

-----  
Ngày 28 tháng 05 năm 2012**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011****(Đã được Đại hội đồng cổ đông ngày 28/05/2012 thông qua)****I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ - XÃ HỘI VIỆT NAM 2011**

Trước tác động của nền Kinh tế thế giới với một loạt thách thức như khủng hoảng nợ công nghiêm trọng tại khu vực đồng tiền chung châu Âu, sự phục hồi chậm của kinh tế Mỹ, đà tăng chậm lại của các nền kinh tế phát triển mới nổi, tỷ lệ thất nghiệp, lạm phát cao, tình hình bất ổn chính trị và thiên tai toàn cầu..., nền kinh tế Việt Nam đã trải qua một năm đầy khó khăn với những ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường kinh doanh của hệ thống Ngân hàng:

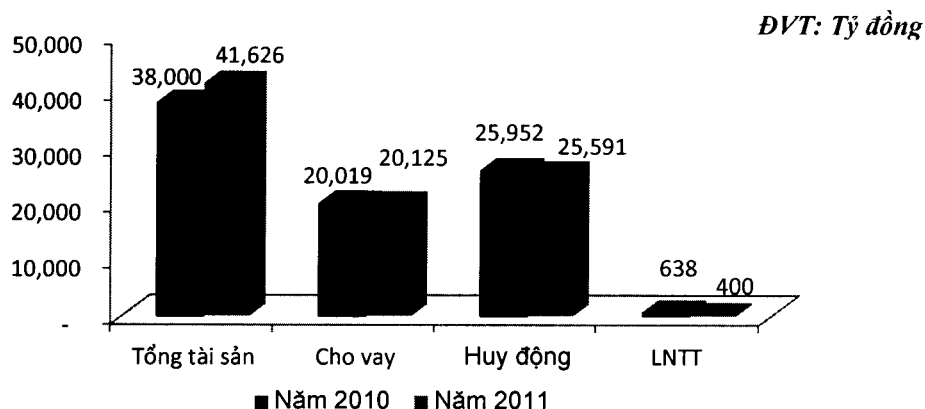
- **Lạm phát tăng cao trên 18%:** Mặc dù các biện pháp kiềm chế lạm phát và ổn định vĩ mô được Chính phủ tập trung triển khai quyết liệt đã khiến chỉ số giá tiêu dùng (CPI) trong 9 tháng đầu năm giảm đáng kể, song theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tính chung cả năm 2011, lạm phát vẫn ở mức cao 18,58% - cao hơn dự đoán trước đó của các bộ ngành và các chuyên gia. Trong đó, nguyên nhân chính là do giá thực phẩm, giáo dục, lương thực tăng mạnh với mức tăng lần lượt là 29,34%, 23,18% và 22,82%.
- **Thị trường Bất động sản đóng băng:** Thị trường bất động sản năm 2011 được chứng kiến việc chào bán giảm giá của nhiều dự án, đặc biệt là đối với phân khúc chung cư cao cấp. Tuy nhiên, tâm lý của nhà đầu tư cũng như chính sách thắt chặt tín dụng đã không tạo điều kiện thuận lợi, các giao dịch trên thị trường gần như đóng băng.
- **Thị trường chứng khoán vẫn chưa hồi phục:** tính đến cuối năm 2011, VN-Index đã tụt khỏi mốc 350 điểm, HNX-Index xuống 56 điểm. Cũng trong năm 2011 này, 65 công ty chứng khoán thua lỗ và 71 công ty chứng khoán có lỗ lũy kế. Giá trị vốn hóa thị trường chỉ còn hơn 20% GDP.
- **Biến động phức tạp của giá vàng:** Năm 2011 được xem là năm thị trường vàng liên tiếp lập kỷ lục về giá. Đỉnh điểm của cơn sốt giá vàng phải kể đến ngày 22/8, giá lập kỷ lục 49 triệu đồng/lượng. Năm 2011 cũng ghi nhận hoạt động thao túng thị trường của giới đầu cơ, điển hình là việc giá vàng SJC (thương hiệu chiếm hơn 90% thị phần), có lúc đạt hơn thế giới gần 5 triệu đồng/lượng.
- **Năng lực sản xuất kinh doanh của hàng loạt doanh nghiệp bị suy yếu** nghiêm trọng, khả năng tiếp cận vốn bị suy giảm do lãi suất tín dụng trở nên đắt đỏ và nguồn vốn khan hiếm. Ước tính, khoảng trên dưới 50.000 doanh nghiệp đã lâm vào cảnh ngừng hoạt động hoặc phá sản.
- **Hạ bậc tín nhiệm:** năm 2011, hãng Standard & Poors (S&P) hạ bậc tín nhiệm nợ dài hạn của Việt Nam đối với đồng nội tệ từ mức BB xuống mức BB- làm ảnh hưởng đến môi trường đầu tư vào Việt Nam.



Trong điều kiện khó khăn chung của nền kinh tế, toàn thể cán bộ nhân viên ABBANK, dưới sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng Quản trị, đã nỗ lực duy trì sự ổn định, đảm bảo kinh doanh có lãi và đạt được các mục tiêu chính.

## II. KẾT QUẢ KINH DOANH ABBANK 2011

### 1. Các kết quả kinh doanh chủ yếu:



- Tổng tài sản 41.626 tỷ đồng, tăng 9,5 % so với năm 2010, đạt 86,7 % kế hoạch năm 2011.
- Vốn điều lệ đến 31/12/2011 là 4.200 tỷ đồng đúng như kế hoạch đã đề ra.
- Huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư đạt 25.591 tỷ đồng, bằng 98,6% so với năm 2010, đạt gần 75% kế hoạch năm 2011.
- Dư nợ cho vay đạt 20.125 tỷ đồng, bằng 100,5% so với năm 2010, đạt 84% kế hoạch.
- Lợi nhuận hoạt động đạt 971 tỷ đồng, vượt 32,8% so với năm 2010. Tuy nhiên chi phí dự phòng rủi ro lên tới 570 tỷ đồng, do vậy lợi nhuận trước thuế là 400,5 tỷ đồng, đạt 60,3% kế hoạch.
- Tỷ lệ nợ xấu: 2,79%, đảm bảo mức quy định dưới 3% của NHNN.

