



NGÂN HÀNG AN BÌNH (ABBANK)

170 Hai Bà Trưng, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. HCM

Điện thoại: (84 - 8) 38 244 855 - Fax: (84 - 8) 38 244 856 - Website: www.abbank.vn



TÂM NHÌN

- » Ngân hàng An Bình (ABBANK) hướng đến trở thành một ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam; hoạt động theo mô hình ngân hàng thương mại trọng tâm bán lẻ theo những thông lệ quốc tế tốt nhất với công nghệ hiện đại, đủ năng lực cạnh tranh với các ngân hàng trong nước và quốc tế hoạt động tại Việt Nam.

TÔN CHỈ HOẠT ĐỘNG

- » Phục vụ khách hàng với sản phẩm, dịch vụ an toàn, hiệu quả và linh hoạt.
- » Tăng trưởng lợi ích cho cổ đông.
- » Hướng đến sự phát triển toàn diện, bền vững của ngân hàng.
- » Đầu tư vào yếu tố con người làm nền tảng cho sự phát triển lâu dài.



MỤC LỤC

- 02. TẦM NHÌN VÀ TÔN CHỈ HOẠT ĐỘNG
- 07. THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
- 09. THÔNG ĐIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC
- 10. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG
- 16. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
- 20. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
- 32. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN
- 36. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG
- 42. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ
- 50. CÁC SỰ KIỆN ĐÁNG CHÚ Ý NĂM 2009
- 54. BÁO CÁO TÀI CHÍNH
- 72. MẠNG LƯỚI CHI NHÁNH/ PGD





THÔNG DIỆP | CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý vị

Năm 2009 là một năm có nhiều thử thách và ý nghĩa đối với ABBANK. Cuộc khủng hoảng tài chính khởi phát từ năm 2008 vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến nền kinh tế thế giới và Việt Nam mặc dù chưa liên thông chặt chẽ cũng không nằm ngoài guồng quay toàn cầu. Thị trường chứng khoán mất điểm những tháng đầu năm và cuối năm, thị trường bất động sản chưa phục hồi cũng là các yếu tố không thuận lợi cho nền kinh tế. Tuy nhiên so với các nước khác, sức sống của kinh tế Việt Nam vẫn tỏ ra sôi động, hiệu quả và năng động hơn.

Hội đồng Quản trị ABBANK đã định hướng một chiến lược phát triển rõ ràng, phát huy các ưu thế để phát triển, khẳng định chỗ đứng của Ngân hàng trong giai đoạn quan trọng từ 2009 đến 2012.

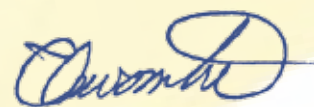
Bằng những quyết sách linh hoạt trong định hướng kinh doanh, củng cố bộ máy, nâng cao năng lực quản trị, tăng cường quản lý rủi ro, ABBANK đã thành công trong việc đảm bảo an toàn hệ thống và thanh khoản, mở rộng mạng lưới và tạo nền tảng cơ bản cho sự phát triển bền vững. Thương hiệu ABBANK đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Đến 31/12/2009 tổng tài sản của ABBANK đạt trên 26.576 tỉ đồng với vốn điều lệ đạt trên 3.482 tỉ đồng, vốn chủ sở hữu đạt 4.400 tỷ đồng. ABBANK đã phát triển mạng lưới lên hơn 86 chi nhánh và phòng giao dịch tại 29 tỉnh thành trên toàn quốc.

Năm 2009 cũng là năm thành công của ABBANK trong việc thực hiện cam kết với cổ đông chiến lược trong đó có Maybank. Sự hợp tác chiến lược còn thể hiện trong các chương trình như quản lý rủi ro, quản lý nghiệp vụ, đào tạo, công nghệ thông tin, nguồn vốn và thanh toán quốc tế. Và ABBANK đã tạo được hình ảnh và vị thế vững chắc trên thị trường tài chính ngân hàng, đảm bảo hoạt động an toàn, tăng trưởng bền vững trong đó chú trọng nâng cao hiệu quả hoạt động.

Bước vào năm 2010, Hội đồng Quản trị ABBANK tin tưởng các chính sách kinh tế vĩ mô linh hoạt, hiệu quả của Chính phủ và điều hành của Ngân hàng Nhà nước sẽ phát huy tác dụng tích cực, kinh tế Việt Nam sẽ vượt qua khó khăn và phát triển ổn định. ABBANK đã chuẩn bị chương trình hành động cụ thể, tiếp tục hợp tác chặt chẽ với EVN, Maybank, mở rộng quan hệ với các tập đoàn lớn, các tổ chức tín dụng, khách hàng trong và ngoài nước trong nhiều lĩnh vực để phát triển kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ đồng thời sẵn sàng đối phó với các biến động phát sinh.

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên ABBANK cam kết đoàn kết, nỗ lực, hướng tới mục tiêu xây dựng ABBANK trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam, gia tăng giá trị lợi ích cho cổ đông và đóng góp tích cực vào sự phát triển của đất nước.

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



Vũ Văn Tiên

Chủ tịch HĐQT ABBANK



THÔNG DIỆP | TỔNG GIÁM ĐỐC

Kính thưa quý vị

Năm 2009 thực sự có nhiều ý nghĩa đối với Ban điều hành và toàn thể cán bộ-nhân viên ABBANK. Với hành trang là rất nhiều khó khăn từ những biến động của nền kinh tế và hiệu quả thấp trong hoạt động kinh doanh của năm 2008, ABBANK đã xác định các mục tiêu lớn về hoạt động năm 2009 là:

- Chú trọng chất lượng dịch vụ, hiệu quả kinh doanh, an toàn và ổn định hệ thống.
- Điều chỉnh chính sách quản trị điều hành và chính sách nhân sự sau khi rút kinh nghiệm năm 2008 để phù hợp với tình hình tăng trưởng mạnh của ABBANK.

Nhờ nỗ lực không ngừng của toàn hệ thống dưới sự tập trung chỉ đạo sâu sát của Hội đồng Quản trị, ABBANK đã đạt được những kết quả đáng khích lệ:

- Vốn điều lệ đạt 3.482 tỉ đồng, tăng 28,8% so với 2008.
- Tổng tài sản tăng 37% so với kế hoạch đầu năm và tăng 97% so với năm 2008.
- Tổng huy động vượt kế hoạch 35% và tăng 125% so với 2008.
- Tổng dư nợ vượt kế hoạch 23% và tăng 97% so với 2008.
- Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch 3% và tăng 531% so với 2008.
- Quản lý rủi ro, an toàn hệ thống và thanh khoản được đảm bảo tốt.
- Mạng lưới phát triển từ 66 lên 86 chi nhánh / phòng giao dịch trên 29 tỉnh thành cả nước.

Với định vị mới là “ngân hàng bán lẻ thân thiện”, ABBANK đã thực sự cải thiện hình ảnh và ghi dấu ấn tốt về một ngân hàng năng động có tinh thần phục vụ hết mình.

Điểm nổi bật trong hoạt động năm 2009 là Ngân hàng đã đạt được hai mục tiêu quan trọng: (1) vừa tăng trưởng nhanh vừa đạt hiệu quả như mong muốn, (2)

đồng thời duy trì tốt các chỉ số về an toàn, ổn định hệ thống ngay cả trong giai đoạn cuối năm thị trường có biến động về nguồn vốn và thanh khoản.

Chúng tôi cũng tự hào về quan hệ hợp tác giữa ABBANK với các đối tác chiến lược đã tiến triển tốt đẹp và thực sự mang lại hiệu quả, trong đó đặc biệt là hợp tác sâu rộng với Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) và các công ty, nhà thầu của EVN, với ngân hàng Maybank tại Malaysia và tại Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank).

Chúng tôi đánh giá cao sự động viên và cảm thông của cổ đông ABBANK, tính gắn bó và tinh thần trách nhiệm của cán bộ nhân viên ABBANK trong những giai đoạn khó khăn của hoạt động kinh doanh, bảo đảm cho việc tăng trưởng của Ngân hàng luôn trong điều kiện an toàn vững chắc.

Với những mục tiêu cụ thể của năm 2010 đã được HĐQT thông qua trong tổng thể chiến lược phát triển trung hạn đến 2012, Ban điều hành sẵn sàng cùng với toàn thể cán bộ nhân viên ABBANK đón nhận những thách thức và cơ hội mới. Chúng tôi tin tưởng với sự ủng hộ của các cơ quan thẩm quyền, quý cổ đông, đối tác và khách hàng, ABBANK sẽ tiếp tục gặt hái thành công và trở thành một trong những ngân hàng uy tín cao, góp phần vào ổn định nền kinh tế và tăng phúc lợi cho xã hội.

Kính chúc quý vị một mùa xuân tràn đầy năng lượng, một năm mới an khang thịnh vượng!

Trân trọng,



Nguyễn Hùng Mạnh
Tổng Giám đốc ABBANK

LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

NHỮNG SỰ KIỆN QUAN TRỌNG

| THÀNH LẬP

Ngân hàng Thương mại cổ phần An Bình (ABBANK) được thành lập theo giấy phép số 535/GP-UB do UBND TP.HCM cấp vào ngày 13 tháng 5 năm 1993.

| CÁC MỐC SON PHÁT TRIỂN

➤ Năm 2002:

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, ABBANK tiến hành cải cách mạnh mẽ về cơ cấu và nhân sự để tập trung vào chuyên ngành kinh doanh ngân hàng thương mại.

➤ Năm 2004:

ABBANK tăng vốn điều lệ lên 70,04 tỷ đồng.

➤ Năm 2005:

Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) trở thành cổ đông chiến lược của ABBANK. Các cổ đông lớn khác gồm: Tổng công ty tài chính Dầu Khí (PVFC), Tổng công ty Xuất Nhập Khẩu Hà Nội (GELEXIMCO).

➤ Năm 2006:

Vốn điều lệ tăng từ 165 tỷ đồng vào đầu năm lên 1.131 tỷ đồng vào cuối năm.

➤ Năm 2007:

- ABBANK ký kết hợp tác chiến lược với Agribank và các công ty thành viên của EVN như: PC1, PC2, PC3...

- ABBANK trở thành thành viên của mạng thanh toán PAYNET. Đồng thời, vốn điều lệ của ABBANK tăng lên 2.300 tỷ đồng.

➤ Năm 2008:

- ABBANK triển khai thành công phần mềm ngân hàng lõi (core banking) vào hoạt động trên toàn hệ thống.

- Maybank chính thức trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của ABBANK với tỷ lệ sở hữu là 15%.

- ABBANK tăng vốn điều lệ lên 2.705 tỷ đồng.

➤ Năm 2009:

- ABBANK công bố hợp tác với Prudential VN và ngân hàng Deutsche bank.

- Tháng 7/2009, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên 2.850 tỷ đồng.

- Tháng 9/2009, ABBANK chính thức khai trương Hội sở mới tại 170 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q.1 và triển khai giao dịch ngoài giờ tại Sở giao dịch.

- Tháng 12/2009, ABBANK chính thức tăng vốn điều lệ lên 3.482 tỷ đồng.



MỘT SỐ GIẢI THƯỞNG CỦA ABBANK

- » **Doanh nghiệp Thương mại dịch vụ tiêu biểu 2009 - Top Trade Service** do Bộ công thương trao tặng.
- » **Thương hiệu vàng 2009** do Hiệp hội chống hàng giả và bảo vệ thương hiệu Việt Nam, phối hợp với Bộ Công Thương tổ chức trao tặng.
- » **Ngân hàng thanh toán quốc tế xuất sắc 2007 và 2008** do Wachoviabank – ngân hàng lớn của Mỹ trao tặng.
- » **Nhãn hiệu nổi tiếng quốc gia 2008 và 2009** do Hội sở hữu trí tuệ Việt Nam trao tặng.
- » **Cúp vàng Nhà bán lẻ hàng đầu VN 2008** do Hiệp hội các Nhà bán lẻ VN trao tặng.
- » **Thương hiệu nổi tiếng VN 2008** do VCCI và công ty Nielsen trao tặng.
- » **Giải thưởng Quả Cầu Vàng – the Best Banker** cho ngân hàng phát triển nhanh các sản phẩm dịch vụ công nghệ cao do Ban tổ chức hội chợ tài chính- ngân hàng- bảo hiểm Banking Expo 2007 trao tặng.
- » **“Nhà phát hành trái phiếu công ty bản tệ tốt nhất Châu Á”** do Tạp chí Asia Money bình chọn.

QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

| NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi, tiếp nhận vốn uỷ thác đầu tư và phát triển của các tổ chức; vay vốn của Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng khác: cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn nhằm mục đích phát triển kinh tế nông thôn; chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá; hùn vốn và liên doanh; làm dịch vụ thanh toán giữa các ngân hàng,

| TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG

Sau hơn 15 năm thành lập và phát triển, ABBANK đã trở thành cái tên thân thuộc với gần 10.000 khách hàng doanh nghiệp và trên 100.000 khách hàng cá nhân tại 29 tỉnh thành trên cả nước thông qua mạng lưới 86 chi nhánh/ phòng giao dịch. Tính đến tháng 12/2009, vốn điều lệ của ABBANK đạt 3.482 tỷ đồng, tổng tài sản đạt trên 26.518 tỷ đồng.

Tại ABBANK, khách hàng không chỉ hài lòng với chất lượng sản phẩm linh hoạt hiện đại, với dãy sản phẩm đa dạng phong phú, mà còn bởi chất lượng phục vụ chuyên nghiệp thân thiện. Với sự hỗ trợ từ cổ đông chiến lược trong nước là Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), cùng sự chia sẻ kinh nghiệm và mô hình quản lý chuyên nghiệp của đối tác chiến lược nước ngoài là Ngân hàng lớn nhất Malaysia: Maybank, và mới đây nhất là việc hợp tác với các đối tác như Prudential, Tổng công ty bưu chính Việt Nam (VNPost), Tổng công ty Viễn thông Quân đội Viettel nhằm mở rộng dãy sản phẩm dịch vụ,

ABBANK đang tiến gần hơn tới mô hình một “siêu thị tài chính” hiện đại.

Các nhóm khách hàng mục tiêu hiện nay của ABBANK bao gồm: Nhóm khách hàng doanh nghiệp, Nhóm khách hàng cá nhân, Nhóm khách hàng đầu tư và Nhóm khách hàng Điện lực và các đơn vị thành viên. Với mỗi nhóm khách hàng, ABBANK luôn đầu tư nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ mang lại lợi ích cao và thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

Đối với khách hàng Doanh nghiệp, ABBANK sẽ cung ứng sản phẩm - dịch vụ tài chính ngân hàng trọn gói như: sản phẩm cho vay, sản phẩm bao thanh toán, sản phẩm bảo lãnh, sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu, sản phẩm tài khoản, dịch vụ thanh toán quốc tế...

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

Bên cạnh các sản phẩm dịch vụ cho vay, bảo lãnh, thanh toán quốc tế... ABBANK cũng được biết đến với sản phẩm thẻ YOUcard- Thẻ đầu tiên được chấp nhận rộng rãi tại hầu khắp các ATM/POS của các ngân hàng

trên toàn quốc. Trong năm 2009, ABBANK tiếp tục cho ra mắt thành công Thẻ thanh toán quốc tế YOUcard VISA debit, đáp ứng trọn vẹn nhu cầu chi tiêu của khách hàng. Các dịch vụ, tính năng thẻ liên tục được hoàn thiện và nâng cao chất lượng: Dịch vụ chi trả lương qua thẻ, Dịch vụ thanh toán tiền điện, cước viễn thông qua thẻ...

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

Với nhóm khách hàng thuộc Tập đoàn Điện lực và các đơn vị thành viên, với lợi thế am hiểu chuyên sâu ngành điện, thấu hiểu khách hàng, ABBANK đã nghiên cứu và triển khai nhiều sản phẩm tối ưu dành riêng cho khách hàng Điện lực: Thu hộ tiền điện, Quản lý dòng tiền, Thu xếp vốn cho các dự án truyền tải điện...

- Lợi nhuận trước thuế tăng 37,5% so với năm 2009, đạt 550 tỷ đồng.
- Huy động tăng 61% so với năm 2009, đạt 20.399 tỷ đồng.
- Dư nợ cho vay đạt 17.340 tỷ đồng.
- Thu nhập thuần từ dịch vụ chiếm 14% tổng thu nhập thuần.

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Phát triển các dòng sản phẩm dịch vụ công nghệ cao.
- Tăng cường liên kết với các đối tác để đa dạng và hiện đại hoá các sản phẩm dịch vụ.
- Tập trung vào đối tượng khách hàng mục tiêu: khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp xuất nhập khẩu và các nhà thầu EVN.
- Tăng tỷ trọng nguồn thu từ dịch vụ.

