

TECHCOMBANK 

NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM

70 – 72 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04. 39446368

Fax: 04. 39446362

www.techcombank.com.vn

Sẵn sàng bứt phá
BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2009

TECHCOMBANK 
NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM



SẴN SÀNG BỨT PHÁ

Năm 2009, Techcombank sẵn sàng bứt phá để hiện thực hóa mục tiêu trở thành Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong việc tái cơ cấu tổ chức, cải tiến sản phẩm, nâng cấp công nghệ, phát triển năng lực, hướng đến các tiêu chuẩn quốc tế trong mọi hoạt động nhằm đem đến sự hài lòng cho khách hàng.

MỤC LỤC

NỀN TẢNG		TIỀM LỰC		CHỦ ĐỘNG CHUYỂN ĐỔI		BÁO CÁO TÀI CHÍNH		MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG	
									
Tầm nhìn / Sứ mệnh	08	Dịch vụ Ngân hàng		Tái cơ cấu tổ chức -		Báo cáo tài chính riêng	50	Mạng lưới hoạt động	
5 giá trị cốt lõi	09	Tài chính cá nhân	20	chuyển đổi chiến lược và		Báo cáo tài chính		của Techcombank	80
Hội đồng Quản trị	10	Dịch vụ Ngân hàng		văn hóa doanh nghiệp	46	hợp nhất	69	Giải thưởng & thành tựu	92
Ban Kiểm soát	12	Doanh nghiệp	26						
Ủy ban Nhân sự & Lương thưởng	13	Nguồn vốn và Thị trường tài chính	32						
Ủy ban Kiểm toán & Rủi ro	14	Quản trị Nguồn nhân lực	34						
Ban Điều hành	16	Công nghệ thông tin	38						
Sơ đồ tổ chức	18	Thương hiệu	40						



“Chương trình chuyển đổi toàn diện được thực hiện trong năm 2009 – 2010, sẽ nhắm đến mục tiêu đưa Techcombank trở thành “Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam” vào năm 2014.”

Trước tiên, tôi xin được thay mặt Hội đồng Quản trị Techcombank gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới các quý vị cổ đông, quý vị khách hàng và đối tác của Techcombank đã luôn quan tâm, ủng hộ để Techcombank có được một năm 2009 với nhiều thành công trong hoạt động kinh doanh và phát triển tổ chức.

Trong năm 2009, khi mà nền kinh tế Việt Nam nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng gặp phải những khó khăn to lớn dưới tác động nặng nề của sự suy giảm kinh tế toàn cầu, Techcombank cũng đã thực sự phải đương đầu với những thử thách khó lường. Mặc dù vậy, nhờ có sự chỉ đạo sát sao và có hiệu quả của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và những nỗ lực rất đáng khen ngợi của tập thể cán bộ nhân viên ngân hàng, Techcombank đã vững vàng vượt qua thách thức và hoàn thành rất tốt các mục tiêu về tăng trưởng và chất lượng tài sản cũng như lợi nhuận. Tuy nhiên, thành công lớn nhất của Techcombank trong năm 2009 chính là việc ngân hàng đã nhìn ra được và quyết định nắm bắt cơ hội để chuyển mình, vươn lên một tầm cao mới.

Bên cạnh đối tác ngân hàng chiến lược mới nâng tỷ lệ sở hữu trong Techcombank lên 20% là HSBC, trong năm 2009, Techcombank đã quyết định kết hợp tiếp theo với một đối tác quan trọng khác là McKinsey, một công ty

tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới. Cùng với đối tác tư vấn chiến lược này, Techcombank đã xây dựng một chiến lược phát triển kinh doanh 5 năm mới (giai đoạn 2009 – 2014) và bắt đầu thực hiện một chương trình chuyển đổi toàn diện cho phép ngân hàng không chỉ đối phó được với những thách thức mà còn phát huy được những ưu thế vốn có, tận dụng thành công những cơ hội lớn mạnh mà môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi đang đặt ra cho hệ thống ngân hàng Việt Nam. Thông qua việc thực hiện chương trình chuyển đổi này, Techcombank đã có những điều chỉnh quan trọng về trọng tâm chiến lược phát triển kinh doanh, cấu trúc tổ chức bộ máy, hệ thống nền tảng chính sách, quy trình, hạ tầng công nghệ và giá trị, văn hóa doanh nghiệp và nhân viên.

Cho đến trước năm 2009, Techcombank đã rất thành công khi xuất sắc hoàn thành sớm kế hoạch 5 năm với những thành tích vượt trội, đưa Techcombank trở thành một trong những ngân hàng cổ phần hàng đầu của Việt Nam về quy mô và lợi nhuận. Chiến lược phát triển kinh doanh 5 năm mới và khởi đầu bằng Chương trình chuyển đổi toàn diện được thực hiện trong năm 2009 – 2010, sẽ nhắm đến mục tiêu đưa Techcombank trở thành “Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam” vào năm 2014.

Để hướng tới mục tiêu đầy tham vọng này, Techcombank đặt ra cho mình 3 sứ mệnh:

- ▶ **Trở thành đối tác tài chính được lựa chọn và đáng tin cậy nhất của khách hàng** nhờ khả năng cung cấp đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng và dựa trên cơ sở luôn coi khách hàng làm trọng tâm.
- ▶ **Tạo dựng cho cán bộ nhân viên một môi trường làm việc tốt nhất** với nhiều cơ hội để phát triển năng lực, đóng góp giá trị và tạo dựng sự nghiệp thành đạt.
- ▶ **Mang lại cho cổ đông những lợi ích hấp dẫn, lâu dài** thông qua việc triển khai một chiến lược phát triển kinh doanh nhanh mạnh, song song với việc áp dụng các thông lệ quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro chặt chẽ theo tiêu chuẩn quốc tế.

Techcombank hoàn toàn hiểu được rằng, để có thể hoàn thành mục tiêu “Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam” sau 5 năm và thực hiện thắng lợi 3 sứ mệnh nêu trên, Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên của ngân hàng sẽ phải có những cam kết mạnh mẽ, cố gắng vượt bậc và những bước đi đúng đắn trong việc thực hiện Chương trình chuyển đổi 2009 – 2010

cũng như Chiến lược phát triển kinh doanh đến năm 2014. Trong nỗ lực này, chúng tôi rất mong sẽ vẫn nhận được sự ủng hộ, hợp tác quý báu và thường xuyên của quý vị cổ đông, quý vị khách hàng và đối tác. Chúng tôi tin tưởng và cam kết rằng những nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên và ủng hộ của quý vị cổ đông, khách hàng, đối tác sẽ được đền đáp xứng đáng bằng những giá trị mà Techcombank đã xác định thành sứ mệnh phải hoàn thành.

Thay mặt Hội đồng Quản trị Techcombank, tôi xin chúc các quý vị cổ đông, quý vị khách hàng và đối tác năm 2010 gặp nhiều may mắn, công việc kinh doanh thịnh vượng và sức khỏe dồi dào.

HỒ HÙNG ANH
Chủ tịch Hội đồng Quản trị



“Chúng tôi gọi năm 2009 là năm “Sẵn sàng bứt phá” với những thành tựu đáng được ghi nhận và nhiều kế hoạch mới được triển khai nhằm vượt qua những thành công đã đạt được.”

SẴN SÀNG BỨT PHÁ

Kính thưa Quý khách hàng, Đối tác và Quý vị cổ đông!

Năm 2009 tiếp tục là một năm nhiều biến động đối với nền kinh tế nói chung và lĩnh vực tài chính, ngân hàng nói riêng trên thế giới, trong khu vực cũng như ở trong nước. Trong bối cảnh môi trường kinh doanh không thuận lợi đó, dưới sự chỉ đạo sát sao cùng với chiến lược linh hoạt của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên, Techcombank đã đạt được những bước phát triển mạnh mẽ và ổn định. Trong chiến lược phát triển dài hạn của Techcombank giai đoạn 2009 - 2014, chúng tôi gọi năm 2009 là năm “Sẵn sàng bứt phá” với nhiều kế hoạch mới được triển khai để hướng tới những thành tựu to lớn hơn.

Đại hội đồng cổ đông năm 2008 đã thông qua bản kế hoạch tổng tài sản là 82.078 tỷ đồng và tổng lợi nhuận là 1.640 tỷ đồng vào năm 2009. Với kỳ vọng cao hơn, trong quý III/2009, Hội đồng Quản trị được sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông đã đưa ra bản kế hoạch mới với tổng tài sản tăng lên 90.199 tỷ đồng và lợi nhuận là 2.200 tỷ đồng. Và chúng tôi đã căn bản hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kinh doanh nhiều tham vọng đó. Năm 2009, tổng tài sản toàn hệ thống đạt 92.582 tỷ đồng, tăng 57% so với năm 2008. Lợi nhuận trước thuế của toàn hệ thống là 2.253 tỷ đồng, trong đó của ngân hàng mẹ là 2.146 tỷ đồng, đạt 139% so với năm 2008. Trong năm qua, Techcombank đã 2 lần tăng vốn điều lệ, hiện nay vốn điều lệ của Ngân hàng là 5.400 tỷ đồng.

Trong năm 2009, các chỉ số hoạt động của Techcombank đều ở mức an toàn cho phép. Tổng nguồn vốn huy động của toàn hệ thống đạt 72.693 tỷ đồng, tăng 50% so với năm 2008. Trong đó phần lớn là huy động dân cư với gần 43.000 tỷ đồng, chiếm gần 60% tổng huy động. Dư nợ tín dụng năm 2009 tăng 61% so với năm 2008, trong khi đó nợ 3 - 5 là 2,49%, giảm 0,04% so với tỷ lệ nợ 3 - 5 của năm

2008. Tỷ lệ an toàn vốn đến thời điểm cuối năm 2009 là 9,6%, đảm bảo an toàn trong hoạt động của Ngân hàng. Số lượng khách hàng bán lẻ tăng thêm 50% với hơn 1 triệu khách hàng, số lượng khách hàng doanh nghiệp tăng 63% so với cuối năm 2008.

Trong suốt quá trình phát triển của Ngân hàng, Ban lãnh đạo Techcombank luôn xác định hai yếu tố nền tảng là công nghệ và con người. Chúng tôi cho rằng, những thành công của năm 2009 cũng được hội tụ từ các yếu tố cơ bản sau:

➤ Thứ nhất, **công nghệ là nền tảng trong mọi hoạt động của Ngân hàng**. Trong năm 2009, nhiều sản phẩm - dịch vụ mới giàu chất công nghệ được ra mắt, khẳng định thể mạnh của Techcombank trong việc ứng dụng công nghệ, đáp ứng nhu cầu của thị trường và được khách hàng đón nhận. Đặc biệt, sản phẩm Tiết kiệm Online dù mới đi vào hoạt động từ tháng 9/2009 nhưng chỉ sau 3 tháng hoạt động đã đạt số dư 93 tỷ đồng với 2.000 khách hàng. Trong năm 2009, Khối dịch vụ khách hàng doanh nghiệp của Techcombank đã xây dựng nhiều chương trình Tài trợ nhà phân phối, tạo lập quan hệ đối tác với nhiều doanh nghiệp lớn cũng như mở rộng thêm đối tượng khách hàng là các nhà phân phối của những đối tác này. Nhiều dự án kết nối công nghệ thông tin với các đối tác như HSBC, Bank Net, Vietnam Airline, Bảo Việt Nhân Thọ... đã được triển khai thành công.

➤ Thứ hai, **con người là nền tảng của mọi thành tựu**. Năm 2009, trong thời điểm các ngân hàng nước ngoài phải cắt giảm nhân lực để bảo toàn bộ máy và cắt giảm lương của nhân viên do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính, Techcombank đã thực hiện một bước ngoặt lớn trong chính sách nhân sự và tiền lương, đó là đánh giá lại các vị trí chủ chốt và tiến hành điều chỉnh lương

cho cán bộ nhân viên bắt đầu từ tháng 6/2009 theo một cơ cấu lương mới mang tính cạnh tranh cao trên thị trường lao động. Nhiều nhân sự cao cấp là các chuyên gia nước ngoài, quản lý cao cấp từ các tổ chức tài chính quốc tế đã được thu hút, đem lại một “luồng gió mới” cho đội ngũ lãnh đạo của Techcombank. Một cơ cấu điều hành mới và đội ngũ cán bộ nhân viên với trình độ học vấn, chuyên môn cao cùng với chính sách đãi ngộ mang tính cạnh tranh chính là yếu tố quan trọng đóng góp vào những thành công của Techcombank năm vừa qua.

➤ Thứ ba, **công tác kiểm soát rủi ro đạt được nhiều bước tiến mới**. Techcombank đã tiến hành hoàn thiện cơ cấu tổ chức, những nhóm rủi ro chính của Ngân hàng như rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường đã được quản lý tập trung. Trong năm, Techcombank đã thành lập mới Bộ phận giám sát tín dụng, Phòng thẩm định để tăng cường khả năng quản lý chất lượng nợ, kiện toàn hoạt động quản lý rủi ro đối với các nhóm khách hàng chính: khách hàng doanh nghiệp, cá nhân và định chế tài chính.

➤ Thứ tư, **mạng lưới hoạt động không ngừng được mở rộng, đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của số lượng khách hàng không ngừng tăng lên**. Năm 2009, Techcombank đã khai trương hoạt động 9 chi nhánh, 19 phòng giao dịch và 2 quỹ tiết kiệm, nâng tổng số lượng chi nhánh và phòng giao dịch lên 188 điểm trải rộng trên cả nước.

Không thỏa mãn với những thành công đã đạt được, Techcombank vẫn đang nỗ lực để trở nên chuyên nghiệp hơn nữa, bằng cách áp dụng những tập quán tốt nhất của quốc tế nhằm hiện thực hóa khát vọng, đồng thời để duy trì bền vững thành công của Techcombank trong những năm tiếp theo. Cùng với việc phát triển kinh doanh, năm 2009 Techcombank đã đạt được những bước tiến lớn trong việc củng cố hệ thống quản lý, tiến hành tái cấu trúc tổ chức hoạt động, xây dựng và hoàn thiện mô hình các khối kinh doanh và hỗ trợ chuyên nghiệp theo hướng hiện đại, linh hoạt.

Từ quý III/2009, Techcombank đã bắt đầu khởi động một dự án chiến lược trên toàn ngân hàng với sự tư vấn của Công ty tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới - McKinsey. Một chiến lược dài hạn trong thời gian 5 năm từ năm 2009 - 2014 đã được xây dựng. Theo đó, năm 2010 là một giai đoạn rất quan trọng trong chiến lược dài hạn này, là năm chuẩn bị sẵn sàng để bứt phá với những chỉ tiêu tài chính ấn tượng phải được hoàn thành như: tổng tài sản đạt 144.382 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 3.467 tỷ đồng, giảm tỷ lệ nợ 3-5 xuống còn 1,98% trong tổng dư nợ, phần đầu tỷ lệ ROA, ROE tiếp tục nằm trong nhóm dẫn đầu trong các ngân hàng thương mại cổ phần, các chỉ số về nguồn

vốn huy động, tổng dư nợ và tăng trưởng chi nhánh, phòng giao dịch... luôn giữ ở mức cao.

Để đạt được mục tiêu tài chính cụ thể và tiếp tục tăng trưởng dài hạn, bền vững, năm 2010 Techcombank đẩy mạnh củng cố và đầu tư vào các hoạt động phi tài chính bao gồm:

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện nền tảng công nghệ, mô hình kinh doanh, quy trình quy chế, hệ thống thông tin quản trị phù hợp với tình hình thị trường và cơ cấu tổ chức mới.
- Thu hút, khuyến khích và phát triển mạnh mẽ lực lượng nhân sự, hướng tới xây dựng Techcombank trở thành môi trường làm việc hấp dẫn nhất Việt Nam.
- Tiếp tục cải thiện chất lượng dịch vụ và hướng đến các chuẩn mực quốc tế nhằm khai thác hiệu quả các phân khúc thị trường mà Techcombank tập trung.
- Nâng cao hơn nữa việc đảm bảo an toàn hoạt động thông qua hệ thống quản trị rủi ro và kiểm soát chặt chẽ.
- Tiếp tục phát triển văn hóa doanh nghiệp phù hợp, nhằm hỗ trợ, thúc đẩy các hoạt động của Ngân hàng một cách bền vững.

Nhiệm vụ năm 2010 là rất nặng nề, nhiều khó khăn, thách thức đang ở phía trước. Nhưng với thể và lực tạo dựng được, cùng sự chỉ đạo đúng đắn của Hội đồng Quản trị, sự nỗ lực của toàn Ngân hàng và sự ủng hộ thiết thực của các cổ đông, khách hàng và đối tác, chúng tôi tin tưởng các kế hoạch đề ra sẽ được hoàn thành xuất sắc, tiến tới mục tiêu đưa Techcombank trở thành **“Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam”** vào năm 2014.

Và trong quá trình chinh phục các mục tiêu mới, chúng tôi chân thành cảm ơn Quý vị khách hàng, Quý vị cổ đông và đối tác đã đồng hành và góp sức cùng Techcombank trong những thành công của ngày hôm qua và hy vọng rằng Quý vị sẽ tiếp tục sát cánh cùng chúng tôi trong những chặng đường trước mắt.

Trân trọng cảm ơn!

NGUYỄN ĐỨC VINH

Tổng Giám đốc



Với chiến lược đúng đắn, Techcombank không những thực hiện được các mục tiêu kinh doanh trong 16 năm qua mà còn tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững và mang lại lợi ích cho khách hàng, cổ đông, nhân viên cũng như đóng góp cho cộng đồng và xã hội.

◀ **NỀN TẢNG**





Tâm nhìn

Trở thành Ngân hàng tốt nhất và doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam.

Sứ mệnh

- Trở thành đối tác tài chính được lựa chọn và đáng tin cậy nhất của khách hàng nhờ khả năng cung cấp đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ tài chính đa dạng và dựa trên cơ sở luôn coi khách hàng làm trọng tâm.
- Tạo dựng cho cán bộ nhân viên một môi trường làm việc tốt nhất với nhiều cơ hội để phát triển năng lực, đóng góp giá trị và tạo dựng sự nghiệp thành đạt.
- Mang lại cho cổ đông những lợi ích hấp dẫn, lâu dài thông qua việc triển khai một chiến lược phát triển kinh doanh nhanh mạnh, song song với việc áp dụng các thông lệ quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro chặt chẽ theo tiêu chuẩn quốc tế.

1

KHÁCH HÀNG LÀ TRÊN HẾT

Khách hàng là trên hết nhấn mạnh rằng chúng ta trân trọng từng khách hàng và luôn nỗ lực mang đến những sản phẩm, dịch vụ đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

2

LIÊN TỤC CẢI TIẾN

Liên tục cải tiến có nghĩa là chúng ta đã tốt nhưng luôn có thể tốt hơn, vì vậy chúng ta sẽ không ngừng học hỏi và cải thiện.

3

TINH THẦN PHỐI HỢP

Tinh thần phối hợp có nghĩa là chúng ta tin tưởng vào đồng nghiệp của mình và hợp tác để cùng mang lại điều tốt nhất cho ngân hàng.

4

PHÁT TRIỂN NHÂN LỰC

Phát triển nhân lực có nghĩa là chúng ta tạo điều kiện cán bộ nhân viên có thể phát huy tối đa năng lực của mỗi cá nhân và khen thưởng xứng đáng cho những người đạt thành tích.

5

CAM KẾT HÀNH ĐỘNG

Cam kết hành động có nghĩa là chúng ta luôn đảm bảo rằng công việc đã được cam kết sẽ phải được hoàn thành.



CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (*)

1. Ông Hồ Hùng Anh Chủ tịch

Ông Hồ Hùng Anh sinh ngày 08/6/1970

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư điện tử tại Liên Bang Nga

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Nga, Tiếng Anh

Ông Hồ Hùng Anh có nhiều năm kinh nghiệm quản trị tại Techcombank, cụ thể:

- Từ năm 2004 - 2005 : Thành viên HĐQT Techcombank
- Từ năm 2005 - 8/2006 : Phó Chủ tịch HĐQT Techcombank
- Từ tháng 9/2006 - 4/2008 : Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT Techcombank
- Từ tháng 5/2008 đến nay : Chủ tịch HĐQT Techcombank.

2. Ông Nguyễn Đăng Quang Phó Chủ tịch thứ nhất

Ông Nguyễn Đăng Quang sinh ngày 23/8/1963

Trình độ chuyên môn : Tiến sỹ Kỹ thuật và trình độ sau Đại học về Quản trị tài chính tại Liên Bang Nga

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Nga, Tiếng Anh

Ông Nguyễn Đăng Quang có nhiều năm kinh nghiệm quản trị tại Techcombank, cụ thể:

- Từ năm 1995 - 1998 : Phó Tổng Giám đốc Techcombank
- Từ năm 1999 - 2002 : Phó Chủ tịch HĐQT Techcombank
- Từ năm 2006 - 4/2008 : Cố vấn Chủ tịch HĐQT Techcombank
- Từ tháng 5/2008 đến nay : Phó Chủ tịch thứ nhất HĐQT Techcombank.

3. Ông Nguyễn Thiều Quang Phó Chủ tịch

Ông Nguyễn Thiều Quang sinh ngày 28/8/1959

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư xây dựng công trình ngầm tại Liên Xô

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Nga

Ông Nguyễn Thiều Quang có nhiều năm kinh nghiệm quản trị tại Techcombank, cụ thể:

- Từ năm 1999 - 2003 : Thành viên HĐQT Techcombank
- Từ năm 2003 - 8/2006 : Phó Chủ tịch HĐQT Techcombank
- Từ tháng 9/2006 - 4/2008 : Chủ tịch HĐQT Techcombank
- Từ tháng 5/2008 đến nay : Phó Chủ tịch HĐQT Techcombank.

4. Ông Nguyễn Cảnh Sơn Phó Chủ tịch

Ông Nguyễn Cảnh Sơn sinh ngày 10/4/1967

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư xây dựng tại Liên Bang Nga

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Nga

Ông Nguyễn Cảnh Sơn là Thành viên HĐQT Techcombank từ tháng 5/2008 - 3/2009. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Phó Chủ tịch HĐQT Techcombank.

5. Ông Sumit Dutta Thành viên

Ông Sumit Dutta sinh ngày 07/8/1966

Quốc tịch : Ấn Độ

Trình độ chuyên môn : Cử nhân, Cử nhân Quản trị kinh doanh (Học viện Quản trị kinh doanh - Đại học Jadavpur - Ấn Độ)

Ngôn ngữ : Tiếng Bengali, Tiếng Anh

Ông Sumit Dutta có nhiều năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tại HSBC, hiện đang giữ chức vụ Giám đốc Khối dịch vụ ngân hàng tài chính cá nhân tại Techcombank. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Thành viên HĐQT Techcombank.

6. Ông Trần Thanh Hiền Thành viên

Ông Trần Thanh Hiền sinh ngày 09/4/1963

Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Anh

Ông Trần Thanh Hiền có nhiều năm kinh nghiệm trong công tác quản lý tài chính tại Tổng Công ty Hàng không Việt Nam. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Thành viên HĐQT Techcombank.

7. Ông Madhur Maini Thành viên

Ông Madhur Maini sinh ngày 06/8/1973

Quốc tịch : Ấn Độ

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính và Cử nhân Khoa học ứng dụng chương trình Quản lý và công nghệ của Đại học bang Pennsylvania tại Mỹ

Ngôn ngữ : Tiếng Anh

Ông Madhur Maini có nhiều năm kinh nghiệm quản lý, điều hành hoạt động tại các tập đoàn tài chính lớn của Mỹ tại khu vực Đông Nam Á... Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Thành viên HĐQT Techcombank.

8. Ông Stephen Colin Moss Thành viên

Ông Stephen Colin Moss sinh ngày 16/2/1967

Quốc tịch : Anh

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế và Kế toán của Đại học Kent

Ngôn ngữ : Tiếng Anh, tiếng Pháp

Ông Stephen Colin Moss có nhiều năm kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực tài chính kế toán, hiện đang giữ chức vụ Giám đốc Chiến lược và Phát triển - Khu vực Châu Á - Thái Bình Dương của Tập đoàn tài chính HSBC. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Thành viên HĐQT Techcombank.

9. Ông Nguyễn Đức Vinh Thành viên

Ông Nguyễn Đức Vinh sinh ngày 16/9/1958

Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Pháp và Mỹ

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Anh, Tiếng Pháp

Ông Nguyễn Đức Vinh có 10 năm thâm niên kinh nghiệm làm Tổng Giám đốc Techcombank. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Techcombank.

(*) Cập nhật tới tháng 5/2010



CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG BAN KIỂM SOÁT (*)

1. Bà Nguyễn Thu Hiền Trưởng Ban Kiểm soát

Bà Nguyễn Thu Hiền sinh ngày 20/10/1965

Trình độ chuyên môn : Cử nhân chuyên ngành tài chính
tín dụng tại Liên Xô

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Nga, Tiếng Anh

Bà Nguyễn Thu Hiền có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động kiểm
soát tại Techcombank, cụ thể:

- Từ 1/1999 – 2/2003 : Thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách
Techcombank
- Từ 2005 – 8/2006 : Thành viên Ban Kiểm soát Techcombank
- Từ 8/2006 – 3/2009 : Trưởng Ban Kiểm soát Techcombank
- Từ 4/2009 – 4/2010 : Thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách
Techcombank
- Từ 4/2010 đến nay : Trưởng Ban Kiểm soát Techcombank,
làm việc theo chế độ chuyên trách.

2. Bà Vũ Thị Dung Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Vũ Thị Dung sinh ngày 15/02/1975

Trình độ chuyên môn : Đại học Tài chính kế toán
Kiểm toán viên

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Anh

Bà Vũ Thị Dung có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tài
chính, kế toán. Từ tháng 4/2009 đến nay, bà là Thành viên Ban Kiểm
soát Techcombank.

3. Ông Nguyễn Quỳnh Lâm Thành viên Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Quỳnh Lâm sinh ngày 30/12/1965

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư kinh tế mở

Ông Nguyễn Quỳnh Lâm là Thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách
Techcombank từ 5/2008 - 3/2009. Từ tháng 4/2009 đến nay, ông là
Thành viên Ban Kiểm soát Techcombank.

4. Bà Bùi Thị Hồng Mai Thành viên Ban Kiểm soát

Bà Bùi Thị Hồng Mai sinh ngày 04/12/1972

Trình độ chuyên môn : Đại học Tài chính kế toán

Trình độ ngoại ngữ : Tiếng Anh

Bà Bùi Thị Hồng Mai có nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh
vực tài chính, kế toán. Từ tháng 4/2010 đến nay, bà là Thành viên
chuyên trách Ban Kiểm soát Techcombank.