## CHI TIẾT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2011 (ĐVT: Tỷ đồng)

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011		So với năm 2010	So với KH 2011
			Thực hiện	Kế hoạch		
1	Tổng tài sản	38,000	41,626	48,000	109.5%	86.7%
2	Cho vay	20,019	20,125	24,000	100.5%	84.0%
3	Huy động	25,952	25,591	34,161	98.6%	74.9%
4	Tổng thu nhập	1,322	1,830	1,582	138.4%	115.7%
5	Tổng chi phí	685	1,429	917	208.7%	155.8%
	- Chi phí hoạt động	591	859	746	145.3%	115.1%
	- Chi phí dự phòng RRTD	94	570	171	609.4%	333.6%
6	Lợi nhuận trước thuế	638	400.5	664	62.8%	60.3%
7	Vốn chủ sở hữu	4,633	4,712		101.7%	
	- Vốn điều lệ	3,831	4,200	4,200	109.6%	100.0%
8	ROE	13.8%	8.4%	14.3%		
9	ROA	2.0%	1.0%	1.6%		
10	Nợ xấu	1.16%	2.79%	<1,4		

### **2. Chi phí hoạt động**

Chi phí hoạt động thực hiện đến 31/12/2011 là 859,4 tỷ đồng, tăng 45% so với năm 2010, tương đương mức tăng hơn 269 tỷ đồng. Tuy vậy, vẫn thấp hơn mức tăng của năm 2010 so với năm 2009 là 68,1%. So với kế hoạch năm 2011 (746,3 tỷ đồng), chi phí hoạt động vượt 15,1%, tương đương 113 tỷ đồng. Chi tiết chi phí hoạt động năm 2011 như sau:

- a) **Chi phí nhân viên:** là chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong chi phí hoạt động. So với thực hiện năm 2010 tăng hơn 44%, và vượt 17,3% so với kế hoạch 2011. Chi phí nhân viên tăng so với năm 2010 chủ yếu do nhu cầu phát triển kinh doanh, tăng cường giám sát và mở rộng mạng lưới hoạt động từ 115 lên 133 chi nhánh / phòng giao dịch, với số lượng nhân viên tăng từ 2.261 người trong năm 2010 lên 2.698 người trong năm 2011.(tăng 19,3%).
- b) **Chi phí thuê tài sản:** 83,6 tỷ, tăng 64% so 2010 và giảm 11,5% so với kế hoạch. Chi phí thuê tài sản giảm so với kế hoạch một phần do trong năm đã mua trụ sở làm địa điểm giao dịch và tăng tổng tài sản cho các chi nhánh Sơn La, Đà Nẵng, Vũng Tàu, Bình Thuận, Long An. Mặt khác, chi phí thuê tại một số chi nhánh trong năm tăng do phải tái ký các hợp đồng thuê hết hạn và phải tăng đơn giá thuê mới. Năm 2011 có phát sinh nhiều chi nhánh, phòng giao dịch mới thành lập, hoặc chuyển trụ sở. Ngoài ra còn có chi phí thuê địa điểm đặt máy ATM, thuê máy phát điện...
- c) **Chi phí khấu hao:** 65,7 tỷ tăng 29,2% so với năm 2010 nhưng lại giảm 13,9% so với kế hoạch năm 2011. Dự tính nhu cầu trong năm Ngân hàng cần mua một số trụ sở giao dịch và cũng nhằm tăng giá trị tài sản cho chi nhánh như tháng 4 mua cho chi nhánh Sơn La: 21 tỷ, tháng 8 mua cho chi nhánh Đà Nẵng: 33 tỷ, tháng 1 mua cho chi nhánh Vũng Tàu: 27 tỷ, tháng 5 mua cho chi nhánh Bình Thuận: 11 tỷ và tháng 12 mua cho chi nhánh Long An: 5,5 tỷ. Ngoài ra, Ngân hàng phát triển hệ thống máy ATM trị giá 16 tỷ, ô tô chuyên dùng cho chi nhánh mới 20 tỷ; chi phí mua phần mềm chuyên dụng Oracle Advance security cho hệ thống quản lý 2 tỷ, nâng cấp Microsoft 1,1 tỷ... Mặc dù chi cho tài sản tăng tuy nhiên do thời điểm mua tài sản khác nhau nên chi phí khấu hao 2011 nhỏ

hơn chi phí kế hoạch nhưng khả năng chi phí khấu hao có xu hướng tăng cao trong năm 2012.

- d) **Mua sắm trang thiết bị:** tăng 6,4% so với kế hoạch 2011, tương ứng với chi phí khấu hao trên thì chi phí mua sắm trang thiết bị cũng tăng theo khi chi nhánh cải tạo lắp đặt và mua trụ sở mới.
- e) **Chi phí thuế giá trị tăng không được khấu trừ:** thực hiện năm 2011 so với năm 2010 tăng 5,8 tỷ tương ứng tăng 22,1%. So với kế hoạch 2011 tăng 5,1 tỷ tương ứng tăng 18,7%. Chi phí này tăng chủ yếu do phần thuế VAT không được khấu trừ đối với việc mua sắm các loại tài sản, dịch vụ, hàng hóa, các loại phí chuyển tiền, quảng cáo... và các khoản thuế trực tiếp của hoạt động kinh doanh ngoại hối.
- f) **Chi phí tiếp thị:** So với năm 2010 tăng 33,7%, và so với kế hoạch 2011 tăng 7,5%. Chi phí tăng chủ yếu do một phần chi phí tư vấn, cũng như quảng bá hình ảnh, thương hiệu ABBANK đến gần khách hàng hơn. Trong đó một số chương trình lớn đã được thực hiện: quảng bá thương hiệu trên các phương tiện truyền thông (giải thưởng HTV, siêu thị tài chính, báo xuân...) và tham gia các chiến dịch quảng bá và hội nghị (quảng cáo đường phố, gặp mặt báo chí, tư vấn trên VTV1, lễ mừng phát hành trái phiếu, từ thiện ABBANK...), giới thiệu các sản phẩm cá nhân, doanh nghiệp, khuyến mãi trúng thưởng (“vui hè du lịch”, “tiết kiệm An Bình nhà mình trúng lớn”, “cuộc sống tiện nghi”, các chương trình tích lũy điểm, triệu phú huy động, quảng cáo cho các sản phẩm...). Ngoài ra, do đặc thù tại các vùng, miền, khu vực còn có các chương trình khuyến mãi, tiếp thị, quảng bá khác do các đơn vị kinh doanh triển khai thêm nhằm hỗ trợ cho việc huy động vốn thêm của chi nhánh.
- g) **Chi phí đào tạo:** trong năm 2011 tăng 33,4% so với kế hoạch. Các chương trình cho đào tạo nổi bật trong năm là đào tạo nhóm cho toàn hàng nhằm tăng cường động viên tinh thần cũng như hỗ trợ đào tạo làm việc theo nhóm, chương trình đào tạo về ứng dụng phần mềm lõi Temenos, đào tạo về công nghệ thông tin, chương trình đào tạo giám đốc chi nhánh nhằm bổ sung cho cán bộ nguồn quản lý kế thừa và nhiều hoạt động đào tạo nghiệp vụ chuyên môn cho cán bộ nhân viên như nhận dạng chữ ký, kỹ năng giao tiếp dành cho lãnh đạo...
- h) **Chi phí sửa chữa bảo trì:** Về mặt số liệu chi phí sửa chữa, bảo trì tăng cao gần 62,8% so với kế hoạch, bao gồm một phần chi phí sửa chữa bảo trì của năm 2010 chuyển sang năm 2011, chi phí sửa chữa, nâng cấp các chi nhánh / phòng giao dịch nhằm nâng cao chất lượng hình ảnh của ABBANK... Ngoài ra, trong tháng 5/2011 còn phát sinh chi phí dịch vụ bảo trì thiết bị phần cứng IBM, tháng 9 bảo trì các phần mềm và công nghệ lõi Temenos, tháng 7 bảo trì trung tâm dữ liệu.
- i) **Chi phí hành chánh:** trong năm 2011 so với thực hiện 2010 tăng 32,3%, và so với kế hoạch 2011 giảm 0,84%. Chi phí hành chánh chủ yếu bao gồm chi phí xăng dầu phát sinh tăng cao hơn do trong năm phát sinh thêm xe phục vụ cho chi nhánh / phòng giao dịch mới mở đồng thời cũng phục vụ cho công tác thu tiền điện cho EVN và tăng cường thêm dịch vụ thu hộ tại các Công ty nhằm bổ sung thêm nguồn huy động. Ngoài ra, còn phát sinh chi phí giấy tờ in, vật liệu văn phòng khác, chi phí khám sức khỏe CBCNV, bưu phí điện thoại, điện nước vệ sinh cơ quan. Các chi phí này tăng theo nhu cầu phát