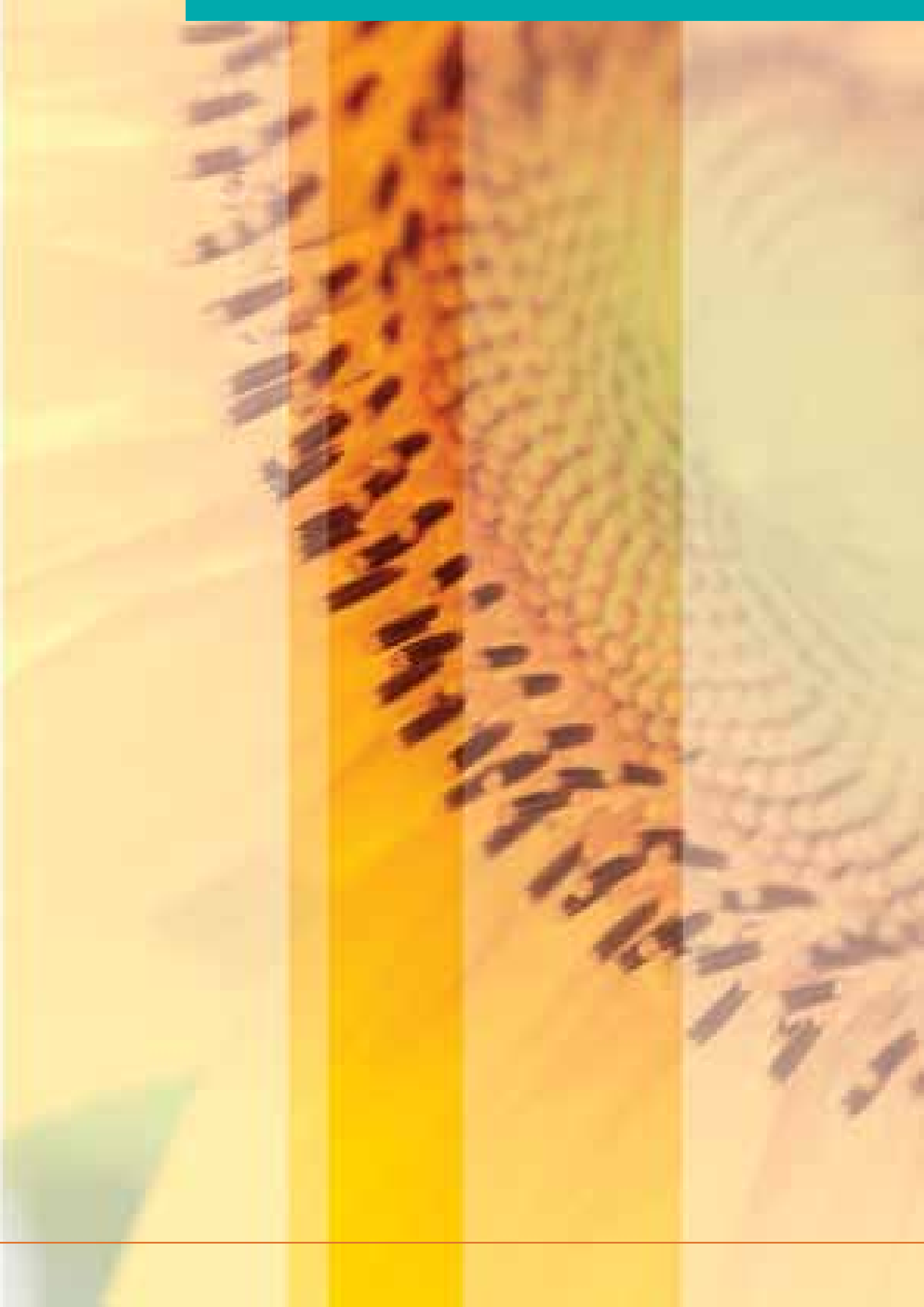
ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

MỤC TIÊU

Năm 2010, ABBANK phấn đấu giữ nhịp độ tăng trưởng ở mức 30-40%, tiếp tục phát triển theo định hướng một ngân hàng thương mại bán lẻ, lấy sự ân cần, thân thiện trong thái độ phục vụ làm trọng tâm.

Chỉ tiêu kế hoạch năm 2010:

- Tổng tài sản tăng 52% so với năm 2009, đạt mức 35.000 tỷ đồng.
- Vốn điều lệ: 3.830 tỷ đồng.



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

NHỮNG NÉT NỔI BẬT CỦA KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Bắt đầu từ giữa năm 2009, kinh tế thế giới đã có dấu hiệu hồi phục. Trong đó, Châu Á được đánh giá là khu vực phục hồi sớm nhất. Ngành tài chính ngân hàng VN, vì thế, cũng có sự tăng trưởng trở lại khá ngoạn mục so với năm 2008. Với sự nỗ lực không ngừng và sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, ABBANK đã duy trì hoạt động an toàn, tăng cường năng lực hoạt động và đạt những kết quả đáng ghi nhận. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế của ngân hàng đạt 412, 615 tỷ đồng, đạt 103% kế hoạch và tăng 531% so với năm 2008.

Đồng thời, năm 2009 Hội đồng quản trị ABBANK tiếp tục chỉ đạo việc phát triển mạng lưới, nâng cấp các điểm giao dịch. Tính đến 31/12/2009 hệ thống ABBANK đã có thêm 16 phòng giao dịch, 7 chi nhánh mới và nhanh chóng đi vào hoạt động ổn định. Một số chi nhánh mới có tốc độ tăng trưởng nhanh và hoạt động rất hiệu quả, hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh và góp phần không nhỏ trong việc hoàn thành kế hoạch kinh doanh chung của toàn ngân hàng.

Năm 2009 cũng đánh dấu một bước phát triển quan trọng của ABBANK khi cổ đông chiến lược nước ngoài Maybank chính thức nâng tỉ lệ sở hữu cổ phần từ 15% lên 20% - mức tối đa theo Quy định hiện hành về tỉ lệ sở hữu của một cổ đông nước ngoài tại ngân hàng thương mại Việt Nam. Với việc tăng tỉ lệ sở hữu, Maybank tiếp tục hỗ trợ hiệu quả cho ABBANK trong các lĩnh vực

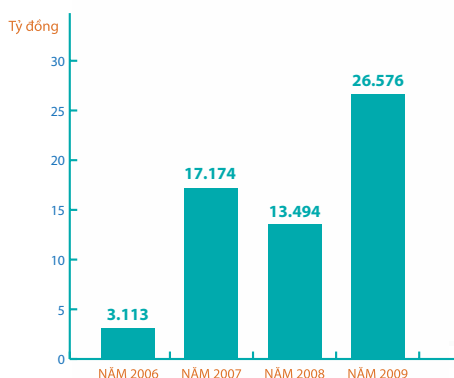
quản trị rủi ro, quản lý vận hành nghiệp vụ, phát triển sản phẩm kinh doanh, nâng cấp công nghệ thông tin và Internet banking.

Đồng thời, năm 2009 ABBANK đã thành công trong việc đưa hình ảnh của ngân hàng tới công chúng ở phạm vi rộng hơn, mức độ lớn hơn, tạo sự hiểu biết và gần gũi với công chúng thông qua các chương trình tài trợ, các hoạt động cộng đồng.

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH

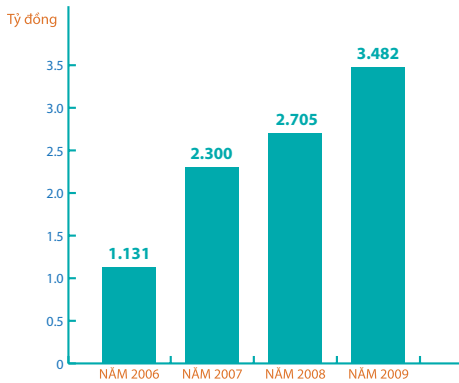
Năm 2009 ABBANK đạt và vượt hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch của năm. Các chỉ số tài chính đều có sự tăng trưởng vượt bậc so với các năm trước.

TỔNG TÀI SẢN

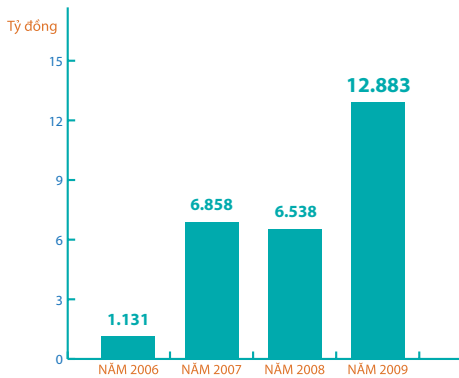




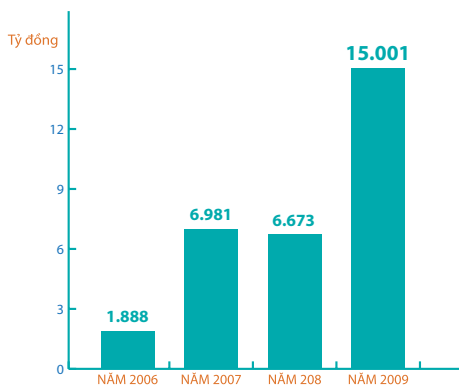
VỐN ĐIỀU LỆ



DƯ NỢ CHO VAY



HUY ĐỘNG



NHỮNG THAY ĐỔI CHỦ YẾU TRONG NĂM

Từ tháng 09/2009, ABBANK đã chuyển Hội sở & Sở giao dịch sang địa điểm mới tại 170 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q. 1, TP. HCM thay cho địa chỉ cũ (78-80 Cách Mạng Tháng Tám, P. 6, Q. 3, TP. HCM). Việc chuyển trụ sở mới là bước ngoặt lớn, phù hợp với quy mô phát triển ngày càng nhanh chóng và lớn mạnh của ABBANK, kỳ vọng sẽ tạo sức bật mạnh mẽ trong hoạt động của ngân hàng.

Đồng thời, năm qua cổ đông chiến lược nước ngoài Maybank cũng đã cử các cán bộ cấp cao sang tham gia vào công tác quản trị và điều hành của ABBANK. Cụ thể, ông Abdul Farid bin Alias – Giám đốc phụ trách kinh doanh quốc tế của Maybank - chính thức tham gia vào Hội đồng quản trị ABBANK và ông Spencer Lee Tien Chye tham gia vào Ban Kiểm soát ABBANK. Ngoài ra, còn 2 thành viên Maybank khác hiện đang tham gia công tác điều hành tại ABBANK là ông Tong Hon Keong - Giám đốc vận hành nghiệp vụ (COO) và ông Lawrence Fock – Giám đốc Quản lý rủi ro.

TRIỂN VỌNG VÀ KẾ HOẠCH TRONG TƯƠNG LAI

Trước tình hình kinh tế năm 2010 được dự đoán chưa thực sự hết khó khăn do tác động của khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, Hội đồng Quản trị ABBANK xác định phương hướng hoạt động của ABBANK trong những năm tới như sau:

- Tiếp tục nâng cao năng lực hoạt động thông qua việc nâng cao năng lực tài chính, năng lực công nghệ, triển khai các ứng dụng tin học và công nghệ quản trị ngân hàng hiện đại trong toàn hệ thống. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đạt mục tiêu phát triển bền vững, an toàn đồng thời tăng cường hơn nữa công tác quản trị rủi ro, giám sát, báo cáo và ngăn ngừa, xử lý kịp thời những rủi ro trong quá trình hoạt động.

- Tăng cường hợp tác chặt chẽ với các cổ đông chiến lược, tập trung khai thác khách hàng truyền thống, cung ứng các dịch vụ hiện đại trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

- Tăng cường hợp tác với Maybank, các ngân hàng, tổ chức định chế tài chính trên các phương diện: hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo, nâng cao năng lực điều hành, quản trị rủi ro, hợp tác chuyên môn để phát triển sản phẩm và kinh doanh.

- Hoàn thiện các chính sách lương và các chính sách chế độ đãi ngộ mang tính cạnh tranh cao.

- Tiếp tục nâng cao thương hiệu và hình ảnh ABBANK.

Đồng thời Hội đồng quản trị chỉ đạo Ban chiến lược xây dựng chiến lược phát triển Ngân hàng từ nay đến năm 2012 và phối hợp với Maybank để hoàn chỉnh chiến lược và định hướng đến năm 2015.

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2009

Ngành tài chính ngân hàng VN đã trải qua một năm không ít khó khăn nhưng nền kinh tế thế giới và VN đã dần hồi phục nhanh hơn mong đợi. Tốc độ tăng trưởng GDP của VN trong năm qua đạt 5,32%.

Trong bối cảnh đó, Ngân hàng An Bình (ABBANK) đã có một năm kinh doanh khả quan, hoàn thành xuất sắc 100% chỉ tiêu kế hoạch đề ra. ABBANK đang từng bước khẳng định vị thế của một thương hiệu uy tín và tiến gần hơn với mục tiêu trở thành một trong 10 ngân hàng tốt nhất trong nhóm các ngân hàng TMCP Việt Nam.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	+/- So với 2008	Kế hoạch Năm 2009	% so với KH
I.	Tổng tài sản	26.518.084	13.494.125	96,5%	19.365.000	136,9%
II.	Vốn điều lệ	3.484.513	2.705.882	28,8%	3.482.512	100%
III.	Cho vay	12.882.962	6.538.980	97%	10.460.000	123%
IV.	Huy động	15.001.842	6.673.744	124,7%	11.073.000	135%
	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	1.646.999	1.494.819	10,2%	2.507.546	65,7%
	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	957.497	1.223.980	-21,8%	1.888.931	50,7%
V.	Thu nhập lãi thuần	689.502	270.839	155%	618.615	111,5%
VI.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	486.511	90.432	438%	460.078	105,7%
VII.	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	73.896	25.018	195%	60.078	123%
VIII.	Lợi nhuận trước thuế	412.615	65.414	530,8%	400.000	103%
IX.	Lợi nhuận sau thuế	311.647	49.696	527%		



PHÂN TÍCH TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA ABBANK

| HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN

Trong năm 2009, tổng huy động của ABBANK đạt 15.000 tỷ đồng, trong đó huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm 9.013 tỷ đồng và từ dân cư chiếm 5.951 tỷ đồng. Tổng huy động toàn hàng của ABBANK trong năm 2009 vượt hơn 125% so với cuối năm 2008. Mức tăng trưởng này có được do trong năm 2009 ABBANK đã linh hoạt áp dụng các cơ chế ưu đãi về lãi suất nhằm đảm bảo tối ưu hóa lợi nhuận cho khách hàng gửi tiền, đồng thời duy trì các chính sách chăm sóc khách hàng cũng như chú trọng công tác quảng cáo, truyền thông và khuyến mãi.

Đối với khu vực dân cư:

Năm 2009, nhiều dịch vụ đã được phát triển và triển khai đã làm đa dạng danh mục dịch vụ cá nhân của ABBANK: thanh toán tiền điện, cước viễn thông, phí bảo hiểm, séc,... Cùng với những chương trình khuyến mại liên tục giúp duy trì ổn định thanh khoản toàn hệ thống, ABBANK cũng xây dựng được một chính sách dịch vụ khách hàng VIP và khách hàng thân thiết – nhằm tăng cường độ trung thành của khách hàng với Ngân hàng.

Đối với các tổ chức kinh tế:

Tổng huy động vốn từ các tổ chức kinh tế cuối năm 2009 đạt 9.013 tỷ đồng tăng hơn 152% so với cuối năm 2008.

Để tăng thị phần huy động, trong năm 2009 ABBANK đã kết hợp với các đơn vị tổ chức các sự kiện lớn trong năm như Tuần lễ tri ân khách hàng, tặng bảo hiểm, coupon du lịch cho các khách hàng sử dụng dịch vụ tại ABBANK.

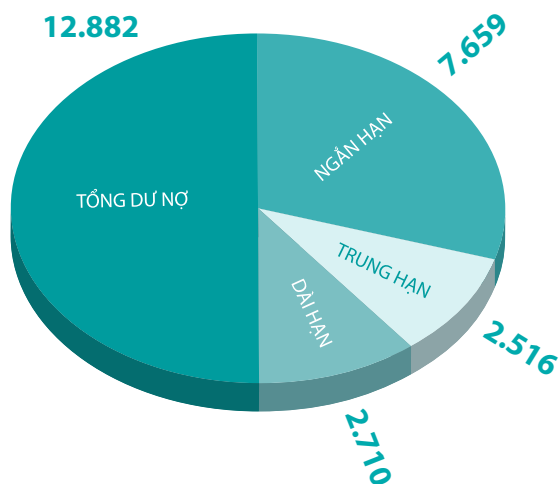
Ngoài ra ABBANK cũng đã triển khai thành công dịch vụ SMS Banking, hoàn thành việc nâng cấp hệ thống Core Banking tạo tiền đề cho việc mở rộng triển khai các sản phẩm dịch vụ giàu tính công nghệ như Payroll, dividend payment, host to host, internet banking phase II: Payment ... để tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn và phấn đấu đạt mục tiêu 15.000 khách hàng doanh nghiệp trong năm 2010.

| HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

Sau thời điểm khó khăn của năm 2008, năm 2009 đánh dấu sự tăng trưởng trở lại trong hoạt động tín dụng của ABBANK, đóng góp quan trọng vào việc tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận. Việc tăng trưởng tín dụng của ABBANK đều dựa trên cơ sở áp dụng và tuân thủ đầy đủ các thông lệ, chuẩn mực quốc tế và các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về an toàn tín dụng.

Tổng dư nợ tín dụng của ABBANK, tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2009 đạt 12.882 tỷ đồng, vượt 23% kế hoạch cả năm, trong đó khách hàng cá nhân chiếm 3.442 tỷ đồng và khách hàng doanh nghiệp chiếm 9.294 tỷ đồng.

Cơ cấu dư nợ: (Tỉ đồng)



Xét về thời hạn vay, năm 2009 tổng dư nợ ngắn hạn chiếm 59,5% tổng dư nợ tín dụng, dư nợ cho vay trung hạn chiếm 19,5% và dài hạn chiếm 21%.

