



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2010

Xây dựng nền tảng bền vững

VIB 
Ngân hàng Quốc Tế



3-18 **Chương I • Giới thiệu VIB**

19-42 **Chương II • Xây dựng nền tảng bền vững**

43-44 **Chương III • Mục tiêu năm 2011**

45-64 **Chương IV • Báo cáo tài chính**

66-67 **Những thông tin dành cho Cổ đông**

68 **Mạng lưới**



♥ Chân thật

Chúng ta tôn trọng và đánh giá cao mỗi khách hàng. Chúng ta nỗ lực phục vụ khách hàng hơn cả những gì mà họ mong đợi, với sự chân thật, liêm chính và chuyên nghiệp. Đó là cách mà chúng ta phát triển kinh doanh.

Chương I • Giới thiệu VIB

Mục tiêu

VIB trở thành một trong ba 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

Đối với khách hàng: Vượt trội trong việc cung cấp các giải pháp sáng tạo nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu khách hàng.

Đối với nhân viên: Xây dựng văn hóa hiệu quả, tinh thần doanh nhân và môi trường làm việc hiệu quả.

Đối với cổ đông: Mang lại các giá trị hấp dẫn và bền vững cho cổ đông.

Đối với cộng đồng: Tích cực đóng góp 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

Chủ tịch Hội đồng Quản trị - HÀN NGỌC VŨ



VIB chuyển mình mạnh mẽ và vươn tới những mục tiêu mới

“Với các quyết sách kịp thời, đi liền với bước chuyển lớn về cơ cấu quản trị và mô hình tổ chức, chúng ta đã duy trì tốt tốc độ tăng trưởng đối với những chỉ tiêu kinh doanh cơ bản mà Đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị (HĐQT) đặt ra. Cùng với việc thực hiện các chiến lược kinh doanh giai đoạn 2009-2013, VIB đang ngày một lớn mạnh với hệ thống mạng lưới phủ khắp các địa bàn trọng yếu của đất nước. Con người VIB ngày càng được sàng lọc, rèn giũa để phù hợp với văn hóa tổ chức và năng lực cạnh tranh hiệu quả trên thị trường. Chúng ta, đã và đang chuẩn bị sẵn sàng các nguồn lực cần thiết để đưa VIB sang một giai đoạn mới – sự khẳng định sức mạnh của toàn hệ thống khi VIB bước sang tuổi 15”.

Kính thưa Quý vị cổ đông,

Năm 2010, nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn, biến động do ảnh hưởng của thời kỳ hậu khủng hoảng kinh tế. Tuy vậy, nền kinh tế Việt Nam đã đạt mức tăng trưởng GDP 6,7% và tổng thể vĩ mô của Việt Nam nhìn chung ổn định. Song, kinh tế tăng trưởng còn thiếu tính bền vững, hiệu quả đầu tư thấp, thị trường vốn tăng trưởng thiếu tích cực, nhập siêu lớn, bội chi ngân sách cao và tiềm ẩn nguy cơ lạm phát cao trở lại. Hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng cũng chứng kiến sự bùng nổ và cạnh tranh mạnh mẽ của các ngân hàng Việt Nam và nước ngoài.

Tuy nhiên, có thể khẳng định VIB đã đi qua một năm với những kết quả rất đáng tự hào. Ngay từ đầu năm 2010, VIB đã chủ động triển khai các chương trình, dự án và giải pháp cho việc triển khai chiến lược kinh doanh và cho hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống.

Ngay từ đầu năm 2010 và trong Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên vào tháng 3/2010, những mục tiêu đầy thách thức đã được đặt ra cho ngân hàng, bao gồm:

- Vốn điều lệ tăng 66%
- Tổng tài sản tăng 36%
- Lợi nhuận trước thuế tăng 47,6%
- Số lượng đơn vị kinh doanh tăng tối đa 30%

Những kết quả tích cực, các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản của năm 2010 đều đạt và vượt chỉ tiêu kế hoạch khá thách thức do HĐQT và ĐHĐCĐ giao. Có được

thành quả đó là sự nỗ lực, đồng lòng của toàn hệ thống, là sự chỉ đạo, điều hành sát sao của HĐQT, Ban điều hành.

Năm 2010 cũng ghi dấu một sự kiện quan trọng của VIB: từ 1/9/2010, Ngân hàng Commonwealth Bank of Australia (CBA) đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược của VIB với tỉ lệ sở hữu cổ phần sở hữu ban đầu là 15%. Sự hợp tác chiến lược này tạo điều kiện cho VIB tăng cường năng lực về vốn, công nghệ, quản trị rủi ro.

Năm 2011, nền kinh tế Việt Nam còn nhiều khó khăn và diễn biến phức tạp. Cùng với sự hội nhập ngày càng sâu rộng của ngành ngân hàng nói riêng và lĩnh vực dịch vụ tài chính nói chung vào cộng đồng quốc tế khiến sự cạnh tranh trên thị trường sẽ ngày càng mạnh mẽ. Song với chiến lược được vận dụng, thực thi một cách hiệu quả, chúng tôi tin tưởng rằng VIB chắc chắn sẽ thành công. Việc thực hiện thành công những bước đi, chiến lược kinh doanh của năm 2011, cũng chính là những mục tiêu đặc biệt có ý nghĩa mà VIB muốn mang lại cho các cổ đông, đối tác và khách hàng nhằm đón chào sự kiện 15 năm xây dựng và phát triển của ngân hàng (tháng 9 năm 2011).

Trong thời gian tới, cùng với sự động viên, khuyến khích, và thể hiện trách nhiệm của Quý cổ đông, HĐQT của VIB sẽ tiếp tục sát cánh cùng Ban điều hành đưa ra các chiến lược và quyết sách linh hoạt phù hợp với những diễn biến của tình hình thị trường tài chính tiền tệ, đồng thời 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 HĐQT, 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 2011, hướng tới mục tiêu trở thành thành ngân hàng trong top 3 ngân hàng cổ phần tốt nhất tại Việt Nam.

Thay mặt cho HĐQT 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.

Trân trọng,
Chủ tịch Hội đồng Quản trị



HÀN NGỌC VŨ





Báo cáo của Tổng giám đốc

TVHĐQT/TỔNG GIÁM ĐỐC - **ÂN THANH SƠN**



Kính thưa các quý vị,

Năm tài chính 2010 của VIB đã khép lại với những kết quả hết sức khả quan, trong đó các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản đều đạt và vượt so với kế hoạch được Hội đồng quản trị (HĐQT) và Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) giao. Cụ thể, quy mô tổng tài sản đạt gần 94.000 tỷ đồng, tăng 65,9% so với năm 2009; dư nợ tín dụng đạt trên 43.000 tỷ đồng, tăng 57,6% so với năm 2009. Nguồn vốn huy động đạt trên 61.000 tỷ đồng, tăng 78,3% so với năm 2009. Năm 2010, lợi nhuận trước thuế của VIB đạt 1.051 tỷ đồng, tăng hơn 72% so với năm 2009, và cao hơn 11,2% so với kế hoạch được ĐHĐCĐ năm 2010 và HĐQT đề ra.

Năm 2010 cũng đánh dấu những bước tiến quan trọng trong việc triển khai Chiến lược Kinh doanh - đặt nền móng cho giai đoạn phát triển tăng tốc của VIB trong giai đoạn 2011-2013 với những kết quả khả quan của các dự án: Chuyển đổi cơ cấu tổ chức, Chuyển đổi hệ thống chi nhánh (BTR), Quản trị hiệu quả làm việc, Trong đó đặc biệt là dự án BTR đã chuyển đổi thành công cho 3 Vùng là Bắc Hà Nội, Nam Hà Nội và Đông HCM. Mô hình bán hàng và dịch vụ mới, diện mạo công sở mới, sản phẩm và dịch vụ được nâng cấp, quy trình được thiết kế hợp lý, tinh thần và thái độ phục vụ Khách hàng của Cán bộ nhân viên (CBNV) được nâng cao, văn hóa chú trọng đến hiệu quả làm việc và hướng đến Khách hàng đang hình thành tại VIB, ... những yếu tố tích cực này đã bước đầu mang lại những thay đổi quan trọng về chất trong hoạt động kinh doanh và dịch vụ của VIB. Qua sự phản hồi của Khách hàng và công chúng, hình ảnh và uy tín của VIB trên thị trường đang từng bước được nâng cao, tất cả góp phần tạo dựng nên thương hiệu VIB - một ngân hàng luôn sáng tạo và hướng tới Khách hàng, hoạt động hướng theo chuẩn mực quốc tế, một ngân hàng được người lao động lựa chọn.

Năm 2010 cũng ghi dấu một sự kiện quan trọng của VIB: từ 1/9/2010, Ngân hàng Commonwealth Bank of Australia (CBA) đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược của VIB với tỉ lệ sở hữu cổ phần sở hữu ban đầu là 15%. Sự hợp tác chiến lược này tạo điều kiện cho VIB tăng cường năng lực về vốn, công nghệ, quản trị rủi ro, triển khai thành công các dự án chiến lược dài hạn trong Chiến lược kinh doanh của VIB và đặc biệt là việc nâng cao chất lượng dịch vụ Khách hàng hướng theo chuẩn mực quốc tế.

Các định hướng hoạt động của VIB năm 2011

Bước sang năm 2011, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn cùng với sự hội nhập vào cộng đồng quốc tế ngày càng sâu rộng của ngành ngân hàng nói riêng và lĩnh vực dịch vụ tài chính nói chung, chúng ta đều hiểu rõ rằng khó khăn và áp lực cạnh tranh sẽ ngày càng gia tăng, song cơ hội thị trường luôn dành phần thắng cho các ngân hàng có chiến lược đúng, thực sự hướng tới khách hàng với chất lượng dịch vụ tốt nhất.

Trong năm 2011, VIB đặt ra 1 mục tiêu thách thức là lợi nhuận trước thuế 2.024 tỷ đồng (tăng 91,5% so với năm 2010). Tôi tin tưởng rằng với sự lãnh đạo sáng suốt của HĐQT và Ban lãnh đạo, sự nỗ lực của CBNV, sự đồng lòng của đông đảo Quý khách hàng, đối tác và Quý vị cổ đông, VIB sẽ nhất định thực hiện được mục tiêu thách thức này.

Ban lãnh đạo VIB cũng đã xác định các định hướng cơ bản của năm 2011 nhằm đưa ngân hàng tiến tới các mục tiêu đã đề ra và khẳng định được vị thế trên thị trường đầy cạnh tranh như hiện nay. Các định hướng đó bao gồm:

1. Tiếp tục chú trọng nâng cao chất lượng Dịch vụ Khách hàng

Chất lượng Dịch vụ Khách hàng tốt sẽ mang lại sự hài lòng của Khách hàng và giúp VIB nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của VIB phát triển mạnh mẽ và bền vững. Đây là định hướng chiến lược nền tảng của VIB trong năm 2011 và những năm tiếp theo. Để đạt được điều này, VIB sẽ tiếp tục triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp để: (1) Xây dựng văn hóa hướng đến Khách hàng; (2) Tập trung các nỗ lực của từng Đơn vị kinh doanh và từng cá nhân CBNV vào việc phục vụ tốt Khách hàng và làm cho Khách hàng hài lòng trong suốt quá trình giao dịch với VIB theo mô hình bán hàng và dịch vụ mới; (3) Xây dựng tiêu chí đo lường sự hài lòng của Khách hàng. Đồng thời, VIB sẽ khẩn trương xây dựng cơ chế dịch vụ nội bộ để tạo được hiệu quả hợp tác cao và tối ưu hóa nguồn lực nội bộ trong việc phục vụ khách hàng.

2. Nâng cao tính an toàn trong hoạt động của Ngân hàng

Trong quá trình hoạt động, VIB luôn đặt yếu tố an toàn trong hoạt động lên hàng đầu để đảm bảo sự phát triển bền vững cho ngân hàng. Theo đó, năm 2011 là năm VIB bắt tay vào xây dựng hệ thống quản trị rủi ro hướng theo chuẩn mực quốc tế để đảm bảo cho VIB có một hệ thống đồng bộ bao gồm cả quản trị rủi ro hoạt động, quản trị rủi ro thị trường và quản trị rủi ro tín dụng. Trong đó, quản trị rủi ro tín dụng được ban lãnh đạo xác định là lĩnh vực cần chú trọng đối với VIB trong năm 2011. VIB đã và đang tiến hành công tác cải tổ và nâng cấp từ chính sách tín dụng, chính sách Khách hàng, quy định và quy trình tín dụng, hệ thống phê duyệt tín dụng, công tác quản lý và giám sát chất lượng tín dụng, công tác thu hồi nợ. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo ngân hàng cũng đặt ra yêu cầu đổi mới về nhận thức và hành vi ứng xử của từng CBNV liên quan đến công tác tín dụng của VIB. Đó là sự nhận thức sâu sắc về chất lượng Khách hàng, chất lượng dự án, chất lượng khoản vay, chất lượng tài sản bảo đảm; Là sự nhận thức đầy đủ về chính sách tín dụng theo ngành hàng, theo sản phẩm, theo loại Khách hàng, theo Đơn vị kinh doanh, theo địa bàn kinh doanh,... và quan trọng là hành vi ứng xử tuân thủ nghiêm túc chính sách, quy định, quy trình và phê duyệt tín dụng của cấp có thẩm quyền; Sự hợp tác chặt chẽ với các đơn vị quản lý kinh doanh, quản lý tín dụng, quản lý tài sản bảo đảm.

3. Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Năm 2011 là năm VIB chú trọng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, bao gồm cả hiệu quả phục vụ khách hàng và hiệu quả kinh doanh.

Với quy mô vốn Chủ sở hữu trên 7000 tỷ và kế hoạch vốn chủ sở hữu sẽ tăng lên 11.000 tỷ trong năm 2011, VIB sẽ tăng năng lực phục vụ khách hàng. Bên cạnh đó, với sự đầu tư chiều sâu để nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, cải tiến sản phẩm, VIB sẽ phục vụ khách hàng hiệu quả hơn, đáp ứng ngày một tốt hơn các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Ngay từ đầu năm, VIB tập trung thực hiện định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bằng các giải pháp: Tăng quy mô kinh doanh và doanh thu từ các Khối kinh doanh, từ công ty trực thuộc; Tối ưu hóa chi phí hoạt động của hệ thống và chi phí đầu tư; Tái thiết kế, tự động hóa và giản đơn hóa quy trình kinh doanh, quy trình tác nghiệp nhằm nâng cao năng suất lao động của mỗi CBNV.... Bên cạnh đó, VIB cũng sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua việc đẩy mạnh phát triển mạng lưới, kênh phân phối phi vật lý nhằm đưa sản phẩm và dịch vụ đến gần hơn với đông đảo khách hàng mục tiêu.

4. Đưa VIB trở thành “Nhà tuyển dụng được lựa chọn”

Xác định nguồn nhân lực đủ về số lượng và mạnh về chất lượng là yếu tố đảm bảo sự phát triển bền vững cho ngân hàng, năm 2011 VIB sẽ triển khai chương trình hành động với mục tiêu đưa VIB trở thành “Nhà tuyển dụng được lựa

chọn” trên thị trường. Với chiến lược phát triển công tác quản trị nhân sự đã được Ban lãnh đạo lựa chọn từ sự tư vấn của tập đoàn HayGroup, VIB đã và đang triển khai đồng bộ các chương trình tuyển dụng, đào tạo và chính sách đãi ngộ nhằm tăng cường lực lượng bán hàng nói riêng và đội ngũ CBNV có chất lượng ở các cấp nói chung. VIB chú trọng xây dựng môi trường làm việc hiện đại, cởi mở, minh bạch và có tính hợp tác cao. Đồng thời xây dựng văn hóa hướng theo hiệu quả làm việc nhằm tôn vinh và đãi ngộ xứng đáng đối với cá nhân làm việc tốt.

5. Hội nhập và chuyển giao năng lực giữa VIB và CBA

Năm 2011 sẽ thực sự là năm của sự hội nhập và hợp tác giữa VIB và CBA, tạo nên sức mạnh tổng hợp cho VIB với chất lượng dịch vụ Khách hàng vượt trội và hoạt động hướng theo chuẩn mực quốc tế. Ngay sau khi trở thành cổ đông chiến lược của VIB, CBA đã cử nhân sự tham gia vào HĐQT và Ban Kiểm soát của VIB. Từ tháng 1-2011, VIB đã bắt đầu bổ nhiệm các chuyên gia đến từ CBA vào một số vị trí quản lý của các Khối kinh doanh và các Ban hỗ trợ. Chương trình chuyển giao năng lực bắt đầu triển khai từ tháng 1/2011 và kéo dài trong vòng 5 năm là một phần quan trọng trong chương trình hợp tác dài hạn của VIB và CBA. Theo đó, các chuyên gia đến từ CBA làm việc tại VIB thực sự là nguồn lực bổ sung quý báu, tạo điều kiện để VIB triển khai thành công Chiến lược kinh doanh đã đặt ra và từng bước hướng tới sự phát triển đột phá của VIB trên thị trường, đặc biệt là hoạt động kinh doanh bán lẻ.

Với năm định hướng cơ bản cùng nhiều kế hoạch hành động đã và đang được triển khai rộng khắp trên toàn ngân hàng, Tôi tin tưởng rằng VIB sẽ đạt được nhiều thành công hơn nữa trong năm 2011 để đạt được mục tiêu thách thức đã đề ra, đưa VIB đạt được bước tiến quan trọng trong lộ trình chinh phục mục tiêu đã đề ra trong Chiến lược kinh doanh 5 năm 2009 – 2013.

Những thành công đã đạt được bước đầu, cũng như những kết quả mà VIB sẽ đạt được trong tương lai đều đến từ sự lãnh đạo sáng suốt của HĐQT, Ban điều hành, sự nỗ lực của toàn thể CBNV và đặc biệt là sự ủng hộ, tin tưởng và hợp tác chặt chẽ của đông đảo Quý khách hàng, Quý vị cổ đông, các đối tác và Ngân hàng nhà nước. Thay mặt Ban điều hành, Tôi xin được bày tỏ sự cảm ơn sâu sắc với toàn thể Quý vị, mong rằng sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ quý báu của Quý vị dành cho VIB trong năm 2011 và những chặng đường phát triển tiếp theo.

Trân trọng cảm ơn,

Ân Thanh Sơn,



TVHĐQT/Tổng Giám đốc

Hội đồng quản trị (HĐQT)



1. Ông Hàn Ngọc Vũ

Chủ tịch HĐQT

Ông Hàn Ngọc Vũ được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu làm Chủ tịch HĐQT khóa V (2008-2013).

Ông Vũ có gần 25 năm kinh nghiệm hoạt động kinh doanh, trong đó có hơn 20 năm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Ông tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh tại trường Solvay Business School Vương quốc Bỉ, cử nhân của trường Metropolitan Business College Australia và của Học viện Quan hệ Quốc tế Việt Nam. Ông Vũ cũng tham gia các khóa học chuyên ngành như: Khóa Đào tạo Lãnh đạo của Harvard Business School và của Citigroup, các Khóa Đào tạo Quản lý Rủi ro, Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại, Phân tích Tài chính, Tài trợ Dự án, Tài trợ Thương mại... của Citigroup và của Credit Lyonnais.

Ông Vũ đã đảm nhiệm nhiều vị trí trọng yếu trong hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước và quốc tế, trong đó có vị trí Tổng Giám đốc ngân hàng TMCP Quốc Tế, Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp toàn quốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Hà Nội ngân hàng Citigroup Việt Nam, Giám đốc Kinh doanh toàn quốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh ngân hàng Credit Lyonnais Việt Nam, Giám đốc Chi nhánh ngân hàng Ca-lyon tại Hà Nội.



2. Ông Đặng Khắc Vỹ

Thành viên HĐQT

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

Ông Vỹ là một trong những thành viên sáng lập VIB. Ông Vỹ là Tiến sỹ Kinh tế và đã có nhiều năm 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.



3. Ông Đặng Văn Sơn

Thành viên HĐQT

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



4. Ông Đỗ Xuân Hoàng

Thành viên HĐQT

Ông Đỗ Xuân Hoàng tiếp tục được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu vào HĐQT khóa V (2008-2013). Trước đó, ông Hoàng đã tham gia vào HĐQT VIB từ năm 2005 và đã được Đại hội đồng Cổ đông thường niên lần thứ 11, năm 2007 bầu làm Phó Chủ tịch HĐQT.

Ông Hoàng đã học tập và trải qua nhiều vị trí công tác tại Cộng hòa Ukraina và Liên bang Nga. Hiện nay, ông Hoàng là - Tiến sĩ Kinh tế và đang là Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty MFC - liên doanh đầu tư Việt-Nhật tại Liên bang Nga; Ủy viên Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam khóa VI, khóa VII; Chủ tịch Hội người Việt Nam tại Liên bang Nga.



5. Ông Hà Hoàng Dũng

Thành viên HĐQT

Ông Hà Hoàng Dũng được Đại hội đồng Cổ đông lần thứ 12, năm 2008 bầu vào HĐQT khóa V (2008-2013).

Ông Dũng tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân, khoa Tài chính ngân hàng và đã tham dự rất nhiều khóa đào tạo thực tế tại Singapore, London và Hongkong về nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ và quản trị rủi ro, có trên 16 năm kinh nghiệm tại các ngân hàng Việt Nam và nước ngoài trong các mảng kinh doanh thị trường tiền tệ, khách hàng doanh nghiệp và quản trị rủi ro. Gia nhập VIB từ năm 2008, ông Hà Hoàng Dũng đã đảm nhiệm qua các chức vụ: Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Đầu tư. Hiện tại, ông Dũng là Giám đốc Khối quản trị rủi ro VIB.