triển và mở rộng mạng lưới cũng như đơn giá tăng cao do tình hình lạm phát trong năm 2011.

- j) **Chi phí bảo hiểm tiền gửi** so với thực hiện năm 2010 tăng 27,72% nhưng lại giảm 13,4% so với kế hoạch năm 2011.
- k) **Chi phí khác:** bao gồm các chi phí sau: chi phí hội nghị, chi dự phòng và các khoản chi phí khác. Chi phí này tăng 86 % so với kế hoạch 2011, và tăng 31,8 % so với năm 2010. Tổng chi phí dự phòng năm 2011 là 36,6 tỷ, trong tháng 2 chi tài trợ xây trường cấp II, cấp III huyện Hòn Đất Kiên Giang 6,75 tỷ.

### III. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC ĐƠN VỊ

#### 1. Các đơn vị kinh doanh:

##### 1.1. Khối Nguồn vốn:

- Đảm bảo ổn định thanh khoản của toàn hệ thống, tuân thủ các quy định về tỷ lệ đảm bảo an toàn do NHNN quy định. Trong năm vừa qua, hầu hết các ngân hàng, đặc biệt các ngân hàng thương mại quốc doanh đều tăng hạn mức giao dịch với ABBANK. Điều này cho thấy uy tín của ABBANK đã được khẳng định trên thị trường liên ngân hàng. Bên cạnh đó, Khối luôn chú trọng việc duy trì và phát triển mối quan hệ với Ngân hàng Nhà nước và các định chế tài chính. Năm 2011, các hoạt động kinh doanh không ngừng được mở rộng như huy động, gửi vốn, môi giới trái phiếu, dịch vụ phát hành trái phiếu, Swap ngoại tệ... dự kiến năm sau sẽ bổ sung thêm sản phẩm Swap lãi suất. Năm qua lợi nhuận của Khối tăng trưởng mạnh so với năm trước, vượt 144,2% kế hoạch được giao đầu năm.
- Ngoài ra, Khối tham gia đội đặc nhiệm thực hiện chương trình “phát triển khách hàng doanh nghiệp lớn Top VNR500”.

##### 1.2. Khối Khách hàng doanh nghiệp :

- Tính đến cuối năm 2011 đối với khách hàng doanh nghiệp đạt:
  - Tổng huy động đạt 16.723 tỷ đồng chiếm 65% tổng huy động toàn ngân hàng.
  - Dự nợ cho vay đạt 15.110 tỷ đồng chiếm 75% tổng dự nợ toàn ngân hàng.
  - Số lượng khách hàng doanh nghiệp trên 14.500 khách hàng.
- Kết hợp với nhà đầu tư IFC và công ty tư vấn quốc tế DAI xây dựng hoàn thiện chiến lược tài trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), đây là tiền đề giúp ABBANK có định hướng rõ ràng đến hệ khách hàng SME.
- Phối hợp và thắt chặt hơn quan hệ hợp tác kinh doanh với Maybank chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh và đã thành công ban đầu về: dịch vụ quản lý tiền mặt của các khách hàng lớn (Setia Lái Thiêu Emivest Viet Nam...), thanh toán quốc tế, trong năm 2012 sẽ tiếp tục mở rộng hơn nữa.
- ABBANK đã ký kết hợp tác trong dịch vụ thu chi hộ với các đối tác ngân hàng nước ngoài (HSBC, ANZ, Deutsche Bank, Hong Leong Bank, Mekong Bank...) và các doanh nghiệp lớn trong nước, việc thực hiện dịch vụ này đem lại cho ABBANK cơ hội tiếp xúc với các khách hàng lớn, tăng thêm sự nhận biết thương hiệu và đặc biệt phí thu từ mảng này góp phần tăng thu nhập từ dịch vụ, định hướng trong năm 2012 tổng phí thu sẽ chiếm từ 5% - 10% trong tổng thu phí dịch vụ toàn hàng.

- Về mảng xây dựng sản phẩm/chương trình trong năm 2011:
  - Các chương trình, sản phẩm đã đáp ứng được các quy định của NHNN và tạo ra các công vụ bán hàng cạnh tranh cho các đơn vị kinh doanh.
  - Xây dựng các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng đóng góp cao về công nghệ (Internet Banking, SMS, chuyển khoản theo lô...) và sản phẩm theo hướng cung cấp trọn gói đối với nhu cầu tài chính của khách hàng.
- Bên cạnh các chức năng: xây dựng sản phẩm dịch vụ, kế hoạch, hỗ trợ và định hướng kinh doanh..., Khối còn tham gia hoạt động kinh doanh trực tiếp và đã đạt được các kết quả ban đầu: số dư huy động gần 600 tỷ, thực hiện nhận ủy thác / ủy thác cho vay với các ngân hàng bạn với tổng số cũng gần 600 tỷ đồng.