Thu nhập từ lãi năm 2009 của ABBANK đạt 690,3 tỷ đồng, tăng 155 % so với năm trước. Điều đó cho thấy dù nền kinh tế chưa hồi phục hoàn toàn trong năm 2009 nhưng ABBANK đã hoạt động hiệu quả. Bên cạnh những chính sách điều chỉnh lãi suất phù hợp với thị trường, ABBANK còn áp dụng các quy trình thẩm định và tái thẩm định chặt chẽ để giảm thiểu các khoản nợ xấu.

HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ QUAN HỆ VỚI CÁC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH

Năm qua, hoạt động Thanh toán quốc tế của ABBANK đã phát triển ngày càng lớn mạnh, tạo được lòng tin đối với khách hàng và các ngân hàng đại lý với các thành tựu:

- Tỷ lệ điện đạt chuẩn rất cao và được các Ngân hàng đại lý nước ngoài trao tặng danh hiệu là “Ngân hàng Thanh Toán Quốc Tế Xuất Sắc”.

- Thực hiện đào tạo về nghiệp vụ từ cơ bản đến chuyên sâu cho tất cả các chi nhánh trong hệ thống, giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và phát triển Thanh toán quốc tế đến hầu hết các Chi nhánh/PGD.

- Doanh số năm 2009 đạt 433,4 triệu USD (kể cả chuyển tiền biên mậu), vượt kế hoạch 7% và tăng 95% so với năm 2008.

- Phí dịch vụ thu được là 1,6 triệu USD, tăng 327% so với năm 2008 (337.333USD), đạt 243% so với chỉ tiêu đề ra.

Trong năm 2010 Trung tâm Thanh toán quốc tế ABBANK đã đề ra định hướng phát triển như sau:

Thanh toán quốc tế

- Doanh số tăng 80% và phí dịch vụ tăng 50% so với năm 2009.

- Đưa ra các sản phẩm đa dạng, trọn gói, có tính cạnh tranh và hàm lượng công nghệ cao.

- Đưa ra các tiện ích mới về thanh toán hàng xuất khẩu để thu hút khách hàng có nguồn thu ngoại tệ.

- Kết hợp giữa cơ chế nghiệp vụ với biện pháp kiểm tra, giám sát nhằm phát triển nghiệp vụ một cách an toàn, hiệu quả.

Quan hệ với các định chế tài chính:

Trong năm 2010, ABBANK tiếp tục mở rộng mạng lưới Ngân hàng đại lý trên toàn cầu, đến cuối năm có quan hệ đại lý

với hơn 350 Ngân hàng tại 51 quốc gia và vùng lãnh thổ. Số lượng ngân hàng đại lý đến thẳng các chi nhánh là gần 4.000 ngân hàng. Hợp tác với các ngân hàng trong nước và nước ngoài được tăng cường cả chiều rộng lẫn chiều sâu trên cơ sở đôi bên cùng có lợi. ABBANK tham gia các dự án đồng tài trợ cùng các ngân hàng nước ngoài.

| HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

Quản lý và kinh doanh trên nguồn vốn hơn 1000 tỷ đồng của ABBANK, đầu tư tài chính là hoạt động mang tính chiến lược theo định hướng của HĐQT Ngân hàng với mục tiêu phát triển, khai thác tiềm năng của các đơn vị liên kết trong tập đoàn tài chính An Bình cũng như các đối tác chiến lược khác như Tập đoàn Điện lực Việt Nam và Maybank, đồng thời chủ động tìm kiếm, khai thác các mảng thị trường tiềm năng mới trong và ngoài nước thông qua hình thức kinh doanh vốn như góp vốn mua/bán cổ phần hay đầu tư dự án.

Năm 2009 là năm cho thấy tính bền vững trong hoạt động đầu tư tài chính của ABBANK thể hiện qua một danh mục đầu tư có mức sinh lời ổn định, ít rủi ro và thể hiện nhiều tiềm năng đột phá trong các năm tiếp theo. Với mức lợi nhuận chiếm trên 12% tổng lợi nhuận ABBANK của năm 2009, đầu tư tài chính là một trong những hoạt động đóng góp nhiều lợi nhuận cho cả hệ thống bên cạnh các khối kinh doanh ngân hàng truyền thống. Với những nền tảng về hệ thống, kinh nghiệm, đội ngũ nhân sự cùng một chiến lược đầu tư đúng đắn của HĐQT đề ra, hoạt động đầu tư năm 2010 hứa hẹn sẽ cùng các hoạt động kinh doanh khác mang lại những bước chuyển mình cho

ABBANK tại thị trường tài chính Việt Nam và bước đầu tại tầm cỡ khu vực.

| PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG THẺ

Năm 2009 là năm chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ của sản phẩm, dịch vụ thẻ của ABBANK. Với dự án triển khai kết nối thành công với đồng thời hai Mạng BanknetVN & SmartLink từ trước, thẻ YOUcard của ABBANK được chấp nhận tại hầu hết ATM của các ngân hàng thương mại. Mạng lưới chấp nhận thẻ YOUcard đạt xấp xỉ 7.000 ATM trên toàn Việt Nam. Doanh số phát hành thẻ tính đến 31/12/2009 là 75.000 thẻ (đạt 60% kế hoạch đặt ra) và tỷ lệ hoạt động trên tổng số thẻ là 46,45%.

Đầu năm 2009, ABBANK cũng cho ra mắt thành công thẻ ghi nợ quốc tế mang thương hiệu VISA – Thẻ chi tiêu không dùng tiền mặt được chấp nhận trên toàn thế giới. Dự án phát triển sản phẩm được triển khai trong thời gian thần tốc (06 tháng) với việc đăng ký trở thành thành viên của tổ chức thẻ quốc tế VISA International thông qua sự bảo trợ của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam. Đây là bước đệm để ABBANK đăng ký trở thành thành viên chính thức của VISA vào năm 2010 và phát hành thẻ tín

dụng quốc tế VISA credit.

Với hệ thống thanh toán thẻ, ABBANK hướng đến mục tiêu triển khai hệ thống ATM&POS chấp nhận hầu hết thẻ của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Cụ thể, bất kỳ ATM&POS nào của ABBANK đều được cài đặt để chấp nhận thẻ của các mạng BanknetVN & SmartLink. Gần đây, ABBANK đã phối hợp thành công với BanknetVN triển khai kết nối hệ thống ATM của ABBANK với Mạng China Union Pay do đó tất cả các chủ thẻ đến từ Trung Quốc và sở hữu thẻ thuộc mạng này có thể sử dụng rút tiền trên ATM của ABBANK với hệ thống hướng dẫn và hỗ trợ bằng tiếng Trung Quốc trên màn hình ATM.

Sang năm 2010, ABBANK đặt mục tiêu xây dựng & phát triển Thẻ là một trong những sản phẩm trọng tâm của ngân hàng và đưa ra nhiều kế hoạch cụ thể để đạt được mục tiêu này. ABBANK tiếp tục đầu tư và nâng cao hệ thống công nghệ và những giải pháp thanh toán hiện đại. Từ đó việc nghiên cứu & phát triển sản phẩm, dịch vụ thẻ sẽ được tăng cường và ABBANK sẽ phát triển và cho ra mắt thị trường nhiều Gói dịch vụ thanh toán thẻ đa năng & tiện ích cao dành cho khách hàng cũng như nhiều chương trình chăm sóc khách hàng hấp dẫn.

| PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG COREBANKING

Năm 2009, Trung tâm điều hành Core banking của ABBANK đã hoàn thành xuất sắc việc nâng cấp hệ thống T24 lên phiên bản T24.R08, đồng thời thành công trong việc chạy kết thúc năm 2009 trên phiên bản mới này. Cũng trong năm 2009, nhờ có hệ thống core banking mà ABBANK đã xây dựng thành công nhiều sản phẩm mới trên T24, hỗ trợ

đặc lực cho các Khối/ phòng ban trong hoạt động kinh doanh như: Hỗ trợ lãi suất 4% cho các doanh nghiệp; Sản phẩm vàng; Các sản phẩm cho vay You T + 2, You T + 3; Cho vay có bảo hiểm tử kỳ; Cho vay có tư vấn tài sản; Tiết kiệm tích lũy; Tiết kiệm thực gửi; Tiết kiệm thông minh... cùng nhiều sản phẩm khác mà ABBANK hiện đang áp dụng trên toàn hệ thống.

Bên cạnh đó, với việc triển khai phân hệ mới trên T24, ABBANK còn đạt được nhiều thành tựu như: triển khai thành công dịch vụ SMS Banking; chuyển đổi toàn bộ khoản vay add-on từ module của FIBI cũ sang phân hệ LD chuẩn của T24 v.v... Đặc biệt, Trung tâm điều hành Core banking đã xây dựng được các ứng dụng liên quan tới T24, có ý nghĩa thiết thực cho các hoạt động của ngân hàng như:

- Mở mới hơn 3.108 mã Khách hàng và Tài khoản của cổ đông chưa có trên T24.
- Thực hiện tạm ứng cổ tức đợt 1/2009 cho cổ đông.
- Cấp số dự thưởng tự động trên T24.
- Thực hiện hình thức giải ngân theo lô lớn.
- Xây dựng cổng kết nối giữa ABBANK và EVNFC.
- Xây dựng ứng dụng CBS.FT.AUTO thực hiện Input tự động các giao dịch đổ lương của các doanh nghiệp trả lương qua tài khoản mở tại ABBANK.

| PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

Song song với việc chuyển Hội sở sang địa điểm mới, ABBANK cũng đồng thời hoàn thiện một nền tảng hạ tầng thông tin hiện đại, để quản trị và khả năng mở

rộng cao cho Hội sở mới. Năm 2009 cũng là năm ABBANK xây dựng thành công một Trung tâm Dữ liệu xứng tầm với quy mô và sẵn sàng cho việc phát triển hệ thống ít nhất trong 5 năm tiếp theo.

Bên cạnh đó, trong năm 2009, Trung tâm Công nghệ thông tin ABBANK đã xây dựng được các công cụ hiệu quả nhằm hỗ trợ tối đa cho hoạt động kinh doanh. Cụ thể, với việc hoàn thiện Hệ thống Xếp hạng Tín dụng, ABBANK đã có được công cụ tốt và hoàn chỉnh trong việc đánh giá khách hàng, làm tiền đề để tiến hành các quan hệ giao dịch thành công về sau. Đồng thời, ABBANK cũng xây dựng thành công Hệ thống Quản lý Tín dụng cá nhân, giúp cho mảng kinh doanh bán lẻ có được một hệ thống quản lý xuyên suốt và nâng cao hơn nữa chất lượng các sản phẩm, dịch vụ cá nhân của ABBANK. Không chỉ phục vụ hoạt động kinh doanh trong nội bộ ngân hàng, Trung tâm Công nghệ thông tin (cùng với sự hỗ trợ của Trung tâm Vận hành Thẻ và Trung tâm Core banking) còn hoàn thành tốt đẹp việc phát triển cổng kết nối với Tổng công ty bưu chính Việt Nam (VNPOST), góp phần vào việc thống nhất hợp tác lâu dài giữa ABBANK và VNPOST.

| HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC

Hợp tác với EVN

Xuất phát từ quan điểm chiến lược “ngân hàng song hành cùng ngành điện Việt Nam”, ABBANK liên tục đẩy mạnh phát triển các sản phẩm đặc thù với mục tiêu đáp ứng cao nhất các nhu cầu từ Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN), các đơn vị thành viên, đơn vị liên kết cũng như các

nhà thầu thi công các dự án điện. Sau hơn 4 năm triển khai hoạt động hợp tác chiến lược với EVN, ABBANK đã hiện thực hóa được một phần tiềm năng của cổ đông chiến lược này trên hầu hết các hoạt động kinh doanh của ngân hàng: nguồn vốn, tín dụng, dịch vụ thu-chi hộ, đầu tư tài chính, phát triển thương hiệu, thẻ thanh toán tiền điện, thanh toán cước viễn thông... Những hoạt động hợp tác với EVN trong năm 2009 vừa qua đóng vai trò then chốt trong những kết quả rực rỡ của ABBANK, đặc biệt về tầm vóc và hình ảnh Ngân hàng tại thị trường tài chính Việt Nam.

Bên cạnh việc cam kết tài trợ hơn 1.500 tỷ tín dụng cho các Công ty điện lực, dự án điện, trong điều kiện nền kinh tế - tài chính diễn biến thiếu tích cực trong cả năm 2009, ABBANK và EVN đã có những bước hợp tác rất quan trọng và hiệu quả về hoạt động nguồn vốn đảm bảo phục vụ tốt, hiệu quả dịch vụ quản lý tiền tệ cho EVN và các đơn vị thành viên đồng thời khai thác tối ưu dòng vốn cho ABBANK. Với tổng nguồn vốn lưu chuyển đạt hàng nghìn tỷ đồng mỗi tháng trên hệ thống ABBANK cùng việc phối hợp chặt chẽ với EVNFinance và các đối tác khác trong vấn đề thu xếp vốn, quản lý dòng tiền, thu hộ tiền điện, cước viễn thông..., mối quan hệ hợp tác EVN-ABBANK đã thực sự khẳng định được những thành công lớn trong năm 2009 đồng thời cũng mở ra nhiều tiềm năng và cơ hội hợp tác mới trong năm 2010.

Hợp tác với Agribank

Năm 2009, quan hệ hợp tác giữa ABBANK và Agribank được tăng cường dựa trên cơ sở thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa hai ngân hàng, đặc biệt là ABBANK và Sở giao dịch của Agribank đã thực hiện thành công các giao dịch về nguồn vốn và số lượng

giao dịch thanh toán trong nước tăng lên đáng kể. Trong những năm tới ABBANK và Agribank sẽ tiếp tục mối quan hệ bền chặt, tăng cường hợp tác hơn nữa trên các mảng nghiệp vụ khác”.

Hợp tác với Maybank

Trong năm 2009, quan hệ hợp tác với Maybank đã được triển khai tốt và mang lại một số kết quả khả quan, nâng cao năng lực của hệ thống, kết nối kinh doanh và huy động nguồn vốn. Các công tác cụ thể mà ABBANK tiếp nhận hỗ trợ từ Maybank là:

1. Nguồn nhân lực:

Đánh giá năng lực Khối nhân sự; hỗ trợ thực hiện Hệ thống Quản trị thành tích; đánh giá thực hiện chính sách khen thưởng, chấm điểm công tác.

2. Kinh doanh bán lẻ:

Đánh giá năng lực và cơ cấu tổ chức khối bán lẻ; xây dựng chương trình bán hàng và tiếp thị; nâng cao khả năng phát triển sản phẩm; tìm hiểu phương thức ứng dụng các sản phẩm thành công của Maybank vào thị trường Việt Nam; phát triển chiến lược kinh doanh thẻ tín dụng.

3. Khối khách hàng doanh nghiệp:

Trao đổi và hỗ trợ thực hiện các chương trình tiếp thị và quản lý quan hệ khách hàng; khai thác các cơ hội kinh doanh chéo sản phẩm đầu tư, cho vay, tài trợ thương mại và thanh toán.

4. Khối nguồn vốn và kinh doanh ngoại tệ:

Hỗ trợ nâng cao năng lực mua bán ngoại tệ, vận hành và quản lý rủi ro.

5. Văn phòng vùng / các chi nhánh: hỗ trợ

các chương trình tiếp thị; chuẩn bị phương án thành lập Ban kiểm soát tại chi nhánh; mô tả công việc và chuẩn bị nhân sự chủ chốt của các văn phòng vùng.

6. Công nghệ thông tin:

Đánh giá qui trình hoạt động của phần mềm lõi, tăng năng lực, tính ổn định và an toàn; hỗ trợ tìm kiếm các trường dự án đối với các dự án phát triển CNTT.

7. Hỗ trợ nghiên cứu tăng khả năng đánh giá các khoản tín dụng tái tài trợ.

8. Hỗ trợ chỉnh sửa sơ đồ khách hàng để cung cấp thông tin tạo thuận lợi cho quản trị tài chính.

9. Chia sẻ kinh nghiệm nâng cao vai trò Kiểm toán nội bộ.

10. Tài trợ thương mại:

- Hội thảo chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức.
- Cung cấp tín dụng thương mại cho ABBANK lên đến 22 triệu USD.

11. Quản lý rủi ro:

- Biệt phái chuyên viên phụ trách quản trị rủi ro (CRO) làm việc tại ABBANK.
- Phát triển khung quản lý rủi ro.
- Tổ chức đào tạo về rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động.

12. Khối vận hành:

- Hội thảo về Hệ thống báo cáo thông tin quản lý (MIS).
- Biệt phái chuyên viên phụ trách vận hành.
- Bảo lãnh cho ABBANK là thành viên tổ chức VISA.
- Hỗ trợ cấu trúc, qui trình, lập dự toán, các vấn đề phát triển CNTT và nội qui về đạo đức.

| QUẢN LÝ RỦI RO

Năm 2009 chứng kiến sự thành lập Hệ thống Quản lý rủi ro (QLRR) và chỉ định Giám đốc QLRR của ABBANK. Hệ thống QLRR bao gồm QLRR Tín dụng, QLRR Thị trường và QLRR Nghiệp vụ được xây dựng nhằm tăng cường công tác QLRR và nâng cao giá trị cổ đông cũng như vị thế của ABBANK. Thành lập Hệ thống QLRR cũng là một phần trong yêu cầu Quản Trị Doanh Nghiệp theo thông lệ quốc tế.

