



78 - 80 Cách Mạng Tháng Tám,

Phường 6, Quận 3, TP.HCM

Điện thoại: (84 - 8) 39 300 797

Fax : (84 - 8) 39 300 798

Call Center: (84 - 8) 38 365 365/ 1900 571 581

Website : www.abbank.vn

ABBANK
NGÂN HÀNG AN BÌNH

2009 Báo cáo thường niên





Tôn chỉ hoạt động

Phục vụ khách hàng với sản phẩm, dịch vụ an toàn, hiệu quả và linh hoạt.

Tăng trưởng lợi ích cho cổ đông.

Hướng tới sự phát triển toàn diện bền vững của ngân hàng.

Đầu tư vào yếu tố con người làm nền tảng cho sự phát triển lâu dài.

Tầm nhìn

ABBANK đang hướng đến trở thành một ngân hàng TMCP bán lẻ thân thiện, hoạt động đa năng theo mô hình một tập đoàn tài chính – ngân hàng, hoạt động chuyên nghiệp theo những thông lệ quốc tế tốt nhất với công nghệ hiện đại, đủ năng lực cạnh tranh với các ngân hàng trong nước và quốc tế hoạt động tại Việt Nam



Mục lục

- 02 Thông tin chung về ngân hàng
- 04 Thông điệp Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị
- 06 Thông điệp Tổng Giám Đốc
- 08 Sơ đồ tổ chức
- 10 Hội đồng quản trị
- 11 Ban Kiểm Soát
- 12 Ban Điều Hành
- 16 Các sự kiện đáng chú ý năm 2008
- 20 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008
- 34 Kế hoạch kinh doanh năm 2009
- 38 Báo cáo tài chính
- 46 Mạng lưới hoạt động

Thông tin chung về ngân hàng

Ngân hàng An Bình (ABBANK) là một trong các ngân hàng cổ phần hàng đầu và là một trong mười ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam. Tính đến năm 2008, vốn điều lệ của ABBANK đạt 2.705 tỷ đồng.

Sau hơn 15 năm phát triển và trưởng thành, ABBANK đã có sự bứt phá mạnh mẽ trong 3 năm gần đây, với sự liên kết từ những tập đoàn kinh tế lớn mạnh trong và ngoài nước như: Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), cổ đông chiến lược nước ngoài Maybank- ngân hàng lớn nhất Malaysia.

Với mạng lưới giao dịch hiện nay lên tới trên 70 điểm tại 28 tỉnh thành trên toàn quốc (trong đó có 5 chi nhánh mới mở tại các địa phương lớn như Quảng Ninh, Khánh Hòa, Bạc Liêu, Gia Lai, Sơn La), ABBANK đang chứng tỏ tầm nhìn sâu rộng và những bước phát triển chắc chắn, mạnh mẽ của mình. Điểm sáng của ABBANK trong năm 2008 là việc Maybank-Ngân hàng lớn nhất Malaysia đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK với 15% vốn điều lệ. Với vai trò này, Maybank sẽ giúp ABBANK trong việc nâng cao năng lực quản trị và điều hành theo đúng tiêu chuẩn hiện đại của những ngân hàng quốc tế, xây dựng hệ thống quản lý rủi ro toàn diện, phát triển các sản phẩm dịch vụ bán lẻ tối ưu và quản trị nguồn nhân lực. Cũng trong năm 2008, ABBANK vinh dự được nhận nhiều giải thưởng như Cúp vàng Nhà bán lẻ hàng đầu Việt Nam 2008, Nhân hiệu nổi tiếng Quốc Gia năm 2008...

Các nhóm khách hàng mục tiêu hiện nay của ABBANK bao gồm: Nhóm khách hàng doanh nghiệp, Nhóm khách hàng cá nhân và Nhóm khách hàng đầu tư. Với mỗi nhóm khách hàng, ABBANK luôn đầu tư nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ mang lại lợi ích cao và thỏa mãn nhu cầu khách hàng. Đối với khách hàng Doanh nghiệp, ABBANK sẽ cung ứng sản phẩm - dịch vụ tài chính ngân hàng trọn gói như: sản phẩm cho vay, sản phẩm bao thanh toán, sản phẩm bảo lãnh, sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu, sản phẩm tài khoản, dịch vụ thanh toán quốc tế...

Đối với các khách hàng cá nhân, ABBANK cung cấp nhanh chóng và đầy đủ chuỗi sản phẩm tín dụng tiêu dùng và các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt như: Cho vay tiêu dùng thế chấp, Cho vay tiêu dùng tín chấp, Cho vay mua nhà/đất, xây/sửa nhà, Cho vay sản xuất kinh doanh, Cho vay bổ sung vốn lưu động, Cho vay đi du học... các sản phẩm tiết kiệm với lãi suất linh hoạt...và các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền trong và ngoài nước. Nhằm gia tăng lợi ích cho khách hàng, ABBANK đang tiến tới việc triển khai tặng kèm bảo hiểm nhân thọ của công ty bảo hiểm Previor cho người vay đối với các sản phẩm chủ đạo như Cho vay mua nhà/đất, xây/sửa nhà... Khách hàng sẽ được bảo hiểm toàn diện trong trường hợp rủi ro tử vong hoặc thương tật vĩnh viễn, với số tiền bảo hiểm tương đương số tiền gửi tiết kiệm.

Với các khách hàng đầu tư, ABBANK thực hiện các dịch vụ ủy thác và tư vấn đầu tư cho các khách hàng công ty và cá

nhân. Riêng với các khách hàng công ty, ABBANK cũng cung cấp thêm các dịch vụ tư vấn tài chính, tư vấn phát hành và bảo lãnh phát hành trái phiếu, đại lý thanh toán cho các đợt phát hành trái phiếu.

Định vị và sự khác biệt của ABBANK với các ngân hàng khác là việc cung ứng các giải pháp tài chính linh hoạt, hiệu quả và an toàn với dịch vụ thân thiện, lấy nhu cầu và sự hài lòng của khách hàng là trọng tâm của mọi mô hình kinh doanh và cơ cấu tổ chức; bảo đảm chất lượng phục vụ tốt và đồng nhất trên nền tảng công nghệ, quy trình chuẩn và sự chuyên nghiệp của nhân viên.



Thông điệp Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị

Đối với Việt Nam, sau nhiều năm kiềm chế lạm phát ở mức dưới 1 con số, nền kinh tế đã đổi mặt tình trạng lạm phát cao ở mức 2 con số đe dọa sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

Để đẩy lùi nguy cơ lạm phát, trong 9 tháng đầu năm 2008 Chính phủ đã thực hiện quyết liệt chính sách thắt chặt tiền tệ, thu hẹp đầu tư công và những chính sách này đã mang lại kết quả tích cực cho nền kinh tế vĩ mô, lạm phát đã bị đẩy lùi. Trong bối cảnh đó, đồng lòng thực hiện các chính sách vĩ mô nhằm kiềm chế lạm phát, hệ thống ngân hàng thương mại đã đổi mặt với nguy cơ rủi ro về thanh khoản, tốc độ tăng trưởng suy giảm, lợi nhuận bị ảnh hưởng.

Ngay sau khi lạm phát được kiềm chế, từ cuối Quý III/08, nguy cơ mới xuất hiện đối với nền kinh tế Việt Nam là tình trạng suy giảm kinh tế, nhiều lĩnh vực kinh tế, hoạt động xuất nhập khẩu đã suy giảm so với giai đoạn trước, ảnh hưởng lớn đến hoạt động của nhiều doanh nghiệp, lao động, việc làm. Các ngân hàng thương mại đứng trước nguy cơ nợ xấu gia tăng, tăng trưởng và lợi nhuận bị ảnh hưởng.

Song khó khăn cũng là cơ hội để ABBANK nhìn lại mình, củng cố nội lực và chứng tỏ bản lĩnh kinh doanh.

Trước những diễn biến phức tạp của nền kinh tế, Hội đồng Quản trị, Ban điều hành cùng toàn thể cán bộ nhân viên Ngân hàng An Bình (ABBANK) đã sát cánh, nỗ lực, từng bước vượt qua khó khăn; biến thách thức thành cơ hội.

Bằng những quyết sách linh hoạt trong định hướng kinh doanh, củng cố bộ máy, nâng cao năng lực quản trị, tăng cường quản lý rủi ro, ABBANK đã thành công trong việc đảm bảo an toàn, mở rộng mạng lưới và tạo nền tảng cơ bản cho sự phát triển bền vững trong những năm tiếp theo. Thương hiệu Ngân hàng An Bình – ABBANK đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường tài chính ngân hàng Việt Nam. Đến nay, tổng tài sản của ABBANK đạt trên 13.494 tỉ đồng với vốn điều lệ đạt trên 2.705 tỉ đồng, vốn chủ sở hữu đạt gần 4.000 tỷ đồng. ABBANK đã phát triển mạng lưới lên hơn 70 chi nhánh và phòng giao dịch tại 28 tỉnh thành trên toàn quốc.

Năm 2008 cũng là năm đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ của ABBANK khi kết hợp thành công với Maybank- NH lớn nhất Malaysia đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK, sở hữu 15% cổ phần. Sự hợp tác chiến lược này thể hiện nội lực vững vàng của ABBANK cũng như sự tin tưởng của một định chế tài chính nhiều kinh nghiệm trên thị trường quốc tế vào tiềm năng phát triển của ABBANK.

Dự báo, năm 2009 tiếp tục là năm khó khăn của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Con bão suy thoái kinh tế đang hoành hành tại nhiều nền kinh tế trên thế giới, nguy cơ suy giảm kinh tế đang là vấn đề lớn đối với nền kinh tế Việt Nam. Ngay từ đầu năm 2009, Chính phủ đã thực hiện nhiều giải pháp kích cầu, nới lỏng chính sách tiền tệ hướng tới mục tiêu tăng trưởng kinh tế (6,3-6,5%) và lạm phát dưới (15%).



Quý vị thân mến!

Năm 2008 là một năm đầy thử thách đối với ABBANK nói riêng và hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung. Cuộc khủng hoảng tài chính, bắt đầu bằng sự sụp đổ của các định chế tài chính lớn - lâu đời tại Mỹ, đang lan rộng với mức độ ngày càng trầm trọng trên phạm vi toàn cầu đã ảnh hưởng đến mọi thành phần kinh tế.

Với nhận định trên, Hội đồng Quản trị ABBANK xác định định hướng năm 2009 là năm nâng cao hình ảnh và vị thế của ABBANK trên thị trường tài chính ngân hàng; đảm bảo hoạt động an toàn, tăng trưởng bền vững trong đó chú trọng nâng cao hiệu quả hoạt động. Năm 2009 sẽ là năm ABBANK phát triển mạnh mẽ sự hợp tác với EVN, Maybank và các cổ đông lớn trong nhiều lĩnh vực phát triển kinh doanh, quản trị rủi ro, công nghệ thông tin. Trước những khó khăn tiềm ẩn trong năm 2009, ABBANK sẵn sàng các giải pháp để đối phó với tình huống khó khăn phát sinh.

Bước vào năm 2009, ABBANK tin tưởng các chính sách kinh tế vĩ mô linh hoạt, hiệu quả của Chính phủ và điều hành sát sao của Ngân hàng Nhà nước sẽ phát huy tác dụng tích cực, kinh tế Việt Nam sẽ vượt qua khó khăn và phát triển ổn định. Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên ABBANK cam kết đoàn kết, nỗ lực, hướng tới mục tiêu chung xây dựng ABBANK trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam, gia tăng lợi ích cho cổ đông và đóng góp tích cực vào sự phát triển của đất nước.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin gửi lời cảm ơn đến Quý vị cổ đông, Quý vị khách hàng và các đối tác của ABBANK đã hợp tác, hỗ trợ ABBANK trong năm vừa qua; kính chúc các Quý vị mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng.

VŨ VĂN TIỀN

Thông điệp Tổng Giám Đốc

2008 – Đảm bảo an toàn hệ thống, nâng tầm hợp tác chiến lược

Nhờ các định hướng, chính sách hợp lý, ABBANK vẫn đảm bảo an toàn hệ thống và phát triển ổn định trong năm 2008. Tính đến cuối tháng 12/2008, tổng tài sản của ABBANK đạt trên 13.494 tỷ đồng; vốn điều lệ đạt trên 2.705 tỷ đồng; tổng dư nợ đạt 6.538 tỷ đồng; huy động từ các tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 7.245 tỷ đồng. Đặc biệt thu nhập từ dịch vụ đạt 45.785 tỷ, tăng trưởng vượt bậc với tỉ lệ 200%.