### **1.3. Khối Khách hàng cá nhân :**

- Về huy động, dư nợ cá nhân, số lượng khách hàng cá nhân:
  - Tổng huy động toàn hệ thống đạt gần 8.866 tỷ đồng
  - Tổng dư nợ cho vay toàn hệ thống đạt 5.014 tỷ đồng
  - Số lượng khách hàng cá nhân đến 31/12/2011 đạt 310.154 khách hàng.
- Về doanh thu dịch vụ:
  - Tổng số thẻ ATM phát hành đạt 60.060 thẻ.
  - Doanh số chuyển tiền Western Union tương đương 3,25 triệu USD, thu phí dịch vụ hơn 300 triệu đồng.
  - Doanh số thanh toán tiền điện EVN qua ABBANK đạt 260 tỷ.
  - Số lượng Khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ SMS banking và Online banking đạt hơn 60.000 Khách hàng
- Các hoạt động khác:
  - Trong năm 2011 ABBANK đã hoàn thành hệ thống nâng cao công nghệ thẻ và cho ra mắt sản phẩm Visa credit vào ngày 15/09/2011.
  - Hoàn thành việc triển khai thanh toán điện tử Online trong toàn hệ thống, là cơ sở nền tảng để hoàn thành dịch vụ Tiết kiệm Online đã được triển khai trong năm 2012 vừa qua.
  - Kết hợp cùng Tổng Công Ty Bưu Chính Việt Nam triển khai dịch vụ Tiết kiệm Vnpost tại các bưu cục. Việc hợp tác này sẽ giúp gia tăng mạng lưới giao dịch về thanh toán, đem lại sự tiện lợi cho khách hàng về địa điểm và thời gian.
  - Ngoài để gia tăng cạnh tranh, trong năm 2011, Khối Khách Hàng Cá Nhân cũng đã triển khai nhiều chương trình khuyến mại trên toàn hệ thống. Đáp ứng nhu cầu khách hàng với những hình thức khuyến mại đa dạng, quà tặng hấp dẫn.
  - Thực hiện liên kết với các chủ đầu tư lớn như Phát Đạt, Thủ Đức House, các tổ chức giáo dục lớn như IDP, Hội Đồng Anh – Lãnh sự Anh, Các hãng xe lớn như Thaco – Trường Hải, GM Việt Nam... để gia tăng kênh phát triển khách hàng.

- Thực hiện liên kết chặt chẽ với Prudential trong kênh hợp tác Bancassurance và triển khai kênh thu hộ qua Ngân hàng.

#### **1.4. Ban phát triển khách hàng chiến lược:**

- Đối với hoạt động phát triển tín dụng, huy động và lợi nhuận Ban PTKH Chiến lược đã triển khai rất tốt kế hoạch đã đặt ra từ đầu năm. Chỉ tiêu về huy động và tín dụng đến hết 31/12/2011 của Ban đã hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch. Cụ thể: số dư huy động do Ban KHCL huy động trực tiếp là 2.539 tỷ đồng (đạt 127% so với kế hoạch); dư nợ đạt 298,82 tỷ đồng (đạt 119,5% so với kế hoạch). Lợi nhuận mà Ban KHCL đã đạt được là 58,4 tỷ đồng (đạt 294,4% so với kế hoạch).
- Trong năm 2011, Ban PTKH Chiến lược tiếp tục triển khai các chương trình sản phẩm hỗ trợ hệ thống như: Chương trình “khoán chi phí thu hộ tiền điện bằng tiền mặt và chuyển khoản”, “đồng hành huy động cùng EVN”. Nhìn chung, các chương trình này đã góp phần tích cực trong việc hỗ trợ các đơn vị chủ động hơn trong việc duy trì và phát triển số dư tài khoản của khách hàng điện lực tại địa bàn. Đảm bảo số dư huy động của nhóm khách hàng này trên toàn hệ thống luôn ổn định và có tăng trưởng. Tính đến cuối năm 2011, số dư tài khoản thanh toán của EVN và các đơn vị thành viên đạt 50% số dư huy động trên tài khoản thanh toán của khách hàng doanh nghiệp toàn hệ thống.

#### **1.5. Thanh toán quốc tế:**

- Trong năm 2011, doanh số thanh toán quốc tế đạt 900 triệu USD, đạt 90% kế hoạch và tăng 3,5% so với năm 2010. Phí dịch vụ thu được là 2,7 triệu USD. Số lượng giao dịch: 16.005 giao dịch, tăng 4% so với năm 2010. Bên cạnh đó, bộ phận bán hàng cũng đạt được thành tích bán hàng 55,3 triệu USD (đạt 110,6% kế hoạch năm), 72 khách hàng mới mở tài khoản và giao dịch thanh toán quốc tế (đạt 60% kế hoạch năm). Tỷ lệ điện đi nước ngoài đảm bảo an toàn giao dịch 100%. Trung tâm TTQT cũng thiết lập quan hệ đại lý với 463 Ngân hàng / 67 quốc gia và vùng lãnh thổ, vượt kế hoạch 15%.
- Trong năm 2011, Trung tâm TTQT đã vinh dự đạt được giải thưởng: “Ngân hàng Thanh Toán Quốc Tế Xuất Sắc” do Ngân hàng Wells Fargo trao tặng; “Ngân hàng có tỷ lệ điện đạt chuẩn cao” do Ngân hàng HSBC trao tặng; “Ngân hàng thanh toán xuất sắc” do Ngân hàng Citibank trao tặng.

#### **1.6. Đầu tư tài chính:**

- Trong năm 2011, lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính đạt 51,5 tỷ đồng (tương đương 114% kế hoạch). Các khoản đầu tư mang tính chiến lược chủ yếu vẫn phát sinh từ danh mục giai đoạn trước và chiếm 43,55% danh mục đầu tư; góp vốn thành lập vào các đơn vị liên quan chiếm 54,45% danh mục đầu tư; góp vốn vào các đơn vị khác chiếm 2% danh mục đầu tư.
- Đối với những hoạt động kinh doanh chứng khoán triển khai trong giai đoạn 2008 – 2010, theo cam kết với các cổ đông nước ngoài, đầu tư tài chính đã giảm dần tỷ trọng đầu tư vào chứng khoán niêm yết, duy trì danh mục kinh doanh ở mức hạn chế đồng thời tìm các cơ hội để thoái vốn hoàn toàn.

## **2. Các đơn vị hỗ trợ:**

### **2.1 Trung tâm hỗ trợ và vận hành dịch vụ Thẻ:**

- Hỗ trợ tích cực về mặt kỹ thuật trong việc hoàn thành triển khai dự án Quản lý thẻ CMS và chuyển mạch tài chính Swich, hoàn thành hệ thống thẻ mới cho thẻ nội địa, xây dựng đầy đủ các chức năng cơ bản trên hệ thống thẻ mới.
- Trung Tâm Hỗ trợ & vận hành Dịch vụ thẻ đã hoàn thành dự án kết nối trực tiếp với Visa. Hiện nay hệ thống thẻ của ABBANK có thể phát hành trực tiếp thẻ Visa, đồng thời hoàn thành chứng nhận hệ thống chấp nhận thanh toán thẻ Visa theo chuẩn EMV trên ATM/POS của ABBANK trong tháng 11/2011 và đưa hệ thống vào hoạt động.
- Trong năm Trung Tâm cũng đã hoàn thành xây dựng sản phẩm dịch vụ giá trị gia tăng VNTOPUP qua kênh SMS dành cho khách hàng cá nhân, cung cấp dịch vụ nạp cước viễn thông; dự án thu tiền điện thông qua các bưu cục của VNPOST đã triển khai trên diện rộng với gần 200 chi nhánh trực thuộc Tổng Công ty Điện Lực Miền Nam. Ngoài ra một số dự án đang chuẩn bị hoàn thành như: dự án kết nối với Smartlink thanh toán các loại thẻ quốc tế đã hoàn thành 80%, dự án kết nối với OnePay để triển khai thanh toán điện tử sử dụng thẻ nội địa đã hoàn thành 70%.
- Tính đến thời điểm 31/12/2011, số lượng máy ATM trên toàn quốc là 126 máy, số lượng thẻ nội địa phát hành là 62.805 thẻ (số thẻ nội địa phát hành lũy kế: 209.173 thẻ), số lượng thẻ Visa debit phát hành năm 2011: 3.729 thẻ (thẻ Visa debit phát hành lũy kế: 16.368 thẻ), và có 119 máy POS đang hoạt động.