(*) Cập nhật tới tháng 5/2010

CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG ỦY BAN NHÂN SỰ & LƯƠNG THƯỜNG

1. Ông Hồ Hùng Anh ** Chủ tịch

2. Ông Nguyễn Đăng Quang ** Thành viên

3. Ông Nguyễn Thiệu Quang ** Thành viên

4. Ông Sumit Dutta ** Thành viên

5. Ông Nguyễn Đức Vinh ** Thành viên

6. Ông Nguyễn Văn Thọ *** Thành viên

** Xem thông tin tại phần trình bày về HĐQT

*** Xem thông tin tại phần trình bày về Ban Điều hành



CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG ỦY BAN KIỂM TOÁN & RỦI RO

1. Ông Hồ Hùng Anh *
Chủ tịch

2. Bà Nguyễn Thị Thiên Hương
Thành viên thường trực

Tốt nghiệp cử nhân khoa học, cử nhân kinh tế, Thạc sỹ Quản trị kinh doanh MBA và có nhiều năm kinh nghiệm làm việc tại Techcombank với các chức vụ như: Phụ trách phòng dự án và đầu tư chứng khoán; Trưởng phòng tín dụng Hội sở; Phó Tổng giám đốc Techcombank. Từ tháng 7/2009 đến nay, bà là Thành viên thường trực Ủy ban Kiểm toán và Rủi ro (ARCO).

3. Ông Nguyễn Đăng Quang *
Thành viên

4. Ông Nguyễn Thiệu Quang *
Thành viên

5. Ông Hoàng Văn Đạo
Thành viên

Tốt nghiệp Tiến sỹ Khoa học kỹ thuật và đã có nhiều năm tham gia quản trị điều hành tại Techcombank với các chức vụ như: Phó Tổng giám đốc, Thành viên Hội đồng quản trị. Từ tháng 7/2008 đến nay, ông là thành viên Ủy ban Kiểm toán và Rủi ro (ARCO).

6. Ông Sumit Dutta *
Thành viên

7. Ông Nguyễn Đức Vinh *
Thành viên

* Xem thông tin tại phần trình bày về HĐQT



CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG BAN ĐIỀU HÀNH (*)

1. Ông Nguyễn Đức Vinh Tổng Giám đốc

Tốt nghiệp Cao học Quản trị kinh doanh tại Pháp, Hoa Kỳ và bằng Thạc sĩ tại Đại học Quản trị kinh doanh HEC, Pháp. Ông là Thành viên Hội đồng Quản trị bắt đầu từ tháng 4 năm 2009 và đã có 10 năm kinh nghiệm trên cương vị Tổng Giám đốc Techcombank

2. Ông Phạm Quang Thắng Giám đốc Khối DVKH Doanh nghiệp vừa & nhỏ

Tốt nghiệp Thạc sĩ tại Trường Đại học công nghệ Swinburne. Ông từng giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm quản lý nguồn vốn và giao dịch, Phó Tổng Giám đốc Techcombank và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp vừa và nhỏ từ tháng 12 năm 2009

3. Ông Gary Bryan Henry Matthews Giám đốc Khối Vận hành

Ông có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc ở các vị trí chủ chốt tại các ngân hàng nước ngoài như DSB Bank tại Singapore, Citibank tại Zurich - Thụy Sĩ, Singapore và Luân Đôn – Anh quốc. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Vận hành từ tháng 11 năm 2009

4. Ông Jonathan Hugh Kennedi Crichton Giám đốc Khối Quản trị rủi ro

Ông có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và từng đảm nhiệm vị trí quan trọng tại HSBC. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Tín dụng và Quản trị rủi ro từ tháng 11 năm 2009

5. Ông Đỗ Tuấn Anh Giám đốc Khối Chiến lược & Phát triển ngân hàng

Tốt nghiệp Thạc sĩ tại Đại học tổng hợp quản lý Singapore. Ông từng giữ chức vụ Trưởng phòng Thanh tra ngân hàng, Ngân hàng nhà nước, Trưởng ban kiểm soát Techcombank và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Chiến lược và Phát triển ngân hàng từ tháng 4 năm 2010

6. Bà Đặng Tuyết Dung Giám đốc Khối DVNH & tài chính cá nhân

Tốt nghiệp Đại học Kinh tế quốc dân và từng giữ chức vụ Giám đốc phát triển quản lý luồng tiền và thanh toán quốc tế tại Citibank. Bà được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Ngân hàng tài chính cá nhân từ tháng 2 năm 2010

7. Bà Bạch Thủy Hà Giám đốc Khối Ngân hàng giao dịch

Tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Đại học Công nghệ Sydney và Thạc sĩ Xã hội học tại Đại học Lueven, Bỉ. Bà từng giữ chức vụ Trưởng đại diện Văn phòng Hà Nội, Ngân hàng Deutsche AG và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Ngân hàng giao dịch từ tháng 11 năm 2009

8. Ông Aryo Bimo Notowidigdo Giám đốc Khối Nguồn vốn & Thị trường tài chính

Tốt nghiệp Đại học Quốc gia Indonesia khoa Kinh tế và từng tham dự nhiều khóa đào tạo của Citigroup, Bloomberg và APBI. Ông có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Nguồn vốn và Thị trường tài chính từ tháng 6 năm 2009

9. Ông Nguyễn Công Thành Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp lớn

Tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh. Ông từng giữ nhiều chức vụ chủ chốt tại ABN, AMRO Bank tại Việt Nam và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp lớn từ tháng 4 năm 2010

10. Ông Nguyễn Cảnh Vinh Giám đốc Kinh doanh Vùng 1

Tốt nghiệp Thạc sĩ Đại học Latrobe và từng giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Hội sở Techcombank. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Kinh doanh Vùng 1 từ tháng 11 năm 2009

11. Ông Lê Xuân Vũ Giám đốc Kinh doanh Vùng 2

Tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Đại học Northcentral, Hoa Kỳ. Ông từng giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Công nghệ Techcombank, Phó Tổng Giám đốc Techcombank và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Kinh doanh Vùng 2 từ tháng 11 năm 2009

12. Ông Anthony Guerrier Giám đốc Khối Tài chính & Kế hoạch

Tốt nghiệp Thạc sĩ về Tài chính và Kế toán tại DESCF và từng giữ chức vụ quản lý nhiều năm tại Ngân hàng HSBC, Pháp. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Tài chính và Kế hoạch từ tháng 11 năm 2009

13. Bà Đỗ Diễm Hồng Giám đốc Khối Khách hàng Định chế tài chính

Tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trung tâm Pháp Việt đào tạo về quản lý (CFVG). Bà từng giữ chức vụ Giám đốc tài trợ thương mại xuất nhập khẩu Ngân hàng JPMorgan, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối tín dụng và Quản trị rủi ro tín dụng và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối khách hàng định chế tài chính từ tháng 4 năm 2010

14. Ông Phùng Quang Hừng Giám đốc Khối Ứng dụng & PTSPDV Công nghệ NH

Tốt nghiệp tại Đại học Công nghệ Washington State, Hoa Kỳ. Ông từng giữ chức vụ Giám đốc Kinh doanh Ngân hàng National Australia và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Công nghệ từ tháng 1 năm 2010

15. Ông Nguyễn Thành Long Giám đốc Khối Pháp chế & Kiểm soát

Tốt nghiệp Thạc sĩ Đại học Luật Hà Nội. Ông từng giữ chức vụ Phó vụ trưởng Vụ Pháp chế Ngân hàng Nhà nước và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Pháp chế và Kiểm soát tuân thủ từ tháng 11 năm 2009

16. Ông Nguyễn Văn Thọ Giám đốc Khối Quản trị nguồn nhân lực

Tốt nghiệp Đại học Hungary và từng giữ chức vụ Giám đốc Nhân sự tại IBM và Citibank Việt Nam trong nhiều năm. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Quản trị nguồn nhân lực từ tháng 6 năm 2009

17. Bà Tô Thùy Trang Giám đốc Khối Marketing

Tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh và giữ chức vụ Giám đốc ngành hàng khu vực Asean, Kao Consumer Product Đông Nam Á. Bà được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Khối Marketing từ tháng 11 năm 2009

18. Ông Khúc Văn Họa Giám đốc Kinh doanh Vùng 3

Tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trung tâm Pháp Việt đào tạo về quản lý (CFVG) và từng giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm quản trị rủi ro tín dụng SME. Ông được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Kinh doanh Vùng 3 từ tháng 5 năm 2010

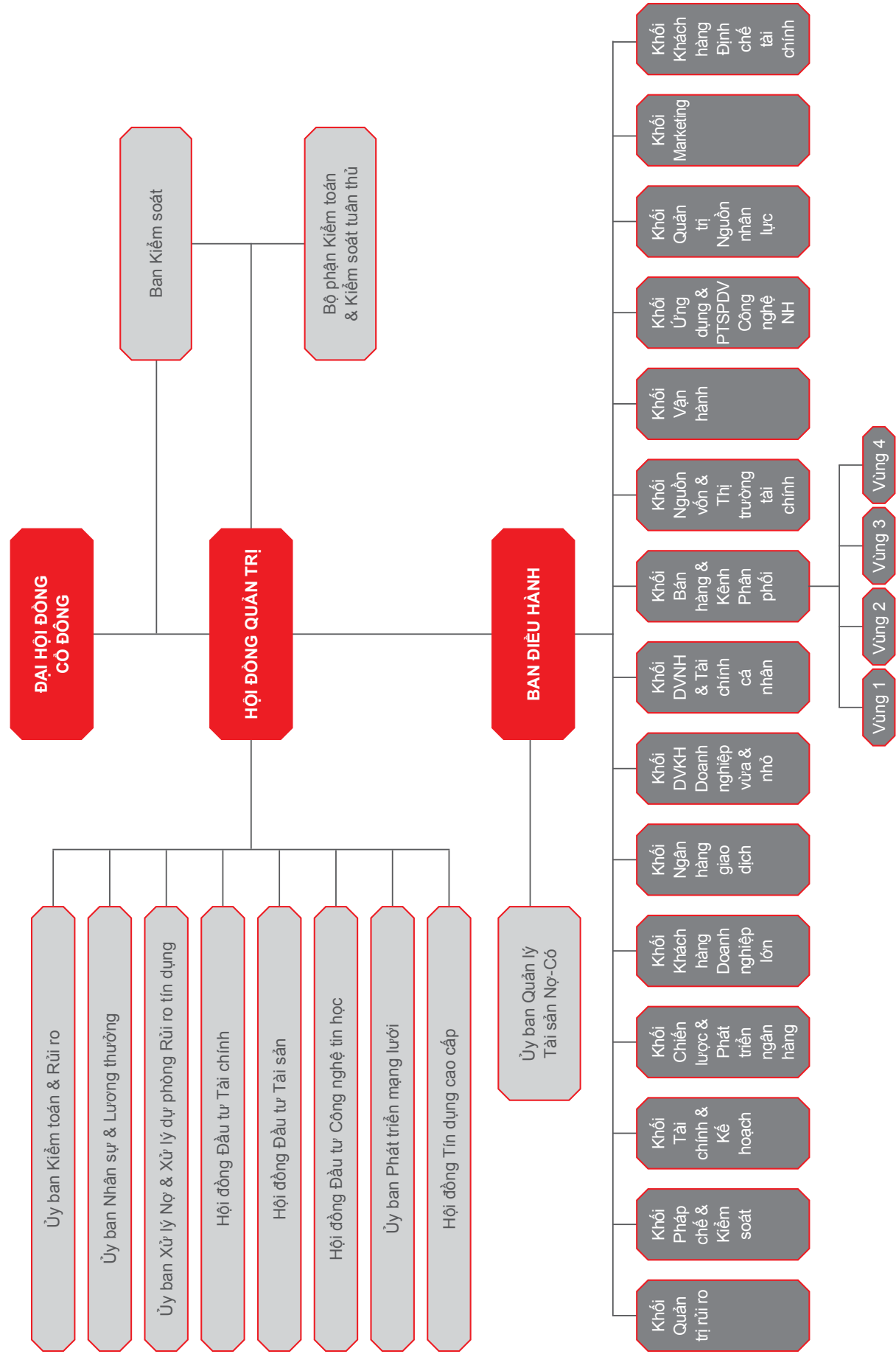
19. Ông Nguyễn Hoài Nam Giám đốc Kinh doanh Vùng 4

Tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Hoa Kỳ. Ông từng giữ chức vụ Phó Giám đốc Khối dịch vụ Khách hàng doanh nghiệp Techcombank và được bổ nhiệm vào chức vụ Giám đốc Kinh doanh Vùng 4 từ tháng 1 năm 2010

(*) Cập nhật tới tháng 5/2010

CƠ CẤU QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG - SƠ ĐỒ TỔ CHỨC

Cập nhật đến tháng 5/2010



Techcombank tăng tốc thúc đẩy sự phát triển của Ngân hàng thông qua việc đa dạng hóa các sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ và cải tiến công nghệ nhằm khai thác tối ưu tiềm lực với nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

TIỀM LỰC

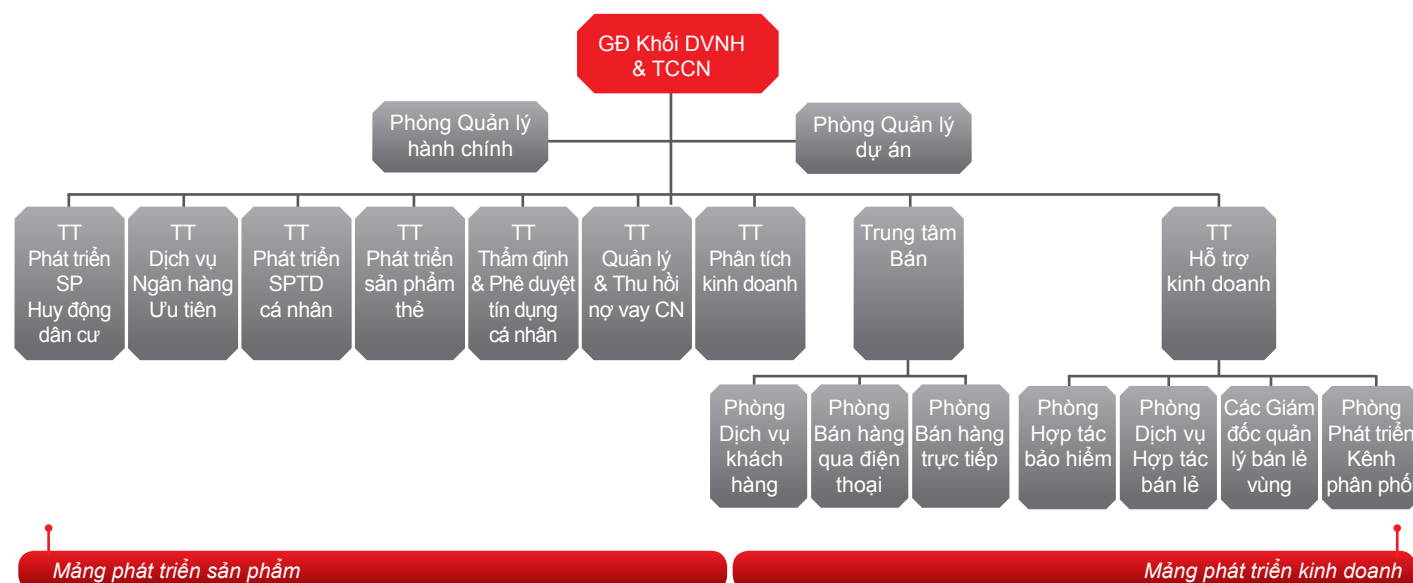
DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

Hướng tới mục tiêu trở thành nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng bán lẻ số 1 tại Việt Nam, trong năm 2009, Techcombank đã tiến hành hoàn thiện và khai triển rõ nét mô hình tổ chức, mô hình kinh doanh hướng tới việc nâng cao chất lượng hoạt động một cách toàn diện và đảm bảo việc thực thi chính sách kinh doanh đồng bộ trên toàn hệ thống. Bên cạnh việc hoàn thiện cơ cấu tổ chức, các đơn vị thuộc Khối Dịch vụ ngân hàng và Tài chính cá nhân đã không ngừng nghiên cứu, tìm hiểu thị hiếu của khách hàng để có thể thiết kế và phát triển các gói sản phẩm, dịch vụ ngân hàng chuyên biệt, đa dạng, tiện lợi; giản lược các quy trình sản phẩm và quy trình tín dụng, rút ngắn thời gian và phát triển các kênh tiếp cận dễ dàng, nhằm gia tăng chất lượng dịch vụ, đáp ứng tốt nhất nhu cầu tài chính của khách hàng cá nhân.

CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA KHỐI DVNH & TCCN

Trong năm 2009, Khối Dịch vụ ngân hàng và Tài chính cá nhân đã triển khai hoàn chỉnh cơ cấu tổ chức với sự hình thành chuyên biệt và rõ nét về chức năng, nhiệm vụ và việc giao các chỉ tiêu KPIs cụ thể, rõ ràng và minh bạch đối với từng đơn vị, trung tâm, nhằm nắm bắt các cơ hội kinh doanh và phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Cơ cấu tổ chức Khối Dịch vụ ngân hàng và Tài chính cá nhân tập trung vào hai mảng: Mảng phát triển sản phẩm chịu trách nhiệm về chiến lược, chính sách, quản lý phát triển sản phẩm và phân tích kinh doanh; Mảng phát triển kinh doanh chịu trách nhiệm trong việc thi hành các chính sách và chiến lược thông qua kênh bán hàng và dịch vụ, phát triển liên kết hợp tác kinh doanh với các đối tác.



máy ATM, Techcombank còn là đơn vị tiên phong trong việc hợp tác kết nối với các liên minh thẻ khác. Khách hàng của Techcombank là những người đầu tiên được hưởng lợi ích giao dịch trên hệ thống ATM rộng nhất toàn quốc, không chỉ trên các máy ATM của Techcombank và HSBC, hệ thống Smartlink và Banknetvn (2 hệ thống thẻ lớn nhất Việt Nam), mà còn trên các máy ATM của hệ thống VNBC. Bên cạnh các kênh tín dụng truyền thống, Techcombank luôn là ngân hàng đi đầu trong việc đầu tư công nghệ và kỹ thuật để phát triển mạng lưới phân phối qua các kênh hiện đại như Internet banking, Mobile banking, 24/7 Call center...

Không ngừng cải tiến và phát triển các gói sản phẩm, dịch vụ ngân hàng chuyên biệt, đa dạng, tiện lợi nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng

Tập trung khai thác phân khúc thị trường khách hàng có mức thu nhập trên trung bình và cao, Techcombank luôn không ngừng nghiên cứu và tìm hiểu nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, từ đó phát triển những sản phẩm phù hợp và nâng cao chất lượng dịch vụ.

THÀNH QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

Thấu hiểu khách hàng, với phương châm "Khách hàng là trên hết", định hướng phát triển của Techcombank luôn hướng tới sự phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường, tập trung đáp ứng một cách tốt nhất những nhu cầu về dịch vụ cũng như sự mong đợi của khách hàng. Năm 2009, Techcombank đã tập trung nguồn lực tạo thế mạnh cạnh tranh cho dịch vụ Ngân hàng và Tài chính cá nhân của Ngân hàng dựa trên các yếu tố thiết yếu, mang tính quyết định cho việc lựa chọn dịch vụ của khách hàng. Đó là:

Phát triển mạng lưới nhằm tạo sự thuận tiện tối đa cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ của Techcombank

Đến cuối năm 2009, Techcombank đã có gần 200 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc, tăng 11,2% so với năm 2008. Đội ngũ cán bộ nhân viên tư vấn dịch vụ ngày càng lớn mạnh, được đào tạo chuyên nghiệp và thái độ phục vụ tận tâm, nhiệt tình. Đối với hệ thống dịch vụ thẻ, không chỉ dừng ở việc liên tục đầu tư thêm



Tiết kiệm Online

Song song với việc xây dựng những sản phẩm tiết kiệm đa dạng, đảm bảo sự an toàn, hiệu quả và linh hoạt cho khách hàng, Techcombank đã tiên phong trong việc nghiên cứu, phát triển và đưa ra sản phẩm tiết kiệm “Online” với nhiều tính năng vượt trội, giải quyết được vấn đề thời gian, không gian và lợi ích cho mọi khách hàng có nhu cầu gửi tiền và luôn đảm bảo tính bảo mật và an toàn thông qua dịch vụ F@st i-Bank, do sử dụng chế độ chứng thực đa cấp tối ưu của RSA.



Với khẩu hiệu “*Như ngân hàng luôn bên bạn*”, Tài khoản Năng động là gói sản phẩm thanh toán lần đầu tiên có mặt ở Việt Nam

Tài khoản Năng động

Techcombank đã tích hợp đầy đủ các dịch vụ tiện ích và công nghệ hiện đại để cho ra đời sản phẩm Siêu tài khoản (sau đổi thành Tài khoản Năng động). Với khẩu hiệu “*Như ngân hàng luôn bên bạn*”, Tài khoản Năng động là gói sản phẩm thanh toán lần đầu tiên có mặt ở Việt Nam, được thiết kế để tạo sự thuận tiện tối đa cho khách hàng khi chỉ cần đăng ký một lần là có đầy đủ các tiện ích thanh toán như thẻ ATM, Internet banking, Mobile banking, từ đó khách hàng có thể thực hiện các dịch vụ ngân hàng tại bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu.

Sản phẩm trả lương - gói dịch vụ ngân hàng hiện đại

Bên cạnh sản phẩm trả lương truyền thống, Techcombank là một trong những đơn vị đầu tiên cung cấp một tiện ích mới từ các dịch vụ ngân hàng hiện đại cho các công ty, tổ chức, đó là sản phẩm trả lương E-Payroll, cho phép doanh nghiệp chi trả lương hoàn toàn trực tuyến. Có thể nói, trong thời đại công nghệ hiện nay, E-Payroll là giải pháp tối ưu giúp doanh nghiệp tiết kiệm tối đa thời gian và chi phí cho hoạt động trả lương cũng như các giao dịch tài khoản khác.

Dịch vụ Ngân hàng Ưu tiên chuyên biệt

Dịch vụ Ngân hàng Ưu tiên - Techcombank Priority là dịch vụ tài chính ngân hàng được thiết kế riêng dành cho phân khúc khách hàng cao cấp, đem đến cho khách hàng những trải nghiệm hoàn toàn khác biệt về một dịch vụ tài chính thuận lợi, hiệu quả và xứng tầm, thông qua việc xây dựng một đội ngũ chuyên viên khách hàng cao cấp (RMs) có trình độ, chuyên nghiệp và tận tâm với khách hàng, khu vực giao dịch Priority được thiết kế hiện đại, sang trọng, giúp khách hàng giao dịch nhanh chóng, thuận tiện trong một không gian riêng biệt. Ngoài ra, Techcombank Priority không ngừng xây dựng các sản phẩm dịch vụ chuyên biệt với nhiều chính sách ưu đãi, đáp ứng nhu cầu của nhóm khách hàng cao cấp. Bên cạnh những dịch vụ tài chính hoàn hảo, giá trị gia tăng đến từ Techcombank Priority còn là sự chăm sóc khách hàng xứng tầm thông qua các hoạt động văn hóa đẳng cấp, chương trình chăm sóc khách hàng như: Hòa nhạc Đặng Thái Sơn, Dạ tiệc Techcombank Priority; các chương trình sự kiện liên kết với đối tác - Mercedes VIP Night Party...

Các sản phẩm tín dụng

Luôn được cải tiến và thiết kế phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, thúc đẩy cho vay tiêu dùng với các sản phẩm chủ lực là Cho vay mua nhà và Cho vay mua ô tô. Điển hình là dịch vụ cho vay mua nhà, ô tô, các thiết bị gia đình mang tên “*Gia đình trẻ*” với thời hạn lên tới 15 năm dành cho các cặp vợ chồng trẻ có độ tuổi từ 25 - 40 được thị trường đánh giá cao. Các sản phẩm vay khác cũng có sự phát triển khá tốt, với dư nợ tăng ổn định, như cho vay thấu chi, cho vay cầm cố chứng từ có giá, cho vay kinh doanh vàng...



Đặc biệt, trong năm 2009, nhận thấy nhu cầu cấp thiết của khách hàng cá nhân, giới chức văn phòng hoặc các chủ doanh nghiệp về một dịch vụ tiết kiệm tiện ích đơn giản không ảnh hưởng nhiều đến công việc cũng như quỹ thời gian ít ỏi của họ, Techcombank đã tiên phong trong việc nghiên cứu, phát triển và đưa ra sản phẩm tiết kiệm “Online” với nhiều tính năng vượt trội.

Các sản phẩm thẻ

Ngày càng được hoàn thiện về quy trình, tính năng cũng như mạng lưới thanh toán và liên kết hợp tác để tạo ra thẻ mạnh, và khẳng định thương hiệu thẻ Techcombank trên thị trường. Hiện nay, Techcombank đang cung cấp đa dạng các sản phẩm thẻ với nhiều tiện ích 3 trong 1. Với thẻ F@stAccess, ngoài chức năng thanh toán truyền thống, khách hàng còn có thể gửi tiết kiệm cùng với sản phẩm hỗ trợ F@stSaving (cho phép khách hàng chuyển các khoản tiền nhàn rỗi sang tài khoản tiết kiệm, và ngược lại. Đặc biệt, khách hàng dễ dàng theo các hoạt động giao dịch tài khoản, tài khoản thanh toán và thẻ F@stAccess mọi lúc, mọi nơi qua dịch vụ ngân hàng tại nhà Techcombank Homebanking (với bốn phương thức truy cập khác nhau: qua trang chủ Techcombank, qua e-mail, điện thoại di động hay điện thoại cố định).

Thẻ Techcombank Visa Credit hoạt động theo nguyên lý “*chi tiêu trước, trả tiền sau*”, trong đó hạn mức chi tiêu tối đa của khách hàng đối với thẻ thường là 70 triệu đồng, đối với thẻ vàng lên đến 150 triệu đồng. Sử dụng thẻ này, khách hàng được trả chậm một thời hạn ưu đãi tối đa đến 45 ngày.

Xúc tiến đầu tư thương hiệu, xây dựng hình ảnh “ngân hàng có uy tín, độ tin cậy cao” và liên tục mang đến cho khách hàng các chương trình khuyến mại hấp dẫn

Bên cạnh việc xây dựng thương hiệu Ngân hàng “Techcombank” uy tín, tin cậy và năng động, hoạt động

quảng bá hình ảnh các dịch vụ ngân hàng và tài chính cá nhân cũng được thực hiện thông qua các chương trình marketing đa dạng, sáng tạo và hiệu quả (các chương trình quảng cáo truyền thông, quan hệ công chúng, quảng cáo online, tương tác online...). Các chương trình khuyến mại hấp dẫn nhằm mang lại những giá trị gia tăng cho khách hàng liên tục được triển khai và nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của khách hàng như các chương trình khuyến mại cho sản phẩm tiết kiệm **Mùa hè yêu thương; Gắn kết tình thân, Tri ân khách hàng; Niềm vui chia sẻ, Tặng thẻ mua hàng; Triệu phú đầu Xuân, Canh Dân may mắn...** Các chương trình cho sản phẩm thẻ **“Tiện lợi dễ dàng, ngập tràn ưu đãi”; “Hội viên càng đông, điểm thưởng càng lớn”; “Tận hưởng mùa hè tuyệt vời với thẻ Vietnam Airlines Techcombank Visa”; “Quẹt thẻ lấy may - bay ngay Hàn Quốc”...** Các chương trình cho sản phẩm tín dụng mua nhà, mua ô tô **“Không chỉ mơ ước - Hãy tận hưởng”...**

Những thành tựu kinh doanh đã đạt được trong năm 2009 là sự thành công về định hướng đúng đắn của Khối Dịch vụ ngân hàng và Tài chính cá nhân

Trong năm 2009, nền kinh tế thế giới tiếp tục phải gánh chịu những hệ lụy từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế từ năm 2008. Ở Việt Nam, bên cạnh những vấn đề nội tại, nền kinh tế cũng chịu những tác động xấu từ diễn biến này, làm cho kinh tế tăng trưởng ở mức thấp, dù vẫn khá cao so với đa số các nước trên thế giới, xuất khẩu gặp khó khăn, hoạt động sản xuất -

kinh doanh và tiêu dùng trong nước bị thu hẹp đáng kể. Trên thị trường cho vay, doanh nghiệp và người dân e dè tiếp cận vốn đầu tư sản xuất - kinh doanh và tiêu dùng cá nhân, thị trường bất động sản đóng băng vào những tháng đầu năm, sốt ảo vào những tháng giữa năm, thị trường chứng khoán bất ổn, các gói kích cầu kinh tế của Chính phủ giảm dần vào những tháng cuối năm... Trong bối cảnh đó, thành công của Khối Dịch vụ ngân hàng và Tài chính cá nhân thực sự là một điểm sáng trong hoạt động của Techcombank. Với sự nỗ lực của các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống, tính đến thời điểm 31/12/2009, tổng dư nợ bán lẻ của Techcombank đạt 10.471 tỷ đồng, hoàn thành 101% chỉ tiêu được Đại hội đồng cổ đông Techcombank đề ra cho năm 2009.