Trong bối cảnh phức tạp của nền kinh tế, ABBANK vẫn đạt một thành tựu rực rỡ trong lịch sử phát triển của mình khi hợp tác thành công với Ngân hàng lớn nhất Malaysia là Maybank. Sự hợp tác chiến lược này tạo nền tảng cho một tương lai phát triển vững mạnh cũng như tạo ra nhiều cơ hội học tập phát triển nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ nhân viên của ABBANK. ABBANK tin tưởng rằng việc hợp tác chiến lược với Maybank sẽ là một cơ hội tốt cho cả hai bên, chắc chắn hai định chế tài chính sẽ xây dựng được mối quan hệ bền vững, cùng đón nhận những cơ hội và thử thách trên thị trường tài chính ngân hàng tại Việt Nam và khu vực.

Năm 2008 cũng là năm đánh dấu sự tiến triển tốt đẹp trong việc hợp tác của ABBANK với các đối tác như: EVN, ABS, Agribank... ABBANK đã cùng với Công ty cổ phần chứng khoán An Bình (ABS) tiến hành nhiều chương trình hỗ trợ hợp tác đem lại hiệu quả song phương. ABBANK cũng tiếp tục chứng tỏ vị thế là ngân hàng nhà của ngành điện bằng khả năng cung ứng đa dạng và linh hoạt các sản phẩm dịch vụ cho ngành điện. Năm qua ABBANK đã tăng tỷ lệ góp vốn vào Công ty tài chính cổ phần

Điện lực; đầu tư vào Công ty cổ phần EVN Campuchia, Công ty Cổ phần PC3 Invest... Mặc dù thị trường tài chính năm 2008 gặp nhiều khó khăn, ABBANK và EVN vẫn đẩy mạnh hợp tác toàn diện và đạt được những thành tích ổn định về huy động vốn.

Những nỗ lực của ABBANK trong năm vừa qua đã được ghi nhận với những giải thưởng do các Hiệp hội, tổ chức trong nước trao tặng như: Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam 2008, Cúp vàng Nhà bán lẻ hàng đầu VN, Nhân hiệu nổi tiếng quốc gia 2008...

Năm 2008, ABBANK tiếp tục thực hiện mục tiêu phát triển mạng lưới hoạt động để phục vụ khách hàng mới và tăng thêm sự thuận tiện cho các khách hàng. Tính đến cuối năm 2008, toàn hệ thống ABBANK có gần 70 chi nhánh và PGD, trải dài rộng khắp 28 tỉnh thành trên toàn quốc.

Năm qua, đã có nhiều nhân sự lãnh đạo cao cấp và cấp trung gian được đào tạo ở nước ngoài, có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại các ngân hàng nước ngoài và ngân hàng có uy tín khác ở Việt Nam về làm việc tại ABBANK. Số lượng CB-CNV mới của ABBANK vẫn liên tục tăng so với cùng kỳ năm ngoái với trên 1300 CB-CNV, trong đó lực lượng lao động trẻ chiếm tỷ lệ cao trong ngân hàng. Các nhân viên mới đều được tuyển dụng kỹ lưỡng theo các quy trình tuyển dụng chuẩn, sau khi tuyển dụng được tham dự các chương trình đào tạo nghiệp vụ, quy trình phục vụ khách hàng và kỹ năng giao tiếp trong thời gian thử việc. Song song với việc tuyển dụng mới, Ngân hàng cũng xem xét lại và ban hành các cơ chế lương, thưởng, phát triển lộ trình công danh có tính cạnh tranh và hấp dẫn cao trên thị trường, bảo đảm việc cán bộ và nhân viên Ngân hàng hài lòng và yên tâm để cống hiến và gắn bó với sự phát triển của ngân hàng.



Quý vị thân mến!

Năm 2008 đã khép lại với nhiều sự kiện, diễn biến phức tạp khó lường của nền kinh tế thế giới và cũng là năm hệ thống Ngân hàng Việt Nam phải đối mặt với những khó khăn, thách thức to lớn. Thế nhưng cùng với sự chỉ đạo kịp thời của Nhà nước và nỗ lực của toàn thể nhân viên, Ngân hàng TMCP An Bình (ABBANK) đã từng bước vượt qua thách thức để đứng vững trên thị trường tài chính.

2009 – Phấn đấu trở thành “Ngân hàng bán lẻ thân thiện”

“Ngân hàng bán lẻ thân thiện” là mục tiêu dài hạn mà ABBANK hướng đến trong những năm sắp tới, với chiến lược thực hiện như sau:

- » Tiếp tục đưa ra các sản phẩm đa dạng, trọn gói, có tính cạnh tranh và công nghệ cao.
- » Lấy nhu cầu và sự hài lòng của khách hàng là trọng tâm của mọi mô hình kinh doanh và cơ cấu tổ chức. Bảo đảm chất lượng phục vụ tốt và đồng nhất trên nền tảng công nghệ, quy trình chuẩn, và sự chuyên nghiệp của nhân viên
- » Phát triển các nhóm khách hàng mới, tập trung vào doanh nghiệp vừa và nhỏ có hoạt động xuất nhập khẩu và khách hàng cá nhân.
- » Truyền thông, quảng bá để tăng độ nhận biết và khẳng định thương hiệu ABBANK.

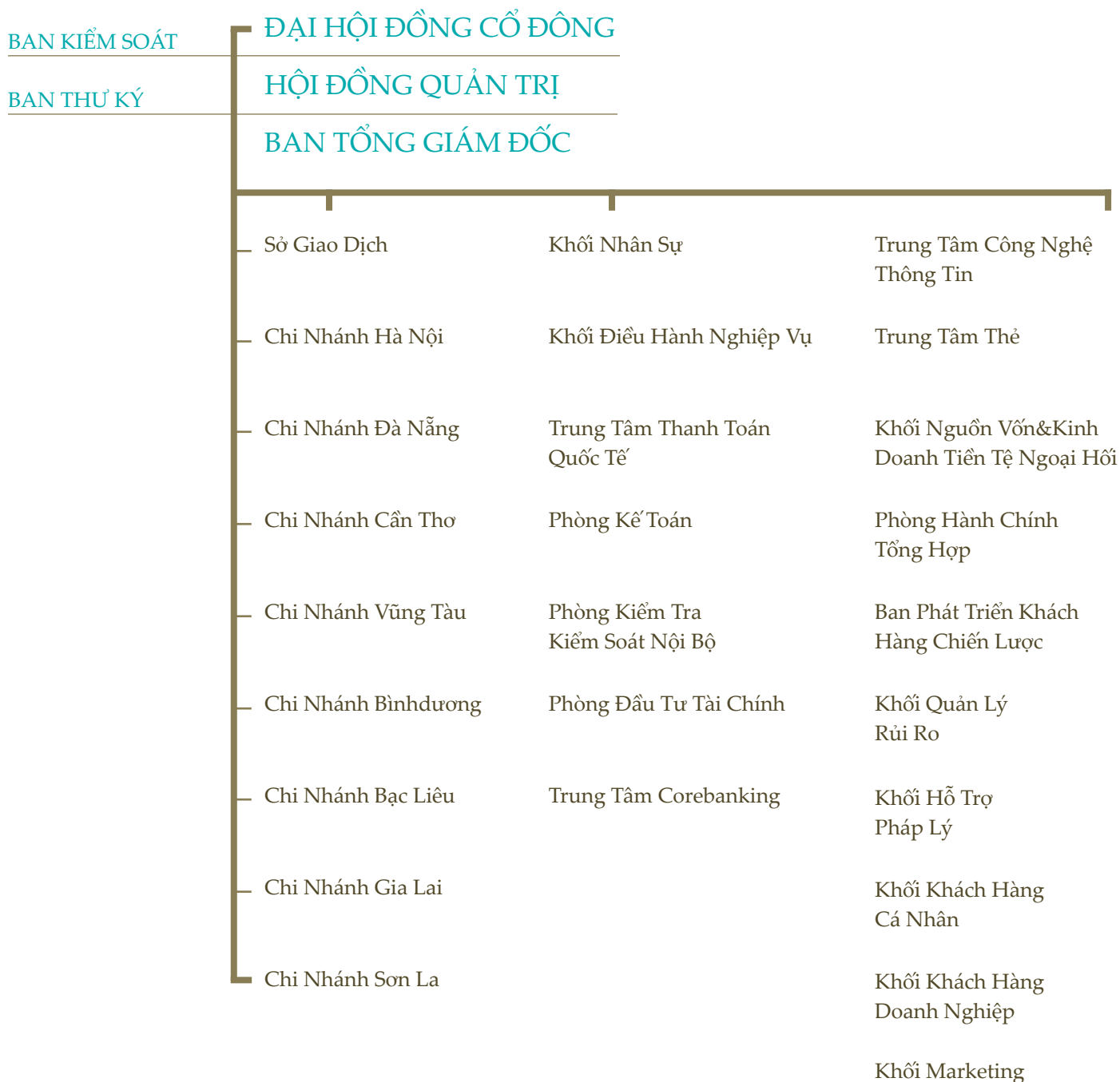
Năm 2009, khi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vẫn tiếp tục lan rộng, chúng ta lại đương đầu thách thức nhưng cũng đồng thời là cơ hội mới. Tôi tin tưởng rằng với sự ủng hộ nhiệt tình, sự tín nhiệm của quý vị khách hàng và các cổ đông, ABBANK sẽ phát triển mạnh mẽ và vững chắc, đóng góp vào sự phát triển chung của ngành tài chính ngân hàng Việt nam, vào thành công của các quý vị khách hàng và quý vị cổ đông, và vào sự phát triển của riêng ngân hàng.

Thay mặt Ban điều hành Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình (ABBANK), tôi xin chân thành cảm ơn sự chỉ đạo và hỗ trợ của Hội đồng Quản trị, cảm ơn sự hợp tác nhiệt tình của các cổ đông, cảm ơn toàn thể cán bộ công nhân viên trong hệ thống ABBANK đã nỗ lực làm việc trong năm vừa qua.

Trân trọng,

Nguyễn Hùng Mạnh.

Sơ đồ tổ chức





Hội đồng quản trị



1

ÔNG VŨ VĂN TIỀN

Chủ tịch HĐQT

Sinh năm 1959

Cử nhân kinh tế - Đại học kinh tế Quốc dân

Kỹ sư - Học viện kỹ thuật Quân sự

Ông Tiên là một trong các doanh nhân thành công và có uy tín nhất tại Việt Nam. Ông Tiên đã được Nhà nước và Chính phủ tặng thưởng nhiều huy chương cho các đóng góp vào sự phát triển kinh tế của đất nước.

- + Huân chương lao động hạng III.
- + Huy chương Vì thế hệ trẻ.
- + Bằng khen của Thủ tướng chính phủ.
- + Bằng khen của UBND thành phố Hà Nội.
- + Giải thưởng Sao đỏ.

Ngoài cương vị là chủ tịch Hội đồng Quản trị của ABBANK, hiện nay ông Vũ Văn Tiên đồng thời cũng giữ các cương vị lãnh đạo cao cấp sau:

- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu tổng hợp Hà Nội.
- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán An Bình.
- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Xi măng Thăng Long.
- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần An Hoà.

2

ÔNG NGUYỄN HÙNG MẠNH

Phó Chủ tịch thường trực HĐQT

Sinh năm 1956

Cao học kinh tế - Đại học Ohio (Mỹ)

Cử nhân - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội

Ông Mạnh đã có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong các ngành dầu khí và thương mại trước khi tham gia ngành tài chính ngân hàng của Việt nam vào giữa những năm 1990. Ông Mạnh tham gia vào việc điều hành ABBANK vào năm 2001 và là một trong các thành viên chủ chốt đã đưa ABBANK trở thành một ngân hàng thành công như ngày hôm nay.

3

ÔNG ĐÀO VĂN HƯNG

Phó Chủ tịch HĐQT

Sinh năm 1955

Thạc sĩ Kinh tế - Đại học Bách khoa Hà Nội

Ông Hưng đã có hơn 30 năm công tác trong ngành điện và đã nắm giữ nhiều cương vị chủ chốt của Tập đoàn Điện lực.

Hiện nay ông Hưng là Chủ tịch của Tập đoàn Điện lực EVN.