### **2.2 Công nghệ thông tin và ngân hàng lõi (Corebanking):**

- Trung Tâm Công nghệ thông tin đã tập trung nguồn lực tìm hiểu công nghệ xây dựng được các hệ thống công nghệ thông tin, tiết kiệm chi phí, đem lại hiệu quả trong công tác quản trị và chia sẻ thông tin trong các khối / phòng / ban. Trung Tâm cũng đã triển khai các ứng dụng phần mềm hỗ trợ hoạt động nghiệp vụ của các khối, phối hợp với Ban khách hàng chiến lược, Trung tâm Thẻ và Trung tâm Corebanking trong việc triển khai chương trình thanh toán tiền điện qua VN POST, thu chi hộ với Công ty chứng khoán.
- Trung Tâm Core Banking góp phần tích cực hỗ trợ hệ thống trong việc phát triển các ứng dụng, sản phẩm kinh doanh và quản lý Ngân hàng. Trung Tâm đã phối hợp với Trung Tâm Hỗ trợ & Vận hành dịch vụ Thẻ triển khai thành công thẻ mới Smart Visa và dự án thẻ tín dụng quốc tế, phối hợp với khối Khách hàng cá nhân và khối Khách hàng doanh nghiệp triển khai giai đoạn tiếp theo dự án Internet Banking, phối hợp với khối Khách hàng cá nhân triển khai dự án PhoneBanking.
- Đặc biệt Trung Tâm CoreBanking có sự kết hợp chặt chẽ với Trung Tâm Công nghệ thông tin kiểm tra, điều chỉnh, sửa chữa kịp thời đưa hệ thống hoạt động bình thường và không xảy ra lỗi về số liệu. Phát triển và hoàn thành công cụ kiểm tra tham số hệ thống tự động, công cụ tự động kiểm tra định kỳ.

## **3. Quản trị nhân sự :**



- Tính đến ngày 31/12/2011 tổng số nhân viên toàn ngân hàng là 2.698 người. Trong đó, nhân viên có trình độ đại học chiếm 2,6%, nhân viên có trình độ đại học chiếm 72,8%, trình độ cao đẳng, trung cấp và trung học chuyên nghiệp chiếm 24,6%.
- Trong năm 2011, Khối Nhân sự tập trung tuyển dụng phục vụ nhu cầu phát triển mạng lưới cho toàn ngân hàng và đào tạo cán bộ tuyển dụng chuyên trách tại các đơn vị trực thuộc và các đơn vị nhằm nâng cao chất lượng tuyển dụng. Đồng thời, Khối nhân sự đã xây dựng và hoàn thiện các quy trình, quy chế về tuyển dụng, ký kết hợp đồng lao động, xây dựng thỏa ước lao động tập thể, xây dựng quy trình nghỉ việc phù hợp cho toàn hệ thống, hoàn thiện hệ thống thang bảng lương, ngạch bậc lương, đề xuất đề án tái cấu trúc ngân hàng.

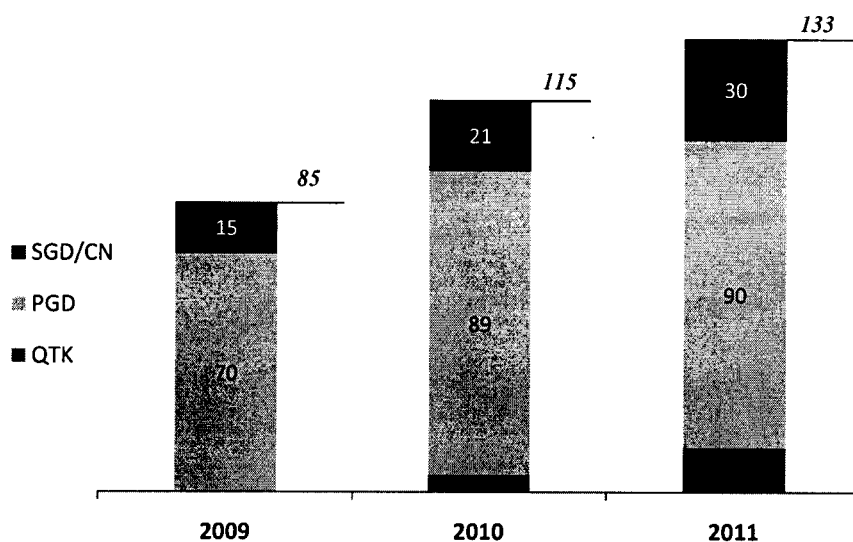
#### 4. Hoạt động truyền thông :

- ABBANK tiếp tục đẩy mạnh định vị “Ngân hàng bán lẻ thân thiện” với khẩu hiệu “ Trao giải pháp, nhận nụ cười” tạo được thiện cảm và tăng sự nhận biết của khách hàng về ABBANK; thực hiện quảng bá các chương trình, sản phẩm theo mục tiêu, đảm bảo hình ảnh ABBANK thống nhất trên toàn hệ thống.

#### 5. Phát triển mạng lưới :

- Mặc dù gặp nhiều hạn chế về quy định, trong năm 2011 mạng lưới hoạt động của Ngân hàng cũng không ngừng được nâng cấp và mở rộng. Cụ thể: nâng cấp 9 Phòng giao dịch lên Chi nhánh đúng tiến độ, thay đổi trụ sở 8 Chi nhánh và 3 Phòng giao dịch, mở mới 10 Phòng giao dịch và 8 Quỹ tiết kiệm.
- Mạng lưới ABBANK đến 31/12/2011 đạt 133 điểm giao dịch bao gồm Sở Giao dịch, 29 chi nhánh, 90 Phòng Giao dịch, 13 Quỹ tiết kiệm trên 29 tỉnh, thành phố.

#### HỆ THỐNG MẠNG LƯỚI ABBANK TỪ 2009 - 2011



#### 6. Quản lý rủi ro

##### 6.1. Quản lý rủi ro nghiệp vụ:

- Trong năm 2011, Ngân hàng đã hoàn thiện các công cụ và phương pháp QLRR nghiệp vụ chính yếu như “ Tự đánh giá rủi ro và kiểm soát (RCSA)”, “ Các chỉ số rủi ro chính

(KRIs), “ Quản lý sự cố và thu thập dữ liệu (IMDC)”. Bên cạnh đó, ngân hàng đã hoàn thành các công việc như bổ sung các chức năng trên phần mềm Temenos nhằm ngăn chặn rủi ro trên toàn hàng, xác định các ngưỡng rủi ro tại các đơn vị kinh doanh trọng yếu, biên soạn kế hoạch duy trì hoạt động kinh doanh.