Số dư huy động dân cư đạt trên 43.000 tỷ đồng, tăng 46,87% so với năm 2008, chiếm 67,44% tổng vốn huy động của Techcombank. Trong đó, 85,47% tổng tiền gửi dân cư là tiền gửi có kỳ hạn.

Tính đến thời điểm 31/12/2009, tổng số thẻ đã được phát hành trên toàn hệ thống Techcombank là hơn 930.000 thẻ lũy kế, trong đó có khoảng 762.000 thẻ ghi nợ nội địa và khoảng 169.000 thẻ ghi nợ và tín dụng quốc tế (Visa Card). Số thẻ phát hành mới trong năm 2009 đạt gần 330.000 thẻ, tăng trưởng 55% so với năm 2008. Số lượng giao dịch bằng thẻ trên POS trong năm tăng cao với 365 tỷ đồng, tăng 34% so với năm 2008. Trong năm 2009, cũng có khoảng 400 đơn vị chấp nhận thẻ mới được Techcombank ký hợp đồng.

Dịch vụ Khách hàng Ưu tiên đã đạt được những kết quả đáng kể: số lượng khách hàng Priority năm 2009 tăng 68% so với năm 2008. Số dư tiền gửi Priority năm 2009 tăng 73% so với năm 2008, đóng góp một phần đáng kể trong kết quả huy động chung của dịch vụ bán lẻ: Số lượng khách hàng ưu tiên năm 2009 chiếm 8% tổng khách hàng gửi tiết kiệm cá nhân trong năm, số dư khách hàng Priority chiếm 45,2% toàn bộ số dư tiền gửi tiết kiệm cá nhân năm 2009.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NĂM 2010

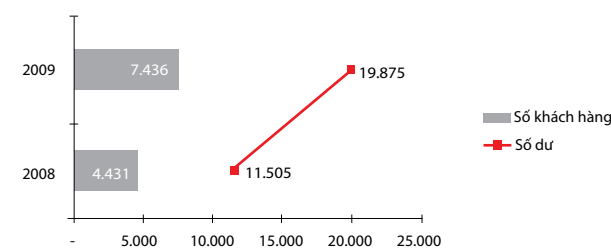
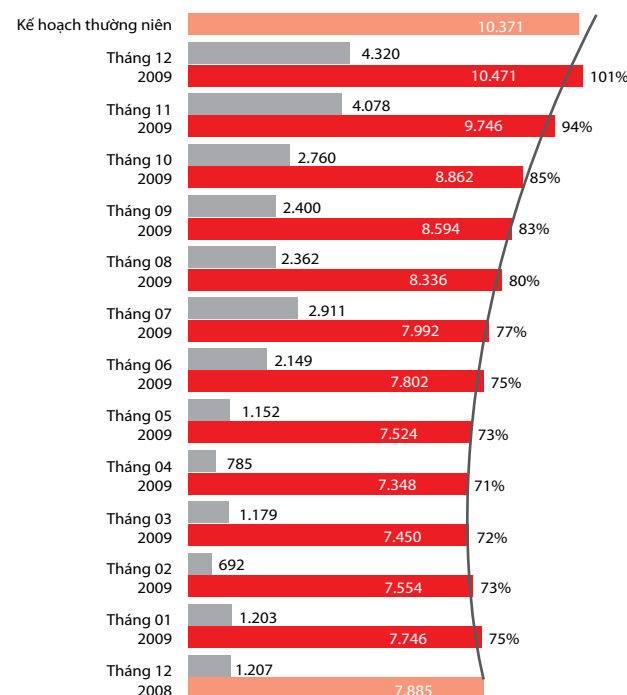
Định hướng chiến lược phát triển năm 2010 của Dịch vụ Ngân hàng tài chính và bán lẻ là tiếp tục tạo dựng vị thế cạnh tranh của Techcombank dựa trên 3 yếu tố: phát triển mạng lưới, cải tiến và phát triển các gói sản phẩm, tiếp tục xây dựng hình ảnh ngân hàng uy tín - tin cậy, cũng như triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại; đặc biệt tập trung vào các thị trường trọng điểm và các phân khúc trọng yếu (thị trường miền Nam, phân khúc khách hàng có thu nhập cao...), tiến tới đưa Techcombank trở thành ngân hàng bán lẻ được lựa chọn đầu tiên của phân khúc khách hàng đô thị.

Gói giải pháp cụ thể:

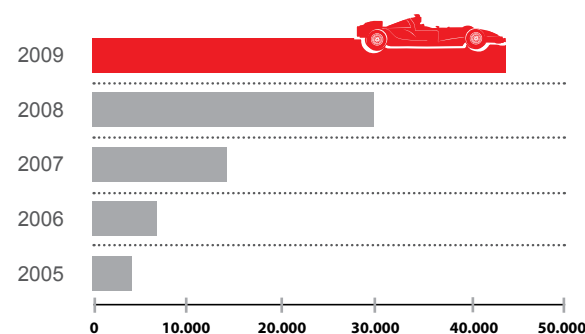
- Cơ cấu tổ chức thay đổi, tách bạch chức năng thiết kế chương trình, sản phẩm và kinh doanh...

- Tăng cường hợp tác liên kết để tạo tính đa dạng, linh hoạt của sản phẩm và mang đến chính sách ưu đãi cho các khách hàng của Techcombank khi giao dịch tại các đơn vị liên kết; chú trọng các sản phẩm tạo giá trị gia tăng cao (cho khách hàng) như sản phẩm, dịch vụ dành cho Khách hàng ưu tiên, Internet banking, thẻ, các sản phẩm kết hợp dịch vụ tài chính và bảo hiểm như "Tiết kiệm giáo dục", "Tiết kiệm bảo gia", "An gia phát lộc"... nhằm đón đầu sự bùng nổ về mức tăng trưởng cao trong thu nhập và các nhu cầu về sản phẩm/dịch vụ ngân hàng tiên tiến cho tầng lớp cư dân trung lưu thành thị...
- Tiếp tục cải tiến các quy trình, tạo tính linh hoạt, nhanh gọn cho sản phẩm..., nhằm không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ để mang lại sự hài lòng tối đa cho khách hàng.

Tổng dư nợ / giải ngân 12 tháng năm 2009 (tỷ đồng)



Tổng huy động (tỷ đồng)



DỊCH VỤ NGÂN HÀNG DOANH NGHIỆP

GIỚI THIỆU CHUNG

Ngân hàng hàng đầu cung cấp các dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp chuyên nghiệp và đa dạng

Mảng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp luôn là thế mạnh của Techcombank, là thị trường truyền thống của Ngân hàng trong nhiều năm qua. Năm 2009 cũng là năm đánh dấu những thành tựu đáng ghi nhớ của mảng kinh doanh ngân hàng doanh nghiệp, cũng như chứng kiến sự thay đổi sâu sắc với mong muốn vươn tới những thành công lớn hơn, phục vụ khách hàng doanh nghiệp chuyên nghiệp hơn theo tiêu chuẩn quốc tế.

Techcombank luôn xác định các doanh nghiệp vừa và nhỏ là khách hàng chủ yếu của Ngân hàng; các khách hàng doanh nghiệp lớn là những thách thức cần chinh phục và là đầu mối để chứng minh năng lực cũng như uy tín của Ngân hàng trên thị trường. Chính vì thế, với sự tư vấn của các công ty tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới, Techcombank đã xác định lại phân nhóm khách hàng, dựa trên tiêu chí về doanh thu và vốn chủ sở hữu, thành 4 nhóm khách hàng: Doanh nghiệp lớn (Corporate), Doanh nghiệp vừa (MME), Doanh nghiệp nhỏ (SME) và Doanh nghiệp siêu nhỏ (MSME).

Đối với mỗi phân khúc, Techcombank tiếp tục nghiên cứu thị trường để xác định các chiến lược bán hàng và chính sách định giá riêng biệt. Đối với phân khúc MSME và SME, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng sẽ được chuẩn hóa, quy định rõ các điều kiện áp dụng và chính sách

định giá cao với mức độ chấp nhận rủi ro cao. Với phân khúc MME, các sản phẩm dịch vụ chủ yếu là sản phẩm chuẩn, bên cạnh việc thiết kế một số giải pháp riêng biệt để đáp ứng các nhu cầu dịch vụ tài chính cao hơn của khách hàng. Với phân khúc Corporate, Techcombank sẽ thiết kế các giải pháp cụ thể cho từng khách hàng, trên cơ sở kết hợp các sản phẩm cơ bản về tín dụng, thanh toán, ngoại hối và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cao cấp.

Không những vậy, Techcombank cũng đã chú trọng phát triển mối quan hệ tốt với các hiệp hội, ngành nghề như Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Hiệp hội Sản xuất và kinh doanh điều, cà phê, hồ tiêu, Hiệp hội Thép..., để vừa hợp tác, trao đổi kinh nghiệm kinh doanh, cập nhật các thông tin thị trường phục vụ công tác phát triển kinh doanh và quản trị rủi ro, đồng thời thông qua đó làm cầu nối tiếp cận dễ dàng và nhanh chóng tới các doanh nghiệp, mở rộng thị trường khách hàng.

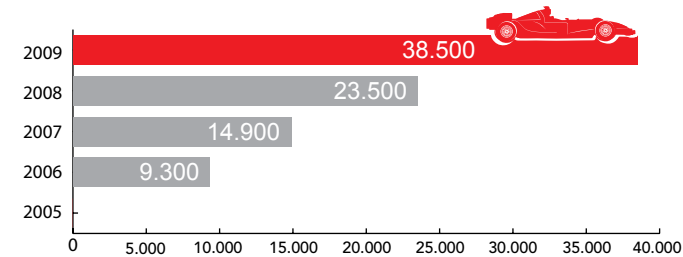
Từ việc nhận định thị trường chính xác và triển khai thực hiện chiến lược kinh doanh bài bản, cùng với nỗ lực thay đổi bản thân, Techcombank đã đạt được những kết quả cao trong năm 2009, được ghi nhận kể cả trong ngành ngân hàng - tài chính cũng như cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.



NGÂN HÀNG HÀNG ĐẦU CUNG CẤP CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG DOANH NGHIỆP CHUYÊN NGHIỆP VÀ ĐA DẠNG

NHỮNG CON SỐ ĐÁNG TỰ HÀO

Quy mô khách hàng



Cùng với sự tăng trưởng về quy mô của Ngân hàng và đội ngũ bán hàng, quy mô khách hàng của Techcombank đã tăng trưởng nhanh chóng qua các năm. Điều này cũng khẳng định những lựa chọn đúng đắn của Techcombank trong việc xác định thị trường mục tiêu và xây dựng đội ngũ bán hàng, cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ ngân hàng đa dạng của các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Đến cuối năm 2009, Techcombank đạt số lượng 38.500 khách hàng mở tài khoản giao dịch, tăng 15.000 tài khoản so với cùng kỳ năm trước và chiếm gần 10% tổng số doanh nghiệp trên toàn lãnh thổ Việt Nam (Nguồn: số liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - VCCI năm 2009 về số lượng doanh nghiệp), trong đó phần lớn là khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu nhỏ theo phân nhóm của Techcombank. Số lượng doanh nghiệp siêu nhỏ là 14.500 khách hàng, chiếm gần 38% khách hàng doanh nghiệp của Techcombank. Doanh nghiệp nhỏ đạt 21.000 khách hàng và doanh nghiệp vừa là 2.700 khách hàng, chiếm 55% và 7% quy mô khách hàng. Điều này chứng tỏ, Techcombank đã và đang thực hiện đúng theo định hướng chiến lược đã lựa chọn, là ngân hàng phục vụ doanh nghiệp vừa và nhỏ hàng đầu Việt Nam.

Để đạt được kết quả đáng tự hào nêu trên, Techcombank đã xây dựng một mô hình kinh doanh về dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp hiện đại, từ xác định thị trường mục tiêu, phát triển đội ngũ bán hàng, xây dựng kịch bản bán hàng chuẩn cũng như tiến hành đào tạo thường xuyên cho các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống. Đồng thời, hệ thống hỗ trợ kinh doanh của Techcombank đã chủ động tìm hiểu, nghiên cứu thị trường tại các địa bàn nhằm cung cấp những chỉ dẫn kinh doanh và danh sách khách hàng cụ thể, tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai hoạt động bán hàng. Kết quả mang lại là số lượng khách hàng mới tăng lên một cách rất nhanh chóng và

tỷ lệ khách hàng có giao dịch thường xuyên đã tăng lên đáng kể so với các năm trước.

Dư nợ cho vay

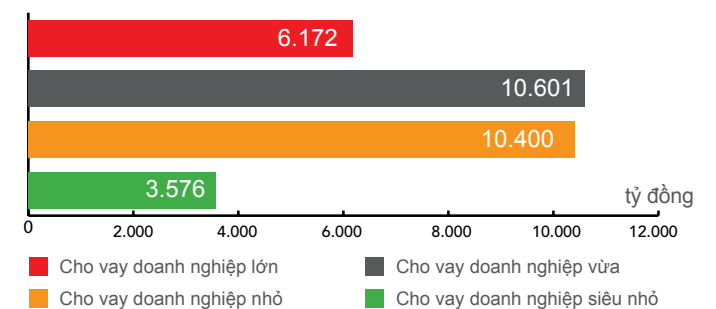
Với chiến lược kinh doanh hướng tới khách hàng, cố gắng tối đa bằng mọi nguồn lực để đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, đồng hành với doanh nghiệp trong mọi hoạt động sản xuất - kinh doanh, Techcombank đã không ngừng cải tiến, nâng cao chất lượng dịch vụ, công tác xử lý hồ sơ, đẩy nhanh tốc độ cho vay, phát hành bảo lãnh... Nhờ đó, năm 2009 đã chứng kiến những bước phát triển đột phá thông qua các con số ấn tượng của mảng tín dụng doanh nghiệp.

Tăng trưởng cho vay doanh nghiệp có những tăng trưởng đáng ghi nhận

Tổng dư nợ của khối khách hàng doanh nghiệp tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt mức 30.750 tỷ đồng, tăng 70% so với con số dư nợ 18.028 tỷ đồng năm 2008. Kết quả là phân khúc khách hàng doanh nghiệp đã đóng góp tới 73% tổng dư nợ toàn hệ thống Techcombank trong năm 2009.

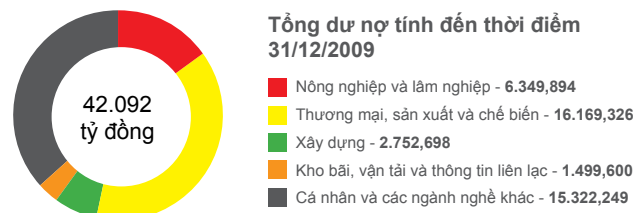
Cơ cấu cho vay theo loại hình doanh nghiệp

Mảng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp tục chứng tỏ là phân khúc mũi nhọn trong hoạt động tín dụng của Techcombank. Cụ thể, cho vay doanh nghiệp cỡ vừa năm 2009 đạt 10.601 tỷ đồng, xấp xỉ con số này là mảng cho vay doanh nghiệp nhỏ với 10.400 tỷ đồng tổng dư nợ. Trong khi đó, với chiến lược hướng tới khách hàng doanh nghiệp lớn để khẳng định uy tín và thương hiệu Techcombank, năm qua cho vay khối khách hàng này đã phát triển mạnh với dư nợ đạt 6.172 tỷ đồng. Cuối cùng là phân khúc khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ với dư nợ 3.576 tỷ đồng.



• Cơ cấu cho vay theo ngành nghề

Với hệ thống chi nhánh, phòng giao dịch trải dài trên khắp các vùng miền cả nước, hoạt động dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp của Techcombank phủ sóng đến hầu hết khắp các ngành sản xuất - kinh doanh trong nền kinh tế. Tổng dư nợ theo nhóm ngành của Ngân hàng tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt 42.092 tỷ đồng. Trong đó, dẫn đầu là ngành thương mại, sản xuất và chế biến với dư nợ đạt 16.169 tỷ đồng.



• Hoạt động phát hành bảo lãnh

Với danh tiếng, thương hiệu và kinh nghiệm tích lũy nhiều năm, Techcombank đang ngày càng trở thành một tổ chức tín dụng uy tín, được nhiều tổ chức trong và ngoài nước công nhận, đó cũng là lý do để hoạt động phát hành bảo lãnh của Techcombank trong năm qua đạt được bước tăng trưởng nhảy vọt. Số dư bảo lãnh tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt mức 6.082 tỷ đồng, tăng hơn 200% so với con số 2.879 tỷ đồng năm 2008.

• Hoạt động phi tín dụng

Song song với việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng, Techcombank cũng rất chú trọng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm có được nguồn thu từ hoạt động phi tín dụng tăng nhanh, ổn định. Lợi nhuận từ hoạt động phi tín dụng ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu và lợi nhuận của Ngân hàng. Trong đó, các công ty thành viên của Techcombank đều vận hành hiệu quả, mang lại nguồn thu khả quan. Cụ thể:

TechcomAMC: Hoạt động quản lý, bảo vệ tài sản đã từng bước được tổ chức theo hướng chuyên nghiệp hóa. Công tác kiểm tra hồ sơ và quản lý tài sản đảm bảo đã được thực hiện rất tốt. Trong năm 2009, Công ty đã mở rộng hoạt động ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam. Tổng lợi nhuận trước thuế của TechcomAMC là 79,6 tỷ đồng.



Công ty Quản lý Quỹ Kỹ thương - TechcomCapital: Chủ yếu thực hiện nghiệp vụ quản lý ủy thác đầu tư cho Techcombank để thực hiện đầu tư trên thị trường tiền tệ, đề xuất các cơ hội đầu tư vào các chứng chỉ vốn trên thị trường niêm yết. Tổng tài sản quản lý đạt 896 tỷ đồng, trong đó nhận ủy thác từ Techcombank và các công ty con là 852 tỷ đồng. TechcomCapital năm qua đạt lợi nhuận 4,3 tỷ đồng.

Công ty Chứng khoán Kỹ thương - TechcomSecurities: Danh mục đầu tư (giá trị: 376 tỷ đồng) bao gồm: cổ phiếu niêm yết, ủy thác đầu tư qua TechcomCapital, ủy thác đầu tư qua Treasury - Techcombank và tiền gửi không kỳ hạn, Repo cổ phiếu Ocean Bank. Lợi nhuận trước thuế của Công ty đạt 25,5 tỷ đồng.

Định hướng hoạt động của các công ty con trong năm 2010

Công ty Quản lý tài sản và khai thác tài sản thu nợ AMC: Đẩy mạnh và nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ nhằm phục vụ Techcombank. Tiếp tục thực hiện các dự án bất động sản đã được phê duyệt chủ trương. Triển khai đầu tư các dự án bất động sản quy mô vừa và nhỏ (trụ sở giao dịch cho Techcombank) theo yêu cầu phát triển mạng lưới của Techcombank.

Công ty Quản lý quỹ TechcomCapital: Tiếp tục đẩy mạnh việc triển khai, tìm kiếm các cơ hội đầu tư bên cạnh khách hàng chính là Techcombank, phần đầu mở rộng đối tượng ủy thác sang các tổ chức, cá nhân khác. Tiếp tục mở rộng tìm kiếm cơ hội đầu tư vào các công ty có tiềm năng phát triển.

Công ty Chứng khoán TechcomSecurities: Hoạt động môi giới, lưu ký phần đầu đạt thị phần 5% vào cuối năm 2010. Trọng tâm xây dựng hoạt động phân tích, nghiên cứu với mục tiêu xây dựng đội ngũ phân tích hàng đầu, có chất lượng cao. Công ty dự kiến tái cơ cấu danh mục đầu tư hiện tại, nghiên cứu và đề xuất đầu tư danh mục cổ phiếu có tiềm năng tăng trưởng tốt, có tính thanh khoản cao nhằm sử dụng nguồn vốn có hiệu quả.

Huy động vốn

Năm 2009 đã ghi nhận thành quả lớn từ công tác huy động nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh. Tổng huy động vốn từ các tổ chức kinh tế trong năm qua có sự tăng trưởng ngoạn mục, tại thời điểm 31/12/2009 đạt 19.544 tỷ đồng so với mức 9.885 tỷ đồng năm 2008 (tăng hơn 97%). Điểm sáng trong công tác huy động vốn cho thấy Techcombank đã tạo lập được uy tín và vị thế đáng tự hào trong cộng đồng khách hàng doanh nghiệp, là địa chỉ tin cậy để các tổ chức kinh tế đặt niềm tin. Qua đó, không chỉ duy trì mà ngày một chuyển nhiều hơn các khoản huy động, doanh thu của mình về với Ngân hàng. Đây cũng một trong các lý do giúp cho Techcombank luôn duy trì được trạng thái thanh khoản tốt, từ đó sẵn sàng đáp ứng các nhu cầu vay vốn của khách hàng, ngay cả trong những thời điểm thị trường có những khó khăn về thanh khoản, khi hầu hết các ngân hàng thương mại (bao gồm cả hệ thống ngân hàng quốc doanh) phải tạm thời ngừng giải ngân vốn cho khách hàng.



Dịch vụ thanh toán ngân hàng

Để cung cấp dịch vụ cho gần 40.000 khách hàng doanh nghiệp, bên cạnh mạng lưới ngày càng mở rộng (gần 200 chi nhánh/phòng giao dịch trên toàn quốc), Techcombank đã cung cấp các dịch vụ thanh toán trong nước đa dạng cho khách hàng. Đặc biệt, dịch vụ ngân hàng Internet đã cung cấp một phương tiện giao dịch hiện đại với độ bảo mật cao, giúp cho Techcombank khẳng định vị thế người đi đầu trong công nghệ dịch vụ ngân hàng.

Với mạng lưới ngân hàng đại lý rộng lớn tại gần 200 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới, hệ thống hạ tầng công nghệ tiên tiến và đội ngũ nhân sự chất lượng, Techcombank tiếp tục khẳng định vị thế là ngân hàng cung cấp dịch vụ thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại hàng đầu của Việt Nam. Doanh số thanh toán quốc tế năm 2009 đạt 3,6 tỷ USD và tăng 24% so với năm 2008.

Chất lượng của dịch vụ thanh toán quốc tế tại Techcombank có uy tín cao, mang lại nhiều tiện ích, thời gian xử lý nhanh, chất lượng dịch vụ hoàn hảo, bởi vậy luôn có được sự tin tưởng và tín nhiệm từ các khách hàng.

Một số giao dịch điển hình

Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới và sản phẩm dịch vụ để phục vụ cộng đồng doanh nghiệp vừa và nhỏ đang lớn mạnh của Việt Nam, Techcombank cũng chú trọng đáp ứng các nhu cầu dịch vụ đa dạng và phức tạp của các tập đoàn kinh tế, tổng công ty nhà nước cũng như các doanh nghiệp tư nhân lớn, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lớn tại Việt Nam. Các khách hàng doanh nghiệp lớn sẽ là những minh chứng quan trọng cho chất lượng dịch vụ và uy tín của Techcombank đối với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam.

Với định hướng kinh doanh trên, Techcombank đã tăng cường phát triển nguồn nhân lực có chất lượng cao, các chuyên gia hàng đầu từ các ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam cũng như trong khu vực. Techcombank đã kiên trì tiếp cận, thiết kế và đáp ứng nhu cầu cho các khách hàng doanh nghiệp lớn tại Việt Nam như Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam, Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tổng công ty Hàng không Việt Nam, Tập đoàn Masan, Công ty Samsung Vina, Công ty Unilever Việt Nam...

Sự thành công bước đầu của Techcombank trong mảng kinh doanh này được thể hiện qua một số hợp đồng lớn như:

- Ngân hàng Techcombank, Ngân hàng HSBC và Credit Suisse đã ký kết hợp đồng hỗ trợ tín dụng với Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) nhằm hỗ trợ tài chính cho Vietnam Airlines mua 6 chiếc máy bay ATR 72-500 từ Nhà sản xuất ATR tại Toulouse, Pháp. Theo hợp đồng hỗ trợ tín dụng trị giá 120 triệu USD này, Techcombank sẽ hỗ trợ 15% theo hình thức tín dụng thương mại, 85% còn lại sẽ do HSBC và Credit Suisse tài trợ thông qua gói hỗ trợ tín dụng bảo lãnh của COFACE và SACE - hai tổ chức bảo lãnh tín dụng xuất khẩu của Pháp và Ý.
- Techcombank và Công ty cổ phần Dịch vụ Xuyên Thái Bình Dương (Transpacific) đã ký kết hợp đồng thu xếp vốn đầu tư cho Dự án tổ hợp công trình Nam Đàn Plaza. Tổ hợp công trình Nam Đàn Plaza mà Transpacific đang dự kiến triển khai tại địa chỉ Thửa đất số 2, lô E1.2, đường Phạm Hùng, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội. Trong đó, vai trò của Techcombank là tổ chức thu xếp và đại lý phát hành trái phiếu duy nhất của Transpacific trong đợt phát hành trái phiếu doanh nghiệp tổng trị giá 1.800 tỷ đồng, nhằm mục đích tài trợ cho dự án này.
- Techcombank triển khai thí điểm dịch vụ thu hộ tiền điện cho Tổng công ty Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh (EVN-HCM). Để thanh toán tiền điện, khách hàng có thể đến mọi điểm giao dịch của Techcombank trên địa bàn và cung cấp mã khách hàng tại EVN-HCM cho giao dịch viên. Khách hàng có thể lựa chọn thanh toán bằng tiền mặt hoặc trích tiền từ tài khoản của mình tại Techcombank. Sau khi hoàn thành thanh toán, khách hàng sẽ nhận được hóa đơn tiền điện tương tự như hóa đơn nhận được theo cách đóng tiền điện truyền thống.