4

ÔNG DƯƠNG QUANG THÀNH

Thành viên HĐQT

Thành viên

Sinh năm 1962

Tiến sĩ Kinh tế - Đại học Bách khoa Hà Nội.

Thạc sĩ Học viện Công nghệ Châu Á (AIT), Bangkok, Thái Lan

Ông Thành đã có hơn 20 năm công tác trong ngành điện và giữ các vị trí chủ chốt trong Tập đoàn Điện lực Việt Nam.

Hiện nay ông Thành là Phó Tổng Giám đốc của Tập đoàn Điện lực EVN.



1 ÔNG HOÀNG KIM THUẬN

Trưởng ban kiểm soát

Sinh năm 1958

Cử nhân Đại học Tài Chính Kế toán Hà Nội

Các chứng chỉ Quản lý Kinh tế cao cấp, Thị trường chứng khoán và đổi mới Doanh nghiệp.

2 ÔNG VÕ HỒNG LĨNH

Thành viên

Sinh năm 1968

Cử nhân kinh tế - Đại học Bách khoa Đà Nẵng.

Ông Võ Hồng Lĩnh đã từng giữ các vị trí quan trọng trong Tập đoàn Điện lực Việt Nam.

3 ÔNG ĐÀO MẠNH KHÁNG

Thành viên

Sinh năm 1969

Cao học Quản trị Kinh doanh - Đại học thương mại

Ban Điều Hành



1 ÔNG NGUYỄN HÙNG MẠNH

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Sinh năm 1956

Cao học kinh tế - Đại học Ohio (Mỹ)

Cử nhân - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội

Ông Mạnh đã có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong các ngành dầu khí và thương mại trước khi tham gia ngành tài chính ngân hàng của Việt Nam vào giữa những năm 1990. Ông Mạnh tham gia vào việc điều hành ABBANK vào năm 2001 và là một trong các thành viên chủ chốt đã đưa ABBANK đến thành công như ngày hôm nay.

2 ÔNG PHẠM QUỐC THANH

Phó Tổng Giám đốc, Khối Khách hàng doanh nghiệp

Sinh năm 1970

Cử nhân Đại học Ngân hàng. Cử nhân Đại học Ngoại ngữ. Cử nhân học viện tài chính quốc tế IFS School of Finance, Anh.

Ông Thanh đã có hơn 15 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính ngân hàng, trong đó có 10 năm làm việc tại ngân hàng HSBC.

3 BÀ TRẦN THANH HOA

Phó Tổng Giám đốc, Tín dụng và Quản lý Rủi ro

Sinh năm 1963

Thạc sĩ Kinh tế - Tài chính Ngân Hàng

Bà Hoa đã có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính ngân hàng với ngân hàng Vietcombank.

4 ÔNG NGUYỄN CÔNG CẢNH

Phó Tổng Giám đốc, Kế toán và Kiểm soát nội bộ

Sinh năm 1958

Cử nhân Đại học Kinh tế

Ông Cảnh đã có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính ngân hàng với ngân hàng Nông nghiệp.

5 ÔNG BÙI TRUNG KIÊN

Phó Tổng Giám đốc, Phụ trách công tác hoạch định chiến lược, Phụ trách hợp tác với Ngân hàng Nhà nước VN và kiểm soát nội bộ khu vực phía Bắc.

Sinh năm 1973

Cử nhân Kinh tế (Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội)

Cử nhân Ngoại ngữ (Đại học Mở Hà Nội)

Cử nhân Luật (Viện Đại học Mở Hà Nội)

Thạc sĩ Quản lý chính sách công (Đại học Quốc gia Singapore)

Ông Kiên đã có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong ngành tài chính ngân hàng của Việt Nam, trong đó có 11 năm làm việc tại ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

6 BÀ NGUYỄN THỊ NGỌC MAI

Phó Tổng Giám đốc, Ban phát triển khách hàng chiến lược, phụ trách Phòng đầu tư & Trung tâm thẻ.

Sinh năm 1974

Kỹ sư Kinh tế năng lượng Trường Đại học Bách khoa Hà Nội

Thạc sĩ Kinh tế Năng lượng, Học Viện Công nghệ Châu Á

Tiến sĩ kinh tế, Đại học Kwansai Gakuin, Nhật Bản

Bà Mai đã có 12 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp, tài chính dự án thuộc tập đoàn điện lực EVN.





Các sự kiện đáng chú ý năm 2008



Tháng 1/2008

ABBANK chính thức đưa hệ thống phần mềm ngân hàng lõi Corebanking đi vào hoạt động trên toàn hệ thống. Với tính mở của giải pháp T24, ABBANK đã phát triển thành công công thanh toán tự động trên T24 (T24Gateway) và các kênh thanh toán điện tử thông qua cổng kết nối này, như SMSbanking, Thanh toán tiền điện, InternetBanking...

Ngày 17/1/2008, ABBANK ra mắt sản phẩm thẻ thanh toán đa năng YOUcard tiên phong trong việc được chấp nhận rộng rãi trên toàn quốc.

Ký kết Thỏa thuận hợp tác với EVN về việc xây dựng cổng thanh toán hoá đơn điện, cước viễn thông trả trước, trả sau của EVN thông qua dịch vụ thẻ trên hệ thống ATM/POS/KIOS/INTERNET của ABBANK. Đồng thời, ABBANK và EVN cùng thoả thuận theo lộ trình sẽ triển khai trên toàn hệ thống các thành viên của EVN dịch vụ chi trả lương qua thẻ cho CBCNV ngành Điện.

Tháng 2/2008

Trung tâm Đào tạo ABBANK chính thức đi vào hoạt động theo hướng chuyên nghiệp với nhiệm vụ xây dựng chiến lược, tổ chức thực hiện hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho hệ thống ABBANK trên toàn quốc.

Tháng 3/2008

ABBANK ký kết hợp đồng hợp tác với Maybank, Ngân hàng lớn nhất Malaysia. Maybank chính thức trở thành cố đồng chiến lược nước ngoài của ABBANK

Tháng 4/2008

ABBANK nhận Danh hiệu “Nhân hiệu nổi tiếng Quốc gia” lần III năm 2008 do Hội sở hữu trí tuệ Việt Nam tổ chức, Cục Sở hữu trí tuệ Việt Nam, Mạng Nhân hiệu Việt bảo trợ. Danh hiệu này được bình chọn cho các Doanh nghiệp, các tổ chức cung cấp các sản phẩm dịch vụ được người tiêu dùng quan tâm và đã tạo được uy tín trên thị trường.

ABBANK được Ngân hàng Wachovia – Mỹ trao giải thưởng Ngân hàng thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2007.

Khai trương Phòng giao dịch ABBANK Mỹ Tho tại số 28/2 Hùng Vương nổi dài, xã Đạo Thạnh, TP Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang, nâng tổng mạng lưới của ABBANK trên toàn quốc lên 57 chi nhánh.

Đưa vào hoạt động Trung tâm tư vấn, giải đáp thắc mắc của khách hàng qua điện thoại (Call Center) - thực hiện việc tư vấn, hỗ trợ, cung cấp mọi thông tin cho khách hàng về các sản phẩm, dịch vụ của ABBANK. ABBANK Call Center hoạt động theo nguyên tắc 365/365 ngày, phục vụ tất cả 7 ngày trong tuần trong giờ hành chính, kể cả thứ 7 và Chủ nhật.



Tháng 5/2008

Khai trương ABBANK Bình Chánh tại A13B/46 Quốc lộ 1A - Xã Bình Chánh - Huyện Bình Chánh - TP.HCM.

Ngân hàng Nhà nước chấp thuận cho Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình (ABBANK) bán cổ phần cho Maybank (Malayan Banking Berhad) là nhà đầu tư chiến lược với tỷ lệ đối đa 15% vốn điều lệ.

Tháng 6/2008

Chỉ trong hai ngày 7 và 10/6/2008, ABBANK khai trương hai phòng giao dịch ABBANK Phúc Yên (231 Hai Bà Trưng-Hùng Vương-Thị xã Vĩnh Yên-Tỉnh Vĩnh Phúc) và ABBANK Đội Cấn (279A Đội Cấn - Ba Đình - Hà Nội), nâng tổng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch của ABBANK lên con số 61.

Tháng 7/2008

Ngày 22/7/2008, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ký quyết định số 1631/QĐ-NHNN chấp thuận sửa đổi thời gian hoạt động của Ngân hàng Thương mại An Bình (ABBANK) là 99 năm.

Ngân hàng Nhà nước chính thức cho phép ABBANK thành lập mới 5 chi nhánh tại các địa bàn : Gia Lai, Quảng Ninh, Bạc Liêu, Sơn La, Khánh Hoà, nâng tổng số điểm giao dịch của ABBANK lên 70 điểm trên toàn quốc.

Thay đổi nhận diện thẻ YOUcard cùng toàn bộ hệ thống nhận diện của thẻ bao gồm Hệ thống thanh toán tự động ATM & POS từ màu cam sang màu xanh chủ đạo của Ngân hàng An Bình.

Tháng 8/2008

Mở thêm hai đại lý nhận lệnh ABS đặt tại 2 Phòng giao dịch của ABBANK tại số 855 Trần Hưng Đạo, P.1, Q.5 và số 243 Hậu Giang P.5, Q.6, TP Hồ Chí Minh

Tháng 9/2008

Ngân hàng Maybank đã hoàn thành các thủ tục thanh toán để trở thành Cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK. Tổng số cổ phần Maybank sở hữu là 40.588.235 cổ phần tương đương 15% vốn điều lệ của ABBANK.

Hoàn thành việc nâng cấp phần mềm quản lý cổ đông để giải quyết thủ tục chuyển nhượng hằng ngày. Điều này giúp cổ đông của ABBANK mua bán, chuyển nhượng cổ phiếu nhanh chóng, dễ dàng.

Hoàn thành dự án Cổng kết nối E-SWITCH giữa hai hệ thống nghiệp vụ ABBANK và công ty chứng khoán ABS, cho phép ABBANK kết nối với nhiều công ty chứng khoán để hình thành nên một mạng lưới đồng bộ và thông suốt; đảm bảo tính an toàn bảo mật, tính liên thông giữa các bên và sự thuận lợi trong giao dịch của nhà đầu tư.

Các sự kiện đáng chú ý năm 2008



Tháng 10/2008

ABBANK thông báo nâng vốn điều lệ từ 2.300.000.000.000 đồng lên 2.705.882.350.000 đồng nhờ việc phát hành 40.588.235 cổ phần tương đương 15% vốn điều lệ của ABBANK cho cổ đông chiến lược nước ngoài Malayan Banking Berhad (Ngân hàng Maybank).

Kể từ ngày 28/10/2008, Hội đồng quản trị Ngân hàng An Bình (ABBANK) đã chính thức bổ nhiệm ông NGUYỄN HÙNG MẠNH, Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị, vào vị trí Tổng Giám đốc ABBANK.

ABBANK được Hiệp hội các nhà Bán lẻ Việt Nam phối hợp với UB Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế trao tặng Cúp vàng và trở thành một trong những Nhà bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Giải thưởng nhằm công nhận và vinh danh những nỗ lực đóng góp của các tổ chức doanh nghiệp, cá nhân trong lĩnh vực phân phối và bán lẻ.

Ký kết hợp đồng doanh nghiệp (Enterprise Agreement) và hợp tác chiến lược với Microsoft về sử dụng công nghệ và bản quyền phần mềm Microsoft tại ABBANK, chuẩn hoá hoạt động của ABBANK theo tiêu chuẩn quốc tế, đồng thời mang lại những giá trị gia tăng mà khách hàng của ABBANK được hưởng từ các dịch vụ do ABBANK cung cấp nhờ việc đầu tư công nghệ mới.

Tháng 11/2008

Ngày 5/11/2008, ABBANK tổ chức Lễ Công bố Cổ đông chiến lược nước ngoài Maybank – Ngân hàng lớn nhất Malaysia và tham dự buổi họp báo chính thức với đông đảo các nhà báo, phóng viên và cổ đông, trả lời những câu hỏi xung quanh kế hoạch hợp tác cũng như triển vọng phát triển của ABBANK và Maybank.

Ngày 20/11/2008, ABBANK tham dự Lễ trao giải Nhân tài Đất Việt được tổ chức tại Cung Hữu Nghị Việt Xô với tư cách là nhà tài trợ vàng của cuộc thi.