Trước khi gia nhập VIB, ông Dũng là Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc khối nguồn vốn chi nhánh ngân hàng Mizuho tại Việt Nam và đảm nhiệm các vị trí quản lý cao cấp tại ngân hàng Fuji.



6. Ông Trần Nhất Minh

Thành viên HĐQT

Ông Trần Nhất Minh được Đại hội đồng Cổ đông phiên họp lần 2 năm 2010 bầu vào HĐQT khóa V (2008-2013)

Ông Minh tốt nghiệp Đại học năng lượng Matxcova, là Tiến sĩ khoa học kỹ thuật Đại học tổng hợp kỹ thuật về viễn thông và tin học Matxcova, Thạc sĩ Quản trị kinh doanh - Học viện quốc tế và quản trị kinh doanh LINK, liên bang Nga. Ông Minh đã trải qua nhiều vị trí như Phó TGD, TGD tại các công ty của liên bang Nga như: Công ty TNHH Proflinvest, Công ty TNHH FG group, Công ty cổ phần ZAO "DHV-S". Hiện nay, ông Minh là Giám đốc điều hành Công ty TNHH Mareven Food Central.

Hội đồng quản trị



7. Ông Ân Thanh Sơn

Thành viên HĐQT

Ông Ân Thanh Sơn được Đại hội đồng Cổ đông phiên họp lần 2 năm 2010 bầu vào HĐQT khóa 5 (2008– 2013).

Ông Sơn có hơn 18 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam. Ông Sơn tốt nghiệp Thạc sỹ 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, Phó Chánh Văn phòng, Cán bộ nghiệp vụ phòng thị trường (Marketing) tại Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam. Hiện ông Sơn là Tổng giám đốc VIB, Chủ tịch Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản VIB.



8. Ông Garry Lynton Mackrell

Thành viên HĐQT

Ông Garry Lynton Mackrell được Đại hội đồng Cổ đông phiên họp lần 2 năm 2010 bầu vào HĐQT khóa V (2008– 2013)

Ông Garry Lynton Mackrell có hơn 39 năm kinh nghiệm trong ngành Tài chính ngân hàng tại Úc. Ông Garry tốt nghiệp cử nhân Khoa học Đại học Melbourne, cử nhân kinh tế học Đại học James Cook và là Thạc sỹ Thương mại Đại học New South Wales. Ông Garry từng đảm nhiệm nhiều vị trí cao cấp tại Ngân hàng CBA như: Giám đốc Khối Dịch vụ Tài chính Quốc tế (phụ trách các hoạt động kinh doanh của CBA tại Châu Á & Nam Thái Bình Dương), Giám đốc Khối Kế hoạch & Phát triển, Phó GD Khối Định chế Ngân hàng, TGĐ Công ty TNHH AEFC và Giám đốc Khối Nguồn vốn. Hiện tại, ông Garry là GD Ngân hàng ASB Bank Ltd (NZ), ASB Group Life (NZ), Ngân hàng Tây Australia và Ngân hàng Hàng Châu - Trung Quốc.



9. Ông Ronald Wayne Hoy

Thành viên HĐQT

Ông Ronald Wayne Hoy được Đại hội đồng Cổ đông phiên họp lần 2 năm 2010 bầu vào HĐQT khóa V (2008– 2013)

Ông Ronald Wayne Hoy tốt nghiệp Thạc sỹ Tài chính ứng dụng Đại học Macquarie- Úc, có hơn 40 năm kinh nghiệm trong ngành Tài chính ngân hàng và có những đóng góp quan trọng tại Commonwealth Bank of Australia (CBA) với các chức vụ như: Giám đốc công ty TNHH CommFinance Trung Quốc (thuộc CBA), Giám đốc công ty TNHH CommBank Trung Quốc (CBA), Giám đốc phát triển chiến lược kinh doanh CBA Hong Kong, Giám đốc Thị trường tài chính toàn cầu... Hiện nay, ông Ronald Wayne HOY là Giám đốc Dịch vụ Tài chính quốc tế, CBA Sydney.

Ban kiểm soát



1. 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 từ tháng 08 năm 2002, Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Khối Khách hàng Cá nhân từ tháng 8 năm 2004 và Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc khối Kinh doanh Thẻ từ đầu năm 2008.

Với hơn 19 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng, và quá trình được đào tạo cơ bản, cử nhân chuyên ngành Tài chính Ngân hàng tại Trường đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, học vị Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh (MBA) tại Học viện Quản lý Châu Á (AIM), Phillipine, 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.



2. 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 15 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng. Trước khi tham gia Ngân hàng Quốc Tế, ông Vinh đã từng là cán bộ Chương trình Tư vấn, Tổ chức Hợp tác Kỹ thuật Đức tại Việt Nam.



3. Ông Daniel Andrew Bilski
Thành viên Ban kiểm soát

Ông Daniel Andrew Bilski được Đại hội đồng Cổ đông phiên họp lần thứ 2 năm 2010 bầu vào Ban kiểm soát khóa V (2008-2013).

Ông Daniel Andrew Bilski tốt nghiệp cử nhân thương mại tại trường Đại học Quốc gia Úc. Ông Daniel có hơn 19 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng và từng đảm nhiệm nhiều vị trí công tác như Kiểm soát viên mảng kinh doanh Ngân hàng Deutsche – Anh, chuyên gia phân tích tài chính Sở giao dịch Sydney Future (SFS) – Úc, kiểm soát viên tài chính Ngân hàng CBA. Hiện ông Daniel là Giám đốc Nghiệp vụ tài chính Châu Á, Giám đốc CTB Australia Limited (HongKong), Giám đốc CBA Asia Limited (Singapore), Giám đốc Quay Funding PLC (Anh), Giám đốc Pontoon Funding PLC (Anh)

Ban điều hành



1. Ông Ân Thanh Sơn

Thành viên HĐQT/Tổng Giám đốc

Ông Ân Thanh Sơn có hơn 18 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính ngân hàng tại Việt Nam.

Ông Ân Thanh Sơn tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh Quốc tế; Cử nhân Luật Kinh tế Trường Đại học Luật Hà Nội; Kỹ sư Kinh tế Vận tải biển Trường Đại học Hàng Hải. Ông Ân Thanh 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.

Ông Ân Thanh Sơn được bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc VIB từ tháng 6/2008 và là thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc từ tháng 10/2010.



2. Bà Dương Thị Mai Hoa

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

Bà Dương Thị Mai Hoa có hơn 18 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 Việt Nam.

Bà Hoa tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh, thuộc chương trình đào tạo Thạc sỹ quản lý liên kết giữa Khoa sau đại học trường Đại học Kinh tế Quốc dân và Trường đại học tự do Bruxelles, Vương quốc Bỉ; Là thành viên của Hiệp Hội Kiểm toán viên công chứng Anh quốc (Associated for certified chartered Accountant – ACCA) từ tháng 9/2010.

Từ tháng 3/2009, Bà Hoa được bổ nhiệm giữ vị trí Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Khối Ngân hàng bán lẻ VIB. Trước đó, Bà 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).



3. Ông Trần Hoài Nam

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

Ông Trần Hoài Nam có hơn 20 năm kinh nghiệm làm việc trong các tổ chức của chính phủ Việt Nam và các ngân hàng hàng đầu trên thế giới hoạt động tại Việt Nam.

Ông Nam tốt nghiệp Thạc sỹ tại Học viện Công nghệ Châu Á (AIT) tại Thái Lan. Ông Trần Hoài Nam đã từng có trên 11 năm công tác tại Citibank Việt Nam với các vị trí như 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). Từ tháng 9/2007 đến nay, Ông Nam đảm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Khách hàng doanh nghiệp VIB.



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

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

Ông Trung tốt nghiệp Thạc sỹ Quản trị kinh doanh. Ông đã từng đảm nhiệm các chức vụ quản lý cao cấp tại các tập đoàn lớn ở trong nước và 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 tiền tệ, Ngân hàng Citibank Việt Nam; Chuyên gia tư vấn độc lập về kinh doanh tiền tệ và vốn; Giám đốc kinh doanh tiền tệ và vốn, Thành viên Ủy ban ALCO Ngân hàng Deutsche Bank AG; Giảng viên Trung tâm đào tạo ngân hàng (MPDF) & BTC; Chuyên viên Kinh doanh Tiền tệ và tài trợ Xuất nhập khẩu Ngân hàng Eximbank.

Ông Trung gia nhập VIB từ tháng 12/2009 và hiện đang đảm nhiệm vị trí Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối.



5. Bà Vũ Thúy Quỳnh
 Giám đốc Khối Khách hàng
 Doanh nghiệp FDI

Bà Vũ Thúy Quỳnh tốt nghiệp Đại học Ngoại ngữ Hà Nội. Trước khi gia nhập VIB, Bà Quỳnh đã có 18 năm công tác liên tục tại ANZ qua các vị trí: Điều hành Tín dụng ANZ Hà Nội, Giám đốc Khối tài trợ Thương mại và Thanh toán quốc tế ANZ Việt Nam kiêm đại diện tại Cần Thơ, Giám đốc ANZ Hà Nội kiêm Tổng Giám đốc Công ty cho thuê Tài chính ANZ – Vtrac, Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp Vietnam của ANZ, kiêm Tổng Giám đốc Công ty cho thuê Tài chính ANZ – Vtrac, Giám đốc Khối Khách hàng Chiến lược Việt Nam của ANZ, kiêm Tổng Giám đốc Công ty cho thuê Tài chính ANZ – Vtrac ...

Bà Quỳnh gia nhập VIB và được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp FDI từ tháng 2/2011.



6. Ông John Rumpit
 Giám đốc Khối Nghiệp vụ Tổng hợp

Ông John Rumpit theo học tại trường Đại học Victory – Wellington năm 1980. Năm 1986, ông tham gia khóa đào tạo cao cấp về điều hành ngân hàng quốc tế tại Paris.

Ông bắt đầu làm việc cho Commonwealth Bank (CBA) từ năm 1989 sau khi công tác tại một số ngân hàng: Bank of New Zealand, Banque Indosuez, State Bank of Victoria từ năm 1981 - 1988 với các vị trí: Giám đốc cao cấp bộ phận thanh toán, Giám đốc IDSA,...

Từ năm 2007, vai trò của ông gắn liền với hoạt động của CBA tại Việt Nam với các công việc như: từ tháng 6/2007 – 8/2008: Chuẩn bị công tác thành lập chi nhánh bán lẻ Ngân Hàng CBA tại thành phố Hồ Chí Minh (VN); Từ tháng 8/2008 – 7/2009: Giám đốc Phòng Nghiệp Vụ Tổng Hợp tại CBA – HCM; Từ 7/2009: Giám đốc cao cấp bộ phận phát triển kinh doanh dịch vụ tài chính Quốc tế.

Ông John Rumpit gia nhập VIB và được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc Khối nghiệp vụ tổng hợp từ tháng 3/2011.

Ban điều hành



7. Ông Vũ Nhật Lâm

Giám đốc Khối Quản lý Tín dụng

Ông Vũ Nhật Lâm tốt nghiệp Đại học Tài chính kế toán, Đại học Ngoại ngữ và Thạc sỹ kinh tế tại trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Ông Lâm có hơn 16 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng.

Trước khi gia nhập VIB, ông Lâm đã trải qua nhiều trọng trách quản lý ở các mảng công việc: Kế toán, Tín dụng, Thanh toán quốc tế, Thẩm định Tín dụng, Quản lý tín dụng,..... tại Ngân hàng BIDV Thái Nguyên. Năm 2007 ông gia nhập VIB với chức danh Giám đốc Kinh doanh VIB Thái Nguyên. Với gần 4 năm công tác tại VIB, ông Vũ Nhật Lâm đã đảm nhiệm các vị trí: Giám đốc kinh doanh Chi nhánh VIB Thái Nguyên, Giám đốc VIB Thái Nguyên kiêm 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.



8. Ông Hà Hoàng Dũng

Thành viên HĐQT/Giám đốc Khối Quản trị rủi ro

Ông Hà Hoàng Dũng - Thành viên HĐQT được bổ nhiệm vị trí Giám đốc Khối Quản lý rủi ro kể từ tháng 04/2011.

Ông Dũng tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân, khoa Tài chính ngân hàng và đã tham dự rất nhiều khóa đào tạo thực tế tại Singapore, London và Hongkong về nghiệp vụ ngoại hối và quản trị rủi ro. Gia nhập VIB từ năm 2008, ông Hà Hoàng Dũng đã đảm nhiệm các chức vụ: Phó Tổng Giám đốc - Giám đốc Khối Nguồn vốn và Ngoại hối, Phó Tổng Giám đốc phụ trách Đầu tư và các Dự án đặc biệt. Hiện tại, ông là thành viên HĐQT nhiệm kỳ V (2008 - 2013) kiêm Chủ tịch Ủy ban Quản lý rủi ro của HĐQT.

Trước khi gia nhập VIB, Ông Dũng là Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc khối nguồn vốn chi nhánh ngân hàng Mizuho tại Việt Nam và đảm nhiệm các vị trí quản lý cao cấp tại ngân hàng Fuji.



9. Ông Hồ Văn Long

Giám đốc Tài chính

Ông Hồ Văn Long có hơn 14 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 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 trụ 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 và Phụ trách bộ phận Tài chính kế toán Công ty TNHH Nhà máy Bia Hà Tây.

Ông Hồ Văn Long được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc Tài chính từ tháng 1/2010.



10. Bà Tuyết Trần

Giám đốc chương trình Chuyển đổi hệ thống Chi nhánh (Giám đốc BTR)

Bà Tuyết Trần bắt đầu sự nghiệp ngân hàng vào năm 1993 sau khi tốt nghiệp cử nhân ngành Tài chính Ngân hàng, trường College tại Kangaroo Point & Mount Gravatt, Brisbane. Năm 1996, Tuyết Trần chuyển đến Sydney và gia nhập đội ngũ Ngân hàng Colonial. Bà được chọn làm một trong năm thành viên trong nhóm dự án Colonial để triển khai chương trình nhượng quyền kinh doanh (franchise) của ngân hàng. Bà tham gia CBA năm 2001 sau sự sáp nhập của ngân hàng Colonial với CBA.

Bà Tuyết Trần có kinh nghiệm rộng và chuyên môn trong các lĩnh vực đa dạng, bao gồm mạng lưới chi nhánh, trung tâm dịch vụ khách hàng và hỗ trợ sau khách hàng, quản lý rủi ro tín dụng, quản lý sản phẩm, và quản lý các dự án. Bà am hiểu nhu cầu khách hàng và các vấn đề quan trọng liên quan nhằm bảo đảm rằng các quy trình nội bộ, các tài liệu, phát triển sản phẩm, các yêu cầu về pháp lý và tuân thủ luôn mang đến sự hỗ trợ làm hài lòng khách hàng.

Bà Tuyết Trần chính thức được bổ nhiệm vào vị trí Giám Đốc Chương trình Chuyển đổi hệ thống Chi Nhánh (Giám đốc BTR) từ tháng 2/2011.



11. Ông Tony Waller

Giám đốc Văn phòng Quản lý sự thay đổi

Ông Tony Waller đã có trên 30 năm kinh nghiệm với các vị trí lãnh đạo trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, các trung tâm xử lý giao dịch tín dụng, chiến lược, sản phẩm, tiếp thị thương hiệu, phát triển kinh doanh và chất lượng dịch vụ khách hàng.

Trước khi gia nhập VIB, Ông Tony Waller đã từng đảm nhiệm các chức vụ: Quản lý cấp cao dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại Commonwealth Bank Group tại Sydney; Trưởng Bộ Phận Tiền vay, Ngân Hàng nhà nước New South Wales tại Queensland, Trưởng bộ phận quản lý cho vay thế chấp Ngân Hàng National Mutual Royal (nay là ANZ) tại Melbourne.

Ông Tony Waller gia nhập VIB và được bổ nhiệm vào vị trí Giám đốc Văn phòng Quản lý sự thay đổi (CMO) từ tháng 2/2011 trong khuôn khổ Chương trình chuyển giao năng lực (CTP) giữa VIB và Commonwealth Bank of Australia (CBA).



12. Bà Hoàng Thị Lan Phương

Giám đốc Ban Nhân sự

Bà Hoàng Thị Lan Phương tốt nghiệp đại học Khoa học tự nhiên, Đại học Tổng hợp thuộc trường Đại học Quốc gia HN, Thạc sỹ Quản trị nguồn Nhân lực.

Bà Phương đã đảm nhận vị trí Giám đốc Nhân sự VIB từ năm 2003 đến nay với vai trò phụ trách nhân sự trên toàn hệ thống VIB, là thành viên nhóm dự án Cơ cấu Ngân hàng VIB, trực tiếp chịu trách nhiệm trong việc xây dựng chiến lược nhân sự, triển khai các Dự án trọng điểm của nhân sự nhằm thiết lập hệ thống quản trị nhân sự hiệu quả, chuyên nghiệp tại VIB, chịu trách nhiệm nghiệp vụ trong công tác quản trị nhân sự tại Ngân hàng VIB; Đồng thời là Thư ký Ủy Ban Nhân sự VIB.

Trước khi gia nhập VIB, Bà Hoàng Thị Lan Phương là Phó phòng Nhân sự - Công ty Metro Cash & Carry tại HN thuộc Công ty Metro Cash & Carry .

Ban điều hành



13. Bà Cao Thị Vân Anh
Giám đốc Dịch vụ nhân sự

Bà Cao Thị Vân Anh tốt nghiệp Đại học Tài chính Kế toán, Đại học Ngoại ngữ Hà Nội.

Trước khi gia nhập VIB, Bà Vân Anh đã có nhiều kinh nghiệm quản lý nhân sự tại các doanh nghiệp như: Trưởng phòng Nhân sự - Tổng hợp Công ty Quản lý quỹ đầu tư Chiến Thắng, Trưởng phòng Nhân sự Ngân hàng TMCP TNHH một thành viên Hong Leong Bank Việt Nam, Trưởng phòng Nhân sự Ngân hàng TMCP Liên Việt, ...

Bà Cao Thị Vân Anh chính thức gia nhập VIB với vị trí Phó giám đốc Ban nhân sự từ tháng 2/2011 và đảm nhiệm vị trí Giám đốc Dịch vụ nhân sự từ tháng 4/2011.



14. Bà Nguyễn Thị Hương Giang
Giám đốc Ban Marketing và Truyền thông

Bà Nguyễn Thị Hương Giang tốt nghiệp Cử nhân Học viện Quan hệ Quốc tế, hoàn thành các chứng chỉ Marketing và PR cho Doanh nghiệp của CFVG, Quản lý dự án chuyên nghiệp của Navigos, Quản lý Nhân sự Chuyên nghiệp của Học viện AIM.

Trước khi gia nhập VIB, Bà Giang đã có 12 năm kinh nghiệm làm việc qua nhiều vị trí tại các công ty và tổ chức nước ngoài tại Việt Nam như: Phụ trách Truyền thông – Thương hiệu và Mass Market Marketing/Channel Marketing tại Ngân hàng Techcombank; Trưởng phòng Retail Sales Network của HT Mobile, Trưởng phòng Marketing của Metro Cash & Carry, Trưởng phòng Kinh doanh và Tiếp thị công ty Nettra; Trưởng phòng Marketing và Truyền thông của tổ chức phi chính phủ Asia Injury Prevention Foundation, Trưởng phòng Marketing tập đoàn Tropical Wave Corporation.

Bà Nguyễn Thị Hương Giang chính thức được bổ nhiệm làm Giám đốc Ban Marketing và Truyền thông Ngân hàng Quốc Tế từ tháng 01 /2011.



15. Ông Rana Peries
Giám đốc Dịch vụ Công nghệ Kinh doanh

Ông Rana Peries tốt nghiệp khoa Khoa học máy tính và là thạc sĩ Công nghệ thông tin của Trường Đại học Tây Úc; Ông đã tham gia Chương trình đào tạo Phát triển kỹ năng Lãnh đạo của Ngân hàng Commonwealth Bank (CBA) do MIT Sloan School of Management tổ chức.

Ông Rana Peries đã có hơn 25 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực IT, trong đó có hơn 15 năm trong lĩnh vực dịch vụ tài chính tại Úc và nhiều nước khác. Trước khi gia nhập VIB, Ông Rana Peries là Giám đốc hạ tầng doanh nghiệp của CBA. Trước đó, ông đảm nhiệm các vị trí lãnh đạo về Hạ tầng và công nghệ tại Ngân hàng Quốc gia Australia và Colonial Financial Services (nay đã sáp nhập vào CBA) tại Úc. Ông Rana Peries cũng đã trải qua một số vị trí tư vấn quản lý trong lĩnh vực IT tại một số tổ chức dịch vụ tài chính lớn ở châu Á và châu Âu.

Ông Rana Peries gia nhập VIB từ tháng 1/2011 trong khuôn khổ Chương trình chuyển giao năng lực (CTP) giữa VIB và Commonwealth Bank of Australia (CBA).