UY TÍN ĐƯỢC KHẲNG ĐỊNH

Năm qua, năng lực hoạt động và khả năng cạnh tranh của Techcombank tiếp tục được nâng cao cả về năng

lực tài chính, quy mô tổng tài sản, thị phần hoạt động kinh doanh, mạng lưới các điểm giao dịch so với năm 2008 như: tổng tài sản tăng 157%; huy động vốn tăng 150%; lợi nhuận trước thuế tăng 139%...; tỷ lệ nợ xấu là 2,49%, giảm 0,04% so với năm 2008; tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đạt và vượt quy định tối thiểu của Ngân hàng Nhà nước. Bên cạnh đó, chất lượng hoạt động và khả năng cung ứng, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng của Techcombank cũng không ngừng được nâng cao thông qua việc áp dụng công nghệ hiện đại để nâng cao tiện ích các sản phẩm dịch vụ và đa dạng hóa khả năng liên kết với các doanh nghiệp khác trong việc cung ứng sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Ngoài ra, Techcombank đã thu hút nhiều nhân sự cao cấp có trình độ năng lực về công tác, tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ, quan tâm tới chính sách đãi ngộ xứng đáng cho CBNV có thành tích đóng góp vào sự phát triển của Ngân hàng.

Những kết quả đạt được của Techcombank không chỉ được ghi nhận trong ngành Tài chính ngân hàng mà còn được cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam và các tổ chức quốc tế ghi nhận.

THAY ĐỔI ĐỂ DẪN ĐẦU

Thành quả hoạt động nổi trội trong năm 2009 đánh dấu những thành công bước đầu của Techcombank trong lộ trình phát triển trở thành Ngân hàng số một Việt Nam với chất lượng dịch vụ tiên tiến. Trước sự cạnh tranh khốc liệt trong thị trường ngân hàng không chỉ đến từ khối ngân hàng nội địa mà còn xuất hiện ngày càng nhiều hơn các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài đến từ các định chế tài chính hàng đầu thế giới, Techcombank xác định cần phải thay đổi để bứt phá, vượt qua các đối thủ cạnh tranh trên các tiêu chí lựa chọn.

Với sự hồi phục khả quan trong năm 2009, kinh tế Việt Nam đã chính thức vượt qua giai đoạn khó khăn và bắt đầu phát triển với tốc độ nhanh chóng trong năm 2010. Tốc độ tăng trưởng GDP 6 tháng đầu năm nay ước đạt trên 6,1% và theo đánh giá của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, con số tăng trưởng GDP trên 6,5%

trong năm 2010 là hoàn toàn khả thi. Trong bối cảnh đó, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cũng đã có những dấu hiệu hồi phục tích cực và mở rộng. Một số doanh nghiệp lớn của Việt Nam không những đã vượt qua khó khăn mà còn phát triển mạnh mẽ, tạo động lực cho sự phát triển của các doanh nghiệp khác.

Xác định năm 2009 đã là điểm đáy của suy thoái kinh tế, ngay từ năm này, Techcombank bắt đầu thực hiện quá trình chuyển đổi và năm 2010 được xác định là một năm bản lề cho sự chuyển đổi này. Trong sự chuyển đổi đó, mảng kinh doanh dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp được xác định là điểm cốt lõi cho sự thành công của Techcombank trong thời gian tới.

Về cơ cấu tổ chức: Để nâng cao mức độ chuyên môn hóa trong hoạt động cung cấp dịch vụ, các Khối Dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, Khối Khách hàng doanh nghiệp lớn và Khối Ngân hàng giao dịch đã được thành lập trên cơ sở Khối Dịch vụ khách hàng doanh nghiệp trước đây. Khối Ngân hàng giao dịch là một đơn vị kinh doanh mới của Techcombank, với nhiệm vụ xây dựng và phát triển mảng dịch vụ giao dịch, tài trợ thương mại cho các doanh nghiệp Việt Nam, thiết kế và cung cấp các giải pháp quản lý tiền mặt, tài trợ thương mại cho khách hàng và các đối tác liên quan. Đối tượng phục vụ tập trung vào các khách hàng doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp cỡ vừa trên thị trường. Khối Khách hàng doanh nghiệp lớn được thành lập với mục đích thiết kế và cung cấp các giải pháp tài chính cao cấp cho khách hàng, như phát hành trái phiếu doanh nghiệp, cho vay kết hợp đầu tư vốn..., nhằm từng bước chiếm lĩnh thị phần về mảng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp lớn đầy tiềm năng của Việt Nam.

Về đội ngũ bán hàng: Hệ thống bán hàng của Techcombank được thay đổi, từ cách thức tổ chức hệ thống, thiết kế điểm bán hàng cho đến đội ngũ bán hàng, kịch bản bán hàng. Đồng thời, hệ thống KPIs và chính sách lương thưởng cũng được thiết kế lại nhằm tạo động lực cho đội ngũ bán hàng vừa phát triển được thị trường, vừa mang lại doanh thu cao nhưng vẫn đáp ứng được chất lượng tín dụng theo mục tiêu đã lựa chọn.

Về quản trị rủi ro: Bên cạnh việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh, Techcombank luôn xác định an toàn là mối quan tâm hàng đầu trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Chính vì vậy, hệ thống quản trị rủi ro đã được tái cơ cấu. Techcombank đã tiến hành triển khai các chương trình về mô hình đánh giá tín dụng khách hàng theo yếu tố định tính (QCA), xây dựng hệ thống phê duyệt tín dụng linh hoạt và tin cậy. Đồng thời, hệ thống tái thẩm định đã được tập trung vào các khối kinh doanh, hoạt động trên cơ sở giám sát của Khối Quản trị rủi ro nhằm thúc đẩy tốc độ xử lý hồ sơ và đảm bảo đáp ứng được các yêu cầu về rủi ro tín dụng.



NGUỒN VỐN VÀ THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH

Là một trong những khối kinh doanh ở tuyến đầu của Techcombank, Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính đảm nhận nhiệm vụ quản lý toàn bộ hoạt động liên quan tới ngoại hối, lãi suất, vốn chủ sở hữu và hàng hóa phái sinh. Chúng tôi đáp ứng nhu cầu của tất cả các phân khúc khách hàng của Techcombank bao gồm các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân, các định chế tài chính và tận dụng mạng lưới chi nhánh rộng lớn để phân phối hệ thống sản phẩm và dịch vụ đa dạng tới mọi đối tượng khách hàng.

Tầm nhìn của Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính là hướng Techcombank thành một trong những thành viên tham gia chính trong sân chơi của thị trường ngoại hối, lãi suất, hàng hóa phái sinh, vốn chủ sở hữu và các sản phẩm cấu trúc, là nhà cung cấp giải pháp cho các nhu cầu của khách hàng vốn thay đổi không ngừng theo thị trường. Để đạt được điều này, việc phát triển một đội ngũ chuyên viên tâm cơ thể giới, với mức độ chấp nhận rủi ro tốt để tăng khối lượng giao dịch với khách hàng bằng cách thu hút thêm khách hàng, các dịch vụ tư vấn, đem lại giá cả cạnh tranh và các sản phẩm tiên tiến là một trong những ưu tiên hàng đầu.

Từ giữa năm 2009, Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính đã có nhiều thay đổi lớn có thể coi như là những bước đi đầu tiên để biến tầm nhìn thành hiện thực. Khởi đầu là đội ngũ lãnh đạo mới với bề dày kinh nghiệm đến từ những định chế tài chính quốc tế tại các quốc gia đang phát triển. Bên cạnh đó là việc tái cấu trúc nguồn nhân lực chuyển từ phương thức kinh doanh theo sản phẩm sang phương thức kinh doanh linh hoạt, tập trung vào việc kinh doanh, giao dịch và bảng cân đối tài chính, môi giới hàng hóa phái sinh và thị trường vốn.

Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính đã và đang đảm nhiệm quản lý rủi ro của trạng thái ngoại hối, lãi suất cả ngắn hạn lẫn dài hạn, chứng khoán vốn và đang nỗ lực phát triển những sản phẩm phái sinh tại Việt Nam.

Là một thị trường đang phát triển, Việt Nam chứa đựng một sức tăng trưởng đầy hứa hẹn. Tuy nhiên, thị trường tài chính lại chưa phát triển được như các quốc gia Châu Á khác. Chúng tôi nhận thấy đây là một cơ hội để thúc đẩy đổi mới sản phẩm, nhằm đáp ứng các nhu cầu hiện tại của khách hàng và đón đầu những nhu cầu của họ trong tương lai.

Các bộ phận kinh doanh chủ yếu chấp nhận rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ và lãi suất, bao gồm cả lãi suất ngắn hạn trên thị trường tiền tệ và lãi suất trung - dài hạn của trái phiếu. Các hoạt động chấp nhận rủi ro của Khối chủ yếu tập trung vào việc hỗ trợ công việc kinh doanh của khách hàng vì chúng tôi tin rằng việc trở nên chủ động hơn trên thị trường sẽ cho phép các bộ phận kinh doanh đưa ra mặt bằng giá cả cạnh tranh hơn cho các đối tượng khách hàng đa dạng.

Đội ngũ Kinh doanh và Sản phẩm cấu trúc sẽ tập trung vào việc phát triển giải pháp cho khách hàng để có thể đáp ứng nhu cầu của từng phân khúc khách hàng của Techcombank. Tận dụng mạng lưới chi nhánh để phân phối các giải pháp được tiêu chuẩn hóa tới đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và khách hàng bán lẻ, hoặc các giải pháp riêng cho doanh nghiệp lớn và phân khúc định chế tài chính.



Với mảng hàng hóa phái sinh, Techcombank tự hào là ngân hàng đầu tiên ở Việt Nam trong mảng này, điều hành đầy đủ các hoạt động môi giới hàng hóa phái sinh, cung cấp các giải pháp bảo hiểm rủi ro (hedging) tới khách hàng qua các hợp đồng tương lai. Hoạt động hàng hóa phái sinh của Ngân hàng hiện khá đa dạng với nhiều loại hàng hóa, kim loại màu và kim loại quý. Vì lượng giao dịch ngày một tăng song song với nhu cầu ngày càng phát triển của khách hàng, một bộ phận của Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính đang hướng tới việc phát triển sâu vào những giải pháp riêng biệt trong lĩnh vực hàng hóa phái sinh OTC.

Về phía thị trường vốn, lĩnh vực phát hành giấy tờ có giá giúp Ngân hàng hỗ trợ khách hàng trong việc tìm kiếm và huy động nguồn. Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính tập trung vào dịch vụ tư vấn khách hàng để tìm kiếm cấu trúc phù hợp nhất, đáp ứng được mức độ chấp nhận rủi ro của nhà đầu tư.

Techcombank hiện không chỉ phát hành giấy tờ có giá mà còn là một nhà đầu tư năng động trong mảng kinh doanh trái phiếu doanh nghiệp.

Quan trọng hơn hết, Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính tập trung vào việc tối đa hóa lợi ích dành cho cổ đông, với mức độ cân bằng hợp lý giữa rủi ro và lợi nhuận. Chúng tôi không thể đạt được điều này nếu không có nguồn lực thích hợp và đó là lý do trong thời gian qua, khối đã xây dựng một chiến lược bài bản trong việc tuyển mộ và phát triển tài năng. Ngoài ra, việc đầu tư vào các nguồn lực khác nhằm củng cố và nâng cao kỹ năng quản lý rủi ro cũng là một tiền đề cho phép Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính chấp nhận và tính toán các rủi ro một cách hợp lý.

QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC



CÁC ĐIỂM NỔI BẬT TRONG HOẠT ĐỘNG NHÂN SỰ NĂM 2009

Techcombank cũng có một năm 2009 tăng trưởng ấn tượng với các chỉ số lợi nhuận, tổng tài sản trong nhóm dẫn đầu các ngân hàng thương mại cổ phần. Đóng góp vào sự tăng trưởng mạnh mẽ này, Techcombank ngoài việc tính toán những bước đi thận trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, sự đồng lòng cam kết của đội ngũ nhân viên ngay tại những thời điểm kinh doanh khó khăn nhất, phải kể đến sự nỗ lực bền bỉ và hiệu quả của Khối Quản trị nguồn nhân lực, hãy cùng điểm lại những nỗ lực đáng ghi nhận này:

Tuyển dụng nhân tài – Phát triển nhân lực, 1 trong 5 giá trị cốt lõi của Techcombank

Trong năm 2009, Techcombank tuyển dụng 1.454 CBNV mới, nâng tổng số CBNV tính đến thời điểm 31/12/2009 đạt 5.028 người, tăng 35,99% so với cuối năm 2008, trong đó số lượng CBNV có bằng cấp từ hệ đại học trở lên chiếm 92,64% - điều này cho thấy mặt bằng học vấn và trình độ tại Techcombank đã có những bước tiến đáng kể ngay từ khâu tuyển dụng đầu vào.

Năm 2009 đánh dấu sự hồi phục bước đầu của nền kinh tế Việt Nam sau một thời gian chịu ảnh hưởng của sự suy thoái kinh tế toàn cầu, với mức tăng trưởng 5,32% - đứng vào hàng các nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao trong khu vực và trên thế giới, thậm chí Ngân hàng Thế giới đánh giá nền kinh tế Việt Nam năm 2009 là một bức tranh đẹp sau khi “vượt bão” khủng hoảng thành công.

Techcombank đang hướng tới mô hình là một ngân hàng kinh doanh (Attacker Bank), vì vậy số lượng đội ngũ nhân viên bán hàng được đặc biệt quan tâm, trong năm 2009, tỷ trọng CBNV kinh doanh được tuyển mới là 505/1.454, chiếm 34,73%.

Đại gia đình Techcombank cũng đã đón chào nhiều thành viên mới - họ là các chuyên gia tư vấn người nước ngoài, các quản lý cao cấp giữ nhiều trọng trách tại các tổ chức tài chính ngân hàng có uy tín của nước ngoài tại Việt Nam (91/1.454 CBNV mới, chiếm tỷ lệ 7%). Đây được coi là bước ngoặt lớn trong chiến lược “chiêu hiền đãi sĩ” của Techcombank, điều này cho thấy

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành kỳ vọng rất nhiều vào đội ngũ quản lý mới - vốn được coi sẽ là một luồng gió trong làn mới thổi vào guồng máy của Techcombank.

Các công tác đào tạo tại Techcombank cũng được chú trọng phát triển, cụ thể:

16,1 tỷ đồng là con số tổng chi phí đào tạo Techcombank đã chi trong năm 2009 (chiếm 2,7% so với tổng ngân quỹ lương) cho 500 khóa học được tổ chức cho 14.452 lượt CBNV và trung bình số giờ học trên mỗi CBNV là 48 giờ/năm.

Khóa đào tạo	Tổng số khóa học	Tổng số lượt CBNV được đào tạo (lượt)	Tổng thời gian đào tạo (giờ)	Bình quân thời gian đào tạo/1 CBNV (giờ/CBNV)	Tổng chi phí đào tạo (VNĐ)
Khóa nội bộ	232	6.401	126.887	24,91	
Khóa bên ngoài	256	4.385	107.680	21,14	
Đào tạo trực tuyến	12	3.666	11.185	2,2	
Tổng số	500	14.452	245.752	48,24	16 tỷ 130 triệu

CÁC ĐIỂM NỔI BẬT TRONG HOẠT ĐỘNG NHÂN SỰ NĂM 2009 (Tiếp theo)

Chế độ tiền lương - đột phá trong năm 2009: Tổng tỷ lệ điều chỉnh tăng lương theo cơ cấu lương mới là 23%

Trong thời điểm các ngân hàng nước ngoài phải cắt giảm nhân lực để bảo toàn bộ máy và cắt giảm lương của nhân viên để giảm thiểu chi phí hoạt động, điều được coi là bước ngoặt lớn trong chính sách nhân sự và tiền lương tại Techcombank, đó là tiến hành đánh giá lại các vị trí chủ chốt và điều chỉnh lương cho CBNV bắt đầu từ tháng 6/2009 theo một cơ cấu lương mới mang tính cạnh tranh cao trên thị trường lao động.

William Mercer là tổ chức được chỉ định thực hiện dự án trên nguyên tắc tìm giải pháp và tư vấn cho Techcombank một thang bảng lương mới, để có thể thúc đẩy hơn nữa hiệu suất lao động nhằm mang lại

thặng dư cho Ngân hàng, cho phép giữ chân người tài làm việc tại Techcombank và có thể tuyển dụng các vị trí quản lý cao cấp với chất lượng tốt nhất từ bên ngoài hiện đang làm việc tại các ngân hàng nước ngoài hoặc các tổ chức tài chính uy tín tại Việt Nam...

Chế độ thưởng cuối năm 2009 cũng được coi là một bước đột phá lớn, theo đó phần thưởng cuối năm được phân chia công khai và minh bạch dựa theo đánh giá năng lực CBNV cuối năm. Tỷ lệ thưởng là tổng số tháng lương chia theo từng phân loại đánh giá CBNV theo các xếp hạng: Lao động xuất sắc A1 được tối đa 4 tháng lương, các xếp hạng tiếp theo là lao động loại giỏi A2, lao động tiên tiến A3 và lao động cần cố gắng B với các tỷ lệ thưởng tương ứng là 3, 2 và 1 tháng lương. Ngoài phần thưởng theo xếp loại cuối năm, Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành cũng quyết định chi thưởng cho tất



cả các CBNV được xếp loại xuất sắc (trọng thưởng) và thưởng cho các đơn vị có thành tích xếp hạng từ hoàn thành tốt trở lên, tổng quỹ thưởng đã chi cho 3 tiêu chí trên là gần 110 tỷ đồng.

Chế độ phúc lợi - các điểm nhấn đáng ghi nhớ

Nếu như năm 2008, Techcombank tự hào là ngân hàng thương mại cổ phần tiên phong trong việc mua bảo hiểm sức khỏe cho toàn thể CBNV đang làm việc trong hệ thống, toàn bộ chi phí này được Techcombank đài thọ với mong muốn CBNV được hưởng những chế độ chăm sóc y tế tốt nhất bên cạnh các chế độ được hưởng theo Luật Lao động, thì năm 2009 chương trình này được phát triển thêm với 2 nội dung mới với tên gọi TechcombankCare mở rộng. Mục đích của việc nâng cấp, bổ sung thêm 2 phiên bản mới này cho phép CBNV có thể tự mua bảo hiểm cho người thân là bố mẹ ruột, vợ, chồng, con hợp pháp với giá ưu đãi giảm 50%, nhưng các quyền lợi thanh toán, chăm sóc và điều trị không thay đổi. Đây cũng được coi là một điểm cộng cho Techcombank trong việc chăm sóc sức khỏe cộng đồng và hỗ trợ CBNV.

Được sự ủng hộ của Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành, các hoạt động dã ngoại nhằm giúp CBNV có thêm cơ hội tìm hiểu thêm về các đồng nghiệp nhằm thắt chặt tình đoàn kết và tăng tinh thần tập thể đã được tổ chức sâu rộng trên toàn hệ thống. Cụ thể như, nhân dịp Quốc tế Phụ nữ 8/3, các hoạt động cắm trại cho các đơn vị toàn miền Bắc đã được tổ chức trong Công viên Bách thảo Hà Nội với sự góp mặt của hơn 1.000 đoàn viên Công đoàn. Tại miền Trung và miền Nam, các hoạt động kỷ niệm được tổ chức dưới dạng gặp mặt, liên hoan ca nhạc với sự có mặt và tặng quà của đại diện Ban Điều hành.

Cũng trong khuôn khổ hoạt động phúc lợi hàng năm, theo thông lệ, Techcombank tổ chức cho CBNV một kỳ nghỉ trong năm với phong cách sôi động dành cho các CBNV ở độ tuổi thanh niên và một kỳ nghỉ Thu Đông chú trọng vào nghỉ dưỡng dành cho các CBNV yêu thích sự tĩnh lặng và thư giãn. Năm 2009 cũng ghi nhận sự tổ chức thành công cho CBNV đi nghỉ mát kết hợp tham quan mua sắm tại Thái Lan, mô hình này dự kiến sẽ được nhân rộng trong năm 2010 và các năm sau.

Cơ hội tái cấu trúc – thay đổi để phát triển

Trong năm 2009, Techcombank ghi nhận sự tham gia của Công ty Tư vấn chiến lược McKensey với dự án chiến lược chuyển đổi nhằm biến Techcombank trở thành ngân hàng tốt nhất và là doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam. Với khẩu hiệu thay đổi để phát triển, toàn thể CBNV Ngân hàng Techcombank đều nhận thức rõ được tầm quan trọng của dự án này. Trong khuôn khổ các chiến lược phát triển Ngân hàng lên một tầm cao mới, các chính sách về đào tạo, phát triển nguồn lực tại Techcombank cũng được Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành đặc biệt quan tâm và được thể hiện bằng một loạt dự án nhân sự bắt đầu từ năm 2010, một trong các dự án quan trọng nhất là xác định giá trị nhân viên (Employee Value Proposition), qua đó xây dựng các chương trình lương và phúc lợi phù hợp để CBNV có thể gắn bó làm việc lâu dài và từng bước xây dựng hình ảnh về một Techcombank - nhà tuyển dụng hàng đầu tại Việt Nam.

Các dự án đánh giá năng lực nhân viên qua các chỉ số năng lực (KPIs), dự án đào tạo 100 nhà lãnh đạo trẻ, dự án đãi ngộ người tài cũng sẽ được triển khai xuyên suốt năm 2010 và hy vọng sẽ mang lại kết quả khả quan cho Ngân hàng.

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Trong nhiều năm qua, hoạt động ứng dụng công nghệ thông tin vào các nghiệp vụ tài chính – ngân hàng luôn là thế mạnh của Techcombank. Trong năm 2009, Techcombank vẫn quyết tâm giữ vững thế mạnh này bằng cách ưu tiên tập trung đầu tư công nghệ theo chiều sâu, dùng công nghệ thông tin làm nền tảng để đưa Techcombank trở thành một ngân hàng hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế, liên tục cải thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ để phục vụ khách hàng tốt hơn, thúc đẩy phát triển mạnh mẽ hơn các hoạt động kinh doanh.

Nhìn lại năm 2009, trong hoạt động chuyên môn, Khối Công nghệ đã đạt được những bước tiến lớn trong việc duy trì và phát triển hệ thống công nghệ thông tin như một thế mạnh cạnh tranh của Techcombank. Cụ thể là:

- Tiếp tục thực hiện đầu tư công nghệ theo kiến trúc định hướng dịch vụ (SOA) đã bắt đầu từ năm 2008, đảm bảo việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh ngân hàng trong dài hạn. Ví dụ điển hình của định hướng này là việc triển khai các quy trình nghiệp vụ trên nền tảng hệ thống IBM Filenet. Trong năm 2009, Techcombank đã triển khai thành công quy trình tín dụng cho khách hàng bán lẻ (sản phẩm cho vay tín chấp và thế chấp) và quy trình chuyển tiền quốc tế, trong đó, các bước từ chấp nhận và luân chuyển hồ sơ xin vay hay lệnh chuyển tiền tới khâu phê duyệt được “số hóa” và thực hiện trên hệ thống Filenet, có tích hợp với hệ thống ngân hàng lõi T24. Nhờ đó, tính hiệu quả và khả năng kiểm soát được cải thiện rõ rệt;
- Nâng cấp thành công hệ thống cơ sở dữ liệu thẻ và bước đầu triển khai chuẩn PCI DSS cho giao dịch thẻ: The payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS) là một hệ thống tiêu chuẩn về quản lý rủi ro, các chính sách, thủ tục, kiến trúc mạng, thiết kế phần mềm và các thước đo mức độ bảo vệ, nhằm giúp các tổ chức chủ động trong việc bảo vệ thông tin của khách hàng, thông tin giao dịch trực tuyến được an toàn, tránh sự xâm nhập hệ thống bất hợp pháp;
- Tiêu chuẩn PCI DSS được các tổ chức thẻ lớn nhất thế giới American Express, Discover Financial Services, JCB International, Mastercard Worldwide và Visa đưa vào áp dụng trong các giao dịch thanh toán thẻ. Tháng 5/2009, Techcombank đã thực hiện nâng cấp hệ thống cơ sở dữ liệu thẻ Oracle 9i 32bit lên phiên bản 11g 64bit và bước đầu triển khai chuẩn PCI DSS. Đồng thời, việc nâng cấp cơ sở dữ liệu này cũng nâng cao độ ổn định hệ thống, ứng dụng được các tính năng mới, tạo tiền đề cho việc tăng trưởng dịch vụ thẻ sau này;
- Triển khai dịch vụ mua vé máy bay Vietnam Airline với thẻ F@st Access: Trong năm 2009, Techcombank đã hợp tác với Công ty Smartlink, Hãng hàng không Việt Nam Airlines triển khai chương trình mua vé máy bay qua mạng gồm tính năng: chọn chuyến, đặt chỗ và thanh toán tiền bằng thẻ nội địa Techcombank F@st Access. Các giao dịch sẽ được xử lý trên nền tảng những tính năng kết nối linh hoạt, đa dạng của hệ thống thẻ Tranzware với hệ thống core-banking T24 bên trong và hệ thống đặt vé, thanh toán bên ngoài. Quá trình xử lý giao dịch còn kết hợp với yếu tố chứng thực qua điện thoại di động bằng mật khẩu sử dụng một lần OTP - One Time password để tăng cường thêm tính an toàn, bảo mật;
- Triển khai chấp nhận thẻ Master Card: Techcombank đã triển khai chấp nhận thẻ Master Card (Master Card Acquirer) thành công cho toàn bộ hơn 2.000 máy POS của Ngân hàng, đem lại sự chủ động, ổn định về dịch vụ và nguồn thu phí;
- Sản phẩm tiết kiệm online: Sản phẩm tiết kiệm với các tính năng truyền thống trên kênh giao dịch Internet đã tạo dựng sự đột phá trong việc xây dựng và phát triển các sản phẩm dịch vụ Internet banking của Techcombank. Với sản phẩm này, khách hàng có thể gửi, thanh toán, truy vấn thông tin tài khoản tiết kiệm của mình bất kỳ lúc nào,

tại đâu trong thời gian giao dịch nhanh nhất và độ an toàn cao của công nghệ bảo mật RSA. Sự thành công của sản phẩm tiết kiệm online sẽ là tiền đề tốt để Ngân hàng có thể khai thác sâu hơn, rộng hơn hệ thống Internet banking để cung cấp các sản phẩm đa dạng cho khách hàng;

- Triển khai dịch vụ thanh toán song biên với BIDV: Khả năng kết nối trực tiếp với hệ thống thanh toán của Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) đã củng cố và phát triển mạnh mẽ các giao dịch thanh toán song biên giữa hai đơn vị. Các giao dịch thanh toán hai chiều giữa Techcombank và BIDV sẽ được xử lý tự động trong thời gian nhanh nhất, giảm thiểu các thao tác thủ công và nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán của Techcombank đối với khách hàng;
- Tiếp tục xây dựng và đưa vào áp dụng các chính sách, quy định về an toàn và bảo mật thông tin, hướng tới xây dựng thành công Hệ thống quản lý an ninh thông tin (ISMS). Chính sách an ninh đóng vai trò quyết định hướng đi chiến lược về an ninh thông tin cho doanh nghiệp. Chính vì thế, trong năm 2009, phòng An ninh thông tin - Trung tâm Công nghệ đã tập trung nguồn lực vào việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách an ninh thông tin (gồm 20 chính sách, quy trình, quy định về an ninh thông tin). Việc xây dựng và áp dụng các chính sách an ninh thông tin, hướng tới xây dựng hệ thống ISMS là một hướng đi đúng đắn, thể hiện đích đến là xây dựng một môi trường an ninh thông tin đạt tiêu chuẩn quốc tế;
- Chương trình nhằm nâng cao ý thức của người sử dụng về an ninh thông tin: Con người là nhân tố quyết định sự phát triển và thành công của doanh nghiệp,

đồng thời cũng là thành phần cực kỳ quan trọng cho doanh nghiệp đó. Năm 2009 là năm đầu tiên Trung tâm Công nghệ xây dựng và áp dụng chương trình đào tạo về an ninh thông tin cho các nhân viên mới của Techcombank, với số lượng nhân viên mới được đào tạo là 300 người;

- Nghiên cứu và áp dụng các giải pháp nhằm chống thất thoát các dữ liệu quan trọng của Ngân hàng, trong đó đặc biệt chú trọng việc bảo vệ thông tin của khách hàng: Đề tiên phong trong vấn đề bảo vệ dữ liệu, Trung tâm Công nghệ đã nghiên cứu và đưa vào áp dụng giải pháp chống thất thoát dữ liệu (Data loss prevention – DLP). DLP thực hiện kiểm soát trên cách kênh có thể thất thoát dữ liệu ra bên ngoài như Email, Yahoo Messenger, truyền file..., qua đó hạn chế tối đa việc thất thoát các dữ liệu quan trọng ra bên ngoài.

