau giai đoạn suy thoái quy mô toàn cầu;
- Tăng cường quan hệ gắn bó với các khách hàng truyền thống và mở rộng quan hệ với khách hàng mới nhờ chiến lược chia sẻ khó khăn với khách hàng trong giai đoạn khủng hoảng;
- Thị trường ngân hàng bán lẻ còn nhiều tiềm năng phát triển. Theo báo cáo “Banking System Outlook” của Moody’s 2010, hiện chỉ mới 17% dân số Việt Nam có tài khoản cá nhân;
- Hội nhập kinh tế quốc tế tạo điều kiện cho Ngân hàng tiếp xúc với trình độ công nghệ và kinh nghiệm quản lý hiện đại trên thế giới.
- Có cổ đông chiến lược nước ngoài là Deutsche Bank AG - một ngân hàng tốt có quy mô toàn cầu, nhiều hợp tác kinh doanh chiến lược đang và sẽ tiếp tục được triển khai với DB để tranh thủ thế mạnh về tổ chức

THÁCH THỨC

- Khủng hoảng tài chính toàn cầu chưa chấm dứt trong ngắn hạn, suy thoái kinh tế có thể còn kéo dài, ảnh hưởng không thuận tới đầu ra của nền kinh tế và hoạt động kinh doanh ngành tài chính ngân hàng;
- Hội nhập kinh tế quốc tế đưa đến sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng trong nước với các ngân hàng nước ngoài, đặc biệt trong các mảng dịch vụ ngân hàng tư vấn, cho vay tiêu dùng.
- Xu hướng mua bán - sáp nhập giữa các ngân hàng trong xu thế hội nhập, mở cửa sẽ tạo ra nhanh chóng các ngân hàng có quy mô lớn;
- Sức ép cạnh tranh ngành ngày càng lớn với sự gia tăng của các định chế tài chính trên thị trường.
- Thay đổi trong quy định pháp luật liên quan đến các hoạt động ngân hàng (thông tư 13/2010/TT-NHNN) sẽ dẫn tới làm tăng giá vốn (tăng tỷ lệ an toàn vốn, tăng tỷ lệ rủi ro đối với 1 số lĩnh vực ...) , thu hẹp lợi nhuận

phát triển kinh doanh cấp toàn cầu của DB và hiểu biết & uy tín địa phương của Habubank

của NH, hạn chế chiến lược mở rộng hoạt động kinh doanh;

7 Vị thế của HABUBANK so với các Ngân hàng khác trong ngành

7.1 Vị thế của Ngân hàng trong ngành

Tính đến 30/06/2010, ở Việt Nam có ba (03) NHTMNN, hai (02) ngân hàng chính sách (Ngân hàng Chính sách Xã hội và Ngân hàng Phát triển Việt Nam), ba chín (39) NHTMCP, năm (05) ngân hàng liên doanh, bốn tám (48) chi nhánh ngân hàng nước ngoài, và năm (05) Ngân hàng 100% vốn nước ngoài, mười sáu (16) công ty tài chính và bốn bảy (47) văn phòng đại diện NH nước ngoài mở tại Việt Nam. Số lượng như vậy có thể xem là khá nhiều so với qui mô nền kinh tế Việt Nam. Do vậy sự cạnh tranh của các ngân hàng sẽ rất mạnh, nhất là trong giai đoạn Việt Nam đang hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, với những cam kết mở cửa dần dần lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng.

Thị trường Ngân hàng có sự phân hóa rõ rệt giữa các khối Ngân hàng về quy mô, thị phần, đối tượng khách hàng cũng như chiến lược phát triển. Quy mô tài sản và vốn chủ sở hữu của các Ngân hàng Việt Nam trong những năm qua có sự tăng trưởng đáng ghi nhận tuy nhiên còn nhỏ hơn nhiều so với các Ngân hàng trong cùng khu vực. Khối NHTMNN có quy mô vượt trội tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chậm hơn so với khối NHTMCP.

Xét trong nội bộ hệ thống NHTMCP nói riêng và toàn ngành ngân hàng nói chung, HABUBANK còn khiêm tốn về thị phần hoạt động cũng như quy mô vốn và tài sản. Tuy nhiên, trong nhiều năm qua HABUBANK luôn nằm trong top 10 Ngân hàng TMCP về quy mô và hoạt động hiệu quả nhất, bền vững nhất, luôn được NHNN và các nhà đầu tư đánh giá là hoạt động AN TOÀN – HIỆU QUẢ. Riêng về chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế, HABUBANK luôn nằm trong top 5 Ngân hàng có tỷ suất lợi nhuận cao nhất trong khối.

Xét về tổng thể, có thể đánh giá HABUBANK luôn là Ngân hàng được đánh giá cao trên nhiều phương diện. Cụ thể:

Về nguồn nhân lực

HABUBANK có đội ngũ nhân viên trẻ tuổi, kỹ năng tốt và đầy nhiệt huyết (tuổi bình quân là 28), năng động, sáng tạo, đoàn kết và có mong muốn gắn bó trung thành với HABUBANK.

Đội ngũ Ban Điều Hành và Cán Bộ quản lý tâm huyết đoàn kết và có kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng - tài chính.

Công tác quản trị điều hành có sự nhất trí cao từ HĐQT đến BDH.

Chất lượng dịch vụ thể hiện rõ chiến lược chú trọng khách hàng

Chiến lược chú trọng khách hàng của HABUBANK được thể hiện từ việc thiết kế các quầy giao dịch đến bố trí các phòng ban, hệ thống quy trình công việc đều chú trọng đến việc tạo tiện ích tối

đa cho khách hàng. Các nhân viên HABUBANK đều được đào tạo theo hướng chú trọng khách hàng để phục vụ khách hàng chu đáo tận tình. HABUBANK được đánh giá là Ngân hàng có dịch vụ khách hàng thân thiện và chu đáo nhất.

Ngoài ra, HABUBANK còn được ghi nhận và đánh giá cao bởi các ngân hàng toàn cầu (HSBC, Wachovia, Citibank ...) về chất lượng điện chuẩn luôn đạt từ 98 - 100%.

Bên cạnh đó, cấu trúc tài chính của HABUBANK được đánh giá là vững chắc, có hiệu quả hoạt động cao, phát triển bền vững và ổn định. Đây cũng chính là tiêu chí Ngân hàng được Tạp chí The Banker bình chọn HABUBANK là Ngân hàng xuất sắc Việt nam trong 3 năm liên tiếp (2006, 2007, 2008), vượt lên nhiều đối thủ là các tập đoàn tài chính, các ngân hàng toàn cầu trong nước, khu vực cũng như trên thế giới.

Cơ chế kiểm soát rủi ro

HABUBANK đã thiết lập được hệ thống Kiểm Soát Rủi Ro theo hướng tập trung, do đó từ HĐQT đến BĐH luôn nắm vững và quản trị sát sao các hoạt động kinh doanh của ngân hàng đảm bảo có hướng quản lý chỉ đạo kịp thời phù hợp với xu thế và sự biến động không ngừng của thị trường trong nước và thế giới.

7.2 Triển vọng phát triển của ngành

7.2.1 Định hướng phát triển của ngành

Trong những tháng đầu năm 2010, cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu tiếp tục diễn biến phức tạp và khó nhận định. Tuy nhiên, nhờ nỗ lực của Chính phủ và Ngân hàng Trung ương các nước, tình hình kinh tế thế giới cũng đã xuất hiện những tín hiệu khả quan: tốc độ suy giảm kinh tế đã chậm lại, chỉ số lòng tin của người tiêu dùng ở một số nước đã có dấu hiệu cải thiện.

Ở trong nước, nhờ triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp nhằm chủ động ngăn chặn suy giảm kinh tế, ổn định kinh tế vĩ mô, hạn chế lạm phát, bảo đảm an sinh xã hội theo chủ trương, kế hoạch của Đảng, Quốc hội và Chính phủ, nền kinh tế có nhiều chuyển biến theo hướng tích cực.

Thực hiện các Nghị quyết của Chính phủ, chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, đặc biệt là Nghị quyết số 18/NQ-CP ngày 6/4/2010 về các giải pháp bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô, không để lạm phát cao và đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế 6,5% trong năm 2010, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Chỉ thị số 02/CT-NHNN ngày 07/4/2010 về tổ chức thực hiện chính sách tiền tệ, đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả năm 2010 và Kế hoạch hành động về triển khai thực hiện các giải pháp tiền tệ, tín dụng, ngân hàng tại Nghị quyết 03/NQ-CP ngày 15/01/2010 và Nghị quyết 18/NQ-CP ngày 06/4/2010 của Chính phủ. Ngân hàng Nhà nước đã chỉ đạo các đơn vị trong toàn ngành tập trung triển khai các giải pháp nhằm mục tiêu hàng đầu là đảm bảo an toàn hệ thống, ổn định kinh tế vĩ mô, nâng cao chất lượng phát triển và ngăn chặn lạm phát. Theo đó, để góp phần đạt được mục tiêu đề ra, trong thời gian tới, ngành Ngân hàng sẽ chú trọng các nội dung sau:

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật về hoạt động ngân hàng phù hợp với định hướng, chiến lược phát triển ngành Ngân hàng và lộ trình thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng, trong đó trọng tâm là Luật Ngân hàng Nhà nước (sửa đổi), Luật các tổ chức tín dụng (sửa đổi) sửa đổi đã được Quốc hội thông qua
- Tiếp tục điều hành các công cụ chính sách tiền tệ theo hướng chủ động, linh hoạt, nói lỏng một cách thận trọng, phù hợp với chủ trương kích cầu để ngăn chặn suy giảm kinh tế, chủ động kiểm soát lạm phát, tỷ giá và lãi suất.
- Tập trung chỉ đạo các tổ chức tín dụng triển khai có hiệu quả việc tăng trưởng tín dụng trên cơ sở kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng; mở rộng tín dụng theo hướng tập trung vốn cho các nhu cầu vay vốn để sản xuất – kinh doanh, cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, khu vực nông thôn và các dự án lớn, trọng điểm của Nhà nước; kiểm soát chặt chẽ cho vay kinh doanh bất động sản, chứng khoán, tiêu dùng.
- Hoàn thiện bộ máy, tổ chức của Cơ quan Thanh tra, giám sát Ngân hàng và hoàn thành việc bố trí, sắp xếp cán bộ làm công tác thanh tra, giám sát trong toàn hệ thống Ngân hàng Nhà nước. Tập trung kiểm tra, thanh tra đối với 3 nội dung trọng tâm: việc chấp hành các quy định về quản lý ngoại hối, thực hiện cơ chế hỗ trợ lãi suất, an toàn hoạt động của tổ chức tín dụng; xử lý nghiêm các sai phạm phát hiện qua kiểm tra, thanh tra.
- Đẩy nhanh tiến độ triển khai các Đề án thành phần thuộc Đề án thanh toán không dùng tiền mặt. Tiếp tục triển khai kế hoạch ứng dụng và phát triển công nghệ Ngân hàng
- Tăng cường hợp tác quốc tế để tranh thủ tiếp cận tối đa các nguồn vay từ các tổ chức tài chính quốc tế như: WB, ADB, JBIC...
- Triển khai nhiều giải pháp về điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối nhằm bình ổn thị trường ngoại tệ, thị trường vàng.
- Hoàn thiện việc cung cấp thông tin chính thức về tiền tệ và hoạt động ngân hàng trên các phương tiện thông tin đại chúng.