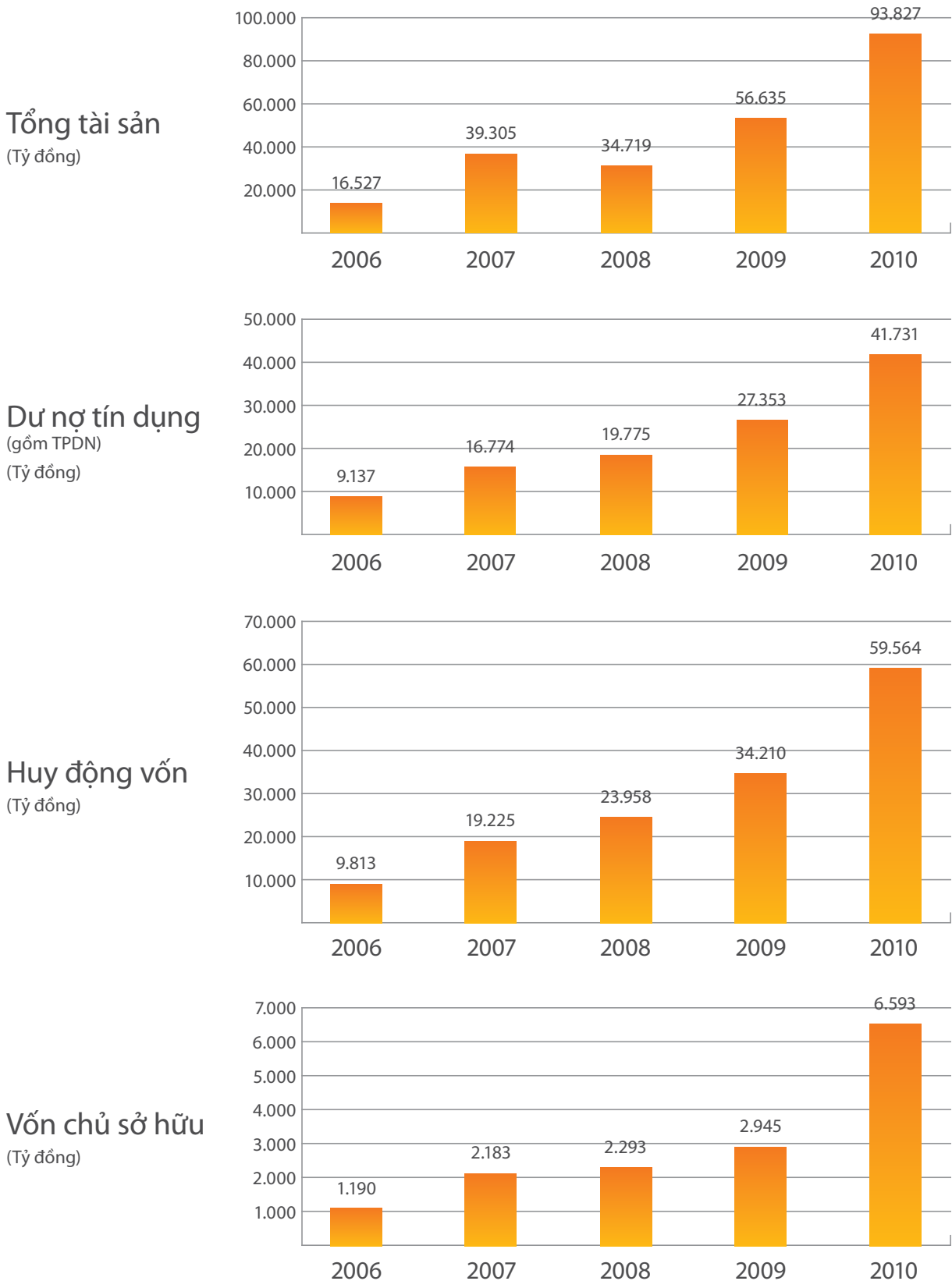
Vun đắp các mối quan hệ

Chúng ta có tầm nhìn dài hạn, luôn sát cánh và chia sẻ cùng khách hàng trong suốt cuộc đời để giúp khách hàng phát triển và thành công. Đây là cách mà chúng ta xây dựng lòng tin và phát triển mối quan hệ bền lâu với mỗi khách hàng.

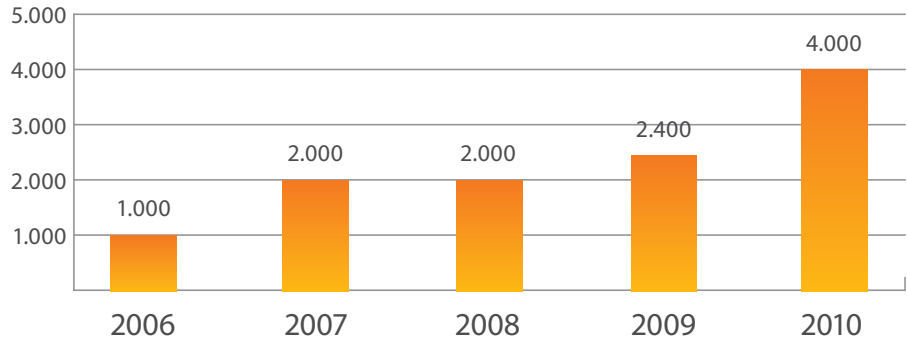


Chương II • Xây dựng nền tảng bền vững

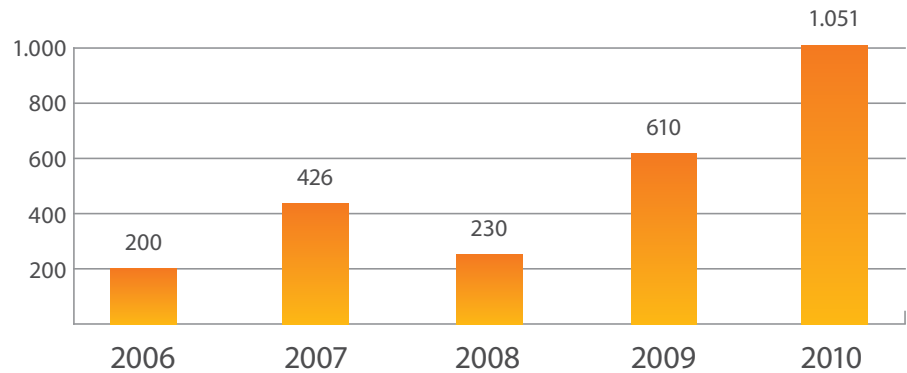
Những con số phát triển của VIB từ 2006-2010



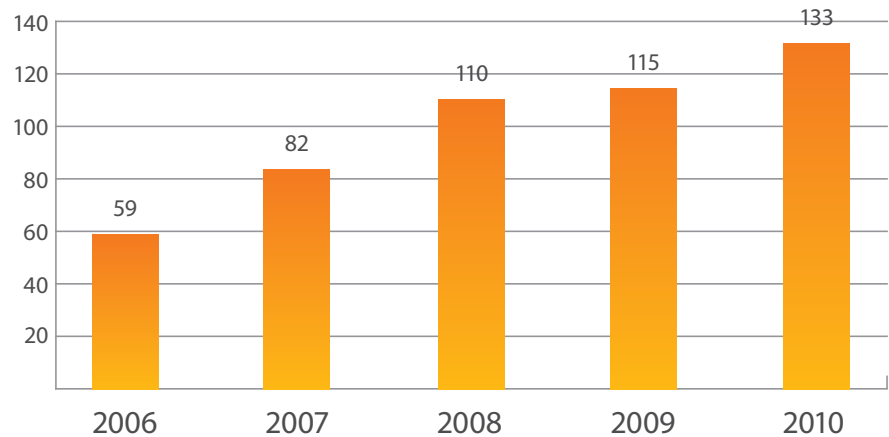
Vốn điều lệ
(Tỷ đồng)



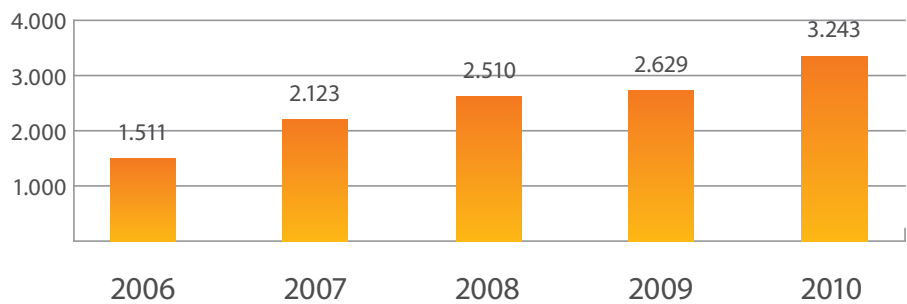
Lợi nhuận trước thuế
(Tỷ đồng)



Số Đơn vị kinh doanh
(đơn vị)



Số lượng nhân sự
(người)



Các sự kiện tiêu biểu của VIB năm 2010

Tháng 2: VIB nhận cờ Thi đua khen thưởng của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước

VIB nhận Cờ thi đua khen thưởng của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam (NHNN VN) vì đã có thành tích xuất sắc góp phần hoàn thành nhiệm vụ Ngân hàng.

Chính thức áp dụng chuyển đổi hệ thống chi nhánh VIB (BTR)

Theo đó, VIB sẽ xây dựng hệ thống đơn vị kinh doanh theo mô hình chuẩn kinh doanh và dịch vụ mới, với diện mạo công sở mới, hướng theo chuẩn mực quốc tế và đặt khách hàng vào vị trí trung tâm.



Tháng 3: Chính thức khởi công công trình Hội sở VIB

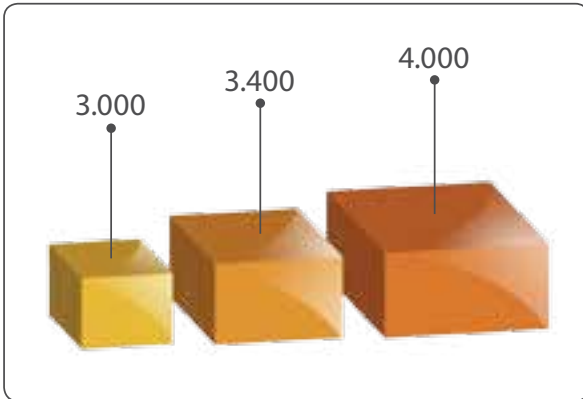
Tòa nhà Hội sở chính VIB có diện tích xây dựng gần 5.000m², nằm ở Trung tâm của Thủ đô, dự tính sẽ hoàn thành trong vòng 3 năm sau ngày khởi công.



Tháng 4: VIB – CBA công bố thỏa thuận hợp tác chiến lược

Tháng 4/2010, VIB và Commonwealth Bank of Australia (CBA) - một trong những ngân hàng hàng đầu thế giới và là ngân hàng số 1 tại Australia - chính thức công bố thỏa thuận hợp tác chiến lược. Theo đó, CBA sẽ mua 15% cổ phần của VIB đồng thời CBA tiến hành chuyển giao chuyên gia năng lực để tăng cường khả năng hoạt động và kinh doanh của VIB.





Tháng 9:
VIB tăng vốn điều lệ lên 4.000 tỷ đồng

CBA chính thức trở thành Cổ đông chiến lược và sở hữu 15% cổ phần của VIB. Với sự tham gia của CBA trong vai trò là cổ đông chiến lược, VIB đã nâng vốn điều lệ từ 3.400 tỷ lên 4.000 tỷ đồng.



Tháng 10:
Đại hội cổ đông đầu tiên có sự tham gia của cổ đông chiến lược CBA

Đây là lần đầu tiên Đại hội cổ đông của VIB có sự tham gia của cổ đông là một định chế tài chính nước ngoài – CBA. Đại hội cũng đã bầu thêm 4 thành viên HĐQT, trong đó có hai đại diện đến từ CBA.



Tháng 12:
VIB nhận giải Top Trade Service Award

VIB đứng trong nhóm 10 doanh nghiệp có chất lượng dịch vụ tốt nhất (Top Trade Service Award) năm 2010 do Bộ Công Thương trao tặng. Giải thưởng ghi nhận những nỗ lực trong việc áp dụng mô hình kinh doanh mới, việc cải thiện chất lượng dịch vụ của VIB đã có bước chuyển biến rõ rệt. Đây là lần thứ 2 VIB vinh dự đón nhận danh hiệu này.

Năng tổng tài sản lên mức trên 90 nghìn tỷ

Kết thúc năm 2010, tổng tài sản của VIB đã đạt 93.287 tỷ, tăng 66% so với năm 2009 và bằng 122% kế hoạch đặt ra.



Quản lý dự án - Nền tảng hội nhập quốc tế

Năm 2010, VIB tiếp tục triển khai chiến lược kinh doanh giai đoạn 2009 – 2013. Mục tiêu của chiến lược kinh doanh là nhằm giúp VIB trở thành một trong ba Ngân hàng Thương mại Cổ phần lớn nhất tại Việt Nam vào năm 2013. Để đạt được mục tiêu quan trọng này, VIB đã phát triển hàng loạt các dự án chiến lược thông qua phương pháp quản lý dự án hướng theo tiêu chuẩn quốc tế.

Xây dựng Văn hóa Kinh doanh và Dịch vụ - Chia khóa mở cánh cửa thành công

Cuối năm 2010 với việc đạt được thỏa thuận Chuyển giao năng lực, VIB & Commonwealth bank of Australia (CBA) đã xây dựng nền tảng phát triển chương trình Chuyển giao năng lực để hỗ trợ và nâng cao năng lực cho VIB ở những đơn vị như:

- Văn phòng quản lý sự thay đổi,
- Khối ngân hàng bán lẻ,
- Trung tâm kế hoạch chiến lược công nghệ thông tin,
- Khối nguồn vốn,
- Khối quỹ tín dụng,
- Ban nhân sự ...

Nền tảng ấy sẽ giúp VIB nhanh chóng hiện thực hóa tầm nhìn “Trở thành ngân hàng sáng tạo và hướng tới khách hàng nhất Việt Nam” bằng cách xây dựng văn hóa Kinh doanh và Dịch vụ thông qua các chương trình đào tạo tổng thể và chú trọng tới khách hàng.



Quản lý chuyên nghiệp - Triển khai hiệu quả

VIB quyết tâm tạo sự khác biệt trong chất lượng phục vụ khách hàng của mình. Việc triển khai hiệu quả các dự án chiến lược sẽ cho phép VIB xây dựng nội lực mạnh mẽ và tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững.

Năm 2010 Văn phòng Quản lý dự án - Ban Kế hoạch Chiến lược được thành lập. Đến hết năm 2010, Văn phòng Quản lý dự án (nay là Phòng Quản lý và Hỗ trợ Dự án, thuộc Văn phòng Quản lý sự thay đổi) đã phối hợp với Trung tâm đào tạo tổ chức ba đợt đào tạo cho hơn 100 cán bộ về phương pháp quản lý dự án theo chuẩn quốc tế. Phương pháp quản lý dự án này được áp dụng bởi nhiều tổ chức danh tiếng trên thế giới nhằm giúp khởi xướng, lập kế hoạch và thực hiện thành công cho các dự án của Ngân hàng.

Hội nhập quốc tế

Năm 2010 VIB đã tiến thêm một bước trong quá trình hội nhập sâu hơn với tiêu chuẩn quốc tế bằng việc đẩy mạnh hợp tác với đối tác chiến lược Commonwealth Bank of Australia (CBA). Trong khuôn khổ Thỏa thuận hợp tác giữa VIB và CBA, Ngân hàng đã triển khai các loại hình dịch vụ thông qua các hoạt động dự án như dự án Phòng, chống rửa tiền, tài trợ khủng bố và trừng phạt kinh tế (AML, ETS & CTF) và dự án Chuyển đổi chi nhánh. Những dự án chiến lược quan trọng này có quy mô và phạm vi ảnh hưởng sâu, rộng tới hoạt động kinh doanh của toàn ngân hàng. Cụ thể hơn, năm 2010 đã hoàn thành Giai đoạn 1 của dự án AML, hoàn thiện cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, đạt tiêu chuẩn quốc tế và đáp ứng yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.



Dịch vụ khách hàng doanh nghiệp

Mạng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp (KHDN) luôn là thế mạnh và đóng góp một phần rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của VIB. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế đất nước, đồng thời để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp Việt Nam cũng như doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đang hoạt động tại Việt Nam, trong năm 2010, VIB đã triển khai mạnh mẽ các hoạt động kinh doanh hướng tới khách hàng với mong muốn phục vụ doanh nghiệp ngày một tốt hơn, chuyên nghiệp hơn, trở thành ngân hàng hàng đầu cung cấp các dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp chuyên biệt và đa dạng.

Nhận diện và tạo ra các phân khúc khách hàng mục tiêu

Năm 2010 là năm có nhiều chuyển biến mạnh mẽ trong chiến lược phân khúc khách hàng của VIB. Để phục vụ một cách tốt nhất những nhu cầu cốt lõi của doanh nghiệp, VIB đã nhận diện và tạo ra các phân khúc khách hàng mục tiêu của ngân hàng. VIB xác định các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) là phân khúc khách hàng trọng tâm. Bên cạnh đó, các khách hàng doanh nghiệp lớn, khách hàng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) cũng đóng một vai trò quan trọng. Đối với mỗi phân khúc, VIB đều có các chiến lược nghiên cứu thị trường để xác định nhu cầu cốt lõi, để từ đó tạo ra các lợi ích tổng thể bao gồm các gói sản phẩm dịch vụ với giá linh hoạt, đội ngũ bán hàng và cung cấp dịch vụ theo yêu cầu đặc thù của doanh nghiệp cùng với những chương trình marketing chuyên biệt.

Cùng với sự tăng trưởng về quy mô của Ngân hàng và đội ngũ bán hàng, quy mô khách hàng của VIB đã tăng trưởng

nhanh chóng qua các năm. Điều này khẳng định những lựa chọn đúng đắn của VIB trong việc xác định thị trường mục tiêu và xây dựng thương hiệu VIB trong tâm trí khách hàng, đặc biệt là sự tin cậy, ủng hộ và đồng hành của những khách hàng thân thiết trong suốt những năm qua.

Bên cạnh đó, Khối KHDN của VIB cũng đã chú trọng phát triển mối quan hệ với các Hiệp Hội ngành nghề như: Hiệp Hội Doanh nghiệp Thủy Sản Việt Nam, Hiệp hội Gỗ, Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME), Hiệp Hội Thép... để vừa hợp tác, trao đổi kinh nghiệm kinh doanh, cập nhật các thông tin thị trường, đặc biệt thị trường xuất nhập khẩu trong và ngoài nước, đồng thời để hỗ trợ ngày một tốt hơn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

• Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, cung cấp các gói sản phẩm chuyên biệt cho từng phân khúc khách hàng

Bứt phá trong việc cung cấp giải pháp quản lý dòng tiền và giao dịch thanh toán

Năm 2010, VIB tiếp tục đạt được nhiều kết quả khả quan trong hoạt động quản lý dòng tiền, đặc biệt là huy động vốn với tốc độ tăng trưởng ấn tượng, cơ cấu sản phẩm - dịch vụ đa dạng và chính sách linh hoạt.

VIB đã cung cấp nhiều sản phẩm tiền gửi thanh toán đa dạng và linh hoạt cho khách hàng doanh nghiệp bao gồm: tài khoản tiền gửi thanh toán, tài khoản Kinh tế EA50, tài khoản tiền gửi thanh toán Overnight 100. Đặc biệt, VIB rất chú trọng đến những tiện ích gia tăng cho khách hàng mở tài khoản như: mở tài khoản tận nơi cho doanh nghiệp, chọn tài khoản số đẹp, phát tài, phát lộc, ưu đãi về phí giao dịch, lãi suất tiền gửi lũy tiến... Với chính sách chăm sóc và thu hút khách hàng, chất lượng dịch vụ tốt cùng với uy tín ngày một tăng đối với từng phân khúc khách hàng đặc biệt là nhóm khách hàng quy mô lớn như các tổng công ty, tập đoàn, năm 2010 VIB đã đạt tốc độ tăng trưởng tiền gửi là 148% so với năm 2009 và thu hút gấp đôi khách hàng mới mở tài khoản tại VIB.

Ngoài những kết quả tăng trưởng tốt về huy động vốn, năm 2010 đánh dấu một bước phát triển mới của VIB trong việc triển khai dịch vụ Quản lý dòng tiền đến các khách hàng doanh nghiệp lớn, các Tổng công ty, Tập đoàn thuộc các ngành sản xuất – kinh doanh trọng điểm của nhà nước. Thông qua dịch vụ này, các Khách hàng Doanh Nghiệp có số lượng đơn vị thành viên lớn, mạng lưới chi nhánh lớn/ hệ thống đại lý phân phối rộng khắp có thể quản lý và kiểm soát dòng tiền một cách linh hoạt, tối ưu hóa được lợi nhuận và có điều kiện tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng hàng hóa dịch vụ và khẳng định vị thế của mình trên thị trường.

Song song với việc chú trọng phát triển sản phẩm huy động vốn, quản lý dòng tiền, năm 2010, VIB đã tiếp tục đẩy mạnh gói sản phẩm Trả lương với nhiều tính năng và tiện

ích mới đem đến cho khách hàng doanh nghiệp cũng như các cán bộ nhân viên của doanh nghiệp một giải pháp tài chính toàn diện. Với gói sản phẩm Trả lương của VIB, doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được thời gian, chi phí, nhân lực, đồng thời đảm bảo an toàn bảo mật về thông tin và được hỗ trợ thiếu hụt tài chính tạm thời trong quá trình chi trả lương. Cán bộ nhân viên của doanh nghiệp cũng sẽ hưởng nhiều lợi ích từ các chương trình ưu đãi về phát hành thẻ, tiết kiệm điện tử, thấu chi và mobile banking ... của VIB.