Tháng 12/2008

Ngày 9/12/2008, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã xác nhận Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình đủ điều kiện hoạt động cung ứng dịch vụ ngoại hối.

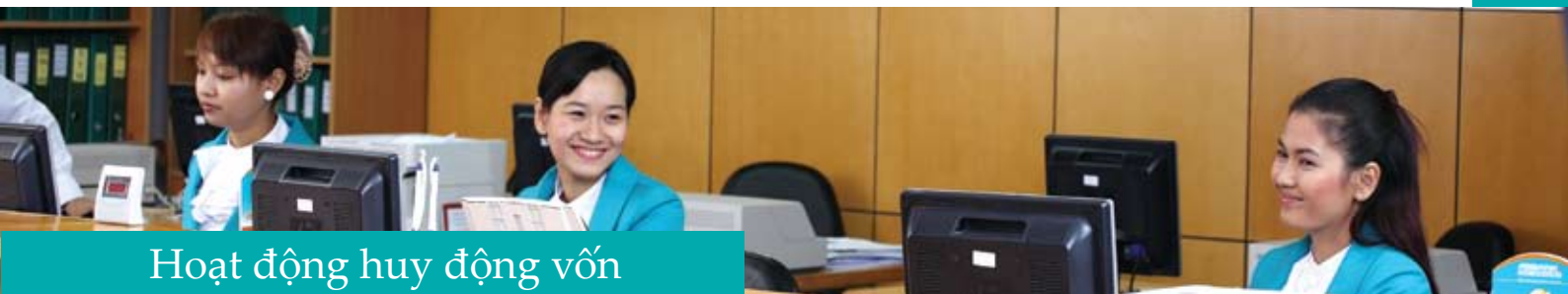
Khai trương chi nhánh Bạc Liêu (5/12/2008) tại địa chỉ 160 A QL 1A, Khóm 2, Phường 7, TX Bạc Liêu, Tỉnh Bạc Liêu và chi nhánh Sơn La (8/12/2008) tại địa chỉ 234 Chu Văn Thịnh, Tổ 11, Phường Chiềng Lê, TP.Sơn La, Tỉnh Sơn La.



Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008

Năm 2008 là năm đầy thử thách và khó khăn đối với hoạt động tài chính ngân hàng. Những bất ổn của nền kinh tế VN và thế giới đã tác động mạnh mẽ đến hiệu quả hoạt động của ngành ngân hàng nói chung và ABBANK nói riêng. Thế nhưng nhờ định hướng đúng đắn, những giải pháp kịp thời và sự nỗ lực của toàn hàng, ABBANK đã vượt qua thời kỳ khó khăn, bảo đảm an toàn và ổn định hệ thống.





Hoạt động huy động vốn

Trong năm 2008, tổng huy động của ABBANK đạt 7.245 tỷ đồng trong đó huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm 3.802 tỷ và từ dân cư chiếm 3.443 tỷ. Mức tăng trưởng này có được do ABBANK kịp thời đưa ra các định hướng, chính sách khách hàng và lãi suất trong từng giai đoạn biến động của thị trường trong năm 2008, đồng thời tăng cường các hoạt động quảng cáo, truyền thông và khuyến mãi.

Đối với khu vực dân cư

Tăng trưởng tốt huy động từ khu vực dân cư đã góp phần duy trì ổn định thanh khoản toàn hệ thống ABBANK trong năm 2008. Bước đầu ABBANK đã xây dựng được một bộ sản phẩm huy động đa dạng trên thị trường; thiết kế và tổ chức thành công một loạt các chương trình khuyến mại hiệu quả về sản phẩm huy động.

ABBANK cũng đã xây dựng được một chính sách dịch vụ khách hàng cá nhân - đặc biệt đối với khách hàng lâu năm và khách hàng lớn của ABBANK – nhằm tăng cường độ trung thành của khách hàng với Ngân hàng. Bên cạnh đó, ABBANK đã triển khai thành công bộ công cụ hỗ trợ SMS, và Winfax để các đơn vị kinh doanh sử dụng trong tiếp thị đại trà và trực tiếp đến khách hàng.

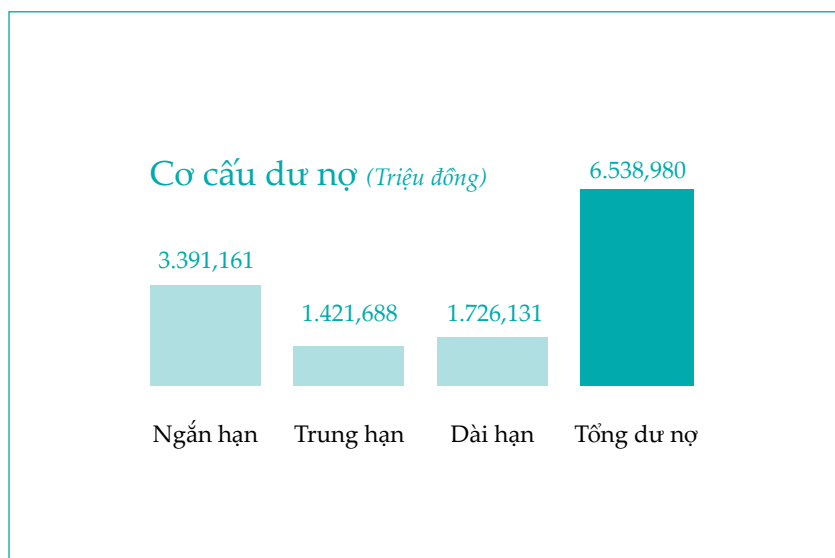
Đối với các tổ chức kinh tế

ABBANK có cơ sở khách hàng gần 10.000 doanh nghiệp với tổng huy động tính tại thời điểm 31/12/08 là 3.802 tỷ, đạt 102,33% kế hoạch điều chỉnh được giao.

Trong năm qua, ABBANK đã nỗ lực xây dựng được một số sản phẩm tiên tiến trên thị trường như sản phẩm kết chuyển số dư tập trung, cho vay VND theo lãi suất USD, bắt đầu triển khai Internet banking đến khách hàng.

Phí dịch vụ thu từ các tổ chức kinh tế chiếm trên 80% thu nhập thuần từ dịch vụ của các Khối kinh doanh của ABBANK.

Hoạt Động Tín Dụng



Năm 2008 hoạt động tín dụng của khối ngân hàng đều bị ảnh hưởng do thực hiện chủ trương thắt chặt tiền tệ của Chính phủ và sự điều chỉnh lãi suất của Ngân hàng Nhà nước.

Tổng dư nợ tín dụng của ABBANK, tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2008 đạt 6.538 tỷ đồng trong đó khách hàng cá nhân chiếm 1.950 tỷ và khách hàng doanh nghiệp chiếm 4.588 tỷ (đạt 101,3% kế hoạch điều chỉnh).

Xét về thời hạn vay, năm 2008 tổng dư nợ ngắn hạn chiếm 51% tổng dư nợ tín dụng, dư nợ cho vay trung hạn chiếm 22% và dài hạn chiếm 23%.



Hoạt động thanh toán quốc tế và quan hệ với các định chế tài chính

Mặc dù mới được thành lập tháng 12/2006 nhưng Trung tâm TTQT đã có được một đội ngũ nhân viên khá vững vàng về nghiệp vụ và chuyên nghiệp, tạo được lòng tin đối với khách hàng và hỗ trợ đắc lực cho các chi nhánh. Điều này đã được chứng tỏ khi ABBANK được Ngân hàng Wachovia trao danh hiệu là “Ngân hàng Thanh Toán Quốc Tế Xuất Sắc” vào tháng 4/2008.

Khối lượng giao dịch của ABBANK đã tăng lên khoảng 300% so với 2007, cả về doanh số và phí dịch vụ. Mạng lưới Ngân hàng đại lý của ABBANK phát triển nhanh chóng với khoảng 4.000 chi nhánh thuộc 382 ngân hàng tại 71 quốc gia.

Năm 2009, ABBANK sẽ thành lập thêm bộ phận quan hệ với các định chế tài chính (FI) cùng với hoạt động thanh toán quốc tế sẽ hoạt động chuyên nghiệp hơn trong các lĩnh vực sau:

- Mở rộng và phát triển mạng lưới ngân hàng đại lý trên toàn cầu, mở rộng quan hệ với các định chế trong nước.
- Khai thác các sản phẩm mới do các ngân hàng đại lý chào để đưa vào áp dụng cho các chi nhánh trong hệ thống.
- Đẩy mạnh sản phẩm phái sinh và tài trợ xuất nhập khẩu với các ngân hàng nước ngoài.
- Đẩy mạnh sản phẩm kiều hối, thanh toán biên mậu và bao thanh toán.
- Tham gia các dự án đồng tài trợ.
- Hạn mức: xin cấp mới hạn mức giao dịch và xin tăng hạn mức giao dịch đã có lên trên 50 triệu USD.
- Phối hợp cùng dự án CoreBanking xây dựng phần “ngân hàng đại lý” trên T24.
- Và các hoạt động nghiên cứu, đào tạo nghiệp vụ khác cho các chi nhánh và nhân viên toàn hệ thống.

Hoạt động đầu tư tài chính

Phòng Đầu tư tài chính của ABBANK hiện đang quản lý nguồn vốn 1.082 tỷ đồng, tương đương 40% vốn điều lệ của ngân hàng.

Thực hiện chiến lược phát triển danh mục đầu tư bền vững thông qua các khoản đầu tư tài chính dài hạn, ABBANK hướng tới một chiến lược đầu tư vào các công ty hoạt động trong các ngành kinh tế trọng điểm của đất nước như điện lực, phát triển cơ sở hạ tầng... Trong năm 2008, ABBANK đã tham gia một số hoạt động góp vốn, giao dịch chứng khoán vốn chưa niêm yết (mua/bán cổ phần) của các tổ chức tài chính, doanh nghiệp lớn, có tiềm năng tăng trưởng cao như: Habubank, công ty cổ phần Bách Việt Media, công ty Geleximco, công ty cổ phần chứng khoán An Bình, công ty cổ phần giấy An Hòa, EVN Finance...

Hoạt động tư vấn đầu tư của ABBANK cũng đang trong thời gian xây dựng ý tưởng và nền hoạt động (kiến thức và nhân sự) với các nội dung chủ yếu sau: Xử lý các giao dịch liên quan đến mối quan hệ các thành viên của Tập đoàn tài chính An Bình: ABBANK, ABS, ABF, ABLand; Tư vấn và thực hiện các nhiệm vụ quan trọng của Ban Điều hành và HĐQT giao phó.

Tính đến tháng 12/2008, tổng vốn đầu tư đã giải ngân của ABBANK là 810 tỷ đồng; sau khi trừ trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán niêm yết thì lợi nhuận do hoạt động đầu tư đem lại đạt 44,34 tỷ đồng. Đồng hành với các mục tiêu phát triển khác, ABBANK kỳ vọng lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính trong năm 2009 sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ so với năm 2008.



Phát triển hệ thống thẻ

Năm 2008, Trung tâm thẻ ABBANK đã thành công trong việc kết nối hệ thống thẻ với T24 và hoàn thành thay đổi nhận diện mới cho thẻ YOUcard với màu xanh chủ đạo của Ngân hàng.

Ngoài những tính năng cơ bản đã quen thuộc với người dùng như: Rút tiền mặt, chuyển khoản, truy vấn số dư, in sao kê, đổi PIN trên ATM; thanh toán hàng hoá, dịch vụ POS..., ABBANK còn nâng cấp và phát triển thêm nhiều tính năng và dịch vụ gia tăng cho thẻ YOUcard trong năm qua.

Cụ thể, ABBANK đã triển khai thành công cổng thanh toán tiền điện với EVN, xây dựng giải pháp thanh toán hoá đơn tiền điện tổng thể qua ATM/POS/TELLER. Bên cạnh đó ABBANK còn hoàn tất việc triển khai dịch vụ thanh toán tiền điện và dịch vụ SMS Banking với những tiện ích như: Thông báo chuyển lương qua tài khoản thẻ, truy vấn tài khoản thẻ và thêm nhiều dịch vụ thông báo khác trong thời gian tới.

Năm 2008 còn đánh dấu một bước tiến mới của ABBANK trong lộ trình phát triển hệ thống thẻ, đó là trở thành thành viên của tổ chức thẻ Quốc tế Visa và hoàn thành việc phát hành thẻ Visa Debit.

