

NGHỊ QUYẾT CỦA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
(Phiên họp thường niên lần thứ 20)

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG SHB

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29-11-2005 của Quốc hội khoá XI;
- Căn cứ Luật các Tổ chức Tín dụng số 47/2010/QH12 ngày 16-6-2010 của Quốc hội khoá XII;
- Căn cứ Điều lệ hoạt động của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội đã được xác nhận đăng ký tại văn bản số 6131/NHNN-TTGSNH ngày 04-8-2011 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;
- Căn cứ Biên bản họp Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 20 số 01/BB-ĐHĐCĐ ngày 05-5-2012,

QUYẾT NGHỊ:

- Điều 1. Thông qua Báo cáo thực hiện nhiệm vụ của Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội** (với 618 phiếu tán thành, bằng 99,5% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội).
- Điều 2. Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 và kế hoạch kinh doanh năm 2012** của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (với 615 phiếu tán thành, bằng 99,5 tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội), gồm một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

1. Tổng tài sản:	132.172 tỷ đồng;
2. Vốn điều lệ:	8.864,79 tỷ đồng;
3. Vốn huy động:	92.390 tỷ đồng;
4. Dự nợ cho vay:	58.134 tỷ đồng;
5. Lợi nhuận trước thuế:	1.850 tỷ đồng;
6. Quỹ lương:	925 tỷ đồng;
7. Thù lao HĐQT, BKS:	15,5 tỷ đồng;
8. Chỉ tiêu an toàn vốn:	10%-12%
9. Tỷ lệ nợ xấu:	<5%

Điều 3. Thông qua Báo cáo thẩm định tài chính của SHB năm 2011 và kết quả thực hiện nhiệm vụ năm 2011 của Ban Kiểm soát (với 616 phiếu tán thành, bằng 99,5% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội).

Điều 4. Thông qua Giao dịch sáp nhập Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nhà Hà Nội vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội theo nội dung Tờ trình số 01/HĐQT ngày 27-4-2012 (với 591 phiếu tán thành, bằng 99,4% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội) như sau

1. Thông qua Giao dịch sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội;
 - Ngân hàng nhận sáp nhập: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội;
 - Ngân hàng bị sáp nhập: Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội;
 - Vốn Điều lệ của Ngân hàng sau sáp nhập: 8.865.795.470.000 đồng.
 - Tỷ lệ hoán đổi cổ phiếu để thực hiện Giao dịch sáp nhập được thực hiện như sau:
 - + 1 cổ phiếu của Habubank sẽ được hoán đổi ngang bằng 0,75 cổ phiếu của Ngân hàng SHB (mệnh giá của cổ phiếu: 10.000 đồng/cổ phiếu) tại thời điểm phát hành cổ phiếu để thực hiện Giao dịch sáp nhập;
 - + 1 cổ phiếu của SHB sẽ được nhận thêm 0,21 cổ phiếu của Ngân hàng SHB (mệnh giá của cổ phiếu: 10.000 đồng/cổ phiếu) tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để phát hành cổ phiếu thực hiện Giao dịch sáp nhập.
2. Thông qua Dự thảo Đề án sáp nhập;
3. Thông qua Dự thảo Hợp đồng sáp nhập do Hội đồng Quản trị đệ trình;
4. Thông qua Dự thảo Điều lệ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội sau khi Giao dịch sáp nhập được thực hiện thành công;
5. Thông qua phương án phát hành cổ phiếu ra công chúng để thực hiện Giao dịch sáp nhập;
6. Thông qua việc niêm yết bổ sung cổ phiếu của SHB tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội để thực hiện Giao dịch sáp nhập;
7. Thông qua việc đăng ký lưu ký chứng khoán bổ sung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam để thực hiện Giao dịch sáp nhập;
8. Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị và Hội đồng Quản trị ủy quyền lại cho Chủ tịch Hội đồng Quản trị, các thành viên Hội đồng Quản trị làm việc theo chế độ thường trực được chủ động chỉnh sửa, bổ sung Đề án sáp nhập, Hợp đồng sáp nhập, Điều lệ của Ngân hàng sau khi nhận sáp nhập, Phương án phát hành cổ phiếu ra công chúng và các tài liệu, hồ sơ liên quan theo hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền phù hợp với quy định của pháp luật để đảm bảo Giao dịch sáp nhập được thực hiện thành công.

9. Giao Hội đồng Quản trị, Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc của SHB triển khai tất cả các công việc và thủ tục cần thiết để tổ chức thực hiện Giao dịch sáp nhập, bao gồm và không giới hạn việc đàm phán hoàn chỉnh, ký kết, thực hiện Hợp đồng sáp nhập và triển khai thực hiện tất cả các công việc phát sinh sau sáp nhập.

Điều 5. Thông qua Phương án phân chia lợi nhuận năm 2011 và trích lập các quỹ theo nội dung Tờ trình số 02/HĐQT của Hội đồng Quản trị (với 599 phiếu tán thành, bằng 99,5 % tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội), cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính: VND
		Thực hiện năm 2011
1	Lợi nhuận trước thuế	1.000.962.396.655
2	Thuế TNDN	247.933.324.939
3	Lợi nhuận sau thuế để trích lập các quỹ và chia cổ tức năm 2010 (1) -(2)	753.029.071.716
4	Trích lập Quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ	38.951.453.588
5	Lợi nhuận còn lại sau khi trích Quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ (3)-(4)	714.077.618.128
6	Trích lập quỹ dự phòng Tài chính	69.868.852.842
7	Lợi nhuận năm 2011 để chia cổ tức và trích lập các quỹ khác (5)-(6)	644.208.765.286
8	Lợi nhuận năm trước để lại	2.701.688.737
10	Tổng Lợi nhuận còn lại để chia cổ tức và trích lập các quỹ khác (7) +(8)	646.910.454.023
11	Tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2011 (8%)	384.866.688.800
12	Lợi nhuận còn lại để chia cổ tức bổ sung và trích lập các quỹ khác (10)-(11)	262.043.765.223
13	Vốn điều lệ chia cổ tức (cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 31/12/2010 trừ đi cổ phiếu quỹ)	4.810.833.610.000
14	Tỷ lệ chi trả cổ tức bổ sung (5%) (13)*5%	240.541.680.500
15	Lợi nhuận còn lại năm 2011 để trích lập các quỹ khác (12)-(14)	21.502.084.723
15,1	Trích lập quỹ khen thưởng	21.000.000.000
15,2	Trích lập quỹ phúc lợi	502.084.723

16	Tỷ lệ chia cổ tức/ Vốn điều lệ thời điểm	13%
17	Tỷ lệ chia cổ tức /vốn điều lệ bình quân năm 2011 (4.376 tỷ đồng)	14,3%

Điều 6. Thông qua bổ sung ngành nghề kinh doanh theo nội dung Tờ trình số 03/HĐQT của Hội đồng Quản trị (với 608 phiếu tán thành, bằng 99,4% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội) như sau:

1. Thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh “Bao thanh toán” vào danh mục ngành nghề kinh doanh của SHB.
2. Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị và Hội đồng Quản trị ủy quyền lại cho Chủ tịch Hội đồng Quản trị, các thành viên Hội đồng Quản trị làm việc theo chế độ thường trực chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc hoàn tất thủ tục đăng ký kinh doanh và thực hiện các công việc liên quan để triển khai hoạt động kinh doanh “Bao thanh toán” theo quy định của pháp luật.

Điều 7. Thông qua ủy quyền cho Hội đồng Quản trị quyết định một số nội dung thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông theo nội dung Tờ trình số 04/HĐQT của Hội đồng Quản trị (với 600 phiếu tán thành, bằng 99,3% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội) như sau:

1. Chủ động điều chỉnh các chỉ tiêu và ngân sách hoạt động kinh doanh năm 2012 cho phù hợp với diễn biến thị trường, chính sách kinh tế vĩ mô và quy định của pháp luật;
2. Bổ sung thêm ngành nghề kinh doanh theo quy định của pháp luật và thực hiện thủ tục thay đổi nội dung hoạt động trên Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh phù hợp với ngành nghề kinh doanh được bổ sung;
3. Quy định cụ thể cơ cấu, chức năng, nhiệm vụ của bộ máy quản lý, điều hành phù hợp với quy định của pháp luật và quy mô hoạt động kinh doanh của SHB trong từng thời kỳ;
4. Quyết định việc mua lại cổ phần đã bán;
5. Quyết định việc đầu tư, mua, bán tài sản của SHB có giá trị từ 20% trở lên so với vốn Điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất để đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh;
6. Quyết định các hợp đồng có giá trị trên 20% vốn điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất giữa SHB với các thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, cổ đông lớn, người có liên quan của người quản lý, thành viên Ban Kiểm soát, cổ đông lớn của SHB; công ty con, công ty liên kết của SHB;
7. Quyết định phương án góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp, tổ chức tín dụng khác có giá trị từ 20% trở lên so với vốn điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;
8. Quyết định việc thành lập, giải thể, thanh lý Công ty con, Chi nhánh trực thuộc phù hợp với quy định của pháp luật;
9. Quyết định việc bổ nhiệm, miễn nhiệm Tổng Giám đốc Ngân hàng.

10. Quyết định giải pháp khắc phục biến động lớn về tài chính của SHB.

11. Xây dựng và ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát phù hợp với quy định của pháp luật và Ngân hàng Nhà nước.

Điều 8. Thông qua cơ cấu Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát của SHB nhiệm kỳ 2012-2017 theo nội dung Tờ trình số 05/HĐQT của Hội đồng Quản trị (với 614 phiếu tán thành, bằng 99,4% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông tham dự Đại hội).

Điều 9. Thông qua Kết quả bầu cử Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát như sau:

1. Hội đồng Quản trị

- Ông Đỗ Quang Hiển (với 746.390.964 phiếu bầu bằng 209,7% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Nguyễn Văn Lê (với 488.372.018 phiếu bầu bằng 137,21% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Bà Đàm Ngọc Bích (với 272.882.029 phiếu bầu bằng 76,67% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Phạm Ngọc Tuấn (với 272.238.914 phiếu bầu bằng 76,49% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Trần Ngọc Linh (với 250.723.613 phiếu bầu bằng 70,44% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Lê Quang Thung (với 241.691.768 phiếu bầu bằng 67,91% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Phạm Hồng Thái (với 214.549.352 phiếu bầu bằng 60,28% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).

2. Ban Kiểm soát

- Ông Phạm Hòa Bình (với 513.828.988 phiếu bầu bằng 114,36% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Bùi Thanh Tâm (với 376.366.730 phiếu bầu bằng 105,74% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Ông Nguyễn Hữu Đức (với 328.645.425 phiếu bầu bằng 92,34% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Bà Hoàng Thị Minh (với 328.411.677 phiếu bầu bằng 92,27% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).
- Bà Nguyễn Thị Hồng Uyên (với 225.434.740 phiếu bầu bằng 63,34% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết tham dự Đại hội).

Điều 10. Các nội dung mà các kỳ Đại hội đồng cổ đông trước đây đã thông qua nhưng chưa thực hiện xong thì tiếp tục thực hiện trong năm 2012 và báo cáo kết quả trước Đại hội đồng cổ đông tại phiên họp gần nhất

Điều 11. Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày 05-5-2012. Hội đồng Quản trị có trách nhiệm công bố Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 20 và đăng tải trên website của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (www.shb.com.vn) theo quy định của pháp luật về công bố thông tin.

Điều 12. Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và toàn thể cổ đông Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội chịu trách nhiệm thi hành Nghị quyết này.

Nơi nhận:

- Như Điều 12 (để t/hành);
- NHNN Việt Nam (để b/cáo);
- Chi nhánh NHNN Hà Nội (để b/cáo);
- UBCK Nhà nước (để b/cáo);
- Sở GD&ĐT HN (để CBTT)
- Lưu VT, Hồ sơ ĐHCĐ SHB.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HĐQT



Đỗ Quang Hiến



Hà Nội, , ngày 27 tháng 4 năm 2012

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
(Nhiệm kỳ 2008 – 2012)

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Thực hiện Luật Các Tổ chức tín dụng, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và Điều lệ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB), thay mặt Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2008 – 2012, tôi xin báo cáo tổng kết đánh giá hoạt động của Hội đồng Quản trị trong nhiệm kỳ 2008-2012.

5 năm qua kinh tế thế giới có nhiều biến động ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế trong nước nói chung, hoạt động của ngành tài chính – ngân hàng nói riêng. Nếu năm 2008 kinh tế toàn cầu khởi đầu suy thoái bằng cuộc khủng hoảng tài chính, bất động sản tại Mỹ thì đến thời điểm này khủng hoảng nợ công châu Âu đang diễn biến phức tạp đẩy kinh tế thế giới vào những khó khăn mới.

Trong 5 năm qua nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng chậm lại, Chính phủ đặt mục tiêu kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội. Do đó hoạt động đầu tư, nhu cầu xã hội cũng suy giảm rõ rệt. Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều khó khăn, ngành ngân hàng phải đối mặt với những thách thức to lớn: cạnh tranh diễn ra gay gắt trong huy động vốn, nợ xấu tăng cao, thanh khoản căng thẳng ở một số ngân hàng, lãi suất, tỷ giá và giá vàng biến động phức tạp vv... Để ổn định thị trường tiền tệ, Ngân hàng Nhà nước đã thực hiện kiểm soát tăng trưởng tín dụng ở mức hợp lý, có các chính sách phù hợp tăng tính thanh khoản cho các ngân hàng và hỗ trợ các doanh nghiệp về vốn và lãi suất; đồng thời tăng cường các biện pháp thanh tra, giám sát để đảm bảo an toàn hoạt động ngân hàng.

Đại hội đồng cổ đông Ngân hàng SHB lần thứ 16 đã bầu ra Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2008 – 2012 với 6 thành viên. Năm 2010, nhằm đảm bảo tuân thủ Luật Các tổ chức tín dụng và các quy định có liên quan của pháp luật, Đại hội đồng cổ đông đã bầu bổ sung thành viên Hội đồng Quản trị độc lập nâng tổ số thành viên lên 7 người. Cuối năm 2011, 01 thành viên Hội đồng Quản trị đã có đơn từ nhiệm vì lý do cá nhân.

Với mục tiêu đưa SHB trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2020 SHB trở thành một tập đoàn tài chính - ngân hàng vững mạnh tầm trong nước và khu vực. Trong quá trình quản trị ngân hàng, Hội đồng Quản trị SHB luôn quan tâm tới công tác dự báo, đưa ra các chiến lược phù hợp cho từng giai đoạn phát triển có định hướng lâu dài trên cơ sở chiến lược cạnh tranh mang tính khác biệt. Đồng thời, Hội đồng Quản trị đặc biệt quan tâm đến công tác quản trị rủi ro trên toàn hệ thống và đến từng đơn vị kinh doanh các cấp từ các điểm giao dịch cho tới Trụ sở chính. Thực

hiện vai trò quản trị ngân hàng, Hội đồng Quản trị SHB đã thường xuyên hoàn thiện thể chế, quy chế, chính sách phù hợp với pháp luật nhằm nâng cao năng lực quản trị - điều hành. Để phù hợp với quy mô hoạt động và tính cạnh tranh giai đoạn phát triển trong 5 năm vừa qua, Hội đồng Quản trị đã tập trung nghiên cứu cùng một số nhà tư vấn cao cấp nước ngoài thực hiện tái cấu trúc bộ máy, nhân sự đi cùng chính sách quản trị nguồn nhân lực đạt tầm chuyên nghiệp theo chuẩn mực quốc tế.

Trong nhiệm kỳ vừa qua, Hội đồng Quản trị SHB đã tổ chức các phiên họp thường niên và bất thường theo đúng quy định tại Điều lệ của Ngân hàng, đồng thời, Hội đồng Quản trị cũng thường xuyên giám sát, tham gia các phiên họp của Ban Điều hành và trực tiếp xuống làm việc tại nhiều đơn vị kinh doanh nhằm nắm bắt tình hình và chỉ đạo giải quyết kịp thời các khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình quản trị - điều hành Ngân hàng nên SHB đã có những quyết sách, giải pháp phù hợp, kịp thời và hiệu quả trước nhiều diễn biến phức tạp của thị trường và ngăn chặn rủi ro nội bộ.

Các thành viên Hội đồng Quản trị đều được phân công nhiệm vụ phù hợp với năng lực và thể mạnh của mỗi thành viên. Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của mình, các thành viên Hội đồng Quản trị đều nỗ lực hết mình, lấy lợi ích của Ngân hàng, lợi ích của cổ đông làm trách nhiệm của mình.

Được ĐHĐCĐ tin tưởng giao phó trọng trách, Hội đồng Quản trị nhiệm kỳ 2008 – 2012 đã chủ động, linh hoạt, bám sát diễn biến thị trường chỉ đạo Ban điều hành vượt qua khó khăn thách thức. Hoạt động kinh doanh của SHB đã có bước tăng trưởng nhanh, bền vững, an toàn.

Hội đồng Quản trị SHB xin báo cáo một số nét chính đã được trong 5 năm qua như sau:

- Các chỉ tiêu kinh doanh liên tục tăng qua từng năm, vốn Điều lệ năm 2007 là 500 tỷ đồng, đến giữa năm 2011 đã đạt 4.815 tỷ đồng; tổng tài sản từ 14.381 tỷ đồng năm 2007 đã tăng lên 70.992 tỷ đồng; lợi nhuận trước thuế tăng từ 269,3 tỷ đồng năm 2008 lên 1.002 tỷ đồng năm 2011. Mạng lưới hoạt động năm 2007 mới chỉ tập trung chủ yếu ở các tỉnh miền Tây Nam Bộ và hai chi nhánh mới tại TP. Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh nay đã được phát triển rộng khắp tại các tỉnh, thành phố, trung tâm kinh tế lớn của nước và vươn ra quốc tế với 2 chi nhánh tại khu vực Đông Dương. Đội ngũ cán bộ nhân viên từ hơn 200 người năm 2007 đến nay đã lên tới gần 3.000 người. Cổ tức hàng năm đều duy trì ổn định ở mức 14%.
- Tháng 7/2008, đã thực hiện chuyển trụ sở chính của Ngân hàng từ Cần Thơ ra Hà Nội, đặt tại số 77 Trần Hưng Đạo - trung tâm kinh tế, chính trị của cả nước khởi đầu cho giai đoạn phát triển mới của Ngân hàng.
- Tháng 4 năm 2009, chính thức niêm yết 50 triệu cổ phiếu trên Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội trở thành ngân hàng thương mại cổ phần thứ 3 niêm yết trên thị trường chứng khoán tập trung. Việc niêm yết không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho cổ đông giao dịch cổ phiếu mà còn nâng cao tính minh bạch, năng lực quản trị và quảng bá thương hiệu Ngân hàng. Tháng 10/2009 niêm yết bổ sung 150 triệu cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội;

- Tháng 10/2010, phát hành thành công cổ phiếu ra công chúng, nâng vốn điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên xấp xỉ 3.500 tỷ đồng và niêm yết bổ sung toàn bộ số cổ phiếu phát hành thêm tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội;
- Tháng 5/2011, đã thực hiện chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi thành công, tiếp tục tăng vốn điều lệ lên trên 4.815 tỷ đồng. Toàn bộ số cổ phiếu chuyển đổi từ nguồn trái phiếu chuyển đổi cũng đã được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội. Việc tăng vốn điều lệ theo từng lộ trình như trên là hoàn toàn phù hợp với chiến lược phát triển của SHB trong từng giai đoạn, nâng cao năng lực tài chính, chất lượng tài sản của SHB, mặt khác đáp ứng yêu cầu về vốn điều lệ tối thiểu theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.
- Trong giai đoạn 2008 - 2012, cùng với việc thành lập Công ty Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội, SHB cũng tham gia góp vốn thành lập các Công ty như Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB – Vinacomin, Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Sài Gòn – Hà Nội; thành lập 01 Công ty con là Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản SHAMC. Việc các công ty đi vào hoạt động đã định hình SHB hoạt động theo mô hình tài chính ngân hàng, tận dụng tối đa lợi thế của các công ty vệ tinh.
- Năm 2010, SHB đã đầu tư thành công hệ thống công nghệ ngân hàng CoreBanking và core thể hiện đại hàng đầu thế giới. Hệ thống công nghệ mới đã tạo nền tảng cho Ngân hàng hoạt động kinh doanh trên quy mô lớn với nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích, mang lại giá trị gia tăng cao cho khách hàng. Hệ thống công nghệ mới cũng hỗ trợ rất hiệu quả cho hoạt động quản trị rủi ro.
- Tháng 2/2012, SHB đã chính thức khai trương Chi nhánh Campuchia với tổng mức đầu tư trên 37 triệu USD khởi đầu cho việc đầu tư ra nước ngoài. Dự kiến SHB sẽ mở chi nhánh tại Lào trong quý II/2012 và sẽ tiếp tục khảo sát, nghiên cứu thị trường mở chi nhánh tại Myanmar.
- Với định hướng chiến lược trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng, trong 5 năm qua SHB không ngừng nỗ lực mở rộng địa bàn kinh doanh, gia tăng thị phần. Hết quý I/2012, SHB đã có 200 đơn vị kinh doanh trên toàn quốc, tập trung vào những địa bàn giàu tiềm năng, có lợi thế của SHB.
- Công tác quản trị, phát triển nguồn nhân lực: đến nay, SHB đã có gần 3.000 cán bộ nhân viên, được đào tạo thường xuyên nâng cao trình độ chuyên môn có chất lượng, xây dựng tính chuyên nghiệp, tự hào văn hóa doanh nghiệp mang bản sắc SHB trên nền tảng đạo đức nhân văn đáp ứng nhu cầu phát triển bền vững và minh bạch của SHB.
- Với sự nỗ lực của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên trong 5 năm qua, SHB đã phát triển vượt bậc về quy mô hoạt động, vốn và tổng tài sản, vị thế được nâng cao. SHB đã lọt vào TOP 13 ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam, hoạt động kinh doanh ngân hàng luôn phát triển bền vững, an toàn, minh bạch. SHB đã được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A trong 5 năm liên và cuối năm 2011 được Ngân hàng Nhà nước xếp vào nhóm 1 (nhóm ngân hàng thương mại được tăng trưởng tín dụng 17% và hoạt động an toàn, hiệu quả).
- Năm 2011, SHB cũng đã vinh dự được Đảng và Nhà nước trao tặng Huân chương Lao động hạng 3. Ngân hàng cũng được nhận nhiều Bằng khen, Giấy khen của Thủ tướng Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước trong giai đoạn

5 năm vừa qua. Bên cạnh đó, SHB cũng đã khẳng định uy tín, thương hiệu của mình trên trường Quốc tế với nhiều giải thưởng quốc tế có uy tín như: Giải thưởng Ngân hàng Tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam do Tạp chí Global Finance của Mỹ bình chọn; Ngân hàng Triển khai phần mềm lõi tốt nhất Châu Á do The Asian Banker trao tặng; Ngân hàng có chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2011” do Ngân hàng The Bank of New York Mellon (BNY Mellon) trao tặng; SHB cũng tiếp tục lọt vào Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam và vượt 91 bậc so với thứ hạng năm trước...

Kính thưa Đại hội đồng cổ đông!

Hội đồng Quản trị cũng xin được báo cáo trước Đại hội về việc miễn nhiệm chức vụ thành viên Hội đồng Quản trị đối với ông Phan Huy Chí như sau: Tháng 12/2011, vì lý do cá nhân, ông Phan Huy Chí đã có đơn xin từ nhiệm chức vụ thành viên Hội đồng Quản trị. Ngay sau khi nhận được đơn của ông Phan Huy Chí, Hội đồng Quản trị đã tổ chức xin ý kiến cổ đông về việc này và được đại đa số cổ đông nhất trí miễn nhiệm chức vụ thành viên Hội đồng Quản trị đối với ông Phan Huy Chí.

Hội đồng Quản trị đã thực hiện các thủ tục và công bố thông tin về việc miễn nhiệm nêu trên đối với ông Phan Huy Chí theo quy định của pháp luật và xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông.

Kính thưa Quý vị cổ đông và các Nhà đầu tư!

Hội đồng Quản trị SHB luôn hiểu rằng những thành tựu đạt được trên đây mới chỉ là bước đầu trong quá trình phát triển của Ngân hàng. Bên cạnh những kết quả đáng tự hào này, Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành SHB cũng thường xuyên đánh giá những mặt hạn chế, tồn tại cần khắc phục quyết liệt trong thời gian tới. Với quyết tâm, tâm huyết và năng lực của mình, được sự tin tưởng của Quý vị cổ đông, các nhà đầu tư và hệ thống khách hàng tiềm năng rộng lớn, Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên SHB khẳng định sẽ nỗ lực hết mình thực hiện tốt mục tiêu chiến lược của SHB và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thông qua trong thời gian tới, đưa SHB lên một tầm cao mới trong nước và khu vực vì lợi ích của các cổ đông, góp phần phát triển ngành ngân hàng Việt Nam và phát triển kinh tế đất nước.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 
CHỦ TỊCH

Đỗ Quang Hiến

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011

VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

- Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội.
- Căn cứ vào kết quả kiểm toán năm tài chính 2011 của Công ty TNHH Kiểm toán Ernst & Young Việt Nam.

Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 và kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2012 như sau:

PHẦN I : KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011

I. SƠ LƯỢC VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG.

1. Tình hình kinh tế vĩ mô của Việt Nam.

Trong năm 2011, kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, lạm phát các nước đều tăng cao trong nửa đầu năm 2011, nợ công Châu Âu diễn biến phức tạp, thị trường tài chính biến động, thị trường vàng luôn đột biến, thị trường chứng khoán suy giảm... Chính những yếu tố này tác động mạnh mẽ đến kinh tế vĩ mô trong nước: lạm phát gia tăng liên tục, có những tháng tăng cao nhất trong vòng những năm qua và chính vì vậy kéo mặt bằng lãi suất trong nước tăng; nhập siêu lớn, cán cân thanh toán quốc tế thâm hụt, dự trữ ngoại hối giảm mạnh gây áp lực lên thị trường tiền tệ và tỷ giá; giá vàng trên thị trường biến động bất thường nhất là vào thời điểm đầu năm 2011. Trước tình hình đó, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 11/NQ-CP ngày 21/02/2011 về những giải pháp điều hành phát triển kinh tế - xã hội trong tình hình mới với mục tiêu chính ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, đảm bảo an sinh xã hội. Chính những giải pháp động bộ của chính phủ và toàn xã hội nên năm 2011 kết quả kinh tế Việt Nam cơ bản sau:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2011 ước tính tăng 5,89% so với năm 2010, thấp hơn mức tăng 6,78% của năm 2010.
- Kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 96,3 tỷ USD, tăng 33,3% so với năm 2010
- Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu đạt 105,8 tỷ USD, tăng 24,7% so với năm 2010.
- Nhập siêu hàng hóa năm 2011 ước tính 9,5 tỷ USD, bằng 9,9% tổng kim ngạch hàng hóa xuất khẩu.

- Giá trị sản xuất công nghiệp theo giá so sánh 1994 ước tính đạt 848,2 nghìn tỷ đồng, tăng 6,8% so với năm 2010.
- Chỉ số giá tiêu dùng tháng 12/2011 so với tháng 12/2010 tăng 18,13%.

2. Hoạt động ngân hàng và tình hình thị trường tiền tệ, tín dụng

2.1. Chính sách tiền tệ, tín dụng của NHNN VN.

Thực hiện nghị quyết của Quốc hội và Chính phủ, chỉ đạo của Thủ tướng chính phủ đặc biệt là Nghị quyết số 51 của Quốc Hội và Nghị Quyết 11 của Chính Phủ. NHNN trong năm 2011 đã điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ và thận trọng nhằm thực hiện mục tiêu kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng, tổng phương tiện thanh toán ở mức thấp, lãi suất và tỷ giá ở mức hợp lý nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô và đảm bảo an sinh xã hội. Các chính sách tiền tệ của NHNN năm 2011 chủ yếu gồm:

2.1.1. Chính sách lãi suất của NHNN.

- Trong năm 2011, NHNN giữ nguyên lãi suất cơ bản ở mức 9% nhưng liên tục điều chỉnh tăng lãi suất chiết khấu từ mức 7% vào đầu năm 2011 lên 13% vào 01/05/2011 và duy trì đến cuối năm. Lãi suất tái cấp vốn cũng liên tục được điều chỉnh tăng nhiều lần từ mức 9% vào đầu năm lên tới 15% (10/10/2011). Lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù đắp thiếu hụt vốn trong thanh toán bù trừ của NHNN đối với các ngân hàng cũng được nâng lên từ 14%/năm lên 16%/năm (10/10/2011).

- Ngày 07/09/2011, NHNN tiếp tục ban hành chỉ thị 02 về việc chấn chỉnh thực hiện quy định lãi suất huy động bằng VNĐ và USD thị trường 1 (tổ chức kinh tế và dân cư). Theo đó, lãi suất huy động bằng VNĐ không được vượt quá 14%, lãi suất huy động bằng USD không vượt quá 2%, đồng thời NHNN đã mạnh tay xử lý một số Ngân hàng thương mại vi phạm trần lãi suất huy động.

- Ngày 28/9/2011 NHNN tiếp tục ban hành quy định Thông tư số 30 quy định lãi suất huy động VNĐ kỳ hạn 1 tháng tối đa không vượt quá 6%.