Thanh toán quốc tế và Tài trợ thương mại

Với mô hình thanh toán tập trung, trong năm 2010 trung tâm thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại theo chuẩn quốc tế của VIB đã được chú trọng đầu tư về công nghệ, trang thiết bị và đội ngũ cán bộ hùng hậu, giàu kinh nghiệm cùng với mạng lưới ngân hàng đại lý uy tín rộng khắp trên toàn cầu. Với nguồn vốn ngoại tệ dồi dào, VIB cung cấp dịch vụ thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại có chất lượng cao cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu với nhiều nghiệp vụ khác nhau như: chuyển tiền quốc tế nhanh, phát hành, thanh toán và tài trợ thư tín dụng nhập khẩu, thông báo và thanh toán thư tín dụng xuất khẩu, nhờ thu xuất nhập khẩu và phát hành bảo lãnh đối ứng nước ngoài. Các khách hàng doanh nghiệp của VIB có thể thực hiện các giao dịch thanh toán quốc tế nhanh chóng, hiệu quả với độ an toàn bảo mật cao theo tiêu chuẩn quốc tế thông qua dịch vụ ngân hàng trực tuyến VIB4U. Không chỉ được khách hàng doanh nghiệp xuất nhập khẩu đánh giá cao về khả năng cung cấp dịch vụ cũng như sự tư vấn chuyên nghiệp trong lĩnh vực thanh toán và tài trợ thương mại quốc tế, VIB còn được các đối tác định chế tài chính nước ngoài là các ngân hàng uy tín hàng đầu thế giới như Cititbank Group, JPMorgan Chase và Wells Fargo, HSBC đánh giá cao và trao tặng nhiều giải thưởng uy tín về thực hiện thanh toán quốc tế xuất sắc.

Riêng với sản phẩm bảo lãnh, ngoài những sản phẩm bảo lãnh thông thường như bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu... VIB còn là một trong rất ít ngân hàng Việt Nam cung cấp sản phẩm bảo lãnh đối ứng cho các ngân hàng nước ngoài. Sản phẩm này cho phép doanh nghiệp Việt Nam nâng cao uy tín về thanh toán khi kinh doanh và đầu tư ở nước ngoài cũng như bảo đảm về khả năng thanh toán của đối tác nước ngoài đối với doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư và kinh doanh tại Việt Nam.

Trong năm 2010, VIB đã triển khai nhiều chương trình tài trợ với lãi suất ưu đãi. Tổng số vốn tài trợ của ngân hàng lên đến 200 triệu USD. Ngân hàng cũng triển khai nhiều dịch vụ phi tín dụng khác như tiền gửi, FX với chính sách phí ưu đãi, thời gian giao dịch nhanh, thủ tục đơn giản, thuận tiện cho các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế xuất khẩu mũi nhọn như ngành gạo với chương trình “VIB nâng niu hạt gạo vàng Việt Nam”; ngành thủy sản - ‘VIB tiếp sức Doanh nghiệp thủy sản’; ngành cà phê – ‘VIB chung tay xuất khẩu cà phê Việt’, ngành gỗ - ‘VIB hỗ trợ doanh nghiệp XK Gỗ khẳng định vị thế mới’... tại một số vùng kinh tế trọng điểm của cả nước: Đồng bằng Sông Cửu Long, Nam Trung bộ và Thành phố Hồ Chí Minh.



Cung cấp giải pháp tối ưu về FX cho các khách hàng doanh nghiệp xuất nhập khẩu là một phần không thể thiếu trong việc cung cấp giải pháp trọn gói về thanh toán và tài trợ xuất nhập khẩu. Năm 2010, VIB đã bắt đầu triển khai mô hình chuyên gia sản phẩm FX để tư vấn Khách hàng phương án mua bán ngoại tệ hiệu quả nhất và sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động này trong năm 2011 tại các vùng trọng điểm của hoạt động xuất nhập khẩu.

Bên cạnh các chương trình ưu đãi dành cho các khách hàng doanh nghiệp xuất nhập khẩu, VIB còn cung cấp miễn phí các dịch vụ gia tăng khác như: hỗ trợ thông tin ngành hàng, thị trường xuất nhập khẩu, tổ chức các hội thảo, tọa đàm về ngành.... nhằm không ngừng gia tăng giá trị cho Khách hàng.

Với những kết quả tích cực trong hoạt động thanh toán quốc tế, VIB đã được hai tập đoàn tài chính có uy tín thế giới là Citibank và HSBC ghi nhận và trao giải “Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ thanh toán Quốc tế xuất sắc” năm 2010.

Đáp ứng kịp thời nguồn vốn kinh doanh cho Doanh nghiệp

Không chỉ hiểu và đáp ứng nhu cầu về vốn lưu động của các doanh nghiệp, VIB còn hỗ trợ về nguồn vốn trung dài hạn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa(SMEs) thông qua các chương trình tài trợ bằng nguồn vốn rẻ của tổ chức tín

dụng quốc tế JBIC. Với sản phẩm cho vay mua xe ô tô trong 48 giờ, VIB mang đến cho doanh nghiệp cơ hội tiếp cận nguồn vốn ngân hàng với ưu thế vượt trội về thời gian phê duyệt.

Ngoài ra, với sản phẩm Cho vay cầm cố tiền gửi doanh nghiệp, VIB còn đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vốn của doanh nghiệp với mức lãi suất hấp dẫn và thủ tục thuận tiện dành cho doanh nghiệp SMEs và doanh nghiệp lớn. Với sản phẩm Bảo lãnh phát hành trái phiếu doanh nghiệp, ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp lớn tiếp cận nhanh hơn với nguồn vốn ngay từ khi khởi động dự án đầu tư...

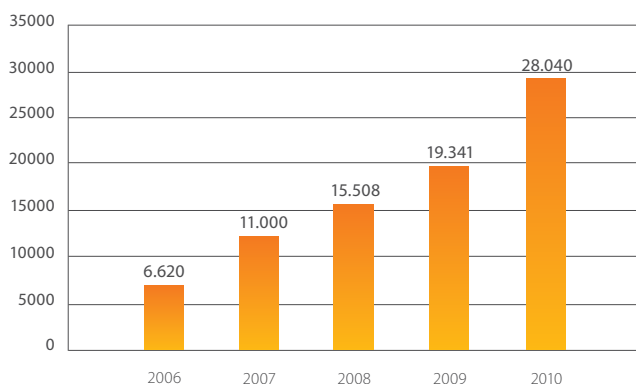
Bao thanh toán

Bên cạnh việc cung cấp cho các Doanh nghiệp nguồn vốn vay ưu đãi, kịp thời, các gói giải pháp tài chính hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại, VIB còn đẩy mạnh hoạt động Bao thanh toán để hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động theo phương thức bán hàng trả chậm.

Đặc điểm nổi bật của dịch vụ bao thanh toán nội địa mà VIB cung cấp là không cần có tài sản bảo đảm khi bên mua hàng thỏa mãn các điều kiện theo quy định của VIB. Điều này sẽ giải quyết vấn đề khó khăn cơ bản của doanh nghiệp về tài sản bảo đảm, đặc biệt là các doanh nghiệp SMEs. Ngoài ra, với thủ tục thực hiện đơn giản cùng đội ngũ nhân viên tư vấn nhiệt tình, tận tâm, các doanh nghiệp còn tiết kiệm thời gian, chi phí và sử dụng đồng vốn hiệu quả khi đến với VIB. Sau hơn 5 năm triển khai và cung cấp dịch vụ bao thanh toán nội địa cho các Doanh nghiệp, VIB đã cung cấp dịch vụ bao thanh toán cho hơn 300 doanh nghiệp và đã đáp ứng nhu cầu về vốn với giá trị hơn hai nghìn tỷ đồng.

DƯ NỢ CHO VAY KHDN

(Tỷ đồng)



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 VIB kiểm soát tốt các khoản cho vay, giữ tỷ lệ nợ xấu ở mức tương đối thấp và an toàn.

• Triển khai các chương trình Marketing dành riêng cho từng phân khúc khách hàng

VIB đặc biệt chú trọng triển khai các chương trình marketing với các sản phẩm dịch vụ trọn gói dành riêng cho các phân khúc khách hàng mục tiêu và từng vùng miền trên toàn quốc, cụ thể như: chương trình “VIB cùng Doanh nghiệp chào Xuân 2010”, chương trình marketing cho doanh nghiệp ngành Gỗ, Thủy sản, Gạo Cà phê... với các gói sản phẩm dịch vụ chuyên biệt. Đặc biệt, VIB còn tổ chức hội thảo dành riêng cho doanh nghiệp ngành Gạo, Thủy sản ở ĐB SCL với tên gọi “Nâng cao sức mạnh cạnh tranh cho Doanh nghiệp khu vực ĐB SCL”.

Ngoài ra, VIB còn tổ chức các chương trình tri ân và chăm sóc khách hàng doanh nghiệp thường xuyên như: chương trình “Lễ tôn vinh Khách hàng Doanh nghiệp tiêu biểu”



thường niên, chương trình khảo sát sự hài lòng của khách hàng doanh nghiệp “ Cho ý kiến – nhận lộc xuân” cùng hàng loạt các chương trình chăm sóc khách hàng nhân dịp ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3, ngày Phụ nữ Việt nam 20/10 và Ngày doanh nhân Việt nam 13/10,....

Tham gia nhiều dự án với các định chế tài chính lớn trong nước và quốc tế

Với uy tín và mối quan hệ tốt đẹp của VIB với các tổ chức định chế tài chính trong và ngoài nước, năm 2010, VIB đã đạt được nhiều kết quả khả quan trong lĩnh vực định chế tài chính, tiếp tục nâng cao uy tín của VIB trên thị trường định chế tài chính trong nước cũng như tăng cường và mở rộng quan hệ với các ngân hàng đại lý trên toàn cầu. Các hoạt động trong lĩnh vực định chế tài chính năm 2010 của

VIB có thể kể đến như: triển khai thành công giai đoạn 1 Dự án SMEFP 3 – tài trợ cho doanh nghiệp SME bằng nguồn vốn rẻ của tổ chức tín dụng quốc tế JBIC, Dự án tài trợ nhà HFP – House Finance Program, triển khai thành công dự án TFFP - Trade Finance Facilitation Program trong đó VIB được Ngân hàng phát triển Châu Á - ADB lựa chọn là 1 trong 10 ngân hàng được tham gia. Với sự tham gia vào dự án này, VIB được hơn 400 ngân hàng hàng đầu uy tín trên thế giới xác nhận L/C.

Nguồn nhân sự ngày càng lớn mạnh về chất & lượng

Trong năm 2010, để phục vụ nhu cầu phát triển kinh doanh mảng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp, VIB đã tuyển dụng nhiều nhân sự cấp cao là các Giám đốc Vùng, Giám đốc Quản lý sản phẩm, Giám đốc các Trung tâm kinh doanh từ các tổ chức tín dụng, tài chính uy tín hàng đầu trong nước và quốc tế. Ngân hàng cũng rất chú trọng tuyển dụng nhiều cán bộ kinh doanh giàu kinh nghiệm và tăng cường đào tạo cho các cán bộ kinh doanh để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và công tác quản trị rủi ro.

Năm 2011 tình hình kinh tế Việt Nam nói riêng và thế giới nói chung sẽ có nhiều khởi sắc, hứa hẹn mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp. Với tiêu chí luôn đồng hành cùng doanh nghiệp, VIB sẽ tiếp tục cam kết không ngừng nỗ lực cung cấp các sản phẩm – dịch vụ đa dạng, các giải pháp tài chính hiệu quả cùng nhiều chương trình ưu đãi hấp

dẫn nhằm chung sức cùng doanh nghiệp để có một năm kinh doanh thành công.





Hoạt động Ngân hàng bán lẻ

Với định hướng phát triển ngân hàng bán lẻ và quyết tâm trở thành “ngân hàng sáng tạo và hướng tới khách hàng nhất tại Việt Nam”, năm 2010, VIB đã tập trung kiện toàn và đẩy mạnh hoạt động của Khối Ngân hàng bán lẻ non trẻ mới được thành lập từ năm 2009.

Năm 2010 chứng kiến sự bùng nổ của dịch vụ ngân hàng bán lẻ khi có sự tham gia và đầu tư mạnh mẽ của các ngân hàng trong nước và nước ngoài vào mảng dịch vụ này. Các ngân hàng nước ngoài với thế mạnh về công nghệ và kinh nghiệm bán lẻ cùng các ngân hàng trong nước đang chuyển đổi mạnh mẽ mô hình kinh doanh theo hướng tập trung đến đối tượng khách hàng cá nhân là những yếu tố làm cho thị trường ngân hàng bán lẻ ngày càng cạnh tranh sôi động.

Trước bối cảnh đó, VIB đã triển khai hàng loạt cải tiến trong cơ cấu hoạt động, cấu trúc hoàn thiện bộ máy, tuyển dụng nhân sự và đưa ra nhiều phương án phục vụ khách hàng chuyên nghiệp hơn để đẩy mạnh mảng dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Phân khúc khách hàng cá nhân cũng đã được xác định tạo tiền đề cho việc hoàn thiện nhiều gói sản phẩm - dịch vụ chuyên biệt từ huy động, cho vay đến các dịch vụ tiện ích. Khối Ngân hàng bán lẻ cũng đã triển khai thành

công nhiều định hướng lớn nhằm tập trung phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ của VIB dựa trên cơ sở phát triển về công nghệ, sản phẩm dịch vụ, mạng lưới phân phối và năng lực nhân viên.

Triển khai Dự án Chuyển đổi Hệ thống chi nhánh trên diện rộng

Dự án Chuyển đổi Hệ thống chi nhánh được triển khai từ năm 2009, trong đó VIB đưa ra một mô hình kinh doanh và dịch vụ mới, với diện mạo công sở mới, hướng theo chuẩn mực quốc tế và đặt khách hàng vào vị trí trung tâm. Năm 2010, VIB đã thực hiện chuyển đổi thành công 61 đơn vị tại 3 trên 9 vùng kinh doanh của VIB trên khắp cả nước. Theo đó, tại các chi nhánh được chuyển đổi cán bộ nhân viên đã thực sự nâng cao hiệu quả làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, phát triển năng lực cá nhân. Khách hàng đến với VIB được đáp ứng đầy đủ các nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ ngân hàng tài chính với chất lượng phục vụ tốt nhất, nhanh chóng, chính xác với quy trình và mẫu biểu đơn giản. Đồng thời, các điểm giao dịch đã được thay đổi về diện mạo cảm quan với không gian giao dịch hiện đại, chuyên nghiệp và thực sự mang lại những trải nghiệm thú vị cho khách hàng.

Nhiều chương trình ưu đãi dành cho khách hàng gửi tiết kiệm

Năm 2010, mặc dù thị trường huy động vốn có nhiều diễn biến phức tạp do biến động về lãi suất, sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các ngân hàng nhưng đây được coi là một năm đột phá về huy động vốn của VIB về cả số dư huy động và số lượng khách hàng. Khối Ngân hàng bán lẻ đã triển khai nhiều chiến dịch huy động lớn nhằm giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới. Các chương trình khuyến mại được triển khai liên tục với quà tặng hấp dẫn phù hợp với từng thời điểm trong năm đã đem đến nhiều giá trị gia tăng cho khách hàng khi gửi tiết kiệm tại VIB, tiêu biểu như: chương trình khuyến mại nhân dịp Tết - “Quà tặng đầu Xuân, nhà nhà vui Tết”, chương trình khuyến mại mùa hè - “Khoảnh khắc ngọt ngào”, chương trình “Quà tặng lưu niệm 1000 năm Thăng Long” nhân dịp kỷ niệm 1000 năm Thăng Long – Hà Nội, chương trình khuyến mại “Cảm ơn niềm tin” nhân dịp sinh nhật ngân hàng, chương trình khuyến mại “Ấm áp niềm tin” dịp Noel và Tết Dương lịch....



Với các sản phẩm tiết kiệm linh hoạt, lãi suất hấp dẫn và chương trình khuyến mại thiết thực VIB đã trở thành một địa chỉ uy tín và tin cậy đối với người dân khi có nhu cầu tích lũy cho gia đình và đảm bảo cho tương lai phát triển bền vững. Tính đến cuối năm 2010, số dư huy động của ngân hàng đạt 27.120 tỷ, tăng trưởng 44% so với năm 2009.

Tích cực hỗ trợ vốn phục vụ nhu cầu đa dạng của người dân

Trong năm 2010, VIB đã dành một nguồn vốn lớn hỗ trợ các nhu cầu vay vốn đa dạng của người dân từ vay mua nhà, vay mua ô tô, vay tiêu dùng, vay cá nhân kinh doanh, vay du học... với dư nợ tín dụng là 15,115 tỷ vào cuối năm 2010. Không chỉ có cơ cấu sản phẩm đa dạng, điều kiện vay vốn linh hoạt, ngân hàng còn áp dụng mức lãi suất ưu đãi cho khách hàng. Trong nhiều thời điểm, lãi suất huy động có những biến động bất thường nhưng ngân hàng vẫn luôn duy trì mức lãi suất cho vay ổn định nhằm tạo cho khách hàng tâm lý yên tâm và tin tưởng khi vay vốn.

VIB cũng đã tái triển khai dự án RDF (dự án tài chính nông thôn) giai đoạn 2 và 3 nhằm giúp các doanh nghiệp, cá

nhân/hộ gia đình, hợp tác xã tăng cường khả năng tiếp cận các nguồn vốn tài chính của dự án phục vụ sản xuất, kinh doanh phát triển nông nghiệp và kinh tế - xã hội nông thôn. Tính đến hết tháng 12/2010, dư nợ của dự án đạt 128 tỷ đồng, bằng 166% so với kế hoạch đề ra.

Ra mắt thẻ trả trước quốc tế VIB Mastercard

Tháng 10/2010, VIB ra mắt Thẻ trả trước quốc tế VIB MasterCard đầu tiên tại thị trường Việt Nam. Thẻ trả trước quốc tế VIB MasterCard được sử dụng để thanh toán hàng hóa, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thẻ MasterCard trên toàn thế giới, thực hiện chi tiêu qua mạng hoặc rút tiền từ ATM. Ưu điểm nổi bật của thẻ là khách hàng không cần mở tài khoản tại ngân hàng và có thể nạp tiền vào thẻ một cách nhanh chóng, thuận tiện tại quầy giao dịch của VIB, qua dịch vụ Internet banking hoặc mini ATM của VIB.

Với mức độ bảo mật an toàn cao và sự linh hoạt trong chi tiêu thanh toán thẻ, khách hàng là cá nhân hoặc doanh nghiệp có thể sử dụng Thẻ trả trước quốc tế VIB MasterCard để thay thế tiền mặt, dễ dàng quản lý chi tiêu cá nhân và thanh toán cho những chuyến đi du lịch, học tập, công tác... trên toàn thế giới. Chỉ sau 2 tháng ra mắt, VIB đã phát hành được 3000 thẻ trả trước quốc tế VIB Mastercard phục vụ nhu cầu thanh toán và chi tiêu của khách hàng.

Công tác phát hành thẻ của VIB cũng có bước tăng trưởng mạnh trong năm 2010, đạt 125% kế hoạch đề ra. VIB hiện đang cung cấp cho khách hàng nhiều loại thẻ phục vụ đa dạng các mục đích và nhu cầu sử dụng bao gồm: Thẻ ghi nợ nội địa VIB Values, Thẻ trả trước nội địa VIB giftcard, thẻ tín dụng quốc tế VIB Chip Mastercard và Thẻ trả trước quốc tế VIB Mastercard.

133 điểm giao dịch tại trên 27 tỉnh/thành

Năm 2010, VIB đã triển khai mở rộng thêm nhiều chi nhánh, phòng giao dịch tại khắp các tỉnh/thành trọng điểm trên toàn quốc. Theo đó, tổng số chi nhánh/phòng giao dịch của VIB đã được nâng lên 133 điểm tại hơn 27 tỉnh thành trong cả nước đem đến sự thuận tiện cho khách hàng khi giao dịch với VIB. Nhiều chi nhánh đã được chuyển địa điểm và được thiết kế theo mô hình không gian bán lẻ hiện đại với trang thiết bị, cơ sở vật chất khang trang, sẵn sàng đáp ứng tốt nhất mọi nhu cầu của khách hàng.

Tối ưu hóa hoạt động của các kênh giao dịch tiện lợi dành cho khách hàng

Để đáp ứng nhu cầu giao dịch và thanh toán qua thẻ ngày càng tăng của khách hàng, Khối Ngân hàng bán lẻ đã mở rộng hệ thống máy ATM và điểm thanh toán chấp nhận thẻ (POS), đồng thời tăng cường liên kết với các liên minh thẻ đem đến nhiều tiện ích cho khách hàng. Tháng 4/2010, VIB kết nối thành công với hệ thống ATM của VNBC, theo đó, chủ thẻ của VIB có thể giao dịch tại mạng lưới máy ATM rộng khắp của các liên minh thẻ Smartlink, Banknetvn và VNBC. VIB cũng đã kết nối thành công hệ thống điểm chấp nhận thẻ (POS) với các ngân hàng trong liên minh Smartlink, Banknetvn, đem đến cho chủ thẻ thanh toán của VIB mạng lưới hàng triệu POS trên toàn quốc.

