

## Bìa 2

## Nội dung

Mục tiêu	2
Tầm nhìn	2
Sứ mệnh	3
Giá trị cốt lõi	3
Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc VIB	4
Môi trường kinh doanh năm 2009	8
Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009	13
Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2009	24
Hoạt động ngân hàng bán lẻ năm 2009	28
Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009	33
Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009	42
Các sự kiện đáng nhớ năm 2009	52
Các dự án lớn triển khai năm 2009	54
Báo cáo của kiểm toán viên	58
Bảng cân đối kế toán	60
Báo cáo thu nhập chi phí	62
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	63
Thuyết minh báo cáo tài chính	66
Hội đồng Quản trị	84
Ban Kiểm soát	89
Ban Điều hành	92
Tổ chức quản lý hệ thống	99
Mục tiêu chính của năm 2010	111
Mạng lưới đơn vị kinh doanh	115

## Mục tiêu

VIB trở thành một trong 3 ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2013.

## Tầm nhìn

Trở thành ngân hàng sáng tạo và hướng tới khách hàng nhất tại Việt Nam.

## Sứ mệnh

- *Vượt trội trong cung cấp các giải pháp sáng tạo nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng*
- *Xây dựng văn hóa hiệu quả, tinh thần doanh nhân và môi trường làm việc hiệu quả*
- *Đem lại giá trị bền vững và hấp dẫn cho cổ đông*
- *Đóng góp tích cực vào sự phát triển cộng đồng*

## Giá trị cốt lõi

- *Hướng tới khách hàng*
- *Nỗ lực vượt trội*
- *Năng động sáng tạo*
- *Tinh thần đồng đội*
- *Tuân thủ kỷ luật*

## Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc VIB

# CHUYỂN MÌNH VƯƠN LÊN TÂM CAO MỚI

Kính thưa Quý vị khách hàng, Quý vị đối tác, Quý vị cổ đông và toàn thể cán bộ nhân viên VIB,

Năm 2009 khép lại với sự chuyển biến tích cực của nền kinh tế. Có thể nói, các biện pháp kích thích kinh tế của các nước, trong đó có Việt Nam, đã giúp cho kinh tế thế giới thoát khỏi khủng hoảng và từng bước phục hồi. Trong bối cảnh chung đó, kinh tế Việt Nam đã vượt qua suy giảm để tăng trưởng trở lại, cho dù vẫn còn phải đổi mới với nhiều khó khăn và rủi ro tiềm ẩn. Riêng trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, trong năm qua, tuy phải đổi mới với nhiều khó khăn, thách thức do tác động tiêu cực từ cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, nhưng với sự nỗ lực cố gắng của toàn ngành, hoạt động ngân hàng năm 2009 đã đạt được những kết quả khả quan.

Trong bối cảnh như vậy, VIB đã vươn lên để đảm bảo mục tiêu tiếp tục tăng trưởng tốt đồng thời thực hiện được những bước cải tổ quan trọng chuẩn bị cho tương lai phát triển mạnh mẽ và bền vững.

### Năm của những chiến lược quan trọng

Với nhận thức sâu sắc về sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong những năm vừa qua, về các cơ hội và thách thức trong những năm sắp tới và về những hạn chế nội tại của VIB, ngay từ cuối năm 2008, Ban lãnh đạo VIB đã chủ trương xây dựng một số dự án đặc biệt quan trọng, được xem là nền tảng cho sự phát triển của VIB trong giai đoạn mới. Năm 2009, VIB đã tập trung nguồn lực triển khai các dự án then chốt, đó là dự án chiến lược kinh doanh tổng thể năm 2009-2013, dự án tái định vị thương hiệu VIB và dự án chuyển đổi hệ thống chi nhánh. Đây sẽ là nền tảng cho sự phát triển của VIB trong giai đoạn mới.

Chiến lược kinh doanh giai đoạn 2009 - 2013 được xây dựng dưới sự tư vấn của Tập đoàn tư vấn chiến lược hàng đầu thế giới Boston Consulting Group (BCG). Trong 5 năm tới, VIB đặc biệt chú trọng công tác tái cấu trúc bộ máy theo hướng trở thành một ngân hàng hiện đại, năng động, thân

thiện; lấy khách hàng làm trọng tâm; tập trung phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ dựa trên cơ sở phát triển về công nghệ, sản phẩm dịch vụ, mạng lưới phân phối và năng lực nhân viên.

Dự án tái định vị thương hiệu được đánh dấu bằng sự kiện VIB ra mắt chiến lược thương hiệu và logo mới vào ngày 9/9/2009. Xuất phát từ quan điểm mong muốn mang lại những lợi ích cao nhất cho khách hàng, cho cổ đông, cho cán bộ nhân viên và toàn thể xã hội, VIB phấn đấu "Trở thành ngân hàng sáng tạo và hướng tới khách hàng nhất tại Việt Nam".

Cụ thể hóa tầm nhìn của mình, VIB xác định, đối với khách hàng VIB trở thành ngân hàng vượt trội trong cung cấp các giải pháp sáng tạo nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu khách hàng; đối với nhân viên, VIB xây dựng văn hóa hiệu quả, tinh thần doanh nhân và môi trường làm việc cởi mở để mỗi một thành viên càng ngày càng gắn bó, vừa nỗ lực công hiến, vừa phát triển sự nghiệp; đối với cổ đông, VIB xây dựng quan hệ bền chặt, mang lại các giá trị hấp dẫn và bền vững cho cổ đông; và đối với cộng đồng, VIB tích cực góp phần vào việc thúc đẩy sự phát triển bền vững của xã hội.

Trên cơ sở tầm nhìn và sứ mệnh

đó, VIB xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu mới với tính chất hiện đại hơn, chuyên nghiệp hơn và giàu tính cách hơn.

Dự án chuyển đổi hệ thống chi nhánh (BTR - Branch Transformation Roll-out) được thực hiện từ cuối năm 2009. Một trong những mục tiêu của dự án là xây dựng hệ thống đơn vị kinh doanh của VIB theo mô hình chuẩn kinh doanh và dịch vụ mới, hướng đến khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh vượt trội của VIB trên thị trường.

### Năm của sức vươn VIB

Năm 2009, VIB đã có những bước phát triển tích cực, tất cả các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản đều vượt chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng Quản trị giao. Cụ thể: tính đến cuối tháng 12/2009, Vốn điều lệ của VIB đạt 2.400 tỷ đồng (đạt 3.000 tỷ đồng vào đầu tháng 2/2010); Tổng tài sản đạt trên 113% kế hoạch đề ra và bằng 164% so với năm 2008; Tổng huy động vốn hoàn thành trên 104% kế hoạch và bằng 143% so với năm 2008; Lợi nhuận trước thuế hoàn thành 110% kế hoạch và bằng 263% so với năm 2008; Tổng dư nợ bằng 138% so với năm 2008; Tính đến cuối năm 2009, số lượng đơn vị kinh doanh

# Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc VIB

của VIB là 115 chi nhánh/phòng giao dịch trên cả nước.

Có thể khẳng định rằng, đây là thành tích xuất sắc của cả hệ thống VIB đã đạt được trong điều kiện thị trường năm 2009 với nhiều biến động, nhiều rủi ro và cạnh tranh quyết liệt giữa các ngân hàng, trong khi VIB luôn phải dồn nhiều nguồn lực để triển khai các dự án chiến lược then chốt.

Kết quả này một lần nữa khẳng định năng lực và sức vươn lên của cả hệ thống VIB, đảm bảo mục tiêu vừa tiếp tục tăng trưởng tốt, vừa thực hiện được những bước cải tổ quan trọng và những sự chuẩn bị chiến lược cho tương lai phát triển mạnh mẽ và bền vững của VIB.

## Công tác quản trị rủi ro được tăng cường

Cũng trong năm 2009, VIB thành lập Khối Quản lý Rủi ro với các mảng chuyên môn quản lý rủi ro thị trường, quản lý rủi ro hoạt động và quản lý rủi ro tín dụng.

Khối Quản lý Rủi ro sẽ tập hợp các hoạt động quản trị rủi ro đang nằm tại các bộ phận khác nhau của VIB để chuyên nghiệp hóa và thống nhất trong quản lý.

## Phát triển mạnh mẽ và bền vững, luôn sáng tạo và hướng tới khách hàng

Năm 2010, VIB tiếp tục duy trì định hướng phát triển ổn định, an toàn và bền vững. Đây cũng sẽ là năm đánh dấu bước chuyển mình của VIB thông qua việc triển khai chiến lược kinh doanh tổng thể và sự thay đổi trong mô hình giao dịch mới.

Trong năm 2009, thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa VIB và Commonwealth Bank of Australia (CBA) là bước chuẩn bị cho hai bên trở thành đối tác chiến lược chính thức trong năm 2010. Mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với một định chế tài chính đứng đầu trong các ngân hàng bán lẻ tại Australia, đồng thời, là 1 trong 20 ngân hàng an toàn nhất thế giới và là 1 trong 14 ngân hàng có giá trị thị trường lớn nhất thế giới, sẽ giúp VIB tăng cường chất lượng các hoạt động ngân hàng bán lẻ, công nghệ ngân hàng, quản lý rủi ro, quản trị nguồn nhân lực, tài chính và nguồn vốn.

Điều này sẽ giúp mang lại lợi ích nhiều mặt cho khách hàng, các cổ đông và các cán bộ nhân viên VIB.

Trong thời gian tới, VIB sẽ tập trung nâng cao năng lực cạnh tranh trên cơ sở chú trọng chất

lượng sản phẩm, dịch vụ và công tác chăm sóc khách hàng, trong đó luôn gắn chặt lợi ích của khách hàng với mọi hoạt động kinh doanh của VIB. Vì mục tiêu đó, VIB tiếp tục hoàn thiện mô hình kinh doanh và dịch vụ, chỉnh trang hệ thống đơn vị kinh doanh, đẩy mạnh đầu tư phát triển công nghệ, sản phẩm dịch vụ và đầu tư phát triển nguồn nhân lực, đồng thời, triển khai hệ thống quản trị rủi ro để đảm bảo VIB luôn được chuẩn bị tốt và vững vàng để đối mặt với những rủi ro ngày càng gia tăng trong hoạt động ngân hàng thời kỳ hội nhập và cạnh tranh quốc tế.

Chúng tôi tin tưởng rằng, cùng với sự gắn bó, hợp tác, chia sẻ của Quý vị khách hàng, sự đồng lòng của toàn thể Quý vị cổ đông, sự đoàn kết, thống nhất với tinh thần trách nhiệm cao của Hội đồng Quản trị, sự nỗ lực, sáng tạo của

Ban Điều hành và toàn thể Cán bộ nhân viên, VIB sẽ đạt được nhiều thành công lớn hơn nữa trong năm 2010, hướng tới mục tiêu trở thành thành một trong ba ngân hàng cổ phần lớn nhất tại Việt Nam.

Thay mặt cho Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành, chúng tôi xin được trân trọng bày tỏ sự cảm ơn sâu sắc với những nỗ lực to lớn mà cán bộ nhân viên VIB đã cống hiến cho ngân hàng trong năm vừa qua; sự hợp tác vô cùng quý giá mà quý khách hàng đã dành cho VIB. Chúng tôi cũng muốn bày tỏ sự cảm ơn đặc biệt tới quý cổ đông của ngân hàng, những người đã luôn hỗ trợ chúng tôi trong các giai đoạn quan trọng nhất.

Xin chúc toàn thể Quý vị Sức khỏe, Hạnh phúc và Thành công.



**Hàn Ngọc Vũ**  
Chủ tịch Hội đồng Quản trị



**An Thành Sơn**  
Tổng Giám đốc

## Môi trường kinh doanh năm 2009

### Kinh tế thế giới năm 2009

Năm 2009, nền kinh tế thế giới lâm vào khủng hoảng và suy thoái trầm trọng. Từ nền kinh tế lớn nhất thế giới là Mỹ, với hơn 13.000 tỷ USD/năm, chiếm hơn 1/4 tổng lượng kinh tế toàn cầu, đến các nền kinh tế châu Phi mà GDP chưa đến 1 tỷ USD/năm đều bị ảnh hưởng. Nền kinh tế khổng lồ là Trung Quốc, đang trong quá trình vươn lên mạnh mẽ để trở thành nền kinh tế lớn thứ 3 thế giới, cũng bị ảnh hưởng, tốc độ tăng trưởng từ mức 2 con số liên tục trong hơn một thập kỷ qua, cũng giảm xuống mức dưới 8% trong năm 2009.

Riêng nền kinh tế Mỹ, nơi khởi phát của cuộc khủng hoảng cách đây hơn 1 năm, sự suy giảm kinh tế ở mức tồi tệ, thể hiện trong một số khu vực: 133 ngân hàng tuyên bố phá sản, gần 1,5 triệu đơn xin phá sản, tỷ lệ thất nghiệp lên tới mức 10,2%, mức cao nhất trong 26 năm qua.

Do Mỹ là nền kinh tế lớn nhất và là nơi tiêu thụ mọi loại hàng hóa của thế giới, nên cuộc khủng hoảng trong năm 2009 đã ảnh hưởng tới hoạt động xuất khẩu của nhiều nước và kết quả là nhiều nền kinh tế đang phát triển coi việc xuất khẩu hàng hóa sang Mỹ là một động lực chủ yếu trong công cuộc phát triển nên khi Mỹ giảm tiêu thụ, các dòng chảy của nền thương mại toàn cầu trở nên rối loạn.

Đồng USD mất giá mạnh, ít nhất là 15% so với chính nó và với các đồng tiền mạnh khác trong năm 2009 đã tác động không nhỏ đối với thế giới. Do đồng USD giảm giá đã đẩy giá vàng lên mức cao kỷ lục 1.250 USD/ounce, đẩy giá dầu tăng gấp đôi so với đầu năm. Sự giảm giá của đồng USD xuất phát từ sự yếu kém của nền kinh tế Mỹ, nhưng cũng đồng thời là một chính sách của Mỹ nhằm giúp cho nền kinh tế Mỹ hồi phục sau khủng hoảng.

Mặc dù 2 quý cuối năm, tình hình đã có một số dấu hiệu khởi sắc, song như nhiều nhà kinh tế nhận xét, "vẫn còn nhiều rủi ro" và "hết sức mong manh".

### Kích thích kinh tế là trọng tâm

Kích thích kinh tế là câu chuyện lớn nhất của kinh tế thế giới năm 2009. Nước Mỹ là nơi mà cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế bắt đầu và cũng là quốc gia đi tiên phong trong việc khắc phục hậu quả. Chính quyền Mỹ đã đẩy một gói kích thích kinh tế trị giá 787 tỷ USD nhằm đưa nền kinh tế Mỹ thoát khỏi tình trạng suy thoái tồi tệ. Chính phủ Anh cũng bơm 330 tỷ USD vào nền kinh tế. Chính phủ Nhật đã công bố một gói kích cầu mới trị giá 7.200 tỷ Yên, tương đương 81 tỷ USD. Chính phủ các nước châu Âu khác như Đức, Pháp, Italy, Ba Lan... cũng chi nhiều tỷ USD để đầu tư vào cơ sở hạ tầng, hỗ trợ các doanh nghiệp và người dân.

### *Thoát suy thoái nhưng tăng trưởng yếu ớt*

Từ giữa năm 2009, các nền kinh tế hàng đầu thế giới đã dần thoát khỏi suy thoái, tuy tốc độ tăng trưởng còn rất yếu ớt. Quý 3 năm 2009, kinh tế Mỹ đã bắt đầu tăng trưởng trở lại với tốc độ 2,8% sau 4 quý liên tục suy giảm. Kinh tế Nhật cũng đã thoát suy thoái từ quý 2 năm 2009. Suy thoái cũng đã rời khu vực sử dụng đồng tiền chung châu Âu Euro từ quý 2. Nhờ hoạt động tín dụng mở rộng với tốc độ kỷ lục và gói kích cầu trị giá gần 600 tỷ USD mà Chính phủ Trung Quốc đưa ra vào cuối năm 2008, kinh tế nước này đã thành công với mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng trên 8%. GDP của Trung Quốc trong quý 3 đã tăng trưởng 8,9% so với cùng kỳ năm ngoái. Tới thời điểm cuối năm 2009, chính phủ các nước tiếp tục giữ thái độ thận trọng về triển vọng phục hồi kinh tế. Đó là lý do những nền kinh tế hàng đầu thế giới như Mỹ, Eurozone, Nhật Bản và Anh vẫn đang duy trì lãi suất cơ bản ở những mức thấp kỷ lục hoặc gần kỷ lục.

### *Thị trường chứng khoán, hàng hóa khởi sắc*

Cùng với sự phục hồi của kinh tế thế giới, thị trường chứng khoán và hàng hóa toàn cầu năm 2009 cũng khởi sắc. Trong 11 tháng đầu năm 2009, các loại trái phiếu có định mức tín nhiệm thấp trên thế giới đem đến cho giới đầu tư tỷ lệ

lợi nhuận 58%, tiếp đó là thị trường hàng hóa với mức lợi nhuận 36%, vàng 34%, chứng khoán 29% và trái phiếu chính phủ 8%.

### Kinh tế Việt Nam năm 2009

Năm 2009 nền kinh tế Việt Nam chịu tác động nặng nề của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nhưng cũng nhanh chóng vượt lên khó khăn để có những bước đột phá trong những tháng cuối năm.

*Nhanh chóng vượt khủng hoảng, tăng trưởng khá*

Kinh tế Việt Nam cùng chịu tác động nặng nề từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu bắt đầu từ cuối năm 2008. Với Việt Nam, đây của khó khăn rơi vào quý I/2009 khi tăng trưởng GDP giai đoạn này chỉ đạt mức 3,1%, mức thấp nhất trong hàng chục năm qua. Các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ, xuất khẩu... Đồng loạt gặp khó khăn, rơi vào đình trệ.

Sau giai đoạn này, nhờ hàng loạt các giải pháp kích thích kinh tế của Chính phủ như cho vay hỗ trợ lãi suất; miễn, giảm, hoãn thuế với rất nhiều hàng hóa, dịch vụ; nới lỏng chính sách tiền tệ, kinh tế Việt Nam đã có những bước chuyển nhanh chóng, dần ổn định trong quý II và phục hồi nhanh chóng trong 2 quý còn lại để đạt mức tăng trưởng GDP cả năm tới 5,2%. Đây là một trong những mức tăng

## Môi trường kinh doanh năm 2009

trưởng ấn tượng trong khu vực châu Á cũng như trên thế giới.

### Vốn ODA lập kỷ lục mới

Cũng nhờ những thành quả đáng khích lệ từ việc đổi mới với khủng hoảng mà Việt Nam đã được các doanh nghiệp đánh giá cao. Nhờ đổi mới với khủng hoảng, thực hiện giải ngân tốt và triển vọng kinh tế rực sáng mà Việt Nam đã được các nhà tài trợ tin tưởng cam kết viện trợ hơn 8 tỷ USD trong năm 2010. Đây là con số kỷ lục từ trước tới nay và điều này càng có ý nghĩa lớn trong bối cảnh kinh tế thế giới vẫn ngập chìm trong khó khăn, việc tiếp cận với các nguồn vốn vay bị hạn chế tối đa.

### Tỷ giá, giá vàng tăng bất thường

Năm 2009 chứng kiến sự hỗn loạn giá trên thị trường vàng. Từ mức giá 18-19 triệu đồng/lượng hồi đầu năm, tới cuối năm 2009 có thời điểm giá leo lên 29 triệu đồng/lượng, trước khi dao động 26-27 triệu đồng/lượng hiện nay. Sự lộn xộn cũng xảy ra trên thị trường vàng "ảo", các sàn vàng đua nhau mọc lên.

Thị trường ngoại tệ cũng căng thẳng và tăng giá chưa từng có. Cuối năm 2009, mặt bằng giá USD trên thị trường tự do đã dao động trong khoảng 19.000 - 20.000 đồng/USD, trong khi giao dịch tại hệ thống ngân hàng cũng đã lên tới 18.500 đồng/USD. USD tăng giá đã gây khó khăn rất lớn cho các doanh nghiệp nhập khẩu, doanh nghiệp sản xuất, thương mại, ảnh hưởng tới hàng loạt mặt hàng tiêu dùng.

*Thị trường chứng khoán phục hồi mạnh*

Chịu tác động mạnh mẽ từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, thị trường chứng khoán đã sụt giảm xuống thấp nhất trong vòng 4 năm qua và Vn-Index lập mức đáy 235,5 điểm vào ngày 24/2/2009. Tuy nhiên, sau hàng loạt các giải pháp kích thích kinh tế của Chính phủ, thị trường chứng khoán đã có những chuỗi ngày thăng hoa và Vn-Index leo một mạch lên tới gần 630 điểm hồi cuối tháng 10.

### Bất động sản sôi động

Thị trường bất động sản Việt Nam cũng có những giai đoạn thăng hoa của quý II, quý III, trước khi trầm lắng trở lại trong quý IV. Năm 2009 là năm được mùa của các dự án bất động sản, trong đó chủ đầu tư lớn đã liên tiếp tung ra hàng loạt dự án lớn. Sự nở rộ của các dự án bất động sản cũng gắn chặt với vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, với 7,6 tỷ USD vốn đăng ký mới và tăng thêm, đứng thứ hai về quy mô thu hút vốn trong năm 2009.

### Ngành ngân hàng Việt Nam năm 2009

Thị trường ngân hàng năm 2009 có quá nhiều diễn biến phức tạp, trong đó nổi lên là các vấn đề căng thẳng ngoại tệ; huy động vốn và cho vay, đặc biệt cho vay hỗ trợ lãi suất.

### Chính sách tiền tệ ổn định

Các chính sách tiền tệ năm 2009 ổn định với 2 lần điều chỉnh lãi suất cơ bản (so với 8 lần trong năm 2008). Cụ thể đầu tháng 2/2009, lãi suất cơ bản bằng đồng Việt Nam giảm từ 8,5%/năm xuống 7%/năm. Mức lãi suất trên duy trì đến hết tháng 11/2009 và kể từ 1/12/2009, lãi suất cơ bản được điều chỉnh tăng lên 8%/năm.

Cùng với lãi suất cơ bản, biên độ tỷ giá cũng được điều chỉnh 2 lần, gồm nới rộng từ +/-3% lên +/-5% từ 24/3/2009 và thu hẹp lại từ +/-5% xuống +/-3% từ ngày 26/11/2009. Riêng lãi suất tái cấp vốn và lãi suất tái chiết khấu được điều chỉnh 3 lần, tỷ lệ dự trữ bắt buộc điều chỉnh 1 lần.

### Cho vay hỗ trợ lãi suất

Lần đầu tiên trong lịch sử, Chính phủ đã ban hành chính sách cho vay hỗ trợ lãi suất nhằm đối phó với tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì sản xuất, kinh doanh và tạo việc làm cho người lao động. Cùng với lãi suất cơ bản điều chỉnh giảm xuống 7%, từ 1/2/2009, các ngân hàng thương mại, tổ chức tín

dụng bắt đầu cho vay hỗ trợ lãi suất 4% với vốn lưu động, vốn trung và dài hạn phục vụ sản xuất, vốn phục vụ khu vực nông nghiệp nông thôn. Việc hỗ trợ lãi suất được cho là liều thuốc kích thích khá tốt đối với các doanh nghiệp.

### Dư nợ tín dụng tăng đột biến

Dư nợ tín dụng trong năm 2009 lại đạt mức kỷ lục trong nhiều năm qua. Tính đến cuối tháng 11/2009, dư nợ tín dụng trên toàn hệ thống ngân hàng đã tăng tới 37%, vượt xa tất cả các định hướng và dự kiến từ đầu năm. Mức tăng dư nợ này cao hơn rất nhiều mức 21% của cả năm 2008 và cũng là mức cao hàng đầu trong thập kỷ qua.

### Thị trường ngoại tệ, vàng chao đảo

Nửa cuối năm 2009 chứng kiến sự căng thẳng và diễn biến tăng giá kỷ lục của đồng USD, tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng. Trong khi các doanh nghiệp xuất khẩu có phần hưởng lợi từ tỷ giá tăng thì đa số các doanh nghiệp khác, đặc biệt là các doanh nghiệp nhập khẩu, cùng với các tổ chức, cá nhân...đều chịu áp lực từ sự tăng giá của đồng USD. Trên thị trường tự do, giá USD nhiều lúc tăng trên 20.000 đồng/USD và kể từ 26/11/2009, với việc Ngân hàng Nhà nước áp dụng biên độ tỷ giá mới cho giao dịch mua bán giao ngay giữa USD và VND là ± 3% thì tỷ giá VND/USD trên hệ thống ngân hàng chính thức leo lên mức kỷ lục mới, mức tỷ giá sàn giao

## Môi trường kinh doanh năm 2009

dịch là 17.422 VND/USD và tỷ giá trán giao dịch là 18.500VND/USD.

Năm 2009 cũng chứng kiến sự tăng giá bất thường trên thị trường vàng, khi giá vàng miếng từ 18-19 triệu đồng/lượng hồi đầu năm lên 27-29 triệu đồng/lượng cuối năm. Loại trừ yếu tố tăng giá của thị trường thế giới thì thị trường vàng trong nước cũng diễn biến quá phức tạp. Vì thế, ngay sau quyết định cho phép nhập khẩu vàng của Ngân hàng Nhà nước, đầu tháng 11/2009, giá vàng trong nước đang từ 29 triệu đồng/lượng đã đột ngột giảm hơn 2 triệu đồng/lượng chỉ trong một buổi chiều.

*Lợi nhuận ngân hàng vẫn tăng khẩn*

Sự khôi phục nhanh chóng của kinh tế Việt Nam đã khiến lợi nhuận của các ngân hàng tăng mạnh, nhiều ngân hàng đã công bố hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận cả năm ngay từ cuối tháng 11/2009, dù trước đó chỉ tiêu này đã được điều chỉnh tăng. Tuy vậy, về cuối năm, tốc độ tăng lợi nhuận của ngân hàng giảm do chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra thấp, cả hoạt động cho vay và huy động đều khó khăn từ chủ trương thắt chặt tín dụng. Trong năm, các ngân hàng tăng cường các hoạt động dịch vụ, tỷ trọng lợi nhuận từ tín dụng của nhiều ngân hàng lớn đã giảm từ 80% xuống 70%, 60%.

*Ngân hàng ngoại chính thức mở rộng ảnh hưởng*

Trong năm 2009, 5 ngân hàng đầu tiên của khối này đã nhận giấy phép, thành lập và mở rộng hoạt động, gồm HSBC, Standard Chartered, ANZ, Shinhan và Hong Leong; trong đó, HSBC và ANZ đã nhanh chóng khai trương nhiều điểm giao dịch mới. Năm 2009, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng 100% vốn nước ngoài đạt mức thu nhập trước thuế đạt 2.612 tỷ đồng, nguồn vốn huy động và dư nợ tín dụng tăng 17,8% và 10,8%, tổng tài sản có tăng 14% so với cuối năm 2008.

*Sôi động niêm yết*

Sau ACB và Sacombank, năm 2009 thị trường chứng khoán đón nhận loạt cổ phiếu ngân hàng tham gia niêm yết gồm: Vietcombank, Vietinbank, Eximbank và SHB. Với quy mô lớn, thanh khoản cao, sự tham gia của nhóm cổ phiếu này tạo thêm sôi động, cũng như tạo ảnh hưởng lớn trên thị trường. Bên cạnh đó, một loạt ngân hàng thương mại cổ phần khác cũng đang xúc tiến kế hoạch niêm yết, như MB, SCB, OCB, DaiABank, Western Bank...; dự kiến sẽ lần lượt chào sàn vào đầu năm 2010.

## Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

### Hoạt động huy động vốn và cho vay

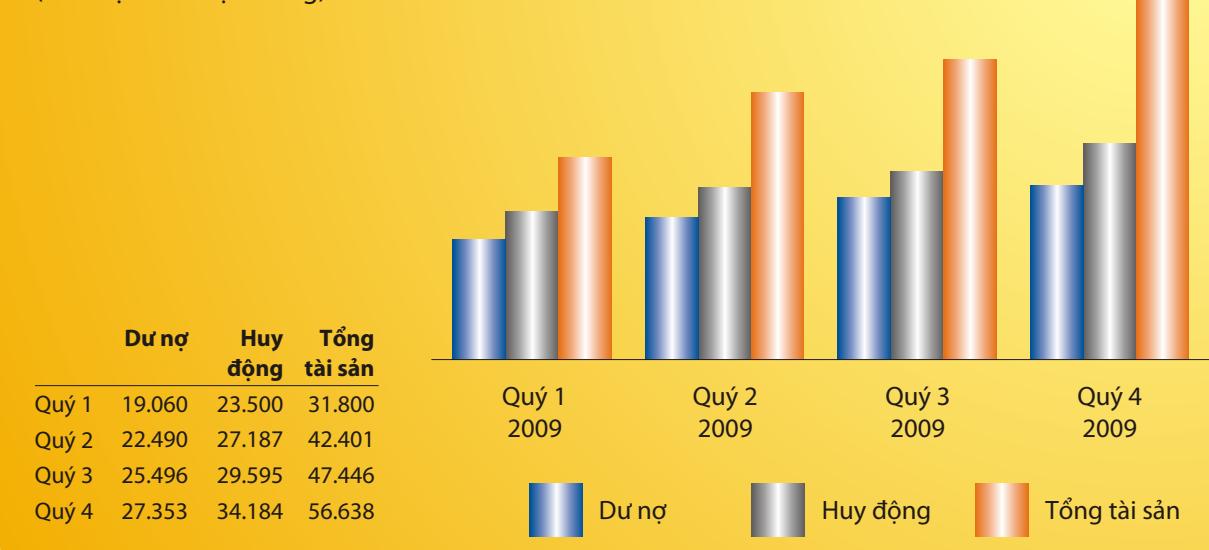
Thị trường vốn năm 2009 khả quan hơn so với năm 2008, tuy nhiên tăng trưởng huy động vốn chậm dần vào những tháng cuối năm khi các ngân hàng đua nhau tăng lãi suất huy động. Trước tình hình đó, Ban lãnh đạo Ngân hàng đã đưa ra các quyết định điều chỉnh lãi suất theo hướng linh hoạt để phù hợp với thị trường, triển khai nhiều chương trình tiếp thị, khuyến mại. Vì vậy VIB vừa đảm bảo thanh khoản vừa tiếp tục tăng trưởng về nguồn vốn huy động để phục vụ cho kế hoạch sử dụng vốn của

ngân hàng.