Trong năm 2010, Khối Công nghệ thông tin sẽ tiếp tục tập trung vào việc hoàn thiện công nghệ hiện đại hóa ngân hàng:

Ưu tiên xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu Data Warehouse, Business Intelligence, Cash Management, Risk Rating, Sale Force... nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh của các khối. Nâng cấp toàn diện hệ thống T24r7 lên T24r10 theo kiến trúc mở đảm bảo sự phát triển dài hạn theo quy mô lớn với tốc độ nhanh của Ngân hàng trong 5 năm tới đây.



THƯƠNG HIỆU CỦA SỰ LỰA CHỌN

Techcombank với tầm nhìn phát triển thương hiệu dài hạn để trở thành Ngân hàng được các đối tượng khách hàng mục tiêu lựa chọn “Thương hiệu của sự lựa chọn - The Brand of Choice”, trong những năm qua, Techcombank luôn phấn đấu là người bạn tin cậy liên kết chân thành trong kinh doanh và cuộc sống, luôn tôn trọng lợi ích của đối tác, của cổ đông, của nhân viên và của cộng đồng.

Thương hiệu Techcombank được xây dựng từ một bản lĩnh kinh doanh linh hoạt và mềm dẻo, sẵn sàng thích ứng với những thay đổi của thị trường, luôn tận dụng mọi cơ hội để phát triển và đạt mục tiêu một cách tối ưu. Với phương châm khách hàng sẽ là người quyết định thương hiệu và các hoạt động xây dựng thương hiệu là việc ngân hàng tăng cường hình ảnh tích cực của mình tới khách hàng, Techcombank có thể chưa là ngân hàng có quy mô lớn nhất nhưng đang trên hành trình trở thành một ngân hàng cổ phần được yêu mến nhất tại Việt Nam.

Với mạng dịch vụ ngân hàng tài chính cá nhân, năm 2009, Techcombank là một trong những ngân hàng cổ phần lớn và phát triển mạnh nhất ở Việt Nam, trong đó

nổi lên với nhiều dịch vụ cho vay tiêu dùng dành cho giới trẻ hay những người có phong cách tiêu dùng hiện đại. Thương hiệu Techcombank được khách hàng đánh giá là thương hiệu về sự năng động và chuyên nghiệp trong chính sách chăm sóc khách hàng, liên tục cải tiến phát triển sản phẩm, dịch vụ với mục đích tối đa hóa sự hài lòng của khách hàng.

Các sản phẩm giàu tính công nghệ của Techcombank đã và đang được khách hàng trẻ tuổi và ưa thích công nghệ ưa chuộng và đánh giá cao, đã tạo tiếng vang và có chỗ đứng nhất định trên thị trường, gồm: thẻ thanh toán quốc tế Techcombank Visa, dịch vụ internet banking F@st i-Bank, dịch vụ truy vấn thông tin tài khoản từ xa Homebanking...

Với dịch vụ thẻ được phủ sóng với mật độ cao và nhiều tiện ích, dịch vụ khách hàng ưu tiên sang trọng và hoàn thiện... đang đưa thương hiệu Techcombank trở thành ngân hàng bán lẻ được lựa chọn đầu tiên của phân khúc khách hàng đô thị.

Với mạng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp, trên cơ sở định vị từng phân khúc khách hàng truyền thống và

Bền bỉ xây dựng hình ảnh Techcombank năng động, hiện đại, uy tín cao và gắn liền lợi ích ngân hàng với lợi ích và sự phát triển của cộng đồng



khách hàng mũi nhọn, năm qua tên tuổi Techcombank được định vị như một đối tác thân thiện, chu đáo đối với khối doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Đến cuối năm 2009, Techcombank đạt được con số khả quan 38.500 khách hàng doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch, tăng 15.000 tài khoản so với cùng kỳ năm trước. Đặc biệt, trong năm qua, uy tín thương hiệu Techcombank được nâng cao đối với phân khúc khách hàng doanh nghiệp lớn - mảng khách hàng giàu tiềm năng qua các hoạt động kinh doanh hiệu quả thể hiện từ một loạt hợp đồng cung cấp vốn cho các tập đoàn, tổng công ty cả trong khu vực kinh tế nhà nước và khu vực kinh tế tư nhân như Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam, Tập đoàn Điện lực Việt Nam, Tổng công ty Hàng không Việt Nam, Tập đoàn Masan, Công ty Samsung Vina, Công ty Unilever Việt Nam...

Định hướng chú trọng các vấn đề mang tính chất xây dựng nền tảng như nghiên cứu tìm hiểu nhu cầu khách hàng, thiết kế và đưa ra những sản phẩm dịch vụ mũi nhọn để phục vụ tốt hơn và đón đầu thị trường trong năm 2009 và những năm tới đã và đang định vị thương hiệu Techcombank trở thành một “The Brand of Choice” trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng.

Năm 2009, với “cuộc cách mạng” trong công tác tuyển dụng nhân sự, chế độ đãi ngộ nhân tài, đến nay Techcombank có thể tự hào là đã tạo dựng được một thương hiệu khác bên cạnh thương hiệu về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Đó chính là thương hiệu về nguồn nhân lực, thương hiệu về một môi trường làm việc được cán bộ nhân viên yêu thích và gắn bó, cán bộ nhân viên được quan tâm, tạo điều kiện tốt nhất để học hỏi kinh nghiệm, phát triển năng lực và đóng góp cho sự thành công chung của Ngân hàng.

Năm 2009, với tầm nhìn mới, sứ mệnh mới đã đặt ra cho giai đoạn 2009 – 2014, Techcombank đã có những bước phát triển mang tính bứt phá về mặt kinh doanh và hiệu quả hoạt động. Sự bứt phá không chỉ thể hiện qua các kết quả kinh doanh, các chỉ số tài chính mà còn thể hiện qua việc tiếp nối định hướng xây dựng thương hiệu phát triển bền vững và sự ghi nhận của cộng đồng thông qua các giải thưởng và danh vị cao quý.

Ngoài những nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh, Techcombank luôn luôn thể hiện trách nhiệm với cộng đồng thông qua các hoạt động tài trợ xã hội. Với tiêu chí “Tăng trưởng kinh doanh song hành cùng trách nhiệm

xã hội”, Techcombank đặc biệt chú trọng tài trợ các hoạt động nhằm phát triển, hỗ trợ các tài năng trẻ, trẻ em nghèo hiếu học, tham gia các hoạt động nhằm góp phần phát triển văn hóa – xã hội tại địa phương, tài trợ phong trào thể thao trong cộng đồng...

Các hoạt động tài trợ chính của Techcombank năm 2009 phải kể đến:

1. Tài trợ xây dựng cầu, đường, trường học tại một số xã tại các tỉnh phía Nam nhằm góp phần xây dựng và phát triển kinh tế - xã hội tại các địa phương là căn cứ cách mạng trong hai thời kỳ kháng chiến chống Pháp và chống Mỹ. Với phương châm thực hiện những hoạt động thiết thực thể hiện tinh thần uống nước nhớ nguồn, nhớ ơn đối với những con người, những vùng đất đã cống hiến hy sinh cho cách mạng của Ban lãnh đạo Techcombank.

2. Tài trợ Ngày hội “Chia sẻ ước mơ tuổi thơ” do TW Đoàn TNCS HCM, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội và Ngân hàng Techcombank đồng tổ chức từ ngày 19-20/09/2009 trong khuôn viên Hội trường Thống Nhất, TP. HCM. Ngày hội có sự tham gia của 700 em thiếu nhi và phụ trách đến từ làng trẻ SOS và các em có hoàn cảnh khó khăn ở TP. HCM.

3. Tổ chức Chương trình đi bộ từ thiện “Đồng hành cùng Techcombank chia sẻ ước mơ tuổi thơ” do TW Đoàn TNCS HCM, Hội Chữ thập đỏ TP. HCM và Ngân hàng Techcombank đồng tổ chức vào sáng ngày 20/9/2009 tại Hà Nội và TP. HCM. Chương trình thu hút hơn 10.000 người tham gia, trong đó có hàng ngàn cán bộ nhân viên Techcombank. Trong chương trình, Techcombank đã đóng góp 600 triệu đồng vào Quỹ hỗ trợ trẻ em nghèo hiếu học và trẻ em lang thang cơ nhỡ do TW Đoàn TNCS HCM và Techcombank tổ chức.

4. Tham gia tài trợ độc quyền cho các Giải Quà vợt quốc gia và quốc tế năm 2009 – 2010 của Liên đoàn Quà vợt Việt Nam với tên gọi Techcombank Cup.

5. Tài trợ cuộc thi Olympic truyền thống 30/4 khu vực phía Nam: Techcombank đã trao học bổng cho các em học sinh đạt giải tại kỳ thi Olympic truyền thống 30/4

khu vực phía Nam năm 2009 được tổ chức tại trường PTTH Lê Hồng Phong, TP. HCM.

6. Tham gia tài trợ Ngày hội việc làm sinh viên ngân hàng lần 2 diễn ra vào ngày 26/4/2009 nhằm tư vấn và tạo cơ hội tiếp cận việc làm cho sinh viên ngành ngân hàng.

7. Trao tặng học bổng cho sinh viên các trường đại học Ngoại thương, Ngân hàng, Cao đẳng Dược Phú Thọ.

8. Tài trợ và tham gia các hoạt động hưởng ứng ngày Môi trường Thế giới.

Trách nhiệm đối với cộng đồng của Techcombank không chỉ là chủ trương của Ban lãnh đạo mà còn nhận được sự đồng lòng, ủng hộ của toàn thể cán bộ nhân viên. Mỗi hoạt động đều thu hút sự tham gia đông đảo của hàng ngàn cán bộ nhân viên trong Ngân hàng. Bản thân Techcombank cùng toàn thể cán bộ nhân viên luôn muốn đóng góp nhiều hơn nữa những thành tựu mà Ngân hàng đạt được vào lợi ích chung của cộng đồng.

Với hình ảnh Techcombank năng động, hiện đại có độ tin cậy cao và gắn liền lợi ích cá nhân với lợi ích và sự phát triển của cộng đồng, Techcombank là một trong 43 thương hiệu đã được lựa chọn tham gia chương trình thương hiệu quốc gia năm 2010. Chương trình có tên “Vietnam Value - Giá trị Việt Nam” được tổ chức hôm 26/5 tại Hà Nội, do Bộ Công Thương phối hợp với các bộ, ngành triển khai nhằm giúp các doanh nghiệp Việt nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của thương hiệu và tăng cường năng lực trong việc xây dựng, quảng bá, phát triển, bảo vệ thương hiệu.

NHỮNG GHI NHẬN TỪ CỘNG ĐỒNG

Trong gần 17 năm phát triển, ngoài những thành quả và sự bứt phá về mặt kinh doanh, Techcombank còn đạt được một thành quả quan trọng đó là sự ghi nhận của cộng đồng xã hội. Với những nỗ lực không ngừng nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm dịch vụ, luôn luôn đặt khách hàng lên trên hết trong mọi hoạt động, đầu tư không ngừng vào công nghệ và con người...,

Techcombank đã nhận được sự ghi nhận xứng đáng từ cộng đồng thông qua các giải thưởng và danh vị cao quý. Một số giải thưởng và danh hiệu Techcombank đã đạt được từ năm 2009 đến nay:

Năm 2009:

- Danh hiệu “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2008” do người tiêu dùng bình chọn trong chương trình do Thời báo kinh tế Việt Nam tổ chức.
- Danh hiệu “Doanh nghiệp lớn ứng dụng Công nghệ thông tin hiệu quả nhất năm 2008” - giải thưởng Công nghệ Thông tin và Truyền thông Quốc gia do Bộ Thông tin và Truyền thông trao tặng.
- Giải thưởng “Ngân hàng xuất sắc trong hoạt động thanh toán quốc tế” do Ngân hàng Wachovia trao tặng.
- Giải thưởng “Thương mại dịch vụ tiêu biểu - Top Trade Services” 3 năm liên tiếp và giải “Top 10 doanh nghiệp thương mại dịch vụ xuất sắc” do Bộ Công Thương bình chọn và trao tặng.
- Giải thưởng “Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2009” do Vietnam Report trao tặng.
- Giải Thương hiệu Chứng khoán uy tín và Công ty Cổ phần hàng đầu Việt Nam do Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước trao tặng.

Năm 2010:

- Danh vị “Thương hiệu quốc gia 2010” do Hội đồng Thương hiệu Quốc gia trao tặng.
- “Ngôi sao quốc tế dẫn đầu về quản lý chất lượng” (International Star for Leadership in Quality Award) do BID – Tổ chức Sáng kiến Doanh nghiệp quốc tế trao tặng.
- Giải Ngân hàng Tài trợ Thương mại năng động nhất khu vực Đông Á do IFC, thành viên của Ngân hàng Thế giới trao tặng.
- Giải Ngân hàng Thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2009 do Citi Bank trao tặng.



Xây dựng thương hiệu là một hoạt động dài hạn, không hài lòng với những kết quả đã đạt được, Techcombank đang nỗ lực thay đổi và hoàn thiện để đạt đến tầm nhìn “Trở thành Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam” vào năm 2014. Mục tiêu xây dựng thương hiệu Techcombank sẽ là một thương hiệu phát triển bền vững với một bộ mặt mới, diện mạo mới đang là mục tiêu quan trọng mà Ngân hàng sẽ phải hoàn thành trong tương lai gần góp phần hoàn thành mục tiêu kinh doanh cho toàn Ngân hàng.



Với sự hỗ trợ của nhà tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới McKinsey, Techcombank chủ động đổi mới, tạo ra sự khác biệt thông qua cam kết chuyển mình trong việc tái cấu trúc mô hình kinh doanh và quản lý, hướng đến một thời kỳ tăng trưởng mạnh mẽ của ngân hàng.

◀ CHỦ ĐỘNG
CHUYỂN ĐỔI ▶



TÁI CƠ CẤU TỔ CHỨC - CHUYỂN ĐỔI CHIẾN LƯỢC VÀ VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Để phục vụ chiến lược phát triển của Ngân hàng trong giai đoạn 2009 - 2014, Techcombank chủ trương xây dựng lại chiến lược kinh doanh, đồng thời tái cơ cấu tổ chức để đáp ứng nhu cầu phát triển trong thời gian tới. Cơ cấu mới được xây dựng dựa trên nền tảng xuyên suốt, phân định rõ chức năng và nhiệm vụ, KPIs của từng đơn vị và từng cá nhân trong Ngân hàng.

Những thay đổi quan trọng trong cơ cấu tổ chức mới là:

- Thay các chức danh Phó Tổng Giám đốc bằng các chức danh Giám đốc vùng và Giám đốc khối, nhằm nâng cao tính hiệu quả và sâu sát của công tác quản lý, điều hành;
- Tách chức năng thẩm định tín dụng ra khỏi Khối quản trị rủi ro để tăng cường khả năng đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh và tạo sự rõ ràng, minh bạch trong hoạt động quản trị rủi ro;
- Thành lập Khối bán hàng và Kênh phân phối để củng cố mối liên kết giữa Hội sở và các chi nhánh, phòng giao dịch và tăng hiệu quả hoạt động của các điểm phục vụ khách hàng;
- Thành lập Khối Chiến lược và Phát triển ngân hàng để giúp nâng cao năng lực định hướng phát triển

kinh doanh và thực hiện chương trình chuyển đổi chiến lược của Techcombank. Đây cũng là đầu mối cung cấp các thông tin về hoạt động của ngân hàng cho các nhà đầu tư bên ngoài;

- Xây dựng Khối ngân hàng giao dịch nhằm phát triển chuyên sâu vào phân khúc sản phẩm trọng tâm, nhằm mang lại lợi thế cạnh tranh và lợi nhuận kinh doanh khác biệt như nghiệp vụ quản lý tiền tệ, tài trợ thương mại, tài trợ chuỗi cung ứng...;
- Thành lập Khối khách hàng doanh nghiệp lớn và các thể chế cho phép Techcombank phục vụ tốt hơn các nhu cầu đa dạng và phức tạp của một phân khúc khách hàng đặc thù.

Techcombank xác định chiến lược kinh doanh theo hướng tập trung khai thác các sản phẩm và phân khúc thị trường có tiềm năng tăng trưởng lớn, phù hợp với các thế mạnh và định hướng phát triển của ngân hàng như:

- Nghiệp vụ ngân hàng giao dịch;
- Phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ;
- Phân khúc khách hàng cá nhân có thu nhập khá và cao.

Ngoài ra, trong mô hình văn hóa kinh doanh của Ngân hàng còn có sự thay đổi mạnh mẽ về cách thức bán hàng và phục vụ. Chương trình thúc đẩy bán hàng (SPP) đang tạo nên phong cách làm việc hiệu quả và thân thiện ở đội ngũ CBNV, giúp họ có thể chủ động tiếp cận và phục vụ khách hàng tốt nhất. Đồng thời, tạo dựng cho cán bộ nhân viên một môi trường làm việc tốt nhất với nhiều cơ hội để phát triển năng lực, đóng góp giá trị và tạo dựng sự nghiệp thành đạt.

Những giá trị văn hóa cốt lõi của Techcombank:

- **Khách hàng là trên hết.** Chúng ta trân trọng từng khách hàng và luôn nỗ lực mang đến những sản phẩm, dịch vụ đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.
- **Liên tục cải tiến.** Chúng ta đã tốt nhưng luôn có thể tốt hơn, vì vậy chúng ta sẽ không ngừng học hỏi và cải thiện.
- **Tinh thần phối hợp.** Chúng ta tin tưởng vào đồng nghiệp của mình và hợp tác để cùng mang lại điều tốt nhất cho ngân hàng.
- **Phát triển nhân lực.** Chúng ta tạo điều kiện cán bộ nhân viên có thể phát huy tối đa năng lực của mỗi cá nhân và khen thưởng xứng đáng cho những người đạt thành tích cao.

- **Cam kết hành động.** Chúng ta luôn đảm bảo rằng công việc đã được cam kết sẽ phải được hoàn thành.

Việc xây dựng lại và xác định rõ chức năng và nhiệm vụ của từng đơn vị giúp tạo sự minh bạch trong việc đánh giá kết quả hoạt động các cấp, bộ phận. Chỉ tiêu kết quả công việc (KPI) cho phép đánh giá chính xác hiệu quả làm việc của mỗi đơn vị và từng CBNV, qua đó giúp xác định các mức lương thưởng rõ ràng, tương xứng. Các cấp lãnh đạo được trao quyền quyết định, quyền làm chủ, xây dựng sự chủ động, tự tin và chịu trách nhiệm trước mọi quyết định, từ đó xác định rõ trách nhiệm và nghĩa vụ của mình đối với Ngân hàng và thực hiện phương châm cam kết hành động.

Những sự chuyển đổi về tổ chức và hoạt động kinh doanh đã và đang diễn ra ở Techcombank không gì khác là nhằm mục đích tạo nên sự phát triển vượt trội và bền vững cho Ngân hàng, giúp Techcombank đáp ứng ngày một tốt hơn các nhu cầu sản phẩm và dịch vụ đa dạng của khách hàng, đồng thời tạo ra những giá trị kỳ vọng tương xứng cho cổ đông. Mang lại cho cổ đông những lợi ích hấp dẫn, lâu dài, thông qua việc triển khai một chiến lược phát triển kinh doanh nhanh mạnh, song song với việc áp dụng các thông lệ quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro chặt chẽ theo tiêu chuẩn quốc tế.

KẾT LUẬN

Năm 2009 với nhiều diễn biến phức tạp của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, Techcombank vẫn có những bước phát triển mạnh mẽ, ấn tượng, đưa tổng tài sản tăng gấp rưỡi và lợi nhuận hợp nhất của toàn hệ thống đạt 2.253 tỷ đồng. Mọi chỉ số đều ở mức an toàn cho phép. Quy mô phát triển, hiệu quả hoạt động của Techcombank vẫn luôn

duy trì ở mức cao. Các sản phẩm dịch vụ mới giàu chất công nghệ được ra mắt, khẳng định thế mạnh của Ngân hàng trong việc ứng dụng công nghệ. Số lượng khách hàng bán lẻ tăng thêm 50% với hơn 1 triệu khách hàng, số lượng khách hàng doanh nghiệp tăng 63% so với cuối năm 2008. Mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch không ngừng được mở rộng. Cùng với việc phát triển

kinh doanh, năm 2009 Techcombank đã đạt được những bước tiến lớn trong việc củng cố hệ thống quản lý, tiến hành tái cấu trúc tổ chức hoạt động, xây dựng và hoàn thiện mô hình các khối kinh doanh và hỗ trợ chuyên nghiệp theo hướng hiện đại, linh hoạt góp phần đưa Techcombank trở thành “**Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam**”.



◀ BÁO CÁO
TÀI CHÍNH



THÔNG TIN VỀ NGÂN HÀNG (*)



KPMG Limited
16th Floor, Pacific Palace
83B Ly Thuong Kiet Street
Hoan Kiem District, Ha Noi
The Socialist Republic of Vietnam

Telephone +84 (4) 3946 1600
Fax +84 (4) 3946 1601
Internet www.kpmg.com

**Giấy phép Hoạt động
Ngân hàng số**

0040/NH - GP

ngày 6 tháng 8 năm 1993

Giấy phép hoạt động Ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp và có thời hạn 20 năm kể từ ngày cấp. Thời hạn hoạt động được gia hạn lên 99 năm theo Quyết định số 330/QĐ-NH5 do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành ngày 8 tháng 10 năm 1997.

**Giấy Chứng nhận
Đăng ký Kinh doanh số**

055697

ngày 7 tháng 9 năm 1993

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh lần đầu và các Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh sửa đổi do Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp, trong đó bản mới nhất được cấp ngày 14 tháng 9 năm 2009.

Hội đồng Quản trị

Ông Hồ Hùng Anh
Ông Nguyễn Đăng Quang
Ông Nguyễn Thiệu Quang
Ông Ngô Chí Dũng
Ông Nguyễn Cảnh Sơn
Ông Trần Đức Lưu
Ông Sumit Dutta
Ông Trần Thanh Hiền
Ông Madhur Maini
Ông Stephen Colin Moss
Ông Nguyễn Đức Vinh
Ông Lê Hữu Báu
Ông Hoàng Văn Đạo

Chủ tịch
Phó Chủ tịch thứ nhất
Phó Chủ tịch
Phó Chủ tịch
Phó Chủ tịch (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Phó Chủ tịch (từ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (từ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ủy viên (từ nhiệm ngày 28/3/2009)

Ban Điều hành

Ông Nguyễn Đức Vinh
Bà Nguyễn Thị Tâm
Ông Phạm Quang Thắng
Bà Lưu Thị Ánh Xuân
Ông Lê Xuân Vũ
Ông Nguyễn Thành Long
Ông Trần Hoài Phương
Ông Sumit Dutta
Ông Jonathan Crichton
Ông Gary Mathews
Ông Bimo Notowidigdo
Ông Nguyễn Cảnh Vinh
Ông Anthony Guerrier
Ông Nguyễn Văn Thọ
Bà Tô Thùy Trang
Bà Bạch Thủy Hà

[illegible]

Người đại diện theo pháp luật

Ông Hồ Hùng Anh

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Trụ sở đăng ký

70-72 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

Công ty kiểm toán

Công ty TNHH KPMG, Việt Nam

(*) Cập nhật tới 31/12/2009

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN VIÊN ĐỘC LẬP

Kính gửi các Cổ đông và Hội đồng Quản trị
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán riêng đính kèm của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Ngân hàng”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2009 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng và báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng liên quan cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo. Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính riêng này thuộc trách nhiệm của Ban lãnh đạo Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính riêng này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và các thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của Ban lãnh đạo Ngân hàng, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính riêng đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, về tình hình tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức tín dụng và các quy định về Kế toán liên quan khác do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các nguyên tắc kế toán phổ biến được Việt Nam chấp thuận.