ABBANK tin tưởng rằng việc xây dựng phương pháp tiếp cận QLRR vững chắc sẽ đảm bảo sự vững mạnh về tài chính và sự ổn định trong mô hình hoạt động của ngân hàng. Các thành phần chính trong cơ chế QLRR bao gồm mô hình quản trị rủi ro có cấu trúc, kết hợp chặt chẽ giữa HĐQT và sự giám sát của quản lý cấp cao, đánh giá toàn diện rủi ro, hệ thống kiểm tra và đánh giá khắt khe, giám sát, báo cáo và có sự đánh giá độc lập bởi kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ, kiểm toán bên ngoài và các cơ quan giám sát liên quan.

Trong tương lai, ngân hàng sẽ đầu tư thêm nhằm tăng cường các chính sách QLRR toàn diện, xây dựng các công cụ và hệ thống cơ sở hạ tầng cho việc nhận diện có hệ thống, có phương pháp, giám sát và kiểm soát tất cả các rủi ro mà ngân hàng đang gặp phải. ABBANK đảm bảo duy trì QLRR vững mạnh và văn hóa kiểm soát kết hợp với mô hình kinh doanh trong tình hình phát triển năng động.

Cấu trúc quản trị rủi ro

ABBANK đánh giá quản trị rủi ro vững chắc là nền tảng cần thiết cho sự thành công của Quản trị doanh nghiệp. Phù hợp với hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về quản trị doanh nghiệp, HĐQT chịu trách

nhiệm đưa ra cái nhìn tổng thể về rủi ro và tích cực hỗ trợ các hội đồng và ủy ban QLRR:

- Ban Kiểm soát
- Ủy ban Giám sát rủi ro (ERC)
- Ủy ban quản lý tài sản Nợ - tài sản Có (ALCO)

7 Nguyên tắc quản lý rủi ro

1. Phương pháp QLRR là tiền đề cho nguyên lý ba tuyến phòng thủ - các đơn vị tiếp nhận rủi ro, các đơn vị kiểm soát rủi ro và kiểm toán nội bộ.

2. Các đơn vị tiếp nhận rủi ro có trách nhiệm quản lý hàng ngày các rủi ro nội tại của hoạt động nghiệp vụ trong khi đơn vị kiểm soát rủi ro có trách nhiệm tạo ra các cơ chế QLRR và phát triển công cụ, phương pháp xác định, đo lường, giám sát và kiểm soát rủi ro. Bổ sung cho hai tuyến phòng thủ trên là phòng Kiểm toán nội bộ đảm bảo hoạt động độc lập với khối QLRR.

3. QLRR đưa ra cái nhìn tổng quát về các loại rủi ro chính bao gồm rủi ro Tín dụng, Thị trường và Nghiệp vụ.

4. QLRR đảm bảo các chính sách về rủi ro cốt lõi của ngân hàng được thống nhất và đưa ra mức độ chấp nhận rủi ro.

5. QLRR được hoạt động và tổ chức độc lập với các bộ phận kinh doanh và các đơn vị tiếp nhận rủi ro khác trong ngân hàng.

6. HĐQT có trách nhiệm duy trì tổng thể cho các chức năng giám sát rủi ro trong ngân hàng.

7. QLRR đảm bảo thực thi các chính sách QLRR khác nhau và các quyết định liên quan đến hội đồng.

NGUYÊN LÝ BA TUYẾN PHÒNG THỦ		
Tuyến phòng thủ thứ 1	Tuyến phòng thủ thứ 2	Tuyến phòng thủ thứ 3
<ul style="list-style-type: none"> - Các đơn vị kinh doanh - Các đơn vị hỗ trợ kinh doanh 	Quản lý rủi ro: <ul style="list-style-type: none"> - QLRR Tín dụng - QLRR Thị trường - QLRR Nghiệp vụ 	Kiểm toán nội bộ

Theo khái niệm “Ba tuyến phòng thủ”, các đơn vị tiếp nhận rủi ro, hoạt động như tuyến phòng thủ thứ nhất, sẽ có trách nhiệm quản lý đối với các rủi ro cụ thể hằng ngày.

Tuyến phòng thủ thứ 2, đơn vị QLRR cung cấp các nguồn lực để phát triển cơ chế, chính sách, phương pháp và công cụ QLRR của ngân hàng. Nhiệm vụ chiến lược QLRR là cung cấp cơ chế và chính sách phù hợp QLRR hiệu quả trong ngân hàng nhằm bảo vệ và nâng cao giá trị cổ đông.

Sau cùng, các hoạt động liên quan đến đánh giá kiểm soát nội bộ và các chương trình kiểm toán được thực hiện bởi đội Kiểm toán nội bộ, đảm bảo sự độc lập.

Những mục tiêu chiến lược của quản lý rủi ro

- Mở rộng nhận thức về rủi ro trong ABBANK, giúp cho mỗi nhân viên có khả năng nhận biết và kiểm soát rủi ro phát sinh.
- Đánh giá công tác quản lý rủi ro của ABBANK, hoàn thiện hệ thống QLRR và tiến tới thông lệ chuẩn quốc tế.
- Đi đầu trong việc tuân thủ yêu cầu về công tác quản lý rủi ro của Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan quản lý.
- Quản lý tài sản nợ - tài sản có hiệu quả, chủ động và tích cực đón đầu.

HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI

Tính đến thời điểm cuối năm 2009, mạng lưới ABBANK đang hoạt động hiệu quả với hơn 86 Chi nhánh và Phòng giao dịch trên 29 tỉnh thành trên toàn quốc. Mục tiêu quan trọng trong hoạt động phát triển mạng lưới ABBANK 2009 là điều chỉnh lại cơ sở hạ tầng và tăng cường mạng lưới theo định hướng nâng cao năng lực bán lẻ dựa trên sự phục vụ hiệu quả và thân thiện. Bám sát kế hoạch tăng trưởng kinh doanh 2009, ABBANK đã triển khai hiệu quả công tác tăng cường thêm 20 chi nhánh và Phòng giao dịch, góp phần đẩy mạnh năng lực cung cấp các giải pháp tài chính kịp thời và thân thiện. Mục tiêu phát triển mạng lưới toàn hệ thống không chỉ tập trung nâng cao năng lực phục vụ, hình ảnh, thương hiệu ABBANK tại các thành phố, trung tâm kinh tế lớn của đất nước mà còn đưa các hoạt động tài chính kịp thời đến với tỉnh thành vùng sâu như Mai Sơn (Sơn La), Pleiku (Gia Lai). Tốc độ tăng trưởng mạng lưới ABBANK 2009 đạt nhanh và cao với mức tăng 29,8% về số lượng so với thời điểm cuối năm ngoái.

Với định hướng kế hoạch phát triển mạng lưới tới hết năm 2010, toàn hệ thống ngân hàng ABBANK sẽ có 115 Chi nhánh và Phòng giao dịch đáp ứng đầy đủ các nhu cầu tài chính trên địa bàn hơn 30 tỉnh thành phố bao gồm cả các tỉnh thành vùng sâu

vùng xa trên toàn quốc. Bên cạnh việc gia tăng số lượng mạng lưới, trong năm 2010, ABBANK cũng sẽ triển khai nâng cấp cơ sở hạ tầng các Chi nhánh, Phòng giao dịch cũ theo hướng hiện đại và ngày càng thân thiện hơn.

| HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI

Chia sẻ trách nhiệm xã hội luôn là một trong những tiêu chí được ABBANK đề cao trong định hướng hoạt động, thể hiện qua một trong năm giá trị cốt lõi của ABBANK: “Thân thiện và Đồng cảm”.

- Năm 2007, ngân hàng đã lập Quỹ “Tài khoản tương lai” giúp các em nghèo, học giỏi có đủ khả năng tiếp tục con đường học vấn đến lớp 12.
- Năm 2008, ABBANK tiếp tục nhiều hoạt động xã hội ý nghĩa như Tặng quà cho trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt tại các địa phương trên cả nước nhân ngày Quốc tế thiếu nhi 1-6, tặng dao mổ Laser trị giá 80.000 USD cho bệnh viện Chợ Rẫy, tài trợ chương trình Nhân tài Đất Việt, Tổ chức Hiến máu nhân đạo tại các chi nhánh ABBANK (tổng lượng máu thu được đạt 158 đơn vị)...
- Năm 2009, ABBANK tiếp tục hành trình chia sẻ trách nhiệm xã hội vì lợi ích cộng đồng thông qua các hoạt động tiêu biểu: ABBANK thân thiện với môi trường – Thu dọn vệ sinh tại các địa điểm sinh hoạt công cộng, Đạp xe vì môi trường - Nói không với túi nilông (kết hợp với chương trình Công dân toàn cầu – VTV3), Trao quà cho trẻ em bị sút môi hở hàm ếch, Ủng hộ 400 triệu đồng

cho Quỹ Operation Smiles, Tặng quà cho trẻ em ung thư tại Bệnh viện K Tam Hiệp, Ủng hộ cứu trợ đồng bào lũ lụt tại Quảng Nam trong cơn bão số 9, Tài trợ vàng giải thưởng Nhân tài đất Việt 2009, hiến máu nhân đạo....

Chia sẻ trách nhiệm với cộng đồng không chỉ thông qua việc ủng hộ về tài chính mà toàn thể cán bộ nhân viên ABBANK còn trực tiếp tham gia các công tác thiện nguyện, hòa mình vào các hoạt động xã hội. Sự chia sẻ của ABBANK đã đem lại niềm vui cho những người dân có hoàn cảnh kém may mắn, đồng thời cũng nhân lên niềm tự hào và hạnh phúc của các cán bộ nhân viên ABBANK về một thương hiệu thân thiện, uy tín và có trách nhiệm với cộng đồng.

KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

Trong những năm tới, ABBANK vẫn tiếp tục duy trì định vị là “Ngân hàng bán lẻ thân thiện”, đồng thời mục tiêu “Chất lượng dịch vụ và hiệu quả hoạt động” vẫn được ABBANK chú trọng đặt lên hàng đầu.

Khách hàng - Sản phẩm dịch vụ:

- Tăng nhanh cơ sở khách hàng mục tiêu của ABBANK: khách hàng cá nhân, khách

hàng doanh nghiệp SMEs, khách hàng truyền thống EVN và nhà thầu, khách hàng xuất nhập khẩu bằng các sản phẩm mới có tính cạnh tranh cao với chính sách lãi suất linh hoạt, trên cơ sở hiểu biết nhu cầu khách hàng. Đồng thời ABBANK sẽ hướng tới việc cung cấp dịch vụ cạnh tranh cho nhóm khách hàng lớn – top 500 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam.

- Tiếp tục mở rộng các dịch vụ liên quan đến tài khoản thông qua việc triển khai các sản phẩm dịch vụ giàu tính công nghệ như Payroll, dividend payment, host to host, internet banking phase II: Payment ... để tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn. Bên cạnh đó tiếp tục cho ra đời các dòng sản phẩm tiết kiệm, huy động tích lũy cao nhằm giữ vững và mở rộng thị trường vốn huy động cấp một – đặc biệt tại 3 trung tâm lớn là TP.HCM, Hà Nội và Đà Nẵng.

- Mở rộng hợp tác, liên minh với các đối tác trong và ngoài nước, các định chế tài chính, tổ chức tín dụng, bảo hiểm, quỹ bảo lãnh để phát triển các sản phẩm tài chính liên kết mới và ưu việt phục vụ khách hàng mục tiêu, mở rộng hệ thống kênh phân phối đa dạng.

- Từng bước tăng tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng thu của Ngân hàng thông qua các kênh dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ thẻ như: Visa/master card, YOUcard – billing, khai thác dịch vụ hợp tác thu hộ với DeutscheBank, Viettel, VNPost bên cạnh EVN, các dịch vụ bảo lãnh cho các nhà thầu, bảo lãnh phát hành các công cụ tài chính ..., liên kết cung cấp dịch vụ quản lý tài sản với công ty ABBANK AMC.

- Xây dựng 1 danh mục khách hàng lõi, trung thành và mang lại thu nhập lớn cho ABBANK để có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp.

- Ưu tiên đầu tư có chọn lọc vào danh mục có tính thanh khoản cao, đặc biệt là nhóm khách hàng lõi của ABBANK.

Quản lý

Tiếp tục hoàn thiện thể chế và mô hình tổ chức, khai thác tối đa tính hiệu quả và chuyên nghiệp từ mô hình quản lý tập trung theo ngành dọc về khối kinh doanh nghiệp vụ và các trung tâm hỗ trợ (quan hệ đối ngoại, nhân sự, công nghệ thông tin, kế toán, phát triển mạng lưới...) kết hợp với quản lý chiều ngang về phát triển khách hàng và mạng lưới theo khu vực và địa bàn. Xây dựng và hoàn thiện các trung tâm vùng để hỗ trợ và quản lý các Chi nhánh/ Phòng Giao dịch trên địa bàn một cách hiệu quả và kịp thời.

CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀO CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Bên cạnh các mảng hoạt động ngân hàng thương mại truyền thống, ABBANK cũng chú trọng phát triển danh mục đầu tư tài chính như một trong những nguồn doanh thu chính nhằm tăng lợi nhuận cho cổ đông.

Trong năm 2009, ABBANK đã đầu tư 48 tỷ đồng vào Dược Viễn Đông, nâng tổng vốn đầu tư vào các công ty có liên quan lên đến 297 tỷ đồng, cụ thể:

Tên Công Ty	Tỷ lệ sở hữu	Góp vốn
Cty Cổ phần Đầu tư Bất động sản An Bình (ABL)	10,00%	10.000.000.000
Cty Tài chính Cổ phần Điện Lực (EVNFC)	8,40%	210.000.000.000
Cty Cổ phần EVN Quốc tế (EVN Quốc tế)	1,2%	28.800.000.000
Cty Cổ phần Dược phẩm Viễn Đông (DVD)	10,44%	48.055.000.000
TỔNG CỘNG		296.855.000.000



TÓM TẮT VỀ HOẠT ĐỘNG VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÁC CÔNG TY LIÊN QUAN

| CTY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BẤT ĐỘNG SẢN AN BÌNH

Với chiến lược phát triển đúng đắn là chú trọng vào phát triển hệ thống trước, phát triển kinh doanh sau, ABL đã đạt được những kết quả nhất định, như cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ bất động sản góp phần nâng tính chuyên nghiệp cho thị trường, tạo dựng và duy trì thương hiệu, thu hút được nhiều đối tác liên kết trong phát triển dự án.

| CTY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN ĐIỆN LỰC

Là một công ty mới thành lập, nhưng ngay trong năm đầu hoạt động EVN FC đã rất thành công trong việc phát triển khách hàng, mở rộng thị phần, và đạt được kết quả ấn tượng về doanh thu và lợi nhuận. Dự kiến năm 2009 EVN FC sẽ chia cổ tức 9%.

| CTY CỔ PHẦN EVN QUỐC TẾ

Thành lập cuối năm 2008 với mục tiêu chính trị là phát triển đầu tư khai thác và tạo lập thị trường điện ra ngoài lãnh thổ, EVN Quốc tế bước đầu triển khai thành công việc tìm hiểu, thăm dò môi trường kinh doanh mới, tạo quan hệ đối tác tại thị trường nước ngoài.

| CTY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM VIỄN ĐÔNG

DVD là một Công ty dược phẩm tư nhân có quy mô lớn với tầm ảnh hưởng nhất định trong ngành dược tại Việt Nam, có thể được so sánh với các công ty dược hàng đầu do Nhà nước nắm giữ chi phối như Dược Hậu Giang, Imexpharm.

Với chiến lược phát triển tập trung theo ngành dọc dựa trên cơ sở đầu tư vào con người, DVD đã đạt được thành công trong phát triển thương hiệu, mở rộng mạng lưới, gia tăng lợi nhuận cho cổ đông.



THÔNG TIN CỔ ĐÔNG & QUẢN TRỊ NGÂN HÀNG

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

| THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông **Vũ Văn Tiền**

Chủ tịch HĐQT

Sinh năm 1959

Cử nhân kinh tế - Đại học kinh tế Quốc dân

Kỹ sư - Học viện kỹ thuật Quân sự

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

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

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

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



Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**

Phó Chủ tịch thường trực HĐQT

Sinh năm 1956

Cao học kinh tế - Đại học Ohio (Mỹ)

Cử nhân - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội

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



Ông **Đào Văn Hưng**

Phó Chủ tịch HĐQT

Sinh năm 1955.

Thạc sĩ Kinh tế - Đại học Bách khoa Hà Nội

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

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



Ông **Dương Quang Thành**

Thành viên HĐQT

Thành viên

Sinh năm 1962

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

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

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

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



Ông **Abdul Farid bin Alias**

Thành viên HĐQT

Sinh năm 1968

Thạc sĩ Quản trị kinh doanh ngành Tài chính Đại học Denver, Hoa Kỳ

Cử nhân Khoa học chuyên ngành Kế toán, Đại học bang Pennsylvania, Hoa Kỳ

Đại diện phần vốn góp của Maybank tại ABBANK.

| HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Năm 2009, Hội đồng quản trị họp thường xuyên 3 tháng/lần. Một số nội dung chính được thảo luận và quyết định gồm có: định hướng hoạt động của năm và quý, tăng vốn điều lệ năm 2009 v.v...

Ngoài ra, các thành viên thường trực Hội đồng quản trị, cùng với sự tham gia của Ban kiểm soát, thường xuyên họp bàn nhằm cập nhật tình hình kinh doanh, thông tin kinh tế trong và ngoài nước, nêu định hướng hoạt động cho thời gian tới. v.v.