2.1.2. Chính sách tỷ giá ngoại hối.

- Trong năm 2011, NHNN đã thực hiện điều hành chính sách tỷ giá ngoại hối trên cơ sở cung-cầu ngoại tệ, tăng tính thanh khoản cho thị trường như: thực hiện điều chỉnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng giữa đồng VN với USD với tổng cộng 26 lần điều chỉnh. Đáng chú ý nhất trong năm là lần điều chỉnh tỷ giá vào ngày 11/2/2011 khi tỷ giá bình quân liên ngân hàng tăng 9,3% từ 18.932 lên 20.693 đồng/USD, đồng thời biên độ mua bán tỷ giá của các Ngân hàng TM được điều chỉnh giảm từ +,- 3% xuống còn +,-1% so với tỷ giá bình quân liên Ngân hàng của NHNN. Tính chung cả năm 2011, tỷ giá bình quân liên Ngân hàng của NHNN đã tăng 10,01% từ 18.932 đồng/USD lên 20.828 đồng/USD vào cuối năm. Tỷ giá bán USD của các Ngân hàng TM ngày 31/12/2011 ở mức 21.036 đồng/USD.

2.1.3. Chính sách tín dụng của NHNN.

NHNN thực hiện mạnh mẽ các biện pháp điều hành nhằm kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng dưới 20%, tổng phương tiện thanh toán khoảng từ 15%-16% và điều chỉnh cơ cấu tín dụng theo hướng tập trung cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp vừa và nhỏ; hạn chế cho vay phi sản xuất để đảm bảo tỷ trọng cho vay đối với lĩnh vực phi sản xuất là 22% đến 30/06/2011 và 16% đến 31/12/2011.

Bên cạnh đó nhằm giảm áp lực tỷ giá và hạn chế cho vay ngoại tệ để chuyển dần qua giao dịch mua bán ngoại tệ khi có nhu cầu trong nền kinh tế, chống đô la hóa ... Ngày 24/3/2011, NHNN đã ban hành Thông tư 07 ngày 24/3/2011 các quy định cho vay bằng ngoại tệ đối với khách hàng. Cuối tháng 8, NHNN đã ban hành Thông tư 27 quy định tăng thêm 1% tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi ngoại tệ và là lần tăng thứ ba kể từ đầu năm nhằm hạn chế tăng trưởng tín dụng ngoại tệ, tạo điều kiện ổn định thị trường tiền tệ và ngoại hối.

2.2. Tình hình tiền tệ, tín dụng trong năm 2011

- *Huy động vốn thị trường 1 (tổ chức kinh tế và dân cư)*: Theo số liệu công bố chính thức từ NHNN, tính đến cuối tháng 12/2011, tốc độ tăng trưởng huy động vốn đạt 9,89%.

- *Tổng phương tiện thanh toán cả năm 2011*: Tăng 9,27% so với đầu năm và thấp hơn nhiều so với giới hạn mức tăng mà Chính Phủ và NHNN đặt ra từ đầu năm là không quá 15% - 16%. Như vậy tốc độ tăng trưởng huy động vốn và tổng phương tiện thanh toán đều thấp hơn nhiều so với các năm trước.

- *Tín dụng cho vay nền kinh tế*: Theo số liệu công bố chính thức từ NHNN, tính đến cuối tháng 12/2011, tốc độ tăng trưởng dư nợ của toàn nền kinh tế đạt 10,90% so với đầu năm. Tăng trưởng dư nợ tín dụng cũng thấp hơn nhiều so với giới hạn tăng trưởng tín dụng 20% mà Ngân hàng Nhà nước quy định từ đầu năm trong đó tăng trưởng tín dụng VND chỉ tăng khoảng 10,2% trong khi tăng trưởng tín dụng ngoại tệ tăng tới 18,7%.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA SHB NĂM 2011.

1. Tổ chức nhân sự và đào tạo.

1.1. Công tác tổ chức - nhân sự.

Tổng số CBNV toàn hệ thống SHB đến 31/12/2011 là: 2.840 người, tăng 818 người tương ứng tăng 40,4% so với cuối năm trước.

Về cơ cấu tổ chức, SHB định hướng xây dựng theo mô hình NH bán lẻ, hiện đại, hoạt động theo khối, nhằm tập trung hiệu quả nguồn lực, đảm bảo công tác quản trị, điều hành được thuận lợi, an toàn và hiệu quả.

Số nhân viên, cán bộ có trình độ đại học và trên đại học là 2.276 người, chiếm 80,14% trong tổng số lao động của toàn hệ thống. Trình độ cán bộ nhân viên cụ thể như sau:

- Tiến sỹ	: 07 người; chiếm tỷ lệ 0,25%
- Thạc sỹ	: 77 người, chiếm tỷ lệ 2,72%
- Đại học	: 2.192 người; chiếm tỷ lệ 77,18%
- Cao đẳng	: 112 người; chiếm tỷ lệ 3,94%
- Trung cấp, sơ cấp	: 133 người; chiếm tỷ lệ 4,68%
- Phổ thông trung học, trung học	: 319 người; chiếm tỷ lệ 11,23%

(Nhân viên trình độ trung cấp, sơ cấp, phổ thông trung học: chủ yếu là nhân viên bảo vệ thuộc SHB.AMC để bảo vệ các Chi nhánh, Phòng Giao dịch của hệ thống SHB và bảo vệ kho hàng là tài sản đảm bảo của khách vay tại SHB).

1.2. Công tác đào tạo CBNV.

Trong hoạt năm 2011 công tác đào tạo nội bộ luôn được chú trọng nhằm nâng cao trình độ CBNV toàn hệ thống đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của SHB và trong năm

qua SHB đã tổ chức 134 khóa đào tạo với 60 nội dung/chuyên đề đào tạo cho các cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống. Tổng số học viên tham gia đào tạo là 8.699 lượt người với điểm đánh giá bình quân sau khóa học là 4,12/5,0 điểm.

SHB cũng tiến hành bổ sung nội dung đào tạo và nghiên cứu các ứng dụng công nghệ trong đào tạo bao gồm: triển khai hệ thống quản lý học tập – thi tuyển trực tuyến; hệ thống khảo sát – đánh giá chất lượng sau khóa học trực tuyến; phát triển đào tạo qua cầu truyền hình;

2. Phát triển mạng lưới hoạt động.

Tổng số điểm giao dịch hoạt động của SHB trên toàn quốc tính đến 31/12/2011 là 158 điểm bao gồm 01 Trụ sở chính, 24 Chi nhánh, 133 Phòng Giao dịch, điểm giao dịch tại 22 tỉnh, thành phố ở Việt Nam và 02 Chi nhánh tại nước ngoài trong đó Chi nhánh tại Campuchia đã khai trương và đi vào hoạt động; Chi nhánh tại Lào đã được NHNN chấp thuận mở Chi nhánh. So với cuối năm trước số Chi nhánh của SHB tăng thêm 6 Chi nhánh và 36 Phòng Giao dịch, điểm giao dịch.

3. Tình hình hoạt động kinh doanh đến 31.12.2011

(Báo cáo tài chính đã được kiểm toán Công ty TNHH kiểm toán Ernst & Young Việt Nam).

3.1. Tổng tài sản.

Tổng tài sản của SHB đến 31/12/2011 là 70.989,5 tỷ đồng, tăng 19.956,6 tỷ đồng tương ứng tăng 39,11% so với cuối năm 2010, đạt 94,65% kế hoạch năm 2011.

3.2. Nguồn vốn

3.2.1. Vốn điều lệ: 4.815,8 tỷ đồng, tăng 1.318,3 tỷ đồng tương ứng tăng 37,69% so với cuối năm 2010 (tăng từ trái phiếu chuyển đổi phát hành năm 2010).

3.2.2. Hoạt động huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2011 là 64.311,3 tỷ đồng, tăng 18.376,7 tỷ đồng tương ứng tăng 40% so với cuối năm 2010. *Trong đó:*

*** Nguồn vốn huy động từ tổ chức và cá nhân:** Đến 31/12/2011 đạt 46.217,2 tỷ tăng 14.457,8 tỷ đồng tương ứng tăng 45,52% so với cuối năm 2010 và đạt 108,7% kế hoạch năm 2011.

- Cơ cấu huy động phân theo đối tượng huy động như sau:

- + Huy động vốn dân cư, cá nhân: 20.339,1 tỷ đồng, chiếm 44,20% trong tổng huy động.
- + Huy động vốn tổ chức kinh tế: 25.680,8 tỷ đồng, chiếm 55,80% trong tổng huy động.

- Cơ cấu huy động phân theo loại tiền như sau:

- Huy động USD: 202,2 triệu USD, chiếm 9,15% trong tổng huy động
- Huy động EUR: 6,5 triệu EUR, chiếm 0,39% trong tổng huy động
- Huy động VND: 41.617,7 tỷ đồng, chiếm 90,43% trong tổng huy động
- Huy động ngoại tệ khác (quy đổi USD): 10.371,7 triệu USD, chiếm 0,02% trong tổng Huy động

*** Huy động vốn từ các tổ chức tín dụng:** Đến 31/12/2011 đạt 15.909,1 tỷ đồng, tăng 2.637,5 tỷ đồng tương ứng tăng 19,9% so với cuối năm 2010, đạt 83,7% kế hoạch năm 2011.

*** Nguồn vốn nhận tài trợ, ủy thác (nguồn vốn lãi suất thấp) từ các định chế tài chính trong nước và quốc tế**

Đến hết năm 2011, Tổng nguồn vốn vay từ các định chế tài chính quốc tế với lãi suất thấp và 226,4 tỷ đồng. Cụ thể:

- Vốn tài trợ từ Dự án TCNT của Worldbank là 199,8 tỷ đồng.
- Vốn từ nguồn vốn ODA dự án SMEFP III (cho vay Doanh nghiệp vừa và nhỏ - Nguồn từ tổ chức JICA Nhật Bản): 26,6 tỷ đồng với lãi suất 7,5%/năm.
- Nguồn vốn nhận ủy thác trong nước: 100 tỷ đồng.

*** Nguồn vốn vay từ NHNN.**

Đến hết năm 2011, Tổng nguồn vốn vay từ NHNN là 2.185 tỷ đồng. Cụ thể:

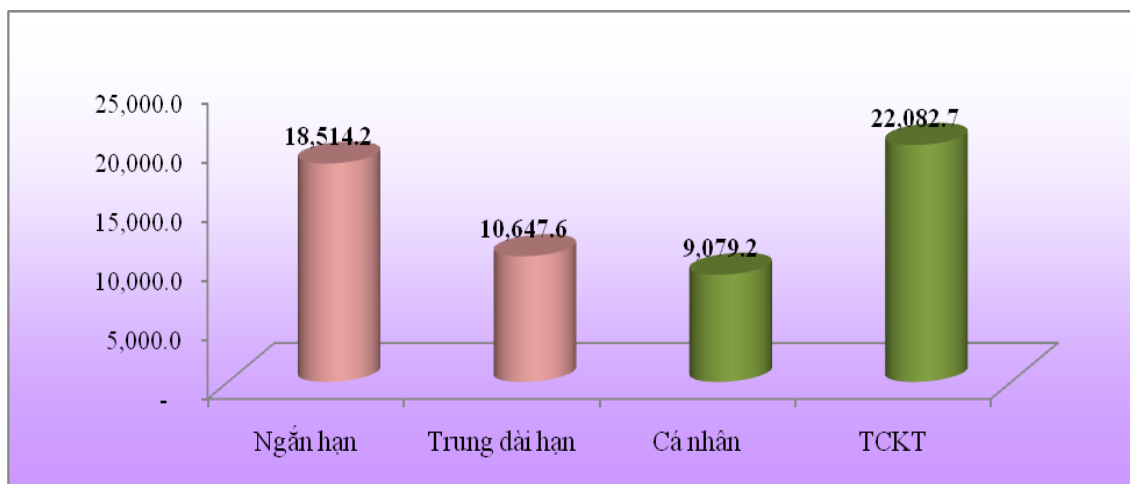
- Vay NHNN bằng chiết khấu, tái chiết khấu trái phiếu chính phủ: 1.109,5 tỷ (qua thị trường OMO) .
- Vay NHNN bằng cầm cố trái phiếu chính phủ (vay thấu chi) : 348,9 tỷ đồng.
- Vốn vay từ NHNN để cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn của NHNN: 700 tỷ đồng.

3.3. Sử dụng vốn.

3.3.1. Hoạt động tín dụng

Dư nợ cho vay đến 31.12.2011 là 29.161,9 tỷ đồng, tăng 4.786,3 tỷ đồng tương ứng tăng 19,6% so với cuối năm 2010 và đạt 99,9% so với kế hoạch thời điểm 31/12/2011 (Tăng trưởng tín dụng đảm bảo đúng quy định của NHNN <20%). Trong đó cơ cấu dư nợ như sau:

- *Dư nợ phân theo theo kỳ hạn cho vay:*
 - Dư nợ cho vay ngắn hạn: 18.514,3 tỷ đồng, chiếm 63,3% trong tổng dư nợ cho vay
 - Dư nợ cho vay trung dài hạn: 10.647,6 tỷ đồng, chiếm 36,7% trong tổng dư nợ cho vay
- *Dư nợ cho vay theo đối tượng khách hàng:*
 - Dư nợ cho vay cá nhân: 9.079,2 tỷ đồng, chiếm 31,1% trong tổng dư nợ cho vay
 - Dư nợ cho vay TCKT: 22.082,7 tỷ đồng, chiếm 68,9% trong tổng dư nợ cho vay.
- *Cơ cấu dư nợ tín dụng theo kỳ hạn và đối tượng khách hàng: (tỷ đồng)*



- *Dư nợ cho vay phân theo ngành kinh tế*

Lĩnh vực	Dư nợ thời điểm 31/12/2011	Tỷ trọng trong tổng Dư nợ
Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản	3.478,8	11,93%
Khai khoáng	2.676,5	9,18%
Công nghiệp chế biến, chế tạo	5.068,8	17,38%
SX và PP điện, khí đốt và nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí	486,5	1,67%
Cung cấp nước; hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải	6,2	0,02%
Xây dựng	3.301,5	11,32%
Bán buôn và bán lẻ; sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác	5.742,9	19,69%
Vận tải kho bãi	1.553,4	5,33%
Dịch vụ lưu trú và ăn uống	782,9	2,68%
Thông tin và truyền thông	28	0,10%
Hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm	463,2	1,59%
Hoạt động kinh doanh bất động sản	1.395,2	4,78%
Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ	24,5	0,08%
Hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ	32,7	0,11%
Hoạt động của đảng Cộng sản, tổ chức chính trị - xã hội, quản lý nhà nước, an ninh quốc phòng; bảo đảm xã hội bắt buộc	5,3	0,02%
Giáo dục và đào tạo	13,5	0,05%
Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội	45,3	0,16%
Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	12,7	0,04%
Hoạt động dịch vụ khác	3.822,9	13,11%
Hoạt động làm thuê các công việc trong các hộ gia đình, sản xuất sản phẩm vật chất và dịch vụ tự tiêu dùng của hộ gia đình	185,7	0,64%
Hoạt động của các tổ chức và cơ quan quốc tế	35,3	0,12%
Tổng	29.161,9	100,00%

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán)

*** Chất lượng tín dụng năm 2011.:**

SHB thực hiện phân loại dư nợ theo đúng quy định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25 tháng 4 năm 2007 của Ngân hàng Nhà nước. Kết quả phân nhóm nợ như sau :

Nhóm 1: 27.416,8 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 94,01% /tổng dư nợ

Nhóm 2: 1.093,6 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 3,75% /tổng dư nợ

Nhóm 3: 218,9 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,75% /tổng dư nợ

Nhóm 4: 154,1 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,52% /tổng dư nợ

Nhóm 5: 278,3 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 0,97% /tổng dư nợ

- Nợ quá hạn (từ nhóm 2 đến nhóm 5) là 1.745,1 tỷ đồng, chiếm 5,98% /tổng dư nợ

- Nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5) là 651,4 tỷ đồng chiếm 2,23% /tổng dư nợ

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán)

3.4.2. Tiền gửi của SHB tại các TCTD khác.

Số dư tiền gửi tại các TCTD khác đến 31/12/2011 là 18.845,2 tỷ đồng, tăng 7.208,4 tỷ đồng tương ứng tăng 61,95% so với cuối năm trước và đạt 99,2% so với kế hoạch năm 2011.

3.4.3. Tài sản cố định.

Giá trị tài sản cố định lũy kế đến 31/12/2011 là 2.255 tỷ đồng tăng 728,8 tỷ đồng tương ứng tăng 47,76% so với cuối năm 2010 và đạt 90,2% so với kế hoạch năm 2011.

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

Đến 31.12.2011, số dư hoạt động đầu tư tài chính của SHB là 15.482,5 tỷ đồng, tăng 6.268,2 tỷ đồng so với 31/12/2010, trong đó:

* Số dư đầu tư giấy tờ có giá là 15.148,2 tỷ đồng, tăng 6.267,4 tỷ đồng so với 31/12/2010, cụ thể:

+ Chứng khoán kinh doanh do tổ chức kinh tế phát hành: 36,16 tỷ đồng, giảm 63,3 tỷ đồng, tương ứng giảm 63,6% so với năm 2010

+ Chứng khoán đầu tư: 15.112,1 tỷ đồng, tăng 6.330,7 tỷ đồng, tương ứng tăng 72% so với năm 2010

+ Trái phiếu Chính phủ: 1.950 tỷ đồng

+ Trái phiếu Tổ chức Tín dụng phát hành: 430 tỷ đồng

+ Kỳ phiếu Tổ chức Tín dụng phát hành: 9.611 tỷ đồng

+ Trái phiếu do Tổ chức kinh tế phát hành: 3.100,4 tỷ đồng

+ Cổ phiếu: 20,7 tỷ đồng

* Số dư góp vốn đầu tư dài hạn là 334,3 tỷ đồng không tăng so với năm 2010.

4. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Doanh số kinh doanh ngoại tệ trong năm 2011 đạt 4,2 tỷ USD tương đương khoảng 84.000 tỷ đồng, giảm 3,05% so với năm 2010.

Thu nhập thuần (lãi) từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong năm 2011 là: 54,8 tỷ đồng tăng 3,06% so với năm 2010.

5. Hoạt động kinh doanh nguồn vốn trên thị trường liên NH (thị trường II).

Hoạt động kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng ngoài mục tiêu đảm bảo thanh khoản, đảm bảo an toàn hệ thống. Hiệu quả kinh doanh vốn trên thị trường II đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh chung của SHB đạt : 29,8 tỷ đồng.

6. Hoạt động dịch vụ ngân hàng.

Tổng thu nhập thuần từ dịch vụ trong năm 2011 đạt 218,5 tỷ đồng, tăng 112 tỷ đồng tương ứng tăng 105,2% so với năm 2010. Thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ chiếm 9,8% trên tổng thu nhập thuần và chiếm 21,8% trên tổng lợi nhuận trước thuế.

6.1. Các dịch vụ thanh toán của ngân hàng.

❖ Dịch vụ thanh toán trong nước.

- Năm 2011, SHB đã thực hiện hơn 1,2 triệu giao dịch chuyển tiền thanh toán trong nước (tăng 157% so với năm 2010) với tổng giá trị hơn 1 triệu 350.000 tỷ VND (tăng 145% so với cùng kỳ năm 2010), 10.732 triệu USD (tăng 176,7% so với cùng kỳ năm 2010) và 852 triệu EUR (tăng 474,7% so với cùng kỳ năm 2010).

- SHB đã thiết lập quan hệ thanh toán trực tuyến với Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam và hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng công thương Việt Nam để nhằm phục vụ khách hàng chuyển tiền sau 16h (sau giờ nghỉ giao dịch của Ngân hàng Nhà nước).

*** Dịch vụ thanh toán quốc tế.**

- Hoạt động thanh toán quốc tế SHB đã triển khai được các sản phẩm cơ bản như LC nhập khẩu, LC xuất khẩu, nhờ thu xuất khẩu, nhờ thu nhập khẩu, chuyển tiền đi, chuyển tiền đến, thanh toán biên mậu nhập khẩu, thanh toán biên mậu xuất khẩu.

- SHB đã thiết lập được mạng lưới Ngân hàng Đại lý trên khắp thế giới với tổng số gần 350 đại lý tại các Châu lục: Châu Âu, Á, Mỹ, Úc, Phi với các tên tuổi lớn như City Bank, Bank of New York, Deutsche Bank, Korea Exchange Bank, Bank of China, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Wells Fargo Bank N.A, Bank of India, Danske Bank of Denmark, ...

- Với hệ thống các Ngân hàng Đại lý ở nước ngoài rộng khắp đã đảm bảo việc cung cấp các dịch vụ thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại nhanh chóng, an toàn cho khối lượng lớn các khách hàng của SHB hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu đặc biệt là xuất khẩu nông sản, thủy sản.

Doanh số TTQT trong năm 2011 đạt 1.099,4 triệu USD, tăng 48,5% so với năm 2010 với tổng số giao dịch gần 6.500 giao dịch.

Chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế của SHB luôn đạt ở mức độ cao theo tiêu chuẩn quốc tế. Tỷ lệ điện thanh toán đạt chuẩn cao trên 98%.

- Mở rộng hệ thống tài khoản thanh toán: phát triển thêm tài khoản thanh toán đa tệ dựa trên euro, tài khoản thanh toán chuyển đổi đôla/nhân dân tệ tại ngân hàng Bank of China để có

thể đáp ứng được tối đa nhu cầu của khách hàng, đặc biệt là các khách hàng có nhu cầu thanh toán với Trung Quốc và các nước châu Âu.

- Trong năm 2011 SHB chính thức được triển khai công tác thanh toán biên mậu tại cửa khẩu Móng Cái, Lạng Sơn.

6.2. Dịch vụ Ngân hàng điện tử (ebanking) : Một trong những ứng dụng công nghệ hiện đại vào phát triển dịch vụ của SHB đó là phát triển mạnh mẽ mảng ngân hàng điện tử. Hiện tại, ngân hàng điện tử của SHB đã có rất nhiều các tiện ích mà một số NHTM khác chưa có như: Truy vấn thông tin (số dư tài khoản, liệt kê giao dịch, thông tin khoản vay, thông tin sổ tiết kiệm, thẻ ATM...); Chuyển khoản trong hệ thống SHB; Chuyển khoản cá nhân; Chuyển khoản người thân; Chuyển khoản liên ngân hàng; Chuyển khoản định kỳ; Chuyển khoản đặt trước; Chuyển khoản theo số dư; Chuyển khoản theo lô; Mua các loại thẻ trả trước như thẻ điện thoại, thẻ gọi điện VOIP, thẻ học trực tuyến, thẻ phần mềm...; Nạp tiền điện thoại trực tiếp cho tất cả các mạng điện thoại hiện nay như: MobiFone, Vinaphone, Viettel, Sfone, Vietnamobile, Beeline...; Thanh toán trực tuyến: thanh toán các hóa đơn mua hàng trên các website có bán hàng online như: www.nguyenkim.com – đồ điện tử, www.jetstar.com.vn – vé máy bay, www.airmekong.com - vé máy bay, www.muachung.vn ,...; Thanh toán trả sau các hóa đơn điện thoại: Viettel, Mobifone,... vé máy bay JetStar, AirMekong,...

6.3. Dịch vụ bảo lãnh trong nước và nước ngoài: SHB đã phát triển mạnh dịch vụ bảo lãnh với nhiều hình thức như: Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thanh toán, Bảo lãnh vay vốn, Bảo lãnh nộp thuế nhập khẩu, Bảo lãnh hoàn tạm ứng, Bảo lãnh phát hành chứng từ có giá, Bảo lãnh quốc tế, các sản phẩm dịch vụ khác. Doanh số bảo lãnh trong năm 2011 đạt trên 16.000 tỷ đồng. Doanh thu phí bảo lãnh: trên 100 tỷ đồng.

6.4. Dịch vụ ngân quỹ.

- Quản lý, bảo quản an toàn toàn bộ tiền mặt, tài sản và giấy tờ có giá trong tất cả các khâu quản lý trong kho, giao dịch và vận chuyển.

- Mở rộng mối quan hệ với các NH uy tín như: NH Công thương VN, NH Đầu tư và phát triển VN, NH Ngoại thương, các NH TMCP trên địa bàn và các tổ chức tín dụng khác nhằm trao đổi nghiệp vụ điều chuyển tiền mặt với các TCTD nhằm tiết kiệm chi phí.

- Tổ chức triển khai dịch vụ ngân quỹ thu tiền mặt tại các DN lớn nhằm đáp ứng nhu cầu chi thu tiền mặt kịp thời của các DN.

- Thu hộ tiền mặt, giữ tiền mặt hộ những doanh nghiệp có hệ thống Chi nhánh, đại lý rộng khắp nhằm tiết giảm chi phí cho DN.

- Triển khai dịch vụ giữ vàng hộ cho khách hàng tại Hà nội và Tp.HCM.

- Bước đầu triển khai dịch vụ : kết sắt tại kho quỹ SHB nhằm giữ hộ giấy tờ có giá, tài sản quý của khách hàng.

- Phát triển thêm một số nghiệp vụ phái sinh liên quan đến hoạt động ngân quỹ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của SHB.

7. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 (phụ lục 2 đính kèm)

Lợi nhuận trước thuế năm 2011 đạt 1.001 tỷ đồng, tăng 344,2 tỷ đồng tương ứng tăng 52,41% so với năm trước, đạt 95,32% kế hoạch lợi nhuận năm 2011, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng, %

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH (Hợp nhất)	Thực hiện năm 2011	Thực hiện năm 2010	Tăng trưởng so với cùng kỳ năm trước	
			(+)/(-)	%
1. Tổng thu nhập	8.242,7	4.087,6	4.155,1	101,65%
2. Tổng chi phí	7.241,8	3.430,9	3.810,9	111,1%
3. Lợi nhuận trước thuế	1.001	656,7	344,2	52,41%
4. Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%)	247,9	162,4	85,5	52,64%
5. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	753,029	494,3	258,7	34,35%

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán)

*Cơ cấu thu nhập SHB năm 2011.

- Thu nhập từ lãi (hoạt động tín dụng, kinh doanh liên ngân hàng, đầu tư): 7.781,1 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 94,4% trong tổng thu nhập.
- Thu nhập từ dịch vụ: 256,3 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 3,1% trong tổng thu nhập thuần
- Thu nhập từ kinh doanh ngoại tệ: 110,8 tỷ đồng chiếm 1,3% trong tổng thu nhập.
- Thu nhập từ hoạt động khác: 77 tỷ đồng, chiếm 0,9% trong tổng thu nhập.
- Thu nhập góp vốn mua cổ phần: 9,2 tỷ đồng, chiếm 0,12% trong tổng thu nhập.
- Thu nhập từ CK đầu tư, CK kinh doanh: 8,3 tỷ đồng, chiếm 0,1% trong tổng thu nhập

* Cơ cấu chi phí SHB năm 2011.

- Chi phí trả lãi : 5.883,5 tỷ đồng chiếm 81,3% tổng chi phí
- Chi phí HĐ dịch vụ: 37,9 tỷ đồng chiếm 0,5% trên tổng chi phí
- Chi phí từ HĐ kinh doanh ngoại tệ: 56 tỷ đồng, chiếm 0,8% tổng chi phí
- Chi phí chứng khoán kinh doanh, chứng khoán đầu tư: 35,3 tỷ đồng, chiếm 0,4% tổng chi phí .
- Chi phí hoạt động khác: 1,6 tỷ đồng chiếm 0,02% trên tổng chi phí
- Chi phí hoạt động quản lý: 1.125,8 tỷ đồng chiếm 15,5% trên tổng chi phí:
- Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng: 101,5 tỷ đồng, chiếm 1,4% tổng chi phí

8. Báo cáo thực hiện Quỹ lương CBNV và Chi thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2011.

- Quỹ lương thực hiện năm 2011 : 436,168 tỷ đồng đạt 75,2% so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2011 (chưa sử dụng hết quỹ lương kế hoạch năm 2011).

- Chi thù lao HĐQT và BKS: 9,467 tỷ đồng bằng 86% kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2011 (chưa sử dụng hết quỹ thù lao kế hoạch năm 2011).

9. Chất lượng bảng tổng kết tài sản năm 2011 (Theo thông tư 13 và 19 của NHNN):

- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu: 13,4% đảm bảo $\geq 9\%$ theo quy định của NHNN
- Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn: 12,86% đảm bảo $\leq 30\%$ theo quy định của NHNN.
- Tỷ lệ khả năng chi trả VND cho ngày hôm sau: 15,2% $\geq 15\%$ theo quy định của NHNN.
- Tỷ lệ khả năng chi trả VNĐ 7 ngày: 124,00% $\geq 100\%$ theo quy định của NHNN
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/vốn CSH bình quân (ROE): 22,5%
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/tổng tài sản bình quân (ROA): 1,75%
- Giá trị sổ sách của 1 cổ phần (Book value): 12.107đ/CP
- Lợi nhuận ròng/1 cổ phần (EPS) = 1.745 đồng/CP

10. Báo cáo tóm tắt tình hình hoạt động của các công ty trực thuộc SHB.

*** Công ty TNHH 1 thành viên Quản lý nợ quản lý nợ và khai thác tài sản SHB(SHB.AMC)**

Công ty TNHH Một thành viên Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB.AMC) có trụ sở tại 28 Giang Văn Minh, Ba Đình, Hà Nội được thành lập theo quyết định số 508/2009/QĐ-NHNN, ngày 11/03/2009 của Thống đốc NHNN Việt Nam. SHBAMC có vốn điều lệ 20 tỷ đồng là đơn vị trực thuộc 100% vốn của SHB.