7.2.2 Xu hướng phát triển của ngành

Trên cơ sở định hướng chủ chương phát triển ngành của Nhà nước, dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam hiện nay được đánh giá có tốc độ và quy mô phát triển tốt, thúc đẩy chu chuyển vốn trong xã hội và thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Tuy kinh tế toàn cầu đang khủng hoảng nhưng theo đánh giá chung, ngành ngân hàng Việt Nam bị ảnh hưởng không nhiều. Thay vào đó, nguy cơ các ngân hàng trong nước bị cạnh tranh ngay trên sân nhà rất lớn bởi đây sẽ là lĩnh vực được mở cửa dần theo cam kết gia nhập WTO. Tính đến nay, đã có 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài được cấp phép thành lập tại Việt Nam. Theo thống kê của Ngân Hàng Nhà Nước, hiện Việt Nam có khoảng 17 triệu tài khoản/thẻ giao dịch. Đây là con số rất nhỏ so với một thị trường 86 triệu dân. Chính vì thế, các ngân hàng nước ngoài như ANZ, Citibank, HSBC, Standard Chartered... đang tập trung rất mạnh vào việc phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại thị trường Việt Nam. Xét về khả năng cạnh tranh của các Ngân hàng trong nước, có thể thấy rằng, số lượng các Ngân hàng đã và đang gia tăng mạnh, tuy nhiên số các ngân hàng có tiềm lực thực sự thì chưa phải là nhiều, khả năng cạnh tranh còn yếu.

Trong điều kiện đó, các NHTM Việt Nam nói chung và HABUBANK nói riêng cũng đang tìm cho mình những hướng đi phù hợp, trụ vững và khẳng định vị trí trên thị trường tài chính Việt Nam. Với HABUBANK, đó là sự khẳng định về chất lượng dịch vụ, là chiến lược tập trung vào khách hàng, tất cả là để phục vụ lợi ích cao nhất của khách hàng trên cơ sở dung hoà với lợi ích của Ngân hàng, với phương châm “Giá trị tích lũy niềm tin”.

Về cơ bản, xét trong môi trường kinh tế tổng thể song hành cả những cơ hội và thách thức có thể thấy ba xu hướng phát triển quan trọng của ngành Ngân hàng trong giai đoạn tới như sau:

Thứ nhất, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại. Các ngân hàng trong nước đang nhanh chóng nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm mở rộng thị phần bởi các ngân hàng nước ngoài với tiềm lực về hạ tầng công nghệ, trình độ quản lý, đang nhắm đến thị trường là các doanh nghiệp nhỏ, cá nhân thu nhập cao vì đây là một thị trường đầy tiềm năng.

Thứ hai, quản trị rủi ro để tránh khủng hoảng. Tuy chưa bị ảnh hưởng nhiều nhưng sự sụp đổ của một số ngân hàng lớn trên thế giới thời gian gần đây đã để lại những bài học lớn về quản lý rủi ro trong khủng hoảng. Quản lý rủi ro cũng là một trong những yếu tố mà các ngân hàng khi mở rộng dịch vụ bán lẻ không thể bỏ qua. Sau khi đã đầu tư cho hệ thống ngân hàng lõi (core banking), giai đoạn hiện nay, các Ngân hàng đang bắt đầu đầu tư cho các dự án hỗ trợ quản lý rủi ro.

Thứ ba, đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh. Các Ngân hàng hiện đang có xu hướng mở rộng phạm vi hoạt động sang nhiều lĩnh vực thông qua các hình thức thành lập nhiều công ty con vệ tinh hoặc thành lập những công ty liên doanh liên kết. Dễ dàng nhận thấy, các Ngân hàng lớn tại Việt Nam hiện nay không chỉ kinh doanh các loại hình sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống mà đã bắt đầu lấn sân sang cả thị trường bảo hiểm, chứng khoán, vàng, bất động sản... Đây chính là cách thức hiệu quả nhất giúp các Ngân hàng dần trải được rủi ro và phát triển theo xu hướng trở thành các tập đoàn lớn.

Qua phân tích và đánh giá định hướng và xu thế phát triển của ngành, có thể thấy rằng triển vọng phát triển của ngành trong những năm tới còn rất lớn, tuy nhiên các yếu tố cạnh tranh cũng sẽ ngày càng khốc liệt khi thị trường không chỉ dành riêng cho các tổ chức trong nước mà sẽ có sự góp mặt của các định chế tài chính lớn mạnh nước ngoài khi khu vực Ngân hàng - Tài chính đang trong quá trình mở cửa. Ngoài ra, Ngân hàng Nhà nước cũng sẽ áp dụng các chính sách tăng cường kiểm soát hoạt động cho vay và các điều kiện đảm bảo an toàn của các NHTM. Điều đó đòi hỏi hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói chung và NHTMCP Nhà Hà Nội nói riêng, cần có những chiến lược phát triển phù hợp và kịp thời, đảm bảo bắt kịp xu thế, sáng tạo, linh hoạt, an toàn và bền vững trong môi trường kinh doanh thay đổi.

7.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của HABUBANK

Với định hướng không ngừng mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp, hướng tới trở thành một trong những ngân hàng đầu ngành về chất lượng dịch vụ, phát triển ổn định và bền vững, rút ngắn khoảng cách về quy mô với các NHTM cổ phần khác cũng như các NHTMNN, HABUBANK đã nỗ lực xây dựng kế hoạch phát triển và đã thu được kết quả kinh doanh rất khả quan. Năm 2009, HABUBANK đã hoàn thành 100% kế hoạch tăng trưởng của cả năm 2009 về một số chỉ tiêu chính, trong đó Tổng tài sản (vượt 10%), tổng huy động (vượt 20%),

vốn điều lệ tăng lên 3.000 tỷ đồng theo đúng lộ trình tăng vốn cam kết. 6 tháng đầu năm 2010, ngân hàng tiếp tục hoạt động hiệu quả, lợi nhuận đạt 301 tỷ đồng và đến tháng 8/2010, Ngân hàng hoàn thành việc phát hành 1050 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi, chuẩn bị cho lộ trình tăng vốn theo quy định của NHNN.

HABUBANK là Ngân hàng đi tiên phong trên thị trường trong việc triển khai dịch vụ bán lẻ cho nhóm khách hàng cá nhân cao cấp với các sản phẩm nhiều tiện ích của Dịch vụ tư vấn cá nhân (Wealth Advisory) một cách quy mô, bài bản và chuyên nghiệp, nhằm đưa tới cho các khách hàng cá nhân những giải pháp tài chính và các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng phù hợp nhất với nhu cầu của khách hàng.

Bên cạnh yếu tố tăng trưởng, HABUBANK cũng rất chú trọng đến vấn đề ổn định, an toàn và hiệu quả trong hoạt động. Ngân hàng đang hướng dần công tác quản trị và điều hành theo các chuẩn mực quốc tế đồng thời nâng cao hiệu quả quản lý và hoạt động của Ngân hàng thông qua hệ thống hạ tầng cơ sở và công nghệ thông tin hiện đại. HABUBANK cơ bản hoàn thành các dự án chuyển giao kiến thức với đối tác chiến lược Deutsche Bank (một trong những ngân hàng dẫn đầu thế giới về việc xây dựng hệ thống quản trị rủi ro) nhằm hoàn thiện cơ cấu quản trị rủi ro cho toàn Ngân hàng và đang triển khai các dự án hợp tác kinh doanh trong khuôn khổ hợp đồng đã ký kết giữa hai bên nhằm mang tới khách hàng các sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Như vậy, các định hướng và chiến lược kinh doanh của ngân hàng hoàn toàn phù hợp với định hướng của toàn ngành ngân hàng, sẵn sàng cho thời kỳ hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

8 Chính sách đối với người lao động

Với tốc độ phát triển hoạt động của Ngân hàng và sự cạnh tranh ngày càng cao trên thị trường lao động, công tác phát triển nguồn nhân lực giữ một vai trò then chốt trong những thành công của Ngân hàng. Tính đến thời điểm 30/06/2010, tổng số nhân viên của Ngân hàng là 1.275 người. Đội ngũ nhân sự của HABUBANK hàng năm được tiếp tục bổ sung chủ yếu từ các trường Đại học chuyên ngành tài chính, ngân hàng, quản trị kinh doanh trong và ngoài nước. Nguồn nhân lực HABUBANK được đánh giá là có đào tạo căn bản, tính chuyên nghiệp cao và giàu kinh nghiệm, trên 80% có trình độ đại học và cao học.

Không chỉ cố gắng gìn giữ nguồn nhân lực đang có bằng cách không ngừng sáng tạo và ứng dụng các chính sách hiệu quả nhất, không ngừng tạo ra và nâng cao cơ hội phát triển nghề nghiệp một cách công bằng nhất dựa trên năng lực và kết quả công việc, HABUBANK còn hết sức chú trọng thu hút và xây dựng nguồn nhân lực mới. “Trăm nghe không bằng một thấy, trăm thấy không bằng một làm” luôn là phương châm quản trị nhân sự của HABUBANK. Làm nhiều hơn nói và hứa, lắng nghe để hiểu và chia sẻ, chăm sóc nguồn nhân lực từ khi họ chưa đòi hỏi là quyết tâm của Ban lãnh đạo Ngân hàng, thấm nhuần đến các quản lý sơ, trung và cao cấp. Xây dựng tinh thần làm việc tập thể rất được chú trọng với hiểu biết sâu sắc rằng trong môi trường kinh doanh ngân hàng thương mại, để có thể đạt được kết quả kinh doanh tốt, sự tin tưởng, phối hợp và hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau là những yếu tố hết sức quan trọng.

Trên cơ sở đó, Ban lãnh đạo Ngân hàng đề ra các chính sách phát triển nguồn nhân lực rất phù hợp, hiệu quả và cạnh tranh.

8.1 Đội ngũ nhân lực đến thời điểm 30/6/2010

Tại thời điểm cuối quý II, Habubank có tổng cộng 1.275 cán bộ công nhân viên trên toàn hệ thống. Chi tiết phân theo cấp bậc, chức vụ, trình độ như sau :

Bảng 26: Thống kê nhân sự đến 30/6/2010

STT	Vị trí	Số lượng	Trên ĐH		Đại học		Cao đẳng	Trung cấp	Khác
			VN	NN	VN	NN			
1	Cán bộ Quản lý (tính từ quản lý sơ cấp)	227	14	9	169	3	9	12	11
2	Nhân viên	1.048	10	6	719	9	64	100	140
	Tổng	1.275	24	15	888	12	73	112	151
			39		900				
	Tỷ lệ	100%	3,1%		70,6%		5,7%	8,8%	11,8%

Nguồn : HABUBANK

8.2 Chính sách đào tạo

Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là công tác được ưu tiên hàng đầu của HABUBANK. Các cán bộ công nhân viên đều được tham gia các chương trình đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ chuyên môn phù hợp với chức năng công việc nhằm thực hiện tốt các dịch vụ đa dạng của Ngân hàng và chuẩn bị cho những công việc có trách nhiệm cao hơn. Bình quân một năm HABUBANK tổ chức hơn 60 khoá đào tạo bao gồm cả đào tạo nội bộ và đào tạo thuê ngoài, đảm bảo mỗi nhân viên có thể trở thành một chuyên gia tư vấn cho khách hàng. Tính riêng năm 2008, số lượt trung bình một cán bộ được tham gia đào tạo 1 năm là 1.71 lượt/năm. Năm 2009, Habubank đã thành lập Trung tâm đào tạo và đã tổ chức 58 khoá đào tạo, cử 1.157 lượt cán bộ tham gia các khoá đào tạo. Để đáp ứng nhu cầu đào tạo ngày càng tăng, từ các cán bộ quản lý của mình HABUBANK đã xây dựng được đội ngũ giảng viên nội bộ chuyên trách thực hiện đào tạo các mảng nghiệp vụ ngân hàng và phối hợp với đối tác đào tạo để thực hiện hiệu quả các khoá học.