Tính đến 31/12/2009, tổng nguồn vốn huy động từ nền kinh tế đạt 34.210 tỷ đồng tăng 42,8% so với thời điểm cuối năm 2008, cao hơn so với mức tăng trưởng của toàn ngành ngân hàng là 14,2%. Ngoài ra, năm 2009, VIB còn phát hành thành công 1.300 tỷ đồng trái phiếu. Đồng thời với sự tăng trưởng về nguồn vốn, VIB đã duy trì và phát triển được một lượng khách hàng lớn trong năm qua, tính đến 31/12/2009, tổng số khách hàng đang có giao dịch tiền gửi tại VIB tăng 18%.

### Tăng trưởng Tổng tài sản - Huy động - Dư nợ

(Đơn vị tính: triệu đồng)



## Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

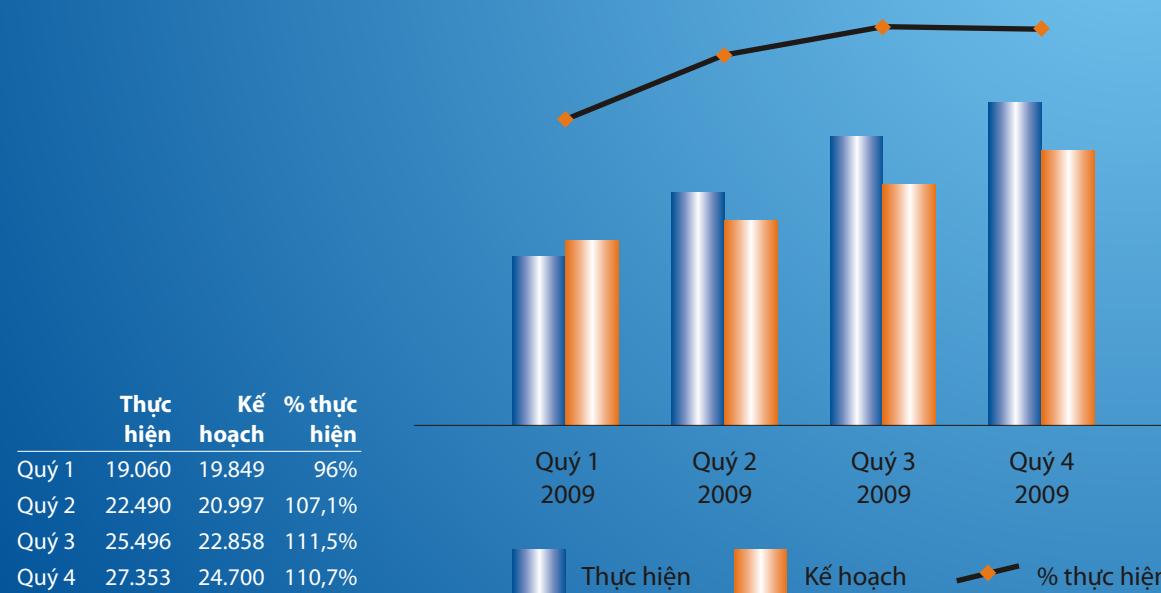
Hoạt động tín dụng đầu năm 2009 gặp nhiều khó khăn cho ngành ngân hàng do ảnh hưởng của kinh tế suy giảm. Thực hiện chủ trương của Chính phủ về việc ngăn chặn suy giảm kinh tế, thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh thông qua chương trình hỗ trợ lãi suất 4% cho doanh nghiệp vay vốn lưu động, VIB đã tích cực thực hiện cho vay tài trợ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của các doanh nghiệp và cá nhân. Tính đến 31/12/2009 tổng dư nợ

tín dụng của VIB đạt 27.353 tỷ đồng tăng 38,3% so với năm 2008, cao hơn mức tăng trưởng chung của ngành ngân hàng là 0,6%. Cùng với tăng trưởng tín dụng, VIB chú trọng đến chất lượng tín dụng, tăng cường quản lý rủi ro trong hoạt động cho vay nhờ đó các khoản vay được kiểm soát chặt chẽ, đảm bảo tính ổn định và bền vững, nợ xấu của VIB ở mức 1,27% thấp hơn so với mức 2,2% của toàn ngành ngân hàng.

Tính đến 31/12/2009 tổng dư nợ

### Tăng trưởng Dư nợ với dân cư và các tổ chức kinh tế so với kế hoạch

(Đơn vị tính: triệu đồng)



### Tăng trưởng Huy động vốn từ dân cư và các tổ chức kinh tế so với kế hoạch

(Đơn vị tính: triệu đồng)

	Thực hiện	Kế hoạch	% thực hiện
Quý 1	23.500	24.590	95,6%
Quý 2	27.187	26.356	103,2%
Quý 3	29.595	28.294	104,6%
Quý 4	34.184	30.000	113,9%

Thực hiện Kế hoạch % thực hiện



Thực hiện Kế hoạch % thực hiện

### Đầu tư giấy tờ có giá

Trong năm qua, thị trường chứng khoán Việt Nam có xu hướng phục hồi theo nền kinh tế, trước khi giảm điểm vào tháng cuối năm. Đến 31/12/2009, đầu tư vào giấy tờ có giá của VIB đạt 8.818 tỷ đồng tăng 83% so với năm 2008.

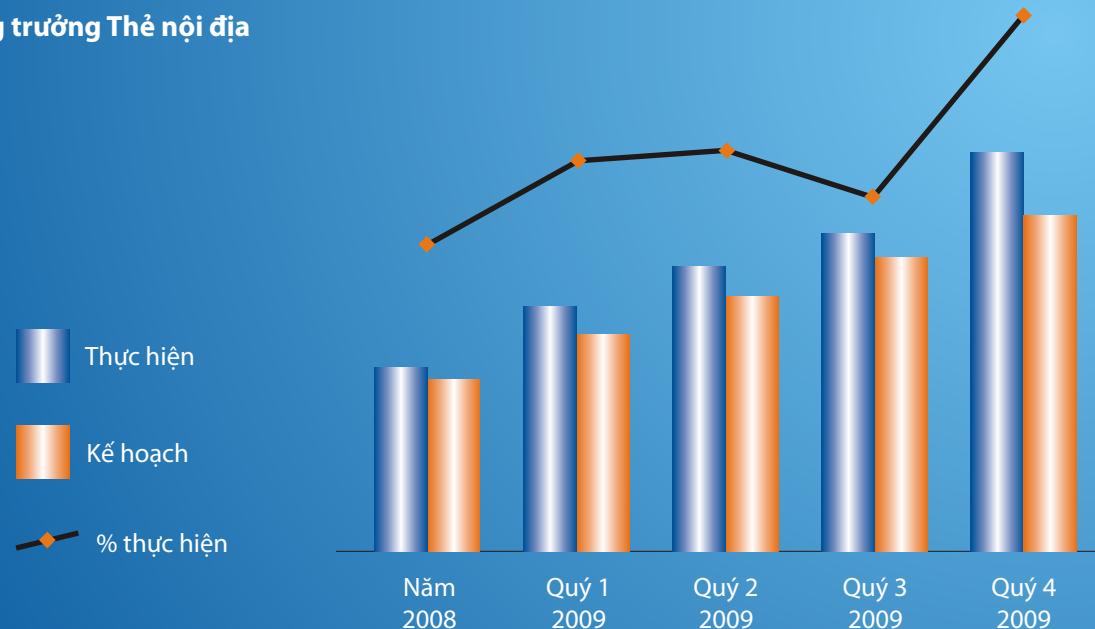
### Phát triển sản phẩm và dịch vụ

Đối với khách hàng doanh nghiệp, VIB quan tâm đến việc phát triển các sản phẩm mới nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng như: sản phẩm tiền

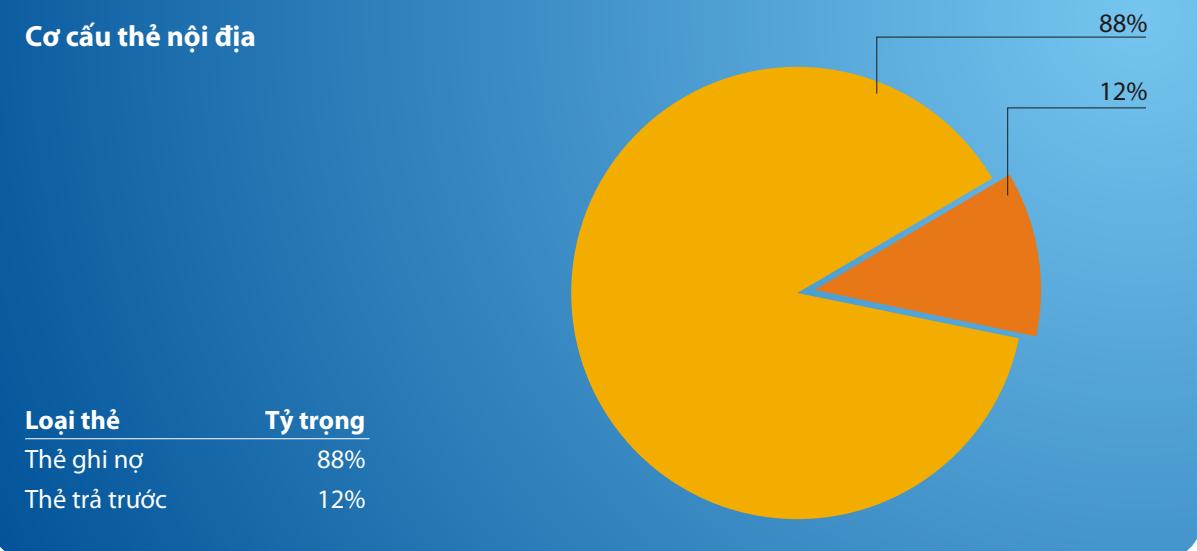
gửi kinh tế Economic Account 50, triển khai chương trình hỗ trợ lãi suất 4%, bảo lãnh phát hành trái phiếu doanh nghiệp, gói sản phẩm hỗ trợ phát triển các ngành kinh tế mũi nhọn. Ngoài ra VIB còn thực hiện chương trình chăm sóc khách hàng như tổ chức lễ trao giải cho Khách hàng doanh nghiệp tiêu biểu, thực hiện các chương trình khuyến mại cho sản phẩm dịch vụ.

## Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

### Tăng trưởng Thẻ nội địa



### Cơ cấu thẻ nội địa



Đối với Khách hàng cá nhân, trong năm 2009, một loạt các sản phẩm tín dụng tiêu dùng cũng được cải tiến ngày càng phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng như: cho vay mua nhà, cho vay kinh doanh bất động sản, cho vay mua ô tô, cho vay hỗ trợ phát triển kinh doanh...

Phát triển sản phẩm gói và các sản

phẩm hàm lượng công nghệ cao như: Triển khai dự án bán chéo sản phẩm, triển khai sản phẩm thẻ tín dụng nội địa Taxi Dầu khí, điều tiết chính sách lãi suất, triển khai các chương trình khuyến mại dành cho khách hàng của VIB...

Đối với công tác phát triển dịch vụ ngân hàng, Ban lãnh đạo luôn quan tâm, thúc đẩy trong toàn

hàng nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng về cả chất lượng và số lượng. Trong năm 2009, tổng thu thuần dịch vụ tăng 43,1% so với 2008, trong đó hoạt động tài trợ thương mại đóng một vai trò quan trọng.

Công tác thanh toán luôn bao đảm chất lượng dịch vụ, số lượng giao dịch thanh toán trong nước tăng 27,3% so với năm 2008, số lượng giao dịch thanh toán quốc tế tăng 17,2% so với năm 2008.

### Hoạt động kinh doanh thẻ

Đến hết năm 2009, tổng số lượng thẻ mà VIB đã phát hành (bao gồm thẻ tín dụng quốc tế, thẻ ghi nợ nội địa và trả trước nội địa) đạt 504.507 thẻ tăng 26,2% so với năm 2008. Trong đó thẻ nội địa

tăng 35% đạt 481.628 thẻ, vượt 8,2% kế hoạch; thẻ quốc tế tăng 51% đạt 22.879 thẻ. Thẻ nội địa phát triển mạnh trong toàn hàng mang lại tiền gửi thanh toán lớn trong nguồn vốn của VIB. Đĩa đối với số lượng thẻ tăng thêm, dịch vụ về thẻ của VIB cũng không ngừng được nâng cao và đang nằm trong nhóm dẫn đầu các ngân hàng mạnh nhất về các tính năng cơ bản của thẻ.

Về mạng lưới chấp nhận thẻ: năm 2009, VIB đã phát triển thêm 50 máy ATM và 342 POS. Cùng với hơn 10.000 máy ATM và gần 40.000 POS của liên minh thẻ và hệ thống ATM, POS của các Tổ chức thẻ quốc tế Visa International và MasterCard, mạng lưới chấp nhận thẻ của VIB đạt độ bao phủ rộng lớn.

# Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

## Về phát triển mạng lưới chinhhanh

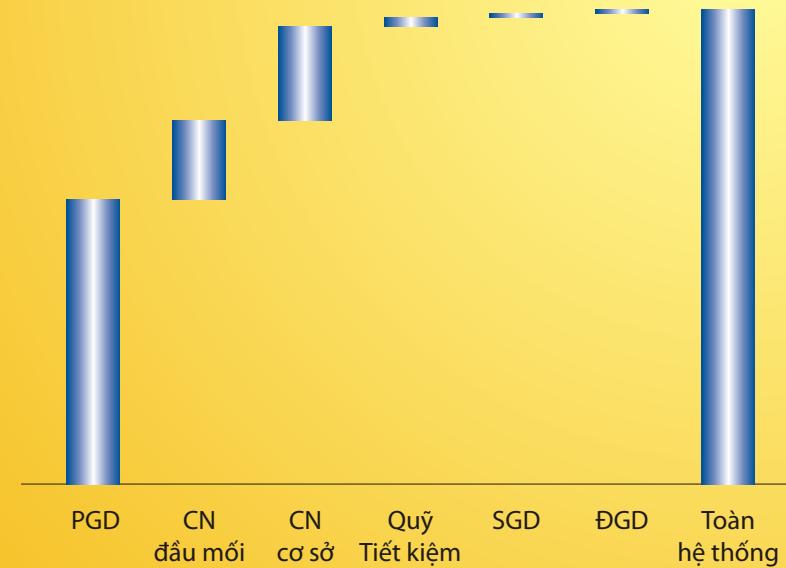
Đến 31/12/2009, Ngân hàng Quốc Tế có Hội sở chính tại 198B Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội và 115 đơn vị kinh doanh bao gồm: 43 Chi nhánh (trong đó có 01 Sở Giao dịch, 23 Chi nhánh đầu mối và 19 Chi nhánh cơ sở), 69 Phòng Giao dịch và một Điểm Giao dịch trực thuộc Chi nhánh VIB Hồ Chí Minh, 2 Quỹ tiết kiệm tại 27 tỉnh thành phố. Trong 6 tháng đầu năm do thị trường không thuận lợi nên công tác mở rộng mạng lưới chỉ dừng ở giai đoạn tìm kiếm và đánh giá thị trường. Trong 6 tháng cuối năm, VIB đã mở thêm 6 Phòng Giao dịch

và 2 Quỹ tiết kiệm.

Một trong những yếu tố đảm bảo cho VIB ổn định và phát triển trong năm qua là sự năng động, sáng tạo để vượt qua khó khăn của hệ thống mạng lưới kinh doanh cơ sở trong năm qua. Trước diễn biến phức tạp của thị trường, sự thay đổi của chính sách và định hướng kinh doanh, các đơn vị kinh doanh đã quyết tâm bám khách hàng, tìm ra những cách làm hay, cố gắng không ngừng để chi nhánh nâng cao hiệu quả kinh doanh, khẳng định vị thế và thương hiệu của ngân hàng trên thương trường.

## Cơ cấu đơn vị kinh doanh

Loại chi nhánh	Số lượng	Tỷ trọng
CN đầu mối	19	16,5%
CN cơ sở	23	20,0%
PGD	69	60,0%
SGD	1	0,9%
Điểm GD	1	0,9%
Quỹ tiết kiệm	2	1,7%
<b>Toàn hệ thống</b>	<b>115</b>	<b>100,0%</b>



Cán bộ nhân viên VIB luôn được tạo môi trường làm việc tốt.

## Phát triển nhân sự và cơ cấu tổ chức

Tính đến 31/12/2009, tổng số nhân viên toàn hệ thống VIB là 2.641 cán bộ tăng 7,1% so với năm 2008. Trong đó các cán bộ nhân viên có trình độ từ Cao đẳng, Đại học chiếm 88,4%; trình độ trên Đại học chiếm 3,1%. VIB được coi là một ngân hàng trẻ với 71,3% nhân viên có tuổi đời dưới 30 tuổi. Con người luôn là tài sản quý giá nhất của VIB, với phương châm này việc đào tạo đội ngũ nhân viên luôn được Ban lãnh đạo chú trọng. Trong năm qua, VIB đã tổ chức được 92 khóa đào tạo với tổng cộng 2.856 lượt nhân viên tham gia. Cùng với đó VIB đã từng bước xây dựng và triển khai việc xác định lương, thưởng của cán bộ nhân viên theo hiệu quả công việc, triển khai thành công khóa đào tạo thử nghiệm mô hình Chuyển đổi chi nhánh.

Trong năm 2009, VIB đã tổ chức nhiều hoạt động tập thể mang tính chất giao lưu, gắn kết trong công việc như Giải bóng đá VIB tổ chức ở cả 3 miền, tổ chức cuộc thi Giao dịch viên thanh lịch tại khu vực Hà Nội, tổ chức nhiều đợt nghỉ mát cho cán bộ nhân viên sau những ngày lao động đầy nỗ lực và hiệu quả.

Về cơ cấu tổ chức: VIB đã chuyển đổi thành công sang cơ cấu mô hình tổ chức mới theo chiến lược kinh doanh tổng thể giai đoạn 2009 - 2013. Thành lập một số đơn vị mới như khối Quản lý rủi ro, Khối nghiệp vụ tổng hợp, Văn phòng Quản lý sự thay đổi, tái cấu trúc lại khối khách hàng doanh nghiệp, khối khách hàng cá nhân, triển khai thi điểm cơ cấu vùng và hệ thống chi nhánh kiểu mới...



# Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

## Phát triển công nghệ ngân hàng

Trong năm 2009, VIB ngày càng phát triển mạnh công nghệ ngân hàng, triển khai xây dựng hệ thống quản lý dịch vụ công nghệ, cải tiến quy trình hoạt động. Với tầm nhìn và sứ mệnh để trở thành một ngân hàng hướng tới khách hàng, cung cấp giá trị gia tăng về sản phẩm và dịch vụ dựa trên nền tảng công nghệ, VIB đã hoàn thành việc triển khai dịch vụ kết nối thanh toán với các đối tác Smartlink, VNPay, VietnamIT, Chợ điện tử, VNDebit, Vinagame, VTConline, Mobivi tạo ra một hệ thống dịch vụ thanh toán hóa đơn, mua hàng trực tuyến, đặt vé máy bay, thanh toán điện thoại trả sau, ví điện tử...; cung cấp và phát triển và nâng cao hiểu biết về sản phẩm thương mại điện tử, phát triển hệ thống hệ thống ngân hàng trực tuyến; đồng thời triển khai và xây dựng hệ thống Mobibanking và thí điểm với hơn 700 khách hàng sử dụng thường xuyên.

## Phát triển thương hiệu

Năm 2009, VIB đã triển khai thành công dự án tái định vị thương hiệu, thực hiện chiến dịch truyền thông về sự kiện, hệ thống nhận diện thương hiệu mới được triển khai trên toàn hệ thống. Ngoài ra công tác truyền thông thương hiệu của VIB cũng đã được triển khai tốt thể hiện qua việc thương hiệu của VIB hiện diện thường xuyên trên các chương trình Hội nhập trên VTV1, chương trình truyền hình trực tiếp nhân sự kiện giới thiệu chiến lược thương hiệu



Ông Ân Thanh Sơn - Tổng Giám đốc VIB, giới thiệu một hình ảnh đại diện thương hiệu mới của VIB.



Giải bóng đá VIB Cup 2009 chào mừng ngày thành lập ngân hàng và giới thiệu Chiến lược thương hiệu mới

mới, quảng cáo quy mô trên toàn quốc chiến lược thương hiệu mới trên nhiều kênh: tivi, báo in, báo mạng... Cùng với việc truyền thông ra bên ngoài VIB cũng đã thực hiện tốt công tác truyền thông nội bộ qua Bản tin của VIB. Kết quả của công tác phát triển thương hiệu thể hiện qua các chỉ số kinh doanh của VIB đều tăng trưởng tốt, qua việc VIB tiếp tục được khách hàng và các cơ quan chức năng công nhận thông qua các giải thưởng như: danh hiệu



Báo cáo thường niên 2009

"Thương hiệu mạnh Việt Nam" do Thời báo Kinh tế Việt Nam và Cục Xúc tiến thương mại - Bộ Công thương trao tặng; Ngân hàng thanh toán xuất sắc; Dịch vụ ngân hàng được hài lòng nhất; Nhãn hiệu cạnh tranh nổi tiếng, doanh nghiệp có sản phẩm dịch vụ hài lòng nhất do độc giả báo Sài Gòn Tiếp Thị bình chọn, Doanh nghiệp có sản phẩm uy tín do tạp chí Tin & Dùng trao tặng.

## Thành lập Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản của VIB (VIBAMC)

Cũng trong năm 2009, VIB đã hoàn thành thủ tục thành lập, xây dựng tổ chức bộ máy, đầu tư đầy đủ điều kiện làm việc kinh doanh cho Công ty TNHH một thành viên Quản lý nợ và Khai thác Tài sản của VIB (VIBAMC) và bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 29/12/2009. Đến nay VIBAMC đã ổn định tổ

# Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

chức và triển khai hoạt động kinh doanh theo đúng chức năng và nhiệm vụ tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy định và quy trình trong việc quản lý nợ, khai thác tài sản và các hoạt động quản lý nợ và khai thác tài sản của VIB, cung cấp thông tin thị trường và thẩm định giá trị tài sản bảo đảm, cung cấp dịch vụ kho bãi và quản lý tài sản bảo đảm của khách hàng thế chấp tại VIB, tìm kiếm và xây dựng các trụ sở làm việc phục vụ cho việc phát triển mạng lưới của VIB.

## Xây dựng Trụ sở chính VIB tại Hà Nội

Dự án xây dựng Trụ sở chính của VIB tại Hà Nội bắt đầu được triển khai từ cuối năm 2004, sau đó tiến độ kéo dài và một số công việc chưa thực hiện như kế hoạch ban đầu. Tuy nhiên, trong năm 2009, dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Hội đồng Quản trị VIB Nhiệm kỳ V và nỗ lực triển khai của Tập thể lãnh đạo Công ty TNHH VIB-NGT, công việc của Dự án đã đạt được những bước biến chuyển rất tích cực, hiệu quả công việc được nâng cao và tiến độ thực hiện được đẩy nhanh.

Trong năm 2009, Lãnh đạo Công ty VIB-NGT và toàn thể cán bộ, nhân viên Công ty nỗ lực thực hiện và hoàn tất các loại giấy phép, các giấy tờ, hồ sơ pháp lý có

liên quan, các hồ sơ kỹ thuật về đầu tư, xây dựng để đưa Dự án bước vào một giai đoạn mới: giai đoạn khởi công và triển khai xây dựng công trình. Đặc biệt, chúng ta đã xin được chấp thuận của các cơ quan có thẩm quyền trong việc tăng hệ số sử dụng đất từ 35% lên 55% và xin tăng số tầng hầm từ 2 lên thành 3 tầng. Ngày 17/03/2010, Công ty VIB-NGT sẽ chính thức làm Lễ Động thổ Khởi công xây dựng Công trình Tòa nhà văn phòng Thương mại và Dịch vụ VIB-NGT tại 16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội.

## Công tác quản trị hệ thống, triển khai các dự án và công tác khác

Công tác quản trị hệ thống: VIB đã chủ động củng cố và tăng cường công tác quản trị hệ thống đặc biệt là công tác tín dụng và huy động vốn thông qua việc xây dựng định hướng tín dụng; sửa đổi quy chế bộ máy cho vay; điều chỉnh lại chính sách tín dụng theo ngành hàng, theo sản phẩm, theo vùng miền; điều chỉnh cơ chế lãi suất, chính sách khách hàng; sửa đổi quy trình nghiệp vụ giao dịch tín dụng theo hướng tập trung; điều chỉnh lãi suất huy động tiết kiệm theo tín hiệu thị trường và theo địa bàn; triển khai cơ chế lãi điều vốn kinh doanh và quy định trạng thái ngoại hối mới. Chính

những thay đổi, điều chỉnh kịp thời này đã giúp cho VIB linh hoạt thích ứng với những thay đổi của thị trường.

Các dự án: Trong năm 2009, VIB đã tiến hành các dự án quan trọng như dự án chiến lược công nghệ IT Strategy, dự án đã hoàn thành đáp ứng mọi tiêu chí về tiến độ phạm vi ngân sách, kết quả và chất lượng đề ra; dự án triển khai chuyển đổi hệ thống chi nhánh theo mô hình kinh doanh mới; dự án thiết kế không gian bán lẻ. Dự án phát triển hệ thống báo cáo quản trị MIS; dự án phát triển hệ thống quản trị hiệu quả công việc. Ngoài ra là các dự án tìm kiếm và xây dựng trụ sở làm việc của VIB như VIB DakLak Building...

Các hoạt động văn thể: VIB luôn khuyến khích và hỗ trợ các hoạt động đoàn thể (Chi bộ, Công đoàn). Các tổ chức này đã duy trì hoạt động nghiêm túc, phát huy vai trò hỗ trợ và là cầu nối giữa đảng viên và đoàn viên công đoàn với ngân hàng ngày càng tốt hơn.

Các hoạt động vì cộng đồng: Song song với việc phát triển hoạt động kinh doanh, VIB cũng luôn trú trọng thực hiện các hoạt động từ thiện, điển hình có thể kể đến như: ủng hộ Quỹ Phẫu thuật nụ cười - Operation Smile Việt Nam, Ủng hộ nạn nhân vùng chịu tác hại của thiên tai (cơn bão số 9), ủng hộ quỹ Xây nhà tình nghĩa tại Cần Thơ, Huế, Đồng Nai, Bình Dương. Thực hiện các hoạt động

thăm hỏi và tặng quà nhiều những cá nhân và gia đình có hoàn cảnh khó khăn...

## Đánh giá kết quả hoạt động, kinh doanh 2009

Năm tài chính 2009 đã qua đi với những dấu ấn về một năm nhiều khó khăn của kinh tế thế giới và Việt Nam nhưng cũng đánh dấu sự nỗ lực, cố gắng không ngừng của tập thể ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên VIB để hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch do Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng Cổ đông giao. Kết quả kinh doanh của VIB năm 2009 đạt 614,3 tỷ đồng, tăng 166,5% so với năm 2008, và vượt 53,5% chỉ tiêu kế hoạch. Đây là thành tích xuất sắc của cả hệ thống VIB đã đạt được trong điều kiện thị trường năm 2009 vô cùng biến động, nhiều rủi ro, các ngân hàng cạnh tranh quyết liệt và VIB luôn phải dồn nhiều nguồn lực để từng bước triển khai chiến lược kinh doanh mới, chiến lược tái định vị thương hiệu và thực hiện nhiều dự án nhằm xây dựng nền tảng phát triển lâu dài của VIB.

Thành quả kinh doanh năm 2009 một lần nữa khẳng định năng lực và sức vươn lên của cả hệ thống VIB, đảm bảo mục tiêu vừa bảo đảm kết quả kinh doanh tốt, tiếp tục tăng trưởng, vừa thực hiện được những bước cải tổ quan trọng và những sự chuẩn bị chiến lược cho tương lai phát triển mạnh mẽ và bền vững của VIB.

## Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2009

Lợi nhuận sau thuế năm 2009 của VIB đạt 463,2 tỷ đồng, tăng 174,3% so với năm 2008. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu đạt 2.200 đồng, tăng 162% so với năm 2008.

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ bình quân đạt 23,5%.

Kết quả nói trên được thực hiện trong một môi trường kinh doanh nhiều khó khăn với chi phí vốn tăng cao do mức độ cạnh tranh huy động vốn khốc liệt và chi phí đầu tư tăng để chuẩn bị cho bước chuyển mình toàn diện trong những năm tới. Bên cạnh đó, chi phí dự phòng rủi ro tín dụng tăng 53% phản ánh một môi trường kinh doanh nhiều khó khăn.