Hoạt động của SHB.AMC là phục vụ nhu cầu quản lý nợ và khai thác tài sản của SHB, làm lành mạnh và minh bạch hóa tình hình tài chính ngân hàng, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn và bền vững. Công ty có đầy đủ chức năng của một công ty quản lý nợ, bao gồm: tiếp nhận, quản lý các khoản nợ tồn đọng và tài sản bảo đảm nợ vay liên quan đến các khoản nợ để xử lý, thu hồi vốn nhanh nhất; chủ động bán các tài sản bảo đảm nợ vay thuộc quyền định đoạt của ngân hàng thương mại theo giá thị trường; cơ cấu lại nợ tồn đọng; xử lý các tài sản bảo đảm nợ vay; mua bán, xử lý nợ tồn đọng...

Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu về xử lý nợ và quản lý tài sản của SHB, SHB.AMC sẽ sử dụng các kỹ năng chuyên sâu của mình để phục vụ nhu cầu xử lý tài sản và nợ tồn đọng của các Tổ chức tín dụng khác, các công ty quản lý nợ và khai thác tài sản của ngân hàng thương mại khác theo quy định của pháp luật.

Năm 2011, công ty hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả tốt:

- Doanh thu thuần đạt 71,1 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 57,5 tỷ đồng.

III. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA SHB.

1. Những thuận lợi và các mặt làm được

1.1. Thuận lợi

- Sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao trong Hội đồng Quản trị, Ban TGD, cùng toàn thể CBNV SHB đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản trị, điều hành kinh doanh của SHB được hiệu quả.

- Sự chỉ đạo kịp thời sâu sát của HĐQT, ban TGD đối với các Đơn vị kinh doanh nên việc điều hành kinh doanh toàn hệ thống linh hoạt thích ứng với diễn biến thay đổi của kinh tế vĩ mô, chính sách điều hành tiền tệ của NHNN VN.

- Uy tín và thương hiệu SHB ngày càng được nhiều khách hàng, đối tác ở trong và ngoài nước biết tới.

- Đội ngũ Lãnh đạo có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhiệt huyết trong công việc.

- Công tác đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ CBNV luôn được Ban lãnh đạo quan tâm và tạo điều kiện tối đa.

- SHB có chính sách thu hút CBNV hấp dẫn, tạo môi trường làm việc cho CBNV phát huy khả năng của mình. Chính vì vậy trong những năm qua đã thu hút được đội ngũ lãnh đạo và nhân viên trẻ, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm quản lý và rất tâm huyết với sự phát triển của ngân hàng về công tác tại SHB.

1.2. Những mặt làm được trong năm 2011.

1.2.1. Đánh giá của Ngân hàng Nhà nước:

Với kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011: SHB đã được NHNN xếp loại A, thuộc Ngân hàng nhóm I và được tăng trưởng tín dụng 17% trong năm 2012.

1.2.2. Hoàn thành tăng vốn điều lệ lên 4.815,8 tỷ đồng đúng kế hoạch.

- Trong năm 2011, mặc dù thị trường chứng khoán giảm mạnh và đóng băng, giao dịch ít nhưng với tình hình hoạt động kinh doanh trong những năm qua của SHB minh bạch, hiệu quả và phát triển an toàn bền vững nên được sự tín nhiệm của cổ đông, nhà đầu tư, SHB đã thành công trong việc chuyển đổi 1.500 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu để nâng vốn điều lệ của SHB lên mức 4.815,8 tỷ đồng.

1.2.3. Công tác nhân sự :

- Trong năm 2011 đã tổ chức tuyển dụng bổ sung nhân sự : 963 người (chưa bao gồm tuyển dụng cho một số Chi nhánh mới tại HCM : 62, Tiền Giang: 19, Vĩnh Long: 18, Thái Bình :22).

- Phối hợp với các Đơn vị kinh doanh tuyển dụng 53 đợt nhằm bổ sung nhân sự kịp thời cho các đơn vị.

- Thực hiện đánh giá xếp loại A,B, C người lao động 02 lần/năm.

- Đã hoàn thành cơ bản một số dự thảo: Quy trình đánh giá xếp loại người lao động, chức năng nhiệm vụ các Phòng ban, Trung tâm, quy chế, quy trình tuyển dụng, quy định bổ nhiệm, luân chuyển cán bộ.

- Thực hiện bổ nhiệm, miễn nhiệm, điều động CBNV trong toàn hệ thống: trong năm qua đã bổ nhiệm 175 trường hợp, miễn nhiệm: 22 trường hợp người lao động vi phạm kỷ luật hoặc không đáp ứng nhu cầu công việc và điều động chuyển chuyển 139 trường hợp để đáp ứng nhu cầu kinh doanh tại các đơn vị trong hệ thống.

- Phối hợp với các Đơn vị kinh doanh tổ chức sát hạch nghiệp vụ tại 12 điểm thi để đánh giá chất lượng tín dụng với 390 lượt NLD tham gia.

1.2.4. Công tác đào tạo :

- Trong năm 2011 Trung tâm đào tạo đã tổ chức 143 khóa đào tạo với 60 chuyên đề cho hơn 8.700 lượt CBNV tham gia và có sát hạch đánh giá kết quả đào tạo đầy đủ .

- Các hình thức đào tạo đa dạng dưới nhiều hình thức như: đào tạo trực tiếp tập trung, đào tạo trực tuyến qua hội nghị truyền hình, thảo luận và kiểm tra trực tuyến.

- Thành lập Trung tâm đào tạo của SHB tại Hà nội với 02 phòng học riêng biệt (01 phòng đào tạo tập trung, 01 phòng đào tạo thực hành).

- Trung tâm đào tạo phối hợp với các phòng ban H.O, Ban TGD và các cơ sở đào tạo uy tín bên ngoài để thiết kế nội dung đào tạo cho NLD tại SHB.

- Xây dựng ban hành các qui định về chức năng nhiệm vụ của Trung tâm đào tạo, thành lập Hội đồng đào tạo, quy chế giảng viên kiêm chức, quy chế đào tạo, quy chế về đào tạo đối với các Đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB.

- Kết hợp với các tổ chức đào tạo uy tín bên ngoài như : VBSC, BTC, công ty cổ phần phát triển Nhân trí Việt Nam, Công ty cổ phần tư vấn và đào tạo SALT, Phòng công nghiệp và thương mại Việt Nam để xây dựng các chương trình đào tạo nâng cao, kỹ năng cho NLD SHB.

- Triển khai thành công hệ thống quản lý học tập-thi trực tuyến SHB-LMS (trên cơ sở phần mềm mã nguồn mở Moodle) tại địa chỉ : <http://shb.edu.vn/lms>.

- Triển khai hệ thống đánh giá đào tạo trực tuyến (trên cơ sở phần mềm nguồn mở LimeSurvey) tại địa chỉ : <http://shb.edu.vn/lms>

1.2.5. Công tác phát triển hệ thống .

- Trong năm 2011, SHB đã được NHNN chấp thuận cho mở thêm 6 Chi nhánh trong đó có 04 Chi nhánh trong nước đã đi vào hoạt động là Vũng Tàu, Lạng Sơn, Thanh Hóa, Huế; Chi nhánh SHB Campuchia (khai trương ngày 09.2.2012) và Chi nhánh Lào đã được NHNN chấp thuận mở Chi nhánh. Đặc biệt, đây là năm đầu tiên SHB được chấp thuận mở Chi nhánh ở nước ngoài, khẳng định vững chắc chiến lược phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ và mở rộng phạm vi hoạt động tầm quốc tế.

- Trong năm 2011, SHB mở thêm 25 Phòng Giao dịch nâng số điểm giao dịch của SHB đến 31.12.2011 là 24 Chi nhánh (gồm 22 Chi nhánh trong nước và 01 Chi nhánh Campuchia, 01 Chi nhánh Lào) và 114 Phòng Giao dịch, đồng thời trong năm 2011 đã thực hiện chuyển địa điểm hoạt động kinh doanh Chi nhánh Hà Nội.

1.2.6. Đánh giá công tác huy động vốn thị trường 1 (tổ chức kinh tế và dân cư):

- Năm 2011, NHNN thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô và thực hiện tái cấu trúc ngành ngân hàng đã làm cho nguồn vốn VND trên thị trường giảm mạnh, thanh khoản của một số NHTM gặp khó khăn, nợ quá hạn trên thị trường liên NH lần đầu tiên phát sinh và các NHTM đặc biệt là những NHTMQD hạn chế giao dịch gửi tiền trên thị trường liên NH mà chuyển qua hình thức cho vay TCTD có tài sản đảm bảo. Bên cạnh đó lãi suất huy động trong dân cư và tổ chức kinh tế tăng mạnh, lãi suất thị trường liên NH cũng tăng cao và có thời điểm lãi suất tiền gửi liên NH trên 30%/năm.

- Tuy nhiên trong bối cảnh khó khăn chung của thị trường, hoạt động kinh doanh của SHB vẫn đảm bảo thanh khoản tốt, đảm bảo an toàn hệ thống (mặc dù trên thị trường xuất hiện nhiều tin đồn không đúng sự thật do sự cạnh tranh không lành mạnh của một số NHTM và đã gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của SHB). Hoạt động của SHB luôn đảm bảo các quy định tỷ lệ an toàn trong hoạt động kinh doanh theo qui định của NHNN như: Tỷ lệ khả năng chi trả cho từng đồng tiền trong 7 ngày và trong 1 tháng đều đạt mức cao hơn quy định, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đều cao hơn nhiều mức 9% theo quy định của NHNN; tuân thủ chặt chẽ các quy định về quản lý tài sản Nợ - Có; quy định về sử dụng nguồn vốn hiệu quả. SHB nằm trong nhóm NH đảm bảo thanh khoản, an toàn không vay tái cấp vốn NHNN.

- NHNN qui định trần lãi suất huy động 14%/năm kéo dài trong năm 2011, trong khi nhu cầu huy động vốn của các NHTM trên thị trường lớn nên đã xảy ra tình trạng lãi suất thỏa thuận, lãi suất huy động thực tế cao hơn trần lãi suất huy động của NHNN ban hành. Tình trạng này gây không ít khó khăn cho hoạt động huy động vốn của NHTM nói chung và SHB nói riêng. Tuy nhiên bằng sự cố gắng của cả hệ thống SHB, hoạt động huy động vốn từ TCKT và Cá nhân của SHB tăng trưởng khá cao so với tăng trưởng chung của hệ thống NH năm 2011. Nhiều Đơn vị kinh doanh của SHB đã đạt được thị phần huy động vốn cao trên địa bàn hoạt động như: Chi nhánh SHB Quảng Ninh (chiếm 5,69% thị phần huy động vốn trên địa bàn Quảng Ninh), Chi nhánh SHB Đồng Nai (chiếm 5,14% thị phần huy động vốn trên địa bàn Đồng Nai); Chi nhánh SHB Lạng Sơn (3,83% địa bàn), Chi nhánh SHB Đà Nẵng (chiếm 3,75% địa bàn), Chi nhánh SHB Gia Lai (chiếm 3,70% địa bàn), Chi nhánh SHB Lâm Đồng (chiếm 3,63% địa bàn), Chi nhánh SHB Cần Thơ (chiếm 3,56% địa bàn).

1.2.6. Đánh giá hoạt động tín dụng .

- Với chính sách thắt chặt tiền tệ, nhằm kiềm chế lạm phát, NHNN đã đưa ra kế hoạch tăng trưởng tín dụng cả năm 2011 của ngành ngân hàng không vượt quá 20%, trong đó cho vay phi sản xuất (kinh doanh bất động sản, chứng khoán, tiêu dùng) đến 30/06/2011 không vượt quá 22% và đến cuối năm 2011 không quá 16%/tổng dư nợ. SHB đã nghiêm túc thực hiện tăng

trường tín dụng theo qui định của NHNN với dư nợ tín dụng tăng 19,6% so với năm 2010, trong đó dư nợ cho vay phi sản xuất đến cuối năm 2011 là 7,1% /dư nợ.

- Trong bối cảnh kinh tế khó khăn trong và ngoài nước, hoạt động tín dụng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Với sự chỉ đạo của HĐQT, trong năm qua Ban Điều hành đã tập trung cơ cấu lại danh mục tín dụng của toàn hệ thống với mục tiêu lựa chọn các khách hàng có hoạt động kinh doanh tốt trong các ngành nghề ít rủi ro. Vì vậy danh mục dư nợ cho vay khách hàng của SHB khá tốt chủ yếu tập trung các khách hàng hoạt động sản xuất kinh doanh, xuất khẩu và dịch vụ thuộc những ngành hàng nhà nước khuyến khích và hạn chế tối đa cho vay phi sản xuất đặc biệt là cho vay kinh doanh bất động sản và chứng khoán. Năm 2011, SHB hầu như không phát sinh dư nợ cho vay 02 đối tượng khách hàng này.

- Đối tượng khách hàng cho vay đa dạng, nhiều ngành nghề đang phát triển an toàn như: sản xuất hàng nông sản, xuất khẩu, gạo, cao su, than, sản xuất, gia công, lắp ráp máy móc, linh kiện điện tử, thu mua, chế biến hàng xuất khẩu; dịch vụ thương mại khác... Ngoài ra, SHB đã xây dựng được hệ thống khách hàng doanh nghiệp rộng lớn và đủ mọi thành phần kinh tế như các Tập đoàn kinh tế, Tổng công ty lớn của nhà nước và ngoài quốc doanh có thương hiệu, uy tín và hiệu quả.

1.2.7. Đánh giá chất lượng tín dụng:

- Thực hiện chỉ đạo của NHNN trong việc điều hành chính sách tiền tệ thắt chặt tiền tệ, kiềm chế lạm phát. SHB đã chủ động hạn chế phát triển tăng trưởng tín dụng mà tập trung cơ cấu lại danh mục tín dụng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng toàn hệ thống, công tác kiểm soát, kiểm tra hoạt động tín dụng được tăng cường và thường xuyên nên tín dụng chất lượng tín dụng SHB tương đối tốt với nợ quá hạn chiếm tỷ lệ: 4,86%/tổng dư nợ, nợ xấu chiếm tỷ lệ: 2,13%/tổng dư nợ.

- Công tác thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu được chú trọng và là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của cả hệ thống SHB. SHB đã thành lập Ban Xử lý và thu hồi nợ có văn đề tại Hội sở chính và phòng xử lý thu hồi nợ có văn đề do Giám đốc Chi nhánh kiêm nhiệm Trưởng phòng tại các Chi nhánh SHB. Do đó, trong năm 2011 công tác thu hồi nợ xấu đạt kết quả tương đối tốt, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

1.2.8. Công nghệ thông tin.

- Năm 2011, SHB tiếp tục ổn định hoạt động hệ thống Intellect CoreBank và Core Thẻ SmartVista đã được triển khai từ năm 2010, ứng dụng vào phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng, nâng cao an toàn và bảo mật, ứng dụng vào công tác quản trị điều hành. Triển khai giai đoạn 2 của dự án Thẻ; Thực hiện tối ưu hóa đối với hệ thống máy chủ, thiết bị lưu trữ của 02 hệ thống Intellect & SmartVista;... Triển khai ATM, POS cho phép chấp nhận thẻ của tất cả các ngân hàng thuộc các liên minh thẻ SmartLink, BanknetVN, VNBC. Xây dựng và triển khai tiện ích chuyển khoản từ Thẻ tới Thẻ thông qua Smartlink - chuyển khoản liên ngân hàng thời gian thực (ghi nợ, ghi có ngay khi KH chuyển tiền).

- Đảm bảo tính liên tục và sẵn sàng cao của hệ thống CNTT : Vận hành định kỳ luân phiên các hệ thống phần mềm ứng dụng trên máy chủ chính và máy chủ dự phòng ; thực hiện sao lưu dữ liệu đảm bảo phục hồi hệ thống khi có sự cố xảy ra;

- Thực hiện các giải pháp tăng cường khả năng bảo mật cho hệ thống công nghệ; thực hiện bảo mật trong việc truy cập tới các máy chủ , ứng dụng thuộc 02 hệ thống: Intellect & SmartVista bằng dịch vụ tường lửa iptables trên hệ điều hành RedHat Linux ; Nghiên cứu và triển khai các giải pháp đảm bảo công tác an toàn bảo mật đối với giao dịch E -banking; Triển khai bổ sung giải pháp xác thực trong giao dịch của hệ thống E -banking thông qua giải pháp thẻ ma trận.

- Xây dựng bổ sung các quy định, quy trình, tài liệu hướng dẫn đối với công tác quản trị, vận hành hệ thống CNTT SHB như: quy định vận hành hệ thống ATM; quản trị vận hành hệ thống HSM; quản trị vận hành hệ thống E-Banking; ...

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro về CNTT như: kiểm tra giám sát tính tuân thủ các quy định, quy trình về công nghệ thông tin; tăng cường công tác quản trị user; tăng cường quản trị rủi ro trên Hệ thống Intellect Corebank;

- Nghiên cứu và đề xuất triển khai các giải pháp cần thiết hỗ trợ công tác quản trị , điều hành & kinh doanh: Nghiên cứu và triển khai giải pháp xác thực trong giao dịch của hệ thống E -banking thông qua giải pháp thẻ ma trận (eSecure); Nghiên cứu, xây dựng và triển khai hệ thống Ngân hàng điện tử dành cho KH Doanh nghiệp với phương thức xác thực bằng chữ ký số PKI; Triển khai hệ thống chat nội bộ phục vụ cho công tác trao đổi và hỗ trợ trên toàn hệ thống ...

- Triển khai thành công hệ thống báo cáo thống kê tập trung theo Thông tư 21 của NHNN.

- Xây dựng các ứng dụng mới như: Xếp hạng Tín dụng theo tư vấn của công ty Kiểm toán Ernst & Young.

- Ứng dụng vào phát triển nhiều sản phẩm, dịch vụ mới.

Các hệ thống này sẽ góp phần nâng cao tính cạnh tranh cho SHB trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ và hướng tới mục tiêu là ngân hàng bán lẻ đa năng hàng đầu.

1.2.9. Hoạt động thẻ nội địa và thẻ quốc tế.

- Năm 2011, SHB chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thẻ quốc tế Mastercard. Việc tham gia vào Tổ chức Thẻ quốc tế đã đánh dấu một bước quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu ngân hàng bán lẻ. Chính thức trở thành thành viên Mastercard đã tạo điều kiện cho SH phát triển mạnh các sản phẩm NH bán lẻ nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ thẻ quốc tế của khách hàng trong và ngoài nước.

- Hoàn thành các liên thông hệ thống ATM-POS của SHB với các liên minh thẻ trong nước Smartlink, VNBC, Banknetvn tại cả 2 chiều phát hành và thanh toán. Hiện nay Thẻ Solid của SHB đã có thể sử dụng được trên hầu hết các máy ATM của các Ngân hàng khác ở cả 3 liên

minh thẻ Smartlink, Banknetvn và VNBC. Đồng thời, bên cạnh thẻ ghi nợ nội địa do SHB phát hành, hệ thống POS của SHB có thể chấp nhận hơn 15 triệu thẻ ghi nợ nội địa do hơn 30 ngân hàng thành viên trong liên minh thẻ Smartlink và VNBC phát hành. Trong năm 2012, SHB tiếp tục mở rộng chấp nhận thẻ của Banknetvn, thẻ quốc tế qua mô hình ngân hàng đại lý.

- SHB cũng đồng thời cho phép chuyển tiền qua thẻ trên kênh Internet Banking cho phép SHB chuyển và nhận tiền ngay lập tức đối với một số Ngân hàng thành viên thuộc liên minh thẻ Smartlink; chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế tại ATM qua ngân hàng trung gian.

- Triển khai lắp đặt và hoạt động hệ thống 19 máy ATM trên toàn hệ thống SHB với các giao dịch thẻ cơ bản và kết nối liên thông với tất cả các ngân hàng trên toàn quốc: cho phép các thẻ của các ngân hàng tại Việt Nam phát hành có thể rút tiền trên ATM của SHB cũng như chủ thẻ SHB có thể giao dịch tại toàn bộ ATM liên mạng thuộc Smartlink, VNBC và Banknetvn; đang tiếp tục triển khai dự án chấp nhận thẻ quốc tế tại kênh ATM qua ngân hàng trung gian.

- Triển khai phát triển mạng lưới POS chấp nhận thanh toán thẻ nội địa tại CN-PGD của SHB và các đơn vị chấp nhận thẻ (147 máy), trong đó phối hợp triển khai thành công mạng lưới POS và iPOS tại siêu thị Coop Mart Đà Nẵng do SHB Đà Nẵng là đầu mối phát triển.

- Phối hợp triển khai các dòng thẻ mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm thẻ và hướng tới các phân khúc khách hàng lợi thế của SHB: Golf Card cho thành viên Hội Golf Hà Nội, Sporting Card nằm trong gói Sporting Account đa tiện ích phục vụ các khách hàng hâm mộ thể thao.

- Kiểm soát và quản lý rủi ro hoạt động giao dịch thẻ trên toàn hàng đảm bảo hạn chế rủi ro, tăng cường hiệu quả kinh doanh thẻ. Tham gia Tiểu ban quản lý rủi ro Hội thẻ ngân hàng Việt nam nhằm bảo đảm hoạt động quản lý rủi ro được cập nhật và thường xuyên chia sẻ giữa các ngân hàng.

1.2.10. Công tác Phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

- Với chiến lược sớm trở thành Ngân hàng bán lẻ đa năng, SHB đã và đang từng bước xây dựng chính sách sản phẩm đa dạng, hiện đại, phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng cũng như kế hoạch phát triển của ngân hàng trong từng thời kỳ.

- Trong năm 2011, SHB đã ban hành nhiều sản phẩm và chương trình huy động, cho vay thuận tiện, hấp dẫn với khách hàng và phù hợp với từng địa bàn có Chi nhánh SHB hoạt động. Do vậy số dư huy động vốn và cho vay liên tục tăng trưởng, đồng thời qua đó đã tạo được uy tín, thương hiệu cho SHB đối với khách hàng trên toàn quốc và khai thác được tối đa lợi thế của SHB tại từng địa phương.

- Hệ thống sản phẩm bán lẻ tại SHB đã xây dựng được khung sản phẩm cơ bản, bao gồm các loại sản phẩm chủ yếu như huy động, tín dụng, thẻ, ngân hàng điện tử, các sản phẩm thanh toán trong và ngoài nước... Danh mục sản phẩm bán lẻ (trừ nhóm sản phẩm huy động) hiện đang được triển khai tại SHB bao gồm: cho vay mua nhà, ô tô, du học,; Hệ thống sản phẩm tín dụng cá nhân được xây dựng tương đối đầy đủ và đa dạng. Trong năm, SHB đã cho ra mắt sản phẩm huy động Đô la Úc (AUD) để đa dạng hóa các ngoại tệ huy động và triển khai gói sản

phẩm "Sporting Account": bộ tài khoản tích hợp nhiều tiện ích kèm những ưu đãi đặc biệt dành riêng cho những người yêu thể thao.

- Trong năm 2011, SHB chính thức ra mắt kênh Mobile Banking đối với dịch vụ ngân hàng điện tử để đa dạng hóa các sản phẩm Ngân hàng điện tử của SHB lên 4 kênh: Internet Banking; SMS Banking; Phone Banking và Mobile Banking. SHB cũng đồng thời cung cấp dịch vụ Ngân hàng điện tử e-Corporation dành cho doanh nghiệp với nhiều tiện ích phong phú và tăng hạn mức giao dịch tài chính trong ngày qua Internet Banking cho khách hàng lên 500.000.000 đồng/1 ngày trong hệ thống và 100.000.000 đồng/1 ngày ngoài hệ thống SHB. Ngoài ra, các tiện ích trên dịch vụ Ngân hàng điện tử cũng được gia tăng như: Ứng dụng việc chuyển tiền qua thẻ trên kênh Internet Banking SHB...

- Cuối tháng 11/2011, SHB đã trở thành đại lý chính thức của Western Union - Công ty hàng đầu thế giới về Dịch vụ thanh toán giúp SHB đa dạng dịch vụ cung cấp chuyển tiền kiều hối thông qua 2 kênh chính: chuyển tiền kiều hối qua tài khoản và chuyển tiền kiều hối qua công ty chuyển tiền quốc tế Western Union.

- Với mạng lưới các ngân hàng đối tác ngày càng rộng khắp trên toàn thế giới như Wachovia Bank, Bank of New York Mellon, Citibank, Commerzbank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, Oversea-Chinese Banking Corporation Limited ..., SHB cung cấp dịch vụ chuyển tiền kiều hối thông qua tài khoản cho các khách hàng có nhu cầu chuyển tiền về cho người thân ở Việt Nam, chủ yếu tập trung từ các quốc gia Đài Loan, Hồng Kông, Hàn Quốc và Mỹ.

Cụ thể một số sản phẩm và chương trình đã triển khai trong năm 2011 như sau:

+ Nhóm sản phẩm huy động: Chương trình Cảm ơn đầu xuân – Tri ân khách hàng doanh số tiền gửi 3.363 tỷ đồng; Chương trình Quà tặng phái đẹp; Chương trình Công dung Ngôn hạnh; Chương trình Tiết kiệm điều chỉnh – Lãi suất cao nhất; Chương trình Gửi Việt tích Đô – Trỏ ngàn tài lộc; Chương trình Bé vui hè cùng SHB; Chương trình Ba tháng vàng – Rộn ràng tiền gửi; Tài khoản lợn đất; Tài khoản Golf; Gói tài khoản Sporting Account; Chương trình chăm sóc khách hàng cá nhân toàn diện; Chương trình vui đón xuân sang mang lộc về nhà.

+ Nhóm sản phẩm cho vay: Ngoài các sản phẩm đã triển khai như: Ngôi nhà mơ ước; Ô tô Trường Hải; Hỗ trợ du học; Cho vay Cán bộ nhân viên của SHB; SHB còn triển khai các sản phẩm cho vay mới như: Nhóm sản phẩm Chiết khấu giấy tờ có giá gồm 2 sản phẩm Chiết khấu giấy tờ có giá do SHB phát hành, Chiết khấu siêu tốc sổ tiết kiệm do SHB phát hành; Nhóm sản phẩm Cho vay hỗ trợ sản xuất kinh doanh bao gồm 2 sản phẩm Cho vay bổ sung vốn lưu động và Đầu tư tài sản cố định...

+ Nhóm sản phẩm thanh toán và ngân hàng điện tử: Dịch vụ nhắc nợ tự động; Dịch vụ Nạp tiền trực tuyến qua FBO; Dịch vụ Chuyển tiền qua thẻ trên Internet Banking của SHB; Sản phẩm "Mua sắm tiết kiệm cùng SHB Đà Nẵng; Dịch vụ Mobile Banking của SHB; Dịch vụ Nạp tiền Chứng khoán SHS qua iBanking của SHB; Dịch vụ E-Corporation của SHB; Triển khai sản

phẩm dịch vụ NHĐT tại Campuchia; Thay đổi hạn mức giao dịch thanh toán qua kênh Internet Banking SHB.

Nội dung cụ thể các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng của SHB như sau:

*** Các sản phẩm huy động vốn :**

- Tiền gửi thanh toán cá nhân và doanh nghiệp.
- Tiền gửi có kỳ hạn.
- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.
- Tiết kiệm dự thưởng.
- Tiết kiệm gia tăng.
- Tiết kiệm lãi suất điều chỉnh.
- Tiền gửi Online: là hình thức khách hàng gửi tiền thông qua hệ thống InternetBanking và SMS Banking thông qua tài khoản thanh toán để có được lãi suất hấp dẫn theo thị trường.
- Các chứng chỉ tiền gửi.
- Các chương trình tiết kiệm cho từng phân đoạn khách hàng.
- Chương trình chăm sóc khách hàng truyền thống.

*** Các sản phẩm cho vay khách hàng:**

Doanh nghiệp

- Cho vay bổ sung vốn lưu động.
- Cho vay đầu tư tài sản cố định.
- Cho vay đầu tư/dự án sản xuất kinh doanh..
- Cho vay tài trợ Xuất khẩu.
- Cho vay tài trợ Nhập khẩu.
- Chương trình ưu đãi khách hàng thân thiết.
- Sản phẩm cho vay các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh và xuất khẩu gạo.
- Sản phẩm cho vay các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh nông sản.
- Sản phẩm cho vay các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh điều.

Cá nhân

- Cho vay mua ô tô:
 - + Sản phẩm Ô tô năng động.
 - + Sản phẩm Ô tô doanh nhân.