BAN KIỂM SOÁT

| THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT



Ông **Hoàng Kim Thuận**

Trưởng ban kiểm soát

Sinh năm 1958

Cử nhân Đại học Tài Chính Kế toán Hà Nội

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



Ông **Võ Hồng Lĩnh**

Thành viên

Sinh năm 1968

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

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

Hiện nay ông Lĩnh cũng đang giữ chức vụ là Phó ban tài chính Tập đoàn Điện lực Việt nam.



Ông **Spencer Lee Tien Chye**

Thành viên

Sinh năm 1951

Cựu cố vấn điều hành Maybank

Nghiên cứu sinh Viện kế toán Anh Quốc và Xứ Wales

Thành viên Viện kế toán Malaysia và Hiệp hội Kế toán công Malaysia



Bà **Huỳnh Thị Chiêu Loan**

Thành viên

Sinh năm 1975

Cử nhân Kinh tế ngành Kế toán kiểm toán Đại học Tài chính Kế toán TPHCM

Cử nhân Kinh tế ngành Quản trị Kinh doanh Đại học Thương mại Hà Nội



Bà **Nguyễn Thị Hạnh Tâm**

Thành viên

Sinh năm 1972

Cử nhân Tín dụng và Kế toán Ngân hàng – Học viện Ngân hàng,

Chứng chỉ Kế toán trưởng

| HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Trong năm 2009, Ban kiểm soát đã thực hiện hiệu quả việc giám sát hoạt động quản trị và điều hành của ABBANK. Với việc phối hợp chặt chẽ cùng Hội đồng quản trị và Ban điều hành, Ban kiểm soát đã giám sát chặt chẽ hoạt động của toàn hệ thống, kiểm soát chi phí điều hành, kiểm toán báo cáo tài chính nhằm phòng ngừa rủi ro và đảm bảo an toàn tài sản của ngân hàng.

HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC HỘI ĐỒNG/ỦY BAN TRONG HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng tín dụng có nhiệm vụ xét cấp tín dụng, phê duyệt hạn mức tiền gửi và việc áp dụng biện pháp xử lý nợ; quyết định về chính sách tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng trên toàn hệ thống. Chức năng của Hội đồng tín dụng là góp phần hạn chế rủi ro tín dụng nói chung, theo dõi diễn biến của thị trường và đưa ra các chính sách lãi suất phù hợp.

Ủy ban quản lý tài sản Có & tài sản Nợ (ALCO) là quản lý cấp cao hỗ trợ HĐQT giám sát thị trường và QLRR thanh khoản. ALCO chịu trách nhiệm cho sự phát triển, thực hiện và đánh giá cơ chế, chiến lược và chính sách quản lý các bảng cân đối của ngân hàng, quản lý quỹ, rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản.

Ủy ban Giám sát rủi ro (ERC) thành lập tháng 6/2009, được chỉ định giám sát mức độ rủi ro nhằm kiểm tra tất cả các vấn đề rủi ro ngoại trừ rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản.

KẾ HOẠCH ĐỂ TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ TRONG HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ

Với sự hỗ trợ của cổ đông chiến lược nước ngoài và tham khảo các chuẩn mực quốc tế trong quản trị ngân hàng, ABBANK đang xây dựng bộ nguyên tắc quản trị doanh nghiệp trong đó có những yêu cầu cụ thể và các tiêu chuẩn tối thiểu về quản trị, dự kiến ban hành trong quý I năm 2010.

Việc áp dụng những chuẩn mực và tập quán quản trị doanh nghiệp phù hợp đảm bảo cho ngân hàng được quản lý một cách an toàn và hợp lý, trong đó những hoạt động mang tính rủi ro và sự an toàn trong hoạt động kinh doanh được cân bằng một cách thỏa đáng nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho cổ đông và bảo vệ quyền lợi của tất cả những người có liên quan.

TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN/VỐN GÓP VÀ NHỮNG THAY ĐỔI TRONG TỶ LỆ NẤM GIỮ CỔ PHẦN/VỐN GÓP CỦA THÀNH VIÊN HĐQT

Năm 2009 tỉ lệ sở hữu cổ phần của thành viên HĐQT không thay đổi nhiều, cụ thể:

Tại thời điểm 31/12/2008 tỉ lệ sở hữu của các thành viên HĐQT là 43,01% vốn cổ phần (trong đó 26,94 % là thành viên đại diện phần vốn góp của doanh nghiệp nhà nước EVN, 15% là thành viên đại diện

phần vốn góp của cổ đông chiến lược nước ngoài - Maybank).

Đến 31/12/2009 tỉ lệ sở hữu của các thành viên HĐQT là 46,38 % (trong đó 25,37 % là đại diện vốn EVN, 20% là đại diện vốn góp của Maybank).

DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG

Số cổ đông trong nước: 5.497, sở hữu 80% vốn cổ phần.

Số cổ đông nước ngoài: 01, sở hữu 20% vốn cổ phần.

Có 3 cổ đông sở hữu từ 5% vốn cổ phần trở lên là:

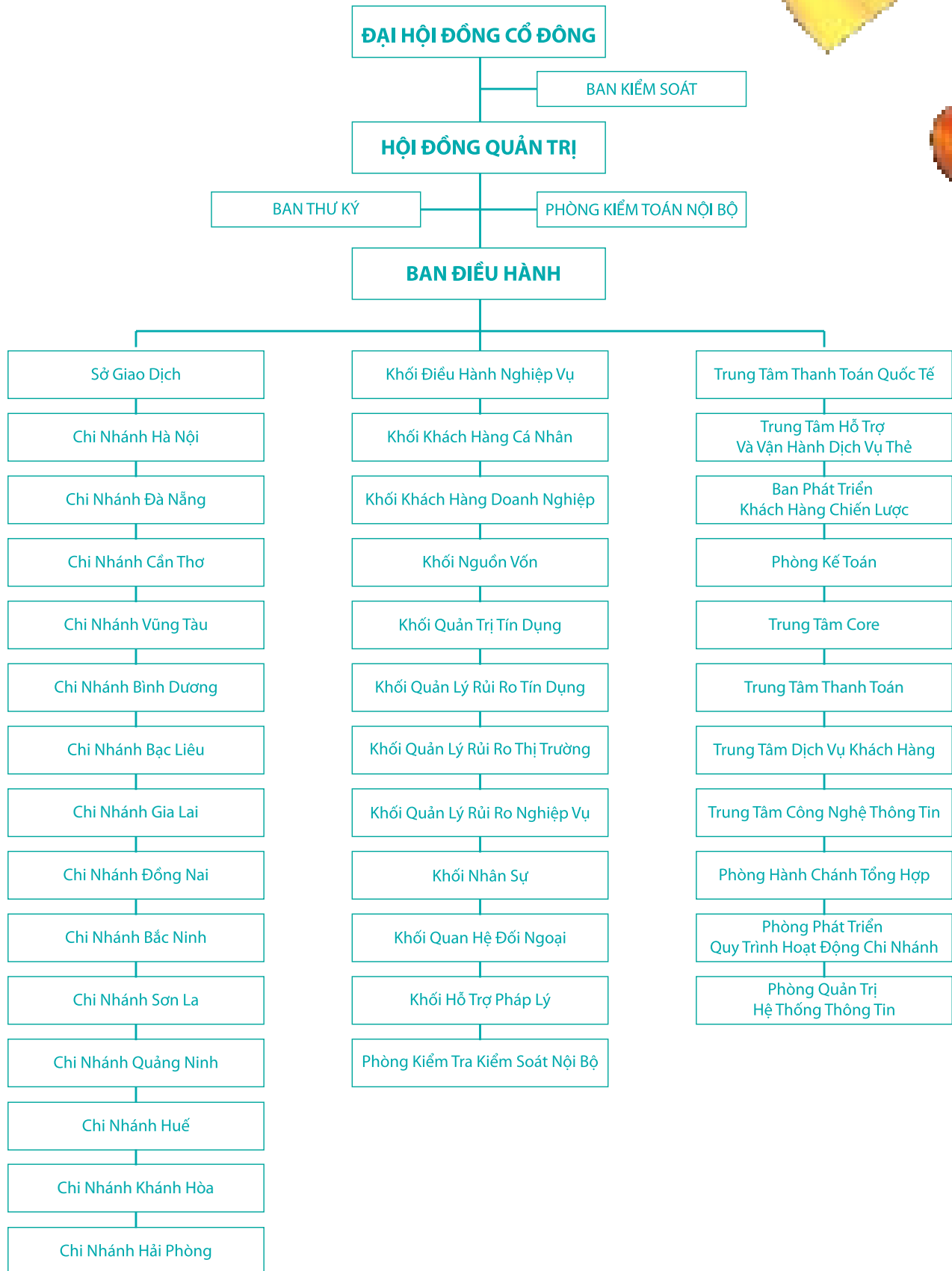
+ EVN sở hữu 25,37 %

+ Maybank sở hữu 20 %

+ Geleximco sở hữu 8,29 %

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC





THÀNH VIÊN BAN ĐIỀU HÀNH



Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Sinh năm 1956

Cao học kinh tế - Đại học Ohio (Mỹ)

Cử nhân - Đại học Ngoại ngữ Hà Nội

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



Ông **Phạm Quốc Thanh**

Phó Tổng Giám đốc, phụ trách Khối Khách hàng doanh nghiệp và Sở giao dịch ABBANK.

Sinh năm 1970.

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

Ông Thanh đã có 16 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành tài chính ngân hàng, trong đó có 10 năm làm việc tại ngân hàng HSBC.



Bà **Trần Thanh Hoa**

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

Sinh năm 1963.

Thạc sĩ Kinh tế - Tài chính Ngân Hàng

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



Ông **Nguyễn Công Cảnh**

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

Sinh năm 1958

Cử nhân Đại học Kinh tế

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



Ông **Đặng Quang Minh**

Phó Tổng Giám Đốc phụ trách hoạt động kinh doanh và phát triển mạng lưới phía Bắc.

Sinh năm 1972

Cử nhân Đại Học Tài Chính

Ông Minh đã có 16 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tài chính và ngân hàng.



Ông **Bùi Trung Kiên**

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

Sinh năm 1973

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

Cử nhân Ngoại ngữ (Viện Đại học Mở Hà Nội)

Cử nhân Luật (Viện Đại học Mở Hà Nội)

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

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



Bà **Nguyễn Thị Ngọc Mai**

Phó Tổng Giám đốc, Ban phát triển khách hàng chiến lược, chỉ đạo trực tiếp Phòng phát triển mạng lưới khu vực Miền Bắc và Miền Trung, phụ trách Phòng đầu tư & Trung tâm Thẻ.

Sinh năm 1974.

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

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

Tiến sỹ kinh tế, Đại học Kwansai Gakuin, Nhật bản.

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



Ông **Tong Hon Keong**

Giám đốc vận hành nghiệp vụ.

Cử nhân Kinh tế, Đại Học Malaysia.

Ông Tong có 33 năm kinh nghiệm làm việc ở ngân hàng lớn nhất Malaysia, và đã từng công tác ở nhiều bộ phận khác nhau, 20 năm nắm giữ các vị trí quan trọng trong Ban Điều hành, và là thành viên của Ban Điều Hành. Là thành viên của Hội Đồng Quản Trị Maybank Group và MEPS từ năm 1997.



THAY ĐỔI CỦA BAN ĐIỀU HÀNH TRONG NĂM

Trong năm 2009, Ban Điều hành có thêm thành viên mới là ông Tong Hon Keong. Ông được Maybank cử sang để hỗ trợ ABBANK phát triển nghiệp vụ ngân hàng thương mại và giữ chức Giám đốc vận hành nghiệp vụ ABBANK từ tháng 5 /2009.

QUYỀN LỢI CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý cấp cao của ABBANK được hưởng chế độ đãi ngộ và chính sách lương, thưởng tương xứng với những cống hiến đáng kể cho sự phát triển của ngân hàng. Ngoài việc áp dụng các khoản thu nhập thưởng theo doanh thu và thành tích, Ban Tổng giám đốc và các cấp quản lý của ABBANK còn nhận được chế độ phúc lợi toàn diện và các quyền lợi khác như: cổ phiếu thưởng, chăm sóc sức khoẻ v.v...

HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Từ những ngày đầu thành lập và đặc biệt là trong giai đoạn phát triển mạnh mẽ như hiện nay, ABBANK luôn chú trọng việc tạo dựng văn hoá doanh nghiệp trên toàn hệ thống. Bên cạnh đó, nhận thức được tầm quan trọng của việc phát triển nguồn nhân

lực - yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp, ABBANK đã đẩy mạnh công tác tuyển dụng & phát triển tài năng, công tác đào tạo, xây dựng môi trường làm việc thân thiện, cơ hội thăng tiến cao.

| TUYỂN DỤNG

Nhằm chuẩn hoá công tác tuyển dụng, ngoài việc thường xuyên cập nhật quy trình tuyển dụng, nâng cao chất lượng đầu vào để đạt hiệu quả cao nhất, ABBANK cũng đã xây dựng quy trình tuyển dụng nội bộ nhằm tối đa hóa nguồn nhân lực hiện tại.

Trong năm 2009, nhiều nhân sự mới đã được tuyển dụng nhằm hỗ trợ việc mở rộng mạng lưới và thành lập những Khối/ Phòng ban mới như: Khối Quản lý rủi ro tín dụng, Khối Quản lý rủi ro nghiệp vụ, Khối Quản lý rủi ro thị trường, Phòng phát triển hoạt động chi nhánh, Phòng hệ thống thông tin quản trị.

| PHÁT TRIỂN TÀI NĂNG

Bên cạnh công tác tuyển dụng, ABBANK còn chú trọng đến việc chuẩn bị nhân sự "tiềm năng" cho tương lai thể hiện cụ thể qua việc xây dựng và tuyển sinh cho chương trình "Quản trị viên tập sự" nhằm đào tạo và chuẩn bị nguồn lực cho 2 năm tới. Bên cạnh đó công tác nhân sự kế thừa đã được tập trung thông qua chương trình "Đánh giá nhân viên tiềm năng", góp phần tạo động lực phát triển cho CBNV ABBANK và tăng tính chủ động trong việc quản lý hoạch định nhân sự.

Tính đến thời điểm 31/ 12/ 2009, tổng số nhân viên trên toàn hàng là 1.717 người,

tăng 317 người so với thời điểm cùng kỳ năm ngoái. ABBANK cũng chú trọng thu hút những nhân viên có trình độ đại học và sau đại học chuyên ngành tài chính (trong nước cũng như nước ngoài). Hiện nay ABBANK có 69 nhân viên trình độ sau ĐH, 1.169 nhân viên trình độ ĐH và 479 nhân viên trình độ Cao đẳng, Trung cấp.

| CÁC HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO

Công tác đào tạo luôn được ABBANK chú trọng nhằm nâng cao chất lượng nhân viên và góp phần thực hiện mục tiêu kinh doanh. Trong năm 2009, ABBANK đã tổ chức gần 300 khóa học với 6.192 lượt học viên. Ngoài các chương trình đào tạo cơ bản cho nhân viên mới ở 3 miền & các khóa học nghiệp vụ/ kỹ năng khác, có 04 Khối/ Trung tâm trực tiếp đi giảng dạy về chuyên môn nghiệp vụ của mình cho toàn hàng: Khối Quan hệ Đối ngoại với nội dung đào tạo Định vị thương hiệu; Khối Quản Trị tín dụng với các nội dung tổng quan về quản lý tín dụng & thẩm định; Trung tâm Thẻ với nội dung về nghiệp vụ kinh doanh thẻ; Trung tâm Thanh toán Quốc tế với nội dung về nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

Để bổ sung hình thức đào tạo, ABBANK cũng đã tiến hành triển khai thí điểm đào tạo trực tuyến trong 03 tháng với 04 khóa học trực tuyến. Sự tham gia, hỗ trợ đào tạo từ Maybank bắt đầu được triển khai với các lớp về Nhận thức rủi ro, quản lý duy trì hoạt động kinh doanh, quản lý rủi ro thị trường.

| MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC

Với việc ban hành Bộ Quy tắc Đạo đức nghề nghiệp áp dụng cho toàn thể CBNV ABBANK, Ban Lãnh đạo Ngân hàng khẳng

định một môi trường làm việc thân thiện, hiệu quả, minh bạch và trách nhiệm cao của toàn thể CBNV ngân hàng để thoả mãn nhu cầu và đem lại sự hài lòng cho khách hàng.

Các hoạt động cộng đồng và nhân viên cũng được triển khai thường xuyên nhằm nâng cao tinh thần làm việc và đời sống tinh thần của toàn thể CBNV như: hội thi nấu ăn vào ngày 8/3, ngày hội thể thao vận động trường, hiến máu nhân đạo.

| VĂN HOÁ DOANH NGHIỆP

Hành trình xây dựng Văn hoá Doanh nghiệp ABBANK đã được đánh dấu bằng việc Ban Lãnh đạo Ngân hàng đã lựa chọn và công bố 5 giá trị cốt lõi ABBANK:

- Hướng đến kết quả (Results Orientation).
- Trách nhiệm (Accountability).
- Sáng tạo có giá trị gia tăng (Value-add creativity).
- Thân thiện - Đồng cảm (High touch).
- Tinh thần phục vụ (Servant mindset customer service).

Nhằm triển khai các giá trị cốt lõi đến toàn thể CBNV ngân hàng, ABBANK đã tổ chức các chuỗi hoạt động gồm: “Hội thảo Lãnh đạo ABBANK và các tương tác đột phá” dành cho Lãnh đạo cấp cao; “Hội thảo Lãnh đạo ABBANK Hướng tới kết quả & Thân thiện đồng cảm” dành cho Lãnh đạo cấp trung và “Hội thảo Chia sẻ Giá trị Cốt lõi ABBANK” dành cho toàn thể CBNV ABBANK.