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản của năm 2009 như sau:

- Tổng tài sản tăng 64% so với năm 2008, đạt 56.638 tỷ đồng,

- Tiền gửi của khách hàng tăng 35% so với năm 2008, đạt 32.364 tỷ đồng,

- Dư nợ cho vay khách hàng tăng 38% so với năm 2008, đạt 27.352 tỷ đồng,

- Lợi nhuận trước thuế tăng 166,5% so với năm 2008, đạt 614,311 tỷ đồng,

- ROA tăng 142% so với năm 2008,

- ROE tăng 104% so với năm 2008,

- Chi phí hoạt động tăng 43,9% so với năm 2008, đạt 866,602 tỷ

đồng, phản ánh các hoạt động đầu tư chiến lược nhằm đưa VIB chuyển mình toàn diện,

- Dự phòng rủi ro tín dụng tăng 53% so với năm 2008, đảm bảo bù đắp rủi ro và phản ánh điều kiện thị trường.

Các hoạt động mang tính chất chiến lược khác:

- Triển khai Chiến lược Kinh doanh tổng thể 2009 - 2013 nhằm đưa VIB trở thành một trong ba ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2013,

- Triển khai Chiến lược Thương hiệu mới,

- Triển khai Dự án chuyển đổi hệ thống chi nhánh,

- Triển khai dự án Thiết kế không gian bán lẻ VIB,

- Ký thỏa thuận hợp tác toàn diện với Commonwealth Bank of Australia.

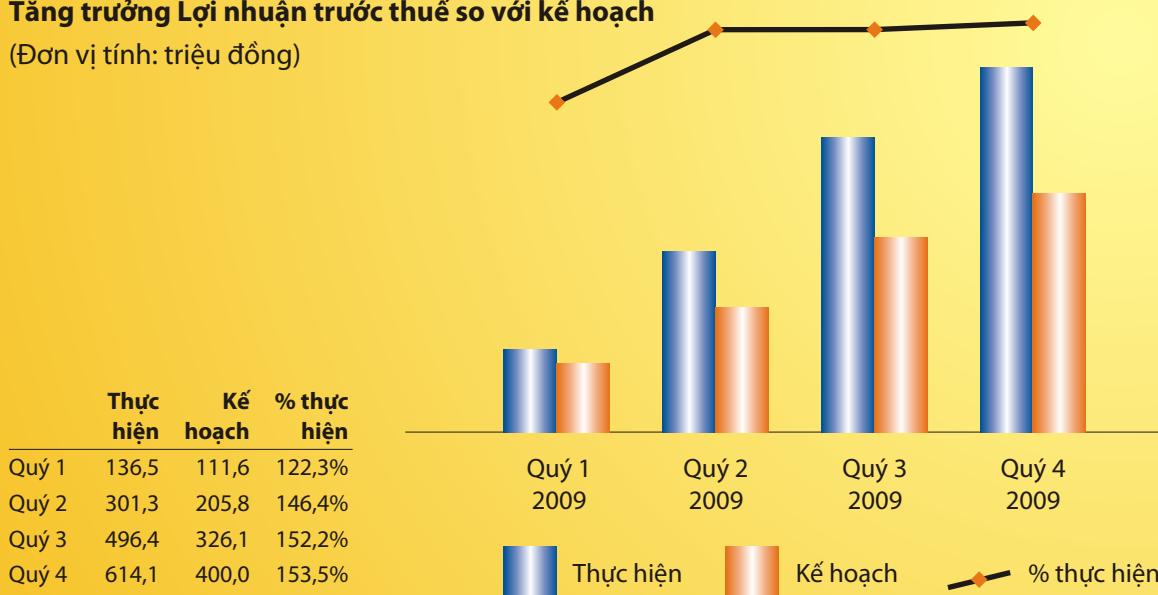
<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Giá trị</b>	<b>Tăng trưởng</b>
<i>Thu nhập, chi phí</i>		
- Thu nhập thuần từ lãi	1.135.168	38,6%
- Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	156.265	43%
- Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	122.213	76%
- Chi phí hoạt động	866.602	43,9%
- Lợi nhuận trước thuế	614.311	166,5%
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	151.095	145%
- Lợi nhuận sau thuế	463.216	174,3%

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Giá trị</b>	<b>Tăng trưởng</b>
<i>Đóng góp của các Khối</i>		
- Huy động vốn của Khối Ngân hàng bán lẻ đạt so với năm 2008		122%
- Huy động vốn của Khối Khách hàng doanh nghiệp đạt so với năm 2008		164%
- Dư nợ của Khối Ngân hàng bán lẻ đạt so với kế hoạch		122,2%
- Dư nợ của Khối Khách hàng doanh nghiệp đạt so với kế hoạch		98%
- Lợi nhuận của Khối Ngân hàng bán lẻ so đạt với kế hoạch		103%
- Lợi nhuận của Khách hàng doanh nghiệp đạt so với kế hoạch		116%
- Lợi nhuận của Nguồn vốn và Ngoại hối đạt so với kế hoạch		206%
<i>Bảng cân đối kế toán</i>		
Tổng tài sản	56.638	64%
Cho vay khách hàng	27.352	38%
Tiền gửi của khách hàng	32.364	35%
Tổng nợ phải trả	53.690	35,6%
Vốn chủ sở hữu	2.948	28,6%
<i>Thông tin cổ phiếu</i>		
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.200 đồng	161,9%
<i>Các chỉ số hoạt động (%)</i>		
- ROE	23,5%	104%
- ROA	1,5%	142%
- CAR	8,6%	
- NIM	2,9%	10,7%
<i>Các thông tin khác</i>		
- Số cán bộ nhân viên	2.641	7,5%
- Số đơn vị kinh doanh	115	6,5%
- Số ATM	132	61%
- Số công ty trực thuộc	01	

## Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2009

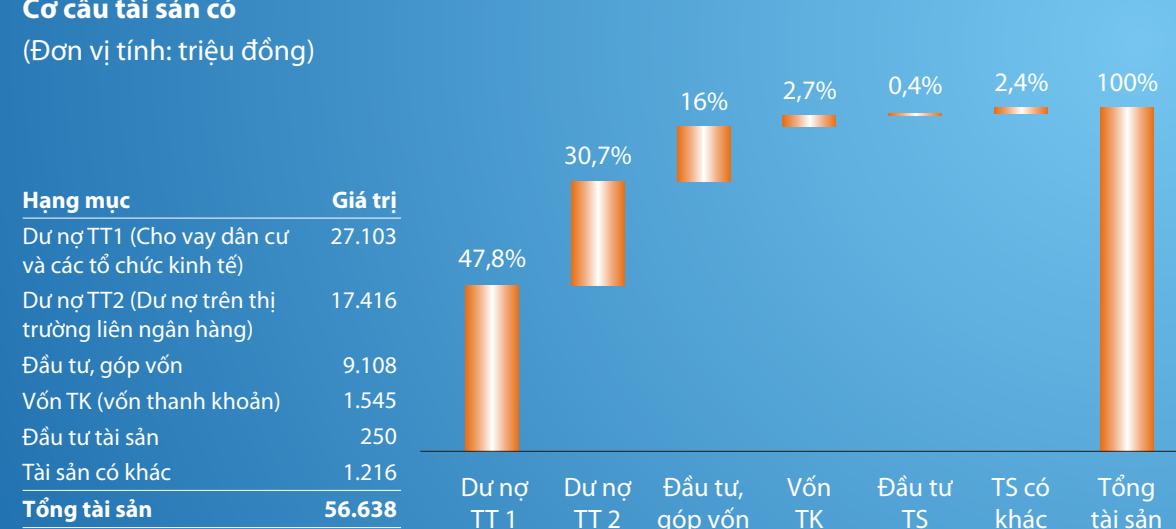
### Tăng trưởng Lợi nhuận trước thuế so với kế hoạch

(Đơn vị tính: triệu đồng)



### Cơ cấu tài sản có

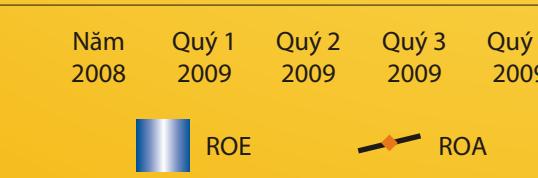
(Đơn vị tính: triệu đồng)



### ROA và ROE hàng quý

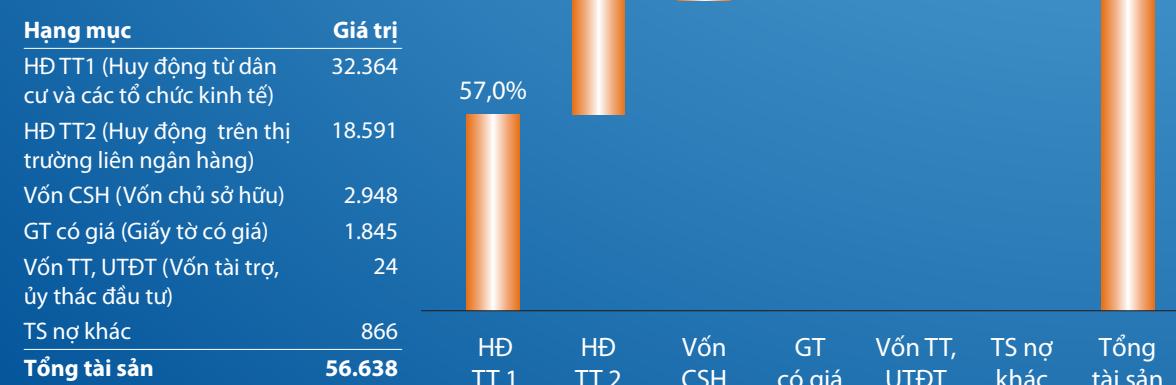
Thời điểm

Thời điểm	ROA	ROE
Năm 2008	0,62%	11,5%
Quý 1	1,79%	27,3%
Quý 2	1,52%	24,7%
Quý 3	1,81%	26,5%
Quý 4	1,50%	23,5%



### Cơ cấu tài sản nợ

(Đơn vị tính: triệu đồng)



## Hoạt động ngân hàng bán lẻ năm 2009

Ngày 16/3/2009 được coi là mốc quan trọng đánh dấu sự ra đời Khối Ngân hàng bán lẻ của VIB.

Sau hàng loạt thay đổi về chiến lược kinh doanh và tái cấu trúc lại cơ cấu điều hành của Ngân hàng trong năm 2008-2009, Khối Ngân hàng Bán lẻ được hợp nhất từ Khối Khách hàng cá nhân, Khối Thẻ và Phòng Phát triển Mạng lưới và được ra đời theo mô hình kinh doanh bán lẻ của các ngân hàng tiên tiến trên thế giới. Việc thay đổi này đã tạo nền tảng quan trọng cho các bước phát triển mạnh mẽ về lĩnh vực ngân hàng cá nhân của VIB trong các năm tiếp theo, giúp VIB trở thành một trong ba ngân hàng có sản phẩm và dịch vụ bán lẻ tốt nhất Việt Nam.

Như vậy, có thể nói rằng Khối Ngân hàng Bán lẻ là một trong những khối kinh doanh non trẻ nhất VIB hiện nay, tuy nhiên kể từ khi ra đời, khối Bán lẻ đã và đang triển khai hàng loạt cải tiến trong cơ cấu hoạt động, cấu trúc hoàn thiện bộ máy hoạt động và đưa ra nhiều phương án phục vụ khách hàng chuyên nghiệp hơn. Bên cạnh đó, nhiều gói sản phẩm và dịch vụ chuyên biệt từ huy động, cho vay đến các dịch vụ tiện ích được giới thiệu ra thị trường nhằm đáp ứng tốt nhu cầu tài chính của khách hàng cá nhân.

Mô hình giao dịch khách hàng mới của VIB.

### Chuyển đổi mô hình kinh doanh để phục vụ khách hàng tốt hơn

Năm 2009 là năm quan trọng đánh dấu viên gạch đầu tiên trong quá trình chuyển đổi của VIB, trong đó Khối Ngân hàng Bán lẻ là một trong những hạt nhân quan trọng trong quá trình chuyển đổi.

Quá trình chuyển đổi mô hình kinh doanh được triển khai trên các phương diện chính: Cơ cấu và tái cấu trúc bộ máy và mô hình hoạt động của Khối Ngân hàng Bán lẻ - Cải tổ chi nhánh VIB - Cơ cấu lại mô hình quản lý theo Vùng.



Với phương châm "Khách hàng là trung tâm", hoạt động ngân hàng bán lẻ của VIB tiếp tục được hoàn chỉnh về cấu trúc trên cơ sở tổ chức và hình thành các phòng chuyên biệt nằm trong tổng thể chung của Khối Ngân hàng Bán lẻ, giúp nắm bắt và phục vụ tốt hơn nhu cầu khách hàng.

### Tiếp tục mở rộng mạng lưới, mở rộng kênh tiếp cận để đến gần hơn với Khách hàng

Trong năm 2009, song song với việc mở rộng mạng lưới lên 117 chi nhánh và điểm giao dịch tại tất cả tỉnh thành đông dân trên toàn quốc, VIB tiếp tục nâng cấp Trung tâm dịch vụ khách hàng (Call Center), biến trung tâm thành người bạn tin cậy, chuyên cung cấp thông tin, tư vấn và giải đáp các yêu cầu của khách hàng 24/24h mỗi ngày và 7 ngày trong tuần với năng lực có thể phục vụ gần 20 khách hàng cùng một thời điểm.

VIB cũng tiếp tục khẳng định là ngân hàng hàng đầu ở Việt Nam về dịch vụ Internet Banking đúng tiêu chuẩn quốc tế, cho phép khách hàng không chỉ tham vấn số dư đơn thuần, mà còn có thể chuyển khoản tới các tài khoản trong và ngoài hệ thống VIB, nạp

tiền các dịch vụ trả trước, thanh toán hóa đơn, thanh toán trực tuyến hàng hoá dịch vụ tại các website thương mại điện tử, thanh toán tiền vay, tiền thẻ tín dụng, gửi tiết kiệm định kỳ, đặt lịch thanh toán tự động cũng như thực hiện nhiều giao dịch tiện ích khác.

Ngoài ra, khách hàng còn được phục vụ kịp thời thông qua các thông tin được đăng tải trên website của VIB. Khách hàng có thể dễ dàng truy cập thông tin về sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng, hướng dẫn chi tiết về cách sử dụng dịch vụ Internet Banking, danh sách điểm giao dịch trực tiếp, địa điểm đặt máy ATM của Ngân hàng...

### Tích cực hỗ trợ vốn cho tiêu dùng, đầu tư cá nhân

Đối mặt với những khó khăn của thị trường năm 2008, năm 2009 VIB vẫn kiên trì theo đuổi chiến lược đúng đắn được đề ra từ những năm trước. Đó là tài trợ những khách hàng cá nhân có nhu cầu đa dạng về vốn vay phục vụ đời sống, tiêu dùng và phát triển các kế hoạch đầu tư, kinh doanh hiệu quả. Tổng dư nợ cho vay liên tục tăng trưởng với tốc độ ổn định trong các năm gần đây.

## Hoạt động ngân hàng bán lẻ năm 2009

Nhóm sản phẩm chiến lược của VIB - Cho vay mua nhà đất và Cho vay tiêu dùng - liên tục tăng, trong khi các sản phẩm cho vay khác như thấu chi tài khoản, cho vay kinh doanh vàng, kinh doanh chứng khoán, cho vay du học, cầm cố giấy tờ có giá đều đạt kết quả tốt.

Các sản phẩm tiết kiệm đa dạng, phù hợp với nhu cầu đầu tư tích lũy của dân cư

Dựa trên việc tìm hiểu nhu cầu và thị hiếu đầu tư tích lũy của người dân ở các vùng miền khác nhau trên khắp Việt Nam, VIB đã đưa ra nhiều sản phẩm tiết kiệm linh hoạt với nhiều hình thức gửi/góp/rút một phần số tiền gửi, hướng lãi trước/sau/định kỳ, lãi suất cố định/linh hoạt thay đổi theo định kỳ... Ngân hàng có những gói sản phẩm dành cho các khoản đầu tư giá trị lớn thời hạn ngắn theo tuần, giúp khách hàng tối ưu hóa nguồn tiền nhàn rỗi của mình, hoặc chủ động dự trù kế hoạch tài chính thích hợp cho mỗi giai đoạn của cuộc sống.

Năm 2009, tuy thị trường tài chính có nhiều biến động nhưng VIB vẫn kịp thời theo sát chỉ đạo của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, bám sát thông tin thị trường và xu hướng thị hiếu đầu tư tích lũy của khách hàng để có những chính sách lãi suất phù hợp, đảm bảo quyền lợi của khách hàng. Ngân hàng cũng đưa ra nhiều chương trình khuyến mại khuyến khích

người dân tiết kiệm như: Chương trình "Gửi một lần - Trúng hàng tuần"; Chương trình "Gửi tiền tặng tiền"; Chương trình "Quà tặng tháng 4"; Chương trình "Gửi tiền trúng vàng, Rộn ràng du lịch"; Chương trình "Tài chính an tâm sức khỏe tràn đầy"; Chương trình Chăm sóc khách hàng ngày 8-3; ngày 20-10; Chương trình Tháng tri ân khách hàng; Chương trình Quà tặng Giáng sinh và Năm mới. Những chương trình này đã mang lại lợi ích to lớn và thiết thực cho nhiều khách hàng may mắn.

Cùng với việc khẳng định thương hiệu của một ngân hàng an toàn và hiệu quả, VIB tiếp tục cung cấp và mở rộng cơ sở khách hàng của mình, duy trì được nguồn vốn ổn định để kinh doanh. Ngân hàng ngày càng chiếm được lòng tin của khách hàng.

*Dịch vụ Thẻ và Thanh toán chấp nhận Thẻ tiếp tục phát triển*

Năm 2009 là năm đánh dấu mốc thành công khi VIB đã kết nối thành công với liên minh thẻ lớn nhất là SmartLink, nhờ đó, chủ thẻ do VIB phát hành có thể sử dụng thẻ trên hệ thống hơn 5.000 máy ATM và 23.000 điểm chấp nhận thẻ (POS) trên toàn quốc, trong đó có 150 máy ATM và 2.000 POS của riêng VIB (VIB đứng thứ 7 tại thị trường Việt Nam về chấp nhận thanh toán thẻ với doanh số cà thẻ quy đổi năm 2009 là gần 38 triệu USD).



Trao thưởng chương trình "Người bán hàng giỏi nhất" - Một trong những hoạt động thúc đẩy bán hàng của Khối Ngân hàng Bán lẻ.

Đến năm 2009, VIB vẫn duy trì tốt việc hợp tác với hệ thống Thẻ quốc tế Master Card, tạo điều kiện cho các chủ thẻ VIB Master Card sử dụng thẻ ở hơn 1 triệu máy ATM và hàng triệu điểm chấp nhận thẻ Master trên toàn cầu.

Để chuyên nghiệp hóa hệ thống dịch vụ thẻ, từ cuối quý 4/2009, Ngân hàng tiến hành tách mảng hoạt động vận hành thẻ ra khỏi hệ thống kinh doanh và phát triển sản phẩm để thành lập Phòng Vận hành và Tác nghiệp thẻ, thuộc Trung tâm Xử lý giao dịch tập trung - Khối Nghiệp vụ tổng hợp. Việc điều chỉnh cơ cấu này đã nâng cao chất lượng dịch vụ, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu quản lý và vận hành dịch vụ thẻ với số lượng khách hàng lớn hơn trong những năm tiếp theo. Hoạt động dịch vụ thẻ hy vọng sẽ đem lại cải thiện rõ rệt, chất lượng dịch vụ được nâng cao theo tiêu chí "phát hành thẻ nhanh - hệ thống cung cấp dịch

vụ ổn định - phản ứng yêu cầu trợ giúp khách hàng linh hoạt và kịp thời". Điều này sẽ đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng bán lẻ của VIB và được các đối tác đánh giá cao.

*Ngân hàng phát hành thẻ Master Card tốt nhất*

Tháng 05 năm 2008, VIB chính thức phát hành thẻ VIB Chip MasterCard thay thế cho dòng thẻ Mastercard Cội Nguồn, trở thành một trong 3 ngân hàng đầu tiên phát hành thẻ chip ở Việt Nam. Nổi bật với ưu điểm an toàn cho người sử dụng, VIB Chip Mastercard đã mở ra một giai đoạn mới cho thẻ tín dụng VIB với hình ảnh chuyên nghiệp, năng động, hướng tới mục tiêu chung của VIB, trở thành ngân hàng sáng tạo, hướng tới khách hàng nhất tại Việt Nam.

Đến cuối năm 2008 VIB Chip Mastercard đã nhanh chóng đóng góp thành công trong 15.118 thẻ

## Hoạt động ngân hàng bán lẻ năm 2009

tín dụng quốc tế của VIB. Năm 2009, số lượng VIB Chip Mastercard đã vươn đến một con số đáng kể 22.879 thẻ trong tổng số gần 504.507 thẻ các loại được phát hành.

Hiện VIB là ngân hàng phát hành thẻ tín dụng quốc tế lớn thứ 5 Việt Nam với thị phần 6,1% (theo báo cáo hiệp hội thẻ 26/03/2010).

Ngoài việc triển khai thẻ tín dụng quốc tế, với kế hoạch phát hành thẻ trả trước quốc tế MasterCard, trong năm 2010, VIB hy vọng sẽ nhanh chóng tăng thị phần thẻ quốc tế nói chung tại Việt Nam - một thị trường thẻ quốc tế còn non trẻ, nhiều thách thức và cơ hội phát triển cho các ngân hàng.

*Xây dựng mô hình quan hệ đối tác giữa Khách hàng - Ngân hàng - Nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ*

Năm 2009 cũng là năm đánh dấu sự ra đời mô hình quan hệ đối tác

giữa Khách hàng - Ngân hàng - Nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ. Với mô hình này, VIB tiếp tục khẳng định quyết tâm bám sát định hướng bán lẻ & tiến sát với nhu cầu, nhằm xây dựng những gói sản phẩm trọn gói, là cầu nối giữa các nhà cung cấp sản phẩm, dịch vụ - ngân hàng và với khách hàng cá nhân.

Trong năm 2009, VIB đã đẩy mạnh các hoạt động hợp tác với các đối tác lớn, với các dự án trọng điểm tại các thành phố nhằm đem lại cho khách hàng sản phẩm và dịch vụ đa dạng, đem lại cho VIB một nguồn dư nợ tăng trưởng ổn định.

## Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009

Sau gần 14 năm hoạt động và không ngừng phát triển, đến nay, VIB là một trong những Ngân hàng Thương mại Cổ phần lớn tại Việt Nam, trong đó mảng sản phẩm dịch vụ dành cho Khách hàng Doanh nghiệp là một thế mạnh của VIB, đang từng bước phát triển lớn mạnh cùng VIB.

Khối Khách hàng Doanh nghiệp của VIB định vị và xây dựng thương hiệu VIB là một ngân hàng tốt nhất của mọi Doanh nghiệp, cung cấp những sản phẩm dịch vụ trọn gói và những giải pháp tài chính vượt trội, hiệu quả, đồng hành cùng Doanh nghiệp từ những Doanh nghiệp vừa và nhỏ trở thành những tập đoàn kinh tế lớn trên thị trường trong nước và quốc tế.

Với sự hiểu biết sâu sắc về lĩnh vực ngành nghề, địa bàn hoạt động, nhu cầu đặc thù của từng đối tượng Khách hàng Doanh nghiệp, VIB cung cấp các dịch vụ ngân hàng chuyên biệt, trọn gói cho từng phân khúc khách hàng Doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp SME. Dựa trên phân khúc này, năm 2009, VIB tiếp tục thay đổi sâu sắc để hoàn thiện cơ cấu tổ chức của các bộ phận từ Hội sở tới các đơn vị kinh doanh trực thuộc,

chi nhánh trực tiếp giao dịch với khách hàng để chuyên môn hóa hoạt động kinh doanh, phục vụ khách hàng ngày càng chuyên nghiệp hơn.

Đối với mỗi phân khúc khách hàng, VIB đã sâu rộng trung nghiên cứu nhu cầu thị trường, đặc điểm Doanh nghiệp để đưa ra các sản phẩm, dịch vụ, giải pháp tài chính phù hợp, đồng bộ, đa dạng và có tính cạnh tranh cao. Với định hướng của VIB là trở thành Ngân hàng năng động, sáng tạo và hướng tới Khách hàng nhất tại Việt Nam, VIB không ngừng nỗ lực từng ngày chú trọng đầu tư nghiên cứu phát triển và hoàn thiện các sản phẩm, dịch vụ của mình. Nhờ đó, VIB liên tục củng cố và mở rộng cơ sở khách hàng, tạo được mối quan hệ bền chặt, sự tin cậy và ủng hộ của đông đảo Doanh nghiệp.

Trong năm 2009, VIB hoàn thiện cung cấp chính sách tín dụng và các gói sản phẩm dịch vụ trọn gói cho khách hàng thuộc ngành nông thủy sản (cà phê, gạo, thủy sản), xây dựng, rượu bia nước giải khát,... và tiếp tục trong năm 2010 hoàn thiện gói sản phẩm dành cho doanh nghiệp ngành gỗ, dệt may, dược phẩm, hóa chất,...

# Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009

## Giải pháp tối ưu trong quản lý tài chính và giao dịch thanh toán

Với dịch vụ tài khoản đa năng, các Doanh nghiệp không chỉ thuận tiện trong giao dịch mà còn chủ động trong quản lý: theo dõi số dư, thực hiện các giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt và tiền tạm thời nhàn rỗi sẽ sinh sôi không ngừng. Hơn nữa, khi mở tài khoản giao dịch hay gửi tiền tại VIB, Doanh nghiệp sẽ thực sự yên tâm bởi VIB luôn chú trọng và đảm bảo các chỉ số hoạt động an toàn và phát triển bền vững. Trong nhiều năm liên tục, VIB luôn được Ngân hàng nhà nước và các tổ chức quốc tế đánh giá và xếp hạng tín nhiệm cao ở các chỉ tiêu về an toàn vốn.

Thông qua Dịch vụ Quản lý dòng tiền, Khách hàng là Doanh nghiệp lớn, Tổng Công ty, Tập đoàn sẽ được cung cấp giải pháp trọn gói giúp quản lý tài chính một cách hiệu quả, đồng bộ, tiết kiệm thời gian, nguồn lực và giảm thiểu rủi ro và kiểm soát chặt chẽ dòng tiền. Với sản phẩm Tiền gửi thanh toán Overnight 100, Khách hàng Doanh nghiệp sẽ sử dụng nguồn vốn nhàn rỗi của mình một cách hiệu quả nhất, số dư tiền gửi cuối mỗi ngày được hưởng đến 7 mức lãi suất lũy tiến đặc biệt, số dư càng lớn lãi suất càng cao. Ngoài ra, năm 2009, VIB triển khai chương trình "Tài khoản kinh tế EA50 - Economic Account 50" nhằm giúp Doanh nghiệp tiết kiệm tối đa đến 30% chi phí giao dịch.



Ông Trần Hoài Nam (người bên trái)  
Phó Tổng Giám đốc,  
Giám đốc Khối Khách hàng doanh nghiệp  
ký thỏa thuận hợp tác với đại diện  
Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện.

Với chính sách huy động linh hoạt, chất lượng dịch vụ cải tiến liên tục nhờ đó cơ sở khách hàng doanh nghiệp về huy động vốn liên tục được mở rộng, hoạt động huy động vốn từ các Tổ chức kinh tế của VIB đạt được tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ.

## Hỗ trợ tín dụng kịp thời, linh hoạt

Với tiềm lực tài chính vững mạnh và chiến lược kinh doanh đúng đắn, VIB luôn sát cánh sẻ chia cùng Doanh nghiệp trong các chặng đường phát triển và hoạt động kinh doanh, luôn là điểm tựa tài chính vững chắc cho Doanh nghiệp, đặc biệt là trong năm 2009 - một năm nhiều khó khăn, thách thức.

Trên quan điểm Doanh nghiệp không chỉ là khách hàng mà còn là đối tác kinh doanh, thực hiện phương châm "Đồng hành cùng Khách hàng Doanh nghiệp", VIB luôn duy trì giải ngân và hỗ trợ vốn kịp thời cho Doanh nghiệp, đảm bảo khả năng thanh toán cho các hợp đồng kinh tế của doanh nghiệp, đặc biệt là các Doanh nghiệp vừa và nhỏ và Doanh nghiệp xuất nhập khẩu - đối tượng chịu ảnh hưởng lớn do biến động của thị trường.

Để chia sẻ khó khăn với Doanh nghiệp, trong năm 2009 VIB tiến hành triển khai các chương trình

hỗ trợ tín dụng theo chính sách ưu đãi của Chính phủ gồm: các gói hỗ trợ lãi suất 4% trong chương trình hỗ trợ lãi suất của Chính phủ, cho vay các đối tượng khách hàng được Ngân hàng Phát triển Việt Nam bao lãnh vay vốn. Bên cạnh việc thực hiện chính sách ưu đãi của Chính phủ, VIB ưu tiên nguồn vốn hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp thuộc các ngành nghề và địa bàn trọng điểm như cà phê, gạo, thủy sản... nhằm đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu. Đồng thời, VIB có chính sách lãi suất ưu đãi cho doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu, trang thiết bị phục vụ mở rộng sản xuất và kinh doanh. Chính sách và chương trình được triển khai với mục tiêu: tạo điều kiện cho doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn về vốn để tiếp tục phát triển ổn định và mở rộng hoạt động kinh doanh, góp phần tăng trưởng kinh tế.