- + Sản phẩm Ô tô Trường Hải.
- Cho vay mua nhà/xây dựng sửa chữa nhà:
 - + Sản phẩm Nhà đẹp: Tài trợ vốn cho khách hàng có nhu cầu vay mua nhà, nền nhà không thuộc các dự án và đã có đầy đủ giấy tờ sở hữu hợp pháp.
 - + Sản phẩm Căn hộ mơ ước: Tài trợ vốn cho khách hàng có nhu cầu vay mua nhà là căn hộ chung cư, biệt thự, nhà liền kề... thuộc các dự án tại các Khu đô thị mới, Khu chung cư.
 - + Sản phẩm Ngôi nhà thịnh vượng: dành cho khách hàng có hoài bão lập nghiệp và kinh doanh trên cơ sở hỗ trợ tài chính của Ngân hàng để mua căn nhà phù hợp.
 - + Sản phẩm Xây dựng sửa chữa nhà: Tài trợ vốn cho khách hàng có nhu cầu xây dựng, sửa chữa nhà để ở hoặc các mục đích hợp pháp khác.
 - + Sản phẩm Hoán đổi nhà: dành cho Khách hàng muốn đến ngôi nhà phù hợp hơn.
- Hỗ trợ du học trọn gói.
- Cho vay tín chấp tiêu dùng: tài trợ vốn cho khách hàng dưới hình thức vay tín chấp nhằm phục vụ sinh hoạt tiêu dùng trên cơ sở nguồn trả nợ từ tiền lương, trợ cấp và các khoản thu nhập hợp pháp khác. Bao gồm:
 - + Cho vay tín chấp Cán bộ nhân viên.
 - + Cho vay tín chấp Quản lý điều hành.
 - + Ngoài ra SHB cũng có bộ sản phẩm phục vụ đời sống nhằm nâng cao hơn cuộc sống tiện nghi của khách hàng.
- Cho vay hỗ trợ sản xuất kinh doanh.
- Cho vay tài trợ kinh doanh chứng khoán.
- Thấu chi tài khoản: Tài trợ vốn cho khách hàng thông qua việc cho khách hàng được sử dụng vượt quá số dư trên tài khoản tiền gửi của mình tại SHB. Bao gồm:
 - + Thấu chi tài khoản có tài sản đảm bảo phục vụ mục đích tiêu dùng.
 - + Thấu chi tài khoản có tài sản đảm bảo phục vụ Sản xuất – kinh doanh.
 - + Thấu chi tài khoản không có tài sản đảm bảo.
 - + Thấu chi tài khoản cán bộ công nhân viên.
 - + Thấu chi tài khoản Cổ đông của SHB.
 - + Thấu chi tài khoản Chủ doanh nghiệp và Cán bộ quản lý điều hành.
- Cho vay cầm cố giấy tờ có giá: Bao gồm Cho vay cầm cố giấy tờ có giá và Chiết khấu giấy tờ có giá.

- Cho vay đối với cán bộ, nhân viên SHB.
- Cho vay hướng tới cuộc sống đích thực: Sản phẩm được thiết kế dành cho các khách hàng cá nhân vay vốn phục vụ mục đích tiêu dùng.
- Chương trình tiếp sức nhà vô địch: chương trình được xây dựng riêng dành cho đối tượng là cán bộ nhân viên ngành thể dục thể thao, bao gồm HLV, VĐV, chuyên viên, cán bộ công nhân viên thuộc biên chế của một đơn vị chủ quản thuộc ngành thể thao trên toàn quốc..
- Cho vay dành riêng cho từng nhóm khách hàng riêng biệt như cán bộ nhân viên Tập đoàn lớn.

❖ ***Dịch vụ chuyển tiền***

- Chuyển tiền trong nước: Thực hiện dịch vụ chuyển và nhận tiền theo yêu cầu của khách hàng tại các tỉnh thành trên toàn lãnh thổ Việt Nam:
 - + Chuyển tiền trong cùng hệ thống;
 - + Chuyển tiền ngoài hệ thống;
 - + Chuyển tiền ngân hàng liên kết dịch vụ.
- Chuyển tiền ra nước ngoài.
- Chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam.

Dịch vụ chuyển tiền Western Union: SHB hiện là đại lý chính thức của Western Union tại Việt Nam.

Dịch vụ chuyển tiền siêu tốc - Etransfer thực hiện giao dịch qua 2 kênh giao dịch: SMS Banking và Internet Banking

- Chuyển tiền điện tử liên Ngân hàng – Cash Online thực hiện giao dịch qua 2 kênh giao dịch: SMS Banking và Internet Banking
- Dịch vụ Chuyển tiền qua thẻ trên Internet Banking 24/24 chuyển tiền đi và/hoặc nhận tiền chuyển đến từ các Ngân hàng khác thông qua hệ thống chuyển mạch của Smartlink. Khách hàng có thể thực hiện giao dịch qua kênh giao dịch Internet Banking.

❖ ***Dịch vụ bảo lãnh trong nước và quốc tế :***

- Bảo lãnh dự thầu.
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
- Bảo lãnh thanh toán.
- Bảo lãnh vay vốn.
- Bảo lãnh nộp thuế nhập khẩu.
- Bảo lãnh hoàn tạm ứng, bảo lãnh bảo hành...

- Bảo lãnh phát hành chứng từ có giá.
- Bảo lãnh thanh toán quốc tế.

❖ **Dịch vụ thẻ nội địa.**

Với nền tảng công nghệ thẻ hiện đại, Thẻ ghi nợ Solid Card của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (Solid Card SHB), là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt và an toàn, hiện đại, tiện ích với nhiều dịch vụ gia tăng. Khách hàng gửi tiền vào thẻ và sử dụng bằng tiền của mình. Ngoài ra chủ thẻ Solid Card SHB có thể sử dụng dịch vụ thấu chi trên thẻ.

❖ **Dịch vụ Ngân hàng điện tử**

- Dịch vụ Internet banking.
- SMS banking.
- Dịch vụ PhoneBanking.
- Dịch vụ Mobile Banking: Các dịch vụ được SHB cung cấp trên Mobile Banking bao gồm: tra cứu thông tin tài khoản, thông tin thẻ ATM, tra cứu lịch sử giao dịch, tra cứu địa chỉ các Chi nhánh, Phòng Giao dịch, tra cứu điểm đặt máy ATM, tra cứu tỷ giá; chuyển khoản cá nhân, chuyển khoản trong hệ thống SHB, thanh toán trả sau.
- Dịch vụ e-Corporation dành cho khách hàng Doanh nghiệp: giúp khách hàng truy vấn thông tin tài khoản và thực hiện các giao dịch chuyển khoản/thanh toán thông qua việc sử dụng bất cứ thiết bị nào kết nối internet. Đặc biệt, e-Corporation còn có khả năng hạch toán lương cho nhân viên của doanh nghiệp bằng cách tải tệp tin lên hệ thống của SHB. Với hệ thống an toàn bảo mật được bảo vệ bởi 2 lớp tường lửa, mã hóa dữ liệu được thực hiện đầy đủ, xác thực người dùng qua 3 lớp mật khẩu đảm bảo tính an toàn khi Doanh nghiệp sử dụng.

❖ **Dịch vụ thanh toán**

- Dịch vụ thanh toán trong nước;
- Dịch vụ thanh toán quốc tế;
 - Chuyển tiền bằng điện (T/T);
 - Nhờ thu;
 - Tín dụng chứng từ,...
- Thanh toán điện tử - Ezpay: Dịch vụ thanh toán trực tuyến EZPAY là dịch vụ cho phép khách hàng của SHB thực hiện các giao dịch thanh toán, mua thẻ trả trước, nạp tiền điện thoại, đặt vé ... mọi lúc mọi nơi mà không cần phải đến Ngân hàng. Với thao tác đơn giản, giao dịch an toàn và không mất nhiều thời gian cho khách hàng. Khách hàng có thể thực hiện giao dịch qua 02 kênh giao dịch: SMSBanking và InternetBanking.
- Thanh toán hộ cước VNPT : tại Tp. HCM, Hà Nội và Đà Nẵng.
- Thanh toán tiền điện tại SHB.

- Thanh toán mua bán hàng qua mạng.
- ❖ Các sản phẩm dịch vụ khác
- Kinh doanh ngoại tệ.
- Chi trả lương cán bộ - công nhân viên.
- Đường dây nóng 24/24: Đường dây nóng 24/24h là một Call Center qua điện thoại phục vụ khách hàng khi có nhu cầu vay vốn và tìm hiểu các dịch vụ/sản phẩm khác của Ngân hàng. Ngoài ra Call Center có thể xử lý 1 hoặc nhiều số đích, mỗi số đích là mỗi khu vực được phân vùng khác nhau giúp khách hàng có thể liên hệ đúng Chi nhánh mà không cần phải đến trực tiếp Ngân hàng để tư vấn.
- Dịch vụ Ngân quỹ.
- Thu chi hộ tiền bán hàng.
- Dịch vụ chuyển đổi ngoại tệ.
- Hỗ trợ du học.

Ngoài ra, SHB còn cung cấp các dịch vụ: tư vấn đầu tư, nhận ủy thác đầu tư, quản lý tài sản, chiết khấu, mua bán chứng từ có giá và các dịch vụ khác của ngân hàng theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước.

1.2.11. Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

- Công tác kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau mỗi nghiệp vụ phát sinh trong hoạt động kinh doanh đã được SHB đưa vào từng qui trình nghiệp vụ và trên hệ thống Corebanking nhằm kiểm tra chéo và qui định rõ ràng thẩm quyền các cấp phê duyệt của từng nghiệp vụ kinh doanh nhằm hạn chế tối đa rủi ro xảy ra trong kinh doanh.

- Hệ thống Kiểm soát nội bộ, Kiểm toán nội bộ được bố trí chốt sâu rộng xuống từng Đơn vị kinh doanh dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Kiểm soát và Tổng Giám đốc.

- Ngoài việc kiểm tra trực tiếp thì công tác giám sát hoạt động từ xa đã được tăng cường đẩy mạnh nhằm đánh giá các mặt hoạt động của các đơn vị trong toàn hệ thống từ đó phát hiện các dấu hiệu rủi ro liên quan đến hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngoại hối, các tỷ lệ đảm bảo an toàn, giao dịch hàng ngày.

- Việc kiểm tra được tiến hành thường xuyên, liên tục, khoa học và có sự phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị liên quan.

- Bên cạnh công tác kiểm tra, việc theo dõi và đôn đốc chấn chỉnh, thực hiện các kiến nghị của Cơ quan Thanh tra, giám sát Ngân hàng, của Kiểm toán, Kiểm soát nội bộ tại các đơn vị rất được chú trọng và quan tâm sát sao.

- Tuân thủ đúng quy định của NHNN về hoạt động kiểm tra, kiểm soát và phòng chống rửa tiền.

1.2.12. Công tác hoàn thiện, ban hành các quy định nội bộ.

- Trong năm 2011, SHB đã xây dựng mới, bổ sung, hoàn thiện và ban hành được trên 60 các qui định, quy chế, qui trình nội bộ nhằm đảm bảo các hoạt động kinh doanh của SHB luôn tuân thủ quy định của pháp luật và NHNN, phù hợp với cơ cấu mới của SHB và phù hợp với sự phát triển của SHB.

- Thẩm định, có ý kiến đối với hơn 90 hợp đồng các loại do các đơn vị trong hệ thống soạn thảo nhằm đảm bảo tuân thủ đúng quy định của pháp luật, chặt chẽ, bảo vệ quyền lợi của SHB trong các giao dịch với khách hàng và đối tác

- Thường xuyên thông báo, phổ biến văn bản, quy định mới tới từng người lao động, các Chi nhánh và phòng ban trên toàn hệ thống thông qua phần mềm Outlook đảm bảo mỗi CBNV, mỗi bộ phận được cập nhật thông tin kịp thời phục vụ tốt hoạt động kinh doanh.

- Đảm bảo Thư viện điện tử lưu trữ văn bản, quy định nội bộ SHB và các văn bản, quy định liên quan đến hoạt động ngân hàng trên SHBInside khoa học, hợp lý, thuận tiện sử dụng nhằm phục vụ tối đa nhu cầu tra cứu

1.2.13. Hoạt động đối ngoại.

- Trong năm 2011, SHB tiến hành tìm kiếm, xây dựng, duy trì, quản lý, mở rộng và phát triển quan hệ với các đối tác nước ngoài nhằm phát triển thương hiệu của SHB trên thị trường tài chính nước ngoài.

- SHB tham gia các giải thưởng quốc tế của các tạp chí quốc tế có uy tín trong ngành tài chính, ngân hàng như Global Finance, Asian Banker, The Banker.

- Tiếp tục duy trì kết quả xếp hạng quốc tế của Moody's: Trong cuộc họp đánh giá cuối tháng 5/2011 với SHB, Moody's đã cho ra Ý kiến Tín nhiệm về SHB cập nhật cho năm 2011 với kết quả xếp hạng giữ nguyên như năm ngoái là Ba3/ổn định.

- Tiếp tục duy trì quan hệ với các tổ chức tài chính phát triển song phương và đa phương, bao gồm: ADB, IFC (WB), DEG (Đức), FMO (Hà Lan), AFD/Proparco (Pháp). Đồng thời, SHB mở ra quan hệ với một số định chế tài chính nước ngoài mới để xem xét cơ hội hợp tác trên các lĩnh vực trao đổi thông tin, chia sẻ kinh nghiệm, tiềm năng quan hệ đại lý, phát triển sản phẩm, v.v., bao gồm: Ngân hàng Phát triển Philipines (DBP), Ngân hàng Bank Pasargad (Iran), Tập đoàn ngân hàng Ambank Group (Malaysia).

- Trong năm 2011, SHB hợp tác đào tạo với các đối tác quốc tế như: Chương trình đào tạo của Hiệp hội Ngân hàng Châu Á (ABA); Công ty đào tạo TLCA (Australia); Ngân hàng Wells Fargo (Mỹ).

1.2.14. Hoạt động đoàn thể - công tác xã hội

Song song với việc thực hiện tốt các công tác chuyên môn, nghiệp vụ, SHB đã rất chú trọng đến các hoạt động đoàn thể và công tác xã hội.

❖ *Công tác xã hội, từ thiện:*

SHB luôn xác định việc hưởng ứng, tham gia các hoạt động công tác xã hội vừa là nghĩa vụ vừa là trách nhiệm đối với xã hội, với tinh thần “Lá lành đùm lá rách”, tương thân tương ái, SHB đã thực hiện rất nhiều hoạt động từ thiện trong năm qua: Ủng hộ Quỹ “Vì người nghèo TP Hà Nội”; Hỗ trợ quà, quần áo cho 50 hộ nghèo tại thành phố Hà Nội chống rét và những công tác từ thiện xã hội khác tại các địa phương nơi SHB đặt Trụ sở chính, Trụ sở của các Chi nhánh, Phòng Giao dịch....

❖ *Hoạt động Đảng.*

Trong năm 2011, Đảng ủy SHB đã được Thường vụ Đảng ủy Khối Doanh nghiệp Hà nội chấp thuận thành lập Đảng bộ SHB với 09 chi bộ tại các Chi nhánh với tổng số Đảng viên hơn 150 Đảng viên chính thức.

❖ *Hoạt động tổ chức Công đoàn.*

Công đoàn đã tham gia xây dựng, tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các chế độ chính sách, chế độ qui định có liên quan trực tiếp đến cán bộ nhân viên như: tiền lương, tiền thưởng, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm Y tế, khen thưởng, kỷ luật đúng theo qui định của Luật lao động và luật công đoàn. Ban chấp hành công đoàn đã thường xuyên quan tâm, động viên khích lệ tinh thần lao động của cán bộ nhân viên, tổ chức tặng hoa và quà nhân dịp sinh nhật của các đoàn viên công đoàn và trong các dịp lễ, tết.

❖ *Công tác phòng chống cháy nổ, vệ sinh môi trường và công tác phòng chống tham nhũng, chống lãng phí*

- Công tác phòng cháy, chữa cháy, an toàn trật tự cơ quan và vệ sinh môi trường là nội dung công tác thường xuyên được chú trọng đặc biệt vào những dịp nghỉ Lễ, Tết.

- Công tác phòng chống tham nhũng, chống lãng phí: Đấu tranh phòng chống tham nhũng, tiêu cực trong hoạt động đã đi vào nền nếp. Hưởng ứng phong trào thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, SHB đã phát động phong trào, đề ra các biện pháp tương ứng với từng lĩnh vực hoạt động của SHB để triển khai sâu rộng trong toàn hệ thống.

❖ *Công tác thi đua khen thưởng.*

Định kỳ xét khen thưởng, khen thưởng hàng quý đối với những tập thể, cá nhân có thành tích trong hoạt động kinh doanh, tham gia tích cực vào các phong trào chung của hệ thống SHB như đấu tranh với các biểu hiện, hiện tượng tiêu cực, các phong trào văn hóa, thể thao,... đã tạo nên không khí

thi đua sôi nổi của người lao động trong hệ thống, giữa các đơn vị trong hệ thống, có sự phối hợp tham gia tích cực của các tổ chức đoàn thể.

❖ *Các phong trào văn hóa, văn nghệ.*

- Trong năm 2011, SHB đã thực hiện phát động nhiều phong trào thi đua trong toàn hệ thống, khuyến khích, động viên người lao động tham gia nhằm phát huy tinh thần đoàn kết, phát huy sáng kiến của mọi tầng lớp cán bộ nhân viên SHB. Đồng thời thông qua đó đã tích cực tham gia, hưởng ứng các phong trào thi đua của toàn ngành ngân hàng, của Thủ đô cũng như của cả nước.

- Các phong trào thi đua đều đạt được những thành công nhất định, đem lại một luồng sinh khí mới cho cán bộ nhân viên SHB, tạo cơ hội giao lưu để thắt chặt mối quan hệ đồng nghiệp giữa các cán bộ nhân viên SHB. Đồng thời qua các hoạt động phong trào thi đua nâng cao hình ảnh của SHB trong mắt đối tác, khách hàng và các cơ quan quản lý Nhà nước.

1.2.15. SHB đạt được nhiều bằng khen, giải thưởng trong nước và quốc tế uy tín.

- SHB vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Ba, bằng khen của Thống đốc ngân hàng Nhà nước nhân kỷ niệm 18 năm ngày thành lập SHB trong bối cảnh hoạt động ngành NH khó khăn. Đó là sự công nhận của các Cơ quan quản lý nhà nước đối với SHB trong hoạt động kinh doanh an toàn, thanh khoản tốt và phát triển bền vững.

- Năm 2011, SHB tiếp tục nhận được danh hiệu “Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất Việt Nam” do Tạp chí Global Finance của Mỹ bình chọn. Đây là năm thứ ba liên tiếp SHB được trao danh hiệu này từ Global Finance.

- SHB được The Asian Banker trao tặng danh hiệu “Ngân hàng Triển khai phần mềm lõi tốt nhất Châu Á” năm 2011.

- Giải thưởng “Ngân hàng có chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2011” do Ngân hàng The Bank of New York Mellon (BNY Mellon) trao tặng. Đây là lần thứ 2 liên tiếp SHB vinh dự nhận giải thưởng này từ BNY Mellon.

- SHB tiếp tục lọt vào Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2011 (VNR500 - vnr500.com.vn). So với bảng xếp hạng 2010, thứ tự xếp hạng của SHB tăng 91 bậc từ vị trí thứ 283 lên thứ 192 năm 2011.

2- Những khó khăn hạn chế và các mặt chưa làm được

2.1. Những khó khăn: Bên cạnh những thuận lợi và các mặt làm được, hoạt động kinh doanh của SHB trong năm 2011 còn gặp không ít khó khăn và hạn chế như sau:

❖ *Khó khăn khách quan.*

- Chịu sự ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu, tình hình kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng lớn tới hoạt động của ngành Ngân hàng nói chung. Trước tình hình lạm

phát tăng cao trong năm 2011, thực hiện chủ trương kiềm chế lạm phát của Chính phủ, NHNN phải áp dụng hàng loạt các chính sách tiền tệ thắt chặt và linh hoạt như tăng các lãi suất chủ chốt, sử dụng các công cụ điều chỉnh thị trường tiền tệ như OMO, tái cấp vốn, quy định áp trần lãi suất huy động, hạn chế tăng trưởng tín dụng... làm cho các hoạt động huy động vốn, tín dụng gặp rất nhiều khó khăn. Ngân hàng phải đối mặt với các áp lực về huy động vốn, biến động về lãi suất và tỷ giá.

- Ảnh hưởng của việc lãi suất huy động vốn, lãi suất cho vay tăng cao làm tăng chi phí tài chính từ đó làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của người dân và doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn, ảnh hưởng tới nguồn thu từ hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Sự gia tăng các biện pháp quản lý của NHNN thông qua việc ban hành các văn bản chính sách mới và tăng cường công tác thanh kiểm tra các TCTD làm cho hao tổn thời gian và nhân lực của ngân hàng.

- Đặc biệt việc Ngân hàng Nhà nước kiểm soát chặt chẽ trần lãi suất huy động khiến người dân có xu hướng chuyển sang gửi tiền tại các Ngân hàng TMQD gây không ít khó khăn cho hoạt động huy động vốn của các NHTM CP.

- Sự cạnh tranh về các dịch vụ của các ngân hàng ngày càng gay gắt và khốc liệt. Đối với các Ngân hàng TMQD là sự cạnh tranh về quy mô, mạng lưới, các hoạt động Ngân hàng truyền thống. Đối với các Ngân hàng TMCP và các Ngân hàng nước ngoài là sự cạnh tranh về các hoạt động Ngân hàng hiện đại, chất lượng sản phẩm dịch vụ.

- Do nhu cầu phát triển của hệ thống ngân hàng nên nguồn nhân lực ngân hàng cũng bị cạnh tranh gay gắt. Việc tuyển dụng nhân sự đáp ứng nhu cầu mở rộng mạng lưới hoạt động gặp nhiều khó khăn.

❖ *Khó khăn do nguyên nhân chủ quan.*

- Mạng lưới hệ thống SHB so với các NHTM khác còn ít nên tính cạnh tranh chưa cao.

- Nhân sự mới tuyển dụng để đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh và mạnh của hệ thống SHB đa số còn trẻ, nhiều nhiệt huyết tuy nhiên còn ít kinh nghiệm công tác. Ngân hàng còn phải đối mặt với rủi ro đạo đức cán bộ.

- Trình độ cán bộ trong Ban Điều hành và trình độ cán bộ nhân viên của một số đơn vị chưa đủ để đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Công tác dự báo trung dài hạn đặc biệt là nguồn vốn, ngoại tệ và lãi suất có nhiều biến động nên hạn chế đến kết quả kinh doanh cũng như hạn chế tính chủ động cho các Đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB.

2.2. Các mặt chưa làm được.

2.2.1. Về phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

- Mặc dù triển khai dịch vụ trên hầu hết các mạng nhưng sản phẩm, dịch vụ của SHB vẫn chưa phong phú nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng, chưa khai thác hết tiềm năng về công nghệ.

- Dịch vụ sản phẩm ngân hàng chưa đa dạng và tạo sự khác biệt nhiều so với hệ thống ngân hàng TM lớn khác vì vậy tính cạnh tranh chưa cao.

- Chưa tăng cường hợp tác được với nhiều đối tác để phát triển các sản phẩm và kênh phân phối.

2.2.2. Công tác huy động vốn thị trường I (dân cư và tổ chức kinh tế).

- Lãi suất tăng cao làm cho các Ngân hàng gặp nhiều khó khăn trong việc giữ và tăng vốn. Các Ngân hàng phải đưa ra hàng loạt các chương trình khuyến mãi nhằm thu hút nguồn vốn huy động từ dân cư. Nhiều Ngân hàng thiếu vốn và không cân đối được giữa đầu ra và đầu vào dẫn đến nhu cầu vay vốn liên Ngân hàng tăng cao. Cuộc đua lãi suất huy động của các NHTM làm thị trường vốn bị méo mó và làm tăng chi phí đầu vào của tất cả các ngân hàng. Bên cạnh đó, NHNN quản lý lãi suất chặt chẽ, hạn chế các hình thức khuyến mãi bằng tiền và lãi suất thường đã tạo ra nhiều khó khăn cho Ngân hàng trong việc huy động vốn. SHB cũng chịu ảnh hưởng của những biến động chung đó nên tuy số dư huy động TT1 tăng trưởng khá song chưa đạt được như kỳ vọng.

- Nhiều đơn vị chưa đẩy mạnh quảng bá sản phẩm khi triển khai, không chủ động phát tờ rơi và giới thiệu sản phẩm với khách hàng.

- Số dư huy động vốn từ TCKT và Cá nhân giảm mạnh từ khi có chỉ thị 02/CT ngày 7/9/2011.

2.2.4. Hạn chế trong công tác tín dụng.

- Chưa khai thác hết tiềm năng sẵn có của các đối tác chiến lược và là cổ đông lớn của SHB như Tập đoàn Cao su và Tập đoàn Than Khoáng sản để phát triển khách hàng cá nhân.

- Nhân sự mảng KHCN của nhiều Đơn vị kinh doanh còn thiếu nên chưa phát triển mạnh khách hàng và bán các sản phẩm KHCN hiện có.

- Nhiều Đơn vị chưa chú trọng phát triển bán chéo các sản phẩm bán lẻ, hiện tại hầu như vẫn chỉ tập trung vào một vài sản phẩm truyền thống.

- Công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay tại một số Chi nhánh vẫn còn sai sót chưa được tuân thủ đầy đủ và thực hiện nghiêm túc.

- Chưa xây dựng được chính sách phát triển khách hàng tín dụng cho từng đối tượng, theo ngành nghề trên cơ sở tiềm năng, uy tín hoặc là các đối tác của SHB do vậy hạn chế sự cạnh tranh và tính chủ động của các Đơn vị kinh doanh.

- Cơ cấu khách hàng tại một số Chi nhánh SHB chưa thật sự ổn định và bền vững.

- Tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu năm 2011 tăng so với năm 2010 do tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, các doanh nghiệp hoạt động khó khăn, không có đầu ra, hàng hóa tồn kho lớn không tiêu thụ được, lãi suất caoNên cả hệ thống NH nợ quá hạn và nợ xấu có chiều hướng gia tăng, tỷ lệ nợ xấu đến 31/12/2011 là 2,13%/tổng dư nợ, tăng nhẹ so với năm 2010 (năm 2010 nợ xấu chiếm tỷ trọng 1,4%/dư nợ).

PHẦN II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN.

(Được xây dựng trên cơ sở giả định Đại hội đồng cổ đông thông qua nhận sáp nhập HBB vào SHB)

I. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012.

1. Chính sách kinh tế và nhiệm vụ ngành ngân hàng năm 2012.

1.1. Dự báo kinh tế vĩ mô Việt Nam.

Năm 2012 là năm thứ hai thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2011-2020 và Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011-2015. Tại Hội nghị lần thứ ba Ban chấp hành trung ương Đảng khóa 11 (tháng 10/2011) đã quyết định tái cơ cấu nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng. Cụ thể, trong 5 năm tới, cần tập trung vào ba lĩnh vực quan trọng nhất là tái cấu trúc đầu tư với trọng tâm là đầu tư công; cơ cấu lại thị trường tài chính với trọng tâm là tái cấu trúc hệ thống ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính; tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước mà trọng tâm là các tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước.

Mục tiêu tổng quát của năm 2012 được Chính Phủ Việt Nam xác định là: *Ưu tiên kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng ở mức hợp lý gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng và cơ cấu lại nền kinh tế, nâng cao chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh; bảo đảm phúc lợi xã hội, an sinh xã hội và cải thiện đời sống nhân dân; giữ vững ổn định chính trị, củng cố quốc phòng, bảo đảm an ninh, trật tự an toàn xã hội; nâng cao hiệu quả công tác đối ngoại và hội nhập quốc tế.*

Một số chỉ tiêu cơ bản dự kiến cho năm 2012 được Quốc hội thông qua:

+ Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6 - 6,5% so với năm 2011.

+ Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 13% so với năm 2011, đạt khoảng 108,8 tỷ.

Giảm nhập siêu xuống khoảng 11-12% tổng kim ngạch xuất khẩu (khoảng 11,9-13 tỷ USD).

+ Bội chi ngân sách nhà nước giảm xuống còn dưới 4,8% so với GDP.

+ CPI tăng dưới 10%.

Để đạt được những mục tiêu trên của Quốc hội, Chính phủ và NHNN đã xác định, năm 2012 tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ và linh hoạt để ưu tiên kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức phù hợp; thị trường tiền tệ, ngoại hối ổn định phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô; hoạt động hệ thống TCTD an toàn, tuân thủ theo quy định của pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng. Tổng phương tiện thanh toán tăng khoảng 14-16%, tín dụng tăng khoảng 15-17%; lãi suất và tỷ giá được điều hành ở mức hợp lý phù hợp với các cân đối kinh tế vĩ mô, diễn biến thị trường tiền tệ, ngoại hối.

1.2. Mục tiêu và các nhiệm vụ trọng tâm của ngành ngân hàng năm 2012.

Để thực hiện có hiệu quả các mục tiêu do Quốc hội đề ra, trên cơ sở kết quả điều hành chính sách tiền tệ năm 2011, NHNN xác định định hướng, mục tiêu và các giải pháp lớn về điều hành chính sách tiền tệ năm 2012 như sau:

- *Một là*, điều hành linh hoạt và đồng bộ các công cụ chính sách tiền tệ, đảm bảo kiểm soát lượng tiền cung ứng phù hợp với mục tiêu kiểm soát tổng phương tiện thanh toán 14-16% và tín dụng tăng trưởng 15-17%.

- *Hai là*, kiểm soát tăng trưởng tín dụng và dư nợ mua trái phiếu doanh nghiệp phát hành lần đầu. Giao chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng đối với các nhóm TCTD trên cơ sở xếp loại TCTD. Tập trung vốn phục vụ lĩnh vực sản xuất và các dự án, phương án có hiệu quả, kiểm soát dư nợ cho vay các lĩnh vực không khuyến khích ở mức hợp lý. Đảm bảo tăng trưởng tín dụng bằng ngoại tệ phù hợp khả năng huy động vốn và chủ trương hạn chế đô la hóa trong nền kinh tế.