- Ngoài ra, Ngân hàng đang triển khai các dự án như “Dự án thành lập kênh báo cáo sai phạm hotline”, “Dự án chuẩn hóa phân quyền trên Temenos”, “Dự án Phát triển Phần mềm Quản lý Ngân quỹ trên toàn ngân hàng”, đồng thời nghiên cứu và đưa phần mềm quản lý ngân quỹ áp dụng trên toàn hệ thống.

## **6.2. Quản lý rủi ro tín dụng**

### **▪ Về xây dựng chính sách, cơ chế và phát triển nguồn lực tín dụng**

- Khối QLRR Tín Dụng đã xây dựng đầy đủ các chính sách, cơ chế tín dụng theo yêu cầu quản lý rủi ro của Ngân hàng Nhà nước nhằm củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng của toàn hệ thống, hướng dẫn các Chi nhánh / Sở giao dịch / Phòng giao dịch trong việc thực thi chính sách tín dụng để đạt mục tiêu an toàn tối đa trong việc cấp tín dụng của ABBANK. Khối QLRR tín dụng phối hợp các Khối rà soát mức độ rủi ro trong việc ban hành sản phẩm, quy trình quy chế phù hợp quy định của Ngân hàng Nhà nước và ABBANK.
- Trong năm 2011 Khối QLRR Tín dụng tổ chức chương trình ôn tập, đào tạo về quy trình, quy chế, chính sách tín dụng và tổ chức kỳ thi nghiệp vụ tín dụng tại chỗ cho cán bộ tín dụng toàn hàng nhằm tăng cường năng lực của đội ngũ cán bộ tín dụng.

### **▪ Về xây dựng, quản lý hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng**

- Để phù hợp xu thế phát triển của hệ thống ngân hàng hiện đại, tạo ra các công cụ đo lường rủi ro tín dụng là một trong những trách nhiệm của QLRR Tín dụng. QLRR Tín dụng đã phối hợp với đơn vị tư vấn – Công ty kiểm toán Ernst & Young xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng áp dụng trên toàn hệ thống ABBANK giúp theo dõi, nhận dạng, kiểm soát rủi ro trong phê duyệt tín dụng, trong phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro.

### **▪ Về quản lý danh mục đầu tư tín dụng**

- Khối QLRR Tín dụng xây dựng định hướng danh mục đầu tư tín dụng trong năm 2011 theo vùng, miền, phân khúc khách hàng, ngành kinh tế, sản phẩm, nhóm khách hàng, tài sản đảm bảo nhằm đa dạng hóa, giảm thiểu rủi ro, tối đa hóa lợi nhuận và đảm bảo hoạt động của ABBANK phát triển bền vững, lâu dài. Danh mục đầu tư tín dụng cũng thường xuyên được rà soát định kỳ để đảm bảo sự tuân thủ nghiêm ngặt các hạn mức được cho phép nhằm kiểm soát kịp thời rủi ro.
- Với chức năng quản lý danh mục tín dụng toàn hệ thống, khối QLRR Tín dụng cũng đã cùng Trung tâm Corebanking từng bước xây dựng dữ liệu chuẩn phục vụ việc quản lý danh mục tín dụng phù hợp thực tế cấp tín dụng và từng bước xây dựng quy chế quản lý hạn mức tín dụng trên hệ thống T24, nhằm hạn chế rủi ro giải ngân, cấp tín dụng vượt quyền.

- Ngoài ra, Khối cũng đã xây dựng các báo cáo đánh giá tình hình nợ quá hạn, nợ xấu và đưa ra các kiến nghị đề xuất giảm thiểu rủi ro, báo cáo ngưỡng rủi ro nhằm theo dõi và cảnh báo rủi ro tín dụng toàn hàng.

### 6.3. Quản lý rủi ro thị trường

- Năm 2011 Khối QLRR Thị trường đã nỗ lực thực hiện và hoàn thành kế hoạch đã đề ra. Khối đã ban hành mới và xem xét lại các quy định hiện hành như: Ban hành phương pháp tính giá trị chịu rủi ro (VaR) cho danh mục kinh doanh; ban hành hướng dẫn lập báo cáo quản lý hoạt động kinh doanh tiền tệ, ngoại hối, chứng khoán; ban hành hướng dẫn lập báo cáo quản lý rủi ro lãi suất; ban hành hướng dẫn lập báo cáo kiểm định khả năng chịu áp lực về thanh khoản; thiết lập các hệ thống cảnh báo và hạn mức nhằm tạo ra các công cụ ngăn chặn và giảm thiểu rủi ro thanh khoản và rủi ro thị trường.
- Khối cũng đã phối hợp với các khối / phòng / ban khác nhằm nâng cao chất lượng báo cáo như: phối hợp với TT Core đưa phương pháp phân tích hành vi khách hàng và báo cáo quản lý thanh khoản, áp dụng các mô hình quản lý rủi ro lãi suất trong báo cáo, đưa ra các kịch bản và phân tích cho báo cáo khả năng chịu áp lực về thanh khoản; hay phối hợp với Khối Nguồn vốn và Phòng Đầu tư Tài chính trong các hoạt động quản lý thanh khoản, kinh doanh tiền tệ, ngoại hối, giấy tờ có giá.
- Tất cả những nỗ lực trên giúp Khối hỗ trợ kịp thời cho Hội đồng Tín dụng trong việc cung cấp thông tin, đề xuất xét duyệt cấp hạn mức liên ngân hàng cho các định chế tài chính, thực hiện các báo cáo định kỳ cho Ban điều hành và các phòng ban liên quan.

### 7. Kiểm toán nội bộ

- Năm 2011 cùng với sự tăng trưởng của ABBANK, khối lượng công việc kiểm toán nội bộ cũng tăng lên tương ứng. Với nguồn lực 18 người đã thực hiện tốt và vượt kế hoạch 2011 với tổng số cuộc kiểm toán, kiểm tra đột xuất, giải quyết đơn thư tiến hành trong năm là 28 cuộc trong đó có 19 cuộc là theo kế hoạch, 9 cuộc đột xuất theo yêu cầu của HĐQT và BKS, hoàn thành 147% kế hoạch. Kiểm toán nội bộ đã thực hiện công tác kiểm toán theo chuẩn mực của Cẩm nang Kiểm toán nội bộ đã được phê duyệt, áp dụng thống nhất cho tất cả các nhóm kiểm toán.

### 8. Hợp tác với các đối tác chiến lược

- Sau khi ABBANK phát hành thành công 600 tỷ trái phiếu chuyển đổi và 390 tỉ trái phiếu thường cho 2 nhà đầu tư là IFC và Maybank, năm 2011 ABBANK đã nâng cao mức độ hợp tác và tuân thủ cam kết với các nhà đầu tư, tiếp nhận các hỗ trợ tích cực của 2 đối tác trên về quản trị doanh nghiệp, tài trợ thương mại, quản lý rủi ro, đào tạo nhân sự, nguồn vốn, triển khai sản phẩm SME và tư vấn công nghệ thông tin.