Song song với việc đẩy mạnh hoạt động tín dụng, công tác kiểm soát tín dụng trước, trong và sau giải ngân được thực hiện triệt để và chặt chẽ, giúp Khối Khách hàng Doanh nghiệp nói riêng và VIB nói chung kiểm soát tốt các khoản cho vay, giữ tỷ lệ nợ xấu ở mức tương đối thấp và an toàn.

## Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009

### Hỗ trợ vốn lưu động, kinh doanh, đầu tư phát triển

Đối với các doanh nghiệp lớn, VIB ưu tiên thu xếp vốn đầu tư theo dự án. Với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, VIB chú trọng các sản phẩm cho vay và tài trợ nhằm tối ưu hóa vòng quay của vốn, tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp. Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu thường xuyên, VIB có thể linh hoạt cấp vốn cho doanh nghiệp để giải quyết các tình huống khẩn cấp phát sinh ngoài dự tính thông qua các giải pháp như thấu chi tài khoản, ứng vốn nhanh trên Hợp đồng tiền gửi,...

Bên cạnh việc cung cấp các sản phẩm đáp ứng nhu cầu riêng lẻ của doanh nghiệp, VIB thực hiện triển khai các gói sản phẩm theo ngành với nhiều tiện ích ưu đãi phù hợp với đặc thù riêng của



Ông Trần Hoài Nam (người bên trái)  
Phó Tổng Giám đốc,  
Giám đốc Khối Khách hàng doanh nghiệp  
ký thỏa thuận hợp tác với đại diện  
Công ty Cổ phần Đầu tư Tài chính Phát triển  
Nhà và Đô thị.



VIB ký hợp đồng  
bảo lãnh phát hành trái phiếu.

cấp miễn phí các dịch vụ gia tăng khác như: hỗ trợ thông tin ngành hàng, thị trường, tổ chức các hội thảo, tọa đàm về ngành...

### Phát hành bảo lãnh

Nghệp vụ bảo lãnh trong nước tiếp tục phát triển, góp phần không nhỏ vào doanh thu phi lãi của VIB.

Với các loại hình đa dạng như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn tạm ứng, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh vay vốn..., dịch vụ bảo lãnh của VIB đáp ứng đầy đủ mọi nhu cầu của doanh nghiệp trong việc nâng cao hình ảnh, uy tín của mình trong quan hệ với đối tác - cơ sở tạo nên những giao dịch kinh doanh thành công. Thủ bảo lãnh do VIB phát hành ngày càng được nhiều

ngân hàng và doanh nghiệp trong, ngoài nước chấp thuận khẳng định vị thế, hình ảnh, uy tín của VIB.

### Hỗ trợ thanh toán quốc tế và Tài trợ thương mại

Với mục tiêu luôn đổi mới, đa dạng sản phẩm, tiện ích, VIB cung cấp cho Khách hàng giải pháp trọn gói trong thanh toán xuất nhập khẩu: dịch vụ thanh toán quốc tế chuyên nghiệp, giải pháp tài trợ linh hoạt, ưu đãi cao.

Liên tiếp nhiều năm VIB đã đạt giải thưởng ngân hàng thanh toán quốc tế xuất sắc từ tập đoàn Citibank, HSBC, Wachovia Bank (nay thuộc Ngân hàng Wells Fargo). Đặc biệt, mạng lưới ngân hàng đại lý rộng khắp với gần 1.000 ngân hàng tại hơn 100 nước trên thế giới đảm bảo nhà xuất

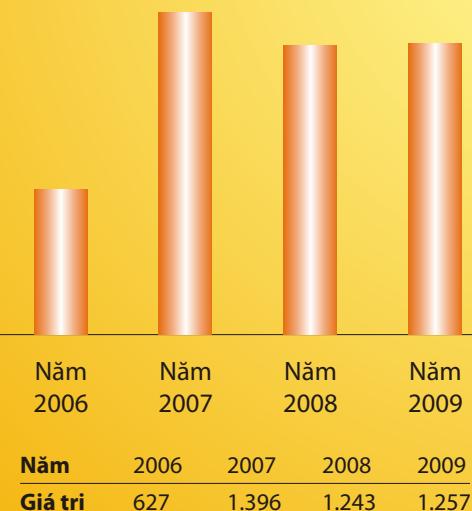


VIB ký hợp đồng tín dụng  
tài trợ dự án khai thác mỏ cá vàng - lỏ

## Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009

### Doanh số thanh toán quốc tế qua các năm

(Đơn vị tính: triệu USD)



khẩu nhận được tiền nhanh nhất, tăng cường uy tín cho nhà nhập khẩu.

Hệ thống tài khoản Nostro của VIB tại gần 20 Ngân hàng đầu tại nước ngoài với đa dạng các ngoại tệ mạnh.

VIB tự hào là ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên tại Việt Nam áp dụng theo chuẩn quốc tế mô hình xử lý giao dịch Tài trợ thương mại tập trung với trang thiết bị hiện đại và đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm đảm bảo tốc độ xử lý giao dịch nhanh nhất và chất lượng tốt nhất.

VIB cũng là ngân hàng tiên phong

cung cấp Dịch vụ Ngân hàng trực tuyến VIB4U cho thanh toán quốc tế giúp Doanh nghiệp có thể thực hiện các giao dịch Thanh toán quốc tế (chuyển tiền đi, mở L/C, theo dõi nguồn tiền và tình trạng L/C) ngay tại văn phòng của doanh nghiệp.

Tuy tình hình kinh tế có nhiều biến động, lãi suất, tỷ giá ngoại tệ đều theo hướng không thuận lợi, nhưng năm 2009 VIB vẫn tiếp tục tăng trưởng thị phần đặc biệt đối với hoạt động xuất khẩu (doanh số xuất khẩu tăng 125%), thu phí thanh toán quốc tế tăng tương ứng 125%, số lượng khách hàng

tăng gần gấp đôi, đóng góp đáng kể vào doanh thu ngân hàng.

VIB là 1 trong 10 ngân hàng cổ phần và quốc doanh thuộc hệ thống ngân hàng Việt Nam được Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) thẩm định, lựa chọn và cấp hạn mức tín dụng về hoạt động thanh toán quốc tế và vay vốn tài trợ thương mại (Chương trình TFFP - Trade Finance Facilitation Program). Với việc tham gia chương trình này, VIB đã được trên 400 ngân hàng trên thế giới thực hiện xác nhận LC.

### Kinh doanh ngoại tệ

Cùng với việc cung cấp giải pháp trọn gói về thanh toán & tài trợ xuất nhập khẩu, năm 2009, VIB

tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ nhằm cân đối và đảm bảo nguồn ngoại tệ đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng trong điều kiện thị trường khó khăn về ngoại tệ và tỷ giá có nhiều biến động.

Tổng số mua bán ngoại tệ với doanh nghiệp là 2,2 tỷ USD.

VIB đầu tư công nghệ với các hệ thống giao dịch và cung cấp thông tin tiên tiến nhất (Reuteurs, Bloomberg, ...) cũng như hoàn thiện quy trình liên kết chặt chẽ giữa bộ phận Front Office, Back Office liên tục chuẩn hóa các hoạt động kiểm soát rủi ro.

Năm 2010 sẽ vẫn còn nhiều biến động trong lĩnh vực nguồn vốn và ngoại hối, hứa hẹn nhiều cơ hội và thách thức. VIB sẽ tiếp tục triển khai công tác kinh doanh ngoại tệ sâu rộng đến từng Đơn vị kinh doanh, từng cán bộ quản lý Khách hàng đảm bảo tư vấn cho Khách hàng phương án mua bán ngoại tệ hiệu quả nhất.

### Chương trình, sự kiện đặc biệt trong năm dành cho Khách hàng

Xây dựng mối quan hệ bền chặt, lâu dài và chăm lo cho sự thành công của Doanh nghiệp là chiến lược kinh doanh của Khối Khách hàng Doanh nghiệp. Bên cạnh những nỗ lực không ngừng sáng tạo để tạo ra những sản phẩm dịch vụ đa dạng đáp ứng nhu cầu của Khách hàng, Khối Khách hàng



## Hoạt động ngân hàng doanh nghiệp năm 2009

Doanh nghiệp luôn đẩy mạnh hoạt động chăm sóc khách hàng với mục đích đem lại giá trị gia tăng cho Khách hàng, hỗ trợ tốt nhất cho Khách hàng trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiểu được mối quan tâm hàng đầu của các Doanh nghiệp về sự phát triển của Doanh nghiệp khi nền kinh tế thế giới hồi phục trở lại, tháng 11/2009, VIB đã tổ chức hội thảo "Thách thức mới, Thành công mới" tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh với sự tham dự của các diễn giả - các chuyên gia tài chính, thương mại hàng đầu tại Việt Nam và hơn 300 khách hàng Doanh nghiệp thân thiết trên toàn quốc.

Bên cạnh đó, tiếp nối thành công của chương trình trao giải "Khách hàng Doanh nghiệp tiêu biểu 2008" đã được các Khách hàng ghi nhận, trân trọng và ủng hộ, VIB tiếp tục tổ chức chương trình trao giải "Khách hàng Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2009" nhằm mục đích thể hiện sự cam kết của VIB sẽ duy trì và phát triển hệ thống trao giải chính thức cho Khách hàng Doanh nghiệp tiêu biểu hàng năm, thể hiện sự tôn vinh của VIB dành cho Khách hàng về sự hợp tác, gắn bó lâu dài, và luôn đồng hành, tin cậy và ủng hộ VIB.

Việc tạo lập, duy trì mối quan hệ tốt đẹp với Khách hàng Doanh nghiệp, đối tác sẽ sử dụng đa sản phẩm dịch vụ của VIB với số lượng giao dịch và quy mô giao dịch lớn,

đồng thời đẩy mạnh sự hợp tác toàn diện, đa lĩnh vực để tăng cường mối quan hệ cũng như đem lại lợi ích đôi bên là công việc VIB đã tích cực nỗ lực và phát triển. Với hướng đi đó năm 2009, VIB tiếp tục đẩy mạnh sự hợp tác toàn diện, đa lĩnh vực với các đối tác như: Công ty Đầu tư Phát triển Nhà và Đô thị (HUDFIC), Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB), Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI), VTC Online, Tổng Công ty Cổ phần Thương mại Xây dựng (Vietracimex), Tổng Công ty Cổ phần Xây lắp Dầu khí Việt Nam (PVC), Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Tài chính Hoàng Huy...

Hợp tác toàn diện đa lĩnh vực đang là xu hướng để tồn tại, phát triển, mở rộng thị trường và phục vụ Khách hàng một cách tốt nhất của các Doanh nghiệp, Tập đoàn lớn. VIB tin rằng sẽ luôn là đối tác tin cậy của mọi Doanh nghiệp, tiếp tục hợp tác, đồng hành cùng Doanh nghiệp chinh phục thành công mới.

Ngoài ra, VIB luôn đẩy mạnh hoạt động chăm sóc khách hàng vào các ngày Lễ tết, ngày 8/3, ngày Doanh nhân Việt Nam,... để duy trì, thúc đẩy mối quan hệ bền vững giữa VIB và Doanh nghiệp.

**Năm 2009 vừa qua là một năm có nhiều biến động và khó khăn của nền kinh tế đất nước do chịu tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Các Doanh nghiệp trong nước, trong đó có VIB, đã phải đổi mới với vô vàn khó khăn, thách thức để không những giữ vững được hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn gặt hái được những thành công. VIB rất vinh dự và tự hào được đồng hành cùng Doanh nghiệp nắm bắt những thách thức và gặt hái nhiều thành công trong suốt chặng đường phát triển.**

**Dự báo năm 2010 nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ có nhiều khởi sắc và hồi phục sau một thời gian khủng hoảng, hứa hẹn sẽ mở ra những cơ hội mới cho các Doanh nghiệp nói chung và VIB nói riêng. VIB sẽ tiếp tục cam kết không ngừng nỗ lực cung cấp các gói sản phẩm đa dạng, siêu tiện ích, các giải pháp tài chính hiệu quả cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm chung sức cùng Doanh nghiệp để có một năm 2010 thành công và thắng lợi.**

## Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009

Ở VIB, quản lý rủi ro là nhiệm vụ của toàn ngân hàng. Lãnh đạo ngân hàng từ Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành am hiểu bản chất của các loại rủi ro và nhận thức rõ tầm quan trọng của quản lý rủi ro. Quản lý rủi ro là một trong những cấu phần quan trọng trong chương trình hành động của các khối đặc biệt là kinh doanh. Quản trị rủi ro được phân thành bốn nhóm chính để quản trị bao gồm: rủi ro chiến lược, rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường (bao gồm rủi ro thị trường và rủi ro bảng cân đối tài sản) và rủi ro hoạt động.

Rủi ro chiến lược được quản trị ở tâm Ủy ban Quản lý rủi ro trực thuộc Hội đồng Quản trị đang trong quá trình thể chế hóa.

Rủi ro tín dụng do một hệ thống bao gồm: Ủy ban tín dụng, khối Quản lý Tín dụng và Phòng Quản lý rủi ro tín dụng thuộc Khối Quản lý rủi ro quản trị.

Rủi ro thị trường do hệ thống bao gồm Ủy ban Quản lý tài sản nợ có (ALCO), Khối Nguồn vốn và Ngoại

hối, Phòng Quản lý rủi ro thị trường thuộc Khối Quản lý rủi ro quản trị.

Rủi ro hoạt động do hệ thống phối hợp giữa Phòng Quản lý rủi ro hoạt động thuộc Khối Quản lý rủi ro, Phòng Kiểm toán nội bộ, trực thuộc Ban kiểm soát và Phòng Pháp chế kiểm soát tuân thủ thuộc Khối Nghiệp vụ Tổng hợp quản trị.

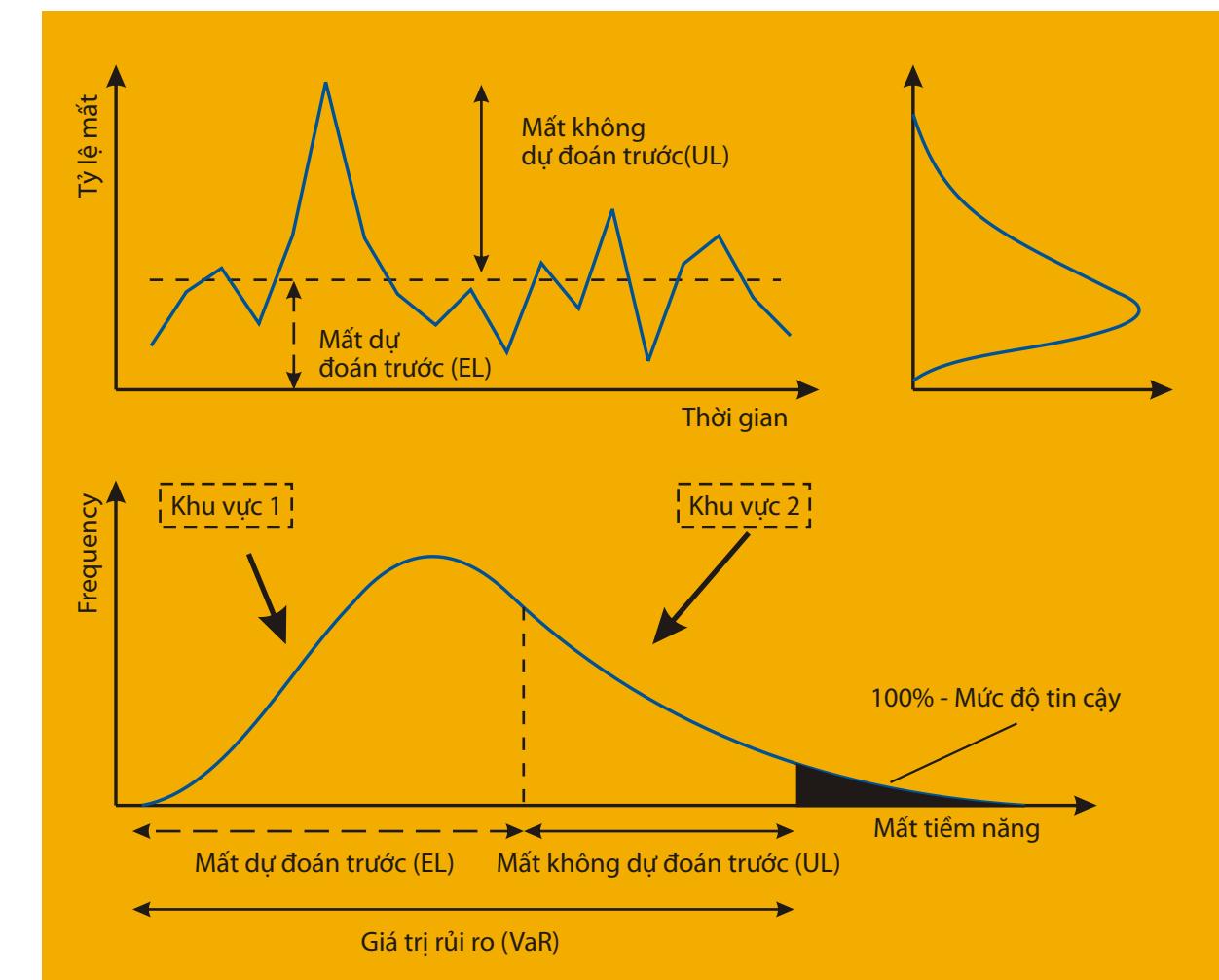
Về cơ cấu tổ chức, hai khối chính chuyên trách quản lý rủi ro ở VIB là Khối Quản lý tín dụng và Khối Quản lý rủi ro.

Ngày 1/8/2009, với việc thành lập, Khối Quản lý rủi ro, trên cơ sở tách ra từ các Khối, Ban liên quan nhằm tăng cường và hệ thống hóa bộ máy quản trị rủi ro, VIB đã trở thành một trong số ít các ngân hàng thương mại ở Việt Nam tiên phong trong lĩnh vực Quản lý rủi ro. Khối Quản lý rủi ro do Tổng giám đốc chỉ đạo thay vì Hội đồng Quản trị là điểm khác biệt so với mô hình thường thấy ở các ngân hàng lớn trên thế giới.

### Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro liên quan đến việc cấp tín dụng cho khách hàng mà lý do nội bộ hay ngoại cảnh khách hàng mất khả năng thanh toán một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ thanh toán hoặc thanh toán không đúng hạn.

Quản lý rủi ro tín dụng chiếm vị trí đặc biệt quan trọng đối với VIB. Do vậy, ngoài Khối Quản lý tín dụng, một khối đã hình thành và tồn tại cùng ngân hàng từ ngày đầu thành lập, với bề dày kinh nghiệm, am hiểu thị trường, khách hàng, thông lệ và đặc biệt là am hiểu các



## Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009

loại rủi ro tín dụng VIB phải đổi mới trong hoạt động kinh doanh suốt mười bốn năm qua, phòng Quản lý rủi ro tín dụng thuộc Khối Quản lý rủi ro được thành lập năm 2009 cùng chung một mục tiêu quản trị rủi ro tín dụng.

Định hướng và chính sách tín dụng, quản lý danh mục vay và quản lý hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, phát triển công cụ đo lường rủi ro tín dụng từng bước tiệm cận với các kỹ thuật quản trị rủi ro tiên tiến của hiệp ước vốn Basel II sẽ do Phòng Quản lý rủi ro tín dụng thuộc Khối Quản lý rủi ro đảm nhiệm. Đây là nét bổ sung hài hòa, cân bằng giữa nền tảng vững chắc do Khối Quản lý tín dụng đã thiết lập với các kỹ thuật tỉ mỉ, công cụ phức tạp nhằm bám sát thực trạng rủi ro của từng tổ chức tín dụng cụ thể tuy đã áp dụng ở nhiều ngân hàng trên thế giới nhưng liệu đã phù hợp với năng lực, hoàn cảnh hoạt động kinh doanh tại thị trường Việt Nam.

Phòng quản lý rủi ro tín dụng đang hướng tới quản trị rủi ro thông qua hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được xây dựng với sự hỗ trợ của một trong những công ty tư vấn quản trị rủi ro hàng đầu Ernst & Young. Hệ thống này giúp VIB chấm điểm, phân loại và sàng lọc khách hàng. VIB lên kế hoạch kiểm tra và cải tiến chất lượng hệ thống thường xuyên nhằm đưa hệ thống ngày càng phản ánh sát với hiện trạng rủi ro thực tế và dự báo rủi ro danh mục vay trong tương lai. Thách thức lớn nhất đối với quản lý rủi ro tín dụng ở VIB cũng như ở hầu hết các ngân hàng Việt Nam là chất lượng và độ tin cậy của số liệu đầu vào của hệ thống.

VIB thảo luận với tư vấn, tự đánh giá và xác định thời điểm thích hợp lập kế hoạch đưa công tác quản lý rủi ro tín dụng dần từng bước tiến theo chuẩn Basel II thông qua chiết suất tiêu chí xác suất vỡ nợ mang tính đặc thù khách hàng cụ thể, bổ sung cấu phần đo lường tổng hợp để đổi chiếu với các hệ thống xếp hạng được thế giới công nhận như S&P, Moody's. Với phương pháp thường xuyên kiểm tra hệ thống và đổi chiếu với các hệ thống chuẩn bên ngoài VIB tham vọng tiến từng bước chắc chắn Theo chuẩn Basel II.

Từ 2009, Phòng Quản lý rủi ro tín dụng Khối Quản lý rủi ro cũng đã bắt tay vào nghiên cứu các tiêu chí mang tính đặc thù của từng tiện ích tín dụng cụ thể bao gồm: Lượng tiền mất nếu xảy ra vỡ nợ, Dư nợ tại thời điểm vỡ nợ, để kết hợp cùng với thời hạn vay tiến tới



Đồng tài trợ dự án  
- Một hoạt động hạn chế được rủi ro tín dụng.

lượng hóa các chỉ số Lượng tổn thất lường trước được và không lường trước được tiến tới thử nghiệm lượng dự phòng trích lập có đủ để chi trả cho Lượng tổn thất lường trước được và phát triển mô hình Vốn kinh tế phần nào đủ chi trả cho Lượng tổn thất không lường trước được. Đây là những nhân tố đầu vào nhằm từng bước tiến lên xây dựng quy trình đánh giá đủ vốn nội bộ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng theo định hướng Basel II. Tuy nhiên, quyết định thời điểm và lộ trình tiến theo Basel II còn là một bài toán gồm các yếu tố bao gồm quy định của Ngân hàng Nhà nước, thị trường và đối thủ cạnh tranh, cần lời giải.

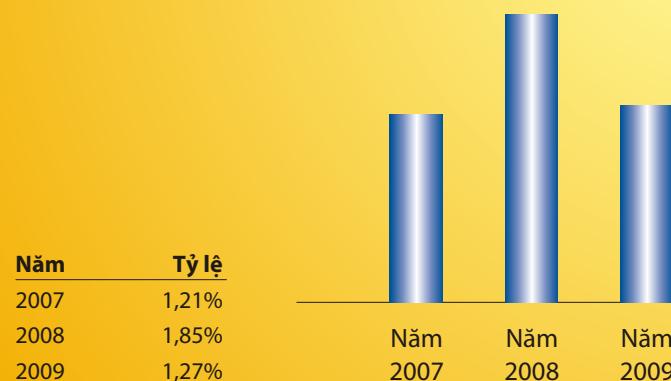
### Rủi ro thị trường

VIB nhóm một số rủi ro chính đã được nhận diện sau vào cấu phần rủi ro quản lý của Phòng Quản lý rủi ro: rủi ro thanh khoản, rủi ro giá cho sổ tự doanh bao gồm rủi ro thị trường chung và rủi ro thị trường cụ thể, rủi ro lãi suất của sổ ngân hàng và rủi ro tiền tệ và các rủi ro khác liên quan. Với đặc thù của một ngân hàng thương mại truyền thống, mặc dù sổ tự doanh còn khiêm tốn, với mục tiêu quản trị rủi ro thị trường, VIB tách sổ tự doanh khỏi sổ ngân hàng nhằm bước đầu triển khai đo lường theo mô hình giá trị rủi ro theo hai phương pháp chính là mô phỏng lịch sử và mô phỏng Monte Carlo. Kỹ thuật kiểm tra trong điều kiện căng thẳng đang từng bước đưa

## Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009

### Nợ quá hạn qua các năm từ năm 2007 đến 2009

(Đơn vị tính: %)



vào thực hiện trong quản lý rủi ro thị trường.

#### Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro luồng tiền ra khỏi ngân hàng bất thường, hoặc phát sinh do chênh lệch kỳ hạn giữa tài sản có và nợ, hoặc không kịp hoặc không thể chuyển hóa tài sản thanh khoản thành tiền mặt khiến ngân hàng khó đáp ứng yêu cầu thanh toán của các khoản đến hạn trả. Nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của rủi ro thanh khoản, lãnh đạo các cấp từ Hội đồng Quản trị, Ủy ban Quản lý rủi ro, Ban điều hành, Ủy ban ALCO đặc biệt quan tâm đến quản trị rủi ro thanh khoản. Các công cụ Dòng tiền ra tối đa và Dòng tiền ra tối đa lũy kế, giả định

hành vi, tỷ lệ thanh khoản nội bộ cho hai loại tiền tệ chính là VND và USD đang được áp dụng. Ngoài ra, các tỷ lệ đảm bảo khả năng chi trả do Ngân hàng Nhà nước quy định luôn đảm bảo tuân thủ. Các hạn mức thanh khoản nội bộ được thiết lập, cảnh báo tiềm cận hạn mức và cảnh báo vi phạm được thực hiện nhằm đảm bảo rủi ro thanh khoản của ngân hàng trong tầm kiểm soát.

Ngoài ra, kế hoạch dự phòng thanh khoản và huy động đang được xây dựng để ứng phó với các tình trạng đột biến khẩn cấp về thanh khoản ở các cấp độ khác nhau.

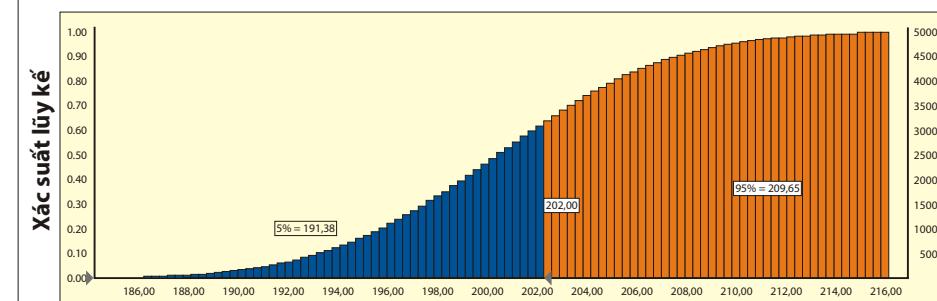
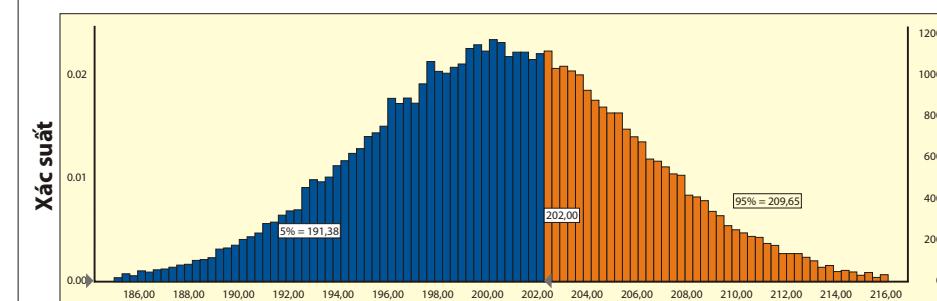
#### Rủi ro lãi suất

Rủi ro lãi suất trong bảng tổng kết tài sản của ngân hàng là rủi ro từ việc có những thay đổi bất lợi lên lợi nhuận kỳ vọng từ lãi trong các năm hiện tại và tương lai gây ra bởi các thay đổi về lãi suất trên sự chênh lệch kỳ hạn giữa tài sản và nguồn vốn trong sổ ngân hàng. Quản trị rủi ro lãi suất nhằm mục

tiêu thu nhập ổn định. VIB sử dụng công cụ chênh lệch kỳ hạn tái định giá, hệ số nhạy cảm để giám sát và quản lý rủi ro lãi suất bằng cân đối ngân hàng trên hai góc độ:

- Thu nhập trong 12 tháng tiếp theo: là rủi ro đối với thu nhập từ lãi trong 12 tháng tiếp theo. Rủi ro được đo lường dựa trên giả định thay đổi 100 điểm biến động song

#### Dự đoán giá của cổ phiếu



# Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009

song cùng chiều với đường cong lãi suất. Biến động tiềm năng trong thu nhập từ lãi được đo lường dựa trên các mô hình mô phỏng đã tính toán đến các thay đổi kế hoạch trên bảng tổng kết tài sản.

- Giá trị kinh tế: Phân tích này đo lường các thay đổi tiềm năng đến giá trị hiện tại của dòng tiền, của tài sản và nguồn vốn.

## Rủi ro tiền tệ

Rủi ro tiền tệ là rủi ro về giá trị của các danh mục và công cụ tài chính bị thay đổi xuất phát từ những thay đổi về tỷ giá. Tiền tệ giao dịch, kinh doanh và cho vay chính của VIB là VND và USD. Hạn mức trạng thái cho từng loại tiền tệ được thiết lập cho các giao dịch ngoại hối và phái sinh ngoại tệ cho các cấp hội sở và chi nhánh dựa trên hệ thống đánh giá rủi ro nội bộ và tuân thủ quy định Ngân hàng Nhà nước. Hạn mức trạng thái được duyệt và điều chỉnh tại các kỳ họp ALCO. Do tình hình biến động khó phán đoán quy luật đặc biệt của cặp USD/VND phân tích và cảnh báo lỗ lãi chưa thực hiện đang được áp dụng. Phòng Quản lý rủi ro thị trường đang nghiên cứu phương pháp đo lường độ dao động của các cặp tiền tệ chính nhằm từng bước phân tích tính cân đối của các trạng thái.