Việc triển khai 5 giá trị cốt lõi đến từng CBNV ABBANK đã đem lại hiệu quả tích cực, góp phần nâng cao tinh thần và động viên lòng quyết tâm của mỗi một nhân viên, nỗ lực hoàn thành công việc và làm nên một kết quả tốt đẹp cho ABBANK năm 2009.

CÁC SỰ KIỆN ĐÁNG CHÚ Ý NĂM 2009

THÁNG 1/2009

- » Từ tháng 1/2009, ABBANK triển khai thành công dịch vụ “Ngân hàng điện tử (eBanking)”.
- » Ngày 17/01/2009, ABBANK khai trương Chi nhánh tại Quảng Ninh tại số 2 phố Kim Hoàn, phường Bạch Đằng, TP. Hạ Long.

THÁNG 2/2009

- » Ngày 23/02/2009, ABBANK ký kết thỏa thuận hợp tác với VDB về việc cấp tín dụng, bảo lãnh vay vốn cho khách hàng doanh nghiệp và hợp tác xã.

THÁNG 3/2009

- » Ngày 18/3/2009, ABBANK ra mắt Thẻ Thanh toán quốc tế VISA debit.
- » Ngày 26/03/2009, ABBANK và Ngân hàng Deutsche Bank đã chính thức ký kết thỏa thuận hợp tác.

THÁNG 4/2009

- » Ngày 10/4/2009, ABBANK và Prudential công bố thỏa thuận hợp tác.

» Từ tháng 4/2009, ABBANK đã tổ chức chương trình “ABBANK- Thân thiện với môi trường” tại nhiều địa phương như: Hà Nội, TPHCM, Đà Nẵng, Vũng Tàu, Cần Thơ...

» ABBANK ký kết hợp tác với công ty Điện lực 2 về việc triển khai thanh toán tiền điện qua Ngân hàng.

» Ngày 18/4/2009, ABBANK tài trợ độc quyền cho giải thưởng truyền hình HTV, tôn vinh các nghệ sĩ VN ở 3 lĩnh vực: âm nhạc, sân khấu, điện ảnh.

» Ngày 24/04/2009, Công ty tài chính quốc tế (IFC) đã ký hợp đồng bảo lãnh thương mại cho ABBANK.

THÁNG 5/2009

» Ngày 12/5/2009, ABBANK khai trương chi nhánh Hải Phòng- Thành phố trọng điểm kinh tế phía Bắc tại địa chỉ số 9 Trần Hưng Đạo- P. Hoàng Văn Thụ- Q. Hồng Bàng- TP Hải Phòng.

THÁNG 6/2009

» Ngày 03/06/2009, ABBANK chính thức khai trương PGD Đào Tấn tại địa chỉ Số 33 Đào Tấn- P. Ngọc Khánh – Quận Ba Đình – Hà Nội.



THÁNG 7/2009

- Tháng 7/09, ABBANK trở thành nhà tài trợ độc quyền chương trình “Những gương mặt âm nhạc” (Music faces 2009) với các đêm diễn tại các tỉnh thành Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Vũng Tàu và Cần Thơ.
- Lần thứ 2 liên tiếp, ABBANK nhận giải “Nhãn hiệu nổi tiếng quốc gia” và “Ngân hàng Thanh toán quốc tế xuất sắc”.
- Ngày 14/07/2009, ABBANK tăng vốn điều lệ từ 2.705 tỷ đồng lên 2.850 tỷ đồng.

THÁNG 8/2009

- Ngày 24/08/2009, đại diện Maybank đã chuyển tiền sang ABBANK nhằm duy trì tỷ lệ sở hữu 15% cổ phần của Maybank tại ABBANK.

THÁNG 9/2009

- Ngày 07/09/2009, ABBANK đã chính thức khai trương PGD Đại Kim tại địa chỉ A5 – Khu C8 Khu Đô Thị Đại Kim - Hoàng Mai - Hà Nội.
- Ngày 07/9/2009, ABBANK và Prudential Việt Nam công bố sẽ tiếp tục mở rộng hợp tác bán bảo hiểm qua ngân hàng.
- Ngày 8/9/2009, ABBANK và Bank of China, chi nhánh TP HCM ký kết thỏa thuận hợp tác song phương.

- ABBANK chuyển Hội Sở và Sở giao dịch sang địa điểm mới tại 170 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q. 1, TPHCM thay cho địa chỉ cũ tại 78-80 CMT8, Phường 6, Quận 3, TPHCM.
- Sở giao dịch ABBANK chính thức triển khai giao dịch ngoài giờ. Từ thứ Hai đến thứ Sáu hàng tuần, Sở giao dịch sẽ hoạt động liên tục từ 8 giờ đến 20 giờ 30 phút.

THÁNG 10/2009

- Ngày 26/10/2009, ABBANK và công ty Prevoir Việt Nam ký kết hợp đồng bảo hiểm rủi ro toàn diện.
- Ngày 28/10, ABBANK đã ký cam kết tài trợ 800 tỷ đồng cho Tổng công ty truyền tải điện Quốc gia (NPT) và các đơn vị thành viên.
- Từ ngày 18/10/2009, ABBANK hân hạnh là nhà tài trợ chính của chương trình Công dân toàn cầu và triển khai nhiều hoạt động cộng đồng như “Đạp xe vì môi trường- Nói không với túi nilon”, tặng quà cho các trẻ em ung thư bệnh viện K Tam Hiệp.

THÁNG 11/2009

- ABBANK tài trợ 400 triệu đồng cho Quỹ Operation Smile Việt Nam - tổ chức chuyên hỗ trợ phẫu thuật các ca sút môi hở hàm ếch miễn phí cho trẻ em Việt Nam.
- Ngày 11/11/2009, ABBANK khai

trương PGD Hồ Tùng Mậu tại địa chỉ 42 Hồ Tùng Mậu, Từ Liêm - Hà Nội.

➤ Ngày 12 /11/2009, Trung tâm Công nghệ thông tin ABBANK được trao chứng nhận ứng dụng thành công giải pháp Quản lý Thông minh SYSTIMAX.

➤ Năm thứ hai liên tiếp ABBANK là Nhà tài trợ vàng của giải thưởng Nhân tài Đất Việt - Giải thưởng hàng đầu tại Việt Nam trong lĩnh vực Công nghệ thông tin và Truyền thông.

➤ ABBANK mở thêm 2 PGD mới là PGD Ông Tạ (737 Cách mạng tháng Tám, P.6, Q.Tân Bình, TP. HCM) và PGD Phú Giáo (Tổ 3, Khu phố 9, TT Phước Vĩnh, Huyện Phú Giáo, Tỉnh Bình Dương).

➤ Ngày 26/11/2009, ABBANK vinh dự được nhận danh hiệu Thương hiệu vàng- Golden Brand Awards 2009, do Hiệp hội chống hàng giả và bảo vệ thương hiệu Việt Nam, phối hợp với Bộ công thương tổ chức.

➤ Ngày 30/11/2009, ABBANK tài trợ Hội thảo “Thị trường vốn và Tài chính Việt Nam” do Bộ Tài chính Việt Nam và Euro Money tổ chức.

hành bổ sung 17.813.366 cổ phiếu trị giá 178.133.660.000 đồng cho cổ đông chiến lược nước ngoài là Maybank, nâng tỉ lệ sở hữu của Maybank lên 20%.

➤ 3 PGD của ABBANK là PGD Huế, PGD Bắc Ninh và PGD Tân Tiến đã được nâng cấp thành Chi nhánh Thừa Thiên Huế, Chi nhánh Bắc Ninh và Chi nhánh Đồng Nai.

➤ Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM chấp thuận cho ABBANK tăng vốn từ 2.850 tỷ đồng lên 3.482 tỷ đồng.

➤ ABBANK vinh dự nhận giải Doanh nghiệp Thương mại dịch vụ tiêu biểu 2009 - Top Trade Service.

THÁNG 12/2009

➤ Đầu tháng 12/2009, ABBANK khai trương PGD Nguyễn Văn Trỗi tại địa chỉ: 261F Đường Nguyễn Văn Trỗi, Phường 10, Quận Phú Nhuận, Tp. HCM.

➤ Ngày 17/12/2009 ABBANK đã phát

BÁO CÁO TÀI CHÍNH





Số tham chiếu: 60752689/14061208

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

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

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán của Ngân hàng Thương mại Cổ phần An Bình (“Ngân hàng”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và các thuyết minh đi kèm như được trình bày từ trang 4 đến trang 60 (sau đây gọi chung là “các báo cáo tài chính”). Việc lập các báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc của Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính này dựa trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở Ý kiến Kiểm toán

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

Ý kiến Kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính, xét trên các khía cạnh trọng yếu, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Ngân hàng vào ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Hệ thống Kế toán các Tổ chức Tín dụng Việt Nam và tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Bộ Tài Chính.



Ernst & Young Vietnam Ltd

Công ty trách nhiệm hữu hạn Ernst & Young Việt Nam

Võ Tấn Hoàng Văn

Võ Tấn Hoàng Văn

Phó Tổng Giám đốc
Kiểm toán viên đã đăng ký
Số đăng ký: 0264/KTV

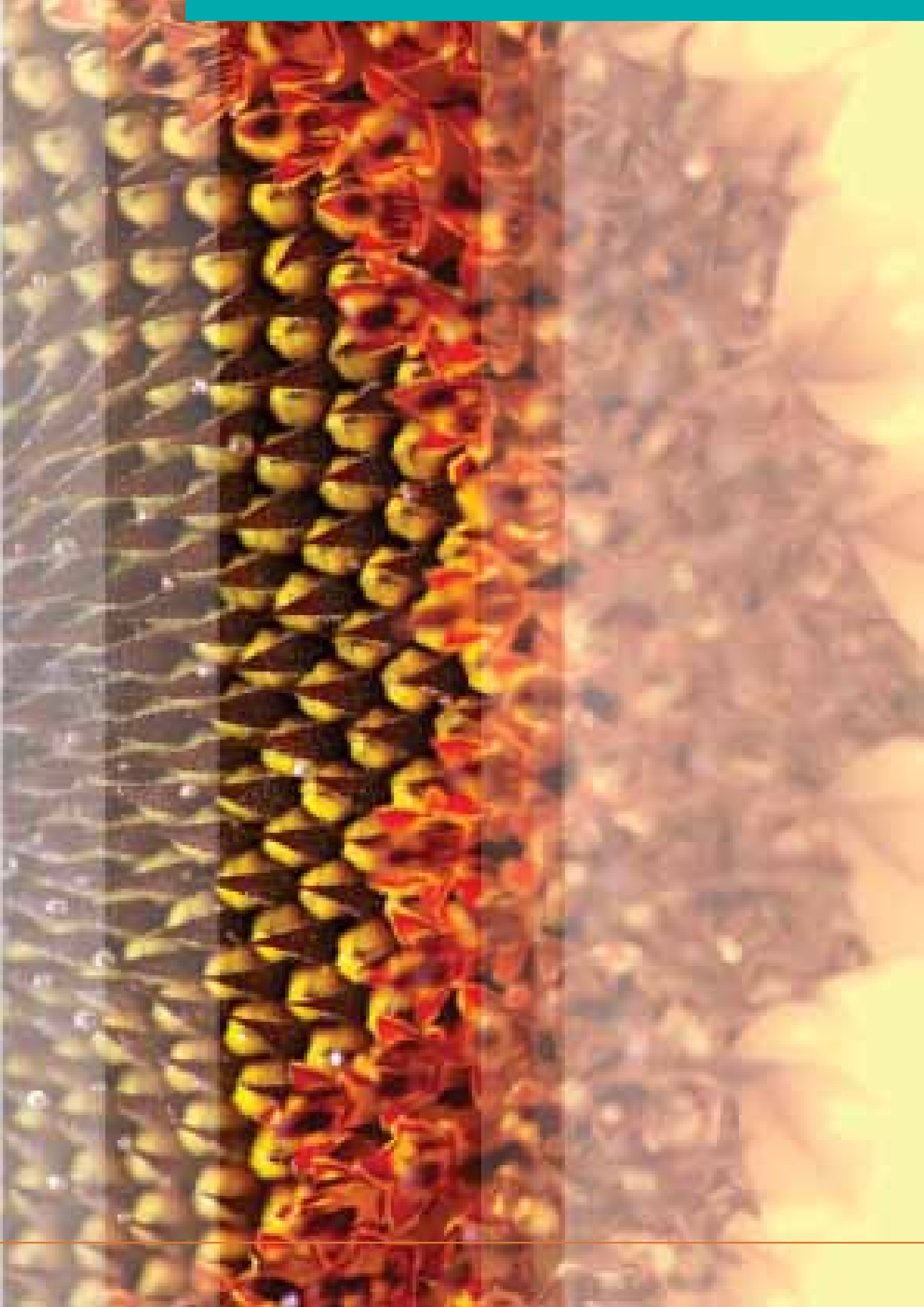
Nguyễn Xuân Đại

Nguyễn Xuân Đại

Kiểm toán viên phụ trách
Kiểm toán viên đã đăng ký
Số đăng ký: 0452/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 25 tháng 02 năm 2010



BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

ngày 31 tháng 12 năm 2009

	Thuyết minh	31/12/2009	31/12/2008
		triệu đồng	triệu đồng
TÀI SẢN			
Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	3	193.424	173.943
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNN”)	4	624.326	597.642
Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác	5	8.439.425	2.441.272
Tiền, vàng gửi tại TCTD khác	5.1	8.439.425	2.441.272
Cho vay các TCTD khác		-	-
Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác		-	-
Chứng khoán kinh doanh		26.442	14.549
Chứng khoán kinh doanh	6	29.783	36.870
Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	12	(3.341)	(22.321)
Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	7	-	884
Cho vay khách hàng		12.740.502	6.457.751
Cho vay khách hàng	8	12.882.962	6.538.980
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	9	(142.460)	(81.229)
Chứng khoán đầu tư	10	3.026.887	2.020.150
Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	10.1	97.045	-
Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn	10.2	2.935.163	2.020.150
Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư	12	(5.321)	-
Góp vốn, đầu tư dài hạn		335.759	769.478
Đầu tư vào công ty con		-	-
Vốn góp liên doanh		-	-
Đầu tư vào công ty liên kết		-	-
Đầu tư dài hạn khác	11	338.055	769.478
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	12	(2.296)	-
Tài sản cố định	13	507.124	480.524
Tài sản cố định hữu hình	13.1	430.850	423.132
Nguyên giá tài sản cố định		488.584	450.970

Hao mòn tài sản cố định		(57.734)	(27.838)
<i>Tài sản cố định thuê tài chính</i>		-	-
Nguyên giá tài sản cố định		-	-
Hao mòn tài sản cố định		-	-
<i>Tài sản cố định vô hình</i>	13.2	76.274	57.392
Nguyên giá tài sản cố định		92.323	65.675
Hao mòn tài sản cố định		(16.049)	(8.283)
Bất động sản đầu tư		-	-
Nguyên giá bất động sản đầu tư		-	-
Hao mòn bất động sản đầu tư		-	-
Tài sản có khác	14	624.195	537.932
Các khoản phải thu	14.1	336.449	355.088
Các khoản lãi, phí phải thu		246.265	155.257
Tài sản thuế TNDN hoãn lại		-	-
Tài sản có khác	14.2	41.481	27.587
Trong đó: Lợi thế thương mại		-	-
Dự phòng rủi ro cho các tài sản nội bảng khác		-	-
TỔNG TÀI SẢN		26.518.084	13.494.125

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo) ngày 31 tháng 12 năm 2009

	Thuyết minh	31/12/2009	31/12/2008
		triệu đồng	triệu đồng
NỢ PHẢI TRẢ			
Các khoản nợ Chính phủ và NHNN	15	37.023	-
Tiền gửi và vay các TCTD khác	16	6.334.203	2.062.884
Tiền gửi của các TCTD khác	16.1	5.978.067	2.062.884
Vay các TCTD khác	16.2	356.136	-
Tiền gửi của khách hàng	17	15.001.842	6.673.746
Các công cụ tài chính phái sinh và các công nợ tài chính khác	7	4.002	-
Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro	18	15.000	9.564
Phát hành giấy tờ có giá		-	571.323
Các khoản nợ khác		636.578	221.094
Các khoản lãi, phí phải trả		220.679	163.581
Thuế TNDN hoãn lại phải trả		-	-
Các khoản phải trả và công nợ khác	19	400.505	54.784
Dự phòng cho công nợ tiềm ẩn và cam kết ngoại bảng	9	15.394	2.729
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		22.028.648	9.538.611

VỐN CHỦ SỞ HỮU

Vốn và các quỹ	21	4.489.436	3.955.514
Vốn của TCTD		4.223.158	3.854.142
Vốn điều lệ	21.1	3.482.513	2.705.882
Vốn đầu tư XD CB		-	-
Thặng dư vốn cổ phần	21.1	921.786	1.287.831
Cổ phiếu quỹ	21.1	(181.141)	(139.571)
Cổ phiếu ưu đãi		-	-
Vốn khác		-	-

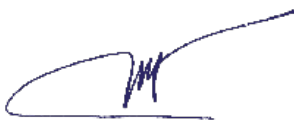
Quý của TCTD		50.197	48.611
Chênh lệch tỷ giá hối đoái		-	-
Chênh lệch đánh giá lại tài sản		-	-
Lợi nhuận chưa phân phối	21.1	216.081	52.761
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		26.518.084	13.494.125