Công ty TNHH KPMG

Việt Nam
Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345
Báo cáo kiểm toán số: 09-02-126

Trần Đình Vinh
 Chứng chỉ kiểm toán viên số 0339/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Hà Nội,

Nguyễn Thùy Dương
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0893/KTV

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN RIÊNG

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B02/TCTD

	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
A	TÀI SẢN		
I	Tiền mặt và vàng	3	1.973.000
II	Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	4	2.719.744
III	Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	5	26.252.269
1	Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác		25.882.510
2	Cho vay các tổ chức tín dụng khác		379.049
3	Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng khác		(9.290)
IV	Chứng khoán kinh doanh	6	96.631
1	Chứng khoán kinh doanh		96.631
2	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		-
V	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	7	46.512
VI	Cho vay khách hàng		41.580.370
1	Cho vay khách hàng	8	42.092.767
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	9	(512.397)
VII	Chứng khoán đầu tư	10	13.608.323
1	Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán		10.311.480
2	Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn		3.296.843
3	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư		-
VIII	Góp vốn, đầu tư dài hạn	11	475.008
1	Đầu tư vào công ty con		410.000
4	Đầu tư dài hạn khác		65.008
5	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		-
IX	Tài sản cố định		696.494
1	Tài sản cố định hữu hình	12	580.764
a	Nguyên giá		708.698
b	Giá trị hao mòn lũy kế		(127.934)
3	Tài sản cố định vô hình	13	115.730
a	Nguyên giá		149.730
b	Giá trị hao mòn lũy kế		(34.000)
XI	Tài sản có khác	14	5.086.079
1	Các khoản phải thu		3.816.265
2	Các khoản lãi, phí phải thu		1.114.734
4	Tài sản có khác		155.264
5	Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản có nội bằng khác		(184)
TỔNG TÀI SẢN		92.534.430	59.390.392

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN RIÊNG

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B02/TCTD

	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
B	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		
NỢ PHẢI TRẢ			
I	Các khoản nợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	15	3.932.348
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	16	10.346.086
1	Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác		7.706.966
2	Vay các tổ chức tín dụng khác		2.639.120
III	Tiền gửi của khách hàng	17	62.468.930
V	Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	18	1.704.225
VI	Phát hành giấy tờ có giá	19	5.036.565
VII	Các khoản nợ khác	20	1.813.693
1	Các khoản lãi, phí phải trả		839.758
3	Các khoản phải trả và công nợ khác		901.890
4	Dự phòng cho các cam kết ngoại bảng		72.045
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		85.301.847	53.774.838
VỐN CHỦ SỞ HỮU			
VIII	Vốn và các quỹ	21	7.232.583
1	Vốn		5.400.788
a	Vốn cổ phần		5.400.417
c	Thặng dư vốn cổ phần		-
g	Vốn khác		371
2	Các quỹ		456.827
5	Lợi nhuận chưa phân phối		1.374.968
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU		7.232.583	5.615.554
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		92.534.430	59.390.392

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN RIÊNG

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B02/TCTD

	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			
I NGHĨA VỤ NỢ TIỀM ẨN			
2	Thư tín dụng	6.082.655	2.879.247
3	Bảo lãnh khác	4.186.579	2.283.271
II CAM KẾT KHÁC			
1	Cam kết cho vay chưa giải ngân	6.931	14.031
2	Các hợp đồng mua bán ngoại tệ chưa đến hạn	1.342.512	3.184.902


Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B03/TCTD

	Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	6.842.348	6.213.718
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	(4.391.229)	(4.469.416)
I	Thu nhập lãi thuần	2.451.119	1.744.302
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	740.427	543.270
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	(128.217)	(60.393)
II	Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	612.210	482.877
III	Lãi thuần từ kinh doanh ngoại hối và vàng	48.089	21.793
IV	Lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	147.038	2.587
V	Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	372.165	780.197
5	Thu nhập từ hoạt động khác	163.270	11.190
6	Chi phí hoạt động khác	(7.067)	(5.740)
VI	Lãi thuần từ hoạt động khác	156.203	5.450
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	36.531	78.864
VIII	Chi phí hoạt động	(1.195.673)	(904.015)
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	2.627.682	2.212.055
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	(481.485)	(611.707)
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế	2.146.197	1.600.348
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	(527.417)	(427.119)
XII	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	(527.417)	(427.119)
XIII	Lợi nhuận sau thuế	1.618.780	1.173.229
XV	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VNĐ/cổ phiếu)	2.998	2.274


Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt:

Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ RIÊNG
CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B04/TCTD

	Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được	6.600.834	5.782.590
02	Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả	(4.556.636)	(3.936.046)
03	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được	612.210	482.877
04	Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng và chứng khoán	422.152	952.895
05	Thu nhập khác	9.486	3.940
06	Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý bằng nguồn rủi ro	146.781	7.410
07	Tiền chi trả chi nhân viên và hoạt động quản lý, công vụ	(1.125.309)	(864.510)
08	Tiền thuế thu nhập thực nộp trong kỳ	(692.874)	(173.331)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động	1.416.644	2.255.825
Những thay đổi về tài sản hoạt động			
09	Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	(2.019.993)	(2.622.031)
10	Chứng khoán đầu tư và chứng khoán kinh doanh	(3.055.648)	(3.807.134)
11	Các công cụ tài chính phái sinh và các công cụ tài chính khác	(16.605)	(29.907)
12	Cho vay khách hàng	(15.995.738)	(6.780.574)
14	Tài sản hoạt động khác	(2.430.549)	(683.916)
Những thay đổi về công nợ hoạt động			
15	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN Việt Nam	3.932.348	(301.993)
16	Tiền gửi và vay từ các tổ chức tín dụng khác	1.375.817	511.366
17	Tiền gửi của khách hàng	22.538.252	15.454.102
18	Phát hành giấy tờ có giá	2.274.772	1.011.078
19	Các khoản vốn tài trợ, ủy thác, đầu tư cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	1.472.264	70.791
21	Công nợ hoạt động khác	226.578	264.269
22	Chi từ các quỹ	(1.815)	(41.242)
I	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	9.716.327	5.300.634
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
01	Mua sắm tài sản cố định	(208.760)	(180.919)
02	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	984	-
07	Tiền thu/(chi) đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	757	(438.835)
09	Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn	36.531	78.864
II	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ	(170.488)	(540.890)

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ RIÊNG
CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B04/TCTD

	Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
01	Tăng vốn cổ phần từ phát hành cổ phiếu	-	1.272.357
04	Cổ tức trả cho cổ đông	-	(364.201)
III	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH	-	908.156
IV	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG NĂM	9.545.839	5.667.900
V	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM	11.443.758	5.775.858
VI	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM	31	20.989.597
		20.989.597	11.443.758



Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt:



Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B05/TCTD

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với các báo cáo tài chính riêng đính kèm.

1. Đơn vị báo cáo

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (sau đây gọi tắt là “Ngân hàng”) là một ngân hàng thương mại cổ phần được thành lập và đăng ký tại nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

Ngân hàng được thành lập theo Giấy phép hoạt động Ngân hàng số 0040/NH-GP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNNVN”) cấp ngày 6 tháng 8 năm 1993 và Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 055697 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 7 tháng 9 năm 1993. Thời gian hoạt động của Ngân hàng được gia hạn thành 99 năm theo Quyết định số 330/QĐ-NH5 do NHNNVN cấp ngày 8 tháng 10 năm 1997.

Các hoạt động chính của Ngân hàng bao gồm huy động và nhận tiền gửi ngắn, trung và dài hạn từ các tổ chức và cá nhân; cung cấp tín dụng ngắn, trung và dài hạn dựa trên tính chất và khả năng cung ứng nguồn vốn của Ngân hàng; thực hiện các nghiệp vụ thanh toán và ngân quỹ và các dịch vụ ngân hàng khác được NHNNVN cho phép; thực hiện góp vốn, mua cổ phần, đầu tư trái phiếu và kinh doanh ngoại tệ theo quy định của pháp luật.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, vốn cổ phần của Ngân hàng là 5.400.416.710.000 đồng Việt Nam. Mệnh giá của một cổ phần là 10.000 đồng.

Hội sở chính của Ngân hàng đặt tại 70-72 Bà Triệu, Hà Nội. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có một Hội sở chính, một (1) văn phòng đại diện, một (1) Sở giao dịch, năm mươi (50) chi nhánh, một trăm ba mươi bảy (137) phòng giao dịch trên cả nước và ba (3) công ty con.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có ba (3) công ty con như sau:

Các công ty con	Giấy phép hoạt động	Hoạt động kinh doanh	% sở hữu của Ngân hàng
Công ty TNHH Chứng khoán Kỹ thương	98/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18/9/2008.	Các hoạt động chứng khoán	100%
Công ty TNHH một thành viên Quản lý nợ và khai thác tài sản – Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam	0104003519 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 18/6/2008.	Quản lý tài sản và khai thác nợ	100%
Công ty TNHH Quản lý Quỹ Kỹ thương	40/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 21/10/2008.	Quản lý quỹ	100%

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có 5.029 nhân viên (ngày 31 tháng 12 năm 2008: 4.224 nhân viên).

2. Tóm tắt các chính sách kế toán chủ yếu

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được Ngân hàng áp dụng trong việc lập các báo cáo tài chính riêng này.

(a) Cơ sở lập báo cáo tài chính

Đây là các báo cáo tài chính riêng của Ngân hàng không bao gồm các báo cáo tài chính của các công ty con. Ngân hàng lập báo cáo tài chính hợp nhất bao gồm Ngân hàng và các công ty con của Ngân hàng và phát hành các báo cáo tài chính hợp nhất đó một cách riêng lẻ ngoài các báo cáo tài chính riêng này.

Các báo cáo tài chính riêng, trình bày bằng Đồng Việt Nam (“VNĐ”), được làm tròn đến hàng triệu gần nhất, được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức tín dụng và các quy định về kế toán liên quan khác do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các nguyên tắc kế toán phổ biến được Việt Nam chấp thuận. Các chính sách kế toán này có thể khác biệt trên một số khía cạnh trọng yếu so với các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán được thừa nhận rộng rãi ở các quốc gia khác. Do đó, các báo cáo tài chính riêng đính kèm không nhằm mục đích phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được thừa nhận rộng rãi ở các nước và các quyền tài phán khác ngoài phạm vi Việt Nam. Hơn nữa, việc sử dụng các báo cáo này không nhằm dành cho những đối tượng sử dụng không được biết về các nguyên tắc, thủ tục và thông lệ kế toán Việt Nam.

Các báo cáo tài chính riêng được lập trên cơ sở dồn tích theo nguyên tắc giá gốc. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng được lập theo phương pháp trực tiếp. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2008 được lập theo phương pháp gián tiếp phù hợp với Quyết định 16/QĐ-NHNN do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành ngày 18 tháng 4 năm 2007. Ngoài thay đổi trong phương pháp lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Ngân hàng đã áp dụng một cách nhất quán các chính sách kế toán trong năm và cũng nhất quán với các chính sách kế toán áp dụng trong những năm trước.

(b) Năm tài chính

Năm tài chính của Ngân hàng từ ngày 1 tháng 1 đến ngày 31 tháng 12.

(c) Các giao dịch bằng ngoại tệ

Ngân hàng thiết lập hệ thống kế toán và ghi nhận các nghiệp vụ phát sinh theo nguyên tệ. Các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá áp dụng tại ngày lập bảng cân đối kế toán, các khoản mục phi tiền tệ có gốc ngoại tệ được quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các tài khoản kinh doanh ngoại tệ vào thời điểm lập báo cáo tài chính được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng. Các giao dịch liên quan đến thu nhập/chi phí bằng ngoại tệ được hạch toán bằng Đồng Việt Nam trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo tỷ giá tại ngày phát sinh giao dịch.

(d) Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, vàng, tiền gửi tại NHNN, tín phiếu Chính phủ và các giấy tờ có giá khác đủ điều kiện chiết khấu, tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác và chứng khoán đầu tư với kỳ hạn gốc không quá 3 tháng.

Vàng được đánh giá lại tại thời điểm lập báo cáo tài chính và chênh lệch do đánh giá lại được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

(e) Các khoản đầu tư chứng khoán

Các khoản đầu tư chứng khoán được phân loại theo ba loại: i) chứng khoán kinh doanh, ii) chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán hoặc iii) chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn. Ngân hàng phân loại chứng khoán đầu tư tại thời điểm mua.

(i) Chứng khoán kinh doanh

Chứng khoán kinh doanh là chứng khoán nợ hoặc chứng khoán vốn, được mua và nắm giữ ngắn hạn nhằm thu lợi nhuận do chênh lệch giá. Chứng khoán kinh doanh được ghi nhận ban đầu theo giá gốc tại ngày giao dịch. Sau đó, chứng khoán kinh doanh được ghi nhận theo giá trị thấp hơn giữa giá trị trên sổ sách và giá thị trường. Lãi hoặc lỗ từ việc bán thanh lý chứng khoán kinh doanh được ghi nhận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng.

(ii) Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán

Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán là các chứng khoán nợ hoặc chứng khoán vốn được giữ trong thời gian không ấn định trước và có thể được bán trong mọi thời điểm. Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán được ghi nhận ban đầu theo giá gốc. Sau đó, chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán được ghi nhận theo giá trị thấp hơn giữa giá trị trên sổ sách và giá thị trường. Giá trị phụ trội và giá trị chiết khấu phát sinh từ việc mua bán các chứng khoán nợ đầu tư sẵn sàng để bán được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng theo phương pháp đường thẳng tính từ ngày mua chứng khoán đến ngày đáo hạn của chứng khoán đó.

(iii) Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn

Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn là chứng khoán nợ có kỳ hạn cố định và các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định được, và ban lãnh đạo Ngân hàng có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn. Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc sau đó nếu có dấu hiệu suy giảm giá trị lâu dài, chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá trị thấp hơn giữa giá gốc và giá thị trường. Giá trị phụ trội và giá trị chiết khấu phát sinh từ việc mua các chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng theo phương pháp đường thẳng tính từ ngày mua chứng khoán đến ngày đáo hạn của chứng khoán đó.

(f) Các khoản đầu tư dài hạn

(i) Đầu tư vào các công ty con

Công ty con là công ty chịu sự kiểm soát của Ngân hàng. Sự kiểm soát tồn tại khi Ngân hàng có quyền điều hành các chính sách tài chính và hoạt động của doanh nghiệp nhằm thu được lợi ích kinh tế từ các hoạt động của doanh nghiệp đó. Khi đánh giá quyền kiểm soát có thể xét đến quyền bỏ phiếu tiềm năng có thể thực hiện được tại thời điểm hiện tại. Báo cáo tài chính của công ty con được bao gồm trong báo cáo tài chính hợp nhất kể từ ngày kiểm soát bắt đầu có hiệu lực cho tới ngày quyền kiểm soát chấm dứt.

Các khoản đầu tư vào các công ty con được phản ánh theo nguyên giá. Phân phối từ lợi nhuận thuần lũy kế phát sinh từ ngày đầu tư vào các công ty con được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng. Dự phòng giảm giá phải được lập trong trường hợp các tổ chức kinh tế được Ngân hàng đầu tư gặp thua lỗ, ngoại trừ trường hợp lỗ được dự báo trước trong kế hoạch kinh doanh của các đơn vị trước khi đầu tư (xem thuyết minh 2 (g)).

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

(ii) Các khoản đầu tư dài hạn khác

Các khoản đầu tư dài hạn khác là các khoản góp vốn dài hạn vào các công ty và nắm quyền dưới 20% quyền biểu quyết. Các khoản đầu tư dài hạn này được ghi nhận ban đầu theo giá gốc tại thời điểm đầu tư. Dự phòng giảm giá cho khác khoản đầu tư dài hạn được lập theo Thông tư 13/2006/TT-BTC (xem thuyết minh 2(g)).

(g) Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán và đầu tư dài hạn

Theo Thông tư 12/2006/TT-BTC do Bộ Tài chính (“BTC”) ban hành ngày 21 tháng 2 năm 2006, các tổ chức tín dụng cần lập dự phòng rủi ro cho các khoản đầu tư dài hạn (bao gồm dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán) theo các quy định áp dụng cho các doanh nghiệp.

Theo thông tư 13/2006/TT-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 27 tháng 2 năm 2006 áp dụng cho các doanh nghiệp tại Việt Nam, các chứng khoán không được phép mua bán tự do trên thị trường không được lập dự phòng giảm giá. Dự phòng giảm giá cho các chứng khoán được mua bán tự do trên thị trường được lập khi giá trị thị trường thấp hơn giá trị ghi nhận trên sổ sách. Dự phòng giảm giá cho các khoản đầu tư vào các tổ chức kinh tế (các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, hợp danh, liên doanh và các đầu tư dài hạn khác) phải được lập trong trường hợp các tổ chức kinh tế này gặp thua lỗ (ngoại trừ trường hợp lỗ được dự báo trước trong kế hoạch kinh doanh của các đơn vị trước khi đầu tư).

Theo Công văn số 7459/NHNN-KTTC do Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 30 tháng 6 năm 2006, dự phòng cho chứng khoán nắm giữ đến ngày đáo hạn được lập khi có dấu hiệu sụt giảm giá trị lâu dài.

(h) Các khoản cho vay khách hàng

Các khoản cho vay khách hàng được trình bày theo số dư nợ gốc trừ đi dự phòng rủi ro cho vay khách hàng.

Các khoản cho vay ngắn hạn là các khoản có thời hạn cho vay dưới 1 năm tính từ ngày giải ngân. Các khoản cho vay trung hạn có thời hạn cho vay từ 1 năm đến 5 năm tính từ ngày giải ngân. Các khoản cho vay dài hạn có thời hạn cho vay trên 5 năm tính từ ngày giải ngân.

Theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN của NHNNVN ngày 22 tháng 4 năm 2005 (“Quyết định 493”), được sửa đổi và bổ sung bằng Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN của NHNNVN ngày 25 tháng 4 năm 2007 (“Quyết định 18”), dự phòng cụ thể cần được lập cho các khoản cho vay trên cơ sở hàng quý dựa trên việc xếp hạng cho các khoản cho vay.

Dự phòng cụ thể các khoản cho vay tại ngày kết thúc niên độ kế toán (là ngày 31 tháng 12 năm 2009) được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với khoản nợ vay gốc tại ngày 30 tháng 11 năm 2009 sau khi đã trừ đi giá trị tài sản đảm bảo.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

	Nhóm	Tình trạng quá hạn	Tỷ lệ dự phòng
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	Các khoản nợ trong hạn hoặc quá hạn dưới 10 ngày	0%
2	Nợ cần chú ý	- Quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày; hoặc - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất (nếu khách hàng được đánh giá là đủ khả năng hoàn trả cả gốc lẫn lãi theo thời hạn đã được cơ cấu lại lần thứ nhất áp dụng đối với các khách hàng là doanh nghiệp và tổ chức).	5%
3	Nợ dưới tiêu chuẩn	- Quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất ngoại trừ các khoản cho vay có thời hạn trả nợ được cơ cấu lại đã được phân loại vào Nhóm 2 ở trên; hoặc - Các khoản cho vay được miễn, giảm tiền lãi do khách hàng không có khả năng thanh toán tiền lãi theo hợp đồng.	20%
4	Nợ nghi ngờ	- Quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất và quá hạn dưới 90 ngày tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ nhất; hoặc - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.	50%
5	Nợ có khả năng mất vốn	- Quá hạn trên 360 ngày; - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất và quá hạn từ 90 ngày trở lên tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ nhất; - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai và đã bị quá hạn tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ hai; - Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba; hoặc - Các khoản nợ khoanh, hay nợ chờ xử lý.	100%

Cơ sở xác định giá trị và giá trị chiết khấu trừ của từng loại tài sản đảm bảo được quy định trong Quyết định số 493 và Quyết định số 18.

Ngân hàng cũng phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay khách hàng và các tổ chức tín dụng được phân loại từ Nhóm 1 đến Nhóm 4 tại ngày lập bảng cân đối kế toán. Khoản dự phòng chung này sẽ được lập đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày Quyết định số 493 có hiệu lực. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng đã trích lập dự phòng chung ở mức 0,75% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2009 (ngày 31 tháng 12 năm 2008: 0,6% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2008).

Theo Quyết định 493, các khoản cho vay khách hàng được xử lý bằng dự phòng khi các khoản cho vay khách hàng đã được phân loại vào Nhóm 5 hoặc khi người vay tuyên bố phá sản hoặc giải thể (đối với trường hợp khách hàng vay là tổ chức hoặc doanh nghiệp), hoặc khi người vay chết hoặc mất tích (đối với trường hợp khách hàng vay là cá nhân).

(i) Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng khác

Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng khác được trích lập theo quy định tại Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 18.

(j) Dự phòng cho các cam kết ngoại bảng

Theo Quyết định 18, Ngân hàng được yêu cầu phải phân loại các bảo lãnh, chấp nhận thanh toán và các cam kết cho vay không hủy ngang vô điều kiện vào các nhóm liên quan và lập dự phòng cụ thể tương ứng. Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể cho các số dư trên giống với tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể cho các khoản cho vay khách hàng.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

Theo Quyết định 493, Ngân hàng cũng được yêu cầu phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng số dư các thư bảo lãnh, thư tín dụng và các cam kết cho vay không hủy ngang vô điều kiện tại ngày lập bảng cân đối kế toán. Khoản dự phòng chung này sẽ được lập đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày Quyết định 493 có hiệu lực. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng đã trích lập dự phòng chung ở mức 0,75% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2009 (ngày 31 tháng 12 năm 2008: 0,60% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2008).

(k) Các công cụ tài chính phái sinh

Các công cụ tài chính phái sinh được ghi nhận vào các tài khoản trên bảng cân đối kế toán tại ngày hiệu lực của các hợp đồng và được đánh giá lại theo tỷ giá hối đoái cuối kỳ. Lãi hoặc lỗ thực hiện từ các công cụ tài chính phái sinh được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng. Lãi hoặc lỗ chưa thực hiện được ghi nhận trong tài khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái trên bảng cân đối kế toán và được kết chuyển vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng tại thời điểm cuối năm.

(l) Tài sản cố định hữu hình

(i) Nguyên giá

Tài sản cố định hữu hình được thể hiện theo nguyên giá trừ đi khấu hao lũy kế. Nguyên giá ban đầu của tài sản cố định hữu hình gồm giá mua của tài sản, bao gồm cả thuế nhập khẩu, các loại thuế đầu vào không được hoàn lại và chi phí liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái và vị trí hoạt động cho mục đích sử dụng dự kiến và chi phí tháo dỡ và di dời tài sản và khôi phục hiện trường tại địa điểm đặt tài sản. Các chi phí phát sinh sau khi tài sản cố định hữu hình đã đi vào hoạt động như chi phí sửa chữa, bảo dưỡng và đại tu được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của năm phát sinh chi phí. Trường hợp có thể chứng minh một cách rõ ràng các chi phí này làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai dự tính thu được từ việc sử dụng tài sản cố định hữu hình vượt trên mức hoạt động tiêu chuẩn đã được đánh giá ban đầu, thì các chi phí này được vốn hóa như một khoản nguyên giá tăng thêm của tài sản cố định hữu hình.

(ii) Khấu hao

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

• nhà cửa & chi phí nâng cấp	20 - 50 năm
• thiết bị văn phòng	4 - 8 năm
• phương tiện vận chuyển	7 năm
• các tài sản khác	4 - 5 năm

(m) Tài sản cố định vô hình

(i) Phần mềm vi tính

Giá mua phần mềm vi tính mới, mà phần mềm vi tính này không phải là một bộ phận không thể tách rời của phần cứng có liên quan thì được vốn hóa và được hạch toán như một tài sản cố định vô hình. Phần mềm vi tính được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng 8 năm.

(ii) Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất thuê

Quyền sử dụng đất thuê được phản ánh theo nguyên giá trừ đi phân bổ lũy kế. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua đất và các chi phí phát sinh để đảm bảo quyền sử dụng đất. Phân bổ được tính theo phương pháp đường thẳng trong vòng từ 25-50 năm.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

Quyền sử dụng đất vô thời hạn

Quyền sử dụng đất vô thời hạn được phản ánh theo nguyên giá và không được phân bổ. Nguyên giá ban đầu của quyền sử dụng đất bao gồm giá mua đất và các chi phí phát sinh để đảm bảo quyền sử dụng đất.

(iii) Tài sản cố định vô hình khác

Tài sản cố định vô hình khác được phản ánh theo nguyên giá trừ đi phân bổ lũy kế. Phân bổ lũy kế được tính theo phương pháp đường thẳng trong vòng từ 4 đến 8 năm.

(n) Dự phòng

Dự phòng, ngoại trừ các khoản dự phòng tại Thuyết minh 2 (j) và 2 (o) được ghi nhận khi, do kết quả của một sự kiện trong quá khứ, Ngân hàng có một nghĩa vụ pháp lý hoặc liên đới mà có thể được ước tính một cách tin cậy và có nhiều khả năng Ngân hàng phải sử dụng các lợi ích kinh tế trong tương lai để thanh toán nghĩa vụ đó. Dự phòng được xác định bằng cách chiết khấu các luồng tiền dự tính trong tương lai theo tỷ lệ trước thuế phản ánh được các đánh giá của thị trường hiện tại về giá trị thời gian của đồng tiền và những rủi ro gắn liền với khoản nợ phải trả đó.

(o) Dự phòng trợ cấp thôi việc

Theo Bộ luật Lao động Việt Nam, khi nhân viên làm việc cho Ngân hàng từ 12 tháng trở lên (“nhân viên đủ điều kiện”) tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động của mình thì bên sử dụng lao động phải thanh toán tiền trợ cấp thôi việc cho nhân viên đó tính dựa trên số năm làm việc và mức lương tại thời điểm thôi việc của nhân viên đó. Dự phòng trợ cấp thôi việc được lập trên cơ sở mức lương hiện tại của nhân viên và thời gian họ làm việc cho Ngân hàng.

Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, Ngân hàng và các nhân viên phải đóng vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Mức đóng bởi mỗi bên được tính bằng 1% của mức thấp hơn giữa lương cơ bản của nhân viên và 20 lần mức lương tối thiểu chung được Chính phủ quy định trong từng thời kỳ. Với việc áp dụng chế độ bảo hiểm thất nghiệp, Ngân hàng không phải lập dự phòng trợ cấp thôi việc cho thời gian làm việc của nhân viên sau ngày 1 tháng 1 năm 2009. Tuy nhiên, trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện hiện có tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 sẽ được xác định dựa trên số năm làm việc của nhân viên được tính đến 31 tháng 12 năm 2008 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước thời điểm thôi việc.

(p) Các khoản phải trả khác

Các khoản phải trả khác được phản ánh theo giá gốc.

(q) Vốn cổ phần

(i) Cổ phiếu phổ thông

Cổ phiếu phổ thông được phân loại là vốn chủ sở hữu. Các chi phí tăng thêm được phân bổ trực tiếp vào giá phát hành cổ phiếu phổ thông được ghi nhận là một khoản giảm trừ từ vốn chủ sở hữu.

(ii) Thặng dư vốn cổ phần

Khi nhận được vốn từ các cổ đông, chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá cổ phiếu được ghi nhận vào tài khoản thặng dư vốn cổ phần trong vốn chủ sở hữu.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

(r) Các quỹ và dự trữ

Theo Nghị định 146/2005/NĐ-CP do Chính phủ ban hành ngày 23 tháng 11 năm 2005, trước khi phân phối lợi nhuận, Ngân hàng phải lập các quỹ dự trữ sau:

	Phân phối hàng năm	Số dư tối đa
Quỹ dự trữ bổ sung vốn cổ phần	5% lợi nhuận sau thuế	Vốn cổ phần
Quỹ dự phòng tài chính	10% lợi nhuận còn lại sau thuế	25% vốn cổ phần

Quỹ khen thưởng và phúc lợi được phân bổ từ lợi nhuận sau thuế theo quyết định của Đại Hội đồng Cổ đông và được dùng chủ yếu để chi trả cho các cán bộ công nhân viên của Ngân hàng. Các quỹ này không được quy định bởi luật pháp và được phép phân phối hết.

Các quỹ khác thuộc nguồn vốn chủ sở hữu được phân bổ từ lợi nhuận sau thuế. Việc phân bổ từ lợi nhuận sau thuế và việc sử dụng các quỹ khác phải được Đại Hội đồng Cổ đông phê duyệt. Các quỹ này không được quy định bởi luật pháp và được phép phân phối hết.

(s) Ghi nhận doanh thu

(i) Thu nhập lãi

Thu nhập tiền lãi được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng trên cơ sở dồn tích, ngoại trừ tiền lãi từ các khoản cho vay được phân loại từ Nhóm 2 đến Nhóm 5 nêu trong Thuyết minh 2(h) được ghi nhận khi Ngân hàng thực thu được.

(ii) Thu nhập từ phí và hoa hồng

Thu nhập từ phí và hoa hồng được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng trên cơ sở dự thu, dự chi.

(iii) Thu nhập từ cổ tức

Thu nhập từ cổ tức bằng tiền được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng khi quyền nhận cổ tức của Ngân hàng được thiết lập.

Theo Công văn số 4964/NHNN-KTTC ngày 2 tháng 6 năm 2008 do NHNNVN ban hành, cổ tức được nhận dưới dạng cổ phiếu, cổ phiếu thưởng và quyền mua cổ phiếu của các cổ đông hiện tại, cổ tức mà Ngân hàng nhận được dưới dạng cổ phiếu trích từ lợi nhuận chưa phân phối được ghi nhận là một khoản tăng giá trị khoản đầu tư và thu nhập trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng.