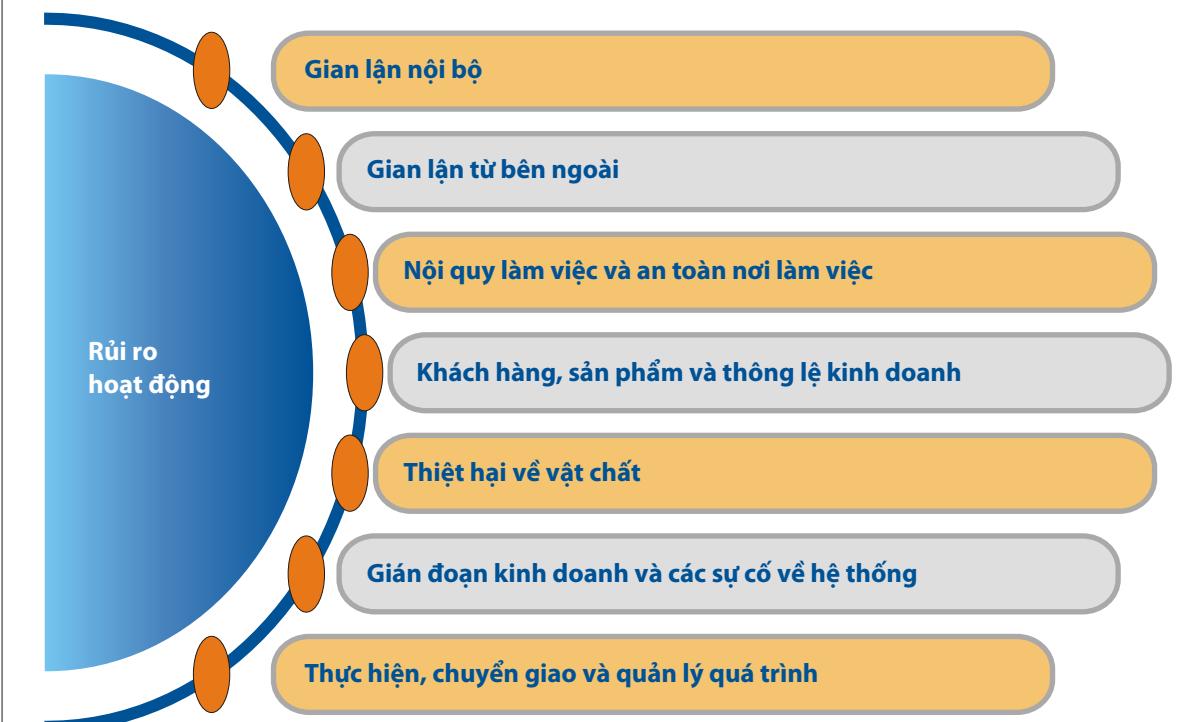
## Rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động đã được các chuyên gia quản trị rủi ro trên thế giới đánh giá là một trong những loại rủi ro khi xảy ra gây tổn thất lớn đối với các doanh nghiệp và ngân hàng không phải là ngoại lệ. Theo Basel II, rủi ro hoạt động là "những rủi ro dẫn đến tổn thất do các nguyên nhân con người, những thiếu sót hoặc vận hành không tốt quy trình, hệ thống nội bộ hoặc do các sự kiện khách quan bên ngoài. Rủi ro hoạt động theo Basel II gồm bảy cấu phần chính: Gian lận nội bộ; Gian lận từ bên ngoài; Nội quy và an toàn nơi làm việc; Khách hàng, sản phẩm và thông lệ kinh doanh; Thiệt hại về vật chất; Gián đoạn kinh doanh và các sự cố hệ thống; Thực hiện, chuyển giao và quản lý quy trình.

Cùng với sự ra đời của Khối Quản lý Rủi ro, việc thành lập phòng Quản lý Rủi ro hoạt động tại VIB chứng tỏ cách tiếp cận tiên tiến của VIB đối với quản trị rủi ro trong khi Basel I là chuẩn đang được áp dụng tại Việt Nam chưa bao gồm rủi ro hoạt động. Rủi ro hoạt động bắt đầu được đưa vào nội dung quản trị ở Basel II ban hành năm 1999 và có hiệu lực năm 2004.

Quản lý rủi ro hoạt động là mảng nghiệp vụ mới đối với các ngân hàng nói chung và đối với VIB nói

Các loại rủi ro hoạt động



riêng. Thách thức lớn nhất đối với Quản lý rủi ro hoạt động là chưa có định hướng cũng như hướng dẫn cụ thể của Ngân hàng Nhà nước. Triển khai, thiết lập công cụ, hệ thống quản trị rủi ro hoạt động

nội bộ tiềm ẩn rủi ro phải thay đổi khi có quy định Ngân hàng Nhà nước. Tại Việt Nam, cũng rất ít ngân hàng có nghiệp vụ quản lý rủi ro hoạt động.

## Hoạt động quản lý rủi ro năm 2009

Nhận thức được tầm quan trọng của Quản lý rủi ro hoạt động, Phòng Quản lý rủi ro hoạt động soạn thảo văn bản quy định Chức năng, Nhiệm vụ và Cơ cấu của phòng theo mô hình do BCG tư vấn. Trong 2009, Phòng Quản lý rủi ro Hoạt động nghiên cứu Basel II, thảo luận nội bộ về các phương thức đánh giá ba cách tiếp cận sau của Basel II cho rủi ro hoạt động:

- Các chỉ số cơ bản
- Cách tiếp cận chuẩn bao gồm Cách tiếp cận chuẩn và Cách tiếp cận chuẩn thay thế.

### -Đo lường tiên tiến.

Phòng Quản lý rủi ro hoạt động đã thảo luận với đối tác tư vấn về phương pháp xây dựng đề án lựa chọn một trong ba phương pháp trên phù hợp với quy mô, hoạt động kinh doanh và bản chất rủi ro của VIB. Tiếp đến phòng chủ động nghiên cứu tài liệu và thực tiễn hoạt động tại VIB tiến hành xây dựng nền tảng cơ sở cho công việc quản lý rủi ro hoạt động.

Trong năm 2010, một số công cụ và hệ thống cơ bản sẽ dần được thiết lập bao gồm: Các chỉ số rủi ro cơ bản, Tự đánh giá rủi ro hoạt động và Khung quản trị rủi ro hoạt động, Quản trị đảm bảo kinh doanh liên tục. Các phần triển khai này ngoài hỗ trợ của tư vấn, Phòng Quản lý rủi ro hoạt động chủ động triển khai theo lộ trình tự xây dựng và chỉnh sửa khi có tư vấn tham gia.

Từ năm 2008, VIB là một trong bốn ngân hàng đầu tiên ở Việt Nam làm việc với Moody's Rating là một trong những công ty hàng đầu về đánh giá xếp hạng tín dụng cho các tổ chức kinh tế/công ty tài chính trên thế giới để thực hiện xếp hạng cho VIB. Xếp hạng của Moody's cung cấp một cách nhìn khách quan về khả năng vững mạnh tài chính và khả năng chống chịu với rủi ro của đối tượng được đánh giá. Ngoài việc thường xuyên tự đánh giá, xếp hạng Moody's giúp VIB tự đổi chiều hệ thống đánh giá của mình

với hệ thống đánh giá khách quan được thế giới công nhận, và có thể so sánh ngang hàng với cá tổ chức tài chính được xếp hạng trong nước và thế giới. Bằng cách tiếp cận này VIB có cơ sở tự xác định cấp độ quản trị rủi ro của VIB đang nằm ở cấp độ nào so với các ngân hàng trong nước và thế giới qua từng năm. Đánh giá của Moody's là một trong những yếu tố giúp VIB điều chỉnh lộ trình tiến tới quản trị rủi ro toàn diện phù hợp với môi trường kinh doanh đặc thù của Việt Nam theo chuẩn quốc tế.

Với chương trình hành động cụ thể đến các chính sách và chiến lược bài bản trong năm 2010, Khối Quản lý rủi ro tin tưởng sẽ thực hiện từng bước vững chắc dự án quản trị rủi ro dài hạn và góp phần đáng kể trong việc giảm thiểu rủi ro hoặc tối ưu hóa thu nhập đối với những rủi ro phải gánh chịu cho VIB.

## Các sự kiện đáng nhớ năm 2009

### Tháng 1

- › Ra mắt hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của VIB.
- › Lễ trao giải khách hàng doanh nghiệp tiêu biểu.

### Tháng 2

- › Khai trương dịch vụ thanh toán điện tử, giải pháp kết nối thanh toán chứng khoán và sản phẩm ví điện tử.
- › Ký kết thỏa thuận hợp tác giữa Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) và Ngân hàng Quốc Tế (VIB) về việc cấp vốn vay và bảo lãnh vay vốn.
- › Thỏa thuận hợp tác toàn diện với Commonwealth Bank of Australia (CBA).

### Tháng 5

- › Ký kết thỏa thuận Chương trình hỗ trợ tài chính thương mại với Ngân hàng Phát triển Châu Á

### Tháng 7

- › Khai trương VIB Bến Nghé (TP.HCM).

### Tháng 8

- › Triển khai dự án Thiết kế không gian bán lẻ VIB.
- › Triển khai dự án phát triển hệ thống quản trị nhân sự, hiệu quả công việc và đào tạo nhân sự.

### Tháng 9

- › Giới thiệu Chiến lược Tái định vị Thương hiệu mới.
- › Triển khai dự án chiến lược công nghệ-IT Strategy.
- › Tăng vốn điều lệ lên 2.400 tỷ đồng.

### Tháng 10

- › Đạt tổng tài sản trên 50.000 tỷ đồng.
- › Khai trương VIB Sao Đỏ (Hải Dương).



Không gian giao dịch mới của VIB

- › Khai trương VIB Thành Công (DakLak).

### Tháng 11

- › Khai trương VIB Hưng Bình (Nghệ An).
- › Khai trương VIB Rạch Dừa (Vũng Tàu).

### Tháng 12

- › Triển khai Chương trình chuyển đổi hệ thống chi nhánh (BTR).
- › Thành lập Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản (VIB AMC).
- › Khai trương VIB Trung Yên (Hà Nội).



## Các dự án lớn triển khai trong năm 2009

Dự án Tái định vị thương hiệu VIB

### NỀN TẢNG CHO GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN GIÁ TRỊ VÔ HÌNH

Năm 2009 được coi là năm ghi lại nhiều dấu ấn của VIB trong việc xây dựng nền móng phát triển cho một giai đoạn mới. Chiến lược kinh doanh giai đoạn 2009 - 2013 chính thức được VIB triển khai dựa trên kết quả tư vấn của tập đoàn thương hiệu mới.



Buổi lễ đánh dấu sự xuất hiện của hình ảnh thương hiệu mới của VIB.

Đây là kết quả hợp tác giữa VIB với tập đoàn tư vấn thương hiệu danh tiếng trên thế giới Interbrand.

Lựa chọn Interbrand làm nhà tư vấn thương hiệu, VIB đã tỏ rõ quyết tâm xây đưa thương hiệu VIB lên một tầm cao mới, đặt nền tảng cho bước phát triển giá trị vô hình - giá trị thương hiệu trong giai đoạn phát triển mới. Cùng với tập đoàn Interbrand, VIB đã xây dựng được cho mình một mô hình phát triển thương hiệu phù hợp với tình hình phát triển chung của Việt Nam, của thị trường Tài chính và đặc biệt có tính đến những đặc thù riêng có của VIB. Chiến lược mới cho phép VIB có cái nhìn dài hơi, bài bản, đồng thời đảm bảo tính linh hoạt, hiệu quả trong việc xây dựng thương hiệu. Hệ thống thương hiệu VIB được tái cấu trúc với mục tiêu dễ nhận biết hơn, nâng cao sức mạnh thương hiệu và sự thừa hưởng có lợi đối với các thương hiệu thuộc sở hữu của VIB. Với hệ thống nhận diện thương hiệu mới, hình ảnh VIB được công chúng nhìn nhận là mới mẻ hơn, hiện đại hơn và giàu tính cách hơn. Hệ thống này vừa phản ánh các giá trị mà VIB hướng tới và đang xây dựng hoàn thiện để đạt

tới các giá trị đó, với mục tiêu đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng, cho cổ đông, cho cán bộ nhân viên của mình và cho toàn thể xã hội. VIB nhận thức rằng, để phát triển lâu dài và khẳng định được vị thế trên thị trường, các doanh nghiệp nói chung và VIB nói riêng đều cần xác định cho mình hệ thống niềm tin và giá trị làm nền tảng cho việc xây dựng sứ mệnh và tầm nhìn của mình. Xuất phát từ quan điểm đó, VIB quyết tâm "trở thành ngân hàng sáng tạo và hướng tới khách hàng nhất tại Việt Nam".

Chính thức đi vào cuộc sống chưa lâu (từ tháng 9/2009) song thương hiệu VIB với định vị mới đã bước đầu khẳng định đây là một bước đi đúng đắn cho một giai đoạn phát triển thương hiệu mới của VIB. Trong thời gian tới đây, VIB sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc xây dựng thương hiệu thông qua các hoạt động thông tin đại chúng, đặc biệt là bằng những hành động thiết thực của mình: xây dựng hệ thống sản phẩm hữu ích, nâng cao chất lượng dịch vụ, tích cực tham gia các hoạt động xã hội... Từ đó, xây dựng VIB thực sự trở thành một thương hiệu được đông đảo quý khách hàng yêu mến, tin cậy, lựa chọn và gắn bó, trung thành.

## Các dự án lớn triển khai trong năm 2009

Dự án chuyển đổi hệ thống chi nhánh VIB (BTR)

### KHÁCH HÀNG - TRUNG TÂM CỦA MỌI GIAO DỊCH

#### VIB với hành trình mới

Trong bối cảnh cạnh tranh của thị trường ngân hàng, VIB đã chọn cho mình lối đi vững chắc và tạo sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh, đó là tiến hành chuyển đổi hệ thống chi nhánh theo phong cách hiện đại và hướng tới các chuẩn mực quốc tế. Với quy mô triển khai dự án tổng thể, VIB đã sẵn sàng cho một hành trình mới. Toàn hệ thống VIB quyết tâm tiến hành chuyển đổi toàn diện trong chất lượng dịch vụ khách hàng, tổ chức đơn vị kinh doanh, diện mạo chi nhánh, quy trình nghiệp vụ và trong chính suy nghĩ của mỗi cán bộ nhân viên.



Không gian giao dịch mới  
của VIB.

#### Khách hàng - trung tâm của mọi giao dịch

**NĂM 2009 ĐÃ KHÉP LẠI,  
ĐÁNH DẤU THÊM MỘT  
ĐIỂM NHẤN QUAN  
TRỌNG TRONG BƯỚC  
PHÁT TRIỂN CỦA VIB. VIB  
ĐANG TỪNG BƯỚC HIỆN  
THỰC HÓA CHIẾN LƯỢC  
PHÁT TRIỂN KINH  
DOANH GIAI ĐOẠN 2009  
- 2013 VÀ HƯỚNG ĐẾN  
MỤC TIÊU TRỞ THÀNH 1  
TRONG 3 NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
LỚN NHẤT TẠI VIỆT NAM.  
ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC CÁC MỤC  
TIÊU QUAN TRỌNG ĐÓ,  
VIB ĐÃ TRIỂN KHAI DỰ  
ÁN CHUYỂN ĐỔI HỆ  
THỐNG CHI NHÁNH  
(BTR - BRANCH  
TRANSFORMATION  
ROLL-OUT).**



Nhân viên VIB đón tiếp và cung cấp các thông tin cho khách hàng.

không gian mới của VIB, khách hàng sẽ được chào đón và hướng dẫn thực hiện các giao dịch bởi các nhân viên hướng dẫn khách hàng, đồng thời, khách hàng sẽ nhận được sự tư vấn toàn diện về sản phẩm, dịch vụ của VIB thông qua các cán bộ Quản lý khách hàng. Đáng chú ý, trong mô hình mới việc chào đón và phục vụ khách hàng còn có sự tham gia của các Trưởng đơn vị kinh doanh. Bên cạnh đó, VIB cũng chú trọng việc chuẩn hóa các quy trình nghiệp vụ như nghiệp vụ bán hàng, Giao dịch Tín dụng và Dịch vụ Khách hàng. Các quy trình nghiệp vụ của VIB luôn hướng tới các chuẩn mực quốc tế, do đó, các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh luôn được xử lý trong thời gian nhất và đạt hiệu quả cao nhất. Vì vậy, thời gian giao dịch và chi phí của khách hàng và ngân hàng cũng được tối ưu, từ đó góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả cho mọi giao dịch của khách hàng tại VIB.

Đối với cán bộ nhân viên - những khách hàng nội bộ, VIB dành nhiều quan tâm đến công tác truyền thông và đào tạo nguồn nhân lực. Để chuẩn bị sẵn sàng cho một hành trình mới, VIB đã tổ

chức nhiều chương trình truyền thông và đào tạo cho nhiều đối tượng cán bộ nhân viên của ngân hàng. Hành trang mà VIB mang đến cho mỗi khách hàng nội bộ là những kiến thức mới, những kỹ năng mới và cả những quy trình làm việc mới.

#### Thành công bước đầu

Với những cố gắng vượt bậc của toàn hệ thống, từ tháng 5/2009, VIB đã triển khai thí điểm thành công mô hình kinh doanh và dịch vụ mới tại 3 đơn vị kinh doanh từ đó tạo đà thuận lợi để VIB tiến hành đợt chuyển đổi đầu tiên tại các đơn vị kinh doanh thuộc vùng Bắc Hà Nội vào tháng 1/2010. VIB đã khởi đầu cho một hành trình dài của mình với 21 đơn vị kinh doanh của vùng Bắc Hà Nội gồm 06 chi nhánh lớn, 02 chi nhánh vừa và 13 Phòng giao dịch.

Bắt đầu tại vùng Bắc Hà Nội, mô hình Kinh doanh và Dịch vụ đã, đang và sẽ thổi một luồng gió mới vào văn hóa kinh doanh và giao dịch của VIB. Đến với mỗi giao dịch tại VIB, khách hàng thực sự cảm nhận được sự khác biệt về chất lượng dịch vụ khách hàng vượt trội.

# Báo cáo của kiểm toán viên

Số: 42/Deloitte-AUDHN-RE

**Kính gửi: Hội đồng Quản trị và Ban giám đốc  
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc Tế Việt Nam**

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2009 cùng với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc Tế Việt Nam (gọi tắt là "Ngân hàng") cho năm tài chính kết thúc cùng ngày. Các báo cáo tài chính kèm theo không nhằm phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được chấp nhận chung tại các nước khác ngoài Việt Nam.

## Trách nhiệm của Ban Giám đốc và Kiểm toán viên

Như đã trình bày trong báo cáo của Ban giám đốc, Ban giám đốc Ngân hàng có trách nhiệm lập báo cáo tài chính. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính này dựa trên kết quả của cuộc kiểm toán.

## Cơ sở của ý kiến

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 đạt được sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính không có 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 minh báo cáo tài chính. Chúng tôi cũng đồng thời tiến hành đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và những ước tính quan trọng của Ban Giám đốc cũng như đánh giá về việc trình bày các thông tin trên báo cáo tài chính. Chúng tôi tin tưởng rằng công việc kiểm toán đã cung cấp những cơ sở hợp lý cho ý kiến của chúng tôi.

## Ý kiến

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các

khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Ngân hàng tại ngày 31 tháng 12 năm 2009 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù

hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các tổ chức tín dụng và các quy định hiện hành khác về kế toán tại Việt Nam.



## Trương Anh Hùng

Phó Tổng Giám đốc  
Chứng chỉ kiểm toán viên  
số Đ.0029/KTV

## Đặng Văn Khải

Kiểm toán viên  
Chứng chỉ kiểm toán viên  
số 0758/KTV

Thay mặt và đại diện cho  
**CÔNG TY TNHH DELOITTE  
VIỆT NAM**

Ngày 29 tháng 01 năm 2010  
Hà Nội, CNXHCN Việt Nam

## Bảng cân đối kế toán

(tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	31/12/2009	31/12/2008
<b>Tài sản</b>		
Tiền mặt, vàng và đá quý (5)	<b>607.518</b>	<b>435.548</b>
Tiền gửi tại NHNN (6)	<b>937.968</b>	<b>1.138.214</b>
Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay (7)	<b>17.416.619</b>	<b>7.472.500</b>
Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác	15.790.519	7.472.500
Cho vay các TCTD khác	1.639.490	-
Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác	(13.390)	-
Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	<b>3.119</b>	<b>137</b>
Cho vay khách hàng (8)	<b>27.103.139</b>	<b>19.587.856</b>
Cho vay khách hàng	27.352.682	19.774.509
Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(249.543)	(186.653)
Chứng khoán đầu tư	<b>8.818.224</b>	<b>4.818.934</b>
Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	8.818.224	4.871.649
Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư	-	(52.715)
Góp vốn, đầu tư dài hạn	<b>290.684</b>	<b>216.425</b>
Đầu tư vào công ty con	50.000	-
Vốn góp liên doanh	37.762	26.085
Đầu tư dài hạn khác	219.779	207.197
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(16.857)	(16.857)
Tài sản cố định	<b>250.441</b>	<b>277.947</b>
Tài sản cố định hữu hình (9)	181.108	189.891
Nguyên giá TSCĐ hữu hình	<b>327.477</b>	<b>281.491</b>
Hao mòn TSCĐ hữu hình	(146.369)	(91.600)
Tài sản cố định vô hình (10)	69.333	88.056
Nguyên giá TSCĐ vô hình	<b>105.235</b>	<b>111.080</b>
Hao mòn TSCĐ vô hình	(35.902)	(23.024)
Tài sản Có khác	<b>1.211.230</b>	<b>771.496</b>
<b>TỔNG TÀI SẢN CÓ</b>	<b>56.638.942</b>	<b>34.719.057</b>

(tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	31/12/2009	31/12/2008
<b>Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu</b>		
Tổng nợ phải trả	<b>53.690.044</b>	<b>32.426.519</b>
Tiền gửi và vay của các TCTD khác (11)	<b>18.591.680</b>	<b>7.890.365</b>
Tiền gửi của các TCTD khác	15.035.175	7.824.225
Vay các TCTD khác	3.556.505	66.140
Tiền gửi của khách hàng (12)	<b>32.364.898</b>	<b>23.905.294</b>
Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay TCTD phải chịu rủi ro (13)	23.695	27.496
Phát hành giấy tờ có giá (14)	1.845.230	52.835
Các khoản nợ khác (15)	864.541	550.529
Vốn chủ sở hữu	<b>2.948.898</b>	<b>2.292.538</b>
Vốn và các quỹ	<b>2.948.898</b>	<b>2.292.538</b>
Vốn của Tổ chức tín dụng (16)	2.401.389	2.041.808
Vốn điều lệ	2.400.000	2.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	26.539	65.142
Cổ phiếu quỹ	(25.150)	(23.334)
Quỹ của Tổ chức tín dụng (16)	82.979	81.885
Lợi nhuận chưa phân phối	464.530	168.845
<b>TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>56.638.942</b>	<b>34.719.057</b>
<b>Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán</b>		
Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn	<b>2.797.089</b>	<b>1.089.983</b>
Bảo lãnh vay vốn	-	300
Cam kết trong nghiệp vụ L/C	835.544	417.201
Bảo lãnh khác	1.961.545	672.482
Các cam kết đưa ra	<b>2.530.940</b>	<b>2.261.098</b>

## Báo cáo thu nhập chi phí

(Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	Năm 2009	Năm 2008
Thu nhập từ lãi và các thu nhập tương tự	3.721.763	4.098.267
Chi phí lãi và các chi phí tương tự lãi	2.586.595	3.279.493
<b>Thu nhập lãi thuần</b>	<b>1.135.168</b>	<b>818.774</b>
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	203.138	145.539
Chi phí hoạt động dịch vụ	46.873	36.369
<b>Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ</b>	<b>156.265</b>	<b>109.170</b>
<b>Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối</b>	<b>122.213</b>	<b>69.389</b>
<b>Lỗ/Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư</b>	<b>67.443</b>	<b>(78.302)</b>
Thu nhập từ hoạt động khác	164.726	68.671
Chi phí hoạt động khác	62.482	88.098
<b>Lỗ thuần từ hoạt động khác</b>	<b>102.244</b>	<b>(19.427)</b>
<b>Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần</b>	<b>9.931</b>	<b>10.395</b>
<b>Chi phí hoạt động</b>	<b>866.602</b>	<b>606.078</b>
<b>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>702.662</b>	<b>303.921</b>
<b>Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng</b>	<b>112.351</b>	<b>73.476</b>
<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>614.311</b>	<b>230.445</b>
<b>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>151.095</b>	<b>61.601</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>463.216</b>	<b>168.844</b>

## Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

(Theo phương pháp trực tiếp)

(Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	Năm 2009	Năm 2008
<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh</b>		
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được	3.402.196	4.135.028
Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả	(2.529.460)	(3.276.056)
Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được	156.266	109.170
Chênh lệch số tiền thực thu/ thực chi từ hoạt động kinh doanh (ngoại tệ, vàng bạc, chứng khoán)	136.941	60.659
Thu nhập khác	72.711	(19.427)
Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý xóa, bù đắp bằng nguồn rủi ro	1.485	-
Tiền chi trả cho nhân viên và hoạt động quản lý công vụ	(798.345)	(550.311)
Tiền thuế thu nhập thực nộp trong kỳ	(53.287)	(135.881)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động</b>	<b>388.507</b>	<b>323.182</b>
<b>Những thay đổi về tài sản hoạt động</b>		
(Tăng) các khoản tiền, vàng gửi và cho vay các TCTD khác	(6.568.619)	6.122.403
(Tăng) các khoản về kinh doanh chứng khoán	(3.946.576)	1.876.570
(Tăng) các khoản cho vay khách hàng	(7.578.173)	(3.030.259)
Giảm nguồn dự phòng để bù đắp tổn thất các khoản vay	(31.915)	(31.865)
(Tăng) khác về tài sản hoạt động	(153.282)	411.517

## Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tiếp)

(Theo phương pháp trực tiếp)

(Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	Năm 2009	Năm 2008
<b>Những thay đổi về công nợ hoạt động</b>		
Tăng các khoản tiền gửi, tiền vay các TCTD	10.701.315	(4.128.355)
Tăng tiền gửi của khách hàng (bao gồm cả Kho bạc Nhà nước)	8.459.604	6.218.533
Tăng/ (Giảm) phát hành giấy tờ có giá (ngoại trừ giấy tờ có giá phát hành được tính vào hoạt động tài chính)	1.792.395	(1.485.904)
(Giảm) vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay mà TCTD chịu rủi ro	(3.801)	(68.142)
Tăng các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	-	-
Tăng khác về công nợ hoạt động	183.959	(5.222.653)
Chi từ các quỹ của TCTD	(65.547)	(3.107)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>3.177.867</b>	<b>981.920</b>

## Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tiếp)

(Theo phương pháp trực tiếp)

(Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

	Năm 2009	Năm 2008
<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>		
Mua sắm tài sản cố định	(60.708)	(120.985)
Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	48.003	648
Tiền chi từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	-	(642)
Tiền thu từ bán, thanh lý bất động sản đầu tư	-	-
Tiền chi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác (Chi đầu tư mua công ty con, góp vốn liên doanh, liên kết và các khoản đầu tư dài hạn khác)	(74.259)	(89.476)
Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn	9.931	10.395
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>(77.033)</b>	<b>(200.060)</b>
<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính</b>		
Tăng vốn cổ phần từ góp vốn và/ hoặc phát hành cổ phiếu	400.000	-
Cổ tức trả cho cổ đông, lợi nhuận đã chia	(138.404)	(31.933)
Tiền chi ra mua cổ phiếu quý	(1.816)	(23.334)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>259.780</b>	<b>(55.267)</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong năm</b>	<b>3.360.614</b>	<b>726.593</b>
Tiền và các khoản tương đương tiền tại thời điểm đầu năm	7.853.785	7.127.192
Tiền và các khoản tương đương tiền tại thời điểm cuối năm	11.214.399	7.853.785

# Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

## 1. Thông tin khái quát

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc Tế Việt Nam ("Ngân hàng") là ngân hàng cổ phần được thành lập tại Việt Nam với thời gian hoạt động là 99 năm theo Giấy phép hoạt động số 006/NH-GP ngày 25 tháng 01 năm 1996 do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp. Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh công ty cổ phần số 055772 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 14 tháng 02 năm 1996 và các thay đổi. Đến ngày 31 tháng 12 năm 2009, vốn điều lệ của Ngân hàng là 2.400 tỷ VND.

Hoạt động chính của Ngân hàng là cung cấp các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính có liên quan tại Việt Nam.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có một công ty con:

- Công ty TNHH một thành viên quản lý nợ và khai thác tài sản Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam.
  - Giấy phép hoạt động số 0104009004 ngày 29/12/2009 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp.
  - Hoạt động kinh doanh: Quản lý tài sản và khai thác nợ.
  - % sở hữu của ngân hàng: 100%.
  - Vốn điều lệ: 50 tỷ VND.
- Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, Ngân hàng có 2.613 nhân viên (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 2.465 nhân viên).