Bên cạnh đó, Ngân hàng có chính sách khuyến khích phong trào tự học tập - tự rèn luyện, đồng thời với việc chọn cử một số cán bộ và chuyên viên đi hội thảo, tu nghiệp ở nước ngoài. Phần đầu xây dựng một đội ngũ cán bộ quản lý và lực lượng nhân viên các cấp của Ngân hàng đạt kiến thức - kỹ năng - phẩm chất chuẩn, đồng thời phải thích ứng với môi trường công nghệ cao, phải có tư duy phân tích và thích ứng nhanh với môi trường kinh doanh thay đổi.

8.3 Chính sách lương, thưởng, trợ cấp

Thu nhập bình quân của mỗi nhân viên HABUBANK năm 2007, 2008, 2009 là hơn 8 triệu đồng/tháng. Đầu năm 2010, Habubank đã đồng loạt điều chỉnh lương cho toàn bộ cán bộ công nhân viên Ngân hàng nhằm giữ gìn và thu hút nguồn nhân lực có kỹ năng cao cho Ngân hàng

Định kỳ sáu (06) tháng một lần, căn cứ vào kết quả kinh doanh đạt được, nhân viên HABUBANK sẽ được xét hưởng lương kinh doanh theo Quy chế tiền lương HABUBANK. Ngoài ra HABUBANK còn có chương trình Tiết kiệm Bình an, nhằm tăng thêm thu nhập cho cán bộ nhân viên khi về hưu và khuyến khích nhân viên gắn bó lâu dài với ngân hàng. Nhân viên HABUBANK

cũng được hưởng chế độ khám sức khỏe định kỳ hàng năm một lần và được tiêm phòng viêm gan B, phòng cúm miễn phí.

Tất cả nhân viên chính thức của HABUBANK đều được hưởng các trợ cấp xã hội phù hợp với Luật Lao động. Bên cạnh đó, nhân viên của Ngân hàng còn nhận được các phụ cấp theo chế độ như phụ cấp độc hại, phụ cấp chuyên môn, v.v...

8.4 Chế độ khen thưởng

Hàng năm HABUBANK thực hiện tuyên dương khen thưởng cho những cá nhân/đơn vị hoàn thành kế hoạch được giao, khen thưởng cho những sáng kiến cá nhân giúp ích cho hoạt động kinh doanh của HABUBANK như sáng kiến cải tiến, rút ngắn quy trình làm việc, mở rộng mạng lưới hoặc có hành vi đạo đức tốt (trả lại tiền thừa cho khách...).

Ngoài ra, với tinh thần cẩn trọng và tận tâm với khách hàng, các nhân viên HABUBANK không chỉ nhận được những danh hiệu khen thưởng xuất sắc trong đơn vị, có những nhân viên ưu tú đã được nhận bằng khen của Ban chấp hành Công đoàn Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội ngân hàng.

8.5 Sinh hoạt đoàn thể và các các chính sách khác

Tại HABUBANK, các tổ chức như công đoàn, chi bộ Đảng, đoàn thanh niên và các tổ chức xã hội được tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật. HABUBANK thường xuyên tổ chức các hoạt động sinh hoạt đoàn thể, phát động các phong trào thi đua tích cực trong Ngân hàng nhằm tạo không khí vui tươi, thân thiện cho nhân viên. Hàng năm, Ngân hàng đều tổ chức ngày hội HABUBANK, tổ chức đi nghỉ mát cho cán bộ công nhân viên và gia đình. Đây là dịp mọi người cùng gặp gỡ, vui chơi, cùng làm quen, quan tâm tới nhau để hợp tác cùng nhau tốt hơn trong công việc.

Đồng thời HABUBANK cũng đặc biệt chú trọng tổ chức các hoạt động hướng về cộng đồng, cứu trợ xã hội, từ thiện, ..., thông qua đó xây dựng tinh thần hỗ trợ đùm bọc trong tập thể nhân viên HABUBANK cũng như giữa HABUBANK với toàn xã hội. Cụ thể, hàng năm các nhân viên HABUBANK đều tham gia ủng hộ đồng bào lũ lụt, ủng hộ người nghèo, người tàn tật, nạn nhân chất độc màu da cam, tham gia quỹ đền ơn đáp nghĩa, xây dựng thư viện cho trường học tại Sóc Sơn, Hà Nội, tặng quà tết cho các gia đình khó khăn, người cao tuổi, tài trợ mổ tim cho con em gia đình nghèo...

9 Chính sách cổ tức

HDQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình ĐHĐCĐ. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Ngân hàng thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Phương án phân phối lợi nhuận cần đảm bảo tích lũy các nguồn lực cần thiết để thực hiện kế hoạch, định hướng kinh doanh và chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong dài hạn, từ đó đưa ra tỷ lệ chia cổ tức hợp lý.

Mức cổ tức trong các năm qua

Bảng 27: Lịch sử trả cổ tức 2005 - 2009

Năm	CỔ TỨC		
	Bằng tiền mặt (% trên mệnh giá)	Bằng thưởng cổ phiếu (% trên số lượng)	Tổng cộng
2005	25%	-	25%
2006	20%	-	20%
2007	20%	40%	60%
2008	20%	40%	60%
2009	10%	2,321%	12,321%

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005, 2006, 2007, 2008 và 2009 của HABUBANK.

Kết thúc 6 tháng đầu năm 2010, Habubank đã thực hiện việc tạm ứng cổ tức đợt I năm 2010 cho các cổ đông với mức 6%.

Việc chi trả cổ tức thông thường được thực hiện định kỳ 2 lần/năm vào tháng 7 của năm hiện hành (căn cứ theo kết quả kinh doanh sáu tháng đầu năm) và quý I của năm kế tiếp (sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê chuẩn tỷ lệ cổ tức của năm). Trong dài hạn, khi nhu cầu tích lũy phục vụ cho tăng trưởng và nâng cao sức cạnh tranh ngày càng lớn, Ngân hàng dự kiến tận dụng tối đa nguồn lợi nhuận để lại nhằm tái đầu tư. Mức cổ tức bằng tiền mặt có thể thấp hoặc Ngân hàng không thực hiện chi trả cổ tức bằng tiền mặt, nhưng nhà đầu tư có thể nhận được giá trị tích lũy của những khoản đầu tư này trong sự tăng trưởng trị giá cổ phiếu trên thị trường.

10 Tình hình hoạt động tài chính

Bảng 28: Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	30/06/2010
1. Quy mô vốn				
Vốn điều lệ	2.000.000	2.800.000	3.000.000	3.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	818.455	18.455	1.455	1.455
Vốn chủ sở hữu	3.179.345	2.992.761	3.251.899	3.488.495
Tổng tài sản	23.518.684	23.606.717	29.240.379	29.580.762
2. Kết quả hoạt động kinh doanh				
Nguồn vốn huy động	19.970.336	19.961.017	25.468.376	25.469.863
Dư nợ cho vay	9.419.378	10.515.947	13.358.410	15.500.044
Lợi nhuận sau thuế	365.632	352.167	407.547	241.698
3. Hệ số Hiệu quả sử dụng vốn				
Tỷ lệ LN sau thuế/VĐL bình quân	24,38%	14,96%	14,05%	8,06%

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	30/06/2010
Tỷ lệ LN sau thuế/TTS bình quân	2,08%	1,49%	1,54%	0,82%
4. Hệ số An toàn vốn				
Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn/tổng số dư bảo lãnh		-	-	
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ (%)	1,84%	2,84%	2,24%	2,72%
5. Hệ số thanh khoản				
Tỷ lệ an toàn vốn (CAR)	20,89%	21,37%	14,90%	13,98%
Khả năng thanh toán ngay	1,6	1,11	3,38	2,32

Nguồn: HABUBANK

Ghi chú:

Nợ quá hạn và nợ xấu được phân loại theo quy định tại Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001, Quyết định 493/2005/NHNN ngày 22/4/2005 và Quyết định 18/2006/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

Nợ khó đòi (nợ xấu): là tổng dư nợ thuộc các nhóm từ nhóm 3 đến 5 theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005.

Kết quả xếp loại hoạt động của Ngân hàng qua các năm.

Căn cứ Quy chế xếp loại các tổ chức tín dụng của NHNN^(**), HABUBANK đã được khẳng định là một ngân hàng tăng trưởng bền vững và có tình hình tài chính lành mạnh trong suốt nhiều năm qua. HABUBANK được Ngân hàng nhà nước Việt Nam xếp loại A trong 9 năm liên tục.

Bảng 29: Kết quả xếp loại ngân hàng

Chỉ tiêu	Điểm tối đa	Điểm tự đánh giá					
		2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Vốn tự có	15	15	15	15	15	15	15
2. Chất lượng hoạt động	35	35	35	35	35	35	35
<i>a. Chất lượng tín dụng</i>	25	25	25	25	20	20	20
<i>b. Chất lượng bảo lãnh</i>	5	5	5	5	5	5	5
<i>c. Cơ cấu tài sản có nội bảng</i>	5	5	5	5	5	5	5
<i>d. Chất lượng các khoản đư</i>	-	-	-	-	5	5	5
3. Quản trị, kiểm soát, điều hành	15	15	15	15	15	15	15
4. Kết quả kinh doanh	20	18	15	15	17	15	14
5. Khả năng thanh toán	15	15	15	15	15	15	15
<i>a. Khả năng thanh toán ngay</i>	9	9	9	9	12	12	12
<i>b. Khả năng thanh toán chung</i>	6	6	6	6	3	3	3
Tổng cộng	100	98	95	95	97	95	94
Xếp loại		A	A	A	A	(*)	(*)

(*) Chưa xếp loại

(**) Ban hành kèm theo quyết định số 400/2004/QĐ-NHNN ngày 16/4/2004 của Thống đốc NHNN dùng năm tiêu chí sau để đánh giá ngân hàng: (1) Vốn tự có, (2) Chất lượng hoạt động, (3) Công tác quản trị, kiểm soát, điều hành, (4) Kết quả kinh doanh, (5) Khả năng thanh khoản.