Hưởng ứng chủ trương đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ, trong năm 2010, VIB đã tăng cường đầu tư và phát triển mạnh các kênh Internet banking, ví điện tử và SMS banking nhằm đem đến cho khách hàng nhiều phương thức giao dịch nhanh chóng, hiện đại. VIB đã liên kết phát hành ví điện tử cho nhiều doanh nghiệp, tổ chức và dự án lớn, tiêu biểu là dự án thanh toán học phí cho sinh viên qua ví điện tử tại trường Đại học Ngoại thương Hà Nội.

Các loại hình dịch vụ thanh toán qua các kênh Internet banking và ví điện tử cũng đã được gia tăng nhằm khuyến khích khách hàng thực hiện giao dịch, bao gồm: mua vé máy bay trực tuyến, thanh toán tiền điện thoại trả trước, thanh toán khi mua hàng trực tuyến.... Ngân hàng cũng đã phối hợp với các đối tác triển khai nhiều chương trình ưu đãi, giảm giá cho khách hàng như: chương trình mua vé máy bay giá rẻ với Jetstar Pacific, tặng quà cho 100 khách

hàng đầu tiên mua vé máy bay thành công qua Internet banking, giảm giá khi nạp tiền điện thoại Mobifone....

Mô hình quan hệ đối tác giữa Khách hàng – Ngân hàng – Nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ được xây dựng từ năm 2009 với hàng loạt các chương trình hợp tác với các đối tác ô tô chiến lược như: Toyota, BMW, Ford.... Nhiều chương trình ưu đãi dành cho khách hàng đã được triển khai, tiêu biểu như chương trình ưu đãi dành cho khách hàng mua xe Toyota được triển khai tại các vùng: Đồng Bằng Sông Cửu Long, Đông Bắc, miền Trung, Nam Trung Bộ...; Chương trình hợp tác với công ty CP Ô tô Âu châu (Euro Auto) ưu đãi cho khách hàng mua xe BMW... Bên cạnh đó, VIB cũng đã ký kết nhiều hợp đồng hợp tác với nhiều đối tác bất động sản lớn đem đến cho khách hàng cơ hội sở hữu các căn hộ chung cư, đất nền tại nhiều dự án uy tín như: dự án Mulberry Lane - Hà Đông, dự án Spring Life, dự án Villa Park....

VIB cũng đã triển khai nhiều chương trình bán chéo sản phẩm – dịch vụ nhằm gia tăng khách hàng tiêu biểu như chương trình bán chéo sản phẩm – dịch vụ cho khách hàng trả lương. Chỉ trong 3 tháng triển khai, ngân hàng đã ký kết được trên 13.000 tài khoản trả lương, đồng thời cũng cung cấp nhiều sản phẩm như thẻ, Internet banking, thấu chi... cùng nhiều tiện ích khác cho cán bộ nhân viên của các doanh nghiệp thực hiện trả lương qua VIB.

Với những nền tảng đã xây dựng được trong năm 2010, sang năm 2011, VIB sẽ tiếp tục đẩy mạnh phát triển mảng dịch vụ ngân hàng bán lẻ bằng việc đầu tư về công nghệ, phát triển sản phẩm, cải tiến chất lượng dịch vụ khách hàng để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng cá nhân, đồng thời khẳng định vị trí trong thị trường ngân hàng bán lẻ đầy tiềm năng của Việt Nam.





Hoạt động kinh doanh nguồn vốn và ngoại hối

Năm 2010 thị trường tiền tệ, ngân hàng khá sôi động với những diễn biến mạnh và phức tạp về lãi suất, tỷ giá ngoại tệ, giá vàng và thanh khoản cuối năm. Ngành ngân hàng tăng trưởng tín dụng trên 27% và tăng trưởng huy động trên 24%, hầu hết các ngân hàng thương mại đã có một năm kinh doanh khá khả quan. Trong bối cảnh đó, năm 2010 Ngân hàng Quốc Tế đã có những bước tiến hết sức quan trọng và là năm tạo dựng những nền tảng vững chắc để thực hiện thành công chiến lược trong giai đoạn 2008-2013. Trong nỗ lực chung của toàn hệ thống VIB, Khối nguồn vốn-ngoại hối vừa xây dựng, vừa phát triển kinh doanh đảm bảo mục tiêu:

- Xây dựng các nền tảng vững chắc tạo đà phát triển cho các năm tiếp theo.

- Cải thiện các giải pháp tức thời, ngắn hạn nhằm đạt kế hoạch, chỉ tiêu được giao.

Một số thành tựu trong hoạt động kinh doanh nguồn vốn và ngoại hối của VIB trong 3 năm qua:

	2008	2009	2010
Tổng tài sản TRs	12.257	30.311	53.994
%/TTS	35,33%	53,34%	57,46%
Lợi nhuận	-112.4	262.2	445.4
%/Tổng LN	—	42,70%	42,14%
Số nhân viên TRs	18	28	37

Đơn vị: Tỷ VNĐ

Thêm một năm tạo nền tảng phát triển vững chắc cho VIB sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008 cũng như việc thực hiện tái cấu trúc chiến lược của ngân hàng, Khối nguồn vốn- ngoại hối đã đạt được những kết quả khả quan cả trên phương diện tài chính, quản trị thanh khoản của hệ thống và hỗ trợ các khối kinh doanh. Những công việc đòi hỏi sự nỗ lực lao động, sáng tạo không mệt mỏi của cả khối đã được ghi nhận và đánh giá cao của Hội đồng quản trị & Ban điều hành.

Cấu trúc lại tổ chức & cơ cấu nhân sự của khối

Với định hướng mô hình hiện đại và chuyên nghiệp, khối nguồn vốn - ngoại hối đã thành lập các phòng ban kinh doanh theo nhóm sản phẩm riêng biệt. Hiện tại, khối đã có 6 phòng kinh doanh bao gồm:

- Phòng Kinh doanh ngoại hối & vàng
- Phòng Kinh doanh tiền tệ
- Phòng Thị trường vốn
- Phòng Bán hàng
- Phòng Quản lý tài sản nợ-có
- Phòng Đầu tư và kinh doanh chứng khoán

Các phòng kinh doanh đều từng bước tự chủ và linh hoạt trong hoạt động kinh doanh của mình với hạn mức rủi ro đã được phê duyệt của ALCO. Ban lãnh đạo khối điều hành các hoạt động của khối thông qua các định hướng kinh doanh đầu ngày hoặc khi có những diễn biến thị trường bất thường. Tinh thần tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các Giám đốc phòng và các chuyên viên kinh doanh trực tiếp được phát huy tối đa nhằm phân cấp việc ra quyết định cũng như xử lý linh hoạt với các đối tác cũng như biến đổi nhanh của thị trường.

Đội ngũ cán bộ kinh doanh và lãnh đạo các phòng kinh doanh cũng được bổ sung đưa con số tổng cán bộ của khối đến cuối năm 2010 là 37 người. Cùng với việc tăng quy mô tổng tài sản, việc tăng cường cán bộ kinh doanh trực tiếp và quản lý cho khối đảm bảo việc tăng thị phần, cung cấp cho khách hàng đa dạng hóa các loại sản phẩm, dịch vụ với chất lượng cao nhất.

Xây dựng cơ chế mua bán vốn nội bộ (FTP)

Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Khối nguồn vốn và Ngoại hối của VIB là điều hòa vốn trong toàn hệ thống thông qua cơ chế mua bán vốn nội bộ. Nhiệm vụ quan trọng này được thể hiện ở các khía cạnh sau:

- Tập trung hóa toàn bộ nguồn vốn tại hội sở để hình thành nên giá vốn cung cấp, tài trợ cho các hoạt động như cho vay tín dụng, đầu tư, kinh doanh... tại các đơn vị kinh doanh hay hội sở. Việc tập trung hóa nguồn vốn cũng đồng nghĩa với việc tập trung rủi ro lãi suất, thanh khoản tại hội sở để quản trị và kinh doanh.
- Là cơ sở để đo hiệu quả tài chính tại các đơn vị kinh doanh.
- Thông qua cơ chế vốn Hội sở cũng khuyến khích hay hạn



chế huy động, cho vay ở kì hạn nào đó hoặc sản phẩm nào đó theo khuynh hướng biến động của thị trường nhằm hạn chế rủi ro thanh khoản và lãi suất.

Chính vì vậy năm 2010, VIB đã quyết định điều chỉnh cơ chế giá mua bán vốn đối với các đơn vị kinh doanh để việc đánh giá hiệu quả được chính xác và công bằng. Với cơ chế này, các đơn vị huy động được nguồn sẽ bán vốn cho khối Nguồn vốn và Ngoại hối và khi các đơn vị cần nguồn sẽ mua vốn từ khối Nguồn vốn và Ngoại hối. Tất cả các khoản huy động và giải ngân của đơn vị kinh doanh đều được áp dụng theo cơ chế một giá cho từng kì hạn. Việc thay đổi giá mua bán cũng được áp dụng linh hoạt tùy theo diễn biến thực tế của lãi suất thị trường cũng như cạnh tranh giữa các ngân hàng. Mặc dù cơ chế còn cần phải được hoàn thiện nhưng việc điều chỉnh cũng đã đáp ứng tốt công việc kinh doanh và khuyến khích các đơn vị trong hoạt động. Thời gian tới, cơ chế mua bán vốn nội bộ tiếp tục được cải tiến theo hướng xác định giá vốn đến từng loại sản phẩm và tự động hóa dưới sự hỗ trợ của công nghệ nhằm mang lại hiệu quả quản lý và kinh doanh vốn tối ưu nhất.

Đảm bảo tuân thủ các chỉ số an toàn hoạt động theo Thông tư 13 & 19

Với việc ra đời của Thông tư 13 và Thông tư số 19 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 13 về các quy định tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng thay thế Quyết định 457 đòi hỏi các ngân hàng thương mại cũng như VIB phải củng cố một bước lớn, định hướng chiến lược kinh doanh theo hướng an toàn, chất lượng. Nội dung của thông tư ảnh hưởng trực tiếp tới toàn bộ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thời gian để triển khai Thông tư và đáp ứng các yêu cầu của Thông tư cũng rất gấp rút. Ý thức được tầm quan trọng của Thông tư, VIB đã nhanh chóng thành lập các nhóm dự án, đưa ra lộ trình tổ chức, thực hiện theo các quy định và hướng dẫn của hai thông tư trên đồng thời nghiêm túc triển khai đảm bảo tuân thủ. Khối nguồn vốn-ngoại hối chịu trách nhiệm triển khai và thực hiện các tỷ lệ bảo đảm an toàn thanh khoản và tỷ lệ an toàn vốn (CAR) hàng ngày.

Ngay từ ngày đầu tiên thực hiện Thông tư 13 (01/10/2010), VIB đã tiến hành triển khai quản trị thanh khoản theo chuẩn Thông tư 13 trên toàn hệ thống, tập trung đầu mối kiểm soát tại Khối Nguồn vốn và Ngoại hối và Khối Quản lý rủi ro. Nhờ vào lộ trình quản trị và tiến độ triển khai hợp lý cũng như sự kết hợp chặt chẽ của các khối, phòng, ban nội bộ Ngân hàng Quốc tế đã đảm bảo các tỷ lệ quản trị thanh khoản theo đúng yêu cầu của Ngân hàng Nhà Nước.

Bước vào năm 2011 với rất nhiều cơ hội kinh doanh và thách thức trong việc quản trị hệ thống, VIB đã đưa ra kế hoạch quản trị thanh khoản cụ thể phù hợp với kế hoạch kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh đó VIB cũng đưa ra các kế hoạch cải thiện hơn nữa chất lượng quản trị các tỷ lệ bảo đảm an toàn theo tiêu chuẩn của Thông tư 13 và Thông tư 19 cũng như các tiêu chuẩn của IFC, ADB,... nhằm đảm bảo an toàn hệ thống cũng như phản ứng nhanh trước các biến động thị trường khác nhau.

Phát triển cơ sở khách hàng FI & Non - bank FI

Sau gần 15 năm hoạt động, VIB có quan hệ kinh doanh với hầu hết các tổ chức tín dụng trong các nghiệp vụ giao dịch tiền tệ, ngoại hối, giấy tờ có giá... VIB trở thành đối tác tin cậy và thường xuyên của các tổ chức tín dụng lớn như các ngân hàng Quốc doanh, ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam. Trong một số lĩnh vực VIB là một trong những ngân hàng đi đầu, năng động góp phần nâng cao thanh khoản tạo lập thị trường như kinh doanh ngoại hối, trái phiếu...

Tiếp tục phát triển cơ sở khách hàng cho mảng kinh doanh nguồn vốn-ngoại hối, VIB tiếp nhận thêm các định chế tài chính phi ngân hàng là các công ty tài chính, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, công ty đầu tư. Đây là những khách hàng còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác hết ở các mảng tiền gửi, ngoại tệ, repo/reversed repo và các sản phẩm đầu tư. Năm 2010, VIB đã thành lập phòng Bán hàng tập trung khai thác, phát triển nhóm khách hàng này bước đầu có những hiệu quả đáng ghi nhận. Doanh số tiền gửi huy động tăng mạnh góp phần đa dạng hóa các nguồn huy động, cải thiện thanh khoản của ngân hàng trong những thời điểm thiếu vốn. Các giao dịch bán chéo ngoại tệ, trái phiếu, repo/reversed repo cũng được đẩy mạnh giữa các phòng/ban trong khối để đáp ứng nhu cầu khách hàng.

Hỗ trợ hệ thống phát triển mua bán ngoại tệ với các doanh nghiệp XNK

Trong tình hình thị trường ngoại hối luôn có những diễn biến bất thường và thường xuyên khan hiếm ngoại tệ, hỗ trợ nhóm khách hàng doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong các giao dịch mua bán, cho vay ngoại tệ là một trong những ưu tiên hàng đầu của khối nguồn vốn-ngoại hối trong năm 2010. VIB hỗ trợ toàn diện khách hàng trên nhiều khía cạnh:

Cập nhật thông tin thị trường: VIB liên tục cập nhật diễn biến thị trường hàng ngày hoặc khi có biến động bất thường giúp khách hàng nắm được thông tin và chủ động

có những quyết định thích hợp. Trong các chương trình hội nghị khách hàng, VIB gặp gỡ, trao đổi và giới thiệu các gói sản phẩm nhằm giúp khách hàng có được những lựa chọn tối ưu để giảm thiểu rủi ro tỷ giá trong quá trình kinh doanh



Tư vấn mua bán, vay gửi: Doanh nghiệp được cán bộ của VIB tư vấn thời điểm mua bán ngoại tệ thích hợp, bảo hiểm được rủi ro, các phương án vay/gửi ngoại tệ thay thế VND nhằm tối đa hóa lợi ích của khách hàng, giảm thiểu chi phí tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Mua bán một giá: VIB hỗ trợ tối đa giảm thiểu chi phí mua ngoại tệ cho khách hàng doanh nghiệp với cơ chế một giá tức là khi VIB mua được ngoại tệ với giá nào sẽ bán lại cho doanh nghiệp đúng bằng giá đó.

Cho vay lãi suất siêu ưu đãi: Với những khách hàng xuất khẩu có nguồn thu ngoại tệ lớn, ổn định, VIB hỗ trợ cho vay VND với lãi suất thấp.

VIB thường xuyên tổ chức hội thảo kinh tế và đào tạo nghiệp vụ kinh doanh cho các cán bộ Khối khách hàng doanh nghiệp & các khách hàng xuất nhập khẩu.

Với những chính sách tương trợ khách hàng, VIB đã thu hút được 1000 doanh nghiệp nhập khẩu và gần 500 doanh nghiệp xuất khẩu ở nhiều lĩnh vực: xăng dầu, nông sản: gạo, café... đạt doanh số mua, bán ngoại tệ gần 1.5 tỷ USD và được khách hàng đánh giá cao. Các định vụ kèm theo sau đó như thanh toán xuất nhập khẩu, LC, chuyển tiền, vay tín dụng ... cũng được khách hàng tín nhiệm giao dịch tại VIB.

Đẩy mạnh các hoạt động Trading

Hoạt động Trading tại Khối Nguồn vốn-ngoại hối là nguồn tạo lợi nhuận quan trọng tại VIB. Dựa vào diễn biến thị trường và các phán đoán có cơ sở các bộ phận kinh doanh tiến hành nắm giữ trạng thái các tài sản khác nhau để tạo lợi nhuận trên cơ sở chênh lệch giá khi mua vào và bán ra. Năm 2010, các nghiệp vụ kinh doanh của Khối Nguồn vốn-ngoại hối đều tăng trưởng mạnh mẽ với tổng tài sản tăng 178% và quy mô trading của các sản phẩm cũng tăng mạnh. Doanh số kinh doanh trái phiếu khoảng 10.000 tỷ đồng, riêng tại Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội, năm 2010 khối lượng giao dịch trái phiếu chính phủ chuyên biệt của VIB đứng thứ 2 toàn thị trường và chiếm 7,85%, số dư kinh doanh tiền tệ lúc cao điểm khoảng 20.000 tỷ đồng.

Các hoạt động trading cũng được ban lãnh đạo khối tiếp tục chú trọng phát triển ở các sản phẩm mới. Hoạt động trading các ngoại tệ mạnh ngoài USD như EUR, JPY, GBP... đã được thiết lập qua việc thành lập nhóm G7 kinh doanh trong ngày và tiến tới có thể kinh doanh qua đêm. Kinh doanh vàng và các hàng hóa khác cũng được nghiên cứu phát triển ở giai đoạn đầu.

Phát triển các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư

Thị trường tài chính ngày càng phát triển, nhu cầu vốn và đầu tư của khách hàng cũng ngày càng đa dạng và phức

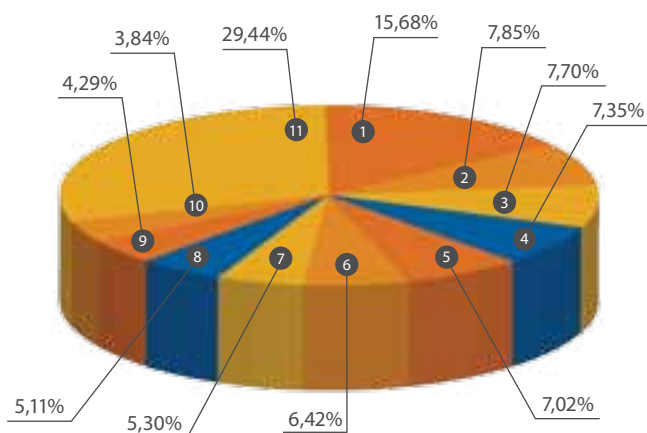
tạp. VIB phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đầu tư nhằm thỏa mãn những nhu cầu đó của khách hàng.

Dịch vụ tư vấn, thu xếp và bảo lãnh phát hành trái phiếu doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận với một kênh huy động vốn trung và dài hạn hiệu quả, đồng thời nâng cao hình ảnh của bản thân doanh nghiệp. Sản phẩm đã thu hút sự quan tâm của nhiều khách hàng là khách hàng hiện hữu của VIB cũng như khách hàng là các Tổng công ty, doanh nghiệp nhà nước. Hàng chục giao dịch phát hành trái phiếu với doanh số hàng ngàn tỷ đồng đã được VIB thu xếp và bảo lãnh phát hành để hỗ trợ cho các ngành nghề khác nhau như xây dựng, bất động sản, thủy sản, công nghiệp tàu thủy, vv.

Đầu tư, góp vốn, liên doanh liên kết cũng là một mảng kinh doanh dài hạn của VIB thông qua việc góp vốn, mua cổ phần chiến lược dài hạn tại nhiều ngành nghề như bảo hiểm, giáo dục, năng lượng, y tế... Đây cũng là kênh hỗ trợ khách hàng theo định hướng chiến lược đi cùng doanh nghiệp của VIB ngoài việc hỗ trợ vốn vay ngắn hạn.

Các sản phẩm cấu trúc cũng được VIB quan tâm nghiên cứu để đa dạng hóa sản phẩm đầu tư cũng như cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng để bảo hiểm rủi ro. Bước đầu các sản phẩm như Credit linked Note, IRS, Cross currency swap... đã được thực hiện mở ra những kênh đầu tư và bảo hiểm rủi ro hiệu quả.

Thị phần tự doanh Trái phiếu Chính phủ năm 2010



- 1 Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam
- 2 Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam
- 3 Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội
- 4 Ngân hàng TNHH MTV Standard Chartered (Việt Nam)
- 5 Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
- 6 Ngân hàng TMCP Quân đội
- 7 Ngân hàng TMCP Bảo Việt
- 8 CTTNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư
- 9 CTTNHH Chứng khoán ACB
- 10 Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
- 11 Thành viên khác

Nguồn: Báo cáo thường niên 2010 – Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội



Hoạt động xây dựng và phát triển nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực đã và đang trở thành một nhân tố đặc biệt quan trọng trong tiến trình phát triển của nền kinh tế - xã hội nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Xác định được điều đó, Ban lãnh đạo VIB luôn dành sự quan tâm và đầu tư tối đa cho các hoạt động tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực ở tất cả các cấp.