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo) ngày 31 tháng 12 năm 2009

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	Thuyết minh	31/12/2009 triệu đồng	31/12/2008 triệu đồng
Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn	36	2.047.227	797.881
Bảo lãnh tài chính		756.250	351.713
Cam kết trong nghiệp vụ L/C		1.191.794	189.674
Bảo lãnh khác		99.183	256.494
Các cam kết đưa ra		-	-
Cam kết tài trợ cho khách hàng		-	-
Cam kết khác		-	-
TỔNG CỘNG		2.047.227	797.881

Người lập:



Ông **Nguyễn Công Anh**
Kế toán tổng hợp

Người kiểm soát:



Ông **Bùi Quốc Việt**
Kế toán Trưởng

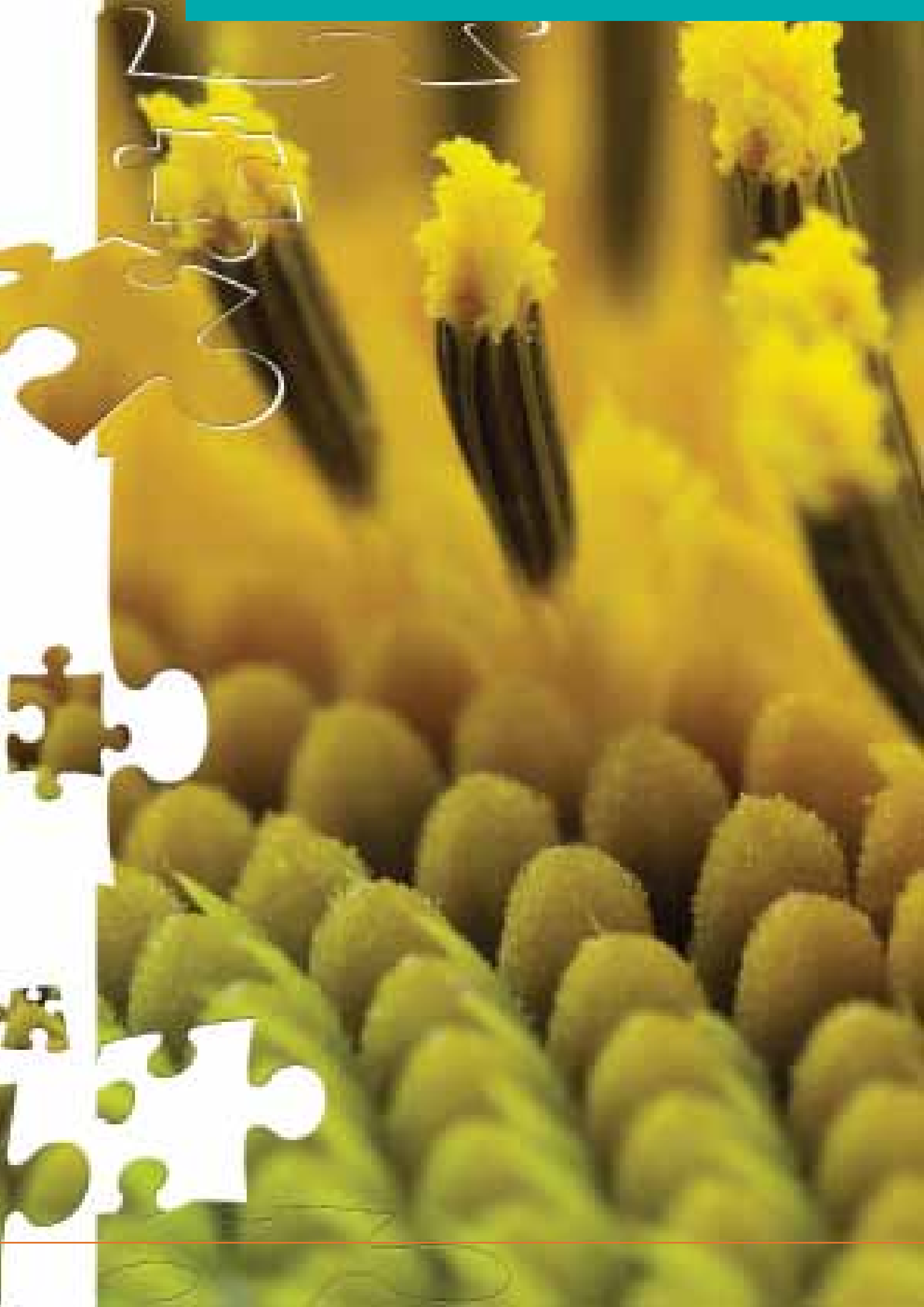
Người phê duyệt:



Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 25 tháng 02 năm 2010



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

	Thuyết minh	Năm 2009 triệu đồng	Năm 2008 triệu đồng
THU NHẬP HOẠT ĐỘNG			
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	24	1.646.999	1.494.819
Chi phí lãi và các chi phí tương tự	25	(957.497)	(1.223.980)
Thu nhập lãi thuần		689.502	270.839
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ		111.483	45.785
Chi phí hoạt động dịch vụ		(23.577)	(24.001)
Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	26	87.906	21.784
Lãi/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	27	11.078	(4.950)
Lãi/(lỗ) thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	28	1.543	(24.678)
Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	29	25.632	46.438
Thu nhập từ hoạt động khác		8.316	7.463
Chi phí hoạt động khác		(2.464)	(773)
Lãi thuần từ hoạt động khác	30	5.852	6.690
Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	31	16.496	20.710
TỔNG THU NHẬP HOẠT ĐỘNG		838.009	336.833
CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG			
Chi phí tiền lương		(143.060)	(92.362)
Chi phí khấu hao và khấu trừ		(38.036)	(27.676)
Chi phí hoạt động khác		(170.402)	(126.363)
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	32	(351.498)	(246.401)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		486.511	90.432
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	9	(73.896)	(25.018)

TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ**412.615****65.414**

Chi phí thuế TNDN hiện hành

20.1

(100.968)

(15.718)

Thuế TNDN hoãn lại

20.2

-

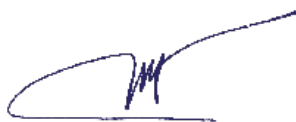
-

Tổng chi phí thuế TNDN**(100.968)****(15.718)****LỢI NHUẬN THUẦN TRONG NĂM****311.647****49.696****Lãi cơ bản trên cổ phiếu** (đồng/cổ phiếu)**22****1.101****208**

Người lập:

Người kiểm soát:

Người phê duyệt:

Ông **Nguyễn Công Anh**Ông **Bùi Quốc Việt**Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**

Kế toán tổng hợp

Kế toán Trưởng

Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 25 tháng 02 năm 2010


BÁO CÁO LỢI NHUẬN ĐỂ LẠI

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

	Thuyết minh	Năm 2009 triệu đồng	Năm 2008 triệu đồng
LỢI NHUẬN ĐỂ LẠI ĐẦU NĂM		52.761	140.012
Lợi nhuận thuần trong năm		311.647	49.696
LỢI NHUẬN TRƯỚC KHI PHÂN PHỐI		364.408	189.708
Trừ:			
- Trích lập các quỹ dự trữ theo quy định của năm trước	21.1	(16.151)	(21.837)
- Chia cổ tức	21.1	-	(115.110)
- Chia cổ tức đợt 1 năm 2009	21.1	(132.176)	-
LỢI NHUẬN ĐỂ LẠI CUỐI NĂM *		216.081	52.761

[*]: Lợi nhuận để lại cuối năm sẽ được Đại hội đồng Cổ đông thông qua để trích lập các quỹ theo quy định, cản trừ các khoản khen thưởng, phúc lợi đã tạm chi và chưa trả cổ tức bổ sung cho cổ đông.

Người lập:



Ông **Nguyễn Công Anh**
Kế toán tổng hợp

Người kiểm soát:



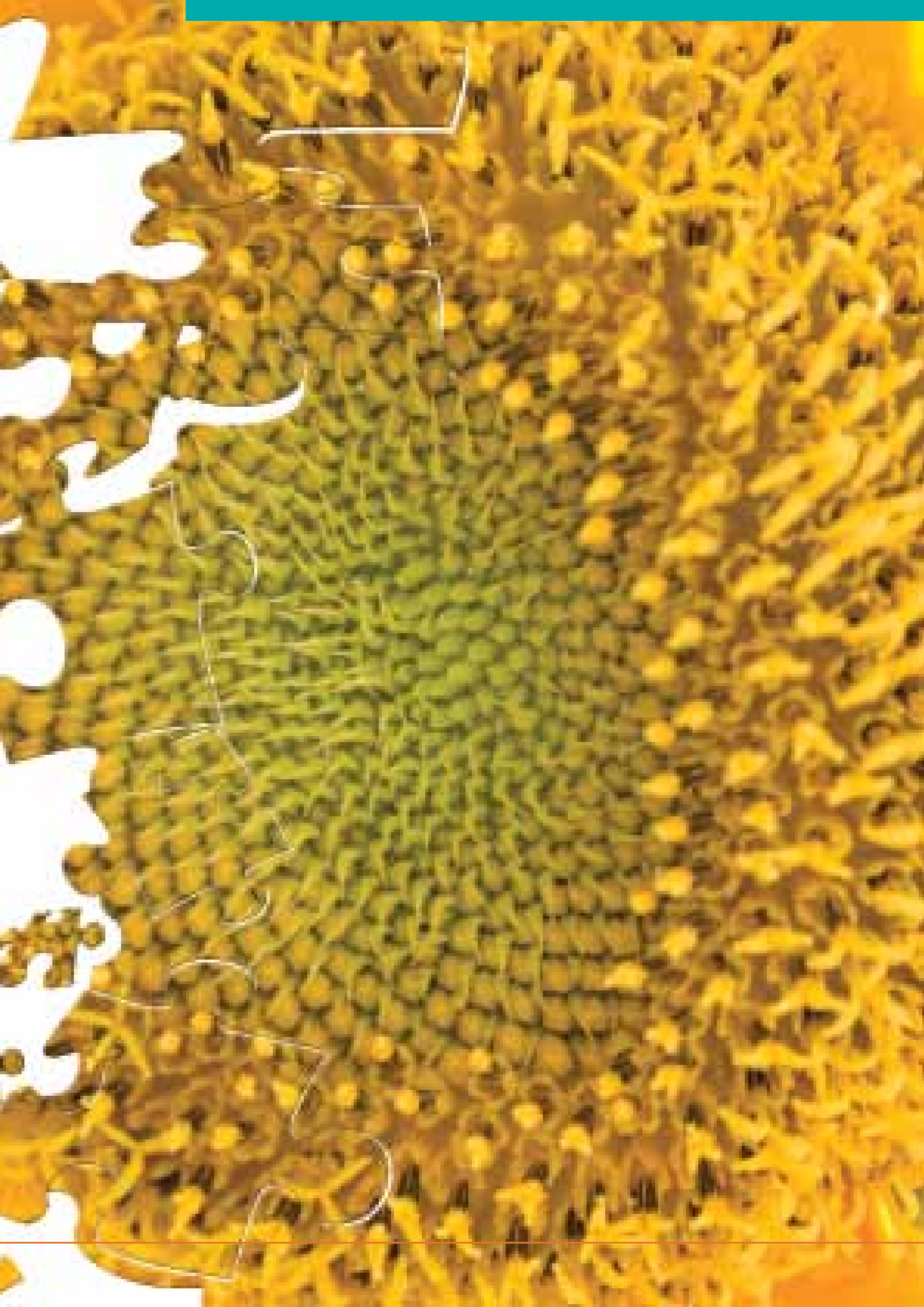
Ông **Bùi Quốc Việt**
Kế toán Trưởng

Người phê duyệt:



Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Ngày 25 tháng 02 năm 2010



BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

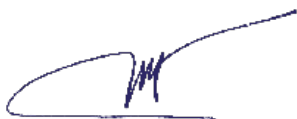
cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009

	<i>Thuyết minh</i>	<i>Năm 2009</i>	<i>Năm 2008</i>
		<i>triệu đồng</i>	<i>triệu đồng</i>
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được		1.555.993	1.626.547
Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả		(900.401)	(1.183.526)
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được		87.906	21.784
Chênh lệch số tiền thực thu/thực chi từ hoạt động kinh doanh chứng khoán, vàng bạc, ngoại tệ		14.626	(24.302)
Thu nhập khác		6.116	6.690
Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý xoá, bù đắp bằng nguồn dự phòng rủi ro		-	-
Tiền chi trả cho nhân viên và hoạt động quản lý, công vụ		(312.875)	(218.657)
Tiền thuế thu nhập thực nộp trong kỳ	20.1	(69.000)	(68.401)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và vốn lưu động		382.365	160.135
Những thay đổi về tài sản hoạt động			
(Tăng)/giảm các khoản tiền, vàng gửi và cho vay các TCTD khác		(3.453.734)	3.483.285
(Tăng)/giảm các khoản về kinh doanh chứng khoán		(956.222)	532.032
Giảm/(tăng) các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác		884	(884)
(Tăng)/giảm các khoản cho vay khách hàng		(6.343.982)	339.154
Giảm nguồn dự phòng để bù đắp tổn thất các khoản (tín dụng, chứng khoán, đầu tư dài hạn)		-	-
Tăng khác về tài sản hoạt động		(1.344)	(225.841)
Những thay đổi về công nợ hoạt động			
Tăng/(giảm) các khoản nợ Chính phủ và NHNN		37.023	(217.172)
Tăng/(giảm) các khoản tiền gửi, tiền vay các TCTD		4.271.319	(5.206.103)
Tăng/(giảm) tiền gửi của khách hàng (bao gồm cả KBNN)		8.328.098	(102.533)
(Giảm)/tăng phát hành giấy tờ có giá (ngoại trừ giấy tờ có giá phát hành được tính vào hoạt động tài chính)		(571.323)	366.374

Tăng/(giảm) vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro		5.436	(1.600)
Tăng/(giảm) các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác		4.002	(366)
Tăng khác về công nợ hoạt động		317.802	7.810
Chi từ các quỹ của TCTD	21.1	(3.523)	(12.413)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		2.016.801	(878.122)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
Mua sắm tài sản cố định	13	(64.733)	(427.881)
Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ		215	2
Tiền chi từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ		-	-
Mua sắm bất động sản đầu tư		-	-
Tiền thu từ bán, thanh lý bất động sản đầu tư		-	-
Tiền chi ra do bán, thanh lý bất động sản đầu tư		-	-
Tiền chi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác		(3.050)	(338.836)
Tiền thu đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác		400.010	74.059
Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn		16.380	10.269
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư		348.822	(682.387)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
Tăng vốn điều lệ	21.1	399.544	1.578.431
Tiền thu từ phát hành giấy tờ có giá dài hạn có đủ điều kiện tính vào vốn tự có và các khoản vốn vay dài hạn khác		-	-
Tiền chi thanh toán giấy tờ có giá dài hạn có đủ điều kiện tính vào vốn tự có và các khoản vốn vay dài hạn khác		-	-
Cổ tức trả cho cổ đông, lợi nhuận đã chia		(133.013)	(106.113)
Tiền chi ra mua cổ phiếu ngân quỹ	21.1	(41.570)	(24.290)
Tiền thu được do bán cổ phiếu ngân quỹ		-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		224.961	1.448.028
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ		2.590.584	(112.481)
Tiền và các khoản tương đương tiền tại			

thời điểm đầu kỳ		<u>2.955.857</u>	<u>3.068.338</u>
Điều chỉnh ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá		-	-
Tiền và các khoản tương đương tiền tại thời điểm cuối kỳ	33	<u>5.546.441</u>	<u>2.955.857</u>

Người lập:



Ông **Nguyễn Công Anh**
Kế toán tổng hợp

Người kiểm soát:



Ông **Bùi Quốc Việt**
Kế toán Trưởng

Người phê duyệt:

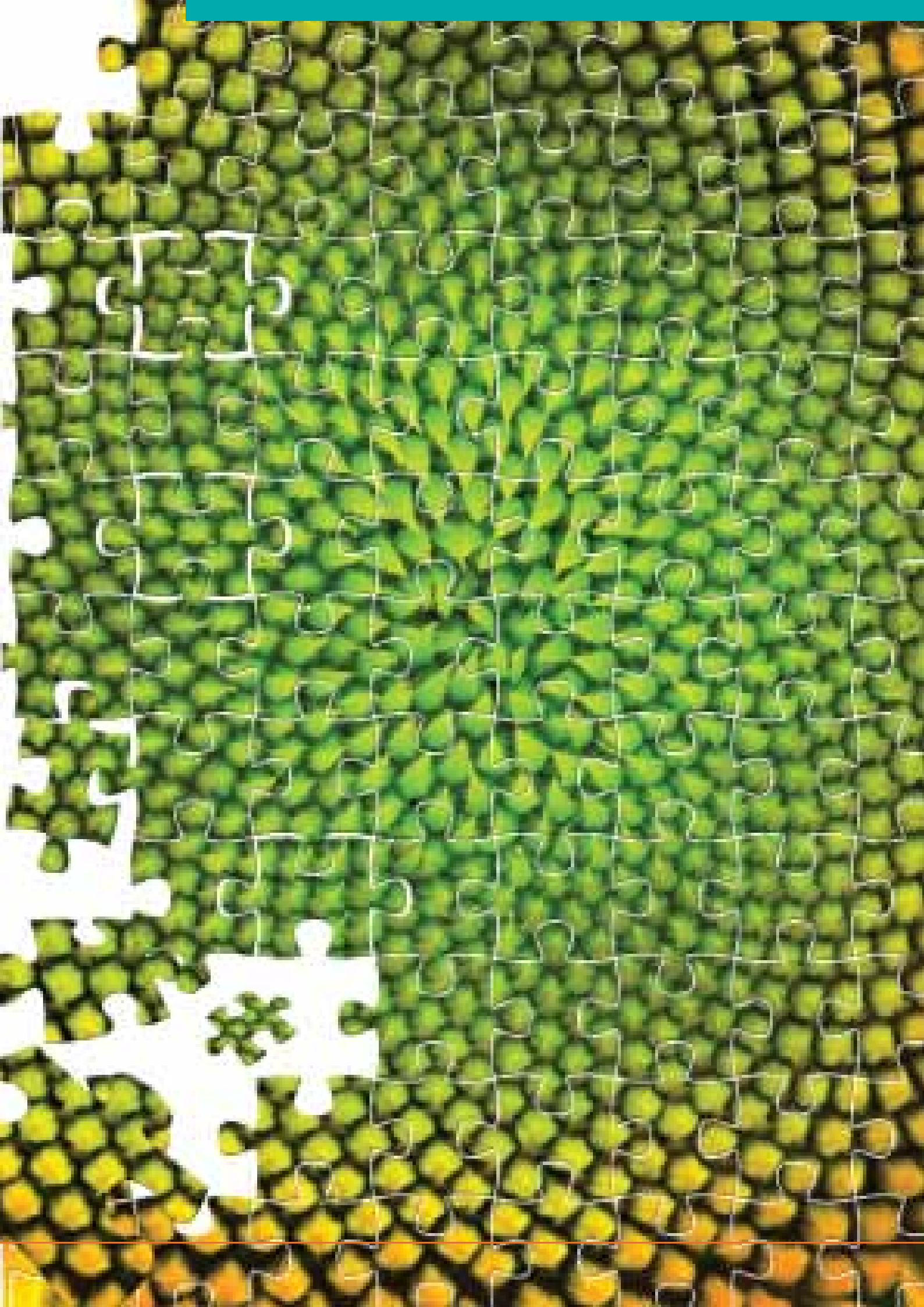



Ông **Nguyễn Hùng Mạnh**
Tổng Giám Đốc

Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Ngày 25 tháng 02 năm 2010





MẠNG LƯỚI CHI NHÁNH PHÒNG GIAO DỊCH

AN GIANG

PGD Long Xuyên

904B Hà Hoàng Hổ, P. Mỹ Xuyên, Tp. Long Xuyên.