## 2. Cơ sở lập báo cáo tài chính và kỳ kế toán

### 2.1. Cơ sở lập báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính kèm theo được trình bày theo đơn vị triệu Đồng Việt Nam ("triệu VND" hay "triệu đồng"), theo nguyên tắc giá gốc, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các tổ chức tín dụng theo Quyết định số 479/2004/QĐ-NHNN do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 29 tháng 04 năm 2004 (và các điều chỉnh) và Chế độ báo cáo tài chính áp dụng cho các tổ chức tín dụng theo Quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 18 tháng 04 năm 2007.

### 2.2. Kỳ kế toán

Năm tài chính của Ngân hàng bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12.

## 3. Áp dụng hướng dẫn kế toán mới

Ngày 14 tháng 04 năm 2009, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Công văn số 2601/NHNN-TCKT hướng dẫn rà soát việc phân loại và cơ sở trích lập dự phòng giảm giá các khoản đầu tư tài chính. Việc áp dụng quy định mới này không có ảnh hưởng trọng yếu đến việc phân loại các khoản đầu tư trong danh mục chứng khoán đầu tư và các khoản đầu tư tài chính dài hạn

cũng như việc trích lập dự phòng cho các khoản đầu tư của Ngân hàng.

## 4. Các chính sách kế toán chủ yếu

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

### 4.1. Ước tính kế toán

Việc lập báo cáo tài chính tuân thủ theo các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các tổ chức tín dụng theo Quyết định số 479/2004/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 29 tháng 04 năm 2004 (và các điều chỉnh) và Chế độ báo cáo tài chính áp dụng cho các tổ chức tín dụng theo Quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 18 tháng 04 năm 2007 yêu cầu Ban Giám đốc phải có những ước tính và giả định ảnh hưởng đến số liệu báo cáo về công nợ, tài sản và việc trình bày các khoản công nợ và tài sản tiềm tàng tại ngày lập báo cáo tài chính cũng như các số liệu báo cáo về doanh thu và chi phí trong suốt năm tài chính. Kết quả hoạt động kinh doanh thực tế có thể khác với các ước tính, giả định đặt ra.

### 4.2. Tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt bao gồm tiền mặt

tại quỹ, tiền mặt tại các máy ATM, các khoản tiền gửi không kỳ hạn, các khoản đầu tư ngắn hạn, có tính thanh khoản cao, dễ dàng chuyển đổi thành một lượng tiền mặt xác định và ít rủi ro liên quan đến việc biến động giá trị.

### 4.3. Ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các loại tiền tệ khác với VND được chuyển đổi sang VND theo tỷ giá tại ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các nghiệp vụ này được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Số dư các tài sản và công nợ có gốc tiền tệ khác với VND tại ngày lập báo cáo tài chính được chuyển đổi sang VND theo tỷ giá tại ngày này. Chênh lệch tỷ giá phát sinh do đánh giá lại các tài khoản này được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Các cam kết mở theo các hợp đồng ngoại hối kỳ hạn được đánh giá lại theo các tỷ giá của kỳ hạn tương ứng tại ngày lập báo cáo tài chính. Chênh lệch tỷ giá này được trình bày trên bảng cân đối kế toán.

### 4.4. Các khoản cho vay và thu từ lãi

Các khoản cho vay được ghi nhận theo số nợ gốc trừ các khoản nợ đã xóa và dự phòng các khoản phải thu khó đòi.

Thu từ lãi được ghi nhận dựa trên

# Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

phương pháp dự thu đối với các khoản nợ xác định là có khả năng thu hồi cả gốc, lãi đúng thời hạn và không phải trích dự phòng rủi ro cụ thể theo quy định hiện hành.

## 4.5. Dự phòng các khoản cho vay và ứng trước, các khoản cam kết

Dự phòng các khoản cho vay và ứng trước, các khoản cam kết được trích lập dựa trên ước tính của Ban Giám đốc cho các khoản cho vay, các khoản cam kết khó có khả năng thu hồi phù hợp với các quy định của Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 22 tháng 4 năm 2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành vào ngày 25 tháng 4 năm 2007 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng.

Dự phòng cụ thể cho các khoản cho vay và ứng trước tại thời điểm kết thúc kỳ kế toán (ngày 31 tháng 12 năm 2009) được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với các khoản cho vay tại ngày 30 tháng 11 năm 2009 sau khi đã trừ đi giá trị tài sản bảo đảm đã được chiết khấu theo các tỷ lệ được quy định trong Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN và Quyết định số 18/2007/

QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

Nhóm	Tình trạng quá hạn	Tỷ lệ dự phòng
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	0%
2	Nợ cần chú ý	5%
3	Nợ dưới tiêu chuẩn	20%
4	Nợ nghi ngờ	50%
5	Nợ có khả năng mất vốn	100%

Dự phòng cho các khoản cho vay và ứng trước, các khoản cam kết được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và được sử dụng để xử lý các khoản nợ xấu, bao gồm các khoản nợ đã xóa trong năm, thu từ các khoản nợ khó đòi đã xóa trong các năm trước và chi phí dự phòng kỳ này.

Tính đến thời điểm ngày 31/12/2009, Ngân hàng đã trích dự phòng chung với tỷ lệ 0,65% trên tổng dư Nợ cho vay và ứng trước được phân loại từ nhóm 1 đến nhóm 4 và 0,66% trên số dư các khoản bảo lãnh thư tín dụng và cam kết cho vay không hủy ngang.

## 4.6. Chứng khoán sẵn sàng để bán

Chứng khoán sẵn sàng để bán là chứng khoán nợ, chứng khoán vốn hoặc chứng khoán khác được phân loại theo hướng dẫn tại Công văn số 2601/NHNN-TCKT ngày 14 tháng 04 năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước và được trình bày theo giá gốc. Dự phòng giảm giá cho các chứng khoán này được trích lập theo quy định tại

Theo đó, đối với chứng khoán vốn đã niêm yết, Ngân hàng sẽ đánh giá giá trị khoản đầu tư theo giá đóng cửa vào ngày lập báo cáo tài chính. Trường hợp không có giao dịch vào ngày lập báo cáo tài chính, Ngân hàng lấy theo giá đóng cửa phiên gần nhất. Khi giá thị trường tăng lên, lợi nhuận sẽ được bù trừ với, nhưng không được vượt quá khoản dự phòng đã được trích lập trước đó. Phần chênh lệch sẽ không được ghi nhận như là thu nhập cho tới khi chứng khoán được bán. Đối với chứng khoán vốn chưa niêm yết, Ngân hàng đã thực hiện thu thập thông tin theo đúng yêu cầu của Công văn số 2601/NHNN-TCKT và xác định các chứng khoán này không có giá trị hợp lý, không có giá trị thực tế của thị trường hoặc không thể xác định một cách đáng tin cậy để xác định và trích lập giảm giá các chứng khoán này.

Các khoản đầu tư trái phiếu được đánh giá và trích lập dự phòng căn cứ theo giá giao dịch thành công tại ngày khóa sổ kế toán. Đối với các trái phiếu không có giao dịch tại ngày 31/12/2009, Ngân hàng thực hiện thu thập thông tin giao dịch tại một số ngày trước và sau ngày 31/12/2009 cùng với việc xem xét xu hướng biến động của thị trường, lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước ban hành, lãi suất của các hợp đồng Repo các trái phiếu này đang có hiệu lực để

đánh giá khả năng suy giảm giá trị của các trái phiếu này.

## 4.7. Đầu tư dài hạn

Đầu tư dài hạn bao gồm các chứng khoán vốn và các khoản đầu tư vào các Dự án có thời hạn nắm giữ, thu hồi hoặc thanh toán trên 1 năm với mục đích hưởng lợi trong các trường hợp (i) Ngân hàng là cổ đông sáng lập; hoặc (ii) Ngân hàng là đối tác chiến lược; hoặc (iii) Ngân hàng có khả năng chi phối nhất định vào quá trình lập, quyết định các chính sách tài chính hoặc hoạt động của doanh nghiệp thông qua văn bản thỏa thuận cử nhân sự tham gia Hội đồng quản trị/Ban điều hành. Các khoản đầu tư dài hạn được phản ánh theo giá gốc. Dự phòng giảm giá cho các khoản đầu tư này được trích lập theo quy định tại Thông tư số 13/2006/TT-BTC ngày 27 tháng 2 năm 2006 do Bộ Tài chính ban hành khi Ngân hàng đánh giá được tổn thất có thể xảy ra của hoạt động đầu tư. Theo đó, đối với các khoản đầu tư dài hạn có dấu hiệu suy giảm giá trị, Ngân hàng đã thực hiện thu thập thông tin tài chính của các khoản đầu tư đến thời điểm phát hành báo cáo tài chính và xác định giá trị tài sản ròng của các khoản đầu tư tương ứng với phần vốn góp Ngân hàng nắm giữ tại các khoản đầu tư này, cùng với xét đoán, đánh giá tổn thất có thể xảy ra đến hết kỳ hoạt động để làm cơ sở trích lập dự

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

phòng giảm giá các khoản đầu tư. Trong trường hợp không có thông tin tài chính của các khoản đầu tư đến thời điểm 31/12/2009 thì Ngân hàng dựa vào thông tin mới nhất mà Ngân hàng có thể thu thập được để xem xét lập dự phòng tại 31/12/2009.

Các khoản đầu tư mà Ngân hàng không thể thu thập được thông tin tài chính cần thiết để đánh giá khả năng suy giảm giá trị, được trình bày theo giá gốc.

Trong trường hợp sau ngày phát hành báo cáo tài chính, nếu có đầy đủ thông tin đáng tin cậy liên quan tới sự giảm giá của các khoản đầu tư dài hạn tại ngày 31/12/2009, Ngân hàng sẽ đánh giá mức độ trong yếu để có những xử lý kế toán phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và Chế độ kế toán hiện hành.

### 4.8. Tài sản cố định hữu hình và khấu hao

Tài sản cố định hữu hình được trình bày theo nguyên giá trừ giá trị hao mòn lũy kế.

Nguyên giá tài sản cố định hữu hình bao gồm giá mua và toàn bộ các chi phí khác liên quan trực tiếp đến việc đưa tài sản vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.

Các chi phí phát sinh sau khi tài sản cố định hữu hình đã được đưa vào hoạt động như chi phí sửa chữa, bảo dưỡng và đại tu thường được hạch toán vào báo cáo kết

quả hoạt động kinh doanh tại thời điểm chi phí phát sinh. 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.

Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản, cụ thể như sau:

Loại tài sản	TG hữu dụng ước tính
Nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
Máy móc và thiết bị	5 - 10 năm
Phương tiện vận tải	6 năm
Dụng cụ quản lý	2 - 7 năm
Tài sản khác	3 năm

### 4.9. Tài sản cố định vô hình và khấu hao

Tài sản cố định vô hình bao gồm giá trị quyền sử dụng đất và phần mềm máy tính.

Quyền sử dụng đất bao gồm các chi phí phát sinh để mua quyền sử dụng đất chính thức. Nguyên giá của quyền sử dụng đất được ghi nhận trên cơ sở chi phí phát sinh và giá trị đất được Nhà nước phê duyệt tại thời điểm mua. Quyền sử dụng đất không thời hạn không được khấu hao. Quyền sử dụng

đất với thời hạn xác định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời hạn sử dụng.

Phần mềm máy tính được ghi nhận theo giá mua phần mềm máy tính mới, mà phần mềm này

không phải là một bộ phận không thể tách rời phần cứng có liên quan. Phần mềm máy tính được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong 5 - 7 năm.

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 5. Tiền mặt, vàng bạc, đá quý

	31/12/2009	31/12/2008
Tiền mặt bằng VND	276.785	193.647
Tiền mặt bằng ngoại tệ	330.694	241.875
Kim loại quý, đá quý khác	39	26
	<b>607.518</b>	<b>435.548</b>

### 6. Tiền gửi tại ngân hàng nhà nước

Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước gồm tiền gửi dự trữ bắt buộc và tài khoản vãng lai.

Theo quy định của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng phải duy trì một khoản dự trữ nhất định tại Ngân hàng Nhà nước dưới dạng dữ trữ bắt buộc. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính, tỷ lệ dữ trữ bắt buộc theo Quyết định số 379/QĐ-NHNN ngày 24 tháng 2 năm 2009. Cụ thể:

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi bằng đồng Việt Nam áp dụng cho các tổ chức tín dụng là:

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 12 tháng bằng ngoại tệ là 7% trên tổng số dư tiền gửi phải dự trữ bắt buộc (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 7%);

phải dự trữ bắt buộc (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 6%);

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi từ 12 tháng trở lên bằng đồng Việt Nam là 1% trên tổng số dư tiền gửi phải dự trữ bắt buộc (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 2%).

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi bằng ngoại tệ áp dụng cho các tổ chức tín dụng là:

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 12 tháng bằng ngoại tệ là 7% trên tổng số dư tiền gửi phải dự trữ bắt buộc (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 7%);

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi từ 12 tháng trở lên bằng ngoại tệ là 3% trên tổng số dư tiền gửi phải dự trữ bắt buộc (tại ngày 31 tháng 12 năm 2008: 3%).

	31/12/2009	31/12/2008
Tiền gửi thanh toán tại NHNN	937.968	1.138.214
	<b>937.968</b>	<b>1.138.214</b>

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 7. Tiền, vàng gửi tại các tổ chức tín dụng (TCTD) khác và cho vay các tổ chức tín dụng khác

	31/12/2009	31/12/2008
<b>Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác</b>		
Tiền, vàng gửi không kỳ hạn	384.570	111.346
Bằng VND	150.947	28.921
Bằng ngoại tệ, vàng	233.623	82.425
Tiền, vàng gửi có kỳ hạn	15.405.949	7.361.154
Bằng VND	14.858.154	6.605.000
Bằng ngoại tệ, vàng	547.795	756.154
	<b>15.790.519</b>	<b>7.472.500</b>
<b>Cho vay các TCTD khác</b>		
Bằng VND	1.639.490	-
Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác	(13.390)	-
	<b>1.626.100</b>	<b>-</b>
<b>Tổng tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác</b>	<b>17.416.619</b>	<b>7.472.500</b>

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 8. Cho vay khách hàng

	31/12/2009	31/12/2008
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	26.858.121	19.566.048
Cho vay chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá	310.638	14.689
Bảo lãnh	12.831	-
Cho vay bằng vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư	82.522	89.010
Cho vay đối với các tổ chức, cá nhân nước ngoài	88.290	104.482
Nợ cho vay được khoanh và nợ chờ xử lý	280	280
	<b>27.352.682</b>	<b>19.774.509</b>
<b>Phân tích chất lượng nợ vay</b>		
Nợ đủ tiêu chuẩn	26.885.651	19.129.732
Nợ cần chú ý	118.041	280.220
Nợ dưới tiêu chuẩn	30.470	111.554
Nợ nghi ngờ	96.985	110.335
Nợ có khả năng mất vốn	221.535	142.668
	<b>27.352.682</b>	<b>19.774.509</b>
<b>Phân tích dư nợ theo thời gian</b>		
Nợ ngắn hạn	17.399.789	11.608.814
Nợ trung hạn	4.435.639	3.700.602
Nợ dài hạn	5.517.254	4.465.093
	<b>27.352.682</b>	<b>19.774.509</b>
<b>Phân tích dư nợ theo tiền tệ</b>		
Cho vay bằng VND	23.114.469	14.803.183
Cho vay bằng ngoại tệ, vàng	4.238.213	4.971.326
	<b>27.352.682</b>	<b>19.774.509</b>

### 9. Tài sản cố định hữu hình

	Nhà cửa và vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải	Dụng cụ quản lý	Tài sản khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>						
Tại ngày 01/01/2009	5.127	208.560	52.971	1.340	13.493	281.491
Mua trong kỳ	-	42.059	13	1.496	4.366	47.934
Tăng khác	-	-	-	-	195	195
Thanh lý	602	396	-	135	328	1.461
Giảm khác	-	463	-	195	24	682
<b>Tại ngày 31/12/2009</b>	<b>4.525</b>	<b>249.760</b>	<b>52.984</b>	<b>2.506</b>	<b>17.702</b>	<b>327.477</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>						
Tại ngày 01/01/2009	202	69.970	18.653	255	2.520	91.600
Khấu hao trong kỳ	179	41.305	8.519	464	4.825	55.292
Tăng khác	288	2.658	2	119	1.898	4.965
Thanh lý, nhượng bán	100	331	-	64	117	612
Giảm khác	-	1	4.868	2	5	4.876
<b>Tại ngày 31/12/2009</b>	<b>569</b>	<b>113.601</b>	<b>22.306</b>	<b>772</b>	<b>9.121</b>	<b>146.369</b>
<b>Giá trị còn lại</b>						
Tại ngày 31/12/2009	3.956	136.159	30.678	1.734	8.581	181.108
Tại ngày 31/12/2008	4.925	138.590	34.318	1.085	10.973	189.891

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 10. Tài sản cố định vô hình

	Quyền sử dụng đất	Phần mềm vi tính	TSCĐ khác	Tổng cộng
<b>Nguyên giá</b>				
Tại ngày 01/01/2009	31.835	74.571	4.674	111.080
Mua trong năm	8.405	2.532	2.324	13.261
Thanh lý	19.106	-	-	19.106
<b>Tại ngày 31/12/2009</b>	<b>21.134</b>	<b>77.103</b>	<b>6.998</b>	<b>105.235</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>				
Tại ngày 01/01/2009	-	22.498	526	23.024
Khấu hao trong năm	-	11.393	1.480	12.873
Tăng khác	-	-	5	5
<b>Tại ngày 31/12/2009</b>	<b>-</b>	<b>33.891</b>	<b>2.011</b>	<b>35.902</b>
<b>Giá trị còn lại</b>				
Tại ngày 31/12/2009	<b>21.134</b>	<b>43.212</b>	<b>4.987</b>	<b>69.333</b>
Tại ngày 31/12/2008	<b>31.835</b>	<b>52.073</b>	<b>4.148</b>	<b>88.056</b>

### 11. Tiền gửi và vay của các TCTD khác

	31/12/2009	31/12/2008
<b>Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác</b>		
Tiền, vàng gửi không kỳ hạn	<b>49.372</b>	11.041
Bằng VND	<b>48.126</b>	9.714
Bằng vàng và ngoại tệ	<b>1.246</b>	1.327
Tiền, vàng gửi có kỳ hạn	<b>14.985.803</b>	7.813.184
Bằng VND	<b>14.616.569</b>	6.140.400
Bằng vàng và ngoại tệ	<b>369.234</b>	1.672.784
	<b>15.035.175</b>	<b>7.824.225</b>
<b>Vay các TCTD khác</b>		
Bằng VND (*)	<b>3.556.505</b>	66.140
	<b>3.556.505</b>	<b>66.140</b>
<b>Tổng tiền, vàng gửi và vay của TCTD khác</b>		
	<b>18.591.680</b>	<b>7.890.365</b>

(\*) Số dư vay các tổ chức tín dụng khác bao gồm giá trị của các hợp đồng mua bán trái phiếu có kỳ hạn (Repo) giữa Ngân hàng và Sở Giao dịch Ngân hàng Nhà nước.

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 12. Tiền gửi của khách hàng

	31/12/2009	31/12/2008
Tiền, vàng gửi không kỳ hạn	4.795.376	2.957.405
Tiền gửi không kỳ hạn bằng VND	4.256.898	2.440.250
Tiền gửi không kỳ hạn bằng vàng, ngoại tệ	538.478	517.155
Tiền, vàng gửi có kỳ hạn	27.280.412	20.582.206
Tiền gửi có kỳ hạn bằng VND	21.371.483	16.243.379
Tiền gửi có kỳ hạn bằng vàng, ngoại tệ	5.908.929	4.338.827
Tiền gửi vốn chuyên dùng	692	5.650
Tiền gửi ký quỹ	288.418	360.033
	<b>32.364.898</b>	<b>23.905.294</b>

### 13. Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay mà tổ chức tín dụng chịu rủi ro

	31/12/2009	31/12/2008
Bằng VND	23.638	27.442
Bằng vàng, ngoại tệ	57	54
	<b>23.695</b>	<b>27.496</b>

### 14. Phát hành giấy tờ có giá

	31/12/2009	31/12/2008
Bằng VND	1.692.482	1.672
Bằng vàng và ngoại tệ	152.748	51.163
	<b>1.845.230</b>	<b>52.835</b>

Trong số giấy tờ có giá đã phát hành, giá trị trái phiếu trung hạn (kỳ hạn 2 và 3 năm) phát hành là 1.390 tỷ đồng. Đây là trái phiếu có lãi suất thả nổi, với lãi suất năm đầu là 10,5% các năm sau lãi suất bằng bình quân lãi suất tiết kiệm thường 12 tháng trả cuối kì của 4 Ngân hàng: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam và Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cộng biên độ 2,8%, nhưng không vượt quá lãi suất huy động tối đa cho trái phiếu quy định bởi Ngân hàng Nhà nước.

### 15. Các khoản nợ khác

	31/12/2009	31/12/2008
Các khoản phải trả và công nợ khác	337.008	84.283
Các khoản phải trả nội bộ	126.310	25.418
Các khoản phải trả bên ngoài (*)	203.215	56.206
Các tài sản Nợ khác	7.483	2.659
<b>Dự phòng rủi ro khác</b>	<b>15.689</b>	<b>11.536</b>
Dự phòng đối với các cam kết đưa ra	15.689	11.536
	<b>352.697</b>	<b>95.819</b>

(\*) Các khoản phải trả bên ngoài chủ yếu bao gồm các khoản thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước và các khoản phải trả liên quan đến các nghiệp vụ giao dịch thanh toán liên ngân hàng.

## Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

### 16. Vốn và các quỹ

#### 16.1. Báo cáo tình hình thay đổi vốn chủ sở hữu

	Vốn điều lệ (*)	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ (**)	Chênh lệch tỷ giá hối đoái
<b>Số dư đầu năm</b>	<b>2.000.000</b>	<b>65.142</b>	<b>(23.334)</b>	-
Tăng trong năm	400.000	1.390	-	-
<i>Tăng vốn trong năm</i>	<i>400.000</i>	<i>1.390</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Lợi nhuận tăng trong năm</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Trích bổ sung các quỹ cho năm trước</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Giảm trong năm	-	39.993	1.816	-
<i>Sử dụng trong năm</i>	<i>-</i>	<i>39.993</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Mua cổ phiếu quỹ</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>1.816</i>	<i>-</i>
<b>Số dư cuối năm</b>	<b>2.400.000</b>	<b>26.539</b>	<b>(25.150)</b>	-

(\*) Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông VIB số 1368/2009/NQ-ĐHĐCD ngày 21/3/2009, Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua phương án tăng vốn điều lệ năm 2009 lên 3.000 tỷ đồng, được thực hiện trong 3 đợt. Phương án tăng vốn của VIB đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - Chi nhánh thành phố Hà Nội chấp thuận tại Công văn số 1235/NHNN-HAN7 ngày 08/07/2009.

Trong năm 2009, Ngân hàng đã thực hiện 2 đợt tăng vốn theo phương án trên. Cụ thể:

- Theo Nghị quyết số 1407/2009/VIB-NQ ĐHĐCD ngày 14/7/2009 về việc "Tăng vốn điều lệ đợt 1 năm 2009 từ 2.000 tỷ đồng lên 2.200 tỷ đồng", vốn điều lệ tăng thêm là 200 tỷ đồng, thời điểm

chốt danh sách tăng vốn là ngày 20/7/2009 với hình thức tăng vốn là phát hành thêm cổ phiếu phổ thông qua chia cổ tức bằng cổ phiếu và phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 10,078% cho các cổ đông hiện hữu. Thời điểm tăng vốn điều lệ trước 31/07/2009. Đến thời điểm 31/07/2009, VIB đã tiến hành xong việc trả cổ tức năm 2008 bằng cổ phiếu và đã báo cáo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước kết quả phát hành cổ phiếu đợt 1 ra công chúng. Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055772 (đăng ký thay đổi lần thứ 19) ngày 23/10/2009, vốn điều lệ của Ngân hàng là 2.200 tỷ đồng.

- Theo Nghị quyết số 0197/2009/NQ-ĐHĐCD-VIB ngày 04/10/2009 về việc thông qua Phương án tăng vốn điều lệ của

Quỹ đầu tư phát triển (***)	Quỹ dự phòng tài chính (***)	Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ (***)	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu (***)	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
99	57.857	15.865	8.064	168.845	2.292.538
-	16.040	8.442	2.165	463.216	891.253
-	-	-	-	-	401.390
-	-	-	-	463.216	463.216
-	16.040	8.442	2.165	-	26.647
-	-	19.122	6.431	167.531	234.893
-	-	19.122	6.431	167.531	233.077
-	-	-	-	-	1.816
99	73.897	5.185	3.798	464.530	2.948.898

VIB năm 2009 thay thế cho Phương án tăng vốn điều lệ đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua tại phiên họp thường niên tổ chức vào ngày 21/02/2009, Ngân hàng thực hiện tăng vốn điều lệ thêm 200 tỷ đồng, thời điểm chốt danh sách tăng vốn là ngày 29/10/2009. Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055772 (đăng ký thay đổi lần thứ 21) ngày 27/11/2009, vốn điều lệ của Ngân hàng là 2.400 tỷ đồng.

(\*\*\*) Theo Nghị định số 146/2005/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2005 của Chính phủ, các tổ chức tín dụng phải thực hiện việc trích lập các quỹ dưới đây trước khi phân phối lợi nhuận:

- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ được trích bằng 5% thu nhập sau thuế hàng năm nhưng không vượt quá vốn điều lệ của Ngân hàng;
- Quỹ dự phòng tài chính được trích bằng 10% thu nhập sau thuế hàng năm sau khi đã lập quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, trừ các khoản lỗ của các năm trước và các khoản chi phí không được khấu trừ khác. Số dư quỹ này không vượt quá 25% vốn Điều lệ của Ngân hàng. Quỹ dự phòng tài

# Thuyết minh báo cáo tài chính

(Các thuyết minh này là bộ phận hợp thành và cần được đọc đồng thời với báo cáo tài chính kèm theo)

(Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, đơn vị tính: triệu đồng)

chính dùng để bù đắp cho các khoản lỗ phát sinh trong quá trình kinh doanh;

- Quỹ Phát triển nghiệp vụ, tối thiểu bằng 50% lợi nhuận còn lại dựa trên Quyết định của Hội đồng Quản trị Ngân hàng. Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ được dùng để tài trợ đầu tư để mở rộng quy mô hoạt động, đổi mới công nghệ và trang thiết bị;

Các quỹ dự trữ, dự phòng và phát triển nghiệp vụ ở trên không được dùng để phân chia.

- Quỹ khen thưởng và phúc lợi được trích lập dựa trên nghị quyết của Hội đồng Quản trị.

Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông VIB số 1368/2009/NQ-ĐHĐCĐ ngày 21/3/2009 đã thông qua phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ năm 2008.

## 16.2. Lãi cơ bản trên cổ phiếu

	Năm 2009	Năm 2008
Lợi nhuận để tính lãi cơ bản trên cổ phiếu	<b>463.216</b>	186.844
Số cổ phiếu đầu năm	<b>200.000.000</b>	200.000.000
Số cổ phiếu phát hành thêm	<b>40.000.000</b>	-
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân trong năm	<b>210.794.521</b>	200.000.000
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VND)</b>	<b>2.197</b>	844

## 17. Quản lý rủi ro tài chính

Phần này cung cấp chi tiết về các rủi ro mà Ngân hàng có thể gặp phải và mô tả các phương pháp mà Ban lãnh đạo Ngân hàng sử dụng để kiểm soát rủi ro. Các loại rủi ro tài chính lớn nhất mà Ngân hàng gặp phải là rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro thị trường.

### Rủi ro lãi suất

Các hoạt động của Ngân hàng chịu rủi ro về biến động lãi suất khi

các tài sản thu lãi và các khoản nợ chịu lãi đáo hạn tại những thời điểm khác nhau hoặc với những giá trị khác nhau. Một số tài sản không có kỳ hạn cụ thể, hoặc chịu nhiều ảnh hưởng của biến động lãi suất và không tương ứng với khoản công nợ cụ thể nào.

### Rủi ro tiền tệ

Ngân hàng chịu rủi ro tiền tệ trong những giao dịch bằng ngoại tệ. Ngân hàng chủ yếu sử dụng Đồng Việt Nam và Đô la Mỹ để hạch toán

các hoạt động của mình. Do báo cáo tài chính của Ngân hàng được lập bằng Đồng Việt Nam, các báo cáo tài chính của Ngân hàng bị ảnh hưởng bởi những biến động tỷ giá giữa các loại ngoại tệ và Đồng Việt Nam.

### Quản lý rủi ro tín dụng

Ngân hàng thường gặp rủi ro tín dụng thông qua hoạt động cấp vốn vay, các hoạt động đầu tư, khi Ngân hàng đảm nhiệm vai trò trung gian thay mặt khách hàng hoặc một bên thứ ba hoặc khi Ngân hàng phát hành bảo lãnh. Ngoài ra, Ngân hàng cũng gặp phải rủi ro tín dụng đối với các khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán thông qua các cam kết gia hạn tín dụng hoặc gia hạn bảo lãnh mà Ngân hàng đã phát hành.

Ngân hàng cũng đối mặt với nguy cơ này khi các đối tác không thể thực hiện các nghĩa vụ của mình do bị nghi ngờ về tính hoạt động liên tục. Để quản lý mức độ rủi ro tín dụng, Ngân hàng thường cố gắng giao dịch với các đối tác có khả năng tín dụng tốt, và nếu có thể, cho vay có tài sản thế chấp.