11 Danh sách Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát của Ngân hàng

11.1 Hội đồng quản trị

- Ông Nguyễn Văn Bảng - Chủ tịch HĐQT

Họ và tên: Nguyễn Văn Bảng
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 14/08/1950
Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Phù Linh, Sóc Sơn, Hà Nội
Địa chỉ thường trú: B7 - Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: (84-4) 38460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Tốt nghiệp Học viện Quân sự
Quá trình công tác:

- 1967 - 1987: Phục vụ trong Quân đội
- 1987 - 1991: Giám đốc điều hành Liên hiệp khoa học sản xuất - xuất nhập khẩu - Viện Khoa học Việt Nam
- 1992 - 1994: Giám đốc điều hành, Sáng lập viên Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển công nghệ MEFRIMEX
- 1995 - nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Chủ tịch Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: 14.990.000 cổ phần (chiếm 4,9% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Con: Nguyễn Thị Thanh Bình
Số cổ phần nắm giữ: 11.064 cổ phần, chiếm 0,001% vốn điều lệ
- Con: Nguyễn Thị Thuý An
Số cổ phần nắm giữ: 200.965 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ

- Con: Nguyễn Tuấn Phong
Số cổ phần nắm giữ: 1.000.000 cổ phần, chiếm 0,33% vốn điều lệ
- Vợ: Vương Thị Vân
Số cổ phần nắm giữ: 14.995.000 cổ phần, chiếm 4,9% vốn điều lệ
- Anh: Dương Văn Nguyên
Số cổ phần nắm giữ: 214.474 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
- Chị: Nguyễn Thị Nguyệt
Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0,000% vốn điều lệ
- Em: Nguyễn Thị Minh Hằng
Số cổ phần nắm giữ: 16.610 cổ phần, chiếm 0,001% vốn điều lệ

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có)

• **Bà Bùi Thị Mai - Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị**

Họ và tên: Bùi Thị Mai
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 08/01/1962
Nơi sinh: Hải Dương
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Thượng Vũ, Kim Môn, Hải Dương
Địa chỉ thường trú: Số A2 C081 Đôn Nguyên 3, Khu nhà ở 15-17 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: 04.8460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán – Thạc sỹ quản trị kinh doanh, Đại học Quốc gia Hà Nội

Quá trình công tác:

- 1984 - 1988: Chuyên viên Vụ Ngân sách Nhà nước, Bộ Tài chính
- 1988 - 1990: Chuyên viên Vụ KH-TH, Viện Khoa học Việt Nam
- 1990 - 1992: Kế toán trưởng Liên hiệp KHSXXNK Cơ điện lạnh, Viện Khoa học Việt Nam

- 1992 - 1995: Kê toán trưởng Trung tâm phát triển công nghệ cao, Viện Khoa học Việt Nam
- 1995 - 1999: Kê toán trưởng Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 1999 - 2002: Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2002 - nay: Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 03/2008 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác :Không có

Số cổ phần nắm giữ: 246.970 cổ phần (chiếm 0,08% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Con: Nguyễn Quý Linh

Số cổ phần nắm giữ: 62.865 cổ phần, chiếm 0,02% vốn điều lệ

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

• Ông Nguyễn Tuấn Minh - Ủy viên HĐQT

Họ và tên: Nguyễn Tuấn Minh

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 09/10/1967

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Vũ Yên, Thanh Ba, Phú Thọ

Địa chỉ thường trú: 57 Ngõ Thái Hà, Phường Thái Hà, Hà Nội

Số điện thoại cơ quan: 04.8460 135

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Học viện Quan hệ Quốc tế, Cử Nhân Luật, Luật sư.

Quá trình công tác:

- 1990-1994 Trưởng phòng hợp tác quốc tế, tư vấn- đầu tư Trung Tâm Phát triển Công Nghệ Cao, Viện Khoa học Việt Nam

- 1994 -1998: Thư ký HĐQT, Công ty liên doanh S.A.S-CTAMAD Hà Nội, chủ sở hữu khách sạn Melia Hà nội
- 1998 – 08/2007: Giám đốc quốc gia, phụ trách chi nhánh Hà Nội và chi nhánh Hồ Chí Minh, chuyên gia tư vấn, Luật sư cao cấp, Công ty Luật Tilleke & Gibbins (Hoa kỳ).
- 08/2007 – nay: Phó Tổng giám đốc, Luật sư Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 08/2008- nay: Chủ tịch Công ty Chứng khoán Ngân hàng TMCP Nhà HN
- 03/2005- nay Thành viên đoàn luật sư Hà Nội
- 1995- nay Ủy viên Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Nhà Hà nội
Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (nhiệm kỳ ‘95- ‘96; ‘97- ‘99, 2000-2002)
- 2003-2007 Thành viên Ban kiểm soát Công ty CK Hồ Chí Minh

Chức vụ hiện nay:

- Ủy viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội.
- Chủ tịch Công ty Chứng khoán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- Luật sư, thành viên Đoàn Luật sư Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: Không có

Số cổ phần nắm giữ: 148.234 Cổ phần (chiếm 0,049% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có)

- **Bà Dương Thị Thu Hà - Ủy viên HĐQT**

Họ và tên: Dương Thị Thu Hà
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 08/12/1974
Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Nội
Địa chỉ thường trú: B7, Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội

Số điện thoại cơ quan: (84-4) 38460 135

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử Nhân Luật, Cử Nhân Thương Mại tại Đại học Tổng hợp Melbourne, Australia

Quá trình công tác:

- 2001 - nay: Ủy viên thường trực HĐQT Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội kiêm Trợ lý Chủ tịch Hội đồng Quản trị
- 8/2006 – 7/2009 Chủ tịch Công ty Chứng khoán Habubank

Chức vụ hiện nay: Ủy viên thường trực HĐQT Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác : Tổng giám đốc, Cty Cp Đầu tư & Du lịch Cam Lập

Số cổ phần nắm giữ: 806.394 cổ phần (chiếm 0,27% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

- **Bố:** Dương Văn Nguyên
Số cổ phần nắm giữ: 214.474 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
- **Mẹ:** Phạm Thị Đức
Số cổ phần nắm giữ: 450 cổ phần, chiếm 0,0002% vốn điều lệ
- **Em:** Dương Thu Hiền
Số cổ phần nắm giữ: 535.897 cổ phần, chiếm 0,18% vốn điều lệ

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

• **Ông Đỗ Trọng Thắng - Ủy viên HĐQT**

Họ và tên: Đỗ Trọng Thắng

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 14/03/1960

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tân Minh, Sóc Sơn, Hà Nội

Địa chỉ thường trú: 68 Trần Hưng Đạo, Hà Nội

Số điện thoại cơ quan: 04.8460 135

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Quản lý Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1983 - 1985: Chuyên viên kinh tế, tại Sóc Sơn, Hà Nội
- 1985- 1987: Nhập ngũ tại F365
- 1987-1990 Chuyên viên kinh tế, tại Sóc Sơn, Hà Nội
- 1990 - 1996: Chuyên viên Kinh tế, Trung tâm KH&CN Quốc Gia, Viện Khoa học Việt Nam
- 1997 - 2001: Giám đốc Tài chính và Kinh doanh Công ty Đầu tư & Phát triển Công nghệ
- 2002 - nay: Ủy viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Ủy viên HĐQT Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác : Không có

Số cổ phần nắm giữ: 177.937 cổ phần (chiếm 0,06% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Vợ: Nguyễn Thị Minh Hằng
Số cổ phần nắm giữ: 16.610 cổ phần, chiếm 0,005% vốn điều lệ
- Con: Đỗ Minh Trang
Số cổ phần nắm giữ: 35.280 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ
- Con: Đỗ Minh Huyền
Số cổ phần nắm giữ: 36.853 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

- **Ông Joseph Paul Longo - Ủy viên HĐQT**

Ông Joseph Paul Longo được bổ nhiệm bởi Deutsche Bank, với tư cách là cổ đông của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Nhà Hà Nội (HABUBANK), làm đại diện theo uỷ quyền của Deutsche Bank tại HABUBANK. Deutsche Bank có địa chỉ trụ sở đăng ký tại Theodor-Heuss-Allee 70, 60486 Frankfurt am Main, Đức.

Họ và tên: Joseph Paul Longo
Họ tên thường dùng: Joseph . P. Longo
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 18/09/1959
Nơi sinh: Úc
Quốc tịch: Úc
Quê quán: Úc
Địa chỉ thường trú: Tầng 3, Cheung Kong Center, 2 Queen's Road Central, Đặc khu hành chính Hồng Kông, Cộng Hoà Nhân dân Trung Hoa
Số điện thoại cơ quan: (84-4) 38460 135
Trình độ chuyên môn:
- Thạc sỹ Luật Yale University
- Cử Nhân Luật (hạng ưu) University of Western Australia
- Cử Nhân Triết Lý Về Pháp Lý (hạng ưu) University of Western Australia

Quá trình công tác:

- * Từ tháng 6/2002 đến nay: Cố Vấn Trưởng Về Pháp Lý, Châu Á tại Deutsche Bank AG
- * Từ tháng 5/2001 đến tháng 5/2002: Freehills (Solicitors), Sydney, Úc
- * Từ tháng 9/1996 đến tháng 4/2001: Giám Đốc Quốc Gia, Phòng Đảm Bảo Tuân Thủ
Có thời gian được bổ nhiệm làm
- Quyền Thành Viên Ủy Ban
- Quyền Chủ Tịch Ủy Ban Ủy Ban Đầu Tư và Chứng Khoán Úc (ASIC), Sydney, Úc
- * Từ tháng 2/1995 đến tháng 8/1996: Chuyên Gia Tư Vấn Tranh Tụng tại Ủy Ban Chứng Khoán Úc (ASC), Perth, Úc
- * Từ tháng 2/1988 đến tháng 1/1995: Thành Viên Hợp Danh chuyên về tranh tụng (từ tháng 7 năm 1988)
Parker & Parker
(nay là Freehills) Solicitors, Perth, Úc

- * Từ tháng 10/1986
đến tháng 12/1987
Luật Sư Cộng Sự về mảng doanh nghiệp, Ban Tài Chính và Cho Vay Vốn Công Ty
Skadden Arps Slate Meagher & Flom,
Attorneys,
New York, Hoa Kỳ

- * Từ tháng 8/1985
đến tháng 9/1986
Luật Sư Cộng Sự về mảng doanh nghiệp
Parker Chapin Flattau & Klimpl
(nay là Jenkins & Gilchrist Parker Chapin LLP),
Attorneys,
New York, Hoa Kỳ

- * Từ tháng 1/1982
đến tháng 4/1984
Luật sư tư vấn
Parker & Parker
(nay là Freehills) Solicitors,
Perth, Úc

Chức vụ hiện nay:

- Cố Vấn Trưởng Về Pháp Lý, Châu Á (ngoại trừ Nhật Bản), của Deutsche Bank AG
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Thành Viên của Ủy Ban Niêm Yết Chứng Khoán của Ban Quản Trị Chính và Thị Trường Doanh Nghiệp Phát Triển của Sở Giao Dịch Chứng Khoán Hồng Kông
- Ủy viên HĐQT Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội.