Tel: 076- 2220 500 - Fax: 076- 3940 445

BẠC LIÊU

CN Bạc Liêu

160A Quốc Lộ 1A, Khóm 2, P. 7, TX. Bạc Liêu.

Tel: 0781- 3959 500 - Fax: 0781- 3959 600

BÌNH DƯƠNG

CN Bình Dương

470 khu 1, Đại lộ Bình Dương, TX. Thủ Dầu Một.

Tel: 0650- 3872 218 - Fax: 0650- 3872 217

PGD Bến Cát

400 Khu phố 2, Thị Trấn Mỹ Phước, H. Bến Cát.

Tel: 0650- 3556 208 - Fax: 0650- 3556 209

PGD Phú Giáo

Khu phố 5, Thị Trấn Phước Vĩnh, Huyện Phú Giáo.

Tel: 0650- 3674 878 - Fax: 0650- 3674 987

PGD Thuận An

T6/27 Quốc Lộ 13, Ấp Bình Đức, Xã Bình Hoà, H. Thuận An.

Tel: 0650- 3782 609 - Fax: 0650- 3782 608

BẮC NINH

CN Bắc Ninh

Số 10 Nguyễn Đăng Đạo, P. Tiên An, Tp. Bắc Ninh.

Tel: 0241- 3893 068 - Fax: 0241-3893 100

BÌNH PHƯỚC

PGD Đồng Xoài

Đường Hùng Vương, P. Tân Bình, TX. Đồng Xoài.

Tel: 0651- 3886 188 - Fax: 0651- 3886 177

BÌNH THUẬN

PGD Phan Thiết

384 Trần Hưng Đạo, P. Lạc Đạo, Tp. Phan Thiết.

Tel: 062- 3722 122 - Fax: 062- 3722 121

CẦN THƠ

CN Cần Thơ

74 – 76 Hùng Vương, Q. Ninh Kiều.

Tel: 0710- 3732 555 - Fax: 0710- 3732 556

PGD An Nghiệp

152-154 Trần Hưng Đạo, Q. Ninh Kiều.

Tel: 0710- 3732 177 - Fax: 0710- 3732 558

PGD Cái Răng

216 QL1A, P. Lê Bình, Q. Cái Răng.

Tel: 0710- 3915 435 - Fax: 0710- 3915 436

PGD Ô Môn

103 QL 91, Q. Ô Môn.

Tel: 0710- 3664 790 - Fax: 0710- 3664 791

ĐÀ NẴNG

CN Đà Nẵng

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

PGD Hải Châu

194-196 Quang Trung, P. Thanh Bình,
Q. Hải Châu.
Tel: 0511- 2221 155 - Fax: 0511- 2221 150

PGD Hùng Vương

195 Hùng Vương, Q. Hải Châu.
Tel: 0511- 2225 696 - Fax: 0511- 2225 698

PGD Liên Chiểu

183 Tôn Đức Thắng, P. Hòa Minh, Q. Liên Chiểu.
Tel: 0511- 2220 099 - Fax: 0511- 2220 088

PGD Phan Chu Trinh

193 Phan Chu Trinh, P. Phước Ninh, Q. Hải Châu.
Tel: 0511- 2222 116 - Fax: 0511- 2222 117

PGD Trưng Nữ Vương

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

PGD Nguyễn Văn Linh

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

ĐỒNG NAI

CN Đồng Nai

312-314 Nguyễn Ái Quốc, P. Tân Tiến,
Tp. Biên Hòa.
Tel: 061- 2220 226 - Fax: 061- 2220 224

ĐỒNG THÁP

PGD Cao Lãnh

42 Đốc Binh Kiều, P. 2, Tp. Cao Lãnh.
Tel: 067- 2220 999 - Fax: 067- 3875 998

GIA LAI

CN Gia Lai

162 B2 Hai Bà Trưng, P. Yên Đỗ, TP. Pleiku.
Tel: 059- 3723 222 - Fax: 059- 3723 226

HÀ NỘI

CN HÀ NỘI

101 Láng Hạ, Q. Đống Đa.
Tel: 04- 35 622 828 - Fax: 04- 35 624 655

PGD Đại Kim

A5 khu C8, Khu đô thị mới Đại Kim, Định Công,
Q. Hoàng Mai.
Tel: 04- 35 401 044 - Fax : 04- 35 404 045

PGD Đào Tấn

33 Đào Tấn, Q. Ba Đình.
Tel: 04- 37 669 350 - Fax: 04- 37 669 360

PGD Đinh Tiên Hoàng

69 Đinh Tiên Hoàng, Q. Hoàn Kiếm.
Tel: 04- 39 262 865/67 - Fax: 04- 39 262 870

PGD Đội Cấn

279A Đội Cấn, Q. Ba Đình.
Tel: 04- 37 226 580 - Fax: 04- 37 226 579

PGD Đông Anh

12 Cao Lỗ, Thôn Phan Xá, X. Uy Nỗ, H. Đông Anh.
Tel: 04- 39 655 638 - Fax: 04- 39 655 640

PGD Hà Đông

1 Trần Phú, Q. Hà Đông.

Tel: 034- 33 545 757 - Fax: 034- 33 545 017

PGD Hàng Nón

02 Hàng Nón, P. Hàng Gai, Q. Hoàn Kiếm.

Tel: 04- 39 381 303 - Fax: 04- 39 381 305

PGD Hồ Tùng Mậu

42 Hồ Tùng Mậu - Thị Trấn Cầu Diễn, Từ Liêm.

Tel: 04- 37 634 822 - Fax : 04- 57 634 821

PGD Lê Trọng Tấn

30 Lê Trọng Tấn, Q. Thanh Xuân.

Tel: 04- 35 665 406 - Fax: 04- 35 665 405

PGD Lò Đức

126 Lò Đức, P. Đông Mác, Q. Hai Bà Trưng.

Tel: 04- 39 727 327/29/36 - Fax: 04- 39 727 328

PGD Nguyễn Văn Cừ

453 Nguyễn Văn Cừ, Q. Long Biên.

Tel: 04- 38 736 040 - Fax: 04- 38 736 042

PGD Phố Huế

Lầu 1, 48 - 50 Phố Huế, Q. Hoàn Kiếm.

Tel: 04- 39 447 150 - Fax: 04- 39 447 153.

PGD Quán Thánh

188 Quán Thánh, Q. Ba Đình.

Tel: 04- 37 152 406 - Fax: 04- 37 152 413

PGD Tôn Đức Thắng

141 Tôn Đức Thắng, Q. Đống Đa.

Tel: 04- 35 132 190 - Fax: 04- 35 132 218

PGD Trần Đăng Ninh

109 Trần Đăng Ninh, Q. Cầu Giấy.

Tel: 04- 37 930 436 - Fax: 04- 37 930 457

PGD Trần Khát Chân

288 Trần Khát Chân, Q. Hai Bà Trưng.

Tel: 04-39 724 814 - Fax: 04-39 724 815

HẢI PHÒNG

CN Hải Phòng

09 Trần Hưng Đạo, Q. Hồng Bàng.

Tel: 031- 3529 665 - Fax: 031- 3529 664

PGD Ngô Quyền

295B Đà Nẵng, Q. Ngô Quyền.

Tel: 031- 3568 555 - Fax: 031- 3568 799

HƯNG YÊN

PGD Mỹ Hào

12 Phố Nối, TT. Bản Yên Nhân, H. Mỹ Hào.

Tel: 0321- 3742 004 - Fax: 0321- 3742 005

KHÁNH HÒA

CN Khánh Hòa

22 Thái Nguyên, P. Phương Sài, TP. Nha Trang.

Tel: 058- 3563 560 - Fax: 058- 3563 561

KIÊN GIANG

PGD Rạch Giá

54-55 Lạc Hồng, P. Vĩnh Lạc, Tp. Rạch Giá.

Tel: 077- 3942 828 - Fax: 077- 3942 827

LONG AN

PGD Long An

123-125-127 Hùng Vương, P. 8, TX. Tân An.

Tel: 072- 1524 334 - Fax: 072- 1524 335

QUẢNG NAM

PGD Tam Kỳ

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

THỪA THIÊN HUẾ

CN Huế

100 Nguyễn Huệ, Tp. Huế.
Tel: 054- 220 999 - Fax: 054- 220 990

QUẢNG NINH

CN Quảng Ninh

2 Phố Kim Hoàn, Bạch Đằng, TP. Hạ Long.
Tel: 033- 3556 931 - Fax: 033- 3556 930

TP. HỒ CHÍ MINH

HỘI SỞ - SỞ GIAO DỊCH

170 Hai Bà Trưng, P. Đa Kao, Q. 1, TP. HCM.
Tel: 08- 38 244 855 - Fax: 08- 38 244 856
Trung tâm dịch vụ khách hàng:
08- 38 365 365 / 1900 571 581
Email: info@abbank.vn.
Website: www.abbank.vn.

SƠN LA

CN Sơn La

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

PGD Bình Chánh

A13/46 QL 1A, Xã Bình Chánh, H. Bình Chánh.
Tel: 08- 37 608 159 - Fax: 08- 37 608 160

TÂY NINH

PGD Tây Ninh

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

PGD Bình Tân

472 Kinh Dương Vương, Q. Bình Tân.
Tel: 08- 37 522 052 - Fax: 08- 37 522 052

PGD Chánh Hưng

320 Bis Chánh Hưng, P. 5, Q. 8.
Tel: 08- 38 523 490 - Fax: 08- 38 523 491

THÁI NGUYÊN

PGD Thái Nguyên

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

PGD Cộng Hòa

102 Cộng Hòa, P. 4, Q. Tân Bình.
Tel: 08- 38 117 853 - Fax: 08- 38 117 853

PGD Dân Chủ

115 Dân Chủ, P. Bình Thọ, Q. Thủ Đức.
Tel: 08- 37 225 412 - Fax: 08- 37 225 417

PGD ĐaKao

47 Điện Biên Phủ, Q. 1.
Tel: 08- 39 100 780 - Fax: 08- 39 100 786

PGD Hậu Giang

243 Hậu Giang, P. 5, Q. 6.

Tel: 08- 39 603 141 - Fax: 08- 39 603 184

PGD Huỳnh Văn Bánh

224B Huỳnh Văn Bánh, P. 11, Q. Phú Nhuận.

Tel: 08- 39 973 273 - Fax: 08- 39 973 273

PGD Khánh Hội

386- 388 Hoàng Diệu, Q. 4.

Tel: 08- 39 430 530 - Fax: 08-39 430 530

PGD Kỳ Hòa

65- 65A Đường 3/2, P. 11, Q. 10.

Tel: 08- 39 292 747 - Fax: 08- 39 292 748

PGD Lạc Long Quân

349A Lạc Long Quân, P. 5, Q. 11.

Tel: 08- 39 750 515 - Fax: 08- 39 750 514

PGD Lê Quang Định

428 Lê Quang Định, P. 11, Q. Bình Thạnh.

Tel: 08- 35 158 575 - Fax: 08- 35 158 576

PGD Lê Văn Sỹ

78 Lê Văn Sỹ, P. 11, Q. Phú Nhuận.

Tel: 08- 38 445 175 - Fax: 08- 38 445 175

PGD Lê Văn Việt

221 Lê Văn Việt, P. Hiệp Phú, Q. 9.

Tel: 08- 37 360 630 - Fax: 08- 37 360 629

PGD Minh Khai

126 Nguyễn Thị Minh Khai, P. 6, Q. 3.

Tel: 08- 39 330 320 - Fax: 08- 39 330 320

PGD Nguyễn Cư Trinh

118 Nguyễn Cư Trinh, P. Nguyễn Cư Trinh, Q. 1.

Tel: 08- 38 389 707 - Fax: 08- 38 389 701

PGD Nguyễn Thị Định

554 Nguyễn Thị Định, P. Thạnh Mỹ Lợi, Q. 2.

Tel: 08- 37 423 590 - Fax: 08- 37 423 591

PGD Nguyễn Tri Phương

136H Nguyễn Tri Phương, P. 9, Q. 5.

Tel: 08- 38 300 540 - Fax: 08- 38 300 541

PGD Nguyễn Văn Trỗi

261F Nguyễn Văn Trỗi, P. 10, Q. Phú Nhuận.

Tel: 08- 39 976 693 - Fax: 08- 39 976 694

PGD Ông Tạ

737 Cách Mạng Tháng 8, P. 6, Q. Tân Bình.

Tel: 08- 39 771 011 - Fax: 08- 39 771 012

PGD Phan Đăng Lưu

168A Phan Đăng Lưu, P. 3, Q. Phú Nhuận.

Tel: 08- 39 956 390 - Fax: 08- 39 956 381

PGD Phó Cơ Điều

1147-1149-1151 Đường 3/2, P. 6, Q. 11.

Tel: 08- 39 561 158 - Fax: 08- 39 561 159

PGD Phú Mỹ Hưng

1441 Mỹ Toàn 2, Nguyễn Văn Linh, P. Tân Phong, Q. 7.

Tel: 08- 54 121 944 - Fax: 08- 54 121 947

PGD Quang Trung

A3-1C Quang Trung, P. 3, Q. Gò Vấp.

Tel: 08- 39 897 244 - Fax: 08- 39 897 242

PGD Tân Phú

22 Trương Vĩnh Ký, P. Tân Thành, Q. Tân Phú.

Tel: 08- 38 123 400 - Fax: 08- 38 123 404

PGD Trần Hưng Đạo

855 Trần Hưng Đạo, P. 1, Q. 5.

Tel: 08- 39 240 500 - Fax: 08- 39 240 503

PGD Trường Chinh

22/15 Trường Chinh, P. Tân Thới Nhất, Q. 12.

Tel: 08- 62 560 550 - Fax: 08- 62 560 551

PGD VN Direct

51 Bến Chương Dương, Q. 1.

Tel: 08- 39 142 117 - Fax: 08- 39 146 922

TIỀN GIANG

PGD Mỹ Tho

28/2 Hùng Vương Nối Dài, Xã Đạo Thạnh,

TP. Mỹ Tho.

Tel: 073- 3976 300 - Fax: 073- 3976 301

VĨNH LONG

PGD Vĩnh Long

26 Hoàng Thái Hiếu, P. 1, TX. Vĩnh Long.

Tel: 070- 3836 735 - Fax: 070- 2836 736

VĨNH PHÚC

PGD Phúc Yên

231 Đường Hùng Vương, TX Phúc Yên,

Tỉnh Vĩnh Phúc.

Tel: 0211- 3511 858 - Fax: 0211- 3511 855

VŨNG TÀU

CN Vũng Tàu

14 Nguyễn Thái Học, Phường 7, TP. Vũng Tàu.

Tel: 064- 3512 480 - Fax: 064- 3512 481.

PGD Bà Rịa

27 Nguyễn Tất Thành, P. Phước Trung,

TX. Bà Rịa.

Tel: 064- 3717 601- Fax : 064- 3717 600

PGD Vũng Tàu

21 Lê Lợi, Phường 4, TP. Vũng tàu.

Tel: 064- 3515 597 - Fax: 064- 3515 596