- *Ba là*, Điều hành tỷ giá và thị trường ngoại hối linh hoạt theo tín hiệu thị trường, phù hợp với quan hệ cung - cầu ngoại tệ trên thị trường, diễn biến cán cân thanh toán quốc tế và các cân đối vĩ mô.

- *Bốn là*, tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra, giám sát thị trường tiền tệ và hoạt động ngân hàng, kiểm soát chặt chẽ chất lượng hoạt động của các TCTD.

- *Năm là*, triển khai đồng bộ các giải pháp cơ cấu lại hoạt động ngân hàng theo Đề án được Chính phủ phê duyệt, từng bước nâng cao tính an toàn, lành mạnh và hiệu quả của hệ thống ngân hàng.

- *Sáu là*, nâng cao chất lượng thống kê, dự báo phục vụ cho hoạch định và điều hành chính sách tiền tệ.

- *Bảy là*, làm tốt công tác thông tin truyền thông, đưa thông tin đầy đủ, kịp thời về các giải pháp điều hành CSTT và hoạt động ngân hàng.

2. Nhận định môi trường kinh doanh:

Theo nhận định chung, môi trường kinh tế vĩ mô năm 2012 có những ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng như sau:

❖ *Ảnh hưởng tích cực:*

- Sau Hội nghị lần thứ ba Ban chấp hành trung ương Đảng khóa 11 (tháng 10/2011), các chủ trương, định hướng lớn đối với nền kinh tế đã được xác định cụ thể tạo cơ hội cho hoạt động ngân hàng phát triển về dài hạn.

- Nghị quyết 01/NQ-CP ngày 03/01/2012 về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2012 đang từng bước tạo nên sự ổn định chung các chỉ số kinh tế vĩ mô, tạo thuận lợi cho hoạt động của các Tổ chức tài chính, ngân hàng.

- Chỉ thị 01/CT-NHNN ngày 13/02/2012 của Ngân hàng Nhà nước về tổ chức thực hiện chính sách tiền tệ và đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn hiệu quả năm 2012.

- Việc tái cấu trúc lại hệ thống Ngân hàng sẽ giúp các Ngân hàng tăng cường năng lực quản trị rủi ro, giảm mức độ phụ thuộc vào các hoạt động Ngân hàng truyền thống, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ.

❖ *Khó khăn:*

- Nền kinh tế thế giới dự báo sẽ tiếp tục gặp nhiều thử thách do các vấn đề lớn liên quan đến nợ công, thâm hụt Ngân sách và việc thắt chặt chi tiêu của Chính Phủ và người dân các nước đặc biệt là Châu Âu, Mỹ sẽ ảnh hưởng lớn đến tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu và vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam.

- Nền kinh tế đối mặt với nguy cơ suy giảm do khó khăn chung của nền kinh tế, hầu hết các ngành đều gặp khó khăn trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong đó khu vực công nghiệp và xây dựng chịu ảnh hưởng nặng nề do chính sách thắt chặt tiền tệ, hạn chế tín dụng với các lĩnh vực phi sản xuất.

- Năm 2012 cũng là năm sẽ là năm có những thay đổi lớn trong ngành Ngân hàng khi quá trình tái cơ cấu hệ thống Ngân hàng được đẩy nhanh. Số lượng các TCTD sẽ giảm dần thông qua hợp nhất, sáp nhập và mua lại nhưng tình hình cạnh tranh vẫn quyết liệt do quy mô và khoảng cách giữa các Ngân hàng ngày càng giảm.

- Giới hạn tăng trưởng tín dụng của NHNN quy định cho mỗi Ngân hàng dựa vào phân nhóm các TCTD sẽ ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng do hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động chủ yếu của các Ngân hàng Việt Nam hiện nay.

3. Mục tiêu hoạt động kinh doanh của SHB năm 2012.

Trên cơ sở tình hình kinh tế vĩ mô trong nước, chính sách tiền tệ dự kiến của NHNN trong năm 2012 đồng thời căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011, dự kiến năm 2012 kế hoạch hoạt động kinh doanh của SHB sau khi nhận sáp nhập HBB, trong năm 2012 SHB tập trung vào các vấn đề cơ bản như sau:

1/-Tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức của SHB sau khi nhận sáp nhập HBB theo mô hình ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng trong nhằm phát huy tối đa lợi thế sẵn có của SHB và HBB.

2/-Nâng cao hiệu quả kinh doanh, phát huy tối đa năng suất làm việc của người lao động SHB sau sáp nhập đồng thời nâng cao vai trò điều hành hệ thống của Ban Điều hành hội sở chính SHB đối với các Đơn vị kinh doanh trên cơ sở điều hành kinh doanh theo ngành dọc đến từng Đơn vị kinh doanh và nâng cao khả năng quản trị rủi ro toàn hệ thống SHB .

3/- Đối với bộ máy nhận sự điều hành và CBNV của HBB sau khi sáp nhập vào SHB: Theo kế hoạch, trong giai đoạn đầu sau khi sáp nhập, SHB vẫn duy trì hoạt động theo thể mạnh của HBB sẵn có trong thời gian qua và SHB sẽ tham gia điều hành và kiểm soát các hoạt động kinh doanh của các Đơn vị kinh doanh thuộc HBB trước sáp nhập đồng thời hỗ trợ về hoạt động

chính như hoạt động nguồn vốn, hoạt động tín dụng, hoạt động kế toán, công tác nhân sự và công nghệ thông tin ngân hàng.

4/- Tiếp tục cơ cấu lại danh mục tín dụng và chỉ tập trung phát triển tín dụng phục vụ sản xuất kinh doanh, xuất khẩu, nông nghiệp nông thôn và công nghiệp phụ trợ và các ngành hàng mà chính phủ khuyến khích phát triển trong nước.

5/- Tập trung thu hồi nợ và xử lý nợ quá hạn, nợ xấu, hạn chế tối đa nợ quá hạn, nợ xấu phát sinh mới nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của toàn hệ thống SHB, đặc biệt là tập trung tối đa thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn tại các đơn vị HBB (cũ).

6/- Phát triển mở rộng hoạt động kinh doanh vững chắc, an toàn, minh bạch theo hướng chuyên nghiệp; chú trọng và nâng cao vai trò của bộ phận kiểm soát rủi ro và hỗ trợ trong từng nghiệp vụ kinh doanh.

7/- Xây dựng kế hoạch kinh doanh cạnh tranh với mục tiêu “cạnh tranh bằng sự khác biệt” đối với từng lĩnh vực dịch vụ và sản phẩm ngân hàng phù hợp với từng giai đoạn trong năm tài chính trên cơ sở phát triển kinh doanh mục tiêu an toàn bền vững và hiệu quả.

8/- Nâng cao tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ ngân hàng trên tổng thu nhập thuần từ 9,8% năm 2011 lên 15% năm 2012 bằng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng, tiện ích, cạnh tranh và đồng bộ trên cơ sở nền tảng CNTT hiện đại nhằm cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ NH chất lượng cao nhất.

9/- Phát triển mạnh khách hàng cá nhân và doanh nghiệp đa dạng nhiều thành phần kinh tế bằng những sản phẩm, dịch vụ vượt trội, khác biệt để nâng cao thị phần khách hàng trong hệ thống ngành ngân hàng Việt Nam.

10/- Tập trung đẩy mạnh huy động vốn thị trường I với kỳ hạn dài hơn nhằm cơ cấu lại kỳ hạn nguồn vốn cho phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn đồng thời để đảm bảo sự tăng trưởng ổn định, vững chắc của nguồn vốn hoạt động kinh doanh. Nâng cao tỷ trọng của huy động vốn tiết kiệm từ khách hàng dân cư trong tổng nguồn vốn huy động thị trường I và dự kiến tiết kiệm dân cư chiếm 60%/tổng nguồn vốn huy động thị trường I đến cuối năm 2012.

11/- Đẩy mạnh phát triển bán chéo các sản phẩm dịch vụ NH bán lẻ như: Phát hành thẻ nội địa, thẻ quốc tế Master card và Visa card.

12/- Công tác kiều hối được chú trọng phát triển trong năm 2012 với lợi thế là đại lý chính thức của Western Union tại Việt Nam SHB sẽ đẩy mạnh hoạt động chi trả kiều hối bằng việc khai thác tối đa những địa bàn có tiềm năng dịch vụ kiều hối tại Hà nội, Tp.HCM, các tỉnh ĐBSCL và các tỉnh Miền Đông Nam Bộ. Bên cạnh đó sẽ chú trọng phát triển các đối tượng khách hàng có nhu cầu chi trả kiều hối cao như: du học sinh, xuất khẩu lao động, hội việt kiều, hội sinh viên học sinh nước ngoài.....

13/- Chú trọng công tác đào tạo bằng việc tổ chức nhiều khóa đào tạo nội bộ, đào tạo nâng cao, các hội thảo nội bộ chuyên đề từng nghiệp vụ ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng nguồn

nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh của SHB. Đặc biệt là đào tạo lại toàn bộ các bộ nhân viên thuộc HBB cũ sau sáp nhập vào SHB theo qui trình, quy chế của SHB hiện tại.

14/- Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát trước trong và sau khi phát sinh mọi nghiệp vụ hoạt động kinh doanh hàng ngày nhằm để phát hiện kịp thời những sai sót vi phạm trong hoạt động kinh doanh của từng bộ phận nghiệp vụ nhằm hạn chế tối đa mọi rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh.

15/- Nâng cao năng suất lao động, tăng lợi nhuận bình quân/người lao động nhằm để nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng việc giao chỉ tiêu kinh doanh cho từng Đơn vị kinh doanh và từng CBNV nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn hệ thống sau sáp nhập.

15/- Đẩy mạnh công tác quan hệ quốc tế, nâng cao vị thế của SHB trên thị trường quốc tế, quảng bá phát triển thương hiệu SHB ra thị trường quốc tế và khu vực.

17/- Nhằm thực hiện mục tiêu Ngân hàng bán lẻ trong nước và khu vực Đông Dương trong năm 2012 ngoài mục tiêu phát triển mạng lưới hoạt động tại các tỉnh thành phố trong nước SHB sẽ phát triển thêm Chi nhánh tại Myanmar (Chi nhánh SHB Campuchia đã khai trương đi vào hoạt động, Chi nhánh Lào dự kiến khai trương trong quý 2/2012).

18/- Rà soát lại toàn bộ các chi phí hoạt động kinh doanh của hệ thống SHB đặc biệt là hệ thống HBB trước khi sáp nhập trên cơ sở đó lên kế hoạch cắt giảm chi phí hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của từng Đơn vị kinh doanh SHB sau sáp nhập.

19/- Rà soát lại toàn bộ các địa điểm Chi nhánh, Phòng Giao dịch của HBB và sau khi sáp nhập sẽ lên kế hoạch di chuyển các địa điểm Chi nhánh và PGD của HBB nếu SHB và HBB có vị trí Chi nhánh và Phòng Giao dịch gần nhau. Nhằm mục tiêu khai thác tối đa hệ thống sẵn có của NH sau sáp nhập để phát triển kinh doanh hiệu quả.

20/- Sau sáp nhập sẽ tập trung rà soát lại toàn bộ các văn bản, qui định trong qui chế, qui trình nghiệp vụ của HBB cũ trên cơ sở đó có điều chỉnh sao cho phù hợp với các qui định, qui trình, quy chế của SHB hiện có nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh toàn hệ thống SHB sau sáp nhập thống nhất thực hiện chung quy chế qui trình và qui định từng nghiệp vụ kinh doanh SHB.

21/- Tập trung triển khai tích hợp hệ thống CNTT giữa 02 Ngân hàng (SHB và HBB) theo từng giai đoạn trên cơ sở lấy nền tảng hệ thống CNTT của SHB corebanking Intellect sẵn có nhằm đảm bảo kiểm tra, kiểm soát, giám sát được điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của hệ thống SHB sau sáp nhập cũng như đảm bảo chế độ báo cáo thống kê theo qui định của pháp luật.

22/- Xây dựng “Văn hóa SHB” tạo ra một môi trường văn hóa làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả không có sự phân biệt đối xử khác nhau giữa CBNV của SHB và CBNV của HBB cũ sau sáp nhập đồng thời khẳng định uy tín, thương hiệu bản sắc văn hóa doanh nghiệp riêng của SHB.

4. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2012 :

4.1. Công tác nhân sự và đào tạo :

- Nhằm phục vụ cho phát triển hoạt động kinh doanh theo kế hoạch năm 2012 sau sáp nhập HBB vào SHB tổng số CBNV của toàn hệ thống SHB (kể cả 02 các công ty trực thuộc) dự kiến đạt 5.345 người trong đó :

+ Tuyển dụng bổ sung CBNV tại các đơn kinh doanh mới (14 Chi nhánh và 42 PGD mới năm 2012) và bổ sung nhân sự tại các Đơn vị kinh doanh phục vụ nhu cầu phát triển kinh doanh của SHB.

+ Tuyển dụng bổ sung lực lượng bảo vệ kho hàng hóa là tài sản đảm bảo dư nợ tín dụng của SHB sau sáp nhập và lực lượng bảo vệ các Chi nhánh, PGD của HBB và Chi nhánh, PGD mới năm 2012 theo kế hoạch phát triển mạng lưới năm 2012 của SHB (nhân viên bảo vệ này thuộc biên chế quản lý của Cty SHB.AMC).

- Kế hoạch đào tạo: trong năm 2012 sẽ tổ chức khoảng 50 khóa chuyên đề đào tạo đào tạo với 10.000 lượt học viên tham gia đào tạo, đào tạo lại cho CBNV thuộc HBB theo qui định, qui trình quy chế hiện tại của SHB dự kiến 80 khóa đào tạo với 8.000 lượt học viên tham gia. Trong năm 2012 dự kiến tổng chi phí dành cho đào tạo khoảng 15 tỷ đồng trong đó có 50.000 USD dành cho đào tạo phục vụ hoạt động tại Chi nhánh SHB Campuchia, Lào và Myanmar.

4.2. Công tác phát triển hệ thống mạng lưới kinh doanh :

4.2.1. Hệ thống mạng lưới kinh doanh SHB sau sáp nhập:

- Hội sở chính của SHB sau sáp nhập :

Trước sáp nhập, 02 ngân hàng tham gia sáp nhập có 02 Hội sở chính tại các địa điểm khác nhau. Sau sáp nhập Hội sở chính TMCP Sài Gòn – Hà Nội tại 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Hội sở chính và Sở giao dịch của HBB được chuyển đổi thành Chi nhánh của NHSN (như vậy sẽ làm tăng thêm 01 Chi nhánh trong mạng lưới hoạt động của NHSN).

- Các Chi nhánh: Trước mắt trong năm 2012, mạng lưới Chi nhánh của SHB sau sáp nhập được hình thành bằng cách chuyển đổi toàn bộ các Chi nhánh của HBB và các Chi nhánh và Phòng Giao dịch hiện có của SHB, đồng thời tăng thêm 01 Chi nhánh do phân chuyển đổi Hội sở chính và Sở giao dịch của HBB thành Chi nhánh.

- Các Phòng Giao dịch, Quỹ tiết kiệm: Mạng lưới Phòng Giao dịch, Quỹ tiết kiệm và Điểm giao dịch của SHB sau sáp nhập dự kiến sẽ được hình thành từ việc chuyển đổi mạng lưới tương ứng hiện nay của SHB và HBB. Đồng thời SHB có kế hoạch xin chuyển đổi các Quỹ tiết kiệm HBB thành Phòng Giao dịch hoặc Chi nhánh. Do đó, số lượng Phòng Giao dịch tăng lên tương ứng với số lượng quỹ tiết kiệm bị loại bỏ là 10 PGD.

- Các Công ty trực thuộc: SHB có 01 Công ty trực thuộc là Công ty TNHH một thành viên khai thác, quản lý tài sản (SHB.AMC) và HBB có Công ty chứng khoán. Dự kiến thời gian đầu tiếp tục được duy trì cho hoạt động Công ty Chứng khoán sau sáp nhập.

4.2.2. Kế hoạch hệ thống mạng lưới kinh doanh SHB năm 2012:

Trong năm 2012 với hệ thống mạng lưới kinh doanh hiện có của SHB và của HBB, sau sáp nhập SHB là 242 Chi nhánh, Phòng Giao dịch và 02 Công ty trực thuộc. Bên cạnh đó SHB sẽ đẩy mạnh phát triển mạng lưới Chi nhánh, PGD tại các tỉnh thành phố mà SHB sau sáp nhập chưa có nhiều điểm hoạt động kinh doanh, đặc biệt là khu vực phía nam. Do vậy kế hoạch đến cuối năm 2012 SHB sẽ mở thêm 14 Chi nhánh và 42 PGD mới nâng tổng số Chi nhánh, Phòng Giao dịch của SHB cuối năm 2012 là 297 bao gồm:

* Phát triển các Chi nhánh và Phòng Giao dịch mới trong nước :

Dự kiến trong năm 2012, SHB sẽ tập trung phát triển mạng lưới thêm 14 Chi nhánh tại các tỉnh, thành phố sau: Thái Bình, Tiền Giang, Sóc Trăng, Thái Nguyên, Vĩnh Long, Cà Mau, Quảng Ngãi, Bình Định, Bình Thuận, Phú Yên, 05 Chi nhánh tại Tp.Hồ Chí Minh đồng thời phát triển thêm 42 Phòng Giao dịch tại các Chi nhánh trên toàn quốc nâng tổng số Chi nhánh và Phòng Giao dịch của SHB sau sáp nhập đến cuối năm 2012 là: 289.

* Phát triển Chi nhánh tại nước ngoài :

- Kế hoạch năm 2012 dự kiến Chi nhánh SHB Lào (đã được Ngân hàng Nhà nước cấp phép) sẽ khai trương và đi vào hoạt động trong Quý II/2012.

- Đã xúc tiến nghiên cứu thị trường và dự kiến sẽ mở Chi nhánh SHB tại Myanmar.

* Dự kiến sẽ chuyển đổi mô hình hoạt động của Chi nhánh nước ngoài của SHB:

Dự kiến Chi nhánh SHB Campuchia và Chi nhánh SHB Lào sẽ chuyển đổi mô hình hoạt động kinh doanh thành Ngân hàng TNHH MTV 100% vốn nước ngoài của SHB tại Campuchia và Lào.

4.3. Kế hoạch đầu tư xây dựng Trụ sở làm việc của Hội sở và các Chi nhánh, máy ATM và POS:

- Đầu tư mới 82 máy ATM và 200 máy POS để nâng cao khả năng cung ứng các dịch vụ bán chéo sản phẩm dịch vụ ngân hàng từ thẻ trên cơ sở chiếm thị phần và dịch vụ đa năng, hiện đại, tiện ích và chất lượng cao nhằm khai thác tối đa hệ thống core thẻ hiện đại của SHB (theo kế hoạch phát triển thẻ của SHB năm 2012, tuy nhiên đối với hệ thống máy ATM hiện nay của HBB thì sau sáp nhập ngoài việc phải xử lý CNTT liên quan đến hoạt động thẻ tất cả máy ATM của HBB sẽ mang thương hiệu ATM SHB).

- Đầu tư xây dựng tòa nhà Trụ sở chính tại 31-33 -35 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.

- Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc Chi nhánh SHB Hồ Chí Minh tại số 41-43-45 Pasteur, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1 TP.Hồ Chí Minh

- Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc Chi nhánh SHB Đà Nẵng tại đường Nguyễn Văn Linh, TP Đà Nẵng.

- Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc Chi nhánh SHB Cần Thơ tại đường Hòa Bình, TP Cần Thơ.

4.4. Kế hoạch các chỉ tiêu tài chính năm 2012

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu hoạt động kinh doanh	Kế hoạch năm 2012
I	Chỉ tiêu tài chính	
1	Tổng tài sản	132.172
2	Vốn điều lệ	8.865,79
3	Huy động vốn từ TCKT và Cá nhân	92.390
4	Dư nợ cho vay TCKT & cá nhân	58.134
5	Lợi nhuận trước thuế trong năm 2012	1.850
	Lợi nhuận trước thuế lũy kế (gồm lỗ lũy kế của HBB chuyển sang)	20
6	Cổ tức dự kiến/vốn điều lệ bình quân	0
7	Quỹ lương	925
8	Thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát	15,5
II	Chỉ tiêu an toàn và hiệu quả	
1	Tỷ lệ an toàn vốn	10%-12%
2	Tỷ lệ nợ xấu (từ nhóm 3 - nhóm 5/ tổng dư nợ)	<5%
3	Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn	<30%
4	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ vốn CSH bình quân	20% - 22%
5	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ TTS bình quân	1,5% - 1,7%

II. CÁC GIẢI PHÁP CHUNG ĐỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2012.

Năm 2012 tuy kinh tế vĩ mô còn nhiều khó khăn, thách thức, môi trường kinh doanh ngành Ngân hàng gặp nhiều biến động theo hướng tái cấu trúc ngành Ngân hàng, giảm số lượng các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên hoạt động kinh doanh năm 2012 với mục tiêu nằm trong top 10 NHTM đầu đầu thị phần khách hàng tại Việt Nam và phát triển mạnh mẽ khu vực Đông Dương. Cùng với chiến lược kinh doanh rõ thành một Ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng. SHB xác định mục tiêu lấy chất lượng nguồn nhân lực và công nghệ thông tin hiện đại là nền tảng cơ bản để phát triển hoạt động kinh doanh với một số giải pháp cơ bản như sau:

1. Các giải pháp xử lý tài chính sau sáp nhập.

Sau sáp nhập tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn cao, lần lượt là 12,88% và 21,32%. Tỷ lệ nợ xấu cao, nguyên nhân chủ yếu phát sinh từ các khoản cho vay Tập đoàn Vinashin, đồng thời lỗ lũy kế của Ngân hàng phát sinh là 1.829.946 triệu đồng. Giải pháp xử lý tài chính như sau:

1.1.Xử lý các khoản nợ Vinashin.

- Theo kế hoạch sau sáp nhập SHB sẽ xin NHNN tiến hành trích lập đầy đủ dự phòng rủi ro cho các khoản cho vay Vinashin trong vòng 5 năm. Theo đó, mỗi năm ước tính trích khoảng 372 tỷ đồng.

- Trích lập dự phòng cho trái phiếu Vinashin: Ngân hàng sẽ tiến hành trích lập đầy đủ dự phòng rủi ro cho trái phiếu do Vinashin phát hành trong vòng 5 năm. Như vậy, mỗi năm ước tính trích khoảng 72 tỷ đồng

- Phương án xử lý dự kiến: 30% dư nợ và trái phiếu của Vinashin sẽ được chuyển đổi thành trái phiếu Vinashin phát hành có bảo lãnh thanh toán của Chính phủ. Vì vậy, nợ Vinashin sau sáp nhập còn lại là 70%, dư nợ xấu Vinashin và trái phiếu Vinashin sẽ được trích lập dự phòng phân bổ đều 05 năm. Trái phiếu này SHB sẽ sử dụng để vay trên Thị trường mở với lãi suất tương đối thấp hơn lãi suất huy động, giảm chi phí đầu vào nâng cao hiệu quả kinh doanh SHB.

NHNN sẽ cho vay tái cấp vốn 25%/dư nợ Vinashin với lãi suất thời gian này là 10%/năm trong thời hạn 05 năm (trong khi lãi suất cho vay tái cấp vốn thông thường của NHN hiện nay là 13%/năm). Đây là nguồn vốn lãi suất thấp, giảm chi phí đầu vào cho SHB và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB sau sáp nhập.

1.2.Các khoản nợ xấu ngoài Vinashin.

Các khoản nợ xấu khác ngoài Vinashin khoảng 2.221 tỷ đồng các giải pháp như sau:

- SHB sẽ rà soát phân nhóm nợ và tiến hành trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo qui định của NHNN.

- Rà soát đánh giá lại tình hình tài chính, khả năng trả nợ của khách hàng, đánh giá lại tài sản đảm bảo để thực hiện cơ cấu lại kỳ hạn trả nợ và không chuyển nhóm nợ theo qui định của

NHNN. Do vậy các khoản nợ này không phải trích lập dự phòng rủi ro tín dụng nên không ảnh hưởng đến chi phí của SHB sau sáp nhập.

- Xử lý đối với nợ tín dụng có tài sản bảo đảm: Chủ động bàn bạc với khách hàng thống nhất số vốn và lãi phải thanh toán cho Ngân hàng, tạo điều kiện cho khách hàng tìm người mua tài sản để giải quyết nợ hoặc thỏa thuận về giá tài sản để phát mại theo các hình thức như tự bán công khai trên thị trường.

- SHB sẽ đẩy mạnh công tác thu hồi các khoản nợ và các khoản phải thu có mức độ rủi ro cao.

1.3. Xử lý các khoản tiền gửi tại các TCTD khác đã quá hạn.

Dựa vào các thông tin thu thập được và thiện chí trả nợ của các tổ chức tín dụng, khả năng thu hồi các khoản nợ này là 100% (khoảng 236 tỷ đồng) do vậy sẽ hoàn nhập dự phòng khoản này sau sáp nhập.

1.4. Công tác thu hồi các khoản ủy thác đầu tư đánh giá rủi ro cao :

Đối với nghiệp vụ ủy thác, sau sáp nhập SHB ước tính thu hồi được khoảng 300 tỷ đồng. Trong đó, bao gồm việc thu hồi khoản tiền đầu tư vào Công ty CP Thủy Sản Bình An. Ngân hàng HBB đã thực hiện xong việc thương thảo với Công ty, theo đó, khả năng hoàn trả là rất cao (100%). Do vậy, năm 2012, khoản thu từ hoàn nhập dự phòng rủi ro của các khoản ủy thác đầu tư vào công ty này là 125 tỷ đồng. Ngoài ra, khả năng thu hồi một số khoản ủy thác đầu tư khác khoảng 30% đến 50%.

1.5. Giảm chi phí đầu vào :

- Hiện nay trên thị trường tiền tệ thanh khoản tốt, thừa vốn khả dụng và lãi suất huy động thị trường 1 trần tối đa 12%, trong khi đó lãi suất liên NH (thị trường 2) rất thấp khoảng 10%/năm với kỳ hạn 03 tháng. Chính vì vậy chi phí huy động vốn bình quân đầu vào trong năm 2012 cũng sẽ giảm theo.

- Sau sáp nhập SHB sẽ đàm phán lại với các TCTD khác các hợp đồng nhận tiền gửi, tiền vay của HBB để trên cơ sở đó điều chỉnh kỳ hạn nhận tiền gửi, tiền vay tại các TCTD nhằm giảm chi phí huy động vốn đầu vào.

- Kế hoạch năm 2012 sau sáp nhập SHB sẽ đẩy mạnh phát triển tín dụng khu vực phục vụ sản xuất nông nghiệp nông thôn nhằm đảm bảo cơ cấu tín dụng cho vay phục vụ sản xuất nông nghiệp nông thôn chiếm 40%/dư nợ toàn hệ thống. Như vậy theo chính sách của NHNN hiện nay thì SHB sẽ được giảm 40% tỷ lệ dự trữ bắt buộc so với tỷ lệ dự trữ bắt buộc thông thường theo quy định của NHNN. Điều này giảm đáng kể chi phí đầu vào của SHB trong năm 2012.

- SHB sau sáp nhập sẽ xin vay tái cấp vốn cho vay phục vụ sản xuất nông nghiệp nông thôn, các DNVVN và xuất khẩu từ NHNN.VN nhằm giảm chi phí lãi suất bình quân đầu vào nâng cao hiệu quả kinh doanh trong năm 2012.

1.6. Cắt giảm chi phí hoạt động kinh doanh.

Nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh sau sáp nhập SHB sẽ thành lập ban rà soát toàn bộ chi phí quản lý của các Chi nhánh, Phòng Giao dịch trong toàn hệ thống trên cơ sở đó lên kế hoạch

cắt giảm chi phí quản lý từ 15% đến 20%/năm. Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB sau sáp nhập.

1.7. SHB sau sáp nhập dự kiến: luôn duy trì margin chênh lệch lãi suất bình quân đầu ra so với lãi suất bình quân đầu vào bình quân từ 3,5% - 4%/năm nhằm tối đa hóa lợi nhuận trong kinh doanh để bù đắp khoản lỗ từ HBB chuyển qua sau sáp nhập.

1.8. Xử lý lỗ lũy kế phát sinh trước khi sáp nhập:

Ngân hàng sau sáp nhập sẽ dùng lợi nhuận từ kết quả kinh doanh của Ngân hàng sau sáp nhập trong các năm 2012 để bù đắp.

2. Công tác giao chỉ tiêu và giám sát kết quả thực hiện chỉ tiêu hoạt động kinh doanh:

- Nhằm thực hiện được kế hoạch kinh doanh năm 2012 SHB đã giao chỉ tiêu kinh doanh cho từng Chi nhánh, Phòng Giao dịch và người lao động trên cơ sở kế hoạch kinh doanh chung toàn hệ thống.

- Riêng đối với các Đơn vị kinh doanh thuộc HBB, sau sáp nhập SHB sẽ căn cứ vào kế hoạch kinh doanh mà HBB đã giao từ đầu năm 2011 cho các Đơn vị kinh doanh và sẽ thực hiện để triển khai các giải pháp thực hiện.