Rủi ro tín dụng tập trung (đối với các chỉ tiêu trên hoặc ngoài bảng cân đối kế toán) phát sinh từ các công cụ tài chính áp dụng đối với các nhóm đối tác khi các nhóm này có đặc điểm kinh tế giống nhau, do đó, khả năng thực hiện các nghĩa vụ quy định trong hợp đồng đối với các nhóm đối tác này

có thể chịu những ảnh hưởng giống nhau khi có sự thay đổi trong điều kiện kinh tế hoặc các điều kiện khác.

Rủi ro tín dụng chủ yếu tập trung phát sinh từ địa điểm, đặc điểm của khách hàng có liên quan đến các khoản đầu tư, các khoản cho vay và ứng trước, các khoản cam kết tăng hạn mức cho vay và các cam kết đã phát hành của Ngân hàng.

### Quản lý rủi ro thanh khoản

Ngân hàng đối mặt với rủi ro thanh khoản thông qua các giao dịch rút vốn liên tục trong thời hạn rất ngắn, các tài khoản tiền gửi vãng lai, các khoản tiền gửi đến hạn, rút vốn, bảo lãnh, các nghĩa vụ thanh toán bằng tiền mặt đối với các công cụ phái sinh.

Ngân hàng đặc biệt chú trọng đến việc quản lý hiệu quả bảng cân đối kế toán và tính thanh khoản. Chính sách quản lý rủi ro thanh khoản của Ngân hàng dựa trên các quy định và giới hạn do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định.

## Hội đồng Quản trị



Ông Hàm Ngọc Vũ

### Ông Hàm Ngọc Vũ, Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông Hàm Ngọc Vũ được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12 năm 2008 bầu làm Chủ tịch Hội đồng Quản trị khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Vũ được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc từ cuối năm 2006.

Ông Vũ có hơn 17 năm làm việc trong lĩnh vực quản lý tài chính ngân hàng, tại các ngân hàng quốc tế hàng đầu trên thế giới. Ông Vũ tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh tại trường Solvay Business School - Vương quốc Bỉ, Đại học tại trường Metropolitan Business College - Australia và của Học viện Quan hệ Quốc tế - Việt Nam. Ông Vũ đã đảm nhiệm nhiều vị trí công tác trọng yếu trong đó có Giám đốc Tài trợ Dự án toàn quốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội của ngân hàng Citigroup Việt Nam, Giám đốc Kinh doanh toàn quốc kiêm Giám đốc Chi nhánh TP.HCM của ngân hàng Credit Lyonnais Việt Nam, Giám đốc Chi nhánh ngân hàng Calyon tại Hà Nội.

Trong năm 2009, ông Vũ đã thực hiện các công việc về quản trị doanh nghiệp; Hỗ trợ các công việc liên quan đến quản lý tín dụng và tham gia với vai trò là Chủ tịch Ủy ban Tín dụng; Hỗ trợ các công việc liên quan đến quản lý công nợ và tài sản của VIB, tham gia với vai trò là Chủ tịch Ủy ban Quản lý Tài sản Nợ - Có (ALCO); Có đóng góp lớn trong việc quy tụ nhân sự cao cấp về VIB và tập hợp họ thành một tập thể sức mạnh; Hỗ trợ quản lý đầu tư của VIB và tham gia đại diện cho phần vốn góp của VIB tại một số doanh nghiệp mà VIB đầu tư. Thời lượng làm việc của ông Vũ tại VIB lên tới 100% tổng thời gian làm việc của cả năm 2009.



Ông Đặng Khắc Vỹ

### Ông Đặng Khắc Vỹ, Ủy viên Thường trực Hội đồng Quản trị

Ông Đặng Khắc Vỹ tiếp tục được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12 năm 2008 bầu vào Hội đồng Quản trị khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Vỹ là Ủy viên Hội đồng Quản trị các khóa I, II, III, IV.

Ông Vỹ là một trong những thành viên sáng lập VIB. Ông Vỹ - Tiến sĩ Kinh tế, đã làm việc tại nhiều nước trên thế giới như Cộng hòa Liên bang Nga, Singapore... Ông Vỹ đang là Chủ tịch Tập đoàn Future Generation - một trong những tập đoàn lớn nhất của người Việt Nam ở nước ngoài, hoạt động tại các quốc gia Đông Âu, Tây Âu và một số quốc gia Châu Á. Sản phẩm của tập đoàn đã hiện diện tại hơn 20 quốc gia trên thế giới. Hiện nay, ông Vỹ là một trong những doanh nhân Việt Nam thành đạt nhất ở trong nước cũng như ở nước ngoài.

Trong năm 2009, ông Vỹ đã đóng vai trò Kiến trúc sư về chiến lược của VIB; Khởi tạo và thúc đẩy thực hiện một số dự án lớn bao gồm các dự án sử dụng các tổ chức tư vấn nước ngoài; Có nhiều ý kiến đóng góp quý báu, hiệu quả tại các phiên họp của Hội đồng Quản trị, các phiếu lấy ý kiến thành viên Hội đồng Quản trị và các cuộc họp thường trực Hội đồng Quản trị. Thời lượng làm việc của ông Vỹ tại VIB lên tới 65% tổng thời gian làm việc của ông Vỹ trong năm 2009.

## Hội đồng Quản trị



Ông Đặng Văn Sơn

### Ông Đặng Văn Sơn, Ủy viên Thường trực Hội đồng Quản trị

Ông Đặng Văn Sơn tiếp tục được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12 năm 2008 bầu vào Hội đồng Quản trị khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Sơn được Đại hội đồng Cổ đông thường niên lần thứ 11 năm 2007 bầu vào Hội đồng Quản trị từ đầu năm 2007.

Ông Sơn tốt nghiệp cử nhân Kinh tế tại Cộng hòa Liên bang Nga và Chương trình quản lý cao cấp của Hiệp hội công nghệ thông tin và quản lý Hoa Kỳ. Trước khi tham gia Hội đồng Quản trị VIB, ông Sơn đã từng làm việc nhiều năm tại Cộng hòa Liên bang Nga và tại các tổ chức khác của Việt Nam với các vai trò Chủ tịch Công ty ValMa-M; Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thủy điện Hương Điền; Chủ tịch Công ty Cổ phần Đầu tư và Thương mại hệ thống quốc tế...

Năm 2009, ông Sơn có đóng góp lớn cho kết quả hoạt động kinh doanh của VIB, tạo ra và xây dựng các quan hệ kinh doanh với các doanh nghiệp, tập đoàn lớn trong mảng hoạt động Khách hàng Doanh nghiệp; Tiếp cận, tập hợp và phân tích các chỉ số kinh tế vĩ mô giúp VIB hoạch định chính sách, kế hoạch kinh doanh được tốt và bám sát với chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước. Thời lượng làm việc của ông Sơn tại VIB với lên tới 100% tổng thời gian làm việc của ông Sơn trong năm 2009.



Ông Đỗ Xuân Hoàng

### Ông Đỗ Xuân Hoàng, Ủy viên Hội đồng Quản trị

Ông Đỗ Xuân Hoàng tiếp tục được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12 năm 2008 bầu vào Hội đồng Quản trị khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Hoàng đã được Đại hội đồng Cổ đông thường niên lần thứ 11 năm 2007 bầu làm Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị.

Ông Hoàng đã học tập và trải qua nhiều vị trí công tác tại Cộng hòa Ukraina và Cộng hòa Liên bang Nga. Hiện nay, ông Hoàng - Tiến sĩ Kinh tế, đang là Tổng Giám đốc Tập đoàn Future Generation một trong những tập đoàn lớn nhất của người Việt Nam ở nước ngoài; Ủy viên Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam khóa VI; Thành viên Hội đồng bảo trợ Quỹ hỗ trợ cộng đồng (Ủy ban về người Việt Nam ở nước ngoài thuộc Bộ ngoại giao), Phó Chủ tịch Hội người Việt Nam tại Cộng hòa Liên bang Nga.

Ông Hoàng là thành viên không thường trực, nhưng đã đóng góp nhiều vào việc ban hành các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị và có đóng góp đối với Hội đồng Quản trị trong hoạt động truyền thông, phát triển thương hiệu và quản trị nhân sự.

## Hội đồng Quản trị



Ông Hà Hoàng Dũng

### Ông Hà Hoàng Dũng, Ủy viên Hội đồng Quản trị

Ông Dũng được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 14 năm 2010 bầu vào Hội đồng Quản trị khóa V (2008-2013).

Tại VIB, ông Dũng còn đảm nhiệm các chức vụ Phó Chủ tịch thường trực Ủy Ban Quản lý rủi ro, thành viên ALCO, thành viên Ủy Ban Tín dụng.

Ông Dũng có hơn 14 năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tại các ngân hàng quốc tế lớn trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Trước khi gia nhập VIB, ông Hà Hoàng Dũng từng làm việc tại nhiều ngân hàng của Việt Nam và nước ngoài như Ngân hàng Techcombank, Ngân hàng Fuji Bank, Ngân hàng Mizuho Corporate Bank. Trong thời gian làm việc tại Ngân hàng Mizuho Corporate Bank, ông Dũng đã trải qua các vị trí công tác như Giám đốc cao cấp phụ trách Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, Trưởng Ban phía Việt Nam thực hiện Dự án Chuyển đổi hệ thống core-banking và thành lập Chi nhánh HCM, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Khối Tài trợ Doanh nghiệp.

Trong năm 2009, với vị trí Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, ông Dũng đã đưa Khối đạt kết quả kinh doanh vượt trội so với kế hoạch được giao, từng bước xây dựng và hoàn thiện cơ chế hoạt động, điều hành và đội ngũ nhân sự của Khối, đồng thời có những đóng góp quan trọng vào kết quả hoạt động kinh doanh chung của VIB.

## Ban Kiểm soát



Ông Trịnh Thanh Bình

### Ông Trịnh Thanh Bình, Trưởng Ban kiểm soát

Ông Trịnh Thanh Bình được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu làm Trưởng Ban kiểm soát khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Bình đã từng đảm nhiệm các vị trí Phó Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Khối Khách hàng Cá nhân và Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc khối Kinh doanh Thẻ từ đầu năm 2008.

Với hơn 15 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng, ông Bình đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí công tác như Trưởng phòng nghiệp vụ Hối đoái tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Trưởng phòng thanh toán quốc tế tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Bắc Hà Nội.

## Ban Kiểm soát



Ông Phạm Quang Vinh

### Ông Phạm Quang Vinh, Thành viên Ban kiểm soát

Ông Phạm Quang Vinh được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu vào Ban kiểm soát khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Vinh giữ cương vị Trưởng Ban Kiểm soát từ năm 2002 đến hết nhiệm kỳ IV.

Ông Vinh có quá trình được đào tạo cơ bản và các chuyên ngành tài chính ngân hàng, Kiểm toán tại Cộng hòa Liên bang Đức và Việt Nam cùng với hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng.



Ông Nguyễn Quỳnh Nam

### Ông Nguyễn Quỳnh Nam, Thành viên Ban kiểm soát

Ông Nguyễn Quỳnh Nam được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu vào Ban kiểm soát khóa V (2008-2013).

Ông Nam đã từng đảm nhiệm các vị trí Trưởng phòng Tư vấn Tài chính và Tư vấn thuế - Công ty Kế toán Tư vấn Việt Nam, Kiểm toán viên cao cấp, Chuyên viên tư vấn cao cấp - Công ty TNHH Ernst & Young, Trưởng phòng Đầu tư - Công ty Cổ phần Đầu tư & Thương mại Hệ thống Quốc tế (NETTRA).

## Ban Điều hành



Ông Ân Thanh Sơn

### Ông Ân Thanh Sơn, Tổng Giám đốc

Ông Ân Thanh Sơn có hơn 16 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam.

Ông Sơn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh Quốc tế; Cử nhân Luật Trường Đại học Luật Hà Nội; Kỹ sư Kinh tế Vận tải biển Trường Đại học Hàng hải. Ông Sơn đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí công tác như Phó Tổng giám đốc Thường trực, Giám đốc Khối Chi nhánh và Dịch vụ, Chánh Văn phòng, Trợ lý Tổng Giám đốc tại Ngân hàng Quốc Tế (VIB); Chánh Văn phòng, Trưởng phòng Tổ chức - Nhân sự, Cán bộ nghiệp vụ phòng thị trường tại Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam.

Năm 2009, ông Sơn đã đóng vai trò quan trọng trong việc đưa VIB đạt được kết quả kinh doanh thành công với tổng tài sản tăng 64%, vốn huy động tăng 43%, dư nợ tín dụng tăng 38%, lợi nhuận sau thuế tăng hơn 100% so với năm 2008 và triển khai nhiều dự án lớn nhằm đưa "VIB trở thành một trong ba ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2013" như các dự án: Chiến lược kinh doanh giai đoạn 2009 - 2013, Chiến lược Tái định vị thương hiệu, Chuyển đổi hệ thống chi nhánh, Thiết kế và triển khai không gian bán lẻ mới, Chiến lược phát triển công nghệ, Hệ thống quản trị hiệu quả làm việc...



Ông Trần Hoài Nam

### Ông Trần Hoài Nam, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp

Ông Nam có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc tại các tổ chức của chính phủ Việt Nam và tại các ngân hàng thương mại, trong đó có 11 năm công tác tại các ngân hàng quốc tế hàng đầu trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Ông Nam tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, Học viện Công nghệ Châu Á (AIT) tại Thái Lan. Ông Nam đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí công tác Giám đốc Quan hệ Khách hàng Doanh nghiệp Chi nhánh Citibank TP. Hồ Chí Minh, Giám đốc Quan hệ Định chế Tài chính Chi nhánh Citibank Hà Nội, Phụ trách phòng Giao dịch Tín dụng, và nhiều vị trí khác như cán bộ phòng Marketing, phòng Dịch vụ Giao dịch Toàn cầu (Global Transaction Services).

Năm 2009, ông Nam đã đóng vai trò quyết định trong việc đưa Khối Khách hàng Doanh nghiệp VIB đạt được kết quả kinh doanh thành công với vốn huy động tăng 40% (chiếm hơn 40% huy động của toàn hệ thống), dư nợ tín dụng tăng 28% (chiếm hơn 70% dư nợ của toàn hệ thống), tổng thu thuần chiếm 48% tổng thu thuần của toàn hệ thống. Ông Nam cũng là người góp phần đưa VIB trở thành một ngân hàng sáng tạo nhất cung cấp những giải pháp vượt trội nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu về vốn, thanh toán,... của doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

## Ban Điều hành



Bà Dương Mai Hoa

### Bà Dương Mai Hoa, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Ngân hàng Bán lẻ

Bà Hoa có hơn 16 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản lý tài chính kế toán tại các công ty 100% vốn nước ngoài, chi nhánh của các Tập đoàn đa quốc gia và chi nhánh của ngân hàng quốc tế lớn trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Bà Hoa tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, thuộc chương trình đào tạo Thạc sĩ quản lý liên kết giữa Khoa sau đại học trường Đại học Kinh tế Quốc dân và Trường đại học tự do Bruxel, Vương quốc Bỉ. Bà Hoa đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí công tác trong lĩnh vực tài chính kế toán như Giám đốc Tài chính của VIB, Kế toán trưởng chi nhánh Ngân hàng Credit Lyonnais tại Việt Nam, Kế toán trưởng và sau đó là Giám đốc tài chính Công ty Oracle Việt Nam (thuộc Tập đoàn Oracle của Mỹ).

Năm 2009, bà Hoa đã đóng vai trò quyết định việc xây dựng Khối Ngân hàng Bán lẻ - một khối kinh doanh non trẻ mới được thành lập trên cơ sở Khối Khách hàng Cá nhân, Khối Thẻ, Phòng Phát triển Mạng lưới. Khối Ngân hàng Bán lẻ dưới sự lãnh đạo của bà Hoa đã tạo nền tảng quan trọng cho các bước phát triển mạnh mẽ về lĩnh vực ngân hàng cá nhân của VIB trong các năm tiếp theo, giúp VIB trở thành một trong ba ngân hàng có sản phẩm và dịch vụ bán lẻ tốt nhất Việt Nam. Trong năm 2009, Khối Ngân hàng Bán lẻ đặt kết quả tăng trưởng ấn tượng với dư nợ tín dụng tăng hơn 76% (gấp đôi tốc độ tăng trưởng dư nợ của cả hệ thống), thu thuần chiếm 26% tổng thu thuần của cả hệ thống.



Ông Lê Quang Trung

### Ông Lê Quang Trung, Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối

Ông Trung có hơn 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tại các ngân hàng quốc tế lớn trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Ông Trung tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh. Ông Trung từng đảm nhiệm các chức vụ quản lý cao cấp tại các tập đoàn lớn ở trong nước và của nước ngoài như Trợ lý Tổng Giám đốc kiêm Cố vấn cao cấp của Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối VIB; Giám đốc kinh doanh tiền tệ và vốn Ngân hàng BNP Paribas; Giám đốc kinh doanh khối doanh nghiệp, Trợ lý Phó Chủ tịch Ngân hàng Citibank Việt Nam; Chuyên gia tư vấn độc lập về kinh doanh tiền tệ; Giám đốc kinh doanh tiền tệ, Thành viên Ủy ban ALCO Ngân hàng Deutsche Bank AG; Giảng viên Trung tâm đào tạo ngân hàng (MPDF); Chuyên viên Kinh doanh Tiền tệ và tài trợ Xuất nhập khẩu Ngân hàng Eximbank.

Tiếp theo những kết quả kinh doanh ấn tượng của năm 2009, qua một loạt các chuẩn bị về cơ cấu và kiện toàn bộ máy nhân sự, Khối Nguồn vốn và Ngoại hối do ông Trung lãnh đạo trong năm 2010 hứa hẹn mang lại kết quả kinh doanh xuất sắc cho VIB và đóng góp quan trọng vào sự phát triển và thành công chung của VIB.

## Ban Điều hành



Ông Vũ Nhật Lâm

### Ông Vũ Nhật Lâm, Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng

Ông Lâm có hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

Ông Lâm tốt nghiệp Đại học Tài chính Kế toán, Đại học Ngoại ngữ và Thạc sỹ kinh tế tại trường Đại học Kinh tế. Ông Lâm đã từng trải qua hơn 12 năm (1996-2007) làm việc tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) với nhiều trọng trách quản lý ở các mảng việc: Kế toán, Tín dụng, Thanh toán quốc tế, Thẩm định Tín dụng, Quản lý tín dụng,... Tháng 9 năm 2007, ông Lâm gia nhập VIB với chức danh Giám đốc Kinh doanh VIB Thái Nguyên. Với hơn 3 năm công tác tại VIB, ông Lâm đã trải qua và thành công ở rất nhiều vị trí: Giám đốc kinh doanh Chi nhánh VIB Thái Nguyên, Phó Giám đốc Trung tâm Kinh doanh, Giám đốc Trung tâm Quản lý Nợ và khai thác tài sản, Phó Giám đốc Khối Quản lý tín dụng.

Với kinh nghiệm, năng lực lãnh đạo, khả năng chuyên môn cùng với tâm huyết đổi mới sự phát triển của VIB, Khối Quản lý Tín dụng do ông Lâm lãnh đạo sẽ ngày càng lớn mạnh thông qua các hoạt động tích cực cải tổ cơ chế và quy trình trong công tác tín dụng để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh, đóng góp quan trọng vào sự phát triển bền vững của VIB.



Bà Nguyễn Thị Thanh Hương

### Bà Nguyễn Thị Thanh Hương, Giám đốc Khối Quản lý Rủi ro

Bà Hương có hơn 18 năm kinh nghiệm công tác riêng trong ngành ngân hàng tại các ngân hàng quốc tế lớn trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Bà Hương tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh của Trường Henley Management College, Oxfordshire, Vương quốc Anh, tốt nghiệp Trường Đại học Sư phạm và Đại học Ngoại ngữ Việt Nam.

Trước khi gia nhập VIB, bà Hương đã từng giữ những chức vụ chủ chốt tại các ngân hàng như Phó Tổng giám đốc, Giám đốc kinh doanh ngân hàng RBS Việt Nam (The Royal Bank of Scotland); Giám đốc Kinh doanh Ngân hàng Calyon; Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Tài trợ thương mại cấu trúc Ngân hàng ABN ARMO Việt Nam; Chuyên viên thẻ tín dụng cao cấp Ngân hàng ANZ.

Với nhận thức và am hiểu về hoạt động quản trị rủi ro, từ năm 2009, Ban điều hành VIB mà đại diện là bà Hương dưới sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát đã đầu tư nhiều nguồn lực để xây dựng hệ thống quản trị rủi ro theo chuẩn mực quốc tế. Với chương trình hành động cụ thể đến các chính sách và chiến lược bài bản trong năm 2010, Khối Quản lý rủi ro sẽ thực hiện từng bước vững chắc dự án quản trị rủi ro dài hạn và góp phần đáng kể trong việc giảm thiểu rủi ro hoặc tối ưu hóa thu nhập đối với những rủi ro phải gánh chịu cho VIB.

## Ban Điều hành



Ông Hồ Văn Long

### Ông Hồ Văn Long, Giám đốc Tài chính

Ông Long có hơn 12 năm kinh nghiệm làm việc tại các tập đoàn đa quốc gia và trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam.

Ông Long tốt nghiệp Cử nhân kinh tế, là thành viên của Hiệp hội Kiểm toán viên Công chứng Vương quốc Anh (ACCA) từ năm 2003 và là kiểm toán viên Nhà nước từ năm 2004. Trước khi được chính thức được bổ nhiệm làm giám đốc tài chính VIB, ông Long đã trải qua nhiều vị trí quản lý tại các công ty/ngân hàng như Quyền Giám đốc Tài chính VIB; Phó Giám đốc Tài chính VIB; Giám đốc Tài chính Ban trù bị thành lập Ngân hàng TMCP Ngôi sao Việt Nam; Trợ lý Tổng Giám đốc kiêm trưởng ban dự án MIS & ABC tại Ngân hàng Techcombank, Kiểm toán viên cao cấp Công ty kiểm toán Ernst & Young Việt Nam; Phụ trách bộ phận Tài chính kế toán Công ty TNHH Nhà máy Bia Hà Tây và Trợ lý Trưởng Đại diện Văn phòng đại diện Công ty Multilateral Trading Pte (Singapore).

Trong năm 2009, với kinh nghiệm, năng lực lãnh đạo, khả năng chuyên môn cùng với tâm huyết đối với sự phát triển của VIB, ông Long đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao trong việc điều hành công tác tài chính kế toán của VIB và quản lý Ban Tài chính VIB theo các chuẩn mực quốc tế, tích cực tham gia các dự án và có nhiều đóng góp vào quá trình triển khai và vận hành các dự án tại VIB.

## Tổ chức quản lý hệ thống

Báo cáo này cung cấp thông tin cơ bản nhất trong cơ cấu quản trị, điều hành của VIB. VIB luôn chú trọng đến cơ cấu quản trị điều hành vì đây là điểm mấu chốt quyết định sự thành công của ngân hàng. VIB có cấu trúc quản trị điều hành toàn diện cho phép ngân hàng thực hiện một cách hiệu quả các hoạt động quản trị rủi ro.

### Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của VIB và tất cả các Cổ đông có tên trong danh sách đăng ký Cổ đông đều có quyền tham dự.

Đại hội đồng Cổ đông có nhiệm vụ và quyền hạn:

- Sửa đổi, bổ sung Điều lệ,
- Thảo luận và thông qua báo cáo của Hội đồng Quản trị về tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh, báo cáo kiểm toán, quyết toán tài chính, phương án phân phối lợi nhuận, chia lợi tức cổ phần và trích lập, sử dụng các Quỹ theo đề nghị của Hội đồng Quản trị; Phương hướng, nhiệm vụ và ngân sách tài chính cho năm tài chính mới,
- Thảo luận và thông qua báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát,
- Thành lập Công ty trực thuộc,
- Chia, tách, sáp nhập, hợp nhất,
- mua lại, giải thể VIB và Công ty trực thuộc của VIB,
- Quyết định cơ cấu tổ chức, bộ máy quản lý và điều hành của VIB; Quy chế nhân viên, biên chế, quy lương, thù lao cho thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát,
- Quyết định đề án hoạt động đối ngoại,
- Quyết định phương án xây dựng cơ sở vật chất và trang bị kỹ thuật,
- Quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của VIB,
- Thông qua việc mua cổ phiếu bằng giá trị quyền sử dụng đất và các tài sản khác không phải là tiền Việt Nam, ngoại tệ tự do chuyển đổi, vàng,
- Quyết định các hợp đồng kinh tế, dân sự (không thuộc phạm vi, đối tượng điều chỉnh cấm hoặc hạn chế tại các điều 77, 78, 79, 80, Luật Các tổ chức tín dụng và văn bản hướng dẫn dưới luật) có giá trị lớn hơn 20% vốn tự có của VIB (theo quy định của NHNN) với thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, Cổ đông lớn và với người có liên quan của họ (bố, mẹ, vợ chồng, con, anh chị em ruột),
- Quyết định những thay đổi quy định tại khoản 1, Điều 31, Luật Các

## Tổ chức quản lý hệ thống

tổ chức tín dụng, trừ những thay đổi về địa điểm sở giao dịch, chi nhánh, văn phòng đại diện về chuyển nhượng cổ phần có ghi tên quá tỷ lệ qui định của Ngân hàng Nhà nước và về Tổng giám đốc VIB,

- Quyết định giải pháp khắc phục các biến động lớn về tài chính của VIB,

- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, và Ban Kiểm soát nếu hết nhiệm kỳ hoặc bầu bổ sung thay thế,

- Xem xét sai phạm và quyết định hình thức xử lý các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát gây thiệt hại cho Cổ đông và VIB,

- Thông qua phương án tăng vốn điều lệ.

Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm một lần và thời gian cách nhau không quá 15 tháng giữa hai kỳ họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên. Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên được Hội đồng Quản trị triệu tập và tổ chức tại Việt Nam, địa điểm cụ thể do Hội đồng Quản trị quyết định căn cứ vào tình hình thực tế. Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được pháp luật và Điều lệ này quy định.

Cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông

được tiến hành khi có số Cổ đông và những người được uỷ quyền dự họp đại diện ít nhất 51% số cổ phần có quyền biểu quyết.

Trường hợp, không đủ điều kiện về tỷ lệ đại diện số cổ phần có quyền biểu quyết cần thiết tham

dự họp trong vòng 90 phút kể từ thời điểm dự định họp thì Đại hội đồng Cổ đông phải được triệu tập họp lần thứ hai trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày cuộc họp lần thứ nhất dự định khai mạc. Cuộc họp của Đại hội đồng Cổ đông triệu

tập lần thứ hai được tiến hành khi có số Cổ đông và những người

được uỷ quyền dự họp đại diện ít nhất 30% số cổ phần có quyền

biểu quyết. Trường hợp cuộc họp

Đại hội đồng Cổ đông lần hai không đủ điều kiện về tỷ lệ đại

diện số cổ phần có quyền biểu

quyết cần thiết tham dự họp

trong vòng 90 phút kể từ thời

điểm dự định họp, thì Đại hội

đồng Cổ đông lần ba được

triệu tập họp trong thời hạn 20 ngày, kể

từ ngày cuộc họp lần thứ hai dự

định khai mạc. Cuộc họp của Đại

hội đồng Cổ đông lần thứ ba được

triệu tập

Chủ tịch Hội đồng Quản trị là người chủ tọa họp Đại hội đồng Cổ đông, trường hợp Chủ tịch Hội đồng Quản trị vắng mặt thì Phó Chủ tịch hoặc thành viên khác thuộc Hội đồng Quản trị được Chủ tịch Hội đồng Quản trị ủy quyền sẽ chủ tọa họp Đại hội đồng Cổ đông. Nếu Chủ tịch Hội đồng Quản trị không uỷ quyền cho bất kỳ thành viên Hội đồng Quản trị nào, thì sau khi có đủ số Cổ đông và người được uỷ quyền đại diện số cổ phần có quyền biểu quyết theo quy định dự họp các thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát có mặt dự họp tại Đại hội đồng Cổ đông có trách nhiệm tổ chức để Đại hội đồng Cổ đông tiến hành biểu quyết nhằm bầu một người làm chủ tọa họp Đại hội đồng Cổ đông trong số các Cổ đông. Chủ tọa được Đại hội đồng Cổ đông bầu sẽ để cử thư ký để lập biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông.

Trường hợp, Đại hội đồng Cổ đông được triệu tập bởi Ban Kiểm soát, Cổ đông lớn hoặc nhóm cổ đông sở hữu trên 10% số cổ phần phổ thông trong thời gian liên tục ít nhất 6 tháng thì sau khi có đủ số Cổ đông và người được uỷ quyền đại diện số cổ phần có quyền biểu quyết theo quy định dự họp, người triệu tập Đại hội đồng Cổ đông có trách nhiệm tổ chức để

Đại hội đồng Cổ đông tiến hành biểu quyết nhằm bầu một người làm chủ tọa họp Đại hội đồng Cổ đông trong số các Cổ đông. Chủ tọa được Đại hội đồng Cổ đông bầu sẽ để cử thư ký để lập biên bản họp Đại hội đồng Cổ đông.

Đại hội Đại hội đồng Cổ đông thông qua các quyết định thuộc thẩm quyền bằng hình thức biểu quyết tại cuộc họp. Quyết định của đồng Cổ đông được thông qua khi được số Cổ đông đại diện ít nhất 51% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả Cổ đông dự họp chấp thuận.

### Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị VIB, có toàn quyền nhân danh VIB để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của VIB, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng Cổ đông.

Đại hội đồng Cổ đông bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị với số Cổ đông đại diện ít nhất 51% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả Cổ đông dự họp chấp thuận. Hội đồng Quản trị bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch Hội đồng Quản trị. Kết quả bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch và các thành viên Hội đồng Quản trị của VIB phải được

## Tổ chức quản lý hệ thống

Ngân hàng Nhà nước chuẩn y.

Hội đồng Quản trị có từ 3 đến 11 thành viên. Hội đồng Quản trị có nhiệm kỳ là 5 năm và có thể được bầu lại. Khi bầu các thành viên Hội đồng Quản trị, VIB phải dự kiến ít nhất một phần ba số thành viên sẽ tham gia bầu cử hoặc tái bầu cử trong cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị và các thành viên khác trong Hội đồng Quản trị không được uỷ quyền cho những người không phải là thành viên Hội đồng Quản trị thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị VIB không được phép tham gia Hội đồng Quản trị hoặc tham gia điều hành tổ chức tín dụng khác, trừ trường hợp tổ chức đó là Công ty trực thuộc VIB.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị không được đồng thời là Tổng Giám đốc hoặc Phó Tổng Giám đốc VIB.

Chủ tịch Hội đồng Quản trị phải là người có quốc tịch Việt Nam và cư trú tại Việt Nam trong thời gian đương nhiệm.

Trường hợp Cổ đông nước ngoài (bao gồm cả người Việt Nam định cư ở nước ngoài) tham gia Hội đồng Quản trị phải có thêm các điều kiện sau: Tỷ lệ số người tham

gia thành viên Hội đồng Quản trị chỉ được tương ứng với tỷ lệ vốn góp của tất cả các Cổ đông nước ngoài tại VIB; Không làm thành viên Hội đồng Quản trị quá 02 tổ chức tín dụng tại Việt Nam; Không được giữ chức Chủ tịch Hội đồng Quản trị VIB.

Quyền hạn của Hội đồng Quản trị:

- Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Đại hội đồng Cổ đông về kết quả hoạt động cũng như những sai phạm trong quản lý, vi phạm điều lệ và vi phạm pháp luật gây thiệt hại cho VIB.

- Trình Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: Chuẩn y Điều lệ VIB; Chấp thuận việc thành lập Công ty trực thuộc; Chấp thuận việc mở Sở Giao dịch, Chi nhánh,

- Văn phòng đại diện, thành lập Đơn vị sự nghiệp của VIB; Chấp thuận việc góp vốn, mua cổ phần, liên doanh với các chủ đầu tư nước ngoài; Chấp thuận việc chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, mua lại, giải thể VIB và Sở Giao dịch, Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Công ty trực thuộc, Đơn vị sự nghiệp của VIB; Chấp thuận những thay đổi được quy định tại khoản 1, Điều 31, Luật Các tổ chức tín dụng; Chấp thuận việc phát hành

cổ phiếu mới; Chuẩn y việc bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch, Phó Chủ tịch và các thành viên khác trong Hội đồng Quản trị; Trưởng ban và các thành viên khác trong Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc; Chấp thuận tổ chức kiểm toán độc lập để kiểm toán hoạt động của VIB theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

- Quyết định cơ cấu tổ chức bộ máy điều hành Sở Giao dịch, Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Đơn vị sự nghiệp và Công ty trực thuộc VIB.

- Phê duyệt phương án hoạt động kinh doanh do Tổng Giám đốc đề nghị.

- Quy định về lãi suất, tỷ lệ hoa hồng, phí, mức tiền phạt đối với khách hàng theo quy định của pháp luật.

- Trích lập và sử dụng các Quỹ, chia lợi tức cổ phần theo quyết định của Đại hội đồng Cổ đông.

- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng VIB, Giám đốc Sở Giao dịch, Giám đốc Chi nhánh, Trưởng Văn phòng đại diện, Giám đốc Công ty trực thuộc, Giám đốc Đơn vị sự nghiệp.

- Ban hành quy chế về việc bổ nhiệm, miễn nhiệm, bãi nhiệm các chức danh quản lý.

- Ban hành Quy chế nội bộ về hoạt động của Hội đồng Quản trị, của Ban Kiểm soát (Ban Kiểm soát xây dựng Quy chế hoạt động trên cơ sở các quy định của pháp luật để Hội đồng Quản trị ký ban hành).

- Ban hành Quy định về tổ chức và hoạt động kiểm tra và kiểm toán nội bộ theo quy định của pháp luật.

- Ban hành Quy chế hoạt động của Sở Giao dịch, Chi nhánh, Văn phòng đại diện, Đơn vị sự nghiệp, Công ty trực thuộc.

- Ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể việc thực hiện các quy định của pháp luật và của NHNN về hoạt động của VIB.

- Quyết định tiền lương, tiền thưởng cho Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc.

- Giám sát Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý khác và xem xét sai phạm của những người này gây thiệt hại cho VIB và thực hiện các biện pháp cần thiết để khắc phục.

- Định giá tài sản góp vốn vào VIB không phải là tiền Việt Nam, ngoại tệ tự do chuyển đổi, vàng.

- Những vấn đề sau phải được Hội đồng quản trị thông qua: Chỉ định và bãi miễn những người có quyền đại diện thương mại hay đại diện pháp lý của VIB; Bất cứ

## Tổ chức quản lý hệ thống

khoản vay nào của Ngân hàng hay việc cung cấp, thế chấp, bảo đảm, bảo lãnh hoặc bồi thường; Thông qua các khoản đầu tư không có trong kế hoạch kinh doanh và đầu tư ngân sách vượt quá 10% số ngân sách năm ghi trong kế hoạch kinh doanh và ngân sách.

Hội đồng Quản trị bao gồm 5 thành viên:

- Ông Hàn Ngọc Vũ, Chủ tịch Hội đồng Quản trị,
- Ông Đặng Khắc Vỹ, Ủy viên thường trực Hội đồng Quản trị,
- Ông Đặng Văn Sơn, Ủy viên thường trực Hội đồng Quản trị,
- Ông Đỗ Xuân Hoàng, Ủy viên Hội đồng Quản trị,
- Ông Hà Hoàng Dũng, Ủy viên Hội đồng Quản trị.

*Hoạt động của Hội đồng Quản trị trong năm 2009 và kết quả thực hiện một số nội dung chính của Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2009*

Hội đồng Quản trị VIB là một tập thể gồm những người có uy tín cao trên thương trường, có trình độ học vấn, năng lực chuyên môn cao về lĩnh vực tài chính, ngân hàng, có kinh nghiệm quản lý và có nhiều đóng góp hiệu quả vào sự phát triển của ngân hàng.

Trong năm 2009, tập thể Hội đồng Quản trị luôn đoàn kết, gắn bó, chia sẻ và cùng tích cực tham gia vào hoạt động quản trị tại VIB. Hội đồng Quản trị đã tổ chức 4 phiên họp định kỳ trực tiếp. Ngoài 4 phiên họp kể trên, Hội đồng Quản trị cũng đã thảo luận, phản hồi và phê duyệt 102 phiếu xin ý kiến

(tăng 52,24% so với năm 2008) về nhiều lĩnh vực hoạt động, kinh doanh của Ngân hàng.

Công tác quản trị hiệu quả đã được phản ánh qua kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng trong năm 2009.

Năm 2009 cũng là năm đầu tiên tại VIB có 03 Thành viên Thường trực Hội đồng Quản trị làm việc thường xuyên tại VIB trong cả năm. Thường trực Hội đồng Quản trị đã tổ chức các phiên họp liên tục với tần suất mỗi tháng từ 01

đến 04 lần để thảo luận kỹ lưỡng và cho ý kiến về nhiều hoạt động kinh doanh của VIB. Bên cạnh đó, Thường trực cũng đã hỗ trợ rất nhiều cho Ban Điều hành trong hoạt động kinh doanh hàng ngày.

### Kết quả thực hiện tăng vốn điều lệ năm 2009

Trong năm 2009, VIB đã thực hiện 03 lần tăng vốn điều lệ, từ mức 2.000 tỷ đồng lên mức 3.000 tỷ đồng như sau:

	Đợt 1	Đợt 2	Lần 1 Đợt 1
Vốn điều lệ	Từ 2.000 tỷ lên 2.200 tỷ	Từ 2.200 tỷ lên 2.400 tỷ	Từ 2.400 tỷ lên 3.000 tỷ
Số vốn điều lệ tăng	200 tỷ đồng	200 tỷ đồng	600 tỷ đồng
Thời điểm tăng	Tháng 7-8/2009	Tháng 10-11/2009	Tháng 12/2009-Tháng 1/2010
Cách thức và tỷ lệ tăng vốn	Trả cổ tức, cổ phiếu thường năm 2008 cho Cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 10,079%	Phát hành thêm cổ phần cho Cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 9,156%	Phát hành thêm cổ phần cho Cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 25,1646%
Giá chào bán	Không (do trả cổ tức bằng cổ phiếu)	10.000 đồng/ cổ phần	10.000 đồng/ cổ phần

## Tổ chức quản lý hệ thống

### Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của VIB; giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của VIB.

Đại hội đồng Cổ đông bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm thành viên Ban Kiểm soát với số Cổ đông đại diện ít nhất 51% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các Cổ đông dự họp chấp thuận. Ban Kiểm soát bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Trưởng Ban Kiểm soát.

Ban Kiểm soát có số thành viên từ 3 đến 5 người và ít nhất có một nửa số thành viên là chuyên trách. Trưởng Ban Kiểm soát phải là Cổ đông VIB. Nhiệm kỳ của Ban Kiểm soát có cùng nhiệm kỳ với Hội đồng Quản trị. Thành viên Ban Kiểm soát có thể được bầu lại.

Ban Kiểm soát có nhiệm vụ và quyền hạn như sau:

- Kiểm tra hoạt động tài chính của VIB; giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của VIB;

- Thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của VIB; kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính của VIB khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định

của Đại hội đồng Cổ đông hoặc theo yêu cầu của Cổ đông lớn;

- Thường xuyên thông báo với Hội đồng Quản trị về kết quả hoạt động; tham khảo ý kiến của Hội đồng Quản trị trước khi trình các báo cáo, kết luận và kiến nghị lên Đại hội đồng Cổ đông;

- Báo cáo Đại hội đồng Cổ đông về tính chính xác, trung thực, hợp pháp của việc ghi chép, lưu giữ chứng từ và lập sổ kế toán, báo cáo tài chính; hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của VIB;

- Kiến nghị biện pháp bổ sung, sửa đổi, cải tiến hoạt động tài chính của VIB theo quy định của pháp luật;

- Được sử dụng hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của VIB để thực hiện các nhiệm vụ của mình;

- Triệu tập họp Đại hội đồng Cổ đông bất thường trong trường hợp Hội đồng Quản trị có quyết định vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ của người quản lý quy định tại Điều 86, Luật Doanh nghiệp hoặc vượt quá thẩm quyền được giao.

Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc và các thành viên khác trong Ban Điều hành phải cung cấp tất cả các thông tin và tài liệu liên quan đến hoạt động của VIB theo yêu cầu của Ban Kiểm

soát và thư ký phải bảo đảm rằng tất cả bản sao chụp các thông tin tài chính và các thông tin khác được cung cấp cho các thành viên Hội đồng Quản trị cũng như các biên bản họp Hội đồng Quản trị sẽ phải được cung cấp cho thành viên Ban Kiểm soát vào cùng thời điểm chúng được cung cấp cho thành viên Hội đồng Quản trị.

Ban Kiểm soát họp định kỳ ít nhất mỗi quý một lần và có thể được triệu tập họp bất thường để kịp thời giải quyết những công việc đột xuất.

Thành viên Ban Kiểm soát, nếu theo sự hiểu biết của mình thấy có liên quan, dù là trực tiếp hay gián tiếp tới một hợp đồng, một thoả thuận hay một hợp đồng dự kiến hoặc một thoả thuận dự kiến giao kết với VIB phải khai báo bản chất quyền lợi liên quan tại cuộc họp Hội đồng Quản trị và cuộc họp Ban Kiểm soát, tại đây Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát sẽ xem xét việc có giao kết các hợp đồng hoặc thoả thuận đó không, nếu như sau này mới biết về sự tồn tại quyền lợi đó của mình hay trong bất cứ trường hợp nào khác, thành viên đó phải thông báo ngay tại cuộc họp gần nhất của Hội đồng Quản trị và cuộc họp gần nhất của Ban Kiểm soát sau khi thành viên đó biết được đã có quyền lợi liên quan.

Quyết định của Ban Kiểm soát được thông qua nếu được đa số thành viên Ban Kiểm soát có quyền tham gia biểu quyết dự họp chấp thuận. Trường hợp số phiếu ngang nhau thì quyết định cuối cùng thuộc về phía có ý kiến của Trưởng Ban Kiểm soát hoặc thành viên Ban Kiểm soát được Trưởng Ban Kiểm soát ủy quyền Chủ tao cuộc họp (trường hợp Trưởng Ban Kiểm soát vắng mặt).

Ban Kiểm soát bao gồm các thành viên:

- Ông Trịnh Thanh Bình,

- Trưởng ban Kiểm soát,

- Ông Phạm Quang Vinh,

- Thành viên,

- Ông Nguyễn Quỳnh Nam,

- Thành viên.

### Ban điều hành

Ban điều hành bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

Hội đồng Quản trị bổ nhiệm trong số thành viên của mình hoặc những người khác làm các thành viên Ban điều hành.

Tổng Giám đốc không được kiêm nhiệm bất cứ một chức vụ quản

## Tổ chức quản lý hệ thống

tri, kiểm soát, điều hành nào tại tổ chức tín dụng khác hoặc công ty khác, trừ trường hợp là Công ty trực thuộc của VIB và chỉ được giữ chức danh quản trị, kiểm soát tại Công ty trực thuộc đó.

Phó Tổng Giám đốc là người giúp Tổng Giám đốc điều hành một hoặc một số lĩnh vực hoạt động của VIB theo sự phân công của Tổng Giám đốc.

Giám đốc Tài chính giúp Tổng Giám đốc chỉ đạo thực hiện công tác kế toán, thống kê của VIB, có các quyền và nhiệm vụ theo quy định của pháp luật.

Bộ máy hoạt động của ngân hàng được chia thành các khối chức năng: Khối Nghiệp vụ tổng hợp, Khối Khách hàng Doanh nghiệp, Khối Ngân hàng Bán lẻ, Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, Khối Quản lý Tín dụng, Khối Quản lý Rủi ro. Bên cạnh đó, cơ cấu quản trị điều hành của VIB còn có các Ban trực thuộc Tổng Giám đốc: Ban Kế hoạch Chiến lược, Ban Quản lý Thương hiệu và Truyền thông, Ban Nhân sự, Ban Tài chính, Văn phòng Quản lý sự thay đổi, Dự án chuyển đổi hệ thống chính sách.

Ban điều hành gồm các thành viên:

- Ông Ân Thanh Sơn,

Tổng Giám đốc,

- Ông Trần Hoài Nam,

Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp,

- Bà Dương Mai Hoa,

Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Ngân hàng Bán lẻ,

- Ông Lê Quang Trung,

Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối,

- Ông Vũ Nhật Lâm,

Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng,

- Bà Nguyễn Thị Thanh Hương,

Giám đốc Khối Quản lý Rủi ro,

- Ông Hồ Văn Long,

Giám đốc Tài chính.

### Các nghĩa vụ được ủy thác của các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban điều hành

Nghĩa vụ thận trọng: Thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và các thành viên khác trong Ban Điều hành có nghĩa vụ phải thực hiện các nhiệm vụ của mình một cách trung thực và theo cách thức mà những người này xét là có lợi cho VIB phù hợp quy định của pháp luật và Điều lệ ngân hàng này với mức độ thận trọng mà một người cẩn thận thông thường cũng sẽ thực hiện tương tự khi ở vào điều kiện và hoàn cảnh tương tự.

Nghĩa vụ trung thành và tránh xung đột quyền lợi:

- Thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và các thành viên khác trong Ban Điều hành đã được ủy thác trách nhiệm, thì không được sử dụng cho bản thân những cơ hội kinh doanh mà VIB có thể sử dụng để tạo lợi thế riêng cho VIB và không được sử dụng những thông tin có được nhờ chức vụ đang nắm giữ để thu lợi cá nhân hay để phục vụ lợi ích của bất kỳ tổ chức kinh tế hoặc cá nhân nào khác.

- Thành viên Hội đồng Quản trị, Thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và các thành viên khác trong Ban Điều hành có nghĩa vụ khai báo cho Hội đồng Quản trị bất kỳ quyền lợi nào có thể gây xung đột mà họ có thể có ở các tổ chức kinh tế khác, các giao dịch hoặc cá nhân khác và chỉ có thể sử dụng những cơ hội đó khi Hội đồng Quản trị (gồm các thành viên Hội đồng Quản trị không có quyền lợi liên quan) đã xem xét và chấp thuận.

- Các hợp đồng kinh tế, dân sự của VIB với thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc, thành viên Ban Kiểm soát, Cổ đông lớn và với người có liên quan của họ, chỉ được ký kết, nếu bảo đảm thực hiện đúng theo quy định sau đây: Đối với hợp đồng có giá trị lớn hơn 20% vốn tự có của VIB thì phải được Đại hội đồng Cổ đông chấp thuận trước khi ký. Cổ đông là bên ký hợp đồng hoặc Cổ đông có liên quan với bên ký hợp đồng, không được phép tham gia biểu quyết. Đối với hợp đồng có giá trị bằng hoặc nhỏ hơn 20% vốn tự có của VIB thì phải được Hội đồng Quản trị chấp thuận trước khi ký. Thành viên Hội đồng Quản trị là bên ký hợp đồng hoặc thành viên Hội

## Tổ chức quản lý hệ thống

đồng Quản trị có liên quan với bên ký hợp đồng không được phép tham gia biểu quyết.

- Trường hợp, hợp đồng được ký kết mà chưa được Đại hội đồng Cổ đông hoặc Hội đồng Quản trị chấp thuận thì hợp đồng đó vô hiệu và được xử lý theo quy định của pháp luật. Những người gây thiệt hại cho VIB phải có trách nhiệm bồi thường.

- Thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc và các thành viên khác trong Ban Điều hành không được mua hoặc bán hoặc giao dịch cổ phiếu của VIB hay của các Công ty trực thuộc khi họ có quyền chiếm hữu thông tin có thể ảnh hưởng đến giá của những cổ phiếu này trong khi các Cổ đông khác không có.

## Mục tiêu chính của năm 2010

### Một số chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2010

Chỉ tiêu hoạt động	Kế hoạch năm 2010	Thực hiện năm 2009	+/- so với năm 2008
Vốn điều lệ tại thời điểm 31/12/2010	4.000	2.400	66%
Vốn huy động từ khách hàng dân cư và các tổ chức kinh tế	52.000	34.210	52%
Vốn huy động từ các tổ chức tín dụng khác	19.500	18.592	5%
Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác	16.750	15.791	6%
Tổng tài sản	77.000	56.639	36%
Cho vay khách hàng đối với dân cư và các tổ chức kinh tế	37.000	27.353	35%
Cho vay các tổ chức tín dụng khác	1.965	1.639	20%
Tỷ lệ Nợ xấu/ Tổng dư nợ	1,30%	1,27%	0,15%
Lợi nhuận trước thuế	906.67	614.3	47.6%
Số lượng Đơn vị kinh doanh	135-150	115	17%-30%
Tỷ lệ Lợi nhuận trước thuế / Tổng tài sản bình quân	1,36%	1,55%	2%
Tỷ lệ Lợi nhuận trước thuế / Vốn điều lệ bình quân	27,92%	23,70%	99%
Tỷ lệ an toàn vốn (CAR)	> 9%	8,67%	104%

### Mục tiêu chính năm 2010 của VIB

#### 1. Thực hiện chiến lược kinh doanh tổng thể 2009-2013

Tiếp tục triển khai chiến lược kinh doanh tổng thể theo đúng lộ trình đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt, theo đó VIB sẽ tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức và nâng cao năng lực quản trị, điều hành của Hội sở; hoàn thiện quy trình nghiệp vụ theo mô hình mới; tiến hành chuyển đổi hệ thống chi nhánh sang mô hình kinh doanh và dịch vụ mới tại 6/9 vùng; triển

khai hệ thống không gian bán lẻ tại 10 chi nhánh và chỉnh trang bộ mặt công sở của các đơn vị kinh doanh tại 6 vùng chuyển đổi.

#### 2. Phát triển cơ sở khách hàng

Tiếp tục phát triển khách hàng theo chiều sâu, mở rộng và xây dựng mối quan hệ theo hướng hợp tác toàn diện, nâng cao số lượng, tần suất và hiệu quả của giao dịch. Tập trung phục vụ tốt

# Mục tiêu chính của năm 2010

các khách hàng trọng tâm, cốt lõi và phát triển khách hàng mới theo đúng phân khúc khách hàng đã lựa chọn.

## 3. Nâng cao năng lực cạnh tranh

- Chú trọng chất lượng sản phẩm, dịch vụ và chăm sóc khách hàng, đơn giản hóa các thủ tục giao dịch, hỗ trợ khách hàng lên kế hoạch cho tương lai, gắn chặt lợi ích của khách hàng với mọi hoạt động kinh doanh của VIB.

- Phát triển các gói sản phẩm hướng tới khách hàng mục tiêu nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng, đặc biệt là khách hàng trọng tâm, cốt lõi. Đầu tư cho các sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và hệ thống hạ tầng công nghệ để đa dạng hóa sản phẩm và tối ưu hóa quy trình hoạt động.

- Nâng cao năng lực tài chính thông qua việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, hợp tác chiến lược với đối tác nước ngoài.

- Nâng cấp hệ thống Callcenter và phát triển các kênh phân phối phi vật lý để nâng cao năng lực phục vụ khách hàng.

## 4. Quản trị rủi ro

- Hoàn thiện bộ máy, quy trình, quy định của quản trị rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt

động và nâng cao năng lực quản trị rủi ro của VIB theo hướng tiếp cận với chuẩn mực quốc tế.

- Xây dựng hệ thống báo cáo cảnh báo rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản của toàn hàng, xây dựng khung chính sách, quy định, kế hoạch dự phòng về quản lý rủi ro hoạt động.

## 5. Quản trị nguồn nhân lực của VIB

- Triển khai thành công Hệ thống Quản trị hiệu quả làm việc tại VIB để xây dựng văn hoá làm việc tôn vinh hiệu quả công việc, trong đó mỗi cá nhân có những chỉ tiêu công việc rõ ràng và phù hợp với mục tiêu kinh doanh của VIB.

- Hoàn thiện chính sách lương thưởng, xây dựng chương trình phát triển cán bộ cũng như đào tạo, tuyển dụng để xây dựng nguồn nhân lực phù hợp với chiến lược kinh doanh tổng thể của VIB.

- Phát triển 2 trung tâm Đào tạo tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, xây dựng quy trình chuẩn để đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp đủ năng lực xây dựng mối quan hệ bền vững, biết lắng nghe và phục vụ khách hàng một cách chu đáo, cởi mở và hợp tác.

## 6. Tiếp tục đầu tư hạ tầng công nghệ theo chiến lược phát triển hạ tầng công nghệ giai đoạn 2009 -2013 phù hợp với chiến lược kinh doanh tổng thể.

Cụ thể:

- Xây dựng mô hình quản trị công nghệ ngân hàng phù hợp với chiến lược phát triển hạ tầng công nghệ mới.

- Nâng cấp hạ tầng cơ sở nhằm hỗ trợ phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm của VIB, tự động hóa các báo cáo dựa trên phát triển hệ thống MIS nhằm phục vụ cho yêu cầu quản trị hệ thống, tăng cường khả năng đáp ứng của hệ thống và bổ sung thêm các ứng dụng mới nhằm hỗ trợ tốt hơn các yêu cầu của hoạt động kinh doanh.

- Nâng cấp hệ thống Symbol Core Banking System, tối ưu hóa hệ thống Oracle Finance, hệ thống công nghệ thẻ, kênh phân phối phi vật lý và 3rd Party, đầu tư hệ thống quản lý rủi ro, MIS và hợp nhất các quy trình để tối ưu hóa hệ thống.

## 7. Phát triển mạng lưới và kênh phân phối

- Hoàn thiện chiến lược phát triển mạng lưới tại các địa bàn mục tiêu của VIB để phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng trọng tâm của VIB.

- Dự kiến sẽ mở thêm từ 20 đến 35 đơn vị kinh doanh, nâng cấp 7 phòng giao dịch lên chi nhánh trong năm 2010 và củng cố để nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống chi nhánh, phòng giao dịch cũ.

- Tiếp tục phát triển các kênh phân phối phi vật lý như VIB4U, Mobile Banking, đầu tư thêm tối thiểu là 50 ATM và 1.000 POS.

## 8. Hoạt động Marketing và truyền thông

- Tiếp tục triển khai chiến lược thương hiệu mới của VIB, luôn đặt nhu cầu của khách hàng lên hàng đầu.

- Tiến hành các chiến dịch marketing và truyền thông theo kế hoạch đã được Hội đồng Quản trị thông qua nhằm giới thiệu sản phẩm, thúc đẩy bán hàng và nâng cao nhận thức của khách hàng về thương hiệu VIB, đặc biệt là các chương trình thúc đẩy tăng trưởng huy động.

## 9. Tăng cường năng lực và hoạt động của Công ty Quản lý nợ và Khai thác Tài sản VIBAMC

- Cung cấp các dịch vụ cho khách hàng của VIB về việc định giá và quản lý tài sản bảo đảm.

- Phối hợp với VIB trong việc tìm kiếm để thuê/mua trụ sở làm việc

## Mục tiêu chính của năm 2010

tại các địa bàn Hà Nội, TP.HCM, Hải Phòng, Quảng Ninh, Hải Dương, Đà Nẵng, Vũng Tàu, DakLak, Vinh,... Triển khai dịch vụ quản lý và cho thuê văn phòng tại các diện tích dư thừa của VIB.

- Tiến hành cải tạo và sửa chữa 10 đơn vị, triển khai hệ thống không gian bán lẻ mới, các chi nhánh và phòng giao dịch thuộc 6 vùng theo chương trình chuyển đổi chi nhánh/ phòng giao dịch sang mô hình kinh doanh và dịch vụ mới và từ 20 đến 35 đơn vị phát triển mới trong năm 2010.

- Nhận ủy thác mua bán, thu hồi nợ, tìm kiếm các cơ hội đầu tư, nhận ủy thác đầu tư, cờ cauer lại nợ thành vốn góp, liên doanh liên kết mua bán và sáp nhập các doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và kinh doanh.

### 10. Thành lập Công ty trực thuộc của VIB hoạt động trong lĩnh vực đầu tư

- Trong năm 2010, VIB dự kiến sẽ thành lập một Công ty trực thuộc

của VIB hoạt động trong lĩnh vực đầu tư. Tuân thủ các quy định của pháp luật về lĩnh vực có liên quan và căn cứ vào đặc điểm, tình hình thị trường và điều kiện của VIB, nếu xét thấy cần thành lập trong năm 2010, Hội đồng Quản trị sẽ trình Đại hội đồng Cổ đông ra quyết định thành lập.

### 11. Các hoạt động khác

Tập trung đẩy mạnh hoạt động kinh doanh với tinh thần phấn đấu mạnh mẽ ngay từ những tháng đầu, quý đầu của năm 2010 để đạt được kế hoạch do Đại hội đồng Cổ đông giao cho trên cơ sở phản ứng linh hoạt với điều kiện của thị trường, nắm bắt và tận dụng mọi cơ hội kinh doanh.

## Mạng lưới chi nhánh

**Mạng lưới 116 chi nhánh và phòng giao dịch, công ty trực thuộc tại 27 tỉnh thành trên toàn quốc và 37 tổ công tác tại các tỉnh trên toàn quốc.**

### Miền Bắc

1. Hà Nội: Hội sở, 30 Chi nhánh và Phòng giao dịch, 1 Công ty thực thuộc
2. Hải Phòng: 5 Chi nhánh và Phòng giao dịch
3. Thái Bình: 1 Phòng giao dịch
4. Quảng Ninh: 7 Chi nhánh và Phòng giao dịch
5. Hải Dương: 3 Chi nhánh, Phòng giao dịch và Quỹ tiết kiệm
6. Thái Nguyên: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
7. Vĩnh Phúc: 1 Chi nhánh
8. Phú Thọ: 1 Phòng giao dịch
9. Thanh Hóa: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch

### Miền Trung

10. Nghệ An: 3 Chi nhánh, Phòng giao dịch và Quỹ tiết kiệm
11. Huế: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
12. Đà Nẵng: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
13. Quảng Ngãi: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
14. Bình Định: 1 Chi nhánh

### Miền Nam

15. Daklak: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
16. Khánh Hòa: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
17. Lâm Đồng: 1 Phòng giao dịch
18. Đồng Nai: 3 Chi nhánh và Phòng giao dịch
19. Bà Rịa - Vũng Tàu: 3 Chi nhánh và Phòng giao dịch
20. Bình Dương: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
21. Tây Ninh: 1 Phòng giao dịch
22. TP. Hồ Chí Minh: 32 Chi nhánh và Phòng giao dịch
23. An Giang: 1 Chi nhánh
24. Kiên Giang: 1 Chi nhánh
25. Cần Thơ: 2 Chi nhánh và Phòng giao dịch
26. Đồng Tháp: 1 Phòng giao dịch
27. Cà Mau: 1 Phòng giao dịch