Số cổ phần nắm giữ: -

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan: Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

11.2 Ban Điều hành:

- **Bà Bùi Thị Mai - Tổng Giám Đốc**
Như phần 11.1
- **Ông Đỗ Trọng Thắng - Phó Tổng Giám Đốc**
Như phần 11.1
- **Ông Nguyễn Tuấn Minh - Phó Tổng Giám Đốc**
Như phần 11.1

• Bà Nguyễn Thị Kim Oanh - Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Nguyễn Thị Kim Oanh
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 18/03/1963
Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Tây
Địa chỉ thường trú: Ngõ 583, Đường Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: (84-4).38460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Học Viện Ngân hàng
Quá trình công tác:

- 1982 - 1988: Đi lao động tại Tiệp Khắc
- 8/1989 - 6/1999: Kế toán viên Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 6/1999 – 5/2001: Phụ trách phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 5/2001 – 6/2003: Trưởng phòng Kiểm toán Nội bộ Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 6/2003 - nay: Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: không có

Số cổ phần nắm giữ: -
Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)
Số cổ phần của những người có liên quan:
Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có)

• Bà Lê Thu Hương - Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Lê Thu Hương
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 06/09/1971

Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Quảng Trị
Địa chỉ thường trú: Số 5, Thuốc Bắc, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: (84-4).38460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quan hệ Quốc tế Matxcova
Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1995 - 2001: Trưởng phòng Đầu tư nước ngoài kiêm Trợ lý Chủ tịch HĐQT Công ty Đầu tư & Phát triển Công nghệ
- 2001 - 2003: Trưởng phòng Tín dụng - Đầu tư, Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2003 – 2004: Giám đốc chi nhánh TP Hồ Chí Minh – Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2004 – 2008: Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội kiêm Giám đốc Chi nhánh TP Hồ chí Minh
- 2008 – nay: Phó Tổng Giám đốc phụ trách khu vực phía Nam

Chức vụ hiện nay:

- Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: không có

Số cổ phần nắm giữ: 120.836 cổ phần (chiếm 0,04% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

• Bà Nguyễn Dự Hương - Phó Tổng Giám Đốc

Họ và tên: Nguyễn Dự Hương
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 21/07/1963
Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Nội
Địa chỉ thường trú: Số 4, Ngõ 18, Nguyễn Hồng, Đống Đa, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: (84-4)38460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế
Cử nhân Pháp ngữ

Quá trình công tác:

- 1986 - 1988: Phiên dịch dự án Bảo vệ Thực Vật - Cục Bảo vệ thực vật
- 1988 - 1989: Phiên dịch Công ty Trâu bò sữa và sữa
- 1989 - 1995: Phiên dịch Dự án Sữa Mộc Châu VIE/180/013
- 1995 - 2005: Chánh văn phòng Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2005 – nay: Phó Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Phó Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: không có

Số cổ phần nắm giữ: -

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

Số cổ phần của những người có liên quan:

- Con: Trần Bình An

Số cổ phần nắm giữ: 10.714 cổ phần, chiếm 0,00357% vốn điều lệ

11.3 Ban Kiểm soát:

- Bà **Trần Thị Lan Hương** - Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên: Trần Thị Lan Hương

Giới tính: Nữ

Ngày sinh: 01/05/1973

Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Gia Lộc, Hải Dương
Địa chỉ thường trú: Tập thể Viện Thú y, Phương Mai, Đống Đa, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: (84-4)38460 135
Trình độ văn hóa: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác:

- 1994 - nay: Kế toán trưởng Công ty ĐT&PT Công nghệ
- 2000 - 2006: Kiểm soát viên Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2006 - nay: Trưởng Ban Kiểm soát Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Trưởng Ban Kiểm soát Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác : Kế toán trưởng Công ty ĐT&PT Công nghệ

Số cổ phần nắm giữ: 59.674 cổ phần (chiếm 0,02% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan: (Không có)

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

• Bà Trần Thị Hà Giang - Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên: Trần Thị Hà Giang
Giới tính: Nữ
Ngày sinh: 16/11/1977
Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Thanh Chương, Nghệ An
Địa chỉ thường trú: Số 144, Tổ 11, Cụm 2, Ngọc hà, Ba Đình, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan: 04.8460 135

Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Đại học Dân Lập Đông Đô
Quá trình công tác:	
• 1999 – 8/2002	Kế toán viên tại Phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
• 8/2002 – 6/2003	Phó phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
• 6/2003 – 1/2006	Phó Phòng Kiểm soát nội bộ Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
• 1/2006 - 1/2007	Phó Phòng Kiểm soát nội bộ kiêm thành viên ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
• 1/2007 - nay	Trưởng Phòng Kiểm toán nội bộ kiêm thành viên ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Thành viên Ban Kiểm soát kiêm Trưởng phòng Kiểm toán nội bộ, Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác : Không có

Số cổ phần nắm giữ: 15.000 cổ phần(chiếm 0,00005% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

• Ông Đinh Đức Tuấn - Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:	Đinh Đức Tuấn
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	14/01/72
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bình Lục – Hà Nam
Địa chỉ thường trú:	40 Tổ 6, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan:	04.8460 135
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	Đại học
Quá trình công tác:	
• 1993-1996:	Cán bộ, Trung tâm KHTN và CN Quốc gia
• 1997-2006:	Giám đốc Phát triển dự án Công ty Đầu tư và Phát triển công nghệ
• 2006- nay:	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP đầu tư và phát triển Đô thị Bắc Thăng Long
• 1993 - 1996:	Cán bộ, Trung tâm KHTN và CN Quốc Gia
• 1997 - 2006:	Giám đốc PT dự án, Công ty Đầu tư và Phát triển Công nghệ
• 2006 - nay:	Phó Tổng Giám đốc, Công ty Cổ phần Đầu tư và phát triển đô thị Bắc Thăng Long

Chức vụ hiện nay:

- Thành viên Ban Kiểm soát Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác : Phó Tổng Giám đốc, Công Cổ phần Đầu tư và phát triển đô thị Bắc Thăng Long

Số cổ phần nắm giữ: 331.902 cổ phần (chiếm 0,11% vốn điều lệ)

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan (Không có)

Dư nợ tại Ngân hàng: (không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

11.4 Kế toán trưởng

- **Bà Lê Cẩm Tú - Kế toán trưởng**

Họ và tên:	Lê Cẩm Tú
Giới tính:	Nữ
Ngày sinh:	27/06/1975
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thuỷ Nguyên, Nghệ An
Địa chỉ thường trú:	15 - 17 Ngọc Khánh, Hà Nội
Số điện thoại cơ quan:	04.8460 135

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1996 - 2001: Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2001 - 2004: Phó phòng kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2004 - 2006: Quyền Trưởng Phòng Tài chính Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 2006 - nay: Trưởng phòng Tài chính Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay:

- Trưởng phòng Tài chính Kế toán Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

Chức vụ hiện nay tại các tổ chức khác: không có

Số cổ phần nắm giữ: -

Hành vi vi phạm pháp luật: (Không)

Số cổ phần của những người có liên quan:

Dư nợ tại Ngân hàng: (Không có)

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Ngân hàng: (Không có).

12 Tài sản

Tài sản cố định, nhà xưởng, thiết bị văn phòng thuộc sở hữu của Ngân hàng HABUBANK

Bảng 30: Thống kê tài sản HABUBANK đến ngày 30/06/2010

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009			30/06/2010		
	Nguyên giá	GT còn lại	% GTCL/NG	Nguyên giá	GT còn lại	% GTCL/NG
I Tài sản CĐ hữu hình						
Nhà cửa vật kiến trúc	104.364	91.796	87,96	102.348	88.884	86,84
Máy móc thiết bị	102.225	59.882	58.58	103.313	53.490	51,77
Phương tiện vận tải	21.407	10.962	51.21	25.271	13.135	51,98
Thiết bị dụng cụ quản lý	31.875	12.621	39.60	33.272	11.463	34,45
TSCĐ khác	7.623	5.000	65.59	8.537	5.163	60,48
Tổng cộng TSCĐ hữu hình	267.494	180.261	67.39	272.741	172.135	63,11
II Tài sản CĐ vô hình						
Phần mềm máy tính	45.460	27.501	60.49	46.655	26.297	56,36
TSCĐ vô hình khác	439	133	30.29	16.808	15.057	89,58

Tổng cộng TSCĐ vô hình	45.899	27.634	60.21	63.463	41.354	65,16
Tổng TSCĐ	310.393	207.895	66.98	336.204	213.489	63,50

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của HABUBANK đã kiểm toán

Bảng 31: Tài sản nhà đất thuộc sở hữu Ngân hàng tính đến 30/06/2010

ĐVT: Đồng

STT	Nhà	Diện tích đất sử dụng	Ngày đưa vào sử dụng hoặc ngày ghi tăng nguyên giá	Nguyên giá	Giá trị còn lại đến 30/06/2010
1	Tòa nhà HBB Quảng Ninh	948,5m ²	1/2/2009	33.930.703.223	31.917.713.643
2	Nhà Thẻ Giao	323,3 m ²	15/11/2007	3.763.710.000	1.740.927.966
3	Nhà 57 Hàng Cót	122,3 m ²	20/11/1993	1.954.417.814	743.704.635
4	Nhà 11 Hàn Thuyên	722,3 m ²	25/5/2000	10.206.764.000	6.842.785.156
5	Nhà 67C Hàm Long	191,1 m ²	13/11/1992	4.305.113.727	2.215.400.376
6	Nhà CN Cầu Giấy	398,6 m ²	28/9/2007	10.196.062.727	9.146.933.057
7	Nhà CN Bắc Ninh	3650 m ²	28/1/2008	11.825.798.634	10.796.954.147
8	Nhà Chi nhánh tại H3- Hoàng Diệu- Quận 4- TPHCM	1.143m ²	01/12/2008	26.164.673.779	24.769.224.514
9	Nhà Chi nhánh Công ty chứng khoán Habubank tại H3 - Hoàng Diệu- Quận 4- TPHCM	423m ²	Chưa làm xong sổ đỏ	Tạm ứng 3.360.000.000	-

Nguồn: HABUBANK

13 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai

13.1 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai:

Bảng 32: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức HABUBANK 2010 - 2014

DVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009	2010*	2011*	2012*	2013*	2014*
Tăng trưởng Tổng Tài sản hàng năm	23,95%	25,66%	26,88%	26,60%	25,10%	21,81%
	29.240.379	36.743.514	46.618.872	59.018.089	73.829.814	89.929.702
Tăng trưởng Vốn điều lệ hàng năm	7,14%	0,00%	35,00%	20,00%	30,00%	15,00%
	3.000.000	3.000.000	4.050.000	4.860.000	6.318.000	7.265.700
Tăng trưởng Tổng Vốn Chủ sở hữu hàng năm	8,66%	3,28%	34,16%	20,02%	28,37%	13,84%
	3.251.899	3.358.699	4.506.045	5.408.001	6.942.392	7.903.220
Tăng trưởng Cho vay hàng năm	27,03%	35,00%	32,30%	25,69%	25,69%	20,66%
	13.358.406	18.033.848	23.858.781	29.986.909	37.689.047	45.474.699
Tăng trưởng tiền gửi Thị trường 1 hàng năm	37,31%	35,00%	29,65%	38,25%	16,89%	18,24%
	15.216.967	20.542.905	26.634.699	36.823.403	43.041.790	50.894.526
Tăng trưởng Lợi nhuận thuần trước thuế & sau khi trích dự phòng	5,08%	19,02%	24,85%	30,07%	35,22%	20,62%
	504.850	600.894	750.195	975.781	1.319.458	1.591.574
min ROEs (%) - AT	14,38%	15,62%	15,96%	16,58%	17,30%	17,76%
ROAs(%) – AT	1,54%	1,42%	1,35%	1,40%	1,50%	1,47%
Đòn bẩy tài chính	9,32	11,00	11,82	11,86	11,51	12,06
Tổng cổ tức nhận được/1 cổ phiếu(%)	12,32%	12,00%	13,20%	14,52%	15,97%	17,57%
Cổ tức bằng tiền tối thiểu	10,00%	12,00%	13,20%	14,52%	15,97%	17,57%
Cổ phiếu thưởng tối thiểu	2,32%	-	-	-	-	-
NPLs/ nợ quá hạn= % tổng dư nợ	2,25%	< 3%	< 3%	< 3%	< 3%	< 3%
Tỷ lệ an toàn vốn (phòng tính)	11,12%	>9,5%	>9,5%	>9,5%	>9,5%	>9,5%
Mở rộng mạng lưới	50	68	89	118	138	151

Nguồn HABUBANK

13.2 Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai

Để đạt được mục tiêu lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo và tạo đà phát triển mở rộng, Ngân hàng xây dựng chiến lược phát triển dài hạn đến năm 2014 như sau:

13.1.1 Phương châm hoạt động và mục tiêu chiến lược

Các định hướng chiến lược được xây dựng căn cứ theo chủ trương HĐQT HABUBANK mong muốn và có quyết tâm tự chủ tồn tại và phát triển bền vững với các mục tiêu dài hạn.