Tăng trưởng nhanh về số lượng nhân sự

Năm 2010, đánh dấu sự tăng trưởng nhanh chóng về nhân sự của VIB với số lượng 3.243 người tính đến hết ngày 31/12/2010. Trong hoàn cảnh khi các ngân hàng không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động, VIB cũng đã đầu tư mạnh mẽ vào việc mở rộng hệ thống đơn vị kinh doanh để chiếm lĩnh thị phần và thu hút thêm khách hàng tại nhiều tỉnh thành trên toàn quốc. Theo đó, VIB đã tuyển dụng thêm một số lượng lớn nhân sự trên toàn quốc để phục vụ hoạt động kinh doanh tại các chi nhánh/phòng giao dịch mới. Chỉ trong vòng 1 năm số lượng nhân sự của ngân hàng đã tăng thêm gần 1000 người. Cơ cấu nhân sự trẻ với hơn 70% số cán bộ nhân viên (CBNV) có độ tuổi dưới 30 cũng là một trong những điểm mạnh của VIB. Đây là nguồn lao động trẻ, có trình độ và tinh thần cầu tiến, được xác định là nguồn lực cốt lõi cho việc triển khai các chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

Đầu tư vào chất lượng tuyển dụng

Với mục tiêu chiến lược là trở thành một trong ba ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất tại VN vào năm 2013, VIB đã đầu tư mạnh vào việc tìm kiếm, thu hút và tuyển dụng nguồn nhân lực có trình độ, năng lực và kinh nghiệm từ các ngân hàng, công ty bảo hiểm và các tổ chức tài chính quốc tế. Đây chính là nguồn nhân lực đã được đào tạo bài bản, có đủ phẩm chất đạo đức và bản lĩnh kinh doanh để có thể tiếp cận với những tri thức mới và sẵn sàng chấp nhận những thử thách để đạt được thành công.

Đặc biệt, VIB còn có một sức hút mãnh liệt đối với các bạn trẻ mới ra trường có mong muốn và ước mơ được thể hiện năng lực và nhiệt huyết của mình trong công việc. VIB luôn xem xét và tạo điều kiện cho sinh viên năm cuối thuộc các trường trong khối ngân hàng, tài chính và kinh tế có điểm học lực đạt khá giỏi được vào thực tập trong các phòng ban phù hợp với chuyên môn và sở thích. Nhiều sinh viên tốt nghiệp loại ưu và có kết quả thực tập xuất sắc sẽ được ưu tiên xét tuyển vào những vị trí mà VIB đang có nhu cầu tuyển dụng. Chủ trương này của ngân hàng đã thôi thúc các sinh viên năm cuối nỗ lực phấn đấu không ngừng trong học tập và có định hướng nghề nghiệp rõ ràng trước khi ra trường. Việc đón đầu và nuôi dưỡng nhân tài chính là một trong những yếu tố tạo nên thành công của VIB trong việc tiếp cận và thu hút nguồn nhân lực trẻ, giàu tính sáng tạo và đam mê công việc.

Chú trọng công tác đào tạo

Năm 2010, với việc hợp tác với ngân hàng Commonwealth Bank of Australia (CBA), VIB đã tiếp nhận sự chuyển giao năng lực và kinh nghiệm quản lý từ 1 tổ chức ngân hàng bán lẻ đã có hơn 100 năm kinh nghiệm ở Úc và trên thế giới. Một trong những cam kết được thực hiện sớm nhất trong quá trình chuyển giao năng lực từ phía đối tác CBA chính là việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực hiện có của VIB. Cùng với các chuyên gia đến từ Úc, việc xây dựng các chương trình đào tạo, lộ trình nghề nghiệp và các bộ kỹ năng làm việc cho cán bộ nhân viên các cấp đã được thực hiện một cách khẩn trương.

Đồng thời, để đáp ứng được nhu cầu đào tạo toàn diện và thống nhất trên toàn hệ thống, VIB đã xây dựng 2 Trung tâm đào tạo với đầy đủ các trang thiết bị theo tiêu chuẩn quốc tế tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Trong đó, mỗi Trung tâm có 1 phòng huấn luyện đa năng, với đầy đủ hệ thống màn hình, máy chiếu, camera, âm thanh, ánh sáng, điện thoại; Một phòng huấn luyện E-learning với máy tính kết nối internet có thể phục vụ các buổi đào tạo trực tuyến và nâng cao tinh thần tự học hỏi của cán bộ nhân viên; Một phòng ngân hàng mô hình với thiết kế mô phỏng giống hệt như 1 chi nhánh thật, có các quầy giao dịch và được lắp đặt cả internet banking, máy ATM. Tại đây, các học viên của VIB sẽ được đào tạo và thực hành trong một môi trường giống như thật để có thể đạt được hiệu quả cao nhất trong đào tạo.

Các chương trình đào tạo cũng liên tục được cải tiến, cập nhật để phù hợp với tình hình kinh doanh thực tế. Các chuyên gia đến từ Úc thường xuyên làm việc chặt chẽ với các giảng viên nội bộ của VIB để cùng nhau xây dựng, thống nhất và triển khai các chương trình đào tạo từ cơ bản đến nâng cao. Sau mỗi chương trình đào tạo đều có các buổi họp để rút kinh nghiệm, điều chỉnh nội dung và thời lượng cho phù hợp với nhu cầu và trình độ của học viên. Những bản đánh giá chất lượng đào tạo của học viên được nghiên cứu kỹ càng để có những thay đổi thích hợp. Những giáo trình, tài liệu đào tạo của VIB được xây dựng dựa trên những giáo trình chuẩn của quốc tế và có bổ sung các ý tưởng của các giảng viên nội bộ để có thể chuẩn hóa theo nhu cầu đào tạo của VIB. Từ một CBNV mới đến đội ngũ lãnh đạo cấp cao, VIB luôn cung cấp các khóa đào tạo cần thiết để có thể cung cấp đầy đủ kiến thức, kỹ năng giúp cho CBNV hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, có thể điếm qua từ khóa đào tạo hội nhập ban đầu đến các khóa đào tạo về chuyên môn, phần mềm máy tính, tiếng Anh,... Đây chính là 1 điểm mạnh trong việc phát triển nguồn nhân lực tại VIB, giúp cho VIB có vị thế khác biệt trên thị trường và là một quyền lợi phi vật chất dành cho mỗi CBNV của VIB.

Ngoài các chương trình đào tạo là các giảng viên nội bộ, VIB còn ký hợp đồng hợp tác với các tổ chức giáo dục và



đào tạo bên ngoài để bổ sung các kiến thức và kỹ năng cần thiết. Đây là những tổ chức lớn, có uy tín và kinh nghiệm, đáp ứng được nhu cầu đào tạo theo chuẩn mực quốc tế mà VIB đang hướng đến.

Như vậy, bên cạnh sự đầu tư để phát triển hệ thống và tổ chức quản lý, VIB đã và đang đầu tư mạnh mẽ vào việc xây dựng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực có trình độ cao theo chuẩn mực quốc tế, để có thể phục vụ khách hàng một cách chuyên nghiệp nhất. VIB cũng đang hướng tới xây dựng môi trường làm việc mà mỗi cán bộ nhân viên được phát huy tối đa năng lực và nhiệt tình của mình đóng góp vào thành công chung của VIB tại thị trường ngân hàng Việt Nam.



Hoạt động truyền thông và xây dựng thương hiệu

Năm 2010, VIB tiếp tục triển khai nhiều chiến dịch truyền thông và xây dựng thương hiệu nhằm quảng bá rộng rãi hình ảnh của ngân hàng đến với đông đảo công chúng. Công tác quảng bá thương hiệu của ngân hàng được triển khai đồng bộ ở nhiều kênh truyền thông khác nhau: từ truyền hình (VTV1, VTV3, HTV7, HTV9 ...), báo giấy, báo mạng đến truyền thông nội bộ với Bản tin nội bộ, email nội bộ, và các hoạt động tập thể ...

Đối với hoạt động truyền thông, năm 2010, giới truyền thông cũng đã có nhiều bài viết phân tích, phản ánh các hoạt động của VIB. Việc truyền thông qua các phương tiện thông tin đại chúng cùng sự ghi nhận của các cơ quan báo chí làm cho hình ảnh, thương hiệu của VIB ngày càng trở nên quen thuộc với khách hàng, các cơ quan quản lý và đông đảo công chúng. Năm 2010, đã có 1638 tin bài về VIB trên các phương tiện thông tin đại chúng, tăng 30% so với năm 2009. Trong đó bao gồm: hơn 1400 tin bài báo giấy và báo mạng, hơn 150 tin bài, phóng sự trên truyền hình, còn lại là trên các đài phát thanh.

Kết quả của công tác truyền thông, phát triển thương hiệu năm vừa qua thể hiện qua việc VIB tiếp tục được khách hàng và các cơ quan chức năng công nhận với nhiều danh hiệu và giải thưởng uy tín như: Cờ thi đua do Ngân hàng Nhà nước trao tặng, Giải thưởng Doanh nghiệp thương mại dịch vụ xuất sắc năm 2010 do Bộ Công Thương trao tặng, Ngân hàng có "Dịch vụ tiết kiệm và ATM tốt nhất" do độc giả báo Sài Gòn tiếp thị bình chọn Các giải thưởng VIB

đạt được chính là sự ghi nhận của các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức và cộng đồng đối với những nỗ lực vượt bậc về mọi mặt của VIB. Những giải thưởng này cũng chính là cam kết để VIB tiếp tục phấn đấu nhiều hơn nữa và trở



thành một ngân hàng ngày một lớn mạnh, an toàn và hiệu quả, đóng góp vào sự phát triển kinh tế, xã hội chung của xã hội và đất nước.



Hoạt động Quản trị Rủi ro

Năm 2010, với sự hỗ trợ từ đối tác chiến lược Commonwealth Bank of Australia (CBA), một trong những ngân hàng hàng đầu thế giới, Ngân hàng Quốc Tế (VIB) đã từng bước xây dựng và hoàn thiện khung, chính sách quản trị rủi ro.

Các kết quả đạt được năm 2010

Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro liên quan đến việc cấp tín dụng cho khách hàng và khi khách hàng mất khả năng thanh toán một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ thanh toán hoặc thanh toán không đúng hạn.

Trong năm 2010, công tác quản trị rủi ro tín dụng của VIB đã được nâng cao thông qua việc ban hành các văn bản chính sách chế độ liên quan đến hoạt động tín dụng trong nhiều mảng công việc như chính sách tín dụng, quy định cho vay, phê duyệt tín dụng, tài sản đảm bảo, ...

Rủi ro thị trường

Rủi ro thị trường trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng là rủi ro tiềm ẩn có tác động tiêu cực đối với thu nhập hoặc vốn của tổ chức tín dụng do những biến động bất lợi của các yếu tố trên thị trường như biến động lãi suất, tỷ giá, giá chứng khoán, giá hàng hóa...

Trong năm 2010, công tác quản trị rủi ro thị trường của VIB đã đạt được những kết quả như sau:

Hoàn thiện khung quản trị rủi ro thị trường, thiết lập các hạn mức thanh khoản nội bộ, cảnh báo tiệm cận và cảnh báo vi phạm kịp thời được thực hiện nhằm đảm bảo rủi ro thanh khoản của ngân hàng trong hạn mức được phê duyệt,

Xây dựng phương pháp đo lường, hạn mức cho Dòng tiền ra tối đa và Dòng tiền ra tối đa lũy kế, các tỷ lệ thanh khoản nội bộ cho hai loại tiền tệ chính là VND và USD.

Xây dựng kế hoạch dự phòng thanh khoản (LCP) để ứng



phó với các tình trạng đột biến khẩn cấp về thanh khoản theo các cấp độ khác nhau.

Thiết lập hạn mức trạng thái cho từng loại tiền tệ 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.

Xây dựng khung quản trị bao gồm các hạn mức, quy tắc giao dịch, hệ thống báo cáo trong hoạt động kinh doanh cổ phiếu, trái phiếu.

Rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động (RRHĐ) theo Basel II 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 bao gồm cả rủi ro liên quan đến luật pháp nhưng không bao gồm rủi ro chiến lược và rủi ro uy tín. RRHĐ được đánh giá là một trong những loại rủi ro khi xảy ra gây tổn thất lớn đối với các tổ chức tài chính nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. RRHĐ theo Basel II bao gồm 7 cấu phần chính: gian lận nội bộ; gian lận từ bên ngoài; kỹ năng tác nghiệp và an toàn nơi làm việc; khách hàng, sản phẩm và kỹ năng 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 tác nghiệp.

Trong năm 2010, công tác quản trị rủi ro hoạt động của VIB đã có nhiều bước tiến thông qua việc xây dựng các khung quản trị về rủi ro hoạt động, bao gồm giám sát rủi ro, xây dựng Kế hoạch duy trì tính liên tục trong kinh doanh (BCM) và tăng cường hoạt động kiểm soát rủi ro thẻ.

Kế hoạch năm 2011

Rủi ro tín dụng

Trong năm 2011, VIB dự định sẽ lên kế hoạch và triển khai nhiều dự án với mục tiêu nâng cao công tác quản trị rủi ro tín dụng trên nhiều mảng công việc như hệ thống xếp hạng tín dụng, phê duyệt tín dụng, giám sát, đánh giá chất lượng khoản vay, cảnh báo sớm rủi ro tín dụng ...

Rủi ro thị trường

Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị rủi ro thị trường thông qua công tác xây dựng kế hoạch và triển khai các giải pháp công nghệ quản trị rủi ro thị trường của các hãng hàng đầu trên thế giới, đi kèm với các chính sách văn bản quy trình quy định, hướng tới các chuẩn mực của Basel II.

Rủi ro hoạt động

Trong năm 2011 nhằm tiếp tục hoàn thiện việc quản lý hiệu quả RRHĐ trong toàn hệ thống ngân hàng theo mô hình chuẩn mực và các thông lệ quốc tế, VIB sẽ triển khai các hạng mục công việc như sau:

Hoàn thiện chính sách, quy trình và công cụ QLRRHĐ nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn hàng; lên kế hoạch và thực hiện truyền thông toàn hàng về RRHĐ.

Đầu mỗi triển khai BCP tại các đơn vị trọng yếu bao gồm công nghệ thông tin, trung tâm xử lý giao dịch, khối kinh doanh tiền tệ bao gồm xây dựng chiến lược BCM, BIA, Business Cases, Project Plan cho tổng thể dự án BCP.

Phối hợp với khối, ban ngành trong toàn hệ thống VIB như: Kiểm toán nội bộ, Khối quản lý tín dụng, Khối nghiệp vụ tổng hợp, Khối khách hàng doanh nghiệp, Khối ngân hàng bán lẻ, Trung tâm công nghệ trong quá trình rà soát thực tế hoạt động và quy trình/ quy định liên quan nhằm mục tiêu giảm thiểu rủi ro cũng như các vi phạm trong hoạt động toàn ngân hàng...

Chịu trách nhiệm xây dựng các quy trình điều tra ngân hàng đại lý, tra soát và những quy trình khác của Ban AML: Xây dựng các quy trình AML/ CTF/ ETS cho toàn VIB, thẩm định các quy trình về AML/ CTF/ ETS của các phòng ban liên quan.

Kiểm soát, tổng hợp và theo dõi rủi ro định kỳ, báo cáo Ban lãnh đạo và các đơn vị liên quan nhằm nâng cao nhận thức về rủi ro hoạt động.





Hiện đại

Đối với khách hàng của chúng ta, thời gian là tiền bạc. Chúng ta kết nối khách hàng với các vấn đề tài chính của họ càng nhanh bao nhiêu, họ sẽ cảm thấy hài lòng bấy nhiêu. Chính vì thế mà chúng ta luôn cập nhật và ứng dụng các hoạt động ngân hàng tốt nhất và quyết tâm đầu tư vào công nghệ hiện đại, nhằm bảo đảm việc cung cấp cho khách hàng dịch vụ ngân hàng vượt trội.

Chương III • Mục tiêu năm 2011

Một số chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2011

Theo đề xuất của Ban điều hành



Lưu ý: Chỉ tiêu kế hoạch được giao theo tiêu chí quản trị nội bộ nên số liệu có sự sai lệch với cách lấy số liệu của Báo cáo kiểm toán

↑ Chú trọng đến hiệu quả công việc

Chúng ta hiểu rằng khách hàng luôn mong đợi và họ xứng đáng được hưởng những gì tốt nhất. Vì vậy, chúng ta luôn tìm hiểu các nhu cầu của họ và thỏa mãn những nhu cầu đó một cách nhanh chóng và chính xác. Chúng ta luôn nỗ lực để nâng cao hiệu quả công việc.

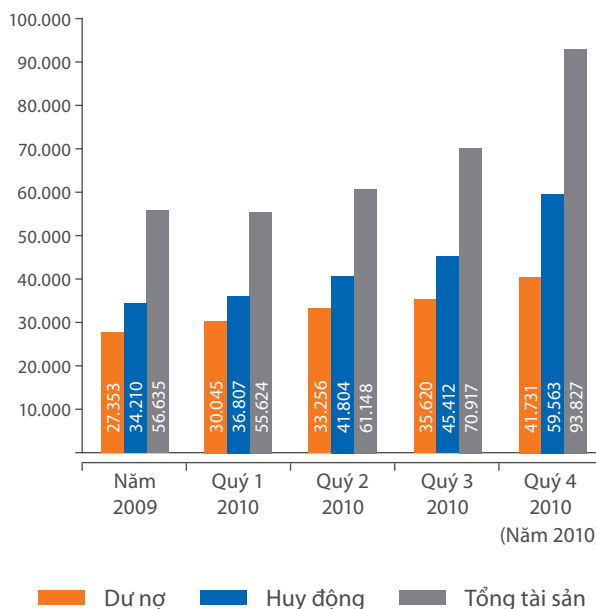
Chương IV • Báo cáo tài chính

Những con số nổi bật của VIB năm 2010

Năm 2010, thị trường Tài chính – Ngân hàng có rất nhiều biến động, song VIB đã có những chiến lược và hành động cụ thể để tiếp tục duy trì sự phát triển về cả quy mô và chất lượng hoạt động. Tổng tài sản của toàn ngân hàng đã tăng trưởng 66% so với năm trước và đạt 122 % kế hoạch đặt ra.

Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất
Số liệu cuối các quý từ nguồn báo cáo hợp nhất gửi Ngân hàng Nhà nước (NHNN)

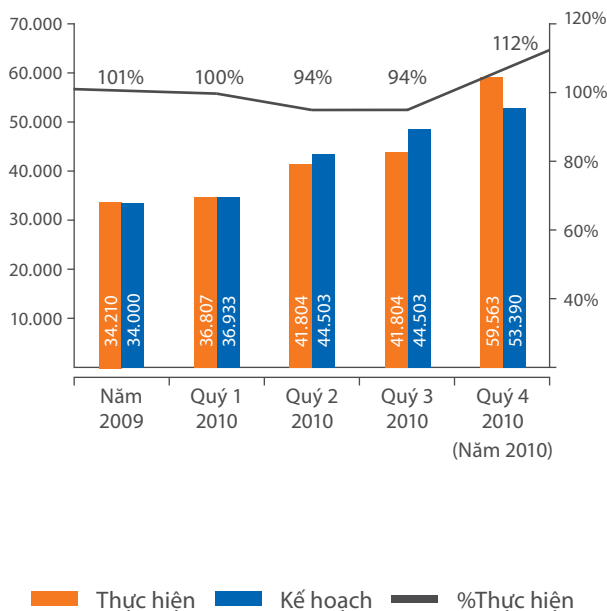
Tăng trưởng Tổng tài sản - Huy động - Dự nợ



Thị trường vốn năm 2010 gặp nhiều khó khăn khi lãi suất nhiều lần đảo chiều, những tháng cuối năm các ngân hàng đua nhau tăng lãi suất huy động, NHNN áp dụng nhiều biện pháp để ổn định thị trường. 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. Cùng với hiệu quả từ việc triển khai mô hình kinh doanh và dịch vụ mới, đầu tư vào cơ sở vật chất, xây dựng thương hiệu và phát triển chất lượng dịch vụ ngân hàng, đã giúp 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 31/12/2010, tổng nguồn vốn huy động từ nền kinh tế đạt 59.564 tỷ đồng tăng hơn 74% so với năm 2009 và vượt kế hoạch 12%, cao hơn so với mức tăng trưởng của toàn ngành ngân hàng (27,2%). Trong đó huy động dân cư tăng 44%, huy động khách hàng doanh nghiệp tăng 37%, ngoài ra năm 2010 VIB còn phát hành thành công 12.000 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.