- Định kỳ hàng tháng, quý đánh giá kết quả thực hiện chỉ tiêu kinh doanh của các Chi nhánh, Phòng Giao dịch trên cơ sở đó có những giải pháp kịp thời để tạo điều kiện cho các Đơn vị kinh doanh hoạt động hiệu quả và an toàn. Bên cạnh đó SHB đưa ra nhiều hình thức chế tài trên cơ sở đánh giá thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm giao thẩm quyền điều hành của Giám đốc Chi nhánh, Phòng Giao dịch theo qui định của SHB đồng thời ban hành mức lương, thưởng theo kết quả đóng góp của người lao động tại các Đơn vị kinh doanh vào hiệu quả kinh doanh.

- Giám sát chặt chẽ việc triển khai thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh của từng đơn vị hàng tháng, quý trong hệ thống SHB nhằm chấn chỉnh và đưa ra giải pháp kịp thời để tạo điều kiện thuận lợi hỗ trợ cho các Đơn vị kinh doanh SHB phát triển hoạt động kinh doanh cạnh tranh, an toàn và hiệu quả phù hợp với sự biến động của thị trường trong từng giai đoạn.

3. Công tác nhân sự.

Chất lượng nguồn nhân lực là yếu tố quyết định sự phát triển của SHB vì vậy công tác xây dựng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, chuyên nghiệp, cơ cấu phù hợp với chiến lược ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại là mục tiêu nhân sự của SHB. Cụ thể:

- Đối với CBNV của HBB trước mắt trong giai đoạn đầu sau sáp nhập vẫn giữ nguyên số lượng CBNV tại các Chi nhánh, Phòng Giao dịch, quầy tiết kiệm của HBB, song song đó sẽ triển khai công tác rà soát, đánh giá lại toàn bộ để có cơ sở bố trí, sắp xếp nhân sự sao phù hợp với năng lực chuyên môn nhằm phát huy tối đa năng suất lao động của CBNV.

- Riêng nhân sự Ban Điều hành giữ chức vụ từ trưởng, phó phòng ban trung tâm trở lên của hội sở chính HBB, sau sáp nhập SHB sẽ rà soát, đánh giá và bố trí các vị trí trong Ban Điều hành

trên cơ sở trình độ, năng lực chuyên môn của từng NLD trong Ban Điều hành nhằm phát huy tối đa hiệu quả điều hành hệ thống hoạt động kinh doanh của SHB sau sáp nhập.

- Nhằm ổn định tâm lý của người lao động tại SHB và HBB sau sáp nhập SHB sẽ triển khai tổ chức hội nghị cán bộ nhân viên nội bộ để tuyên truyền phổ biến các định hướng chính sách người lao động, định hướng kinh doanh, cơ chế quản trị, điều hành của SHB sau sáp nhập với mục tiêu tạo tâm lý yên tâm tránh gây xáo trộn cho người lao động để người lao động tại SHB và HBB tiếp tục gắn bó lâu dài với SHB.

- SHB tiếp tục triển khai và kiện toàn nguồn nhân lực theo mô hình cơ cấu tổ chức phù hợp với định hướng Ngân hàng bán lẻ.

- Định kỳ đánh giá chất lượng nhân sự thông qua đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, công việc được giao theo từng tháng, trên cơ sở đó có định hướng xây dựng đào tạo nâng cao cán bộ quy hoạch nhằm đáp ứng cho nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.

- Đảm bảo chế độ lương thưởng phạt công minh gắn liền với hiệu quả công việc của từng cá nhân, đơn vị, kích thích người lao động gắn bó lâu dài và cống hiến cho SHB, nâng cao yêu cầu về kỷ cương lao động.

- Đảm bảo quyền lợi của người lao động về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, khám sức khỏe định kỳ và các chính sách khuyến khích khác. Đặc biệt là các CBNV thuộc HBB, sau sáp nhập trong giai đoạn năm 2012, SHB vẫn tiếp tục giữ nguyên lương và các chính sách người lao động mà HBB đã áp dụng. Nhằm tránh gây xáo trộn và tạo tâm lý yên tâm cho người lao động của HBB sau sáp nhập vẫn tiếp tục làm việc tại SHB.

- Quy hoạch cán bộ đối với CBNV có trình độ năng lực chuyên môn tốt, có kinh nghiệm, có thời gian gắn bó làm việc tại SHB....nhằm tạo động lực phấn đấu cho đội ngũ cán bộ nhân viên đồng thời nhằm đáp ứng cho sự phát triển của SHB trong từng thời kỳ.

- Công tác tuyển dụng nhân sự có kế hoạch trung, dài hạn nhằm bổ sung kịp thời cho nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.

- Chính sửa lại và ban hành mới các qui định liên quan đến hoạt động nhân sự đặc biệt là các Chính sách, chế độ luân chuyển, chế độ đãi ngộ người lao động nhằm khuyến khích người lao động tình nguyện tham gia luân chuyển đến làm việc tại các Đơn vị kinh doanh đặc biệt là những địa bàn khó khăn tuyển dụng nhân sự Ban Điều hành.

- Tiếp tục phát huy hơn nữa công tác đánh giá định kỳ chất lượng Cán bộ, nhân viên sau thời gian thử việc, học việc, làm việc nhằm đánh giá định tính, định lượng sự đóng góp của Người lao động vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB .

4. Công tác đào tạo.

Công tác đào tạo năm 2012 là một trong những nhiệm vụ trọng tâm nhằm thực hiện được các định hướng, kế hoạch kinh doanh của SHB sau sáp nhập, các giải pháp như sau:

- Đối với CBNV của HBB sau sáp nhập SHB sẽ rà soát, đánh giá trình độ năng lực chuyên môn sau đó sẽ thiết kế các chương trình đào tạo nghiệp vụ nội bộ phù hợp, đào tạo nâng cao nhằm phát huy tối đa năng lực chuyên môn của CBNV.

- Các khóa đào tạo liên kết với các tổ chức uy tín đào tạo trong và ngoài nước sẽ được đẩy mạnh triển khai trong năm 2012 đặc biệt là CBNV Ban Điều hành tại các Đơn vị kinh doanh nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn, trình độ quản lý điều hành, kỹ năng lãnh đạo.

- Công tác đào tạo sẽ được chú trọng bằng việc xây dựng và ban hành các nội dung, giáo trình đào tạo tân tuyển, đào tạo nâng cao, đánh giá sau đào tạo cho từng bộ phận nghiệp vụ thống nhất toàn hệ thống SHB sau sáp nhập.

- Chú trọng, nâng cao chất lượng công tác đào tạo một cách bài bản, chuyên nghiệp để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh. Việc đào tạo sẽ sát với nhu cầu thực tế công việc nhằm nâng cao khả năng ứng dụng qua việc sử dụng các phương thức đào tạo hiện đại qua cầu truyền hình, học trực tuyến.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo trong ngắn hạn, trung và dài hạn trong từng giai đoạn phù hợp với nhu cầu phát triển kinh doanh của SHB trong giai đoạn đầu sáp nhập và thời gian sau sáp nhập.

5. Công tác phát triển hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh SHB.

- Do mạng lưới hoạt động kinh doanh sau sáp nhập của SHB tại đại bàn khu vực phía nam còn ít các Chi nhánh và Phòng Giao dịch hoạt động kinh doanh đặc biệt là tại Tp.HCM một thị trường tài chính tiền tệ lớn nhất Việt nam (SHB chỉ có 04 Chi nhánh sau sáp nhập) nên trong năm 2012 công tác phát triển mạng lưới kinh doanh SHB sẽ tập trung phát triển thêm 05 Chi nhánh và 35 Phòng Giao dịch tại thành phố HCM và các Chi nhánh tại khu vực miền Đông, miền Tây nam bộ.

- Sau sáp nhập SHB sẽ xem xét lại 10 quỹ tiết kiệm của HBB để trên cơ sở đó xin phép NHNN chuyển đổi 10 quỹ tiết kiệm này thành Phòng Giao dịch hoặc Chi nhánh thuộc SHB.

- SHB sẽ rà soát lại toàn bộ các địa điểm Chi nhánh, Phòng Giao dịch của HBB sau sáp nhập, trong trường hợp địa điểm kinh doanh Chi nhánh, Phòng Giao dịch của HBB gần với SHB thì SHB sẽ có kế hoạch di chuyển địa điểm Chi nhánh, Phòng Giao dịch sao cho khoảng cách địa lý phù hợp và phát huy khai thác tối đa tiềm năng kinh doanh tại địa phương của các đơn vị trong hệ thống SHB (chi phí di chuyển địa điểm kinh doanh khá tốn kém, tuy nhiên SHB sẽ có kế hoạch cụ thể và phân bổ chi phí này trong 03 năm).

- Sau sáp nhập thì nhận diện thương hiệu của HBB bị loại bỏ và thay vào đó và nhận diện thương hiệu của SHB tại tất cả các Chi nhánh, Phòng Giao dịch, quầy tiết kiệm của HBB (chi phí thực hiện này cũng sẽ được SHB xem xét đánh giá, có kế hoạch cụ thể và phân bổ chi phí trong 03 năm).

- Đối với Công ty chứng khoán HBB, sau sáp nhập trong giai đoạn đầu SHB vẫn tiếp tục duy trì hoạt động công ty này và trình xin Ủy ban chứng khoán nhà nước đổi tên thành Công ty chứng khoán SHB. Đồng thời sau đó sẽ nghiên cứu tái cấu trúc công ty chứng khoán theo qui định của Ủy ban chứng khoán nhà nước.

6. Công tác điều hành.

- Sau khi Đại hội đồng cổ đông HBB thông qua đề án sáp nhập, hợp đồng sáp nhập HBB vào SHB, trong thời gian hoàn thiện các thủ tục theo qui định pháp luật để được NHNN chấp thuận chính thức HBB sáp nhập vào SHB thì SHB sẽ cử nhân sự chủ chốt trong Ban Điều hành có đủ trình độ nghiệp vụ chuyên môn qua điều hành, giám sát toàn bộ hoạt động kinh doanh của HBB.

- Trong năm 2012, SHB sẽ tập trung phát huy vai trò điều hành hệ thống của các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc, các Phòng ban, Trung tâm Hội sở chính theo ngành dọc trên cơ sở chức năng nhiệm vụ của từng Phòng ban, Trung tâm nhằm quản lý, kiểm tra, giám sát, hỗ trợ kịp thời cho hoạt động kinh doanh của các Đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB.

- Bổ sung thêm các Phó TGD và các lãnh đạo các Phòng, Ban, Trung tâm khác ưu tiên các cán bộ trong Ban Tổng Giám đốc, Trưởng/phó các Phòng ban, Trung tâm của HBB, sau sáp nhập SHB sẽ đánh giá chọn lọc nếu những nhân sự lãnh đạo trong Ban Điều hành HBB đáp ứng yêu cầu trình độ chuyên môn nghiệp vụ sẽ được xem xét bổ nhiệm vị trí phù hợp theo nhu cầu kinh doanh của SHB sau sáp nhập, sau đó mới tuyển dụng bên ngoài nhằm phát huy được vai trò trách nhiệm trong công tác điều hành hệ thống.

- Tăng cường công tác dự báo thị trường để tạo điều kiện thuận lợi cho công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn trong năm tài chính 2012, đồng thời đưa ra những giải pháp kịp thời trong phát triển kinh doanh khi thị trường có nhiều biến động do tác động của các chính sách nhà nước với mục tiêu SHB hoạt động kinh doanh chủ động linh hoạt và không phụ thuộc, chạy theo biến động của thị trường .

- Ban hành lại và chỉnh sửa các văn bản qui định, hướng dẫn kịp thời và đầy đủ tạo điều kiện thuận lợi cho việc quản trị, điều hành hoạt động kinh doanh trong toàn hệ thống, đồng thời quản trị được rủi ro trong kinh doanh.

- Xây dựng được đầy đủ các chính sách khách hàng, thị trường theo từng ngành hàng cho phù hợp với đặc thù trên từng địa bàn hoạt động của các Đơn vị kinh doanh.

- Tập trung đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát thường xuyên hoặc đột xuất các Đơn vị kinh doanh kịp thời và đầy đủ.

- Cơ chế chính sách khách hàng được xây dựng đồng bộ, linh hoạt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các Đơn vị kinh doanh cạnh tranh phát triển khách hàng, chiếm lĩnh thị phần.

7. Công tác huy động nguồn vốn, kinh doanh nguồn vốn

- Trong năm 2012, với lợi thế hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh 242 Chi nhánh, Phòng Giao dịch và quỹ tiết kiệm, SHB sẽ tập trung đẩy mạnh công tác huy động vốn thị trường 1 (dân cư và tổ chức kinh tế) bằng những chính sách ưu đãi dịch vụ, các sản phẩm huy động vốn đa dạng, tiện ích, cạnh tranh nhằm phát triển tối đa khách hàng, chiếm lĩnh thị trường tại các địa phương nơi có Chi nhánh, Phòng Giao dịch của SHB hoạt động kinh doanh.

- Tiếp tục giao chỉ tiêu huy động vốn trong năm 2012 đến từng Chi nhánh, Phòng Giao dịch, quỹ tiết kiệm và toàn thể CBNV trong hệ thống SHB sau sáp nhập nhằm phát huy lợi thế huy động vốn của người lao động tại SHB.

- Sau sáp nhập SHB sẽ tổ chức hội nghị khách hàng tại các khu vực địa phương đặc biệt là khách hàng lớn, khách hàng uy tín, khách hàng truyền thống đã quan hệ giao dịch lâu dài với HBB và SHB nhằm chia sẻ mục đích của việc sáp nhập, kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng với mục tiêu để khách hàng hiểu rõ việc HBB sáp nhập vào SHB thì mọi nghĩa vụ, quyền lợi, cơ chế chính sách cho khách hàng không thay đổi và mong muốn khách hàng tiếp tục đồng hành với Ngân hàng để cùng phát triển.

- Tổ chức thực hiện đồng bộ các qui định chăm sóc khách hàng VIP, khách hàng cũ và xây dựng quy trình phát triển khách hàng lớn, nhằm đẩy mạnh tiếp thị thu hút khách hàng giao dịch với SHB bằng những chính sách cạnh tranh cho từng đối tượng khách hàng.

- Sau sáp nhập SHB sẽ tiếp tục triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng, cơ chế chính sách cạnh tranh đối với các khách hàng tiềm năng, khách hàng truyền thống đã và đang quan hệ giao dịch với HBB.

- Đẩy mạnh công tác bán chéo sản phẩm tiền gửi của toàn hệ thống bằng việc tiếp tục áp dụng cơ chế động lực nội bộ đối với các Đơn vị và cá nhân có thành tích tốt trong công tác huy động vốn.

- Thường xuyên theo sát diễn biến thị trường lãi suất huy động để kịp thời có các điều chỉnh cơ chế, chính sách huy động cho phù hợp với diễn biến thị trường, đảm bảo tính cạnh tranh nhằm gia tăng nguồn vốn huy động từ TCKT và dân cư.

- Tiếp cận và mở rộng quan hệ với các Tập đoàn kinh tế và các Tổ chức kinh tế lớn chưa có quan hệ giao dịch với SHB nhằm tranh thủ huy động nguồn vốn nhàn rỗi.

- Đẩy mạnh hoạt động kiều hối và ngân hàng đại lý, tăng cường quan hệ để thu hút nguồn vốn tài trợ từ các tổ chức/ngân hàng quốc tế nhằm mở rộng và đa dạng hóa hoạt động của SHB.

- Quản lý chặt chẽ các rủi ro liên quan đến lãi suất, tỷ giá và thanh khoản.

- Tăng cường mở rộng hoạt động kinh doanh nguồn vốn bên cạnh việc tăng cường quản lý, giám sát để gia tăng lợi nhuận cho SHB.

- Đối với hoạt động giao dịch thị trường liên NH: sau sáp nhập SHB sẽ rà soát lại toàn bộ các khoản tiền vay, nhận tiền gửi của HBB tại các TCTD khác trên cơ sở đó xem xét mức lãi suất, kỳ hạn của từng hợp đồng giao dịch để đàm phán giảm lãi suất hoặc trả nợ vay, trả nợ tiền gửi các TCTD khác trước hạn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của SHB.

- Sử dụng trái phiếu chính phủ, tín phiếu NHNN, trái phiếu của VDB có bảo lãnh thanh toán của chính phủ gần 10.000 tỷ đồng sau sáp nhập để tham gia thị trường OMO nhằm đảm bảo thanh khoản, đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh.

8. Công tác phát triển tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng

8.1. Công tác phát triển tín dụng:

Với mục tiêu tăng trưởng tín dụng 17% năm (thuộc NH nhóm I) trong năm 2012, SHB tập trung phát triển tín dụng đối với lĩnh vực sản xuất kinh doanh, xuất khẩu, phát triển nông nghiệp nông thôn .

- Đẩy mạnh cho vay đối với lĩnh vực phát triển nông nghiệp, nông thôn. Đây cũng là những đối tượng được khuyến khích phát triển tín dụng theo chủ trương của Chính phủ và NHNN, giảm thiểu rủi ro và tạo nền tảng khách hàng vững chắc cho SHB.

- Đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng KHCN với nhiều sản phẩm đa dạng, cạnh tranh, phù hợp với thu nhập của các đối tượng khách hàng khác nhau.

- Rà soát lại toàn bộ danh mục tín dụng sau sáp nhập đặc biệt là danh mục tín dụng của HBB để trên cơ sở đó đưa ra các giải pháp hạn chế cho vay các ngành hàng nhiều rủi ro, phi sản xuất, các ngành hàng kinh doanh Chính phủ không khuyến khích mà tập trung phát triển tín dụng sản xuất kinh doanh, xuất khẩu nhằm đa dạng hóa danh mục tín dụng ngân hàng sau sáp nhập.

- Mục tiêu phát triển tín dụng của SHB đến hết năm 2012 có cơ cấu như sau :

+ Dự nợ cho vay ngắn hạn : 65%/ tổng dự nợ.

+ Dự nợ cho vay trung và dài hạn : 35%/tổng dự nợ

+ Dự nợ cho vay DNVVN: 65% -70%/tổng dự nợ

+ Dự nợ cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn : 40%/tổng dự nợ.

- Với kế hoạch cơ cấu dự nợ tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn 40%/dự nợ toàn hệ thống, theo chính sách của NHNN hiện nay thì SHB sẽ được giảm 40% tỷ lệ dự trữ bắt buộc so với tỷ lệ dự trữ bắt buộc thông thường theo qui định của NHNN. Điều này giảm đáng kể chi phí đầu vào của SHB trong năm 2012.

- Thực hiện việc phân loại khách hàng theo định kỳ để xây dựng nền khách hàng vững chắc đồng thời phát triển thêm các khách hàng mới các Tập đoàn, Tổng công ty và các doanh nghiệp vừa và nhỏ có năng lực tài chính, trình độ quản lý tốt, thị trường tiêu thụ ổn định, kinh doanh hiệu quả; các khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định.

- Thực hiện xếp hạng tín dụng nội bộ theo qui định của NHNN: Hiện nay SHB đã triển khai xây dựng toàn bộ các qui định và hệ thống CNTT hỗ trợ xếp hạng tín dụng nội bộ theo qui định của NHNN. Trên cơ sở đó sẽ đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, phân loại chính xác đối tượng khách hàng nhằm đưa ra chính sách phát triển khách hàng cạnh tranh đồng thời hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của SHB.

8.2. Chất lượng tín dụng.

- Tập trung thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu đã phát sinh (ngoài nợ Vinashin) trên cơ sở thành lập Tổ Xử lý nợ chuyên trách riêng trực thuộc Ban Xử lý nợ hiện tại của SHB, Tổ xử lý nợ này trực tiếp chỉ đạo công tác xử lý nợ, thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu tại các Chi nhánh và Phòng Giao dịch của HBB.

- Thành lập phòng xử lý nợ có văn phòng tại các Chi nhánh của HBB sau sáp nhập vào SHB như cơ cấu tổ chức hiện tại của SHB để tập trung xử lý nợ quá hạn, nợ xấu tại các Chi nhánh, Phòng Giao dịch HBB (cũ).

- Rà soát lại toàn bộ chất lượng tín dụng của các Chi nhánh, Phòng Giao dịch của HBB sau sáp nhập SHB sẽ đánh giá, phân tích đánh giá phân loại từng khách hàng nợ quá hạn, nợ xấu nhằm để đưa ra giải pháp thu hồi nợ, xử lý nợ, cơ cấu lại nợ trong năm 2012.

- Triệt để nghiêm túc thực hiện đầy đủ qui trình tín dụng, kiểm tra trước trong và sau khi cho vay và chỉ tập trung phát triển tín dụng sản xuất kinh doanh, xuất khẩu nhằm hạn chế tối đa nợ quá hạn, nợ xấu mới phát sinh.

- Giao chỉ tiêu chất lượng tín dụng cho từng Chi nhánh, Phòng Giao dịch sau sáp nhập.

- Áp dụng mạnh mẽ nhiều hình thức chế tài nhằm xử lý vi phạm trong hoạt động tín dụng tại các Chi nhánh, Phòng Giao dịch, các cá nhân liên quan để xảy ra nợ quá hạn, nợ xấu gắn trách nhiệm của người lao động đến chất lượng tín dụng của SHB.

- Đối với các khoản nợ thuộc Vinashin phương án xử lý như sau :

+ 30% dư nợ thuộc Vinashin được thay thế bằng trái phiếu của Vinashin phát hành mới có bảo lãnh thanh toán của chính phủ. Như vậy, dư nợ cho vay Vinashin của SHB sau sáp nhập sẽ giảm tương ứng 30%/dư nợ.

+ SHB sẽ xem xét sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng sau sáp nhập để xử lý một phần các khoản nợ xấu thuộc Vinashin và chuyển sang theo dõi ngoại bảng theo qui định NHNN việc sử dụng dự phòng xử lý các khoản nợ của Vinashin được phân bổ dần qua từng năm và phần đầu sau 05 năm toàn bộ 70% dư nợ của Vinashin sẽ được xử lý dứt điểm nghĩa là sau 05 năm bảng cân đối kế toán nội bảng của SHB không còn dư nợ Vinashin. Do vậy, tỷ lệ nợ xấu của SHB sau sáp nhập trong năm 2012 và những năm tới sẽ giảm xuống.

+ Riêng các khoản nợ thuộc Vinashin trước kia, nay theo chính sách tái cơ cấu tập đoàn Vinashin của Chính phủ đã được chuyển qua Vinaline hoặc Tập đoàn Dầu khí thì SHB sẽ tiếp tục xác nhận nợ với các đơn vị này và đôn đốc thu hồi nợ theo qui định pháp luật.

9. Phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng phù hợp với từng đối tượng và phân khúc khách hàng, thị trường trong từng thời kỳ và từng địa phương nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng, phong phú của khách hàng và khai thác tối đa thế mạnh của SHB. Do vậy SHB sẽ xây dựng và đẩy mạnh phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng. Cụ thể SHB sẽ triển khai các sản phẩm dịch vụ mới trong năm 2012 như:

- Đối với các sản phẩm dịch vụ hiện có của HBB, sau sáp nhập SHB vẫn tiếp tục triển khai đồng thời rà soát đánh giá lại tính hiệu quả, an toàn của từng sản phẩm để có sự điều chỉnh kịp thời nhằm hạn chế rủi ro mà phát huy tối đa lợi thế sẵn có của các Đơn vị kinh doanh thuộc HBB.

- Xây dựng nhóm sản phẩm huy động vốn, cho vay, dịch vụ thanh toán, kiều hối, ngân hàng điện tử cho từng phân khúc thị trường bán lẻ như: Địa bàn Hà Nội và TP Hồ Chí Minh, nhóm địa bàn Hải Phòng, Đà Nẵng, Đồng Nai và Cần Thơ, nhóm địa bàn khu vực miền Bắc, nhóm địa bàn khu vực Nam Bộ,...

- Bổ sung và triển khai gói dịch vụ cho khách hàng VIP, kết nối các dịch vụ đời sống nhằm phục vụ cho khách hàng doanh nhân.

- Phát triển các dịch vụ truyền thống khác tại các Ngân hàng nước ngoài mà SHB chưa triển khai mạnh: Dịch vụ vàng, Wealth managment, các dịch vụ phái sinh, Bancassurance, dịch vụ kết sắt, dịch vụ thu đổi ngoại tệ, dịch vụ tư vấn tài chính, dịch vụ thanh toán các chi phí cơ bản phục vụ cuộc sống như tiền điện, nước, thuế,...

- Xây dựng bước đầu các dịch vụ cho một số phân khúc khách hàng riêng biệt: khách hàng giới trẻ, khách hàng nữ giới và vận động viên thể thao.

- Phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng trên cơ sở thiết kế từng sản phẩm đặc thù phù hợp với từng địa phương sao cho sản phẩm dịch vụ ngân hàng khi đưa ra thị trường có nhiều tiện ích, cạnh tranh và chất lượng cao nhất. Nhằm phát huy tối đa lợi thế của từng Đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB sau sáp nhập.

10. Công nghệ thông tin

- Sau sáp nhập SHB sẽ tập trung triển khai triển đổi hệ thống CNTT lấy hệ thống CNTT hiện tại của SHB làm nền tảng cơ bản, tuy nhiên việc chuyển đổi này cần lộ trình lâu dài. Do vậy trước mắt, trong năm 2012 sẽ tập trung xử lý tích hợp hệ thống corebanking của HBB vào SHB nhằm phục vụ cho công tác quản lý, điều hành và thực hiện chế độ báo cáo thống kê theo qui định của NHNN (chi tiết được trình bày trong đề án sáp nhập).

- Bên cạnh đó SHB tiếp tục đầu tư mạnh mẽ CNTT ngân hàng nhằm nâng cao năng lực quản lý, điều hành đồng thời phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại đa năng, tiện ích, cạnh tranh và chất lượng cao.

- Khai thác tối đa tiện ích của Corebanking và Core Thẻ, tăng cường đáp ứng, đẩy mạnh triển khai các sản phẩm, dịch vụ mới của ngân hàng.

- Xây dựng các chương trình phần mềm nhằm khai thác tối đa cơ sở dữ liệu để phục vụ công tác quản lý các nguồn lực, giám sát – quản trị rủi ro, nghiên cứu – phân tích – dự báo trong hoạt động ngân hàng.

- Triển khai các phần mềm ứng dụng nhằm hiện đại hóa công tác quản lý văn phòng, đánh giá hiệu quả công việc đến từng nhân viên nhằm tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

- Tăng cường công tác quản trị bảo mật, kiểm soát rủi ro cho hệ thống CNTT thông qua việc áp dụng và thiết lập các công cụ bảo mật đối với Hệ thống mạng, máy chủ, máy trạm, các ứng dụng trên toàn hệ thống SHB. Kiểm soát chặt chẽ việc quản lý, phân quyền truy cập hệ thống CNTT.

- Triển khai hệ thống CNTT cho Chi nhánh Campuchia, Chi nhánh Lào và Myanmar.

11. Công tác Thẻ nội địa, thẻ quốc tế và thanh toán không dùng tiền mặt

- Do SHB là thành viên chính thức của Tổ chức thẻ quốc tế Mastercard và HBB là thành viên chính thức thẻ quốc tế Visa Card. Nên sau sáp nhập SHB sẽ tiếp tục kế thừa và triển khai phát hành thẻ quốc tế Mastercard và Visacard.

- Đẩy mạnh hoạt động phát triển thẻ toàn hệ thống phát triển nhiều sản phẩm khách hàng cá nhân từ thẻ phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- Khai thác tận dụng lợi thế KHCN phát hành thẻ chi trả lương qua tài khoản cho CBNV thuộc các cổ đông lớn, đối tác chiến lược SHB như: Tập đoàn Công nghiệp Than Khoáng sản Việt Nam (TKV), Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam (VRG), Công ty cổ phần Tập đoàn T&T, Trung ương Đoàn TNCS HCM, Lilama, Hiệp hội DNVVN,...và các đối tác, khách hàng lớn của HBB

- Trong năm 2012 sẽ phát hành thẻ ghi nợ quốc tế và thẻ tín dụng quốc tế Master Card và Visa card.

- Tăng cường quản trị rủi ro hoạt động thẻ.

- Mở rộng liên kết với các đơn vị chấp nhận thanh toán thẻ (POS).

12. Công tác quản trị rủi ro

- Trên cơ sở nắm bắt và dự báo tình hình, SHB đo lường ảnh hưởng và các tác động vĩ mô đến môi trường kinh doanh nói chung và hoạt động của SHB nói riêng để có những giải pháp điều chỉnh kịp thời. Bên cạnh đó, SHB sẽ tập trung rà soát hệ thống văn bản do SHB đã ban hành đặc biệt là các Quy chế, Quy định, Quy trình nghiệp vụ và các sản phẩm dịch vụ để hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình hoạt động, sửa đổi bổ sung kịp thời cho phù hợp.

- *Công tác quản lý rủi ro tín dụng*: SHB thực hiện nghiên cứu tình hình kinh tế vĩ mô, tình hình thị trường, các ngành nghề, lĩnh vực kinh tế để tăng cường hiệu quả hoạt động hoặc hạn chế rủi ro trong danh mục đầu tư tín dụng của ngân hàng.