(t) Chi phí lãi

Chi phí lãi được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng theo cơ sở dồn tích.

(u) Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động

Các khoản thanh toán cho thuê hoạt động được ghi nhận vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời hạn của hợp đồng thuê. Các khoản hoa hồng đi thuê đã nhận được ghi nhận trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng như một bộ phận hợp thành của tổng chi phí thuê.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG
CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

(v) Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp trên số lãi hoặc lỗ trong năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn lại. Thuế thu nhập doanh nghiệp được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế dự kiến phải nộp dựa trên thu nhập chịu thuế trong năm, sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực hoặc cơ bản có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán, và các khoản điều chỉnh thuế phải nộp liên quan đến năm trước.

Thuế thu nhập hoãn lại được tính theo phương pháp bảng cân đối kế toán cho các chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả cho mục đích báo cáo tài chính và giá trị xác định theo mục đích thuế. Giá trị của thuế thu nhập hoãn lại được ghi nhận dựa trên cách thức thu hồi hoặc thanh toán dự kiến đối với giá trị ghi sổ của các khoản mục tài sản và nợ phải trả, sử dụng các mức thuế suất có hiệu lực hoặc cơ bản có hiệu lực tại ngày kết thúc niên độ kế toán.

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận tương ứng với mức lợi nhuận chịu thuế chắc chắn trong tương lai mà lợi nhuận đó có thể dùng để khấu trừ với tài sản thuế thu nhập này. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại được ghi giảm khi không còn chắc chắn thu được các lợi ích về thuế liên quan này.

(w) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

Ngân hàng trình bày lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) đối với các cổ phiếu phổ thông của Ngân hàng. Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lợi nhuận hoặc lỗ thuộc về cổ đông phổ thông của Ngân hàng chia cho số lượng cổ phiếu phổ thông bình quân gia quyền lưu hành trong năm.

(x) Các bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng, trực tiếp hoặc gián tiếp, kiểm soát bên kia hoặc có những ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc đưa ra các quyết định về tài chính hoặc hoạt động. Các bên cũng được coi là liên quan nếu chịu sự kiểm soát chung, hoặc cùng chịu ảnh hưởng đáng kể chung.

(y) Báo cáo bộ phận

Một bộ phận là một hợp phần có thể xác định riêng biệt được của Ngân hàng tham gia vào việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan (bộ phận chia theo hoạt động kinh doanh), hoặc cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ trong một môi trường kinh tế cụ thể (bộ phận chia theo vùng địa lý), mỗi bộ phận này chịu rủi ro và thu được lợi ích khác biệt với các bộ phận khác. Mẫu báo cáo bộ phận cơ bản của Ngân hàng là dựa theo bộ phận chia theo vùng địa lý và theo hoạt động kinh doanh.

3. Tiền mặt và vàng

	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
Tiền mặt tại quỹ bằng VNĐ	781.215	635.132
Tiền mặt tại quỹ bằng ngoại tệ	360.430	702.577
Vàng tại quỹ	831.355	228.229
	1.973.000	1.565.938

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH RIÊNG

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B05/TCTD

4. Vốn và các quỹ

Báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu

	Vốn cổ phần	Thặng dư vốn cổ phần	Vốn khác	Quỹ dự trữ bổ sung vốn cổ phần	Quỹ phòng dự phòng tài chính	Quỹ khen thưởng	Quỹ phúc lợi	Quỹ đầu tư và phát triển	Lợi nhuận chưa phân phối	Tổng cộng
	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2008	2.521.308	476.779	371	35.998	107.683	2.168	-	473	428.636	3.573.416
Góp vốn	208.955	1.063.402	-	-	-	-	-	-	-	1.272.357
Lợi nhuận tái đầu tư	399.073	-	-	-	-	-	-	-	(399.073)	-
Chuyển sang vốn cổ phần	512.679	(476.779)	-	(35.900)	-	-	-	-	-	-
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	-	-	-	1.173.229	1.173.229
Trích lập các quỹ	-	-	-	58.661	111.457	15.486	24.633	-	(210.237)	-
Sử dụng các quỹ	-	-	-	-	-	(14.836)	(26.406)	-	-	(41.242)
Cổ tức	-	-	-	-	-	-	-	-	(364.201)	(364.201)
Biến động khác	-	-	-	-	-	54	1.941	-	-	1.995
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2009	3.642.015	1.063.402	371	58.759	219.140	2.872	168	473	628.354	5.615.554
Lợi nhuận tái đầu tư	636.443	-	-	-	-	-	-	-	(636.443)	-
Chuyển sang vốn cổ phần	1.121.959	(1.063.402)	-	(58.557)	-	-	-	-	-	-
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	-	-	-	1.618.780	1.618.780
Trích lập các quỹ	-	-	-	80.939	153.784	-	1.000	-	(235.723)	-
Sử dụng các quỹ	-	-	-	-	-	(719)	(1.096)	-	-	(1.815)
Biến động khác	-	-	-	-	-	-	64	-	-	64
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2009	5.400.417	-	371	81.141	372.924	2.153	136	473	1.374.968	7.232.583

THÔNG TIN VỀ NGÂN HÀNG

Giấy phép Hoạt động Ngân hàng số

0040/NH - GP

ngày 6 tháng 8 năm 1993

Giấy phép hoạt động Ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp và có thời hạn 20 năm kể từ ngày cấp. Thời hạn hoạt động được gia hạn lên 99 năm theo Quyết định số 330/QĐ-NH5 do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành ngày 8 tháng 10 năm 1997.

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số

055697

ngày 7 tháng 9 năm 1993

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh lần đầu và các Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh sửa đổi do Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cấp, trong đó bản mới nhất được cấp ngày 14 tháng 9 năm 2009.

Hội đồng Quản trị

Ông Hồ Hùng Anh	Chủ tịch
Ông Nguyễn Đăng Quang	Phó Chủ tịch thứ nhất
Ông Nguyễn Thiệu Quang	Phó Chủ tịch
Ông Ngô Chí Dũng	Phó Chủ tịch
Ông Nguyễn Cảnh Sơn	Phó Chủ tịch (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Trần Đức Lưu	Phó Chủ tịch (từ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Sumit Dutta	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Trần Thanh Hiền	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Madhur Maini	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Stephen Colin Moss	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Nguyễn Đức Vinh	Ủy viên (bổ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Lê Hữu Báu	Ủy viên (từ nhiệm ngày 28/3/2009)
Ông Hoàng Văn Đạo	Ủy viên (từ nhiệm ngày 28/3/2009)

Ban Điều hành

Ông Nguyễn Đức Vinh	Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Tâm	Thành viên
Ông Phạm Quang Thắng	Thành viên
Bà Lưu Thị Ánh Xuân	Thành viên
Ông Lê Xuân Vũ	Thành viên
Ông Nguyễn Thành Long	Thành viên
Ông Trần Hoài Phương	Thành viên
Ông Sumit Dutta	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Jonathan Crichton	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Gary Mathews	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Bimo Notowidigdo	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Nguyễn Cảnh Vinh	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Anthony Guerrier	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Ông Nguyễn Văn Thọ	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Bà Tô Thủy Trang	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)
Bà Bạch Thủy Hà	Thành viên (bổ nhiệm ngày 25/11/2009)

Người đại diện theo pháp luật

Ông Hồ Hùng Anh

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Trụ sở đăng ký

70-72 Bà Triệu
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

Công ty kiểm toán

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam

BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT



KPMG Limited
16th Floor, Pacific Palace
83B Ly Thuong Kiet Street
Hoan Kiem District, Ha Noi
The Socialist Republic of Vietnam

Telephone +84 (4) 3946 1600
Fax +84 (4) 3946 1601
Internet www.kpmg.com

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B02/TCTD-HN

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN VIÊN ĐỘC LẬP

Kính gửi các Cổ đông và Hội đồng Quản trị
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (“Ngân hàng”) và các công ty con (gọi chung là “Techcombank”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2009 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất liên quan cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo. Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của ban lãnh đạo Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính hợp nhất này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và các thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của ban lãnh đạo Ngân hàng, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, về tình hình tài chính hợp nhất của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức tín dụng và các quy định về kế toán liên quan khác do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các nguyên tắc kế toán phổ biến được Việt Nam chấp thuận.

Công ty TNHH KPMG

Việt Nam
Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345
Báo cáo kiểm toán số: 09-02-126/2


Trần Đình Vinh
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0339/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Hà Nội,


Nguyễn Thùy Dương
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0893/KTV

		Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
A	TÀI SẢN			
I	Tiền mặt và vàng	3	1.973.057	1.565.968
II	Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	4	2.719.744	2.296.574
III	Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	5	26.268.954	15.647.089
1	Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác		25.899.195	15.647.089
2	Cho vay các tổ chức tín dụng khác		379.049	-
3	Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng khác		(9.290)	-
IV	Chứng khoán kinh doanh	6	425.261	150.308
1	Chứng khoán kinh doanh		425.265	209.930
2	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		(4)	(59.622)
V	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	7	46.512	29.907
VI	Cho vay khách hàng		41.580.370	26.018.985
1	Cho vay khách hàng	8	42.092.767	26.343.017
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	9	(512.397)	(324.032)
VII	Chứng khoán đầu tư	10	13.608.323	10.347.261
1	Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán		10.311.480	6.970.969
2	Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn		3.296.843	3.464.988
3	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư		-	(88.696)
VIII	Góp vốn, đầu tư dài hạn	11	65.668	66.425
4	Đầu tư dài hạn khác		65.668	72.165
5	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		-	(5.740)
IX	Tài sản cố định		700.901	564.262
1	Tài sản cố định hữu hình	12	585.114	452.772
a	Nguyên giá		713.608	528.521
b	Giá trị hao mòn lũy kế		(128.494)	(75.749)
3	Tài sản cố định vô hình	13	115.787	111.490
a	Nguyên giá		149.814	130.705
b	Giá trị hao mòn lũy kế		(34.027)	(19.215)
XI	Tài sản Có khác	14	5.192.714	2.412.183
1	Các khoản phải thu		3.889.531	1.424.335
2	Các khoản lãi, phí phải thu		1.112.806	877.829
3	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		21.942	-
4	Tài sản có khác		168.619	110.019
5	Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản có nội bảng khác		(184)	-
TỔNG TÀI SẢN			92.581.504	59.098.962

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B02/TCTD-HN

	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
B	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		
	NỢ PHẢI TRẢ		
I	Các khoản nợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	15	3.932.348
			-
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	16	10.346.086
			8.970.269
1	Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác	7.706.966	8.195.555
2	Vay các tổ chức tín dụng khác	2.639.120	774.714
III	Tiền gửi của khách hàng	17	62.347.400
			39.617.723
V	Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	18	1.632.826
			231.961
VI	Phát hành giấy tờ có giá	19	5.036.565
			2.761.793
VII	Các khoản nợ khác	20	1.962.453
			1.891.808
1	Các khoản lãi, phí phải trả	838.657	1.000.315
3	Các khoản phải trả và công nợ khác	1.051.751	857.290
4	Dự phòng cho các cam kết ngoại bảng	72.045	34.203
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ	85.257.678	53.473.554
	VỐN CHỦ SỞ HỮU		
VIII	Vốn và các quỹ	21	7.323.826
			5.625.408
1	Vốn	5.400.788	4.705.788
a	Vốn cổ phần	5.400.417	3.642.015
c	Thặng dư vốn cổ phần	-	1.063.402
g	Vốn khác	371	371
2	Các quỹ	472.210	283.177
5	Lợi nhuận chưa phân phối	1.450.828	636.443
	TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU	7.323.826	5.625.408
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU	92.581.504	59.098.962

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

TẠI NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B02/TCTD-HN

	Thuyết minh	31/12/2009 Triệu VNĐ	31/12/2008 Triệu VNĐ
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN		
I	NGHĨA VỤ NỢ TIỀM ẨN		
2	Bảo lãnh khác	6.082.655	2.879.247
3	Thư tín dụng	4.186.579	2.283.271
II	CAM KẾT KHÁC		
1	Cam kết cho vay chưa giải ngân	6.931	14.031
2	Các hợp đồng mua bán ngoại tệ chưa đến hạn	1.342.512	3.184.902


Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt:


Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009 (TIẾP THEO)

MẪU B03/TCTD-HN

		Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	22	6.882.366	6.218.777
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	22	(4.382.546)	(4.458.034)
I	Thu nhập lãi thuần	22	2.499.820	1.760.743
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	23	740.427	543.270
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	23	(99.368)	(60.393)
II	Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	23	641.059	482.877
III	Lãi thuần từ kinh doanh ngoại hối và vàng		48.089	21.793
IV	Lãi thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	24	150.453	2.587
V	Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	25	372.165	780.197
5	Thu nhập từ hoạt động khác	26	196.134	16.034
6	Chi phí hoạt động khác		(18.007)	(5.740)
VI	Lãi thuần từ hoạt động khác		178.127	10.294
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần		28.441	79.582
VIII	Chi phí hoạt động	27	(1.183.772)	(910.511)
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		2.734.382	2.227.562
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	28	(481.485)	(611.707)
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế		2.252.897	1.615.855
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	29	(574.670)	(432.772)
8	Lợi ích thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	29	21.942	-
XII	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		(552.728)	(432.772)
XIII	Lợi nhuận sau thuế		1.700.169	1.183.083
XV	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VNĐ/cổ phiếu)	30	3.148	2.293



Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt



Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT

CHO NĂM KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2009

MẪU B04/TCTD-HN

		Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
01	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được		6.647.389	5.783.040
02	Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả		(4.544.204)	(3.929.514)
03	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được		641.059	482.877
04	Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng và chứng khoán		422.393	952.895
05	Thu nhập khác		31.410	2.884
06	Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý bằng nguồn rủi ro		146.781	7.410
07	Tiền chi trả chi nhân viên và hoạt động quản lý, công vụ		(1.108.714)	(867.046)
08	Tiền thuế thu nhập thực nộp trong kỳ		(706.271)	(173.343)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động		1.529.843	2.259.203
Những thay đổi về tài sản hoạt động				
09	Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác		(3.793.126)	(897.531)
10	Chứng khoán đầu tư và chứng khoán kinh doanh		(3.387.701)	(3.803.715)
11	Các công cụ tài chính phái sinh và các công cụ tài chính khác		(16.605)	(29.907)
12	Cho vay khách hàng		(15.995.738)	(6.135.574)
14	Tài sản hoạt động khác		(2.572.282)	(1.285.923)
Những thay đổi về công nợ hoạt động				
15	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN Việt Nam		3.932.348	(301.993)
16	Tiền gửi và vay từ các tổ chức tín dụng khác		1.375.817	511.366
17	Tiền gửi của khách hàng		22.729.677	15.141.147
18	Phát hành giấy tờ có giá		2.274.772	1.011.078
19	Các khoản vốn tài trợ, ủy thác, đầu tư cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro		1.400.865	70.791
21	Công nợ hoạt động khác		374.548	275.149
22	Chi từ các quỹ		(1.815)	(39.247)
I	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH		7.850.603	6.774.844
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
01	Mua sắm tài sản cố định		(211.513)	(219.527)
07	Tiền thu/(chi) đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác		757	(29.495)
09	Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn		28.441	79.582
II	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ		(182.315)	(169.440)

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

	Thuyết minh	2009 Triệu VNĐ	2008 Triệu VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
01	Tăng vốn cổ phần từ phát hành cổ phiếu	-	1.272.357
04	Cổ tức trả cho cổ đông	-	(364.201)
III	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH	-	908.156
IV	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG NĂM	7.668.288	7.513.560
V	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM	13.289.418	5.775.858
VI	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM	3120.957.706	13.289.418



Trần Văn Chiến
Kế toán trưởng

Người duyệt



Nguyễn Đức Vinh
Tổng Giám đốc

Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với các báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm.

1. Đơn vị báo cáo

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam (sau đây gọi tắt là “Ngân hàng”) là một ngân hàng thương mại cổ phần được thành lập và đăng ký tại nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

Ngân hàng được thành lập theo Giấy phép hoạt động Ngân hàng số 0040/NH-GP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNNVN”) cấp ngày 6 tháng 8 năm 1993 và Giấy Chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 055697 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 7 tháng 9 năm 1993. Thời gian hoạt động của Ngân hàng được gia hạn thành 99 năm theo Quyết định số 330/QĐ-NH5 do NHNNVN cấp ngày 8 tháng 10 năm 1997.

Các hoạt động chính của Ngân hàng bao gồm huy động và nhận tiền gửi ngắn, trung và dài hạn từ các tổ chức và cá nhân; cung cấp tín dụng cho các tổ chức và cá nhân dựa trên tính chất và khả năng cung ứng nguồn vốn của Ngân hàng; thực hiện các nghiệp vụ thanh toán và ngân quỹ và các dịch vụ ngân hàng khác được NHNNVN cho phép; thực hiện góp vốn, mua cổ phần, đầu tư trái phiếu và kinh doanh ngoại tệ theo quy định của pháp luật.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, vốn cổ phần của Ngân hàng là 5.400.416.710.000 đồng Việt Nam. Mệnh giá của một cổ phần là 10.000 đồng.

Hội sở chính của Ngân hàng đặt tại 70-72 Bà Triệu, Hà Nội. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có một Hội sở chính, một (1) văn phòng đại diện, một (1) Sở giao dịch, năm mươi (50) chi nhánh, một trăm ba mươi bảy (137) phòng giao dịch trên cả nước và ba (3) công ty con.

Báo cáo tài chính hợp nhất của Ngân hàng tại thời điểm và cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 bao gồm Ngân hàng và các công ty con (sau đây gọi chung là “Techcombank”).

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có ba (3) công ty con như sau:

Các công ty con	Giấy phép hoạt động	Hoạt động chính	% sở hữu của Ngân hàng
Công ty TNHH Chứng khoán Kỹ thương	98/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 18/9/2008.	Các hoạt động chứng khoán	100%
Công ty TNHH một thành viên Quản lý nợ và khai thác tài sản – Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam	0104003519 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 18/6/2008.	Quản lý tài sản và khai thác nợ	100%
Công ty TNHH Quản lý Quỹ Kỹ thương	40/UBCK-GP do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 21/10/2008.	Quản lý quỹ	100%

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Techcombank có 5.548 nhân viên (ngày 31 tháng 12 năm 2008: 4.635 nhân viên).

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này



Techcombank không ngừng mở rộng các Chi nhánh, Trung tâm giao dịch, Quỹ tiết kiệm, hệ thống ATM, POS... nhằm gia tăng thị phần, đưa các sản phẩm và dịch vụ chất lượng đến gần hơn với khách hàng trên toàn quốc.

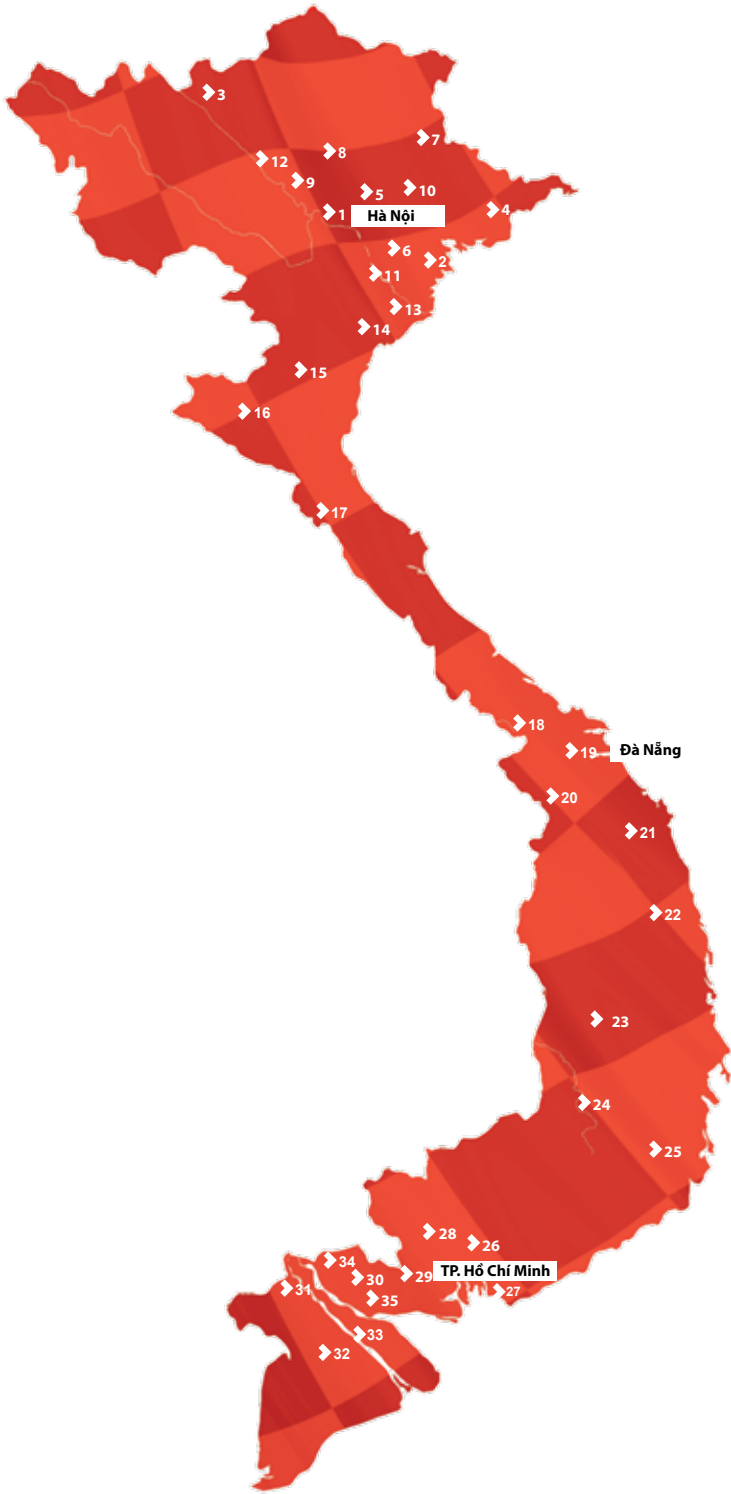
◀ **MẠNG LƯỚI
HOẠT ĐỘNG**



MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA TECHCOMBANK

TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

	Tỉnh, thành	CN và sở GD	PGD	Tổng
STT		52	136	188
Miền Bắc		25	63	88
1	Hà Nội	11	48	59
2	Hải Phòng	1	5	6
3	Lào Cai	1	1	2
4	Quảng Ninh	1	2	3
5	Bắc Ninh	1	1	2
6	Hải Dương	1	2	3
7	Lạng Sơn	1	1	2
8	Thái Nguyên	1	0	1
9	Vĩnh Phúc	1	2	3
10	Bắc Giang	1	0	1
11	Hưng Yên	1	1	2
12	Phú Thọ	1	0	1
13	Nam Định	1	0	1
14	Ninh Bình	1	0	1
15	Thanh Hóa	1	0	1
Miền Trung		11	13	24
16	Nghệ An	1	2	3
17	Hà Tĩnh	1	0	1
18	Huế	1	1	2
19	Đà Nẵng	2	7	9
20	Quảng Ngãi	1	1	2
21	Quảng Nam	1	0	1
22	Bình Định	1	0	1
23	Gia Lai	1	0	1
24	Đắk Lắk	1	1	2
25	Khánh Hòa	1	1	2
Miền Nam		16	60	76
26	Đồng Nai	1	3	4
27	Bà Rịa - Vũng Tàu	1	3	4
28	Bình Dương	1	2	3
29	Hồ Chí Minh	7	50	57
30	Long An	1	0	1
31	An Giang	1	0	1
32	Cần Thơ	1	2	3
33	Vĩnh Long	1	0	1
34	Đồng Tháp	1	0	1
35	Tiền Giang	1	0	1



Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
MIỀN BẮC			
Hà Nội			
Chi nhánh Thăng Long và 18 PGD	181 Nguyễn Lương Bằng, Đống Đa, Hà Nội	(04) 220 8989	(04) 220 3535
PGD Đống Đa	192 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội	(04) 537 3586	(04) 537 3565
PGD Khâm Thiên	358 Khâm Thiên, Đống Đa, Hà Nội	(04) 511 3096	(04) 511 3097
PGD Kim Liên	Kiốt số 12, Tầng 1, Nhà B10, Kim Liên, Phạm Ngọc Thạch, Đống Đa, Hà Nội	(04) 577 1336	(04) 577 1337
PGD Thanh Xuân	356 Nguyễn Trãi, xã Trung Văn, Từ Liêm, Hà Nội	(04) 554 2698	(04) 554 2706
PGD Linh Đàm	Số CC2A, Khu đô thị mới Bắc Linh Đàm, Phường Đại Kim, Quận Hoàng Mai, Hà Nội	(04) 641 6088	(04) 641 6090
PGD Bách Khoa	136 Lê Thanh Nghị, Hai Bà Trưng, Hà Nội	(04) 868 4918/9	(04) 868 4916
PGD Phương Mai	83 Trường Chinh, Phương Liệt, Thanh Xuân, Hà Nội	(04) 868 9999	(04) 868 9899
PGD Chợ Mơ	127 Phố Minh Khai, Phường Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội	(04) 624 7088/89	(04) 624 7099
PGD Ngã Tư Sở	78 Nguyễn Trãi, Phường Thượng Đình, Quận Thanh Xuân, Hà Nội	(04) 562 6155/56	(04) 562 6157
PGD Bà Triệu	193 C3 Bà Triệu, Hà Nội	(04) 976 0055	(04) 976 0057
PGD Lạc Trung	270 Lạc Trung, Hai Bà Trưng, Hà Nội	(04) 987 7230/32	(04) 987 7231
PGD Khương Mai	70 Hoàng Văn Thái, Thanh Xuân, Hà Nội	(04) 566 5366	(04) 566 5367
PGD Hoàng Cầu	63 Phố Hoàng Cầu, Phường Ô Chợ Dừa, Quận Đống Đa, Hà Nội	(04) 275 0087/91	(04) 275 0092
PGD Cát Linh	29 Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội	(04) 275 4183	(04) 275 4184
PGD Thái Thịnh	Lô số 109 tầng 1, Trung tâm thương mại Hà Thành, 102 Thái Thịnh, Đống Đa, Hà Nội	(04) 537 8288	(04) 537 8655
PGD Phạm Sư Mạnh	12A Phạm Sư Mạnh, Hà Nội	(04) 936 8466	(04) 936 8465
PGD Láng Hạ	Tầng 1 Tòa nhà Thành Công Tower, 25 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội	(04) 730 1988	(04) 275 2846
PGD Giải Phóng	443 Giải Phóng, Phương Liệt, Thanh Xuân, Hà Nội	(04) 628 4238/39	(04) 628 4236
Chi nhánh Hoàng Quốc Việt và 11 PGD	Tầng 1, Tòa nhà Thời báo Kinh tế Việt Nam, 98 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội	(04) 267 0269/70/71	(04) 267 0265
PGD Ngọc Khánh	52 Nguyễn Chí Thanh, Ba Đình, Hà Nội	(04) 775 5386	(04) 775 5385