Phương châm hoạt động của Habubank là : “GIÁ TRỊ TÍCH LŨY NIỀM TIN”

Chiến lược hoạt động của Habubank là: “HABUBANK cung ứng một cách toàn diện các sản phẩm và dịch vụ tài chính ngân hàng có chất lượng cao, sáng tạo, nhằm đáp ứng nhu cầu và mong muốn của từng đối tượng khách hàng”.

Phương châm “Giá trị tích lũy niềm tin” tiếp tục là phương châm phù hợp với toàn ngân hàng cho đến thời điểm này và giai đoạn về sau, nó đã thể hiện được (i) HABUBANK chú trọng khách hàng - thể hiện qua việc muốn có được lòng tin của khách hàng và (ii) HABUBANK chú trọng bằng cách tạo ra giá trị cho khách hàng. Do đó, rất cần thiết phải có chung cách hiểu về khái niệm này, thông qua đó thể hiện các giá trị văn hoá và hình ảnh của HABUBANK một cách thống nhất và xuyên suốt.

Mục tiêu chiến lược HABUBANK là :

- Tối đa hoá giá trị đầu tư của các cổ đông. Giữ vững tốc độ tăng trưởng lợi nhuận và tình hình tài chính lành mạnh;
- Không ngừng nâng cao động lực làm việc và năng lực cán bộ HABUBANK phải luôn là Ngân hàng đi đầu trong ngành ngân hàng trong việc sáng tạo và phát triển các chính sách đãi ngộ cũng như phát triển sự nghiệp cho các cán bộ của mình;
- Duy trì sự hài lòng, trung thành và gắn bó của khách hàng với HABUBANK. Phát triển HABUBANK thành một trong top 5 ngân hàng Việt nam “được lựa chọn” do chất lượng dịch vụ tốt nhất bởi các doanh nghiệp cầu tiến, hộ gia đình và cá nhân;
- Phát triển HABUBANK thành một trong 3 ngân hàng được ngưỡng mộ nhất Việt nam về: quản lý tốt nhất, môi trường làm việc tốt nhất, văn hoá doanh nghiệp chú trọng khách hàng, thúc đẩy hợp tác và sáng tạo nhất, và linh hoạt nhất khi môi trường kinh doanh thay đổi;
- Góp phần tích cực làm vững chắc thị trường tài chính trong nước.

13.1.2 Phát triển các nhân tố chiến lược**❖ Về vốn**

Để thoả mãn nhu cầu vốn theo yêu cầu chiến lược HABUBANK và đáp ứng quy định của NHNN, cần tập trung nâng cao năng lực tài chính của mình thông qua việc tăng vốn điều lệ, phát hành trái phiếu chuyển đổi và tăng các quỹ, thông qua nguồn lợi nhuận để lại và phát hành mới.

Việc phát hành cổ phiếu cho các nhà đầu tư mới phải thực hiện theo giá thị trường nhưng có chính sách ưu đãi thích hợp với các cổ đông chiến lược có tiềm năng về vốn, năng lực chuyên môn, có giá trị thương hiệu, có khả năng hỗ trợ kỹ thuật, . Loại cổ phần phát hành cần đa dạng hoá, có loại cổ phiếu phổ thông và các loại ưu đãi, hay trái phiếu chuyển đổi. Ngoài ra cần xem xét khả năng tích cực sử dụng nguồn vốn từ thị trường chứng khoán.

❖ Về mạng lưới

Mở rộng mạng lưới các kênh phân phối của HBB tại các khu vực kinh tế trọng điểm trên toàn quốc. Đến 2010 đạt tối thiểu 68 điểm giao dịch. Bên cạnh việc xây dựng các kênh phân phối mới cần tìm kiếm được sự hỗ trợ của các kênh phân phối hiện có trong việc mở rộng mặt bằng cho các sản phẩm dịch vụ mới (hoặc nâng cấp các địa điểm giao dịch hiện có phục vụ cho việc cung ứng dịch vụ sản phẩm mới). Ngoài ra, trong xu thế xây dựng ngân hàng hiện đại, HABUBANK cần phát triển các kênh bán hàng tự động (thẻ, ATM, POS), qua điện thoại (contact center, phone banking), dịch vụ ngân hàng điện tử : Internet banking, mobilbanking, phát triển các đại lý, xây dựng mạng lưới bán hàng có uy tín, thông qua tuyển chọn, đào tạo và quản lý chặt chẽ, giảm thiểu rủi ro.

Việc xây dựng mở rộng mạng lưới cần chú trọng đến việc tập trung thiết lập mạng lưới tại các khu vực kinh tế trọng điểm như Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng, Nha Trang..

❖ Về công nghệ thông tin

Để xây dựng ngân hàng hiện đại, đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động, nhất thiết phải hoàn thiện hệ thống công nghệ thông tin của ngân hàng bao gồm : Hệ thống ngân hàng cốt lõi (core banking), hệ thống quản lý khách hàng (CMS), trung tâm dữ liệu (data center) và các phần mềm hỗ trợ chuyên biệt cho từng mảng nghiệp vụ. Hệ thống công nghệ thông tin phải đảm bảo tính bảo mật, an toàn cao, cho phép nối mạng online toàn hệ thống để xử lý dữ liệu tập trung và có hệ thống dự phòng độc lập để đảm bảo hoạt động của ngân hàng được thông suốt 24/7, không bị gián đoạn trong mọi trường hợp.

Đây là những điều kiện kiên quyết để có thể phát triển các sản phẩm ngân hàng hiện đại, là công cụ hữu hiệu để nâng cao năng lực kiểm soát và quản trị rủi ro khi ngân hàng ngày càng được mở rộng. Ngân hàng cần đầu tư thỏa đáng cho hệ thống máy chủ, hệ thống bảo vệ, phần mềm, phần cứng và nhân lực đủ tiêu chuẩn; Ngân hàng đang triển khai dự án để cung cấp tới khách hàng dịch vụ Internet banking và mobile banking đạt chuẩn quốc tế trong đầu năm tới.

❖ Về Quản trị rủi ro

Rà soát và tăng cường các bộ máy quản trị rủi ro tín dụng, thanh khoản, thị trường và rủi ro hoạt động để có thể bao quát được toàn bộ rủi ro của HABUBANK một cách chính xác nhất, cập nhật nhất và kịp thời nhất, đủ khả năng giải quyết kịp thời hay giảm thiểu rủi ro; Phân quyền và tăng thêm trách nhiệm cho các bộ máy, ngưỡng quản trị rủi ro để giảm thiểu áp lực lên BĐH và HĐQT; Ban hành và triển khai các chính sách quản lý rủi ro cơ bản của HABUBANK, đặc biệt là rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng và rủi ro hoạt động (tác nghiệp).

❖ Về khách hàng

Phát triển các cơ hội kinh doanh đối với cả 2 mảng **khách hàng doanh nghiệp** (nhỏ & vừa, doanh nghiệp lớn và các tập đoàn) và mảng **khách hàng cá nhân** (cá nhân + hộ gia đình).

❖ Về nguồn nhân lực

Nhân tố quyết định nhất của mọi thành công là nhân lực. HABUBANK hết sức cố gắng để giữ gìn và phát triển tối đa khả năng của nguồn nhân lực hiện có trong đó coi trọng việc hướng nghiệp gắn liền với đào tạo và xây dựng sự nghiệp bản thân của từng nhân viên, thưởng và thăng chức nhất thiết gắn liền với thử thách và kết quả công việc. Trong công tác nhân lực cần đặc biệt chú trọng tìm kiếm, đào tạo và nâng cao năng lực lãnh đạo đồng thời phải tập trung vào công tác tuyển chọn, xây dựng đội ngũ nhân lực dự trữ.

❖ Về hoạt động kinh doanh

HABUBANK hướng tới một chiến lược hoạt động cạnh tranh tăng trưởng thị phần và hiệu quả trong kinh doanh, được đo lường chính xác và thường xuyên với các tiêu chí Lợi nhuận và Rủi ro rõ ràng. Phần đầu để mức tăng trưởng các mảng kinh doanh của HABUBANK lớn hơn mức độ tăng trưởng bình quân của toàn ngành và của khối ngân hàng TMCP nói riêng. Tỷ lệ an toàn vốn đáp ứng theo tiêu chuẩn quốc tế. Trong hoạt động kinh doanh HABUBANK cần nắm bắt cơ hội và có chính sách kịp thời hỗ trợ tăng trưởng các mảng kinh doanh liên quan đến thương mại xuất nhập khẩu.

Về huy động vốn

Trong những năm tới HABUBANK cần tiếp tục hoàn thiện các sản phẩm huy động sẵn có trên cơ sở gia tăng các tiện ích cho khách hàng, mở rộng mạng lưới - các kênh phân phối của HBB, phát triển sản phẩm thẻ, nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng.

Về sản phẩm, dịch vụ

- ***Đối với doanh nghiệp***

Đẩy mạnh công tác đầu tư nghiên cứu tìm kiếm khách hàng mới, phát triển thêm nhiều tiện ích như tính năng của sản phẩm, giá cả, kênh phân phối theo yêu cầu của thị trường mới; chú trọng việc nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm mới để có thể áp dụng mức giá của sản phẩm một cách linh hoạt, phù hợp với đối tượng khách hàng mới trong thị trường mới.

- ***Đối với cá nhân***

HABUBANK luôn chú trọng chất lượng dịch vụ và sản phẩm; đầu tư nhiều cho việc nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm mới, áp dụng chính sách giá hợp lý cho các đối tượng khách hàng.

14 Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức tương lai

Là những tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, tổ hợp tư vấn bao gồm: Công ty cổ phần chứng khoán TP. Hồ Chí Minh; Công ty cổ phần chứng khoán ngân Sài Gòn Thương Tín, Công ty Chứng khoán Habubank đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Ngân hàng HABUBANK.

14.1 Đánh giá về sự phát triển của Ngành

Nền kinh tế Việt Nam đang được đánh giá là một trong những nền kinh tế có tốc độ phát triển nhanh nhất khu vực và trên thế giới hiện nay. Với mức tăng trưởng bình quân từ 7% đến 8% một năm cho nền kinh tế, và khoảng 22% cho ngành ngân hàng, với sự phát triển đột phá của thị trường vốn, một nhân tố thúc đẩy tăng trưởng mạnh trong giai đoạn vừa qua, Việt Nam đang là một địa chỉ đầy hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài và dự báo dòng vốn sẽ tiếp tục chảy mạnh hơn nữa sau khi gia nhập WTO, có thể dự báo một cái nhìn rất lạc quan cho nền kinh tế Việt Nam trong 10 năm tới.

Các báo cáo của Chính phủ Việt Nam và của IMF đều cho thấy 5 năm tới, từ nay cho tới 2015, kinh tế Việt Nam sẽ phát triển ổn định với mức tăng trưởng GDP bình quân khoảng 7%-8%/năm.