- *Công tác quản lý rủi ro thanh khoản và thị trường*: Kết hợp việc vận hành hệ thống thông tin quản lý rủi ro nhằm giám sát việc tuân thủ các hạn mức đã xây dựng, với việc phân tích các chỉ tiêu, tình hình hoạt động nghiệp vụ, tình hình biến động của thị trường từ đó thay đổi hạn mức nếu cần thiết và xử lý kịp thời.

- *Công tác quản lý rủi ro hoạt động*: Trên cơ sở đo lường, theo dõi và nghiên cứu các biến động của các rủi ro trong hoạt động, xác định cách thức quản lý các chỉ số rủi ro chính cho hoạt động tín dụng bảo lãnh và dịch vụ khách hàng kho quỹ.

- SHB sẽ tiến hành xây dựng và ban hành các văn bản mới để nâng cao công tác Quản lý rủi ro như: Quy định về quản lý rủi ro thanh khoản thị trường, Quản lý rủi ro tín dụng với nhóm khách hàng có liên quan tại SHB, quy định về xếp hạng tín dụng nội bộ, Quy định hệ thống chỉ tiêu giám sát đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng, Quy định về quản lý rủi ro hoạt động,...

- SHB đồng thời nâng cao ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác vận hành quản lý rủi ro, đưa ra các biện pháp khắc phục, xử lý khi phát hiện vi phạm liên quan đến hoạt công tác quản lý rủi ro trong quá trình theo dõi, giám sát.

13. Ban hành, chỉnh sửa lại các văn bản, quy trình, quy chế nội bộ

- Xây dựng và chuẩn hóa hệ thống văn bản, quy định của SHB phù hợp với quy định của pháp luật và phù hợp thực tiễn hoạt động của SHB; Đảm bảo chính sách và quy định được ứng dụng xuyên suốt và nhất quán trong từng lĩnh vực, từng nghiệp vụ tại SHB.

- Hệ thống hóa, cập nhật các văn bản nội bộ, văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động ngân hàng vào hệ thống thư viện điện tử SHB tại website: www.shb.com.vn/Inside để tiện tra cứu và áp dụng.

- Tuyên truyền, phổ biến kịp thời các văn bản nội bộ do SHB ban hành và các văn bản quy phạm pháp luật trên hệ thống Outlook để các đơn vị kịp thời nắm bắt áp dụng vào hoạt động của SHB.

- Tổ chức thực hiện văn bản nội bộ của SHB thông qua tổ chức đào tạo, tập huấn cho cán bộ, nhân viên.

- Xây dựng các qui định chế tài cho từng bộ phận nghiệp vụ nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của CBNV trong toàn hệ thống SHB.

- Rà soát, hàng quý công bố danh mục các văn bản hết hiệu lực thi hành.

14. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát

- Một trong các nhiệm vụ trọng tâm của SHB năm 2012 là đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát trước trong và sau từng nghiệp vụ phát sinh trong hoạt động kinh doanh nhằm hạn chế, phát hiện kịp thời rủi ro phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, giám sát hoạt động, quản trị rủi ro trong toàn hệ thống SHB thông qua kiểm tra, kiểm soát thường xuyên liên tục các Đơn vị kinh doanh SHB.

- Thực hiện các chương trình kiểm tra, kiểm soát toàn diện, theo chuyên đề định kỳ và đột xuất để kịp thời phát hiện những sai phạm nhằm chỉnh sửa giảm thiểu rủi ro cho hoạt động kinh doanh.

Hai chức năng Kiểm tra kiểm soát nội bộ và Kiểm toán Nội bộ sẽ được kết hợp đầu tiên, hoạt động thống nhất và nhất quán với nhau nhằm đảm bảo sự an toàn trong hoạt động của hai ngân hàng sau khi sáp nhập mặc dù về mặt cơ cấu tổ chức vẫn duy trì hai bộ phận riêng của hai ngân hàng. Việc duy trì hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và quản trị rủi ro đảm bảo các nội dung sau:

- + Xác định rõ cơ cấu tổ chức và chức năng nhiệm vụ của KTNB, KSNB đảm bảo vai trò độc lập của KTNB, KSNB. Quy định rõ trách nhiệm của KTNB, KSNB (chế độ kiểm tra kiểm soát, chế độ báo cáo lên cấp quản lý). Xây dựng quy chế hoạt động cho KTNB, KSNB trong đó đặc biệt chú ý đến chế độ báo cáo, hình thức báo cáo định kỳ.

- + Xây dựng các chỉ tiêu giám sát với các hoạt động nghiệp vụ - đảm bảo 2 cấp độ giám sát: toàn hàng và các Chi nhánh. Từ hệ thống chỉ tiêu giám sát, phối hợp với IT xây dựng được hệ thống giám sát và hệ thống báo cáo giám sát. Sử dụng các báo cáo giám sát để đưa ra các báo cáo phân tích, đánh giá theo định kỳ - nhận diện rủi ro, tổ chức kiểm tra trực tiếp và chấn chỉnh khắc phục.

- + Bổ sung nhân sự có trình độ, kinh nghiệm phù hợp: Ngân hàng đã tuyển và bổ nhiệm Trưởng ban Kiểm toán và Kiểm soát Nội bộ và dự kiến tuyển thêm khoảng 05 đến 10 vị trí nhân viên nghiệp vụ có kinh nghiệm tối thiểu 5 năm trong lĩnh vực Ngân hàng để bổ sung cho hoạt động chuyên môn này của Ngân hàng.

- + Đảm bảo tính cập nhật của hệ thống văn bản Ngân hàng (quy định, quy trình) so với quy định của pháp luật và hoạt động thực tế tại Ngân hàng.

- + Giám sát dựa trên hệ thống giám sát và các chỉ tiêu đã được xây dựng Tổ chức các đợt kiểm tra trực tiếp theo kế hoạch hàng năm và theo nhận diện từ công tác giám sát.

- + Xây dựng, sửa đổi Quy chế nội bộ về Kiểm toán nội bộ theo TT44/2011/TT-NHNN và gửi Quy chế nội bộ về Kiểm toán nội bộ cho NHNN trong vòng 6 tháng kể từ ngày 12/2/2012 (ngày hiệu lực của TT44- NHNN). Điều chỉnh cơ cấu tổ chức KTNB theo quy định của Luật các TCTD và TT44/2011/TT-NHNN - chậm nhất đến 31/12/2012.

Dự kiến hệ thống kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ sẽ được xây dựng theo mô hình 3 lớp như sau:

- Lớp bảo vệ thứ 1: Trưởng các phòng ban và ban Giám đốc Chi nhánh, các trưởng phòng tại Chi nhánh, Giám đốc Phòng Giao dịch tự kiểm tra và tự chịu trách nhiệm đối với hoạt động, nghiệp vụ tại đơn vị và báo cáo trực tiếp tới Ban Điều hành.

Yêu cầu: Hệ thống KSNB phải được thiết lập, cài đặt và tổ chức thực hiện ngay trong mọi quy trình nghiệp vụ tại tất cả các phòng ban, Chi nhánh, Phòng Giao dịch thông qua cơ chế kiểm tra trước – trong – sau trong mỗi giao dịch thực hiện.

- Lớp bảo vệ thứ 2: Chức năng tái kiểm tra, hậu kiểm soát ở vòng 2 được thực hiện giữa các đơn vị quản lý, gồm Quản lý rủi ro và các phòng ban bộ phận quản lý gián tiếp và quản lý cấp cao (tại khu vực, Hội sở)

Yêu cầu: Các đơn vị này phải tham gia thiết lập, đánh giá và tư vấn hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ liên tục và thường xuyên.

- Lớp bảo vệ thứ 3: Bộ phận KTNB ở vòng 3 là một bộ phận độc lập trực thuộc Ban kiểm soát và chịu trách nhiệm báo cáo lên Ban kiểm soát

Yêu cầu: Kiểm tra sau các giao dịch theo định hướng rủi ro, và đánh giá mức độ đầy đủ, tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ một cách độc lập

SHB xác định với những diễn biến phức tạp của tình hình kinh tế vĩ mô và tài chính ngân hàng nên cần tập trung vào công tác quản lý rủi ro như: Công tác quản lý rủi ro tín dụng; Công tác quản lý rủi ro thanh khoản và thị trường; Công tác quản lý rủi ro hoạt động.

15. Hoạt động kiều hối

- Do SHB là đại lý chính thức của Công ty chuyển tiền quốc tế Western Union tại Việt Nam và với lợi thế mạng lưới kinh doanh sau sáp nhập lên 242 Chi nhánh, Phòng Giao dịch, quỹ tiết kiệm, SHB sẽ đẩy mạnh hoạt động kiều hối trong năm 2012 nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của SHB đồng thời tăng thêm khả năng huy động vốn từ nguồn kiều hối.

- Giao chỉ tiêu chi trả kiều hối cho các Chi nhánh, Phòng Giao dịch và các cá nhân người lao động nhằm phát huy tối đa lợi thế của từng địa phương, từng cá nhân trong hoạt động chi trả kiều hối.

- Đưa ra nhiều chính sách, khuyến mại cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng chi trả kiều hối.

- Liên kết với các tổ chức đoàn thể như: hội sinh viên nước ngoài, hội việt kiều, xuất khẩu lao động... tại các địa phương nhằm đẩy mạnh hoạt động kiều hối của SHB.

- Đẩy mạnh hoạt động chi trả kiều hối trong năm 2012 sau khi SHB đã trở thành đại lý chính thức của Western Union, tiến tới thành lập công ty kiều hối nhằm khai thác dịch vụ chi trả kiều hối vào năm tiếp theo.

- Đẩy mạnh kinh doanh các công cụ tài chính nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB.

- Duy trì quan hệ với các tổ chức tài chính phát triển song phương và đa phương. Đẩy mạnh mở rộng và phát triển quan hệ với các định chế tài chính nước ngoài nhằm phát triển kinh doanh và phát triển nghiệp vụ cho SHB trên các lĩnh vực trao đổi thông tin, chia sẻ kinh nghiệm, tiềm năng quan hệ đại lý, phát triển sản phẩm,...

Trên đây là báo cáo tóm tắt kết quả HĐKD năm 2011 và kế hoạch kinh doanh năm 2012 của Ban Tổng Giám đốc SHB, kính trình Đại hội đồng cổ đông .

Trân trọng.

TỔNG GIÁM ĐỐC *TH*



Nguyễn Văn Lê

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Năm 2011

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

ST T	CHỈ TIÊU	31/12/2011	31/12/2010	TĂNG TRƯỞNG	
				SỐ TUYỆT ĐỐI	TỶ LỆ
A.	TÀI SẢN				
I	Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	425,219	201,671	223,548	110.8%
II	Tiền gửi tại NHNN	35,112	505,232	(470,120)	-93.1%
III	Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác	18,845,175	11,636,741	7,208,434	61.9%
IV	Chứng khoán kinh doanh	17,804	98,829	(81,025)	-82.0%
V	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	4,036	0	4,036	
VI	Cho vay khách hàng	28,806,884	24,103,032	4,703,852	19.5%
1	Cho vay khách hàng	29,161,851	24,375,588	4,786,263	19.6%
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(354,967)	(272,556)	(82,411)	30.2%
VII	Chứng khoán đầu tư	15,097,394	8,767,942	6,329,452	72.2%
VIII	Góp vốn, đầu tư dài hạn	333,313	333,389	(76)	0.0%
IX	Tài sản cố định	2,254,983	1,526,154	728,829	47.8%
X	Tài sản Có khác	5,169,622	3,859,871	1,309,751	33.9%
TỔNG TÀI SẢN CÓ		70,989,542	51,032,861	19,956,681	39.1%
B.	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU				
I	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN	2,184,954	903,716	1,281,238	
II	Tiền gửi và vay của các TCTD khác	15,909,083	13,271,539	2,637,544	19.9%
III	Tiền gửi của khách hàng	34,785,614	25,633,644	9,151,970	35.7%
IV	Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	0	2,900	-2,900	
V	Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay mà TCTD phải chịu rủi ro	226,386	380,398	-154,012	-40.5%
VI	Phát hành giấy tờ có giá	11,205,240	5,745,356	5,459,884	
VII	Các khoản Nợ khác	847,397	912,094	-64,697	-7.1%
VIII	Vốn và các quỹ	5,830,868	4,183,214	1,647,654	39.4%
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		70,989,542	51,032,861	19,956,681	39.1%

(Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2011 đã kiểm toán)

Lập biểu



Đào Thị Nguyệt

Kiểm soát



Ngô Thu Hà

Tổng Giám Đốc



Nguyễn Văn Lê

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Năm 2011

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

STT	Chỉ tiêu	2011	2010	Tăng trưởng	
				Số tuyệt đối	Tỷ trọng
I	Thu nhập lãi thuần	1,897,534	1,216,165	681,369	56.0%
II	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	218,448	106,464	111,984	105.2%
	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	54,762	53,138	1,624	3.1%
IV	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	(17,782)	9,527	0	0.0%
V	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	(9,289)	56,692	0	0.0%
VI	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	75,432	37,084	38,348	103.4%
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	9,229	7,090	2,139	30.2%
VIII	Chi phí hoạt động	1,125,836	679,584	446,252	65.7%
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	1,102,498	806,576	295,922	36.7%
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	101,536	149,843	(48,307)	-32.2%
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế	1,000,962	656,733	344,229	52.4%
XII	Chi phí thuế TNDN tạm tính	247,933	162,404	85,529	52.7%
XIII	Lợi nhuận sau thuế	753,029	494,329	258,700	52.3%

(Nguồn: BCTC hợp nhất 2011 đã kiểm toán)

Lập biểu



Đào Thị Nguyệt

Kiểm soát



Ngô Thu Hà

Tổng Giám Đốc



Nguyễn Văn Lê



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----o0o-----

NGÂN HÀNG TMCP

SÀI GÒN – HÀ NỘI

BAN KIỂM SOÁT

Số : 19 /BC-BKS

Hà Nội, ngày 16 tháng 04 năm 2012

BÁO CÁO

**KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2011 CỦA SHB,
TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN ĐƯỢC GIAO
CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2011 VÀ NHIỆM KỲ 2008-2012**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XX
của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội.**

- Căn cứ Điều lệ Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận theo Công văn số 6131/NHNN-TTGSNH ngày 04/08/2011, Quyết định số 264/QĐ-HĐQT ngày 09/08/2011 của Hội đồng Quản trị SHB về việc áp dụng Điều lệ sửa đổi, bổ sung của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội;
- Căn cứ Quy chế về tổ chức và hoạt động của Ban Kiểm soát Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội ban hành theo Quyết định số 257/QĐ-HĐQT ngày 08/07/2010 của Hội đồng Quản trị (HĐQT) SHB.

Ban Kiểm soát (BKS) SHB xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên lần thứ XX của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội về kết quả thẩm định Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 của SHB, về tình hình thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn được giao của Ban Kiểm soát năm 2011 và nhiệm kỳ từ năm 2008 đến năm 2012 (2008-2012) theo quy định tại Điều lệ SHB, như sau:

I. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2011 CỦA SHB.

Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của Ban Kiểm soát quy định tại Điều lệ Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, Ban Kiểm soát xin báo cáo kết quả thẩm định Báo cáo tài chính (BCTC) hợp nhất năm 2011 của SHB, như sau:

1. Các căn cứ dữ liệu để kiểm tra, đối chiếu:

1.1. Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh do Ban Điều hành lập ngày 29/02/2012 theo các biểu mẫu do NHNN ban hành tại Quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN ngày 18/4/2007, bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán hợp nhất năm 2011 - Biểu số B02/TCTD-HN.
- Báo cáo Kết quả kinh doanh hợp nhất năm 2011 - Biểu số B03/TCTD-HN.

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất năm 2011- Biểu số B04/TCTD-HN.
- Thuyết minh Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011.

1.2. Báo cáo kiểm toán đối với BCTC hợp nhất SHB năm 2011 của Công ty TNHH Kiểm toán độc lập Ernst & Young Việt Nam.

1.3. Một số tài liệu liên quan khác.

2. Xác nhận BCTC hợp nhất năm 2011 và các chỉ tiêu hoạt động chính năm 2011 của SHB:

2.1. *Ban Kiểm soát xác nhận:* Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội được lập theo đúng các quy định của Ngân hàng Nhà nước, phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành của pháp luật về kế toán, thể hiện đúng và hợp lý tình hình tài chính của SHB, phù hợp với kết quả kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán độc lập Ernst & Young Việt Nam thực hiện.

2.2. *Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2011:*

.Đơn vị: Tỷ đồng

<i>STT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Thực hiện năm 2011</i>	<i>Kế hoạch (KH) năm 2011</i>	<i>Tỷ lệ hoàn thành KH (đạt %)</i>	<i>Tăng trưởng so với năm 2010 (%)</i>
1	Tổng tài sản	70.989,5	75.000	94,7	39,1
2	Vốn điều lệ	4.815,8	4.995	96,4	37,7
3	Tổng nguồn vốn huy động	64.311,3	66.500	96,7	40,0
4	Tổng dư nợ cho vay TCKT và cá nhân (quy đổi)	29.161,9	29.230	99,8	19,6
5	Đầu tư tài chính và KDTT thông qua các công cụ tài chính khác	15.482,5	15.500	99,9	68,0
6	Tỷ lệ nợ xấu	2,23 %	Tối đa 2%	Tăng 0,23	Tăng 0,23
7	Tài sản cố định	2.255,0	2.500	90,2	47,8
8	Lợi nhuận trước thuế	1.001,0	1.050	95,3	52,4
9	Tỷ lệ cổ tức	(Chưa có Nghị quyết của ĐHĐCĐ)	14%	-	-

2.3. *Các chỉ số đánh giá an toàn và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh năm 2011:*

<i>1. Các chỉ số về đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh</i>	<i>Mức đạt năm 2011 (%)</i>	<i>So với quy định của NHNN</i>
--	-----------------------------	---------------------------------

- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (quy định của NHNN từ 9% trở lên)	13,37%	Đảm bảo
- Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung, dài hạn (quy định của NHNN tối đa 30%)	12,86%	Đảm bảo
- Giới hạn góp vốn mua cổ phần (quy định của NHNN tối đa 40% vốn điều lệ và quỹ dự trữ)	7,70%	Đảm bảo
- Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ (quy định của NHNN tối đa 3%)	2,23%	Đảm bảo
2. Các chỉ số đánh giá hiệu quả		
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Vốn CSH bình quân (ROE)	22,50%	Đạt kế hoạch
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Tổng tài sản bình quân (ROA)	1,75%	Đạt kế hoạch

2.4. Kết quả kinh doanh lũy kế đến 31/12/2011:

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Tổng thu nhập	8.242.740
2	Tổng chi phí	7.241.778
	Trong đó: - Chi phí lãi tiền gửi của KH - Trích lập DPRR TD	5.883.524 101.536
3	Lợi nhuận trước thuế	1.000.962
4	Thuế thu nhập doanh nghiệp	247.933
5	Lợi nhuận sau thuế	753.029
6	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/tổng thu nhập	12,14%

II. THỰC HIỆN NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN ĐƯỢC GIAO CỦA BKS TRONG NĂM 2011.

1. Thực hiện thẩm định các BCTC của SHB trong năm 2011:

Ngoài việc thực hiện thẩm định và lập Báo cáo kết quả thẩm định BCTC hợp nhất năm 2010 của SHB gửi HĐQT và trình ĐHĐCĐ thường niên lần thứ XIX của SHB được tổ chức ngày 21/04/2011, BKS đã thực hiện thẩm định BCTC hợp nhất 6 tháng đầu năm và năm 2011 theo quy định.

2. Chỉ đạo Bộ phận Kiểm toán nội bộ (KTNB) trực thuộc BKS thực hiện các công tác:

2.1. Tổ chức 18 cuộc kiểm tra, kiểm toán nội bộ tại các đơn vị của SHB theo Kế hoạch được duyệt đầu năm và theo yêu cầu của HĐQT, tham gia 5 Đoàn kiểm tra của các

Phòng, Ban chuyên môn Trụ sở chính đi kiểm tra theo chuyên đề tại các Chi nhánh theo đề nghị của TGD.

2.2. Thực hiện và duy trì hoạt động giám sát từ xa đối với các đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB; giám sát việc thực hiện chấn chỉnh sau kiểm toán.

2.3. Thực hiện các công tác khác của KTNB sau đây:

- Lập Báo cáo KTNB năm 2010, các Báo cáo KTNB quý, 6 tháng đầu năm, năm 2011 gửi HĐQT, BKS và TGD theo quy định.
- Lập Kế hoạch KTNB năm 2012 gửi HĐQT, BKS và TGD theo quy định.
- Thực hiện công tác đào tạo nâng cao chất lượng cán bộ KTNB, cụ thể: cử cán bộ KTNB tham gia các khóa đào tạo: (i) “Kiểm toán nội bộ cơ bản” do Công ty Vietsourcing tổ chức, (ii) “Xây dựng hệ thống KTNB ngân hàng - tổ chức tín dụng” do VCCI tổ chức, (iii) “Phương pháp nhận biết giấy tờ giả, chứng từ giả” do Công ty CP Tư vấn Nguyên Thực tổ chức; (iv) Tham dự lớp Đào tạo nhân viên tân tuyển do Trung tâm Đào tạo SHB tổ chức; (v) Tổ chức thông báo kịp thời nội dung các văn bản định chế mới ban hành của SHB và của NHNN để phục vụ cho công tác KTNB.

3. *Đánh giá đối với hệ thống Kiểm soát nội bộ (KSNB) của SHB:*

Việc đánh giá của BKS đối với hệ thống Kiểm soát nội bộ theo quy định tại Điều 32 Thông tư số 44/2011/TT-NHNN ngày 29/12/2011 của NHNN được thực hiện trên các mặt sau đây:

3.1. *Công tác hoàn thiện hệ thống văn bản định chế của SHB:*

Trong năm 2011, HĐQT và TGD SHB đã ban hành 104 văn bản định chế, quy định nội bộ trong các lĩnh vực hoạt động, nhằm đảm bảo tính tuân thủ các quy định của pháp luật, của NHNN, phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh của SHB trong giai đoạn hiện nay, tăng cường kiểm soát rủi ro, đảm bảo an toàn trong các lĩnh vực hoạt động của SHB.

3.2. *Hoạt động của Bộ phận Kiểm tra, kiểm soát nội bộ (KTKSNB) chuyên trách của SHB:*

- a) Trong năm 2011, Phòng KTKSNB đã triển khai 47 đoàn/cuộc kiểm tra tại chỗ (cả kiểm tra toàn diện và theo chuyên đề) trong toàn hệ thống SHB, trong đó 19 cuộc Phòng KTKSNB thực hiện riêng độc lập theo Kế hoạch KTKSNB được TGD phê duyệt, 28 cuộc kết hợp cùng Phòng KTNB và các Phòng, Ban khác tại Trụ sở chính theo chỉ đạo của Chủ tịch HĐQT và TGD.
- b) Các Tổ KTKSNB chuyên trách tại các Chi nhánh SHB thực hiện việc kiểm tra tại chỗ các lĩnh vực nghiệp vụ tại các Chi nhánh này.
- c) Phòng KTKSNB Trụ sở chính đã thực hiện công tác giám sát từ xa đối với các Chi nhánh trong toàn hệ thống SHB thông qua chương trình Intellect và Intellect report về tính tuân thủ các quy định hiện hành của pháp luật, của NHNN và của SHB, về phòng tránh rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

4. *Thực hiện các công tác khác của BKS trong năm 2011:*

- a) Lập Báo cáo của BKS về hoạt động 6 tháng đầu năm 2011 gửi HĐQT.
- b) Lập Báo cáo tổng hợp của BKS về kết quả thực hiện Kế hoạch KTNB năm 2011 của SHB gửi NHNN theo quy định.
- c) Phê duyệt Kế hoạch KTNB năm 2012 của Phòng KTNB.
- d) Lập Báo cáo của BKS về Kế hoạch KTNB năm 2012 của SHB gửi NHNN theo quy định.
- đ) Ban hành các Thông báo kế hoạch các cuộc kiểm toán nội bộ của Phòng KTNB cho các Chi nhánh để thực hiện. Ra các văn bản nhắc nhở các đơn vị SHB báo cáo tình hình khắc phục, chỉnh sửa theo các khuyến nghị của Thanh tra NHNN, của Kiểm toán nội bộ SHB.
- e) Tham gia ý kiến đối với một số văn bản dự thảo Thông tư của NHNN gửi các TCTD lấy ý kiến tham gia.
- g) Tham gia Ban rà soát và hoàn thiện hệ thống văn bản định chế của SHB. Tham gia ý kiến đối với các văn bản Dự thảo Quy chế, Quy trình nghiệp vụ của SHB.
- h) Tham gia Ban Chỉ đạo Phòng, chống tham nhũng và tội phạm (BCĐ PCTN), Ban Điều hành Phòng, chống rửa tiền (PCRT) của SHB.
- j) Thực hiện các công tác khác trong năm 2011 theo yêu cầu của HĐQT và đề nghị của TGD.

III. THỰC HIỆN NHIỆM VỤ, QUYỀN HẠN ĐƯỢC GIAO CỦA BKS TRONG NHIỆM KỲ 2008-2012.

1. Tình hình nhân sự và phân công nhiệm vụ cho các thành viên (TV) BKS trong nhiệm kỳ 2008 - 2012:

1.1. Về nhân sự của BKS trong nhiệm kỳ 2008-2012: Ban Kiểm soát SHB có 6 Thành viên, trong đó có 3 Thành viên chuyên trách, chiếm 50 % tổng số TV BKS, đảm bảo tỷ lệ tối thiểu $\frac{1}{2}$ số TV chuyên trách BKS theo đúng quy định tại Luật các TCTD và Điều lệ SHB.

1.2. Việc phân công nhiệm vụ cho các TV BKS:

Sau khi ĐHĐCĐ lần thứ XVII ngày 20/03/2009 thông qua Nghị quyết bầu bổ sung 2 thành viên BKS; căn cứ chức năng, nhiệm vụ của BKS quy định tại Điều lệ SHB; BKS đã hợp thống nhất phân công nhiệm vụ của Trưởng BKS và từng TV BKS, cụ thể như sau:

- Trưởng BKS phụ trách chung hoạt động của BKS, ký các văn bản thay mặt BKS liên quan đến hoạt động của BKS và KTNB để báo cáo cấp có thẩm quyền, ký các Báo cáo của BKS gửi HĐQT, ĐHĐCĐ, NHNN theo quy định. Trực tiếp phụ trách công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động trong các lĩnh vực kế toán- tài chính, tài sản cố định, nguồn vốn, huy động vốn, thanh toán trong nước.
- Phó BKS giúp việc cho Trưởng BKS tiếp nhận, xử lý các công việc hàng ngày liên quan đến BKS và KTNB; lập các Báo cáo để BKS gửi NHNN, HĐQT và

trình ĐHCĐ thường niên; thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát hoạt động thanh toán và các hoạt động còn lại chưa được phân công cho các TV khác của BKS; thực hiện các công tác khác được BKS và HĐQT giao.

- TV BKS kiêm Trưởng KTNB trực tiếp điều hành Bộ phận KTNB SHB; tổ chức triển khai Kế hoạch KTNB hàng năm được BKS phê duyệt; thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát hoạt động tín dụng và thực hiện các công tác khác được HĐQT và BKS giao.
- 1 TV BKS thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát hoạt động trong các lĩnh vực đầu tư, công nghệ, dịch vụ thẻ, kinh doanh chứng khoán, vàng bạc, đá quý (nếu có) của SHB. Tổ trưởng Tổ thẩm định của BKS đối với các BCTC quý, 6 tháng đầu năm và năm của SHB.
- Trưởng BKS phân công nhiệm vụ cho các TV khác của BKS.

2. Công tác hoàn thiện Quy chế, quy trình, quy định nội bộ liên quan đến hoạt động của BKS và Bộ phận KTNB trực thuộc BKS:

Nhằm đảm bảo hành lang pháp lý đầy đủ cho hoạt động của BKS và Bộ phận KTNB trực thuộc BKS, phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật, của NHNN và Điều lệ SHB; trong nhiệm kỳ 2008-2012, BKS và Phòng KTNB đã xây dựng các Quy chế, quy trình, quy định nội bộ liên quan đến hoạt động của BKS và Bộ phận KTNB SHB trình cấp có thẩm quyền ban hành, như sau:

- *Quy chế về tổ chức và hoạt động của Ban Kiểm soát SHB ban hành theo Quyết định (QĐ) số 174/QĐ-HĐQT ngày 27/07/2009 của HĐQT SHB* (bổ sung, sửa đổi) cho phù hợp với: (1)- Quyết định số 1087/2001/QĐ-NHNN ngày 27/08/2001 của NHNN ban hành Quy định về tổ chức HĐQT, BKS, TGD NHTMCP của Nhà nước và nhân dân; (2)- Điều lệ của SHB được Thống đốc NHNN chuẩn y tại Quyết định số 257/QĐ-NHNN ngày 11/2/2009.
- *Quy chế về tổ chức và hoạt động của Ban Kiểm soát SHB ban hành theo QĐ số 257/QĐ-HĐQT ngày 08/07/2010 của HĐQT SHB* (bổ sung, sửa đổi) cho phù hợp với: (1)- Nghị định 59/2009/NĐ-CP ngày 16/07/2009 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của NHTM, (2)- Thông tư số 06/2010/TT-NHNN ngày 26/02/2010 của NHNN hướng dẫn về tổ chức, quản trị, điều hành; VDL; chuyển nhượng CP; bổ sung, sửa đổi Giấy phép, Điều lệ của NHTM, (3)- QĐ số 15/2007/QĐ-BTC ngày 19/03/2007 của Bộ Tài chính ban hành Điều lệ mẫu áp dụng cho Công ty niêm yết trên SGD chứng khoán/Trung tâm giao dịch chứng khoán.
- *Quy chế kiểm toán nội bộ của SHB ban hành theo QĐ số 47/QĐ-HĐQT ngày 25/02/2009 của HĐQT SHB* cho phù hợp với Quyết định số 37/2006/QĐ-NHNN ngày 01/08/2006 của Thống đốc NHNNVN về việc ban hành Quy chế kiểm toán nội bộ của TCTD.
- *Quy định về tổ chức và hoạt động của Bộ phận KTNB SHB ban hành theo QĐ số 161/QĐ-HĐQT ngày 20/07/2009 của HĐQT SHB* cho phù hợp với Quy chế kiểm toán nội bộ của SHB ban hành theo QĐ số 47/QĐ-HĐQT ngày 25/02/2009 của HĐQT SHB.