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA TECHCOMBANK

TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
PGD Big C	17 lô 14A Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội	(04) 783 0668	(04) 783 0671
PGD Đội Cấn	Tầng 1, Tòa nhà HKC, số 285 Đội Cấn, Phường Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội	(04) 722 5318/19	(04) 722 5320
PGD Đào Tấn	37 Đào Tấn, Hà Nội	(04) 766 7508/09	(04) 766 7510
PGD Lạc Long Quân	667 Lạc Long Quân, Phường Xuân La, Tây Hồ, Hà Nội	(04) 258 1440	(04) 258 1439
PGD Xuân La	Tổ 11 Cụm 2, Xuân La, Quận Tây Hồ, Hà Nội	(04) 258 0396/97	(04) 258 0385
PGD Trần Duy Hưng	Tầng 1, CT1, Tòa nhà Vimeco, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	(04) 281 6143	(04) 281 6137
PGD Cầu Giấy	59 Cầu Giấy, Hà Nội	(04) 269 0215	(04) 269 0213
PGD Mỹ Đình	Tòa nhà The Manor, Mễ Trì, Từ Liêm, Hà Nội	(04) 3794 0440	(04) 3794 0437
PGD Xuân Diệu	Số 107-111 Xuân Diệu, Quận Tây Hồ, Hà Nội	(04) 3718 5593	(04) 3718 5584
PGD Hoàng Hoa Thám	Số 141 Hoàng Hoa Thám, Phường Ngọc Hà, Ba Đình, Hà Nội	(04) 2223 2468	(04) 2223 2467
Chi nhánh Chương Dương và 1 PGD	412 Nguyễn Văn Cừ, Long Biên, Hà Nội (Tòa Nhà Công ty Airimex, Airimex Tower)	(04) 872 2222	(04) 872 2242
PGD Ngô Gia Tự	Số 83 Ngô Gia Tự, Đức Giang, Gia Lâm, Hà Nội	(04) 3652 5176	(04) 3652 5175
Chi nhánh Hoàn Kiếm và 9 PGD	72 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 942 6868	(04) 942 7374
PGD Lý Thường Kiệt	25 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 934 7819	(04) 824 9877
PGD Cửa Nam	75 Tràng Thi, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 936 4455	(04) 936 4454
PGD Hàng Đậu	25B Phan Đình Phùng, Hà Nội	(04) 733 6868	(04) 734 4566
PGD Bát Đàn	34 Bát Đàn, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 923 2932	(04) 923 1401
PGD Lý Thái Tổ	30 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 926 3406/215 8321	(04) 926 3405
PGD Bờ Hồ	53 Lương Văn Can, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 220 2444/45	(04) 220 2446
PGD Phan Bội Châu	91 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 270 1478/79	(04) 270 1477
PGD Cửa Bắc	70 Cửa Bắc, Ba Đình, Hà Nội	(04) 6273 3023	(04) 6273 3094
PGD Lò Đúc	108 Lò Đúc, Phường Đồng Mác, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	(04) 3972 8688	(04) 3972 3456
Chi nhánh Hà Tây và 4 PGD	10-12 Đường 19/5, Phường Văn Quán, Văn Mỗ, Thị xã Hà Đông, Hà Tây	(034) 354 3327/28	(034) 354 3329
PGD Nhuệ Giang	8 Quang Trung, Thị xã Hà Đông, Hà Tây	(034) 352 9875/76	(034) 352 9877
PGD Xuân Mai	17 Tổ 2, Thị trấn Xuân Mai, Huyện Chương Mỹ, Tỉnh Hà Tây	(034) 372 4954	(034) 372 4953

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
PGD Hoàng Mai	Tòa Nhà Resco, B15 Khu đô thị mới Đại Kim, Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội	(04) 6284 2637/39	(04) 6284 2635
PGD Sơn Tây	30 Phùng Khắc Khoan, Phường Quang Trung, Sơn Tây, Hà Nội	(04) 3361 8668	(04) 3361 8768
Chi nhánh Nội Bài và 4 PGD	Tầng 1, Ga hàng hóa, Công ty DVHH HK, Sân bay Quốc tế Nội Bài, Hà Nội	(04) 584 0538	(04) 584 0539
PGD Phủ Lỗ	Số 148, Đường 2, Xã Phủ Lỗ, Huyện Sóc Sơn, Hà Nội	(04) 884 9305	(04) 884 9306
PGD Đông Anh	2 Cao Lỗ, Xã Uy Nỗ, Huyện Đông Anh, Hà Nội	(04) 965 5346	(04) 965 5347
PGD Yên Viên	172 Hà Huy Tập, Thị trấn Yên Viên, Gia Lâm, Hà Nội	(04) 3698 3362	(04) 3698 3361
PGD Mê Linh	Phố Yên, Tiền Phong, Mê Linh, Vĩnh Phúc	(0211) 885 779	(0211) 885 780
Chi nhánh Hai Bà Trưng và 1 PGD	382-384 Trần Khát Chân, Phường Thanh Nhân, Hai Bà Trưng, Hà Nội	(04) 972 5550	(04) 972 5551
PGD Định Công	96 Định Công, Phường Phương Liệt, Hoàng Mai, Hà Nội	(04) 3665 8516/17	(04) 3665 8518
Trung tâm giao dịch hội sở	70-72 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 944 6368	(04) 944 6362
Chi nhánh Ba Đình	132-138 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội	(04) 734 3233	(04) 976 0057
Chi nhánh Đông Đô	Tầng 1, Tòa nhà 18T1, Khu đô thị Trung Hoà, Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội	(04) 251 1032	(04) 251 1035
Chi nhánh Hà Nội	15 Đào Duy Từ, Hoàn Kiếm, Hà Nội	(04) 824 3941	(04) 825 0545

Hải Phòng			
Chi nhánh Hải Phòng và 5 PGD	5 Lý Tự Trọng, Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hồng Bàng, Hải Phòng	(031) 381 0865/67/68	(031) 381 0866
PGD Tô Hiệu	295-295A Tô Hiệu, Quận Lê Chân, Hải Phòng	(031) 370 0866	(031) 381 0287
PGD Kiến An	220 Trần Thành Ngọ, Quận Kiến An, Hải Phòng	(031) 357 7368	(031) 357 7369
PGD Ngô Quyền	72 Lạch Tray, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng	(031) 384 7668	(031) 384 7669
PGD Thủy Nguyên	22 Đà Nẵng, Thị trấn Núi Đèo, Huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng	(031) 364 2288	(031) 364 2086
PGD Văn Cao	195 Văn Cao, Đằng Lâm, Ngô Quyền, Hải Phòng	(031) 365 3168/69	(031) 365 3166

Lào Cai			
Chi nhánh Lào Cai và 1 PGD	10 Hoàng Liên, TP. Lào Cai, Lào Cai	(020) 822 595	(020) 822 598
PGD Cầu Kiều	19 Nguyễn Huệ, TP. Lào Cai, Lào Cai	(020) 830 655	(020) 830 660

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA **TECHCOMBANK**
TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
Quảng Ninh			
Chi nhánh Quảng Ninh và 2 PGD	19 Trần Hưng Đạo, Phường Trần Hưng Đạo, TP. Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh	(033) 820 969	(033) 820 966
PGD Cẩm Phả	590B Trần Phú, Phường Cẩm Thủy, Thị xã Cẩm Phả, Tỉnh Quảng Ninh	(033) 938 866/77	(033) 938 877
PGD Móng Cái	29 Hùng Vương, Thị xã Móng Cái, Tỉnh Quảng Ninh	(033) 777 088	(033) 777 077
Bắc Ninh			
Chi nhánh Bắc Ninh và 1 PGD	20 Nguyễn Đăng Đạo, TP. Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh	(0241) 811 989	(0241) 811 949
PGD Tiên Sơn	Siêu thị Từ Sơn, Số 105 Phố Mới, Xã Đồng Nguyên, Từ Sơn, Tỉnh Bắc Ninh	(0241) 744 968	(0241) 744 969
Bắc Giang			
Chi nhánh Bắc Giang	1 Hùng Vương, TP. Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang	(0240) 626 0088	(0240) 626 0066
Hải Dương			
Chi nhánh Hải Dương và 2 PGD	Km4, Tứ Minh, Nguyễn Lương Bằng, TP. Hải Dương	(0320) 389 7183	(0320) 389 7180
PGD Thống Nhất	79 Thống Nhất, TP. Hải Dương	(0320) 383 5866	(0320) 383 5865
PGD Thành Đông	11B Trần Hưng Đạo, TP. Hải Dương, Tỉnh Hải Dương	(0320) 858 868/ 853 868	(0320) 383 0968
Lạng Sơn			
Chi nhánh Lạng Sơn	54 Trần Đăng Ninh, Phường Hoàng Văn Thụ, TP. Lạng Sơn	(025) 713 968	(025) 713 966
PGD Đồng Đăng	96 Khu Nam Quan, Thị trấn Đồng Đăng, Huyện Cao Lộc, Tỉnh Lạng Sơn	(025) 385 8568/ 351 0566	(025) 385 8566
Thái Nguyên			
Chi nhánh Thái Nguyên	25 Hoàng Văn Thụ, TP. Thái Nguyên, Tỉnh Thái Nguyên	(0280) 375 3989	(0280) 375 5858
Hưng Yên			
Chi nhánh Hưng Yên và 1 PGD	37 Bàn Yên Nhân, Mỹ Hào, Hưng Yên	(0321) 941 158	(0321) 941 160
PGD Yên Mỹ	256 Thị trấn Yên Mỹ, Huyện Yên Mỹ, Hưng Yên	(0321) 962 818	(0321) 962 819

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
Phú Thọ			
Chi nhánh Phú Thọ	1961 Đại lộ Hùng Vương, Phường Gia Cẩm, TP. Việt Trì, Tỉnh Phú Thọ	(0210) 815 027	(0210) 815 028
Nam Định			
Chi nhánh Nam Định	222, Tổ 11, Quang Trung, Phường Quang Trung, TP. Nam Định, Tỉnh Nam Định	(0350) 352 8686/87/88	(0350) 352 8689
Ninh Bình			
Chi nhánh Ninh Bình	Số 108 Lê Hồng Phong, Phố 1, Phường Đông Thành, TP. Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình	(030) 388 8369	(030) 388 8805
Thanh Hóa			
Chi nhánh Thanh Hóa	301 Trần Phú, Phường Ba Đình, TP. Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa	(03) 7372 7088	(03) 7372 7089
Vĩnh Phúc			
Chi nhánh Vĩnh Phúc và 2 PGD	329 Mê Linh, TP. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	(0211) 847 297	(0211) 847 298
PGD Vĩnh Yên	20 Kim Ngọc, Phường Ngô Quyền, TP. Vĩnh Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	(0211) 847 299	(0211) 847 300
PGD Phúc Yên	256 Hùng Vương, Phúc Yên, Tỉnh Vĩnh Phúc	(0211) 511 305/06	(0211) 511 304
MIỀN TRUNG			
Nghệ An			
Chi nhánh Nghệ An và 2 PGD	23 Quang Trung, TP. Vinh, Nghệ An	(038) 358 8328	(038) 358 8329
PGD Bến Thủy	119 Nguyễn Du, Phường Trung Đô, TP. Vinh, Nghệ An	(038) 355 1347	(038) 355 1349
PGD Nguyễn Sỹ Sách	19 Nguyễn Sỹ Sách, Phường Hưng Bình, TP. Vinh, Nghệ An	(038) 356 0327	(038) 356 0329
Hà Tĩnh			
Chi nhánh Hà Tĩnh	27 Phan Đình Phùng, TP. Hà Tĩnh, Tỉnh Hà Tĩnh	(039) 369 5688	(039) 369 5699
Quảng Nam			
Chi nhánh Quảng Nam	40 Trần Hưng Đạo, TP. Hội An, Tỉnh Quảng Nam	(0510) 917 888	(0510) 917 886

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA **TECHCOMBANK**
TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
Huế			
Chi nhánh Huế và 1 PGD	72-74 Bến Nghé, Phường Phú Hội, TP. Huế	(054) 883 333 /34/35/36	(054) 883 337
PGD Đông Ba	91 Trần Hưng Đạo, Phường Phú Hòa, TP. Huế	(054) 357 2332/33	(054) 357 2555
Quảng Ngãi			
Chi nhánh Quảng Ngãi và 1 PGD	Tòa nhà Petrosetco, 01 An Dương Vương, Lê Hồng Phong, Tỉnh Quảng Ngãi	(055) 371 7999/97	(0511) 371 7998
PGD Sông Trà	36 Đại lộ Hùng Vương, Phường Nguyễn Nghiêm, TP. Quảng Ngãi, Tỉnh Quảng Ngãi	(055) 371 8999/ (055) 371 8998	(055) 371 8997
Bình Định			
Chi nhánh Quy Nhơn	334-336 Trần Hưng Đạo, TP. Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định	(056) 821 444	(056) 820 222
Gia Lai			
Chi nhánh Pleiku	16-18 Trần Phú nối dài, TP. Pleiku, Tỉnh Gia Lai	(059) 372 3999	(059) 372 3777
Đắk Lắk			
Chi nhánh Đắk Lắk và 1 PGD	86 Ngô Quyền, TP. Buôn Mê Thuột, Tỉnh Đắk Lắk	(0500) 840 808	(0500) 840 809
PGD Nơ Trang Long	29 Nơ Trang Long, Phường Tân Tiến, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk	(0500) 840 808	(0500) 840 809
Khánh Hòa			
Chi nhánh Nha Trang và 1 PGD	38 Thống Nhất, TP. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	(058) 818 177	(058) 818 166
PGD Mã Vòng	16 Đường 23/10, TP. Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa	(058) 561 414 /1717	(058) 562 266
Đà Nẵng			
Chi nhánh Đà Nẵng và 5 PGD	244-248 Nguyễn Văn Linh, TP. Đà Nẵng	(0511) 365 5118	(0511) 365 5455
PGD Hải Châu	268-270 Hùng Vương, TP. Đà Nẵng	(0511) 386 6607	(0511) 386 6609
PGD Phan Chu Trinh	97 Phan Chu Trinh, Hải Châu, TP. Đà Nẵng	(0511) 356 2998/99	(0511) 356 2997
PGD Hòa Khánh	661 Tôn Đức Thắng, Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng	(0511) 373 1998/ 373 1999	(0511) 373 1997

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
PGD Chợ Hàn	136 Trần Phú, Hải Châu, Đà Nẵng	(0511) 384 0885/86	(0511) 384 0887
PGD Nguyễn Huệ	39-41 Nguyễn Huệ, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng	(0511) 387 3998	(0511) 387 3997
Chi nhánh Thanh Khê và 2 PGD	22-26 Điện Biên Phủ, Thanh Khê, TP. Đà Nẵng	(0511) 364 6890	(0511) 364 6889
PGD Chợ Mới	298 Trưng Nữ Vương, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng	(0511) 355 3554	(0511) 355 3222
PGD 29/3	24-26 Điện Biên Phủ, Chính Gián, Thanh Khê, TP. Đà Nẵng	(0511) 383 8858/68	(0511) 383 8848

MIỀN NAM

Đồng Nai

Chi nhánh Đồng Nai	22/8B Quốc lộ 1K, Phường Quang Vinh, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(061) 384 0299 /298/295	(061) 384 0284
PGD Hồ Nai	26/2 Khu phố 1, Quốc lộ 1, Phường Tân Hòa, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(061) 888 0405/406	(061) 888 0407
PGD Tam Hiệp	359/35 Quốc lộ 15, Phường Tam Hiệp, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(061) 391 5377/78	(061) 391 5373
PGD Biên Hòa	228 Phạm Văn Thuận, Phường Thống Nhất, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai	(0618) 820 738/739	(0168) 820 740

Bà Rịa - Vũng Tàu

Chi nhánh Vũng Tàu	337-339 Nguyễn An Ninh, Phường 9, TP. Vũng Tàu, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	(064) 595 656	(064) 595 657
PGD Bà Rịa	23-24 Lô C, Khu trung tâm thương mại, Phường Phước Trung, Tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu	(064) 717 173	(064) 717 374
PGD Hưng Đạo Vương	38-40 Trần Hưng Đạo, TP. Vũng Tàu	(064) 512 972	(064) 512 971
PGD 30/4	429 Đường 30/4, Phường Rạch Dừa, TP. Vũng Tàu	(064) 361 6181	(064) 361 6185

Bình Dương

Chi nhánh Bình Dương	336 Đại lộ Bình Dương, Phường Phú Hòa, Thị xã Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương	(0650) 842 422	(0650) 842 423
PGD Sóng Thần	Trung tâm thương mại Sóng Thần, Đại lộ Độc Lập, Thị trấn Dĩ An, Tỉnh Bình Dương	(0650) 796 002	(0650) 796 003
PGD Mỹ Phước	Quốc lộ 13, Thị trấn Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương	(0650) 355 6544/45	(0650) 355 6549

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA TECHCOMBANK

TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
Hồ Chí Minh			
Chi nhánh Hồ Chí Minh	6 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	(08) 821 2155	(08) 821 2153
PGD Trần Hưng Đạo	857 Trần Hưng Đạo, Phường 1, Quận 5, TP. Hồ Chí Minh	(08) 924 2602	(08) 836 2202
PGD Văn Thánh	21 Điện Biên Phủ, Phường 25, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	(08) 512 6268	(08) 899 2926
PGD Kỳ Hòa	425 Sư Vạn Hạnh, Phường 12, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh	(08) 880 0272/73	(08) 865 4480
PGD Nguyễn Văn Trỗi	14 Nguyễn Văn Trỗi, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh	(08) 844 4395/ 539 8972	(08) 842 4918
PGD Hồ Văn Huê	141 Hồ Văn Huê, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh	(08) 847 7127	(08) 847 7007
PGD An Đông	97M Nguyễn Duy Dương, Phường 9, Quận 5, TP. Hồ Chí Minh	(08) 839 0799/ 835 0203	(08) 835 6988
PGD Hòa Hưng	467B Cách Mạng Tháng 8, Phường 13, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh	(08) 862 4895	(08) 862 4893
PGD Đường 3 Tháng 2	574 Đường 3 Tháng 2, Phường 14, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh	(08) 866 9429/30	(08) 866 9431
PGD Đông Sài Gòn	443-445 Lý Thường Kiệt, Phường 8, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 444 7748	(08) 444 7742
PGD Nguyễn Thị Minh Khai	6 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	(08) 821 2155	(08) 821 2153
PGD Hùng Vương	24-24 Bis Lý Thái Tổ, Phường 2, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5404 3371/72	(08) 5404 3373
PGD Pasteur	24-26 Pasteur, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	(08) 821 2155	(08) 821 2153
PGD Nam Sài Gòn	183 Đường Khánh Hội, Phường 3, Quận 4, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5401 2316/17	(08) 5401 2315
PGD Phan Đình Phùng	55-55A Phan Đình Phùng, Phường 17, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5449 2183/84	(08) 5449 2182
Chi nhánh Chợ Lớn	78-80-82 Hậu Giang, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh	(08) 960 3949	(08) 960 3948
PGD Phú Thọ	447 Lê Đại Hành, Phường 11, Quận 11, TP. Hồ Chí Minh	(08) 962 8668	(08) 858 0168
PGD An Lạc	468-470 Kinh Dương Vương, Phường An Lạc A, Quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh	(08) 752 4852	(08) 752 4854
PGD Bình Phú	137-139 Chợ Lớn, Khu dân cư Bình Phú, Phường 11, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh	(08) 755 3291	(08) 755 3292
PGD Tân Phú	264 Lũy Bán Bích, Phường Hòa Thạnh, Quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh	(08) 860 5033	(08) 860 5042

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
PGD Phú Lâm	833-835 Hồng Bàng, Phường 9, Quận 6, TP. Hồ Chí Minh	(08) 969 5652/53	(08) 969 5654
PGD Bình Thới	336 Lạc Long Quân, Phường 5, Quận 11, TP. Hồ Chí Minh	(08) 406 8984/85/86	(08) 406 8983
PGD Quận 5	107C Ngô Quyền, Phường 11, Quận 5, TP. Hồ Chí Minh	(08) 853 9202/03	(08) 853 9204
PGD Thuận Kiều	36 Châu Văn Liêm, Phường 10, Quận 5, TP. Hồ Chí Minh	(08) 3853 9883/84	(08) 3853 9887
PGD Nguyễn Chí Thanh	468A Nguyễn Chí Thanh, Phường 6, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh	(08) 3957 4302/03	(08) 3957 4301
Chi nhánh Gia Định	60A Hoàng Văn Thụ, Phường 9, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh	(08) 995 4540	(08) 995 4541
PGD Thủ Đức	117 Dân Chủ, Phường Bình Thọ, Quận Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh	(08) 722 5086	(08) 722 5085
PGD Lê Quang Định	356A Lê Quang Định, Phường 11, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	(08) 297 7185/6/7/8	(08) 297 7184
PGD Phan Đăng Lưu	30 Phan Đăng Lưu, Phường 6, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	(08) 551 0410	(08) 551 0409
PGD Nguyễn Thái Sơn	233 Nguyễn Thái Sơn, Phường 7, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh	(08) 6295 7535	(08) 6295 7537
PGD An Lộc	377 Hà Huy Giáp, Phường Thạnh Lộc, Quận 12, TP. Hồ Chí Minh	(08) 716 3638	(08) 716 3639
PGD Thanh Đa	633-635 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 26, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	(08) 511 8814/15/16	(08) 511 8813
PGD Lê Đức Thọ	579 Lê Đức Thọ, Phường 16, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh	(08) 446 7444	(08) 446 7666
PGD Trần Náo	Số 166, Trần Náo, Phường Bình An, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh	(08) 3740 2586/87/89	(08) 3740 2588
PGD Bạch Đằng	Số 67-69, Bạch Đằng, Phường 15, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh	(08) 3511 9886/4	(08) 3511 9883
PGD Tân Định	Số 46 Trần Quang Khải, Phường Tân Định, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5404 7453/54	(08) 5404 7455
PGD Nguyễn Oanh	Số 110-112 Nguyễn Oanh, Phường 7, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh	(08) 3989 7631/32	(08) 3989 7633
Chi nhánh Phú Mỹ Hưng	Tòa nhà Capital Tower, 6 Nguyễn Khắc Viện, Phường Tân Phú, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5412 0001	(08) 5412 0538
PGD Nguyễn Tất Thành	298A Nguyễn Tất Thành, Phường 13, Quận 4, TP. Hồ Chí Minh	(08) 941 3235	(08) 941 3230
PGD Huỳnh Tấn Phát	694 Huỳnh Tấn Phát, Khu phố 3, Phường Tân Phú, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh	(08) 773 3050/51	(08) 773 3052
PGD Bình Đăng	338-340 Liên Tỉnh 5, Phường 6, Quận 8, TP. Hồ Chí Minh	(08) 430 8555/8666	(08) 430 8777

MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA **TECHCOMBANK**
TÍNH ĐẾN HẾT 31/12/2009 (ĐÃ ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG)

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
PGD Nguyễn Thị Thập	495 Nguyễn Thị Thập, Phường Tân Phong, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh	(08) 771 5888	(08) 775 1099
PGD Phong Phú	314A Chánh Hưng, Phường 5, Quận 8, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5430 4409 /10/12/13	(08) 5430 4408
PGD Nguyễn Văn Linh	15-17 Nguyễn Văn Linh, Phường Tân Phong, Quận 7, TP. Hồ Chí Minh	(08) 5412 3366	(08) 5412 3369
Chi nhánh Tân Bình	5 Cộng Hòa, Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 811 7536	(08) 811 7531
PGD Tân Sơn Nhất	12 Hồng Hà, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 848 9850	(08) 848 9851
PGD Trường Chinh	826A Trường Chinh, Phường 15, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 815 8384	(08) 815 8386
PGD Lê Văn Sỹ	281 Lê Văn Sỹ, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 991 5956/68	(08) 991 5984
PGD Trường Sơn	49 Trường Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 848 7361	(08) 848 7359
PGD Âu Cơ	1014-1016 Âu Cơ, Phường 14, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 812 5590/91	(08) 812 5592
PGD Nguyễn Sơn	161A và 86/11 Nguyễn Sơn, Quận Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh	(08) 861 2805/2790	(08) 861 2798
PGD Tô Ký	A52-A53 Tô Ký, Phường Đông Hưng Thuận, Quận 12, TP. Hồ Chí Minh	(08) 427 2493/494	(08) 427 2495
PGD Nguyễn Ảnh Thủ	10/1 Nguyễn Ảnh Thủ, Ấp Trung Mỹ Tây, Xã Trung Chánh, Huyện Hóc Môn, TP. Hồ Chí Minh	(08) 447 4810/11	(08) 447 4812
PGD Tây Sài Gòn	51 Hoàng Việt, Phường 4, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 6292 3489	(08) 6292 3490
PGD Bảy Hiền	53-55 Trường Chinh, Phường 12, Quận Tân Bình, TP. Hồ Chí Minh	(08) 6297 0945	(08) 6297 0943
Chi nhánh Quang Trung	170C Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp, TP. Hồ Chí Minh	(08) 446 3304/06	(08) 446 3305
Chi nhánh Thắng Lợi	61A-63A Võ Văn Tần, Phường 6, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh	(08) 930 5418/ 930 4532	(08) 930 4491

Long An			
Chi nhánh Long An	98-100 Hùng Vương, Phường 2, Thị xã Tân An, Tỉnh Long An	(072) 352 5788	(072) 352 5899

An Giang			
Chi nhánh An Giang	328/4-328/5 Hùng Vương, Phường Mỹ Long, TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang	(076) 940 696	(076) 940 697/94

Phòng giao dịch và Chi nhánh	Địa chỉ	Điện thoại	Số Fax
Vĩnh Long			
Chi nhánh Vĩnh Long	56/2 Phạm Thái Bường, Phường 4, Thị xã Vĩnh Long, Tỉnh Vĩnh Long	(070) 385 4999	(070) 385 4888

Đồng Tháp			
Chi nhánh Đồng Tháp	182-184 Nguyễn Huệ, Phường 2, TP. Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	(067) 387 6783	(067) 387 6790

Tiền Giang			
Chi nhánh Tiền Giang	44-46 Lê Lợi, Phường 1, TP. Mỹ Tho, Tỉnh Tiền Giang		

Cần Thơ			
Chi nhánh Cần Thơ	293F Trần Văn Khéo, Phường Cái Khế, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	(071) 766 669	(071) 766 668
PGD An Hòa	96 Mậu Thân, Phường An Hòa, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	(0710) 897 113	(0710) 897 114
PGD Tân An	25 Võ Văn Tần, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	(0710) 382 9029 /345/595	(0710) 382 9123

GIẢI THƯỞNG & THÀNH TỰU

Cập nhật đến tháng 5/2010

2009



- Giải thưởng Ngân hàng xuất sắc trong hoạt động thanh toán quốc tế 2009 do Citibank trao tặng.

- Giải thưởng “Thương hiệu Chứng khoán uy tín 2009” và Danh hiệu “Công ty Đại chúng tiêu biểu” dành cho các doanh nghiệp tiêu biểu trên thị trường chứng khoán Việt Nam do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trao tặng.



2010



- Giải thưởng Ngân hàng Tài trợ Thương mại năng động nhất khu vực Đông Á do IFC - Thành viên của Ngân hàng Thế giới trao tặng.

- Danh vị “Thương hiệu quốc gia 2010” do Bộ Công thương trao tặng.



- “Ngôi sao quốc tế dẫn đầu về quản lý chất lượng” (International Star for Leadership in Quality Award) do BID – Tổ chức Sáng kiến Doanh nghiệp quốc tế bình chọn và trao tặng.