Theo dự thảo Phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2011 – 2015 (được Bộ Kế hoạch và Đầu tư công bố và đưa ra lấy ý kiến đại diện các tổ chức quốc tế, các Bộ, ngành, địa phương, các Viện nghiên cứu và các tổ chức xã hội): GDP bình quân tăng 7 % - 8%/năm, tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu bình quân 12%/ năm, tỷ trọng đầu tư phát triển 5 năm 2011 – 2015 khoảng 40% - 41% GDP.

GDP năm 2015 đạt khoảng gần 200 tỷ USD, thu nhập bình quân đầu người khoảng 2.100 USD, gấp 1,7 lần năm 2010.

IMF cũng đưa ra dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2010 và 2011 lần lượt là 6,5% và 6,8%, tương đương với tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế mới nổi trong khu vực như Thái Lan, Philipin, Malaysia, Indonesia.....

Bảng 33: Tỷ lệ tăng trưởng GDP qua các năm

Năm	2007	2008	2009	6/2010	Dự kiến 2011
GDP (% tăng trưởng)	8,5%	6,2%	5,3%	6,16%	6,8%

Nguồn: IMF

Bảng 34: Các chỉ tiêu kế hoạch của Việt Nam trong 5 năm tới

Chỉ tiêu	Dự kiến
Tích lũy và tiêu dùng	Tổng quỹ tiêu dùng 5 năm : khoảng 68,3 – 68,6%/GDP Tổng quỹ lương 5 năm : khoảng 40 – 40,3%/GDP Tỷ lệ tiết kiệm nội địa/GDP bình quân 5 năm : 31,3 – 31,7%
Vốn đầu tư phát triển	Tổng đầu tư toàn xã hội 5 năm (giá HH) : ước 6.500 tỷ đồng, trong đó : - Nguồn vốn trong nước : khoảng 70% - Nguồn vốn nước ngoài : khoảng 30%
Cân đối ngân sách nhà nước	Tổng thu NSNN 5 năm : 3.880 nghìn tỷ đồng, tốc độ tăng thu bình quân là 15,6%/năm Tổng chi NSNN 5 năm : trên 4.610 tỷ đồng, tốc độ tăng chi bình quân 14,7%/năm Tỷ lệ bội chi bình quân 5 năm duy trì ở mức 5% GDP
Cán cân thanh toán	Cán cân thanh toán vãng lai 2011 – 2015 : thâm hụt khoảng 30,7 tỷ USD Cán cân vốn 2011 – 2015: ước thặng dư 69 tỷ USD Cán cân TTQT tổng thể 5 năm : ước thặng dư 256 tỷ USD

Trong nền kinh tế của VN thì ngân hàng là một trong những ngành có tốc độ tăng trưởng cao nhất và được quản lý bài bản nhất, nếu so với nhiều ngành nghề khác. Vì kinh tế VN đang phát triển nên nhu cầu về dịch vụ tài chính lớn, ngân hàng đã và sẽ vẫn là kênh cung ứng vốn chính cho các doanh nghiệp; Là một ngành được bảo hộ khá chặt, nên chưa thực sự có sự cạnh tranh mạnh mẽ, sự gia nhập ngành của các nhà đầu tư nước ngoài còn hạn chế, dẫn tới khả năng sinh lợi do độc quyền

vẫn còn lớn, khiến cho nhu cầu đầu tư vào lĩnh vực ngân hàng lớn; về nhu cầu giao dịch tài chính thì ngành ngân hàng mới chỉ đáp ứng được một phần nhỏ so với nhu cầu và ước muốn đa dạng của thị trường.

Vài đặc điểm của ngành NH thời gian tới

Do vị trí trọng yếu của ngành ngân hàng đối với sự phát triển của nền kinh tế, nên trong ngành ngân hàng sẽ vẫn còn tồn tại nhiều NHTM lớn chịu sự quản lý chặt chẽ của Chính phủ thông qua NHNN. Đây vừa là cơ hội và cũng vừa là thách thức cho hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng.

Rút kinh nghiệm từ đợt khủng hoảng tài chính toàn cầu nổ ra từ năm 2008, yêu cầu về kiểm soát hoạt động tài chính ngân hàng ngày càng được đặt ra cao hơn thì việc gia nhập ngành trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng khó khăn (nâng tiêu chuẩn về vốn, về cổ đông sách lập, quy định về chuyển nhượng cổ phiếu, về chất lượng nhân sự, về mở chi nhánh/thiết lập mạng lưới).

Đến nay, tín dụng vẫn là nguồn thu chính, quan trọng của đa số các NHTM Việt Nam. Các dịch vụ ngân hàng mới phát triển ở mức sơ khai. Cho đến cuối năm 2009, thu lãi thuần vẫn chiếm tỉ trọng lớn (từ 70%-trên/dưới 90%/tổng thu nhập của các NHTM) và ngày càng gia tăng trong khi tỉ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ rỗng giảm. Cơ cấu thu nhập phụ thuộc nhiều vào lãi khiến cho rủi ro hoạt động của các NH càng lớn khi có những biến động của nền kinh tế và chính sách.

Năm 2010 trở đi, việc tăng vốn của các ngân hàng để bằng với mức quy định của NHNN về VDL rất cấp thiết, thị trường sẽ có nhiều cung cổ phiếu ngân hàng, và không phải ngân hàng nào tăng vốn cũng dễ dàng, vì người mua ngày càng khắt khe hơn.

Với những đặc điểm trên, càng về sau, từ năm 2011 trở đi, cùng với lộ trình bắt buộc mở cửa thị trường tài chính thì cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng gay gắt, sự bảo hộ trong lĩnh vực của NHNN ngày càng giảm đi.

Về cơ bản, xét trong môi trường kinh tế tổng thể song hành cả những cơ hội và thách thức có thể thấy ba xu hướng phát triển quan trọng của ngành Ngân hàng trong giai đoạn tới như sau:

- Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại. .
- Tăng cường quản trị rủi ro để tránh khủng hoảng.
- Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh theo xu hướng mở rộng phạm vi hoạt động sang nhiều lĩnh vực thông qua các hình thức thành lập nhiều công ty con vệ tinh hoặc thành lập những công ty liên doanh liên kết nhằm phân tán rủi ro, tăng thu nhập và phát triển theo xu hướng trở thành các tập đoàn lớn.

Qua phân tích và đánh giá định hướng và xu thế phát triển của ngành, có thể thấy rằng triển vọng phát triển của ngành trong những năm tới còn rất lớn, tuy nhiên các yếu tố cạnh tranh cũng sẽ ngày càng khốc liệt khi thị trường không chỉ dành riêng cho các tổ chức trong nước mà sẽ có sự góp mặt của các định chế tài chính lớn mạnh nước ngoài khi khu vực Ngân hàng - Tài chính đang trong quá trình mở cửa. Điều đó đòi hỏi hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói chung và Habubank nói riêng,

cần có những chiến lược phát triển phù hợp và kịp thời, đảm bảo bắt kịp xu thế, sáng tạo, linh hoạt, an toàn và bền vững trong môi trường kinh doanh thay đổi.

Nguồn: NHNN, EIU

14.2 Triển vọng phát triển của HABUBANK

Trải qua hơn 21 năm hình thành và phát triển HABUBANK đã khẳng định được vị thế trên thị trường tài chính và khách hàng. Với vai trò là một trong những NHTMCP đầu tiên tại Việt Nam, HABUBANK đã và đang không ngừng mở rộng về quy mô cũng như chất lượng, hướng tới trở thành **Ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt nhất Việt Nam**.

Trong bối cảnh tăng trưởng chung toàn ngành cao, hiện nay đang có sự dịch chuyển về thị phần tương đối rõ rệt giữa các nhóm ngân hàng. Đặc biệt rõ nét nhất là thị phần của các ngân hàng quốc doanh đã giảm. Xu hướng này dự báo có thể còn tiếp tục tới 2010 và sau đó. Đây chính là những cơ hội và tiềm năng phát triển cho khối ngân hàng cổ phần, trong đó có HABUBANK.

Trên cơ sở những dự báo và đánh giá về môi trường kinh tế trong và ngoài nước, năm 2010 Habubank tiếp tục duy trì chính sách quản trị rủi ro theo quan điểm thận trọng, các tỷ lệ an toàn đều cao hơn so với yêu cầu của NHNN cũng như tiêu chuẩn quốc tế. Hội đồng quản trị và Ban điều hành HABUBANK nhận định năm 2010 là năm đầu tiên trong giai đoạn chiến lược 5 năm 2010- 2014 khi Ngân hàng phải nâng cao được rõ rệt năng lực và vị thế cạnh tranh. Để đạt được mục tiêu dài hạn đó, năm 2010 HABUBANK phân thực hiện các nhiệm vụ chính sau:

- Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc ngân hàng nhằm mang lại hiệu quả hoạt động cao nhất cho ngân hàng trong đó nhiệm vụ trọng tâm là thực hiện phương án chuyển đổi mô hình tổ chức công ty chứng khoán HBBS theo hướng đa sở hữu nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho C/ty chứng khoán thu hút các nguồn lực tốt hơn để phát triển mảng ngân hàng đầu tư.
- Tiếp tục nâng cao năng lực tài chính cho ngân hàng bằng việc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu chuyển đổi. Lựa chọn thời điểm thích hợp nhất trong năm 2010 để niêm yết cổ phiếu Habubank trên thị trường chứng khoán nhằm mở rộng kênh huy động vốn, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu Habubank, tăng tính minh bạch trong hoạt động quản trị, điều hành và kinh doanh của ngân hàng, nâng cao uy tín của Habubank trên thị trường tài chính trong nước và trên thế giới.
- Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành của ngân hàng, bổ sung và làm mới bộ máy quản trị điều hành đảm bảo đủ khả năng lãnh đạo và dẫn dắt Ngân hàng tiếp tục phát triển trong giai đoạn mới, bên cạnh việc không ngừng nâng cao năng lực quản lý các cấp và kỹ năng nhân viên, đi kèm với chính sách đãi ngộ ngày càng cạnh tranh và thưởng phạt phù hợp với hiệu quả công việc;

14.3 Đánh giá của Tổ hợp tư vấn

Trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của HABUBANK, Tổ hợp

tư vấn nhận thấy các kế hoạch về lợi nhuận, cổ tức và kế hoạch phát triển kinh doanh của HABUBANK nêu trong Bản cáo bạch thể hiện rõ nỗ lực và kỳ vọng tăng trưởng nhanh của Ngân hàng về mọi mặt nhằm tiếp tục giữ vững vị thế dẫn đầu về chất lượng dịch vụ và thu hẹp dần khoảng cách về vốn và quy mô tổng tài sản với các NHTMCP khác.