Trong năm 2009, ABBANK sẽ tiếp tục nghiên cứu các ứng dụng và công nghệ tiên tiến để phát triển các dịch vụ áp dụng với thẻ YOUcard nhằm mở rộng phạm vi sử dụng thẻ ra quy mô quốc tế, đồng thời mở rộng mạng lưới ATM trên toàn quốc. Dự kiến số lượng sẽ phát hành YOUcard trong năm 2009 sẽ là 100.000 thẻ, tập trung vào các khách hàng mục tiêu như Tập đoàn EVN và các Cty thành viên, các Cổ đông, khách hàng Doanh nghiệp có quan hệ Tín dụng và Tiền gửi với Ngân hàng và các khách hàng cá nhân tại ABBANK.

Kế hoạch năm 2009, ABBANK sẽ phát triển thêm 70.000 thẻ và 30 máy ATM, nâng tổng số lượng lên 80 máy ATM và 100.000 thẻ.

Phát triển hệ thống Corebanking và Công nghệ thông tin

Năm 2008 Trung tâm Corebanking của Ngân hàng đã thành công trong việc đưa phần mềm lõi T24 vào vận hành thay thế chương trình cũ, đưa hệ thống ABBANK chính thức vận hành theo hướng hiện đại. Trung tâm Corebanking đã kết nối thành công hệ thống thẻ ATM và nâng cấp tính năng mới gồm: các truy vấn mới; các sản phẩm mới và các tính năng mới như cấp số dự thưởng... Trung tâm Corebanking cũng triển khai thành công Internet banking (giai đoạn 1 – truy vấn, xem thông tin).

Cùng với ứng dụng thành công phần mềm lõi T24, năm 2008 Trung tâm CNTT ABBANK đã hoàn thành hàng loạt chương trình hỗ trợ đáng kể cho sự tăng trưởng hệ thống và vận hành an toàn. Điển hình của thành công này là các chương trình hỗ trợ kinh doanh như:

- Các chương trình phục vụ khách hàng cá nhân: Cho vay tiêu dùng tín chấp, Cho vay đi du học, Rút vốn linh hoạt, Tiết kiệm bảo toàn vàng và USD...
- Hệ thống thanh toán tiền điện;
- Phát triển phần mềm hỗ trợ kinh doanh, nâng cấp hệ thanh toán CITAD 4.0.0.3;
- Xây dựng SMS Banking cho thẻ Youcard của Trung tâm thẻ, xây dựng chương trình quản lý SMS cho khách hàng cá nhân và Trung tâm thẻ;
- Xây dựng phần mềm quản lý quỹ và đưa vào sử dụng tại các chi nhánh, phòng giao dịch phía Bắc...



Hoạt động quản lý rủi ro

ABBANK xem hoạt động quản trị rủi ro là một trong các công tác có tầm quan trọng hàng đầu nhằm mục tiêu nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh tại từng chi nhánh và trong toàn hệ thống. Trong tháng 12/2008, theo cam kết giữa ABBANK và Maybank, một chuyên gia do Maybank cử sang đã đến làm việc tại Hội sở chính để chuẩn bị cho việc đảm nhiệm chức danh Giám đốc Quản lý rủi ro (Chief Risk Officer) tại ABBANK.

Quản trị rủi ro tín dụng

Trong năm 2008, ABBANK tiếp tục thực hiện nhất quán một hệ thống quản trị rủi ro tín dụng với các tiêu chuẩn rất cao, đóng vai trò là cơ sở nâng cao chất lượng của công tác đánh giá, thẩm định và giám sát tín dụng trong toàn hệ thống. Mỗi khoản vay, tùy quy mô và mức độ rủi ro, sẽ được phê duyệt bởi Hội đồng tín dụng, Ban tín dụng, hoặc các chuyên viên tín dụng hoạt động độc lập với các đơn vị kinh doanh. Nhờ vậy, ABBANK đã giữ tỉ lệ nợ xấu/ dư nợ cho vay ở mức an toàn. Phần lớn các khoản nợ quá hạn đều có khả năng thu hồi là do được đảm bảo bằng tài sản có tính khả mại cao, chủ yếu là bất động sản.

Quản trị rủi ro thị trường

Năm 2008, ABBANK tiếp tục áp dụng các mô hình quản trị rủi ro thị trường hiện đại và mới nhất bao gồm các hệ thống theo dõi và kiểm soát thanh khoản, rủi ro lãi suất và rủi ro ngoại hối. ABBANK đã thay đổi lãi suất kịp thời và linh hoạt với các thay đổi thị trường trong các biên độ hợp lý và giới hạn cho phép. Chính vì vậy, trong thời gian qua, mặc dù lãi suất huy động thay đổi bất thường nhưng ngân hàng vẫn có một tỷ lệ lãi suất biên hiệu quả.

Công tác thiết lập báo cáo thanh khoản được thực hiện định kỳ đã giúp cho ban lãnh đạo và bộ phận nguồn vốn có biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro thích hợp và kịp thời, chi phí thấp nhất và hiệu quả cao nhất.

Các rủi ro vận hành

ABBANK đã rất chú trọng đến việc kiểm soát các rủi ro vận hành vì hoạt động của Ngân hàng đã tăng lên với việc đưa vào áp dụng nhiều sản phẩm và dịch vụ mới và đa dạng. ABBANK đã thành lập ban kiểm soát nội bộ ngay tại từng chi nhánh để kiểm tra các hoạt động tín dụng, kế toán, kho quỹ, mua bán ngoại tệ, nhân sự, phong cách làm việc,...

Hợp tác chiến lược

Hợp tác với ABS

ABBANK là một trong các cổ đông thành lập của công ty chứng khoán An Bình (ABS). Trong năm 2008, ABBANK và ABS đã tiến hành nhiều chương trình hỗ trợ hợp tác đem lại hiệu quả song phương. Cụ thể:

- Hoàn thành dự án Cổng kết nối E-SWITCH, trên cơ sở đó ABS đã triển khai đến các đại lý nhận lệnh. Mở mới thêm 506 tài khoản cho nhà đầu tư.
- Ký thỏa thuận dịch vụ cho vay T+2 (cho vay mua chứng khoán).
- Triển khai dịch vụ ngân quỹ tại các đại lý của ABS. Mở thêm 2 đại lý nhận lệnh của ABS đặt tại PGD của ABBANK.

Mô hình phục vụ chung ABBANK-ABS đã được khách hàng đánh giá cao và khen ngợi vì tính an toàn, thuận tiện và thời gian phục vụ nhanh.

Hợp tác với EVN

Với vị thế là ngân hàng nhà của ngành điện, ABBANK tiếp tục chứng tỏ tiềm năng của việc hợp tác bằng khả năng cung ứng đa dạng và linh hoạt các sản phẩm dịch vụ cho ngành điện. Với sự hậu thuẫn của EVN, ABBANK đã đạt được những thành công đáng nể trong mọi lĩnh vực.

- Trong lĩnh vực đầu tư, ABBANK đã tăng tỷ lệ góp vốn vào Công ty tài chính CP Điện lực lên 210 tỷ đồng thay vì 150 tỷ đồng như dự kiến trước đây, tương đương 8,4% vốn điều lệ.
 - + Đầu tư vào Công ty cổ phần EVN Campuchia 84 tỷ đồng, tương đương 3,5%.
 - + Đầu tư vào Công ty Cổ phần PC3 Invest 24 tỷ đồng, tương đương 4% vốn điều lệ.
- Mặc dù thị trường tài chính năm 2008 gặp nhiều khó khăn, ABBANK và EVN vẫn đẩy mạnh hợp tác toàn diện và đạt được những thành tích ổn định về huy động vốn. Hiện nay, ABBANK đã có quan hệ hợp tác với 33/70 đơn vị thành viên của EVN. Số dư bình quân tài khoản thanh toán EVN và các đơn vị thành viên đạt 749 tỷ đồng/ tháng, số dư tài khoản tiền gửi kỳ hạn của EVN và các đơn vị thành viên tính đến ngày 15/12/2008 là 1.151 tỷ đồng.
- Năm 2008, ABBANK tiếp tục đẩy mạnh hoạt động thu hộ tiền điện và dịch vụ viễn thông cho các đơn vị thành viên của Tập đoàn Điện lực Việt Nam: Công ty thông tin viễn thông Điện lực – EVN Telecom, Công ty Điện lực 1, Công ty Điện lực 2, Công ty Điện lực 3, Công ty Điện lực Hà Nội, Công ty Điện lực TP Hồ Chí Minh, Công ty TNHH một thành viên Điện lực Đồng Nai, Công ty TNHH một thành viên Điện lực Đà Nẵng với doanh số toàn Ngân hàng bình quân là: 1.000 tỷ đồng/tháng. Hiện tại, ABBANK đã ký kết Hợp đồng hợp tác xây dựng cổng thanh toán hóa đơn và phát hành thẻ đồng thương hiệu với EVN Telecom; Ký kết hợp đồng thanh toán hóa đơn tiền điện với Công ty Điện lực Hà Nội; Dự án thanh toán hóa đơn của EVN (phối hợp với EVN IT và Các PC):
 - + Hoàn thành thử nghiệm kết nối với hệ thống EVN để thanh toán tiền điện tại quầy (Webclient).
 - + Hoàn thành kết nối hệ thống với EVN để thanh toán hóa đơn của EVN bằng thẻ tại ATM và POS.
 - + Triển khai thí điểm thanh toán tiền điện qua POS tại 7 quận, huyện của Điện lực Hà Nội.

Với đội ngũ nhân sự ngày càng được nâng cao về trình độ nghiệp vụ và chuyên môn, cùng mục tiêu chiến lược là phát huy tối đa khối khách hàng tiềm năng từ EVN, ABBANK tin tưởng việc hợp tác với EVN trong năm 2009 sẽ càng được thắt chặt và tiến lên tầm cao mới, đem lại lợi ích song phương.



Hợp tác với Agribank

Năm 2008, quan hệ hợp tác giữa ABBANK và Agribank đã được tăng cường dựa trên cơ sở thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa hai ngân hàng.

- ABBANK đã đàm phán thành công với Sở giao dịch của Agribank về việc giảm phí kết nối thanh toán và số lượng thực hiện các giao dịch thanh toán tăng lên.
- ABBANK và Agribank đã duy trì mối quan hệ chặt chẽ, làm cơ sở cho hợp tác lâu dài và hiệu quả giữa hai Ngân hàng.

Hợp tác với Maybank

Cuối tháng 9/2008, Maybank- Ngân hàng lớn nhất Malaysia chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK với 15% vốn điều lệ. Cùng với vị thế mới này, Maybank sẽ giúp ABBANK trong việc nâng cao năng lực quản trị và điều hành theo đúng tiêu chuẩn hiện đại của những ngân hàng quốc tế, xây dựng hệ thống quản lý rủi ro toàn diện, phát triển các sản phẩm dịch vụ bán lẻ tối ưu và quản trị nguồn nhân lực.

ABBANK tin tưởng rằng sự hợp tác của 2 bên sẽ mang lại nhiều giá trị thặng dư cho các khách hàng và cổ đông của ABBANK, đồng thời đóng góp vào sự phát triển chung của thị trường tài chính ngân hàng Việt Nam.

Ngân hàng MAYBANK là Ngân hàng lớn nhất Malaysia, vốn hoá trên thị trường là 10 tỉ USD; tổng tài sản 75,5 tỉ USD, đứng thứ 141 trong 1.000 ngân hàng lớn nhất thế giới theo xếp hạng của tạp chí THE BANKER'S (tháng 7 năm 2008).

Thành lập năm 1960, niêm yết tại thị trường chứng khoán Malaysia từ năm 1962.

Mạng lưới: 463 chi nhánh (trong đó 374 chi nhánh tại Malaysia và 89 chi nhánh tại nước ngoài).

Số lượng nhân viên: 24.000 người.