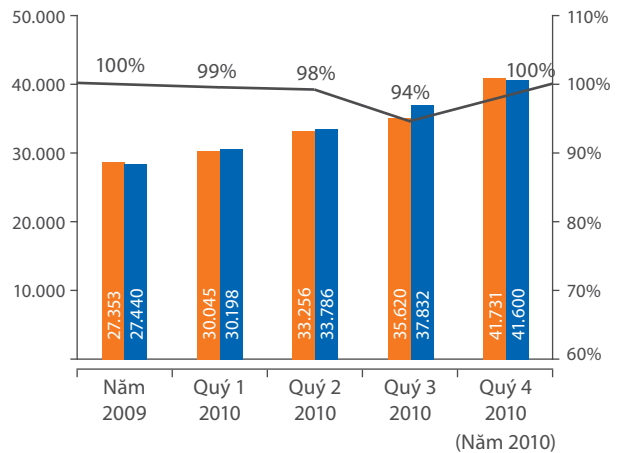
Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất
Số liệu cuối các quý từ nguồn báo cáo hợp nhất gửi NHNN

Tăng trưởng huy động dân cư và tổ chức kinh tế so với kế hoạch



Hoạt động tín dụng ngành năm 2010 tăng trưởng chậm trong những tháng đầu năm do ảnh hưởng của chu kỳ kinh tế và các biện pháp kiểm soát của NHNN. Thực hiện chủ trương thắt chặt tín dụng, nâng cao độ an toàn trong hoạt động Ngân hàng, NHNN ban hành thông tư 13 hiệu lực từ 1/10/2010 với nhiều về hạn chế tăng trưởng tài sản có sinh lời cũng như tăng trưởng tín dụng. Với việc tăng vốn điều lệ kịp thời từ CBA và các chính sách tín dụng linh hoạt, VIB đã đạt được tăng trưởng dư nợ tốt trong 4 tháng cuối năm. Tính đến 31/12/2010 tổng dư nợ tín dụng của VIB đạt 41.731 tỷ đồng tăng 52,6% so với năm 2009. 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 1,59%

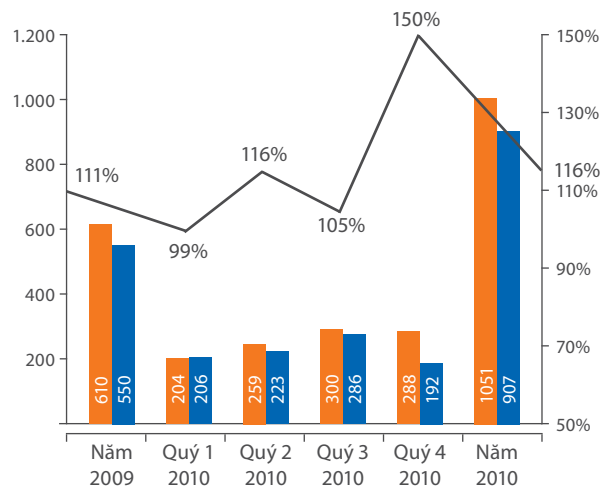
Tăng trưởng dư nợ dân cư và tổ chức kinh tế so với kế hoạch



Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất
Số liệu cuối các quý từ nguồn báo cáo hợp nhất gửi NHNN

Với chiến lược kinh doanh đúng đắn kết hợp với nâng cao năng lực nội tại của VIB, Ngân hàng đã đạt được kết quả khả quan trong năm 2010. Lợi nhuận trước thuế 2010 đạt 1.051 tỷ tăng 72% so với năm 2009 và vượt 15% so với kế hoạch đặt ra.

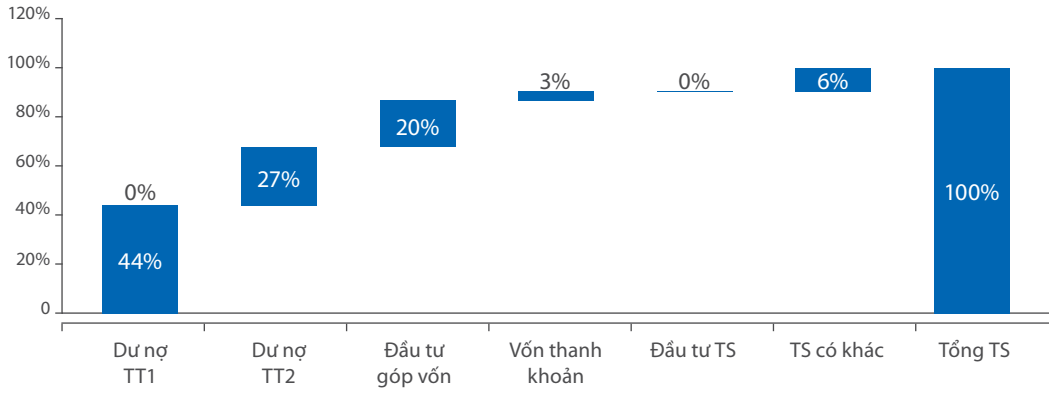
Tăng trưởng lợi nhuận trước thuế so với kế hoạch



Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất
Số liệu cuối các quý từ nguồn báo cáo hợp nhất gửi NHNN

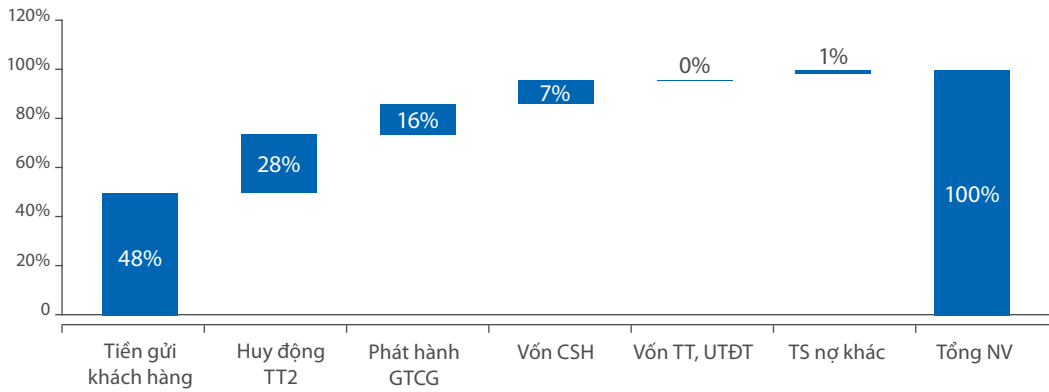
Chỉ tiêu	Giá trị 2010	So với 2009
Thu nhập, chi phí		
• Thu nhập thuần từ lãi	2.095	184%
• Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	231	152%
• Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	98	80%
• Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh chứng khoán & góp vốn mua cổ phần	32	42%
• Lãi thuần khác	79	79%
• Chi phí hoạt động	1.191	137%
• Lợi nhuận trước thuế	1.051	172%
• Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	260	172%
• Lợi nhuận sau thuế	791	172%
Bảng cân đối tài khoản		
• Tổng tài sản	93.827	166%
• Cho vay khách hàng	41.731	153%
• Tiền gửi của khách hàng	59.564	174,1%
• Tổng nợ phải trả	87.234	162%
• Vốn chủ sở hữu	6.593	224%
Thông tin cổ phiếu		
• Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.389	112%
Các chỉ số hoạt động		
• ROE	23,70%	101%
• ROA	1,64%	109%
• CAR	10,06%	116%
• NIM	3,20%	110%
Các thông tin khác		
• Số cán bộ nhân viên	3.233	122%
• Số đơn vị kinh doanh	136	118%
• Số công ty trực thuộc	2	200%

Cơ cấu tài sản có năm 2010:



Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất

Cơ cấu tài sản nợ:



Nguồn: Số liệu cuối năm tài chính từ báo cáo kiểm toán hợp nhất

Ngân hàng thương mại cổ phần quốc tế Việt Nam

Thông tin về Ngân hàng

Giấy phép Hoạt động Ngân hàng số

0060/NH-GP

ngày 25 tháng 1 năm 1996

Giấy phép hoạt động Ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp và có thời hạn 99 năm kể từ ngày cấp.

Giấy Chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số

055772

ngày 14 tháng 2 năm 1996

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Ngân hàng đã được điều chỉnh nhiều lần, và lần điều chỉnh cuối cùng là giấy phép chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100233488 ngày 13 tháng 9 năm 2010. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp.

Hội đồng Quản trị

Ông Hàn Ngọc Vũ	Chủ tịch
Ông Đặng Khắc Vỹ	Thành viên
Ông Đặng Văn Sơn	Thành viên
Ông Trịnh Văn Tuấn	Thành viên (miễn nhiệm ngày 18/3/2010)
Ông Hà Hoàng Dũng	Thành viên (bổ nhiệm ngày 18/3/2010)
Ông Ân Thanh Sơn	Thành viên (bổ nhiệm ngày 11/10/2010)
Ông Đỗ Xuân Hoàng	Thành viên
Ông Trần Nhất Minh	Thành viên (bổ nhiệm ngày 11/10/2010)
Ông Ronald Wayne Hoy	Thành viên (bổ nhiệm ngày 11/10/2010)
Ông Garry Lynton Mackrell	Thành viên (bổ nhiệm ngày 11/10/2010)

Ban Điều hành

Ông Ân Thanh Sơn	Tổng Giám đốc
Ông Trần Hoài Nam	Phó Tổng Giám đốc, Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp
Bà Dương Thị 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 Hồ Văn Long	Giám đốc Tài chính

Người đại diện theo pháp luật

Ông Hàn Ngọc Vũ

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Trụ sở đăng ký

Tầng 8, 9 và 10 Tòa nhà Viettower, 198B Tây Sơn
Phường Trung Liệt, Quận Đống Đa,
Hà Nội, Việt Nam

Công ty kiểm toán

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam

Báo cáo tài chính hợp nhất:

Báo cáo của kiểm toán viên độc lập

Kính gửi các Cổ đông
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc Tế Việt Nam ("Ngân hàng") và các công ty con (gọi chung là "VIB") tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất liên quan cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo, được Hội đồng Quản trị Ngân hàng phê duyệt phát hành ngày 29 tháng 3 năm 2011. Việc lập và trình bày các báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Điều hành của Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo tài chính hợp nhất này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi. Báo cáo tài chính của Ngân hàng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán khác và công ty kiểm toán này đã đưa ra ý kiến chấp nhận toàn phần đối với báo cáo tài chính này trong báo cáo kiểm toán ngày 29 tháng 1 năm 2010.

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 chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và các thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của Ban Điều hành Ngân hàng, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, các báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức Tín dụng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG

Việt Nam

Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345

Báo cáo kiểm toán số: 10-02-164/1



Mark E. Jerome
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0628/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Hà Nội, 31-03-2011

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

Báo cáo tài chính hợp nhất:

Bảng cân đối kế toán

	Thuyết minh	31/12/2010 Triệu VNĐ	31/12/2009 Triệu VNĐ (Trình bày lại)
A TÀI SẢN			
I Tiền mặt và vàng	3	1.425.940	607.518
II Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	4	1.257.600	937.968
III Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	5	25.304.089	17.416.619
1 Tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác		24.794.519	15.790.519
2 Cho vay các tổ chức tín dụng khác		512.275	1.639.490
3 Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng khác		(2.705)	(13.390)
V Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác		-	3.119
VI Cho vay khách hàng		41.257.639	27.103.139
1 Cho vay khách hàng	6	41.730.941	27.352.682
3 Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	7	(473.302)	(249.543)
VII Chứng khoán đầu tư	8	18.949.671	8.818.224
1 Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán		18.958.331	8.818.224
3 Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư		(8.660)	-
VIII Góp vốn, đầu tư dài hạn	9	241.315	290.684
3 Đầu tư vào công ty con		-	87.762
4 Đầu tư dài hạn khác		259.997	219.779
5 Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		(18.682)	(16.857)
IX Tài sản cố định		223.037	250.441
1 Tài sản cố định hữu hình	10	149.195	181.108
a Nguyên giá		352.023	327.477
b Giá trị hao mòn lũy kế		(202.828)	(146.369)
3 Tài sản cố định vô hình	11	73.842	69.333
a Nguyên giá		124.852	105.235
b Giá trị hao mòn lũy kế		(51.010)	(35.902)
XI Tài sản có khác	12	5.167.638	1.207.406
1 Các khoản phải thu		4.046.319	351.310
2 Các khoản lãi, phí phải thu		979.243	719.776
3 Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		1.516	-
4 Tài sản có khác		140.560	136.320
TỔNG TÀI SẢN		93.826.929	56.635.118

Báo báo cáo tài chính hợp nhất:
Bảng cân đối kế toán

	Thuyết minh	31/12/2010 Triệu VNĐ	31/12/2009 Triệu VNĐ (Trình bày lại)
B	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		
	NỢ PHẢI TRẢ		
I	Các khoản nợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	13	3.601.857
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	14	22.653.495
1	Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác		21.605.730
2	Vay các tổ chức tín dụng khác		1.047.765
III	Tiền gửi của khách hàng	15	44.990.328
IV	Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác		30.471
V	Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	16	209.875
VI	Phát hành giấy tờ có giá	17	14.573.375
VII	Các khoản nợ khác	18	1.174.367
1	Các khoản lãi, phí phải trả		752.142
3	Các khoản phải trả và công nợ khác		395.471
4	Dự phòng cho các cam kết ngoại bảng		26.754
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		87.233.768	53.690.044
	VỐN CHỦ SỞ HỮU		
VIII	Vốn và các quỹ	19	6.593.161
1	Vốn		5.652.951
a	Vốn cổ phần		4.000.000
c	Thặng dư vốn cổ phần		1.652.958
g	Vốn khác		(7)
2	Các quỹ		151.966
5	Lợi nhuận chưa phân phối		788.244
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU		6.593.161	2.945.074
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		93.826.929	56.635.118

Báo cáo tài chính hợp nhất:

Bảng cân đối kế toán

	Thuyết minh	31/12/2010 Triệu VNĐ	31/12/2009 Triệu VNĐ (Trình bày lại)
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			
I	NGHĨA VỤ NỢ TIỀM ẨN		
2	Bảo lãnh khác	2.790.124	1.961.545
3	Thư tín dụng	949.588	835.544
II	CAM KẾT KHÁC		
1	Cam kết cho vay chưa giải ngân	2.175.305	2.530.940

Người duyệt:


Hồ Văn Long
Giám đốc Tài Chính


An Thanh Sơn
Tổng Giám đốc

Báo báo cáo tài chính hợp nhất:

Báo cáo kết quả kinh doanh

		Thuyết minh	2010 Triệu VNĐ	2009 Triệu VNĐ (Trình bày lại)
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	20	6.821.796	3.723.608
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	20	(4.727.048)	(2.586.595)
I	Thu nhập lãi thuần	20	2.094.748	1.137.013
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	21	303.864	199.314
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	21	(72.514)	(46.873)
II	Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	21	231.350	152.441
III	Lãi thuần từ kinh doanh ngoại hối và vàng		97.562	122.213
V	Lãi thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	22	12.798	67.443
5	Thu nhập từ hoạt động khác		119.359	102.222
6	Chi phí hoạt động khác		(40.649)	(1.823)
VI	Lãi thuần từ hoạt động khác		78.710	100.399
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần		19.196	9.931
VIII	Chi phí hoạt động	23	(1.190.830)	(866.602)
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		1.343.534	722.838
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	24	(292.301)	(112.351)
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế		1.051.233	610.487
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	25	(261.820)	(151.095)
8	Lợi ích thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	25	1.516	-
XII	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		(260.304)	(151.095)
XIII	Lợi nhuận sau thuế		790.929	459.392
XV	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (VNĐ/cổ phiếu)	26	2.389	2.128

Người duyệt:


Hồ Văn Long
Giám đốc Tài Chính


An Thanh Sơn
Tổng Giám đốc

Báo cáo tài chính hợp nhất:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

	Thuyết minh	2010 Triệu VND	2009 Triệu VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự nhận được	6.562.330	3.402.196
02	Chi phí lãi và các chi phí tương tự đã trả	(4.486.750)	(2.529.460)
03	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ nhận được	231.350	156.266
04	Chênh lệch số tiền thực thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng và chứng khoán	119.020	136.941
05	Thu nhập khác	78.710	72.711
06	Tiền thu các khoản nợ đã được xử lý bằng nguồn rủi ro	-	1.485
07	Tiền chi trả chi nhân viên và hoạt động quản lý, công vụ	(1.097.575)	(798.345)
08	Tiền thuế thu nhập thực nộp trong năm	(236.912)	(53.287)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi về tài sản và công nợ hoạt động	1.170.173	388.507
Những thay đổi về tài sản hoạt động			
09	Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng khác	(2.723.736)	(6.568.619)
10	Chứng khoán đầu tư và chứng khoán kinh doanh	(10.132.907)	(3.946.576)
11	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	3.119	-
12	Cho vay khách hàng	(14.378.259)	(7.578.173)
13	Giảm nguồn dự phòng để bù đắp tổn thất các khoản	(68.162)	(31.915)
14	Tài sản hoạt động khác	(3.667.008)	(153.282)
Những thay đổi về công nợ hoạt động			
15	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN Việt Nam	(54.648)	-
16	Tiền gửi và vay từ các tổ chức tín dụng khác	7.718.320	10.701.315
17	Tiền gửi của khách hàng	12.625.430	8.459.604
18	Phát hành giấy tờ có giá	12.728.145	1.792.395
19	Các khoản vốn tài trợ, ủy thác, đầu tư cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	186.180	(3.801)
20	Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	30.471	-
21	Công nợ hoạt động khác	12.748	183.959
22	Chi từ các quỹ	(4.720)	(65.547)
I	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ	3.445.146	3.177.867
01	Mua sắm tài sản cố định	(44.768)	(60.708)
02	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định	-	48.003
07	Tiền thu/(chi) đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác	(40.218)	(74.259)
09	Tiền thu cổ tức và lợi nhuận được chia từ các khoản đầu tư, góp vốn dài hạn	21.021	9.931
II	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ	(63.965)	(77.033)

Báo báo cáo tài chính hợp nhất:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

	Thuyết minh	2010 Triệu VNĐ	2009 Triệu VNĐ
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
01	Tăng vốn cổ phần từ phát hành cổ phiếu	3.226.419	400.000
04	Cổ tức trả cho cổ đông	(389.684)	(138.404)
05	Tiền thu/(chi) ra mua cổ phiếu ngân quỹ	25.143	(1.816)
III	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH	2.861.878	259.780
IV	LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG NĂM	6.243.059	3.360.614
V	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM ĐẦU NĂM	11.214.399	7.853.785
VI	TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN TẠI THỜI ĐIỂM CUỐI NĂM	27	11.214.399

Người duyệt:


Hồ Văn Long
 Giám đốc Tài Chính


An Thanh Sơn
 Tổng Giám đốc

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010

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

1. Đơn vị báo cáo

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

Ngân hàng được thành lập theo Giấy phép hoạt động Ngân hàng số 006/NH-GP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (“NHNNVN”) cấp ngày 25 tháng 1 năm 1996 và Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 055772 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 14 tháng 2 năm 1996.

Các hoạt động chính của Ngân hàng bao gồm huy động và nhận tiền gửi ngắn, trung và dài hạn từ các tổ chức và

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

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, vốn cổ phần của Ngân hàng là 4.000.000.000.000 đồng Việt Nam. Mệnh giá của một cổ phần là 10.000 đồng.

Hội sở chính của Ngân hàng đặt tại tầng 8,9 và 10 Tòa nhà Viettower, 198B Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, Ngân hàng có 132 đơn vị kinh doanh bao gồm một Hội sở chính, một (1) Sở giao dịch, hai mươi ba (23) chi nhánh đầu mối, mười chín (19) chi nhánh cơ sở, tám mươi tư (84) phòng giao dịch, một (1) điểm giao dịch, ba (3) quỹ tiết kiệm trên cả nước và hai (2) công ty con.

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, Ngân hàng có hai (2) công ty con như sau:

Các công ty con	Giấy phép hoạt động	Hoạt động chính	% sở hữu của Ngân hàng
Công ty TNHH một thành viên Quản lý nợ và khai thác tài sản – Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt nam	0104009004 ngày 29 tháng 12 năm 2009 cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội	Quản lý Nợ và Tài sản	100%
Công ty TNHH VIBank – Ngô Gia Tự	0101751475 ngày 26 tháng 1 năm 2005 cấp bởi Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội	Đầu tư xây dựng công trình dân dụng	55%

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, VIB có 3.242 nhân viên (ngày 31 tháng 12 năm 2009: 2.709 nhân viên).

2. Tóm tắt các chính sách kế toán chủ yếu

Sau đây là những chính sách kế toán chủ yếu được VIB áp dụng trong việc lập các báo cáo tài chính hợp nhất này.

(a) Cơ sở lập báo cáo tài chính hợp nhất

(i) Cơ sở kế toán chung

Các báo cáo tài chính hợp nhất, trình bày bằng Đồng Việt Nam (“VND”), được làm tròn đến hàng triệu gần nhất, được lập theo Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán

Việt Nam áp dụng cho các Tổ chức tín dụng và các quy định về kế toán liên quan khác do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành và các quy định pháp lý có liên quan. Các chính sách kế toán này có thể khác biệt trên một số khía cạnh trọng yếu so với các nguyên tắc và chuẩn mực kế toán được thừa nhận rộng rãi ở các quốc gia khác. Do đó, các báo cáo tài chính hợp nhất đính kèm không nhằm mục đích phản ánh tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất theo các nguyên tắc và thông lệ kế toán được thừa nhận rộng rãi ở các nước và các quyền tài phán khác ngoài phạm vi Việt Nam. Hơn nữa, việc sử dụng các báo cáo này không nhằm

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

dành cho những đối tượng sử dụng không được biết về các nguyên tắc, thủ tục và thông lệ kế toán Việt Nam.

Các báo cáo tài chính hợp nhất được lập trên cơ sở dồn tích theo nguyên tắc giá gốc. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất được lập theo phương pháp trực tiếp.

(ii) Cơ sở hợp nhất

Các công ty con

Các công ty con là những công ty mà Ngân hàng có khả năng quyết định các chính sách tài chính và chính sách hoạt động. Báo cáo tài chính của các công ty con được hợp nhất từ ngày quyền của các công ty này được trao cho Ngân hàng. Báo cáo của các công ty con sẽ không được hợp nhất từ ngày Ngân hàng không còn kiểm soát các công ty này.