Như các số liệu đã trình bày ở trên, kể từ khi thành lập, HABUBANK luôn đạt mức tăng trưởng cao và bền vững trong quy mô tổng tài sản cũng như lợi nhuận. Quản lý rủi ro và an toàn tín dụng cũng rất được Ngân hàng chú trọng quan tâm với chỉ số an toàn vốn luôn được duy trì ở mức tối thiểu 8%, trong năm 2008, 2009 tỷ lệ này được nâng lên trên 10% và tỷ lệ này tại thời điểm cuối quý II/2010 là hơn 10%, cao hơn thông lệ quốc tế để đảm bảo an toàn hoạt động cho ngân hàng trong thời điểm khó khăn. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng nợ của HABUBANK năm 2007 là 1,84%, năm 2008 là 2,84%, năm 2009 là 2,24%, Quý II/2010 là 2,72%. Tỷ lệ này có xu hướng tăng lên trong 2 năm qua là do bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, tuy nhiên vẫn thấp hơn rất nhiều so với mức quy định của NHNN là 5%. Với đà phát triển liên tục nhanh và ổn định, chiến lược hoạt động linh hoạt và năng động, năng lực quản trị điều hành của Ngân hàng được đánh giá cao hơn 20 năm qua, đặc biệt là trong thời gian khủng hoảng kinh tế đã và đang diễn ra hiện nay, chúng tôi cho rằng các kế hoạch lợi nhuận, cổ tức và các mục tiêu phát triển của Ngân hàng là hoàn toàn khả thi, nếu không có những diễn biến bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của Ngân hàng. Chúng tôi cũng cho rằng tỷ lệ chi trả cổ tức như kế hoạch Ngân hàng đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư, nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Mọi ý kiến đánh giá trên đây do HSC, SBS và HBBS đưa ra dưới góc độ tư vấn, trên cơ sở nghiên cứu về chứng khoán và thị trường chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, của ngành và của Ngân hàng. Những đánh giá trên đây của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

15 Thông tin về các cam kết chưa thực hiện của Ngân hàng

Bảng 35: Những cam kết chưa thực hiện 2007 – 30/6/2010

DVT: triệu đồng

Nội dung	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Thư tín dụng trả ngay	3.796.269	1.381.750	525.534	432.577
Thư tín dụng trả chậm	202.795	174.827	170.871	507.890
Các khoản bảo lãnh	1.158.144	968.830	1.081.184	1.134.954

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất HABUBANK đã được kiểm toán

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ tài chính ghi nhận ngoại bảng cân đối kế toán. Các nghiệp vụ này chủ yếu gồm các cam kết bảo lãnh và các thư tín dụng. Đối với các nghiệp vụ tài chính này Ngân hàng yêu cầu ký quỹ để đảm bảo cung cấp tín dụng cho khách hàng khi cần thiết. Giá trị ký quỹ tối đa là 100% giá trị cam kết. Giá trị ký quỹ giao động tùy thuộc vào mức độ tin cậy do Ngân hàng đánh giá.

Nhìn chung, các hợp đồng bảo lãnh và thư tín dụng có xu hướng tăng mạnh năm 2007, sau đó giảm dần vào 2008 và 2009 do chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế trong nước và quốc tế. Thư tín dụng trả chậm chỉ được cấp cho đối tượng khách hàng đã được thẩm định rất cẩn thận và có quan hệ tín dụng lâu dài với mức ký quỹ cao và có tài sản đảm bảo hỗ trợ.

16 Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

16.1. Các tranh chấp, kiện tụng liên quan mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết (Không có)

16.2. Thông tin về Trái phiếu chuyển đổi phát hành năm 2010 có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.

Trái phiếu chuyển đổi là loại trái phiếu doanh nghiệp có thể chuyển đổi thành cổ phiếu theo tỷ lệ chuyển đổi và thời gian chuyển đổi được xác định tại thời điểm phát hành. Trái phiếu chuyển đổi do vậy có tính chất lưỡng tính của cả cổ phiếu và trái phiếu nên trái phiếu chuyển đổi cũng tiềm ẩn rủi ro pha loãng giá cổ phiếu.

Thực hiện nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên 2010 ngày 27 tháng 8 năm 2010 Habubank đã phát hành thành công 10,5 triệu trái phiếu chuyển đổi (TPCĐ), tương đương 1.050 tỷ đồng mệnh giá kỳ hạn 01 năm. Toàn bộ số TPCĐ này sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông vào ngày 27.8.2011

Năm 2010, thị trường chứng khoán dần đi vào ổn định, cổ phiếu ngành ngân hàng vẫn có tính thanh khoản cao. Giá cổ phiếu ngân hàng Habubank trên thị trường OTC hiện dao động ở mức 12.000 đồng- 13.000 đồng/cổ phần. Giá cổ phiếu trên thị trường OTC biến động phụ thuộc vào yếu tố như: tình hình giao dịch trên sàn niêm yết, quan hệ cung cầu, tâm lý nhà đầu tư..... Với cổ đông của HBB, khi toàn bộ 10,5 triệu trái phiếu chuyển đổi này được chuyển đổi thành cổ phiếu vào năm 2011 thì số lượng cổ phiếu đang lưu hành của HBB sẽ tăng lên tương ứng 105.000.000 cổ phiếu. Như vậy, trong trường hợp HBB không đảm bảo được tốc độ tăng trưởng lợi nhuận bằng hoặc hơn tốc độ tăng trưởng vốn điều lệ, tỷ lệ lợi nhuận tính trên thu nhập của mỗi cổ phần và theo đó là giá của cổ phiếu niêm yết có thể bị ảnh hưởng từ sự pha loãng này.

17 CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

17.1 Loại chứng khoán :

Cổ phần phổ thông

17.2 Mệnh giá : 10.000 đồng (mười nghìn đồng / một cổ phần)

17.3 Tổng số chứng khoán niêm yết:

Toàn bộ vốn điều lệ của Ngân hàng là 300.000.000 (ba trăm triệu) cổ phần, tương đương 3.000 (ba nghìn) tỷ đồng mệnh giá.

17.4 Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức niêm yết.

Theo nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng khoán, Cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm

giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ;

Theo quy định tại nghị định 59/2009/NĐ-CP ngày 16/07/2009 của Chính phủ, cổ đông cá nhân, cổ đông pháp nhân có người đại diện vốn góp là thành viên HĐQT, BKS, Tổng giám đốc trong thời gian đảm nhiệm chức danh và trong thời gian 01 năm kể từ thời điểm không đảm nhiệm chức danh, được chuyển nhượng cổ phần nhưng phải giữ lại tối thiểu 50% tổng số cổ phần mà mình sở hữu vào thời điểm được Đại hội đồng cổ đông bầu hoặc được HĐQT bổ nhiệm.

Bảng 36: Tổng số cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của Habubank tại thời điểm Habubank niêm yết như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ	CP Hạn chế chuyển nhượng	
			6 tháng đầu	6 tháng tiếp theo
1	Nguyễn Văn Bằng	Chủ tịch HĐQT	14.990.000	7.495.000
2	Bùi Thị Mai	Phó CT HĐQT, TGD	246.970	123.485
3	Dương Thị Thu Hà	Ủy viên HĐQT	806.394	403.197
4	Nguyễn Tuấn Minh	Ủy viên HĐQT, Phó TGD	148.234	74.117
5	Đỗ Trọng Thắng	Thành viên Ủy viên HĐQT, Phó TGD	177.937	88.969(*)
6	Joseph Paul Longo (Đại diện của DB)	Thành viên	30.000.000	15.000.000
7	Lê Thu Hương	P. Tổng GD	120.836	60.418
8	Trần Thị Lan Hương	Trưởng ban kiểm soát	59.674	29.837
9	Đình Đức Tuấn	Thành viên BKS	331.902	165.951
10	Trần Thị Hà Giang	Thành viên BKS	15.000	7.500
TỔNG CỘNG:			46.896.947	23.448.474

(*): Số cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng 6 tháng tiếp theo chính xác là 88.968,5 cổ phần, được làm tròn thành 88.969 cổ phần

17.5 Giá trị sổ sách của cổ phiếu Habubank tại 31/12/2009 và 30/06/2010:

Habubank sử dụng công thức tính như sau để tính giá của 01 cổ phần tại thời điểm 31/12/2009 và 30/06/2010:

Nguồn vốn chủ sở hữu – quỹ khen thưởng phúc lợi

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{\text{Số cổ phần đang lưu hành}}{\text{Giá trị sổ sách tại thời điểm}}$$

Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2009:

3.245.784.000.000

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{300.000.000}{3.245.784.000.000} = 10.819 \text{ (đồng)}$$

Giá trị sổ sách tại thời điểm 30/6/2010:

3.479.895.000.000

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{300.000.000}{3.479.895.000.000} = 11.600 \text{ (đồng)}$$

17.6 Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài

Habubank tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật và của NHNN về việc cho phép các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ cổ phần tại các ngân hàng thương mại của Việt Nam, theo đó, các cổ đông nước ngoài có thể nắm giữ tối đa 30% vốn điều lệ của một NH thương mại.

Tại thời điểm 30/6/2010, Habubank có 1 cổ đông nước ngoài là Deutsche Bank AG, nắm giữ 10% vốn điều lệ của Ngân hàng. Như vậy, khi Habubank niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, các cổ đông nước ngoài có thể tiếp tục mua đến tối đa 20% vốn điều lệ của ngân hàng.

17.7 Các loại thuế có liên quan:

Habubank thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước thông qua các loại thuế chủ yếu là :

- Thuế giá trị gia tăng : Phí và hoa hồng chịu thuế giá trị gia tăng 10% theo phương pháp khấu trừ, giao dịch kinh doanh ngoại tệ và vàng chịu thuế giá trị gia tăng là 10% theo phương pháp trực tiếp. Các nghiệp vụ ngân hàng khác không chịu thuế giá trị gia tăng.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp : Thuế suất thuế TNDN áp dụng đối với Ngân hàng là 25%
- Thuế thu nhập cá nhân : Ngân hàng kê khai và nộp thuế theo ủy quyền của cá nhân và quy định của Nhà nước.
- Và các loại thuế khác : Ngân hàng kê khai và nộp theo đúng qui định hiện hành của Nhà nước

18. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

18.1 Tổ chức Tư vấn niêm yết

18.1.1 **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH (HSC)**

Trụ sở chính: Lầu 1, 2, 3 Capital Place, số 6 Thái Văn Lung, Quận 1, TP HCM

Số điện thoại: (84-8) 3823 3299 Fax: (84-8) 3823 3301

18.1.2 **CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NHÀ HÀ NỘI (HBBS)**

Trụ sở chính: 2 C, Vạn Phúc, Ba Đình, Hà nội.

Số điện thoại: (84-4). 37.262 480 Fax: (84-4). 37.262 305

18.1.3 **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS)**

Trụ sở chính: 278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP Hồ Chí Minh.

Số điện thoại: (84-8). 6268 6868 Fax: (84-8). 6255 5957

18.2 Tổ chức Kiểm toán



CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN ERNST & YOUNG (E&Y)

Trụ sở chính: Tầng 15, Toà nhà 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

Số điện thoại: (84-04). 38315100

Fax: 04.8315090

PHỤ LỤC

1. **Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. **Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ Ngân hàng
3. **Phụ lục III:** Giới thiệu những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết
4. **Phụ lục IV:** Báo cáo kiểm toán các năm 2008, 2009 và 6 tháng đầu năm 2010
5. **Phụ lục V:** Các phụ lục khác

Hà Nội, ngày tháng năm 2010



CHỮ KÝ CỦA ĐẠI DIỆN ĐƠN VỊ NIÊM YẾT

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Nguyễn Văn Bằng

Trần Thị Lan Hương

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Bùi Thị Mai

Lê Cẩm Tú

CHỮ KÝ CỦA ĐẠI DIỆN CÁC CÔNG TY TƯ VẤN

1. CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN TP HỒ CHÍ MINH (HSC)	TỔNG GIÁM ĐỐC
2. CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN HABUBANK (HBBS)	CHỦ TỊCH
3. CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG SÀI GÒN THƯƠNG TÍN (SBS)	PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