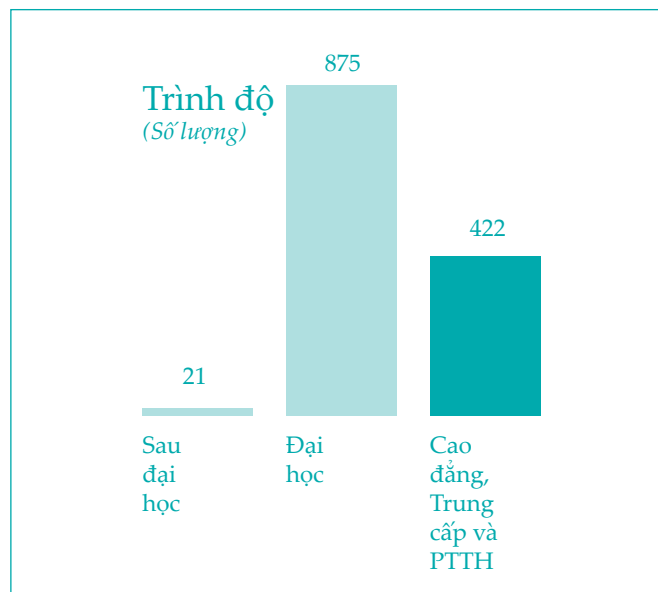
Số lượng khách hàng: trên 8 triệu.

Maybank là tập đoàn lớn mạnh nhất Malaysia trong các lĩnh vực: ngân hàng thương mại, ngân hàng đầu tư; bảo hiểm, quản lý tài sản và quản lý quỹ.



Phát triển nguồn nhân lực

Để đáp ứng đòi hỏi về tăng trưởng và phát triển, cùng với nhận thức nguồn nhân lực chính là tài sản quý nhất của Ngân hàng, ABBANK đã có những chiến lược và quy trình chuẩn trong việc tuyển dụng, đào tạo các cán bộ quản lý và nhân viên mới.



Tuyển dụng

Với các cán bộ quản lý trung cấp và sơ cấp, ABBANK tập trung việc tuyển dụng các ứng cử viên đã có kinh nghiệm từ các ngân hàng khác và các nhân sự đã tốt nghiệp sau đại học từ nước ngoài. Với nhân viên, ABBANK đã tuyển dụng một số lượng lớn nhân sự từ các trường Đại học, Cao đẳng thuộc khối ngành Kinh tế. Các nhân viên mới đều được tuyển dụng kỹ lưỡng theo các quy trình tuyển dụng chuẩn, sau khi tuyển dụng được tham dự các chương trình đào tạo nghiệp vụ, quy trình phục vụ khách hàng và kỹ năng giao tiếp trong thời gian thử việc.

Trong năm 2008, do mạng lưới ngày càng mở rộng, nên nguồn nhân lực của ABBANK đã tăng lên cả về chất lượng và số lượng. Tính đến ngày 31/12/2008, tổng số nhân viên của ABBANK là 1.345 người.

Các hoạt động đào tạo

ABBANK khuyến khích cán bộ, nhân viên của mình nâng cao trình độ nghiệp vụ để tăng tính sáng tạo và tự chủ trong công việc. Trong năm 2008, Trung tâm đào tạo đã hoàn thiện giáo trình một số nội dung đào tạo và tổ chức hơn 200 khóa học cho gần 5000 lượt học viên toàn ngân hàng. Các khóa học được thực hiện với nhiều hình thức như: đào tạo nội bộ do giảng viên nội bộ giảng dạy; ký hợp đồng với các công ty đào tạo và chuyên viên bên ngoài; gửi cán bộ tham gia học tập cùng các ngân hàng khác. Nội dung đào tạo bao gồm nhiều lĩnh vực khác nhau trong hoạt động ngân hàng như: kỹ năng dịch vụ cơ bản; đào tạo Giám đốc chi nhánh; sử dụng phần mềm T24 và kỹ năng công nghệ thông tin; nghiệp vụ ngân hàng thương mại (giao dịch một cửa, thẩm định bất động sản, quản lý rủi ro và thu hồi nợ v.v...).

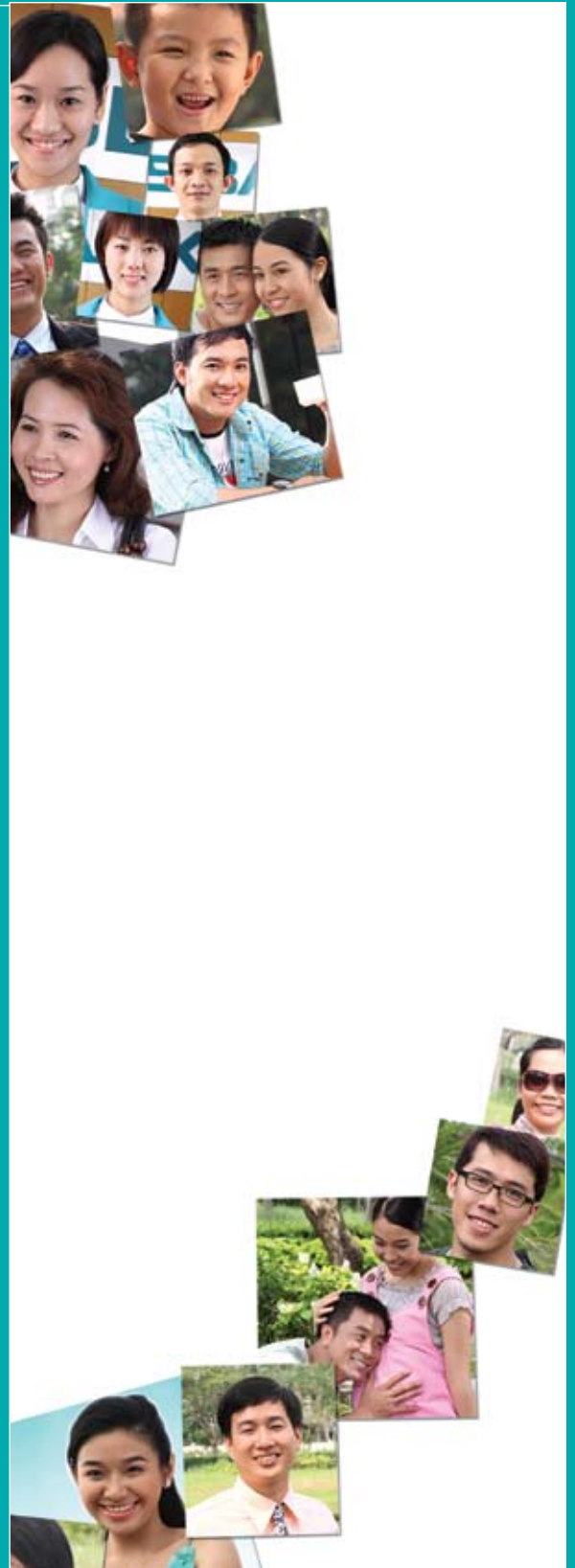
Môi trường làm việc

Ban lãnh đạo ngân hàng đã tuyên bố một hệ thống văn hóa công ty mới đòi hỏi tất cả cán bộ và nhân viên của ngân hàng tập trung vào việc thỏa mãn nhu cầu và sự hài lòng của khách hàng và thực thi các công việc của mình với sự minh bạch, sáng tạo và trách nhiệm cao. Trao đổi và làm việc theo nhóm được khuyến khích và nhìn nhận như là các công cụ để tạo ra các dịch vụ chất lượng cao và một ngân hàng luôn học hỏi và đổi mới.

Phát triển mạng lưới

Nhằm nâng cao khả năng phục vụ khách hàng, trong năm 2008, ABBANK đã đưa vào hoạt động thêm 20 điểm giao dịch. ABBANK cũng đã triển khai nâng cấp 24 Phòng giao dịch ở các tỉnh lên Chi nhánh trong đó 16 PGD tại các tỉnh, 4 tại TPHCM và 4 tại Hà Nội. Như vậy tính đến cuối năm 2008, toàn hệ thống ABBANK có gần 70 chi nhánh và PGD, trải dài rộng khắp 28 tỉnh thành trên toàn quốc.

Trong năm 2009, ABBANK sẽ tiếp tục mở rộng và phát triển mạng lưới trên toàn quốc đặc biệt tập trung ở các thành phố lớn, các khu kinh tế trọng điểm. Dự kiến, ABBANK sẽ phát triển thêm 20 PGD/CN mới thành lập, nâng tổng số PGD/CN lên gần 100 điểm trên toàn quốc.



Hoạt động xã hội



Với mong muốn trở thành Ngân hàng bán lẻ thân thiện và là một doanh nghiệp nhận thức rõ ràng trách nhiệm với cộng đồng, ABBANK đã tham gia vào nhiều hoạt động xã hội, hoạt động từ thiện. Trong năm 2007, ngân hàng đã lập Quỹ “Tài khoản tương lai” giúp các em nghèo, học giỏi có đủ khả năng tiếp tục con đường học vấn đến lớp 12.

Trong năm 2008, ABBANK tiếp tục nhiều hoạt động xã hội ý nghĩa như Tặng quà cho trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt tại các địa phương trên cả nước nhân ngày Quốc tế thiếu nhi 1-6, tặng dao mổ Laser trị giá 80.000 USD cho bệnh viện Chợ Rẫy, tài trợ chương trình Nhân tài Đất Việt, Tổ chức Hiến máu nhân đạo tại các chi nhánh ABBANK... Những hoạt động xã hội tình nguyện của ABBANK luôn nhận được sự hưởng ứng nhiệt thành của toàn thể cán bộ công nhân viên, gắn kết mọi người trong những hoạt động thiện nguyện, phù hợp với truyền thống đoàn kết, tương thân tương ái của dân tộc Việt Nam.





Kế hoạch kinh doanh năm 2009

Với định vị mới của ngân hàng là “Ngân hàng bán lẻ thân thiện”, ABBANK xác định chủ đề hoạt động của năm 2009 là năm của “Chất lượng dịch vụ và hoạt động hiệu quả”



Sản phẩm dịch vụ

Với phương châm cung cấp các sản phẩm dịch vụ linh hoạt, an toàn và hiệu quả, năm 2009, ABBANK sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng, mở rộng và tăng thị phần hoạt động dịch vụ thể hiện qua việc:

Tăng hiệu quả của hoạt động tín dụng, đưa ra sản phẩm mới có tính cạnh tranh cao với chính sách lãi suất linh hoạt, tập trung vào đối tượng khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp SMEs, khách hàng truyền thống EVN, tài trợ các đối tượng xuất nhập khẩu, tài trợ có chọn lọc, các dự án điện, ra đời thêm các dòng sản phẩm cá nhân để phát triển mảng bán lẻ...

Về huy động, chủ trương mở rộng các dịch vụ liên quan tài khoản, xây dựng, vận hành 3 trung tâm thanh toán tại TP. HCM, TP. Hà Nội, TP. Đà Nẵng để tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn, ra đời các dòng sản phẩm tiết kiệm tích lũy bậc cao...

Năm 2009 cũng là năm ngân hàng tập trung phát triển các sản phẩm dịch vụ thẻ, chủ yếu là thẻ ATM, thẻ ghi nợ quốc tế, thẻ trả trước. Ngoài ra, ABBANK sẽ đầu tư nhiều hơn vào công nghệ dự án thẻ như: Visa/Master card, thẻ chip, You card - billing...

Đẩy mạnh hoạt động đầu tư, chú trọng đến các dự án có tính thanh khoản cao, tập trung lớn cho các dự án ngành điện và đa dạng hoá hình thức đầu tư qua các dịch vụ như: tư vấn đầu tư, bảo lãnh, phát hành các công cụ tài chính.

Mạng lưới

Năm 2009, ABBANK sẽ tiếp tục mở rộng và phát triển mạng lưới trên toàn quốc đặc biệt tập trung ở các thành phố lớn, các khu kinh tế trọng điểm. Dự kiến, ABBANK sẽ phát triển thêm 20 PGD/CN mới thành lập, nâng tổng số PGD/CN lên gần 100 điểm trên toàn quốc.

Nhân sự

Để chuẩn bị cho nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển, ABBANK tiếp tục đưa ra các chính sách thu hút nhân tài và tập trung đào tạo nội bộ, xây dựng Văn hoá ABBANK.

Quản lý

Hoàn thiện thể chế và mô hình tổ chức, khai thác tối đa tính hiệu quả và chuyên nghiệp từ mô hình quản lý tập trung theo ngành dọc về khối kinh doanh nghiệp vụ và các trung tâm hỗ trợ (Marketing, Nhân sự, Công nghệ Thông tin, Kế toán, Phát triển mạng lưới...) kết hợp với quản lý chiều ngang về phát triển khách hàng và mạng lưới theo khu vực và địa bàn.





BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

**Kính gửi: Hội đồng Quản trị
Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình**

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán đính kèm của Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình (sau đây gọi tắt là “Ngân hàng”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2008, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lợi nhuận để lại và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh đính kèm như được trình bày từ trang 4 đến trang 54 (sau đây gọi tắt là “các báo cáo tài chính”). Việc lập các báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám Đốc của Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này dựa trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở Ý kiến Kiểm toán

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán theo các quy định của Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và Quốc tế được áp dụng tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện việc kiểm toán để đạt được mức tin cậy hợp lý về việc các báo cáo tài chính không có các sai sót trọng yếu. Việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu, các bằng chứng về số liệu và các thuyết minh trên các báo cáo tài chính. Việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán đã được áp dụng và các ước tính quan trọng của Ban Tổng Giám Đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể các báo cáo tài chính. Chúng tôi tin rằng công việc kiểm toán của chúng tôi cung cấp cơ sở hợp lý cho ý kiến kiểm toán của chúng tôi.

Ý kiến Kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính của Ngân hàng phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Ngân hàng vào ngày 31 tháng 12 năm 2008 và kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Hệ thống Kế toán các Tổ chức Tín dụng Việt Nam và tuân thủ theo các quy định có liên quan của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Bộ Tài chính.



Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam



Võ Tấn Hoàng Văn
Phó Tổng Giám Đốc
Kiểm toán viên công chứng
Số đăng ký: 0264/KTV



Nguyễn Xuân Đại
Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên công chứng
Số đăng ký: 0452/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 26 tháng 3 năm 2009

Bảng cân đối kế toán

ngày 31 tháng 12 năm 2008

| | Thuyết minh | Năm 2008 triệu đồng | Năm 2007 triệu đồng |
|--|-------------|------------------------|------------------------|
| TÀI SẢN | | | |
| Tiền mặt tại quỹ | 3 | 173.943 | 149.751 |
| Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam | 4 | 597.642 | 365.006 |
| Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác | 5 | 2.441.272 | 5.643.866 |
| Chứng khoán kinh doanh | 6 | 14.549 | 35.519 |
| Chứng khoán kinh doanh | | 36.870 | 48.455 |
| Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh | | (22.321) | (12.936) |
| Các công cụ tài chính phái sinh và tài sản tài chính khác | 7 | 884 | - |
| Cho vay khách hàng | | 6.457.751 | 6.820.285 |
| Cho vay khách hàng | 8 | 6.538.980 | 6.878.134 |
| Dự phòng rủi ro tín dụng | 9 | (81.229) | (57.849) |
| Chứng khoán đầu tư | 10 | 2.020.150 | 3.190.597 |
| Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn | | 2.020.150 | 2.540.597 |
| Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán | | - | 650.000 |
| Góp vốn, đầu tư dài hạn | 11 | 772.811 | 448.734 |
| Đầu tư dài hạn khác | | 772.811 | 448.734 |
| Tài sản cố định | | 480.524 | 79.873 |
| <i>Tài sản cố định hữu hình</i> | 12.1 | 423.132 | 61.984 |
| Nguyên giá tài sản cố định | | 450.970 | 69.225 |
| Hao mòn tài sản cố định | | (27.838) | (7.241) |
| <i>Tài sản cố định vô hình</i> | 12.2 | 57.392 | 17.889 |
| Nguyên giá tài sản cố định | | 65.675 | 19.172 |
| Hao mòn tài sản cố định | | (8.283) | (1.283) |
| Tài sản có khác | 13 | 534.599 | 440.486 |
| Các khoản phải thu | 13.1 | 355.088 | 135.478 |
| Các khoản lãi, phí phải thu | 13.2 | 155.257 | 286.985 |
| Tài sản có khác | 13.3 | 24.254 | 18.023 |
| TỔNG TÀI SẢN | | 13.494.125 | 17.174.117 |

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)

ngày 31 tháng 12 năm 2008

| | Thuyết minh | Năm 2008 triệu đồng | Năm 2007 triệu đồng |
|--|-------------|------------------------|------------------------|
| NỢ PHẢI TRẢ | | | |
| Các khoản nợ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam | | - | 217.172 |
| Tiền gửi và vay của các tổ chức tín dụng khác | 14 | 2.062.884 | 7.268.987 |
| Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác | | 2.062.884 | 6.773.732 |
| Vay của các tổ chức tín dụng khác | | - | 495.255 |
| Tiền gửi của khách hàng | 15 | 6.673.746 | 6.776.279 |
| Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác | | - | 366 |
| Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà Ngân hàng chịu rủi ro | 16 | 9.564 | 11.164 |
| Phát hành giấy tờ có giá | 17 | 571.323 | 204.949 |
| Các khoản nợ khác | 18 | 221.094 | 216.000 |
| Các khoản lãi, phí phải trả | 18.1 | 163.581 | 123.127 |
| Các khoản phải trả và công nợ khác | 18.2 | 54.784 | 91.782 |
| Dự phòng rủi ro cho các cam kết ngoại bảng | 9 | 2.729 | 1.091 |
| TỔNG NỢ PHẢI TRẢ | | 9.538.611 | 14.694.917 |
| VỐN CHỦ SỞ HỮU | | | |
| Vốn | 20.1 | 3.854.142 | 2.300.001 |
| Vốn điều lệ | | 2.705.882 | 2.300.000 |
| Thặng dư vốn cổ phần | | 1.287.831 | 115.282 |
| Cổ phiếu quỹ | | (139.571) | (115.281) |
| Các quỹ dự trữ | 20.2 | 48.611 | 39.187 |
| Lợi nhuận chưa phân phối | 20.1 | 52.761 | 140.012 |
| TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU | 20.1 | 3.955.514 | 2.479.200 |
| TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU | | 13.494.125 | 17.174.117 |

Bảng cân đối kế toán (tiếp theo)

ngày 31 tháng 12 năm 2008

CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

| | Thuyết minh | Năm 2008 triệu đồng | Năm 2007 triệu đồng |
|---------------------|-------------|------------------------|------------------------|
| Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn | 34 | 3.236.046 | 526.026 |

Người lập

Ông Bùi Quốc Việt
Kế toán Trưởng

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Công Cảnh
Phó Tổng Giám Đốc

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Hùng Mạnh
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 26 tháng 3 năm 2009

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

| | Thuyết minh | Năm 2008 triệu đồng | Năm 2007 triệu đồng |
|---|-------------|-------------------------|-------------------------|
| THU NHẬP HOẠT ĐỘNG | | | |
| Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự | 22 | 1.494.819 | 766.045 |
| Chi phí lãi và các chi phí tương tự | 23 | <u>(1.223.980)</u> | <u>(441.682)</u> |
| Thu nhập lãi thuần | | 270.839 | 324.363 |
| Thu nhập từ hoạt động dịch vụ | | 45.785 | 15.274 |
| Chi phí hoạt động dịch vụ | | <u>(24.001)</u> | <u>(9.687)</u> |
| Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ | 24 | 21.784 | 5.587 |
| (Lỗ)/lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối | 25 | (4.950) | 2.515 |
| Lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh | 26 | (24.678) | (12.936) |
| Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư | 27 | 46.438 | 102.043 |
| Thu nhập từ hoạt động khác | | 7.463 | 142 |
| Chi phí hoạt động khác | | <u>(773)</u> | <u>(169)</u> |
| Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động khác | 28 | 6.690 | (27) |
| Lãi từ góp vốn mua cổ phần | 29 | 20.710 | - |
| TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG | | <u>336.833</u> | <u>421.545</u> |
| CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG | | | |
| Chi phí tiền lương | | (92.362) | (49.909) |
| Chi phí khấu hao và khấu trừ | | (27.676) | (7.667) |
| Chi phí hoạt động khác | 30 | <u>(126.363)</u> | <u>(88.693)</u> |
| TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG | | <u>(246.401)</u> | <u>(146.269)</u> |
| Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng | | 90.432 | 275.276 |
| Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng | 9 | (41.927) | (54.595) |
| Hoàn nhập dự phòng rủi ro tín dụng | 9 | <u>16.909</u> | <u>10.085</u> |
| TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ | | 65.414 | 230.766 |
| Chi phí thuế TNDN hiện hành | 19 | (15.718) | (69.017) |
| Chi phí thuế TNDN hoãn lại | 19 | - | - |
| Tổng chi phí thuế TNDN | | <u>(15.718)</u> | <u>(69.017)</u> |
| LỢI NHUẬN THUẦN TRONG NĂM | | <u>49.696</u> | <u>161.749</u> |
| LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU (VNĐ) (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu) | 21 | <u>208</u> | <u>1.219</u> |

Người lập

Ông Bùi Quốc Việt
Kế toán Trưởng

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Công Cảnh
Phó Tổng Giám Đốc

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Hùng Mạnh
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 26 tháng 3 năm 2009

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

| | <i>Thuyết minh</i> | <i>Năm 2008 triệu đồng</i> | <i>Năm 2007 triệu đồng</i> |
|---|--------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH | | | |
| Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được | | 1.626.547 | 835.473 |
| Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả | | (1.183.526) | (664.148) |
| Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được | | 21.784 | 5.587 |
| Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh chứng khoán, vàng bạc, ngoại tệ | | 24.302 | 165.524 |
| Thu nhập khác | | 6.690 | (27) |
| Tiền chi trả cho nhân viên và hoạt động quản lý kinh doanh | | (218.657) | (137.374) |
| Tiền thuế thu nhập thực nộp trong năm | 19 | <u>(68.401)</u> | <u>(36.518)</u> |
| Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động | | 160.135 | 168.517 |
| <i>Những thay đổi về tài sản hoạt động</i> | | | |
| Giảm/(tăng) các khoản tiền gửi và cho vay các TCTD khác | | 3.483.285 | (2.997.660) |
| Giảm/(tăng) các khoản về kinh doanh chứng khoán | | 532.032 | (2.775.316) |
| Tăng các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác | | (884) | - |
| Giảm/(tăng) các khoản cho vay khách hàng | | 339.154 | (5.727.204) |
| Tăng khác về tài sản hoạt động | | (225.841) | (127.126) |
| <i>Những thay đổi về công nợ hoạt động</i> | | | |
| (Giảm)/tăng các khoản nợ NHNN | | (217.172) | 194.206 |
| (Giảm)/tăng các khoản tiền gửi và tiền vay các TCTD | | (5.206.103) | 6.971.301 |
| (Giảm)/tăng tiền gửi của khách hàng | | (102.533) | 5.225.120 |
| Tăng phát hành giấy tờ có giá | | 366.374 | - |
| Giảm vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay mà Ngân hàng chịu rủi ro | | (1.600) | (5.027) |
| (Giảm)/tăng các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác | | (366) | 366 |
| Tăng khác về công nợ hoạt động | | 7.810 | 236.906 |
| Chi từ các quỹ của ngân hàng | 20.1 | <u>(12.413)</u> | <u>(793)</u> |
| Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh | | <u>(878.122)</u> | <u>1.163.290</u> |
| LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ | | | |
| Mua sắm tài sản cố định | | (427.881) | (80.902) |
| Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ | | 2 | - |
| Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn | | 10.269 | - |
| Tiền thu do bán khoản đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác | | 74.059 | - |
| Tiền chi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác | | <u>(338.836)</u> | <u>-</u> |
| Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư | | <u>(682.387)</u> | <u>(80.902)</u> |

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tiếp theo)

cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008

| | Thuyết minh | Năm 2008 triệu đồng | Năm 2007 triệu đồng |
|---|-------------|-------------------------|-------------------------|
| LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH | | | |
| Tăng vốn cổ phần | 20.1 | 1.578.431 | 1.262.739 |
| Chi mua cổ phiếu quỹ | 20.1 | (24.290) | (115.281) |
| Cổ tức trả cho cổ đông, lợi nhuận đã chia | | <u>(106.113)</u> | <u>(19.488)</u> |
| Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính | | <u>1.448.028</u> | <u>1.127.970</u> |
| Lưu chuyển tiền thuần trong năm | | (112.481) | 2.210.358 |
| Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm | 31 | <u>3.068.338</u> | <u>857.980</u> |
| Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm | 31 | <u>2.955.857</u> | <u>3.068.338</u> |

Người lập

Ông Bùi Quốc Việt
Kế toán Trưởng

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Công Cảnh
Phó Tổng Giám Đốc

Người phê duyệt

Ông Nguyễn Hùng Mạnh
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 26 tháng 3 năm 2009