### 9. Kết quả kinh doanh của các công ty con, công ty liên kết

STT	Tên Công ty	Lĩnh vực hoạt động	Vốn điều lệ (tỉ đồng)	Tỷ lệ sở hữu bởi ABBANK	Lợi nhuận trước thuế (tỉ đồng)
1	Công ty TNHH MTV Quản lý nợ và khai thác tài sản	Cơ cấu nợ, Khai thác tài sản và khác	200	100%	37,6

STT	Tên Công ty	Lĩnh vực hoạt động	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ sở hữu bởi ABBANK	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)
2	Công ty Chứng khoán An Bình (ABS)	Chứng khoán	397	5,47%	1,2
3	Công ty CP Đầu tư Bất động sản An Bình (ABLand)	Bất động sản	100	10%	1,0
4	Công ty CP Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán An Bình (ABF)	Quản lý Quỹ	30	6,67%	(4,2)
	<b>Tổng cộng</b>				<b>35,6</b>

#### IV. DỰ KIẾN TRÍCH LẬP CÁC QUỸ VÀ PHÂN CHIA LỢI NHUẬN

Kính trình Đại hội cổ đông thông qua dự kiến trích lập các quỹ như sau:

Chỉ tiêu	Tỷ trọng	Năm 2011 (Đvt: tỷ đồng)
Lợi nhuận trước thuế		<b>400.5</b>
Thuế thu nhập Doanh nghiệp		86.6
Lợi nhuận sau thuế	<b>100%</b>	<b>313.9</b>
Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	5%	15.7
Quỹ dự phòng tài chính	10%	31.4
Quỹ khen thưởng-phúc lợi	10%	31.4
Cổ tức	75%	235.4

Theo Biên bản họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2011, Đại hội đồng cổ đông đã ủy quyền cho HĐQT Ngân hàng An Bình quyết định việc chi tạm ứng cổ tức năm 2011 cho cổ đông, do đó tháng 01/2012, Ngân hàng An Bình đã tạm ứng 5% cổ tức năm 2011 cho cổ đông, tổng số tiền chi trả là: 205.902.528.500 đồng. Ngoài ra, tháng 12/2011 Ngân hàng đã tăng vốn điều lệ từ nguồn thặng dư vốn cổ phần, mỗi cổ đông được chia 9,849388% trên tỉ lệ sở hữu.

#### V. NHỮNG TỒN TẠI CẦN KHẮC PHỤC

Bên cạnh những kết quả đã đạt được trong năm 2011, Ngân hàng còn những điểm tồn tại cần khắc phục để đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả, thực hiện đúng định hướng chiến lược, cụ thể:

- Tốc độ tăng trưởng tài sản chưa đạt được mục tiêu như kế hoạch đề ra, nguồn vốn huy động từ doanh nghiệp và cá nhân còn hạn chế, về tốc độ tăng trưởng tín dụng chưa cao do chính sách thắt chặt tiền tệ. Bên cạnh đó, năng lực cán bộ tín dụng chưa thực sự đạt yêu cầu, từ đó ảnh hưởng đến việc kiểm tra giám sát kinh doanh, giám sát tuân thủ chưa kịp thời, tín dụng còn tập trung vào một số khách hàng lớn với dư nợ cao, tiềm ẩn rủi ro về tập trung tín dụng.
- Hệ thống Quản trị rủi ro tồn tại một số bất cập, nợ quá hạn tiềm ẩn nguy cơ tăng, do đó cần cơ cấu lại hệ thống này theo chuẩn quốc tế.

- Kết quả kinh doanh chưa đạt kế hoạch, ngân hàng cần linh hoạt trong chiến thuật kinh doanh để thúc đẩy tính hiệu quả của hệ thống.
- Các sản phẩm chưa đa dạng, chất lượng dịch vụ còn thấp so với các Ngân hàng khác do đó tỷ lệ doanh thu từ phí dịch vụ vẫn chưa đạt yêu cầu.
- Mạng lưới hoạt động chưa rộng khắp, thương hiệu chưa được nhận diện tốt, hiệu quả hoạt động của mạng lưới chưa cao, một số đơn vị chưa đạt hiệu quả kinh doanh.
- Chất lượng nhân sự chưa đồng đều, chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển do đa số trẻ và thiếu đào tạo, cần được đào tạo nghiệp vụ và nâng cao.
- Cơ cấu tổ chức chưa hỗ trợ phát triển kinh doanh đảm bảo vừa phát triển kinh doanh vừa kiểm tra giám sát, quản trị rủi ro thật sâu sát và hiệu quả.
- Công nghệ thông tin và Core banking chưa phát triển được ứng dụng đa dạng đặc biệt là chưa hỗ trợ được các báo cáo số liệu theo từng sản phẩm, dịch vụ hoặc báo cáo số liệu theo vùng miền hay các báo cáo quản lý rủi ro. Do vậy, cần được đầu tư tối đa để tăng khả năng cạnh tranh của Ngân hàng và khả năng phát triển sản phẩm, dịch vụ mới.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động của Ngân hàng An Bình trong năm 2011.

Trân trọng.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**ĐẶNG QUANG MINH**

**PHỤ LỤC 1**

**TÌNH HÌNH KẾT QUẢ KINH DOANH TOÀN NGÂN HÀNG (HỢP NHẤT)**

**1. KẾT QUẢ KINH DOANH HỢP NHẤT**

*ĐVT: Triệu đồng*

<b>NỘI DUNG</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>2011</b>
(1)	(2)	(3)
1. Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	<b>VI.24</b>	<b>5.090.760</b>
2. Chi phí lãi và các chi phí tương tự	<b>VI.25</b>	<b>3.218.684</b>
<b>I. THU NHẬP LÃI THUẦN</b>		<b>1.872.076</b>
3. Thu nhập từ hoạt động dịch vụ		<b>181.537</b>
4. Chi phí hoạt động dịch vụ		<b>170.650</b>
<b>II. LÃI/ LỖ THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG DỊCH VỤ</b>	<b>VI.26</b>	<b>10.887</b>
<b>III. LÃI/ LỖ THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI HỐI</b>	<b>VI.27</b>	<b>(14.743)</b>
<b>IV. LÃI/ LỖ THUẦN TỪ MUA BÁN CHỨNG KHOÁN KINH DOANH</b>	<b>VI.28</b>	<b>(4.861)</b>
<b>V. LÃI/ LỖ THUẦN TỪ MUA BÁN CHỨNG KHOÁN ĐẦU TƯ</b>	<b>VI.29</b>	<b>(54.908)</b>
5. Thu nhập từ hoạt động khác		<b>11.874</b>
6. Chi phí hoạt động khác		<b>8.910</b>
<b>VI. LÃI/ LỖ THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KHÁC</b>	<b>VI.31</b>	<b>2.964</b>
<b>VII. THU NHẬP TỪ GÓP VỐN, MUA CỔ PHẦN</b>	<b>VI.30</b>	<b>26.161</b>
<b>VIII. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG</b>	<b>VI.32</b>	<b>866.025</b>
<b>IX. LỢI NHUẬN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRƯỚC CHI PHÍ DỰ PHÒNG RỦI RO TÍN DỤNG</b>		<b>971.651</b>
<b>X. CHI PHÍ DỰ PHÒNG RỦI RO TÍN DỤNG</b>		<b>570.017</b>
<b>XI. TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ</b>		<b>401.634</b>
7. Chi phí thuế TNDN hiện hành		<b>94.588</b>
8. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		<b>-</b>
<b>XII. CHI PHÍ THUẾ TNDN</b>	<b>VI.33</b>	<b>94.588</b>
<b>XIII. LỢI NHUẬN SAU THUẾ</b>		<b>307.046</b>