VIB hạch toán việc hợp nhất kinh doanh theo phương pháp mua. Giá phí mua bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản, các công cụ vốn do bên mua phát hành và các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua công ty con. Các tài sản đã mua hoặc các khoản nợ phải trả được thừa nhận trong việc hợp nhất kinh doanh được xác định khởi đầu theo giá trị hợp lý tại ngày mua, bất kể phần lợi ích của cổ đông thiểu số là bao nhiêu.

(ii) Cơ sở hợp nhất

Các công ty con

Các công ty con là những công ty mà Ngân hàng có khả năng quyết định các chính sách tài chính và chính sách hoạt động. Báo cáo tài chính của các công ty con được hợp nhất từ ngày quyền của các công ty này được trao cho Ngân hàng. Báo cáo của các công ty con sẽ không được hợp nhất từ ngày Ngân hàng không còn kiểm soát các công ty này.

VIB hạch toán việc hợp nhất kinh doanh theo phương pháp mua. Giá phí mua bao gồm giá trị hợp lý tại ngày diễn ra trao đổi của các tài sản, các công cụ vốn do bên mua phát hành và các khoản nợ phải trả đã phát sinh hoặc đã thừa nhận cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua công ty con. Các tài sản đã mua hoặc các khoản nợ phải trả được thừa nhận trong việc hợp nhất kinh doanh được xác định khởi đầu theo giá trị hợp lý tại ngày mua, bất kể phần lợi ích của cổ đông thiểu số là bao nhiêu.

Các giao dịch loại trừ khi hợp nhất

Các số dư nội bộ, giao dịch và lợi nhuận chưa thực hiện trên giao dịch nội bộ giữa các công ty con và Ngân hàng được loại trừ khi lập báo cáo tài chính hợp nhất. Lỗ chưa thực hiện cũng được loại trừ, ngoại trừ trường hợp giao dịch thể hiện sự giảm giá của tài sản được chuyển giao. Các chính sách kế toán của các công ty con cũng được thay đổi khi cần thiết nhằm đảm bảo tính nhất quán với các chính sách kế toán được Ngân hàng áp dụng.

Lợi ích của cổ đông thiểu số

Lợi ích của cổ đông thiểu số là một phần lợi nhuận hoặc lỗ và giá trị tài sản thuần của công ty con được xác định tương ứng cho các phần lợi ích không phải do Ngân hàng sở hữu một cách trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các công ty con.

(b) Năm tài chính

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

(c) Các giao dịch bằng ngoại tệ

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

Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các tài khoản kinh doanh ngoại tệ vào thời điểm lập báo cáo tài chính được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất.

(d) Tiền và các khoản tương đương tiền

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

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

(e) Các khoản đầu tư chứng khoán

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

(i) Chứng khoán kinh doanh

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

(ii) Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán

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

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

Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn là chứng khoán nợ có kỳ hạn cố định và các khoản thanh toán cố định hoặc có thể xác định được, và ban lãnh đạo VIB có ý định và có khả năng giữ đến ngày đáo hạn. Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá gốc sau đó nếu có dấu hiệu suy giảm giá trị lâu dài (theo Công văn số 7459/NHNN-KTTC do Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 30 tháng 8 năm 2006), chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận theo giá trị thấp hơn giữa giá gốc và giá thị trường. Giá trị phụ trội và giá trị chiết khấu phát sinh từ việc mua các chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn được phân bổ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất theo phương pháp đường thẳng tính từ ngày mua chứng khoán đến ngày đáo hạn của chứng khoán đó.

(f) Các khoản đầu tư dài hạn

(i) Các khoản đầu tư dài hạn khác

Các khoản đầu tư dài hạn khác là các khoản góp vốn dài hạn vào các công ty và nắm giữ dưới 11% quyền biểu quyết. Các khoản đầu tư dài hạn này được ghi nhận ban đầu theo giá gốc tại thời điểm đầu tư. Dự phòng được lập khi tổ chức kinh tế mà Ngân hàng đang đầu tư bị lỗ (trừ trường hợp bị lỗ theo kế hoạch đã được xác định trong phương án kinh doanh trước khi đầu tư) (thuyết minh 2(g)).

(g) Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn

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

Dự phòng giảm giá cho các khoản đầu tư vào các tổ chức kinh tế (các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, hợp danh, liên doanh và các đầu tư dài hạn khác) phải được lập trong trường hợp các tổ chức kinh tế này gặp thua lỗ (ngoại trừ trường hợp lỗ được dự báo trước trong kế hoạch kinh doanh của các đơn vị trước khi đầu tư).

(h) Các khoản cho vay khách hàng

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

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

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

Dự phòng cụ thể các khoản cho vay tại ngày kết thúc niên độ kế toán (ngày 31 tháng 12 năm 2010) được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với khoản nợ vay gốc tại ngày 30 tháng 11 năm 2010 sau khi đã trừ đi giá trị tài sản đảm bảo.

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

Nhóm		Tình trạng quá hạn	Tỷ lệ dự phòng
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	<ul style="list-style-type: none"> Các khoản nợ cho vay trong hạn hoặc quá hạn dưới 10 ngày. 	0%
2	Nợ cần chú ý	<ul style="list-style-type: none"> Quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày; hoặc Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất (nếu khách hàng được đánh giá là đủ khả năng hoàn trả cả gốc lẫn lãi theo thời hạn đã được cơ cấu lại lần thứ nhất áp dụng đối với các khách hàng là doanh nghiệp và tổ chức). 	5%
3	Nợ dưới tiêu chuẩn	<ul style="list-style-type: none"> Quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày; Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất ngoại trừ các khoản cho vay có thời hạn trả nợ được cơ cấu lại đã được phân loại vào Nhóm 2 ở trên; hoặc Các khoản cho vay được miễn, giảm tiền lãi do khách hàng không có khả năng thanh toán tiền lãi theo hợp đồng. 	20%
4	Nợ nghi ngờ	<ul style="list-style-type: none"> Quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày; Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất và quá hạn dưới 90 ngày tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ nhất; Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai. 	50%
5	Nợ có khả năng mất vốn	<ul style="list-style-type: none"> Quá hạn trên 360 ngày; Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ nhất và quá hạn từ 90 ngày trở lên tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ nhất; Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai và đã bị quá hạn tính theo thời hạn trả nợ đã được cơ cấu lại lần thứ hai Được cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba; hoặc Các khoản nợ khoanh, hay nợ chờ xử lý. 	100%

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

VIB cũng phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay khách hàng và các tổ chức tín dụng được phân loại từ Nhóm 1 đến Nhóm 4 tại ngày lập bảng cân đối kế toán. Khoản dự phòng chung này sẽ được lập đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày Quyết định 493 có hiệu lực. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, Ngân hàng đã trích lập dự phòng chung ở mức 0,75% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2010 (ngày 31 tháng 12 năm 2009: 0,65% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2009).

Theo Quyết định 493, các khoản cho vay khách hàng được xử lý bằng dự phòng khi các khoản cho vay khách hàng đã

được phân loại vào Nhóm 5 hoặc khi người vay tuyên bố phá sản hoặc giải thể (đối với trường hợp khách hàng vay là tổ chức hoặc doanh nghiệp), hoặc khi người vay chết hoặc mất tích (đối với trường hợp khách hàng vay là cá nhân).

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

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

(j) Dự phòng cho các cam kết ngoại bảng

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

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

cụ thể cho các số dư trên giống với tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể cho các khoản cho vay khách hàng.

Theo Quyết định 493, VIB cũng được yêu cầu phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng số dư các thư bảo lãnh, thư tín dụng và các cam kết cho vay không hủy ngang vô điều kiện tại ngày lập bảng cân đối kế toán. Khoản dự phòng chung này sẽ được lập đủ trong vòng 5 năm kể từ ngày Quyết định 493 có hiệu lực. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, VIB đã trích lập dự phòng chung ở mức 0,75% các số dư nói trên tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 (ngày 31 tháng 12 năm 2009: 0,66% các số dư nói trên tại ngày 30 tháng 11 năm 2009).

(k) Các công cụ tài chính phái sinh

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

(l) Tài sản cố định hữu hình

(i) Nguyên giá

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

(ii) Khấu hao

Khấu hao được tính theo phương pháp đường thẳng dựa

trên thời gian hữu dụng ước tính của tài sản cố định hữu hình. Thời gian hữu dụng ước tính như sau:

• nhà cửa, vật kiến trúc	25 năm
• thiết bị văn phòng	5 - 10 năm
• phương tiện vận tải	6 năm
• các tài sản khác	2 - 7 năm

(m) Tài sản cố định vô hình

(i) Phần mềm vi tính

Giá mua phần mềm vi tính mới, mà phần mềm vi tính này không phải là một bộ phận không thể tách rời của phần cứng có liên quan thì được vốn hóa và được hạch toán như một tài sản cố định vô hình. Phần mềm vi tính được phân bổ theo phương pháp đường thẳng trong vòng 5 - 7 năm.

(ii) Quyền sử dụng đất

Quyền sử dụng đất thuê

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

Quyền sử dụng đất vô thời hạn

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

(iii) Tài sản cố định vô hình khác

Tài sản cố định vô hình khác được phản ánh theo nguyên giá trừ đi phân bổ lũy kế. Phân bổ lũy kế được tính theo phương pháp đường thẳng.

(n) Dự phòng

Dự phòng, ngoại trừ các khoản dự phòng tại Thuyết minh 2(j) và 2(o) được ghi nhận khi, do kết quả của một sự kiện trong quá khứ, VIB có một nghĩa vụ pháp lý hoặc liên đới mà có thể được ước tính một cách tin cậy và có nhiều khả năng VIB phải sử dụng các lợi ích kinh tế trong tương lai để thanh toán nghĩa vụ đó. Dự phòng được xác định bằng cách chiết khấu các luồng tiền dự tính trong tương lai theo

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

tỷ lệ chiết khấu trước thuế phản ánh được các đánh giá hiện tại của thị trường về giá trị thời gian của tiền và những rủi ro cụ thể của khoản nợ đó.

(o) Dự phòng trợ cấp thôi việc

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

Theo Luật Bảo hiểm Xã hội, kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2010, VIB và các nhân viên phải đóng vào quỹ bảo hiểm thất nghiệp do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam quản lý. Mức đóng bởi mỗi bên được tính bằng 1% của mức thấp hơn giữa lương cơ bản của nhân viên và 20 lần mức lương tối thiểu chung được Chính phủ quy định trong từng thời kỳ. Với việc áp dụng chế độ bảo hiểm thất nghiệp, VIB không phải lập dự phòng trợ cấp thôi việc cho thời gian làm việc của nhân viên sau ngày 1 tháng 1 năm 2010. Tuy nhiên, trợ cấp thôi việc phải trả cho các nhân viên đủ điều kiện hiện có tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 sẽ được xác định dựa trên số năm làm việc của nhân viên được tính đến 31 tháng 12 năm 2008 và mức lương bình quân của họ trong vòng sáu tháng trước thời điểm thôi việc.

(p) Các khoản phải trả khác

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

(q) Vốn cổ phần

(i) Cổ phiếu phổ thông

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

(ii) Thặng dư vốn cổ phần

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

(iii) Cổ phiếu quỹ

Khi mua lại cổ phiếu đã phát hành, tổng số tiền thanh toán, bao gồm các chi phí liên quan trực tiếp cho việc mua lại cổ phiếu, sau khi trừ các loại thuế, sẽ được ghi giảm vào vốn chủ sở hữu. Cổ phiếu mua lại được ghi nhận là cổ phiếu quỹ và được trình bày là một khoản giảm trừ trong vốn chủ sở hữu.

(r) Các quỹ và dự trữ

Ngân hàng

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

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

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

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

Trong năm 2010, VIB đã thực hiện trích lập đầy đủ các quỹ dự trữ từ lợi nhuận sau thuế cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2009 theo quyết định của Đại hội đồng.

Các 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

Theo Thông tư số 27/2002/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 22 tháng 3 năm 2002, việc trích lập các quỹ

Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc

ngày 31 tháng 12 năm 2010 (tiếp theo)

trước khi phân phối lợi nhuận còn lại được công ty thực hiện tương tự như Ngân hàng.

(s) Ghi nhận doanh thu

(i) Thu nhập lãi

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

(ii) Thu nhập từ phí và hoa hồng

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

(iii) Thu nhập từ cổ tức

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

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

(t) Chi phí lãi

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

(u) Các khoản thanh toán cho thuế hoạt động

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

(v) Thuế

Thuế thu nhập doanh nghiệp trên số lãi hoặc lỗ trong năm bao gồm thuế thu nhập hiện hành và thuế thu nhập hoãn

lại. Thuế thu nhập doanh nghiệp được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

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

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

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

(w) Lãi cơ bản trên cổ phiếu

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

(x) Các bên liên quan

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



Nhạy bén

Con người thay đổi theo thời gian, và nhu cầu của họ cũng thay đổi theo. Để trở thành một thương hiệu thực sự mạnh, chúng ta phải luôn gắn liền với những nhu cầu thay đổi của khách hàng và của xã hội mà chúng ta phục vụ.



Những thông tin dành cho Cổ đông

1. Thông tin Cổ đông

• Tính đến cuối năm 2010, Ngân hàng Quốc Tế có 1.392 cổ đông nắm giữ 400.000.000 cổ phiếu (tương đương 4.000.000.000.000 đồng mệnh giá).

• Cơ cấu cổ đông:

Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần nắm giữ	Tỷ trọng (%) / Vốn điều lệ
Pháp nhân Quốc doanh	1	2.262	0,0006%
Pháp nhân Dân doanh	14	74.233.028	18,5583%
Cổ đông chiến lược nước ngoài	1	60.000.000	15,0000%
Thể nhân	1.376	265.764.710	66,4411%
Tổng cộng	1.392	400.000.000	100%

2. Vốn điều lệ

• Vốn điều lệ: 4,000 tỷ đồng. Trong đó có 701 cổ phiếu Quỹ
Trong năm 2010, VIB đã tiến hành tăng Vốn điều lệ từ 3,000 tỷ đồng lên 4,000 tỷ đồng theo 2 đợt sau đây:

	Đợt 1	Đợt 2
Vốn điều lệ	Từ 3.000 tỷ đồng lên 3.400 tỷ đồng	Từ 3.400 tỷ đồng lên 4.000 tỷ đồng
Số vốn điều lệ tăng thêm	400 tỷ đồng	600 tỷ đồng
Thời điểm tăng	Tháng 6-7/2010	Tháng 9/2010
Cách thức và tỷ lệ tăng vốn	Chia cổ phiếu thưởng từ quỹ thặng dư với tỷ lệ 0,83% Phát hành thêm cổ phần cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 12,5%	Chào bán cổ phần riêng lẻ cho cổ đông chiến lược nước ngoài (CBA) với tỷ lệ 15%

3. Quỹ Thặng dư Vốn điều lệ

	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Số tiền (triệu VND)	0	20.547	65.142	65.142	26.539	1.652.958

4. Earning Per Share (EPS)

	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
EPS (VND)	2.044	2.447	2.510	844	2.128	2.389

5. Chính sách trả cổ tức

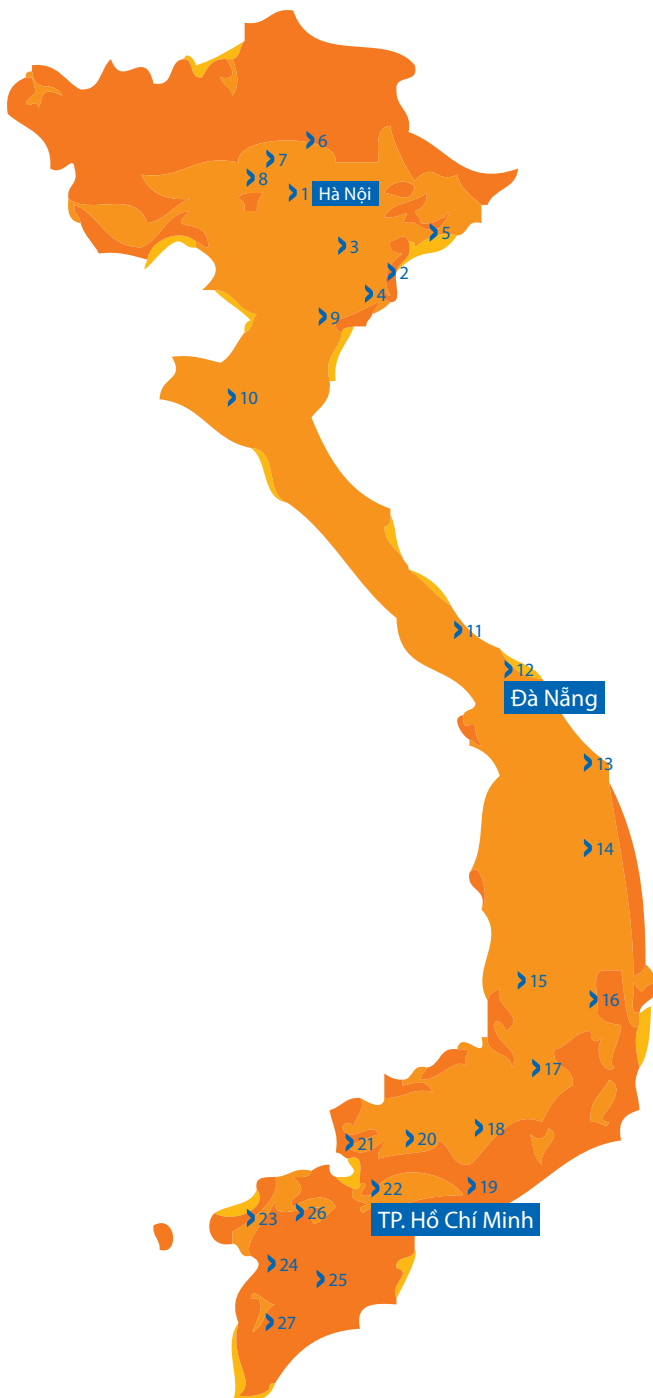
• Chính sách trả cổ tức trong năm 2010:

- › Tháng 5-2010: VIB đã tiến hành trả cổ tức đợt 2 năm 2009 bằng tiền mặt với tỷ lệ 2,51%
- › Tháng 6-2010: Trong đợt tăng vốn lần 1 năm 2010 (từ 3.000 tỷ đồng lên 3.400 tỷ đồng), VIB đã tiến hành chia cổ phiếu thưởng từ Quỹ thặng dư với tỷ lệ 0,83%
- › Tại Phiên họp thường niên Đại hội đồng Cổ đông năm 2011, được tổ chức vào ngày 28/6/2011, VIB sẽ trình ĐHĐCĐ thông qua Phương án Phân phối lợi nhuận năm 2010 và trích lập các Quỹ theo quy định của Pháp luật.

• Chính sách trả cổ tức trong 5 năm gần đây:

Năm	2005	2006	2007		2008	2009		2010
			Đợt 1	Đợt 2		Đợt 1	Đợt 2	
Cổ tức bằng tiền mặt	15%		15%	1,556%		13,2%	2,51%	
Cổ tức bằng cổ phiếu/ cổ phiếu thưởng		13,6%			10,079%			0,83%

Mạng lưới Chi nhánh/Phòng giao dịch



Tính đến hết ngày 31/12/2010, VIB có:

- 1 Hội sở
- 1 Sở Giao dịch
- 133 chi nhánh, phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm
- Tại 27 tỉnh/thành trên cả nước.

Miền Bắc:

1. Hà Nội: Hội sở, 1 Sở giao dịch, 33 Chi nhánh và Phòng giao dịch
2. Hải Phòng: 2 Chi nhánh, 4 Phòng giao dịch
3. Hải Dương: 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch, 1 Quỹ Tiết kiệm
4. Thái Bình: 1 Phòng giao dịch
5. Quảng Ninh: 2 Chi nhánh, 6 Phòng giao dịch
6. Thái Nguyên 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
7. Vĩnh Phúc: 1 Chi nhánh, 1 Quỹ Tiết kiệm
8. Phú Thọ: 1 Phòng giao dịch
9. Thanh Hóa: 1 Chi nhánh, 2 Phòng giao dịch

Miền Trung:

10. Nghệ An: 1 Chi nhánh, 2 Phòng giao dịch, 1 Quỹ tiết kiệm
11. Huế: 1 Chi nhánh, 2 Phòng giao dịch
12. Đà Nẵng: 2 Chi nhánh
13. Quảng Ngãi: 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
14. Bình Định: 1 Chi nhánh
15. Daklak: 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
16. Khánh Hòa 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
17. Lâm Đồng: 1 Phòng giao dịch

Miền Nam:

18. Đồng Nai: 1 Chi nhánh, 4 Phòng giao dịch
19. Bà Rịa – Vũng Tàu: 1 Chi nhánh, 2 Phòng giao dịch
20. Bình Dương: 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
21. Tây Ninh: 1 Phòng giao dịch
22. Thành phố Hồ Chí Minh: 11 chi nhánh, 29 Phòng giao dịch
23. An Giang: 1 Chi nhánh
24. Kiên Giang: 1 Chi nhánh
25. Cần Thơ: 1 Chi nhánh, 1 Phòng giao dịch
26. Đồng Tháp: 1 Phòng giao dịch
27. Cà Mau: 1 Phòng giao dịch

Ngân hàng Quốc Tế (VIB)

Địa chỉ: Tầng 8, 9, 10 Tòa nhà Viet Tower,
198B Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: (+84 4) 6 276 0068 - Fax: (+84 4) 6 276 0069

Website: www.vib.com.vn