Mạng lưới hoạt động

AN GIANG

PGD Long Xuyên: 904B Hà Hoàng Hồ, P.Mỹ Xuyên, Tp.Long Xuyên
Tel: 076-2220 500
Fax: 076-3940 445

BẠC LIÊU

CN Bạc Liêu: 160 A QL 1A, Khóm 2, P.7, TX Bạc Liêu
Tel: 0781-3959 500
Fax: 0781-3959 600

BÌNH DƯƠNG

PGD Bến Cát: 400 Khu phố 2, TT.Mỹ Phước, H.Bến Cát
Tel: 0650-3556 208
Fax: 0650-3556 209

CN Bình Dương: 470 khu 1, Đại lộ Bình Dương, TX.Thủ Dầu Một
Tel: 0650-3872 218
Fax: 0650-3872 217

PGD Thuận An: T6/27 Quốc Lộ 13, Ấp Bình Đức, Xã Bình Hoà, H.Thuận An
Tel: 0650-378 2608
Fax: 0650-378 2609

BẮC NINH

PGD Bắc Ninh: Số 10 Nguyễn Đăng Đạo, P.Tiền An, Tp.Bắc Ninh
Tel: 0241-3893 068
Fax: 0241-3893 100

BÌNH PHƯỚC

PGD Đồng Xoài: Đường Hùng Vương, P.Tân Bình, TX.Đồng Xoài
Tel: 0651-3886 188
Fax: 0651-3886 177

BÌNH THUẬN

PGD Phan Thiết: 384 Trần Hưng Đạo, P.Lạc Đạo, Tp.Phan Thiết
Tel: 062-3722 122
Fax: 062-3722 121

CẦN THƠ

PGD An Nghiệp: 152-154 Trần Hưng Đạo, Q. Ninh Kiều
Tel: 0710-3732 177
Fax: 0710-3732 558

CN Cần Thơ: 74 – 76 Hùng Vương, Q. Ninh Kiều
Tel: 0710-3732 555
Fax: 0710-3732 556

PGD Ô Môn:

103 QL 91, Q.Ô Môn
Tel: 0710-3664 790
Fax: 0710-3664 791

ĐÀ NẴNG

CN Đà Nẵng: 179 Nguyễn Chí Thanh, Q.Hải Châu
Tel: 0511-2225 262
Fax: 0511-2225 265

PGD Hùng Vương: 195 Hùng Vương, Q. Hải Châu
Tel: 0511-2225 699
Fax: 0511-2225 696

PGD Trưng Nữ Vương:

391 Trưng Nữ Vương, P.Hòa Thuận, Q.Hải Châu
Tel: 0511-2221 555
Fax: 0511-2221 559

PGD Nguyễn Văn Linh:

174 Nguyễn Văn Linh, Q.Thanh Khê
Tel: 0511-2221 222
Fax: 0511-2221 231

ĐỒNG NAI

PGD Tân Tiến: 312-314 Quốc lộ 1, P.Tân Tiến, Tp.Biên Hòa
Tel: 0612-220 226
Fax: 0612-220 224

ĐỒNG THÁP

PGD Cao Lãnh: 42 Độc Bình Kiều, P.2, Tp.Cao Lãnh
Tel: 067-2220 999
Fax: 067-3875 998

GIA LAI

CN Gia Lai: 162 B2-Hai Bà Trưng, P.Yên Đỗ, TP.Pleiku
Tel: 059-372 3222
Fax: 059-372 3226

HÀ NỘI

PGD Đội Cấn: 279A Đội Cấn, Ba Đình
Tel: 04-37226 580
Fax: 04-37226 579

PGD Đình Tiên Hoàng:

69 Đình Tiên Hoàng, Q.Hoàn Kiếm
Tel: 04-39262 865/67
Fax: 04-39262 870

CN Hà Nội:

101 Láng Hạ, Q.Đống Đa
Tel: 04-35622 828
Fax: 04-35624 655

PGD Lê Trọng Tấn:

30 Lê Trọng Tấn, Q.Thanh Xuân
Tel: 04-35665 406
Fax: 04-35665 405

PGD Lò Đúc: 126 Lò Đúc, P.Đông Mác, Q.Hai Bà Trưng
Tel: 04-39727 327/29/36
Fax: 04-39727 328

PGD Nguyễn Văn Cừ:

453 Nguyễn Văn Cừ, Q.Long Biên
Tel: 04-38736 040
Fax: 04-38736 042

PGD Quán Thánh:

188 Quán Thánh, Q.Ba Đình
Tel: 04-37152 406
Fax: 04-37152 413

PGD Phố Huế:

48 - 50 Phố Huế, Q.Hoàn Kiếm
Tel: 04-39447 150
Fax: 04-39447 152

PGD Tôn Đức Thắng:

141 Tôn Đức Thắng, Q.Đống Đa
Tel: 04-35132 190
Fax: 04-35132 218

PGD Trần Đăng Ninh:

109 Trần Đăng Ninh, Q.Cầu Giấy
Tel: 04-37930 436
Fax: 04-37930 457

PGD Trần Khát Chân:

288 Trần Khát Chân, Q.Hai Bà Trưng
Tel: 04-39724 814
Fax: 04-39724 815

PGD Hà Đông:

1 Trần Phú, TP.Hà Đông
Tel: 04-33545 757
Fax: 04. 33545 017

KHÁNH HÒA

CN Khánh Hòa: 22 Thái Nguyên, P.Phương Sài, TP.Nha Trang
Tel: 058-356 3560
Fax: 058 - 356 3561

HÙNG YÊN

PGD Mỹ Hào:

12 Phố Nối, TT.Bần Yên Nhân, H.Mỹ Hào
Tel: 0321-3742 004
Fax: 0321-3742 005

KIÊN GIANG

PGD Rạch Giá: 54-55 Lạc Hồng, P.Vĩnh Lạc, Tp.Rạch Giá
Tel: 077- 3942 828
Fax: 077-3942 827

LONG AN

PGD Long An:

123-125-127 Hùng Vương, P.2, TX.Tân An
Tel: 072-3524 334
Fax: 072- 3524 335

QUẢNG NAM

PGD Tam Kỳ:

12 Phan Châu Trinh, Tp.Tam Kỳ
Tel: 0510-2220 666
Fax: 0510-2220 669

QUẢNG NINH

CN Quảng Ninh: 2 Phố Kim Hoàn, Bạch Đằng, TP.Hạ Long
Tel: 033-355 6931
Fax: 033-355 6930

SON LA

CN Sơn La: 234 Chu Văn Thịnh, Tổ 11, P.Chiềng Lè, TP.Sơn La
Tel: 022-3752 926
Fax: 022-3752 932

TÂY NINH

PGD Tây Ninh: A3–A4 Trung tâm thương mại, Đại lộ 30 tháng 4, TX.Tây Ninh
Tel: 066-3818 699
Fax: 066-3818 698

THÁI NGUYÊN

PGD Thái Nguyên: 140 Hoàng Văn Thụ, P.Hoàng Văn Thụ, Tp.Thái Nguyên
Tel: 0280-3656 655
Fax: 0280-3656 590

THỪA THIÊN HUỆ

PGD Huế: 100 Nguyễn Huệ, Tp.Huế
Tel: 054-220 999
Fax: 054-220 996

TP. HỒ CHÍ MINH

HỘI SỞ - SỞ GIAO DỊCH: 78-80 Cách Mạng Tháng 8, P.6, Q.3
Tel: 08-39300 797
Fax: 08-39300 798
Call Center: 08-38365365/1900571581
Email: info@abbank.vn
Website: www.abbank.vn

PGD Bình Chánh:

A13/46 Quốc lộ 1A, Xã Bình Chánh, H.Bình Chánh
Tel: 08-37608 159
Fax: 08-37608 160

PGD Phó Cơ Điều:

1147-1149-1151 Đường 3/2, P.6, Q.11
Tel: 08-39561 158
Fax: 08-39561 159

PGD Bình Tân: 472 Kinh Dương Vương, Q.Bình Tân
Tel: 08-37522 052
Fax: 08-38750 385

PGD Cộng Hòa:

102 Cộng Hoà, P.4, Q.Tân Bình
Tel: 08-38117 853
Fax: 08-38117 853

PGD Dân Chủ:

115 Dân Chủ, P.Bình Thợ, Q.Thủ Đức
Tel: 08-37225 412
Fax: 08-37225 417

PGD ĐaKao:

47 Điện Biên Phủ, Q.1
Tel: 08-39100 780
Fax: 08-39100 786

PGD Hậu Giang:

243 Hậu Giang, P.5, Q.6
Tel: 08-39603 141
Fax: 08-39603 184

PGD Huỳnh Văn Bánh:

224B Huỳnh Văn Bánh, P.11, Q.Phú Nhuận
Tel: 08-39973 273
Fax: 08-38452 831

PGD Khánh Hội:

386-388 Hoàng Diệu, Q.4
Tel: 08.39430 530
Fax: 08-39430 530

PGD Kỳ Hòa:

65-65A Đường 3/2, P.11, Q.10
Tel: 08-39292 747
Fax: 08-39292 748

PGD Lạc Long Quân:

349A Lạc Long Quân, P.5, Q.11
Tel: 08-39750 515
Fax: 08-39750 514

PGD Lê Quang Định:

428 Lê Quang Định, P.11, Q. Bình Thạnh
Tel: 08-35158 575
Fax: 08-35158 570

PGD Lê Văn Sĩ: 78 Lê Văn Sỹ, P.11, Q.Phú Nhuận
Tel: 08-38445 175
Fax: 08-38445 175

PGD Lê Văn Việt:

221 Lê Văn Việt, P. Hiệp Phú, Q.9
Tel: 08-37360 630
Fax: 08-37360 629

PGD Minh Khai:

126 Nguyễn Thị Minh Khai, P.6, Q.3
Tel: 08.39330 320
Fax: 08-39330 322

PGD Nguyễn Cư Trinh:

118 Nguyễn Cư Trinh, P.Nguyễn Cư Trinh, Q.1
Tel: 08-38389 707
Fax: 08-38389 701

PGD Nguyễn Thị Định:

554 Nguyễn Thị Định, P.Thạnh Mỹ Lợi, Q.2
Tel: 08-37423 589
Fax: 08-37423 591

PGD Nguyễn Tri Phương:

136H Nguyễn Tri Phương, P.9, Q.5
Tel: 08-38300 540
Fax: 08-38300 541

PGD Phan Đăng Lưu:

168A Phan Đăng Lưu, P.3, Q.Phú Nhuận
Tel: 08-39956 390
Fax: 08-39956 381

PGD Phú Mỹ Hưng:

1441 Mỹ Toàn 2, Nguyễn Văn Linh, P.Tân Phong, Q.7
Tel: 08-54121 944
Fax: 08-54121 947

PGD Quang Trung:

A3-1C Quang Trung, P.3, Q.Gò Vấp
Tel: 08-39897 241
Fax: 08-39897 242

PGD Tân Phú: 22 Trương Vĩnh Ký, P.Tân Thành, Q.Tân Phú
Tel: 08-38123 400
Fax: 08-38123 404

PGD Trần Hưng Đạo:

855 Trần Hưng Đạo, P.1, Q.5
Tel: 08-39240 500
Fax: 08-39240 503

PGD Trường Chinh:

22/15 Trường Chinh, P.Tân Thới Nhất, Q.12
Tel: 08-62560 550
Fax: 08-62560 551

TIỀN GIANG

PGD Mỹ Tho: 28/2 Hùng Vương Nổi dài, Xã Đạo Thạnh, TP.Mỹ Tho
Tel: 073-3976 300
Fax: 073-3976 301

VĨNH LONG

PGD Vĩnh Long: 26 Hoàng Thái Hữu, P.1, TX.Vĩnh Long
Tel: 070-3836 735
Fax: 070-2836 736

VĨNH PHÚC

PGD Phúc Yên: 231 Đường Hùng Vương, TX.Phúc Yên
Tel: 0211-3511 858
Fax: 0211-3511 855

VŨNG TÀU

PGD Bà Rịa: 27 Nguyễn Tất Thành, P.Phước Trung, TX.Bà Rịa
Tel: 064-3717 601
Fax: 064-3717 600

PGD Vũng Tàu:

8 Hoàng Diệu, Tp.Vũng Tàu
Tel: 064-3511 597
Fax: 064-3511 596

CN Vũng Tàu:

14 Nguyễn Thái Học, Phường 7, TP.Vũng Tàu
Tel: 064-3512 480
Fax: 064-3512 481