**Chỉ số hoạt động:**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Tỉ lệ</b>
ROE (Lợi nhuận trước thuế / Vốn chủ sở hữu)	<b>8,4%</b>
ROA (Lợi nhuận trước thuế / Tổng tài sản)	<b>1,0%</b>
Chi phí hoạt động / Thu nhập ròng	<b>47,0%</b>
Doanh thu từ dịch vụ trong tổng doanh thu	<b>5,0%</b>

## 2. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

DVT: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Thuyết minh	31/12/2011
	(1)	(2)	(3)
<b>A</b>	<b>Tài sản</b>		<b>41.541.959</b>
<b>I</b>	<b>Tiền mặt, vàng bạc, đá quý</b>	<b>V.01</b>	<b>465.014</b>
<b>II</b>	<b>Tiền gửi tại NHNN</b>	<b>V.02</b>	<b>823.202</b>
<b>III</b>	<b>Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác</b>	<b>V.03</b>	<b>7.942.421</b>
1	Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác		7.734.873
2	Cho vay các TCTD khác		209.116
3	Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác (*)		(1.568)
<b>IV</b>	<b>Chứng khoán kinh doanh</b>	<b>V.04</b>	<b>3.355</b>
1	Chứng khoán kinh doanh		11.243
2	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)		(7.888)
<b>V</b>	<b>Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác</b>	<b>V.05</b>	<b>-</b>
<b>VI</b>	<b>Cho vay khách hàng</b>	<b>V.06</b>	<b>19.597.646</b>
1	Cho vay khách hàng		19.915.501
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng (*)	V.07	(317.855)
<b>VII</b>	<b>Chứng khoán đầu tư</b>	<b>V.08</b>	<b>7.145.381</b>
1	Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán		311.938
2	Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn		6.884.001
3	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư (*)		(50.558)
<b>VIII</b>	<b>Góp vốn, đầu tư dài hạn</b>	<b>V.09</b>	<b>321.972</b>
1	Đầu tư vào công ty con		-
2	Vốn góp liên doanh		-
3	Đầu tư vào công ty liên kết		54.523
4	Đầu tư dài hạn khác		268.039
5	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn (*)		(590)
<b>IX</b>	<b>Tài sản cố định</b>		<b>716.538</b>
1	Tài sản cố định hữu hình	V.10	542.077
a	Nguyên giá TSCĐ		680.781
b	Hao mòn TSCĐ (*)		(138.704)
2	Tài sản cố định thuê tài chính	V.11	-
a	Nguyên giá TSCĐ		-
b	Hao mòn TSCĐ (*)		-
3	Tài sản cố định vô hình	V.12	174.461
a	Nguyên giá TSCĐ		222.273
b	Hao mòn TSCĐ (*)		(47.812)
<b>X</b>	<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>V.13</b>	<b>-</b>
a	Nguyên giá BĐSĐT		-

STT	Chi tiêu	Thuyết minh	31/12/2011
b	Hao mòn BĐSĐT (*)		-
<b>XI</b>	<b>Tài sản Có khác</b>	<b>V.14</b>	<b>4.526.430</b>
1	Các khoản phải thu	V.14.2	3.592.779
2	Các khoản lãi, phí phải thu		627.973
3	Tài sản thuế TNDN hoãn lại	V22.1	-
4	Tài sản Có khác	V.14	368.556
	<i>- Trong đó : Lợi thế thương mại</i>	V.15	-
5	Các khoản dự phòng rủi ro cho các tài sản Có nội bảng khác (*)	V.14.3	(62.878)
	<b>Tổng tài sản Có</b>		<b>41.541.959</b>
<b>B</b>	<b>Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu</b>		<b>-</b>
<b>I</b>	<b>Các khoản nợ Chính phủ và NHNN</b>	<b>V.16</b>	<b>1.212.376</b>
<b>II</b>	<b>Tiền gửi và vay các TCTD khác</b>	<b>V.17</b>	<b>9.458.785</b>
1	Tiền gửi của các TCTD khác		9.359.675
2	Vay các TCTD khác		99.110
<b>III</b>	<b>Tiền gửi của khách hàng</b>	<b>V.18</b>	<b>20.249.558</b>
<b>IV</b>	<b>Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác</b>	<b>V.05</b>	<b>9.347</b>
<b>V</b>	<b>Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay TCTD chịu rủi ro</b>	<b>V.19</b>	<b>51.270</b>
<b>VI</b>	<b>Phát hành giấy tờ có giá</b>	<b>V.20</b>	<b>5.239.916</b>
<b>VII</b>	<b>Các khoản nợ khác</b>	<b>V.22</b>	<b>597.617</b>
1	Các khoản lãi, phí phải trả		479.886
2	Thuế TNDN hoãn lại phải trả	V22.2	-
3	Các khoản phải trả và công nợ khác	V.21	94.041
4	Dự phòng rủi ro khác ( Dự phòng cho công nợ tiềm ẩn và cam kết ngoại bảng )	V.21	23.690
	<b>Tổng nợ phải trả</b>		<b>36.818.869</b>
<b>VIII</b>	<b>Vốn và các quỹ</b>	<b>V.23</b>	<b>4.723.090</b>
1	Vốn của TCTD		4.224.152
a	Vốn điều lệ		4.200.000
b	Vốn đầu tư XD CB		994
c	Thặng dư vốn cổ phần		204.299
d	Cổ phiếu quỹ (*)		(181.141)
e	Cổ phiếu ưu đãi		-
g	Vốn khác - Trái phiếu chuyển đổi		
2	Quỹ của TCTD		168.819
3	Chênh lệch tỷ giá hối đoái		-
4	Chênh lệch đánh giá lại tài sản		-
5	Lợi nhuận chưa phân phối/ Lỗ lũy kế		330.119
	<b>Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu</b>		<b>41.541.959</b>



## **PHỤ LỤC 2**

### **CHI THÙ LAO HĐQT VÀ BAN KIỂM SOÁT NĂM 2011**

	<b>DANH SÁCH</b>	<b>Thù lao năm 2011 (đồng)</b>
	<b>I. Hội đồng Quản trị</b>	4.930.886.000
	<b>II. Ban kiểm soát</b>	2.509.145.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>7.440.031.000</b>

Ghi chú: tổng mức chi thù lao được Đại hội đồng cổ đông ngày 27/5/2011 phê duyệt là 2% lợi nhuận trước thuế, tương đương 8 tỉ đồng.