- *Quy trình KTNB SHB do Trưởng BKS ban hành ngày 02/03/2009 cho phù hợp với Quy chế kiểm toán nội bộ của SHB ban hành theo QĐ số 47/QĐ-HĐQT ngày 25/02/2009 của HĐQT SHB.*
- *Cẩm nang KTNB SHB do Trưởng BKS ban hành ngày 03/03/2010 cho phù hợp với: (1)-Quyết định số 37/2006/QĐ-NHNN ngày 01/08/2006 của Thống đốc NHNNVN về việc ban hành Quy chế kiểm toán nội bộ của TCTD, (2)- Quy chế kiểm toán nội bộ của SHB ban hành theo QĐ số 47/QĐ-HĐQT ngày 25/02/2009 của HĐQT SHB, (3)- Quy định về tổ chức và hoạt động của Bộ phận KTNB SHB do HĐQT ban hành ngày 20/07/2009, (4)- Quy trình KTNB SHB do Trưởng BKS ban hành ngày 02/03/2009.*
- *Đề án tái cấu trúc Bộ phận KTNB và Bộ phận KTKSNB chuyên trách SHB trình HĐQT.*

3. *Thực hiện công tác thẩm định các BCTC SHB định kỳ hàng năm để báo cáo HĐQT và trình ĐHĐCĐ thường niên của SHB:*

- Nhằm đảm bảo chất lượng thẩm định các BCTC định kỳ của SHB, BKS đã thành lập Tổ thẩm định BCTC do 1 TV BKS làm Tổ trưởng để thực hiện công tác thẩm định các BCTC của SHB.
- Trong các năm 2009, 2010 và quý I/2011, BKS đã thực hiện thẩm định các BCTC quý, năm theo quy định tại Điều lệ SHB ban hành năm 2009 được Thống đốc NHNNVN chuẩn y tại Quyết định số 257/QĐ-NHNN ngày 11/02/2009.
- Từ cuối năm 2011, BKS thực hiện thẩm định BCTC hợp nhất 6 tháng đầu năm và năm, căn cứ theo quy định tại Luật các TCTD năm 2010, Điều lệ SHB (bổ sung, sửa đổi) được NHNNVN chấp thuận tại Công văn số 6131/NHNN-TTGSNH ngày 04/08/2011 và ban hành theo Quyết định số 264/QĐ-HĐQT ngày 09/08/2011 của Hội đồng Quản trị SHB về việc áp dụng Điều lệ sửa đổi, bổ sung của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.
- Trong quá trình thực hiện thẩm định các BCTC, BKS luôn phối hợp thực hiện đồng thời cùng với Công ty TNHH Kiểm toán độc lập Ernst & Young Việt Nam để đảm bảo số liệu thẩm định được chính xác.

4. *Chỉ đạo hoạt động của Bộ phận KTNB trong các năm qua trên các mặt công tác như sau:*

- Phê duyệt các Kế hoạch KTNB hàng năm của Phòng KTNB gửi HĐQT, BKS và TGD theo quy định.
- Lập các Báo cáo của BKS về Kế hoạch KTNB hàng năm của SHB gửi NHNN theo quy định.
- Thông qua Báo cáo hoạt động KTNB hàng năm của Phòng KTNB gửi HĐQT, BKS và TGD.
- Lập các Báo cáo tổng hợp hàng năm của BKS V/v thực hiện Kế hoạch KTNB năm của SHB gửi NHNN theo quy định.

- Chỉ đạo Phòng KTNB triển khai Kế hoạch KTNB hàng năm đã được BKS phê duyệt, có phân theo quý, để việc tổ chức triển khai công tác này đều đặn trong năm. Kết quả về hoạt động của Bộ phận KTNB hàng năm đã được BKS đánh giá cụ thể tại các Báo cáo của BKS gửi HĐQT, trình ĐHĐCĐ thường niên, gửi NHNN.
- Phê duyệt kế hoạch các cuộc kiểm toán nội bộ do Phòng KTNB xây dựng theo các quý trong năm và ban hành các Thông báo về các cuộc kiểm toán nội bộ cho các Chi nhánh để thực hiện.
- BKS ra các Thông báo nhắc nhở các Chi nhánh báo cáo tình hình khắc phục, chỉnh sửa theo các khuyến nghị của các Đoàn Thanh tra, các Đoàn KTNB và theo kết quả giám sát từ xa của Phòng KTNB.
- Trưởng KTNB thực hiện việc đánh giá và trình Trưởng BKS phê duyệt kết quả đánh giá các cán bộ KTNB định kỳ 6 tháng, năm theo quy định của SHB.
- BKS thực hiện các công việc khác liên quan đến KTNB khi Phòng KTNB trình BKS.

5. Những công tác khác của BKS thực hiện hàng năm trong nhiệm kỳ 2008-2012:

- 5.1. Lập các Báo cáo hoạt động của BKS 6 tháng đầu năm và hàng năm gửi HĐQT và trình ĐHĐCĐ thường niên theo quy định.
- 5.2. Tham gia các Đoàn kiểm tra một số Chi nhánh theo Quyết định thành lập của HĐQT SHB.
- 5.3. Tham gia Ban Chỉ đạo Phòng chống tham nhũng và tội phạm (BCĐ PCTN) của SHB được thành lập theo Quyết định của HĐQT SHB và theo quy định của NHN, cụ thể:
 - Phó BKS được cử làm Phó Ban thường trực, TV BKS kiêm Trưởng KTNB là Thành viên BCĐ PCTN của SHB.
 - Soạn thảo các Quy chế, Quy định nội bộ về phòng, chống tham nhũng và tội phạm của SHB, Kế hoạch thực hiện Chiến lược quốc gia PCTN đến năm 2020 của SHB trình HĐQT ký ban hành.
 - Hướng dẫn các Chi nhánh thành lập các Tiểu Ban BCĐ PCTN SHB và triển khai công tác PCTN tại đơn vị theo các Quy chế, Quy định nội bộ về PCTN của SHB, của NHNN và pháp luật.
 - Hàng năm, lập các Báo cáo PCTN (tháng, quý, 6 tháng, 9 tháng, năm) và kết quả thực hiện Giai đoạn 1 Kế hoạch thực hiện Chiến lược quốc gia PCTN đến năm 2020 của SHB trong từng thời kỳ, trình cấp có thẩm quyền ký gửi NHNN các cấp trên địa bàn theo quy định.
 - Cuối năm 2011, lập Báo cáo tổng kết thực hiện Giai đoạn 1- Kế hoạch thực hiện Chiến lược quốc gia PCTN đến năm 2020 của SHB, gửi NHNN theo quy định.
 - Thường xuyên đôn đốc, nhắc nhở các Chi nhánh thực hiện nghiêm túc công tác PCTN tại đơn vị theo quy định của NHNN và SHB.

- 5.4. TV BKS kiêm Trưởng KTNB tham gia là Thành viên thường trực Ban điều hành phòng, chống rửa tiền (BDH PCRT) của SHB được thành lập theo Quyết định của HĐQT và quy định của NHNN, đã thực hiện các công việc sau:
- Xây dựng Quy chế phòng, chống rửa tiền của SHB trình HĐQT ban hành ngày 17/06/2010.
 - Xây dựng Quy định bổ sung, sửa đổi Quy chế PCRT của SHB do HĐQT ban hành ngày 08/07/2011.
 - Xây dựng Quy trình kiểm tra, kiểm soát và KTNB PCRT của SHB do TGD ban hành ngày 14/02/2012.
 - Lập các Báo cáo định kỳ về PCRT trình cấp có thẩm quyền ký gửi NHNN các cấp trên địa bàn theo quy định.
 - Hướng dẫn và đôn đốc các Chi nhánh tổ chức triển khai nghiêm túc công tác này theo quy định của NHNN và SHB.
- 5.5. Tham gia Ban rà soát và hoàn thiện hệ thống văn bản định chế của SHB do HĐQT thành lập theo Quyết định số 265/QĐ-HĐQT ngày 22/9/2008, cụ thể:
- a) Phó BKS tham gia là Phó Ban thường trực, TV BKS kiêm Trưởng KTNB là Thành viên Ban rà soát và hoàn thiện hệ thống văn bản định chế của SHB.
 - b) Ngoài việc xây dựng các văn bản định chế liên quan đến hoạt động của BKS, KTNB, PCTN, PCRT nêu trên, Phó BKS và Trưởng KTNB đã trực tiếp xây dựng các văn bản định chế khác của SHB trình cấp có thẩm quyền ký ban hành sau đây:
 - Quy định về xử lý vi phạm trong lĩnh vực tín dụng được Chủ tịch HĐQT ký ban hành tháng 01/2010.
 - Quy định về hoạt động của Ban rà soát và hoàn thiện hệ thống văn bản định chế của SHB được TGD ký ban hành tháng 10/2008.
 - Quy định về thực hành tiết kiệm, chống lãng phí của SHB được TGD ký ban hành tháng 8/2009.
 - Hướng dẫn công tác tiếp và chế độ báo cáo công tác tiếp công dân được TGD ký ban hành tháng 11/2011.
 - Quy định về kiểm soát và quản lý hồ sơ tài sản bảo đảm của SHB được TGD ký ban hành tháng 02/2012.
 - c) Trong các năm qua, BKS và Phòng KTNB đã tham gia ý kiến đối với các Dự thảo Quy chế, Quy trình nghiệp vụ, Quy định nội bộ của SHB do các Phòng chức năng tại Trụ sở chính soạn thảo gửi BKS và Phòng KTNB lấy ý kiến tham gia.
- 5.6. Hằng năm, BKS duy trì việc họp đều đặn hàng quý (trực tiếp hoặc theo phương thức lấy ý kiến bằng văn bản) để đánh giá tình hình thực hiện công tác quý hiện hành và đề ra kế hoạch công tác quý tiếp theo.
- 5.7. BKS và Phòng KTNB thực hiện các công tác khác theo chức năng, nhiệm vụ quy định tại Điều lệ SHB, theo yêu cầu của HĐQT và đề nghị của TGD.

Trên đây là Báo cáo kết quả thẩm định BCTC hợp nhất năm 2011 của SHB, tình hình thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn được giao của BKS trong năm 2011 và trong nhiệm kỳ

2008-2012, Ban Kiểm soát SHB xin kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XX của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- Như trên (để trình);
- HĐQT (để báo cáo) ;
- Lưu BKS.





**NGÂN HÀNG TMCP
SÀI GÒN – HÀ NỘI**

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

Hà Nội, , ngày 27 tháng 4 năm 2012

Số: 01/HĐQT

TỜ TRÌNH

**V/v: Thông qua Giao dịch sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Năm 2011 được ghi nhận là mốc lịch sử đánh dấu sự thay đổi về chất và lượng của hệ thống NHTM Việt Nam với sự quyết tâm từ Cơ quan chủ quản điều hành vĩ mô-Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

Tại Kỳ họp thứ 2 Quốc hội khóa XIII, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã khẳng định: “Việc tái cấu trúc hệ thống Ngân hàng là việc làm bình thường và thường xuyên, đảm bảo cho hệ thống Ngân hàng lành mạnh, hiệu quả, ngày càng phù hợp với thông lệ quốc tế, đảm bảo cạnh tranh trong môi trường đầy biến động của thế giới, đảm bảo cho hệ thống đáp ứng đủ vốn cho phát triển kinh tế - xã hội, tạo điều kiện cho mọi người dân cả ở vùng sâu, vùng xa đều được tiếp cận với dịch vụ Ngân hàng, tạo ra một hệ thống Ngân hàng đa dạng về loại hình, về sở hữu, về quy mô, trong đó có những Ngân hàng có đủ tiềm lực để cạnh tranh với các Ngân hàng trong khu vực và trên thế giới, làm trụ cột cho các Ngân hàng trong nước. Đồng thời cũng có những Ngân hàng nhỏ nhưng lành mạnh hoạt động trong các phân khúc thị trường khác nhau. Dự kiến sau 5 năm tái cấu trúc, hệ thống Ngân hàng Việt Nam sẽ có khoảng 02 Ngân hàng có đủ sức cạnh tranh với các Ngân hàng trong khu vực, có khoảng 10-15 Ngân hàng đủ lớn làm trụ cột cho các Ngân hàng trong nước, khoảng 08 Ngân hàng nhỏ hoạt động lành mạnh với quy mô phù hợp”.

Trong bối cảnh kinh tế khó khăn của nền kinh tế từ cuối năm 2009 đến nay, SHB vẫn hoạt động an toàn, phát triển tốt và đạt được các mục tiêu hằng năm do Đại hội đồng cổ đông đề ra. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường khó khăn, SHB nhận thấy một số cơ hội để giúp SHB phát triển nhanh, mạnh với chi phí thấp nhất thông qua con đường mua bán, sáp nhập với các TCTD khác.

Thời gian vừa qua, Ban Lãnh đạo SHB đã tìm hiểu và nhận thấy có cơ hội rất tốt để sáp nhập một TCTD khác vào SHB là Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB). Cơ hội sáp nhập này không những giúp SHB nhanh chóng mở rộng thị trường, tăng tổng tài sản, danh mục khách hàng, lĩnh vực hoạt động kinh doanh mà còn góp phần và hưởng ứng tích cực vào công cuộc tái cơ cấu hệ thống NHTM Việt Nam theo Đề án do Chính phủ đã thông qua vào đầu năm 2012.

Thành lập từ năm 1989, Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB) hiện nay có trụ sở chính tại số 15-17 Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội. Trải qua nhiều giai đoạn phát triển của nền kinh tế, HBB đã tỏ ra thích nghi rất nhanh và tận dụng các cơ hội chuyển đổi của nền kinh tế để phát triển, khẳng định được chỗ đứng của mình trong hệ thống

ngân hàng thương mại cổ phần và được coi là một trong những mô hình ngân hàng thương mại cổ phần thành công

Trong hơn 23 năm hoạt động từ ngày thành lập, HBB rất chú trọng xây dựng các mối quan hệ gần gũi với khách hàng. Rất nhiều khách hàng của Ngân hàng được Ngân hàng tài trợ từ những ngày đầu bước vào kinh doanh và ngày nay trở thành những tập đoàn doanh nghiệp tư nhân hàng đầu của Việt Nam.

Những thành công trong hoạt động của HBB đã thu hút được sự quan tâm của Deutsche Bank - một trong những ngân hàng đầu tư hàng đầu thế giới. Năm 2007, Deutsche Bank trở thành cổ đông chiến lược của HBB. Quan đó, Ngân hàng này có nhiều cơ hội tiếp cận được những thông lệ quốc tế và quy trình hoạt động kinh doanh tiên tiến.

Tuy nhiên, thời gian vừa qua, HBB gặp phải một số khó khăn trong quá trình hoạt động như: thiếu kế hoạch mở rộng hoạt động và phát triển kinh doanh nên ngân hàng không có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ trong thị trường, khó khăn trong việc phát triển thị trường và yếu thế trong quá trình cạnh tranh khi các đối thủ khác cũng đang đẩy mạnh hoạt động hợp nhất/sáp nhập để vươn tới tầm khu vực.

Đứng trước áp lực tái cấu trúc ngành Ngân hàng theo chủ trương của Ngân hàng Nhà nước, HBB đã có động thái tìm kiếm một tổ chức tín dụng đủ tiềm lực tài chính và phù hợp để HBB trở thành một bộ phận của tổ chức tín dụng đó.

Đề không bỏ lỡ cơ hội, đồng thời chuẩn bị cho ngân hàng SHB trước nhiều thách thức trong quá trình phát triển, Hội đồng Quản trị đã xây dựng Đề án sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội và các tài liệu có liên quan. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua:

- 1. Thông qua Giao dịch sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội;***
- 2. Thông qua Đề án sáp nhập do Hội đồng Quản trị đệ trình;***
- 3. Thông qua Dự thảo Hợp đồng sáp nhập do Hội đồng Quản trị đệ trình;***
- 4. Thông qua Dự thảo Điều lệ của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội sau khi Giao dịch sáp nhập được thực hiện thành công;***
- 5. Thông qua phương án phát hành cổ phiếu ra công chúng để thực hiện Giao dịch sáp nhập;***
- 6. Thông qua việc niêm yết bổ sung cổ phiếu của SHB tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội để thực hiện Giao dịch sáp nhập;***
- 7. Thông qua việc đăng ký lưu ký chứng khoán bổ sung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam để thực hiện Giao dịch sáp nhập;***
- 8. Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị và Hội đồng Quản trị ủy quyền lại cho Chủ tịch Hội đồng Quản trị, các thành viên Hội đồng Quản trị làm việc theo chế độ thường trực được chủ động chỉnh sửa, bổ sung Đề án sáp nhập, Hợp đồng sáp nhập, Điều lệ của Ngân hàng sau khi nhận sáp nhập, Phương án phát hành cổ phiếu ra công chúng và các tài liệu, hồ sơ liên quan theo hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền***

phù hợp với quy định của pháp luật để đảm bảo Giao dịch sáp nhập được thực hiện thành công.

9. *Giao Hội đồng Quản trị, Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc của SHB triển khai tất cả các công việc và thủ tục cần thiết để tổ chức thực hiện Giao dịch sáp nhập, bao gồm và không giới hạn việc đàm phán hoàn chỉnh, ký kết, thực hiện Hợp đồng sáp nhập và triển khai thực hiện tất cả các công việc phát sinh sau sáp nhập.*

Trân trọng kính trình./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ *th*
CHỦ TỊCH

Đỗ Quang Hiến

Hà Nội, ngày 27 tháng 4 năm 2012

Số: 02/HĐQT

TỜ TRÌNH

V/v: Phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Căn cứ Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010, Hội đồng Quản trị SHB kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 và trích lập các quỹ như sau:

Đơn vị tính: VND

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2011
1	Lợi nhuận trước thuế	1.000.962.396.655
2	Thuế TNDN	247.933.324.939
3	Lợi nhuận sau thuế để trích lập các quỹ và chia cổ tức năm 2010 (1)-(2)	753.029.071.716
4	Trích lập Quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ	38.951.453.588
5	Lợi nhuận còn lại sau khi trích Quỹ dự trữ bổ sung Vốn điều lệ (3)-(4)	714.077.618.128
6	Trích lập quỹ dự phòng Tài chính	69.868.852.842
7	Lợi nhuận năm 2011 để chia cổ tức và trích lập các quỹ khác (5)-(6)	644.208.765.286
8	Lợi nhuận năm trước để lại	2.701.688.737
10	Tổng Lợi nhuận còn lại để chia cổ tức và trích lập các quỹ khác (7)+(8)	646.910.454.023
11	Tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2011 (8%)	384.866.688.800
12	Lợi nhuận còn lại để chia cổ tức bổ sung và trích lập các quỹ khác (10)-(11)	262.043.765.223
13	Vốn điều lệ chia cổ tức (cổ phiếu đang lưu hành tại ngày 31/12/2010 trừ đi cổ phiếu quỹ)	4.810.833.610.000
14	Tỷ lệ chi trả cổ tức bổ sung (5%) (13)*5%	240.541.680.500
15	Lợi nhuận còn lại năm 2011 để trích lập các quỹ khác (12)-(14)	21.502.084.723

15,1	Trích lập quỹ khen thưởng	21.000.000.000
15,2	Trích lập quỹ phúc lợi	502.084.723
16	Tỷ lệ chia cổ tức/ Vốn điều lệ thời điểm	13%
17	Tỷ lệ chia cổ tức /vốn điều lệ bình quân năm 2011 (4.376 tỷ đồng)	14,3%

Đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua Phương án phân chia lợi nhuận năm 2010, trích lập các quỹ nêu trên và ủy quyền cho Hội đồng Quản trị triển khai thực hiện theo quy định.

Trân trọng kính trình./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 
CHỦ TỊCH

Đỗ Quang Hiển

Số: 03/HĐQT

TỜ TRÌNH

V/v: Bổ sung ngành nghề kinh doanh

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Trong những năm gần đây, điểm sáng của nền kinh tế Việt Nam là hoạt động xuất khẩu. Dự báo năm 2012, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam lần đầu tiên đạt mức 100 tỷ USD. Chính vì vậy, nhu cầu về vốn cũng như các dịch vụ ngân hàng hiện đại dành cho nhóm khách hàng là các nhà xuất khẩu đang là một trong những mục tiêu tăng trưởng mà SHB hướng tới.

Với định hướng cung cấp cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ đa dạng, tiện ích, thân thiện, nhanh chóng và hiệu quả, SHB cần không ngừng bổ sung và hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là nhóm các sản phẩm dịch vụ kết hợp được nhiều dịch vụ của ngân hàng như tín dụng, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ... Và **“Bao thanh toán”** là một trong những sản phẩm của ngân hàng hiện đại đáp ứng được yêu cầu này.

Dịch vụ bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng. Việc bổ sung ngành nghề kinh doanh “Bao thanh toán” giúp cho SHB mở rộng được thị trường cũng như đa dạng hóa hệ thống khách hàng của mình, nâng cao chất lượng dịch vụ, không ngừng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, tạo ra sức cạnh tranh so với các ngân hàng khác.

Với mục tiêu đẩy mạnh phạm vi hoạt động, không ngừng mở rộng thị trường, phát triển vị thế và uy tín của SHB, tăng trưởng lợi nhuận đáp ứng sự kỳ vọng của cổ đông và các nhà đầu tư, Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh như sau:

1. **Thông qua việc bổ sung ngành nghề kinh doanh “Bao thanh toán” vào danh mục ngành nghề kinh doanh của SHB.**
2. **Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị và Hội đồng Quản trị ủy quyền lại cho Chủ tịch Hội đồng Quản trị, các thành viên Hội đồng Quản trị làm việc theo chế độ thường trực chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc hoàn tất thủ tục đăng ký kinh doanh và thực hiện các công việc liên quan để triển khai hoạt động kinh doanh “Bao thanh toán” theo quy định của pháp luật.**

Trân trọng kính trình./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 
CHỦ TỊCH

Đỗ Quang Hiến



**NGÂN HÀNG TMCP
SÀI GÒN – HÀ NỘI**

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

Hà Nội, ngày 27 tháng 4 năm 2012

Số: 04/HĐQT

TỜ TRÌNH

V/v: Ủy quyền cho Hội đồng Quản trị quyết định một số nội dung thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

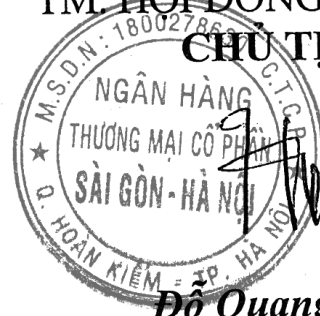
Năm 2012 được dự báo là một năm sẽ có nhiều biến động trong hoạt động của ngành ngân hàng do ảnh hưởng của những biến động từ nền kinh tế thế giới cũng như các chủ trương, chính sách điều tiết vĩ mô của nhà nước. Vì vậy, nhằm đảm bảo sự linh hoạt trong việc quản trị, điều hành hoạt động của SHB, Hội đồng Quản trị SHB kính trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng Quản trị và Hội đồng Quản trị ủy quyền lại cho Chủ tịch Hội đồng Quản trị và các thành viên Hội đồng Quản trị làm việc theo chế độ thường trực được chủ động quyết định một số nội dung thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông trong thời gian giữa hai kỳ Đại hội như sau:

1. Chủ động điều chỉnh các chỉ tiêu và ngân sách hoạt động kinh doanh năm 2012 cho phù hợp với diễn biến thị trường, chính sách kinh tế vĩ mô và quy định của pháp luật;
2. Bổ sung thêm ngành nghề kinh doanh theo quy định của pháp luật và thực hiện thủ tục thay đổi nội dung hoạt động trên Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh phù hợp với ngành nghề kinh doanh được bổ sung;
3. Quy định cụ thể cơ cấu, chức năng, nhiệm vụ của bộ máy quản lý, điều hành phù hợp với quy định của pháp luật và quy mô hoạt động kinh doanh của SHB trong từng thời kỳ;
4. Quyết định việc mua lại cổ phần đã bán;
5. Quyết định việc đầu tư, mua, bán tài sản của SHB có giá trị từ 20% trở lên so với vốn Điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất để đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh;
6. Quyết định các hợp đồng có giá trị trên 20% vốn điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất giữa SHB với các thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, cổ đông lớn, người có liên quan của người quản lý, thành viên Ban Kiểm soát, cổ đông lớn của SHB; công ty con, công ty liên kết của SHB;
7. Quyết định phương án góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp, tổ chức tín dụng khác có giá trị từ 20% trở lên so với vốn điều lệ của SHB ghi trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán gần nhất;

8. Quyết định việc thành lập, giải thể, thanh lý Công ty con, Chi nhánh trực thuộc phù hợp với quy định của pháp luật;
9. Quyết định việc bổ nhiệm, miễn nhiệm Tổng Giám đốc Ngân hàng.
10. Quyết định giải pháp khắc phục biến động lớn về tài chính của SHB.
11. Xây dựng và ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát phù hợp với quy định của pháp luật và Ngân hàng Nhà nước.

Hội đồng Quản trị có trách nhiệm báo cáo tình hình thực hiện các nội dung nêu trên (nếu phát sinh) trước Đại hội đồng cổ đông tại phiên họp gần nhất.

Trân trọng kính trình./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ 
CHỦ TỊCH

Đỗ Quang Hiến

Hà Nội, ngày 27 tháng 4 năm 2012

Số: 05/TT-HĐQT

TỜ TRÌNH

**V/v: Thông qua cơ cấu nhân sự và bầu Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát
(Nhiệm kỳ 2012-2017)**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Hội đồng Quản trị xin trân trọng báo cáo và kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua cơ cấu nhân sự và bầu Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội nhiệm kỳ 2012-2017 như sau:

HĐQT SHB nhiệm kỳ 2008-2012 hiện tại gồm có 07 Thành viên trong đó có 01 Thành viên độc lập, 05 Thành viên không phải là người điều hành. Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2008-2012 gồm 06 Thành viên trong đó có 03 Thành viên chuyên trách.

Năm 2012 là năm kết thúc nhiệm kỳ 2008 – 2012 của Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát SHB. Do vậy, để tuân thủ các quy định của pháp luật và nhằm đáp ứng được yêu cầu quản trị kiểm soát Ngân hàng, Đại hội đồng cổ đông năm 2012 của SHB sẽ tiến hành bầu thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2012-2017 với cơ cấu dự kiến như sau: Hội đồng Quản trị có 07 Thành viên Hội đồng Quản trị trong đó có 01 Thành viên độc lập, 01 thành viên kiêm điều hành và 05 Thành viên khác. Ban Kiểm soát có 05 Thành viên trong đó có 03 Thành viên làm việc theo chế độ chuyên trách.

Ngày 05/02/2012, Hội đồng Quản trị SHB đã có Thông báo số 15/HĐQT gửi các cổ đông về việc đề cử thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2012-2017 trong đó đã quy định rõ điều kiện, tiêu chuẩn, hồ sơ và thời hạn đề cử.

Đến hết thời hạn đề cử, SHB đã nhận được thông báo đề cử của các cổ đông, nhóm cổ đông đề cử các ứng viên để bầu Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát (Danh sách các ứng cử viên được đính kèm văn bản này). Qua thẩm tra hồ sơ và đối chiếu với các quy định có liên quan của pháp luật, các ứng cử viên nêu trên đều đáp ứng đầy đủ điều kiện, tiêu chuẩn theo luật định và đủ năng lực và tư cách để đảm nhiệm chức danh thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát theo các Điều 33, Điều 34 và Điều 50 Luật Các Tổ chức tín dụng 2010 và các quy định pháp luật hiện hành có liên quan.

Toàn bộ các nhân sự được cổ đông, nhóm cổ đông đề cử đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận đưa ra bầu tại phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 20 của SHB theo đúng quy định của pháp luật.

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, quyết định:

1. Thông qua cơ cấu Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát như sau:

- **Hội đồng Quản trị: 07 người, trong đó có 01 Thành viên độc lập, 01 Thành viên kiêm điều hành và 05 Thành viên khác.**

- Ban Kiểm soát: 05 người, trong đó có 03 Thành viên chuyên trách và 02 Thành viên kiêm nhiệm.
- 2. Tiến hành bầu thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2012-2017 của SHB.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ *lu*
CHỦ TỊCH

[Signature]
Đỗ Quang Hiến