



Hà Nội, ngày 26 tháng 02 năm 2010

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2009
V/v tổng kết hoạt động 2006-2009
và kế hoạch hoạt động 2010-2014 của Ngân hàng và Hội đồng quản trị.**

Kính thưa các Quý vị Cổ đông!

Hội đồng Quản trị xin trân trọng báo cáo với Đại hội về một số kết quả hoạt động của VPBank và công tác quản trị của Hội đồng Quản trị VPBank nhiệm kỳ 2006-2009:

I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG VPBANK 2006-2009

1. Một số chỉ tiêu chính:

CHỈ TIÊU	2006		2007		2008		2009	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
TỔNG TÀI SẢN (Triệu đồng)	8.500.000	10.221.897	12.500.000	18.137.433	17.000.000	18.587.010	23.000.000	27.543.006
VỐN ĐIỀU LỆ (Triệu đồng)	750.000	750.000	1.172.000	2.000.000	1.500.000	2.117.474,3 3	2.000.000	2.117.474,3 3
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ (Triệu đồng)	100.000	156.808	180.000	313.523	270.000	198.723	360.000	382.632
TỶ LỆ LỢI NHUẬN SAU THUẾ/VỐN ĐIỀU LỆ BÌNH QUẢN	16%	24%	16%	21%	17%	7%	17%	13.4%
SỐ LƯỢNG ĐIỂM GIAO DỊCH	45	47	70	98	100	131	120	139
SỐ LƯỢNG CÁN BỘ NHÂN VIÊN (Người)	1.000	1.325	1400	2.714	1800	2.804	2.000	2.394

2. Một số sự kiện quan trọng

- Năm 2006

Ngày 17/02/2006, VPBank chuyển Trụ sở chính về Số 8 Lê Thái Tổ. Sau nhiều năm xây dựng, CBCNV VPBank đã có thể tự hào về trụ sở của ngân hàng đặt tại địa điểm đắc đạo của thủ đô và là nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của VPBank.

Ngày 21/03/2006, VPBank và OCBC Bank - Tập đoàn dịch vụ Tài chính hàng đầu Châu Á - đã ký kết Thỏa thuận hợp tác chiến lược. Với thỏa thuận này, OCBC Bank đã chính thức trở thành cổ đông chiến lược lớn nhất của VPBANK.

Ngày 24/04/2006, VPBank chính thức ký Hợp đồng mua phần mềm hệ thống Ngân hàng lõi (Core Banking – T24) của Temenos (Thụy Sĩ). Hệ thống Core Banking mới sẽ là nền tảng công nghệ để VPBank phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng có hàm lượng công nghệ cao trong tương lai.

Ngày 31/05/2006, nâng vốn điều lệ đạt 500 tỷ đồng.

Ngày 01/11/2006, chính thức tăng vốn điều lệ lên 750 tỷ đồng

Cuối năm 2006 VPBANK thành lập 2 công ty 100% vốn của Vpbank hoạt động trong lĩnh vực tài chính là Công ty Chứng khoán VPBank và Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản VPBank.

Năm 2007

04/07/2007 Hợp báo ra mắt thẻ VPBank Platinum Mastercard, VPBank là ngân hàng đầu tiên phát hành thẻ chip tại Việt Nam

31/07/2007 Nâng vốn điều lệ lên 1.500 tỷ đồng

27/09/2007 trong kết quả xếp loại hoạt động năm 2006 đối với các Ngân hàng TMCP, VPBank đã được NHNN Việt Nam xếp loại A năm thứ 2 liên tiếp.

Năm 2007 là năm tăng trưởng vượt bậc về số lượng các điểm giao dịch của VPBank. Chỉ riêng trong năm 2007 VPBank đã mở mới 40 chi nhánh và phòng giao dịch, gấp 2 lần tổng số chi nhánh được mở từ khi thành lập cho tới năm 2005. Tổng số điểm giao dịch của VPBank tính tới cuối năm 2007 đạt gần 100 điểm giao dịch.

31/12/2007 Nâng vốn điều lệ lên 2.000 tỷ đồng

Năm 2008

04/08/2008 Bán thêm cổ phần cho OCBC nâng tỷ lệ sở hữu của cổ đông chiến lược lên thành 15% và nâng vốn điều lệ lên 2.117 tỷ đồng

Trong năm 2008 Vpbank đã mở thêm 19 Phòng giao dịch và 11 Chi nhánh trên cả nước nâng tổng số điểm giao dịch của VPBank đến cuối năm 2008 lên gần 130 điểm giao dịch.

Năm 2009

Ngày 26/11/2009 VPBank ký thỏa thuận hợp tác với Công ty Bảo hiểm nhân thọ Prudential Việt Nam, để trở thành đại lý chính thức của Prudential phân phối gói sản phẩm bảo hiểm Bancassurance tới người tiêu dùng qua ngân hàng.

Ngày 09/12/2009 VPBank ký thỏa thuận hợp tác với Công ty OAAG để tăng cường tiện ích cho sản phẩm thẻ.

Tiếp tục tiến hành tái cơ cấu ngân hàng theo sơ đồ khối đã được chuyên gia nước ngoài tư vấn.

II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG 2010-2014

1. Chiến lược khách hàng:

Đối với khách hàng cá nhân: Duy trì thị phần hiện tại, không ngừng nỗ lực tìm kiếm khách hàng mới; Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để gia tăng tiện ích cho khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, đẩy mạnh triển khai các loại hình dịch vụ ngân hàng điện tử; Phối hợp với các đơn vị kinh doanh bảo hiểm, quản lý quỹ để bán chéo sản phẩm; Tạo sự khác biệt bằng các dịch vụ chất lượng cao.

Đối với khách hàng doanh nghiệp: Trọng tâm tìm kiếm và mở rộng thị phần đối với các đối tượng khách hàng doanh nghiệp lớn và trung bình, phấn đấu tăng trưởng đến 60%. Duy trì và tăng trưởng đối với khách hàng doanh nghiệp nhỏ và hộ kinh doanh cá thể - Micro SME, phấn đấu tăng trưởng đến mức 40%; nâng cao chất lượng dịch vụ và công tác chăm sóc khách hàng, tạo ra sự thoả mãn cao của khách hàng; đẩy mạnh bán chéo sản phẩm đối với nhóm khách hàng SME bằng các gói sản phẩm khác biệt;

Phấn đấu trở thành Ngân hàng thuộc top 5 về thị phần ngân hàng cá nhân và top 10 về thị phần ngân hàng doanh nghiệp.

2. Chiến lược về sản phẩm:

Khảo sát nhu cầu của thị trường để tạo ra những sản phẩm dịch vụ chủ đạo nổi bật dẫn đầu trong từng phân nhóm khách hàng: Cung cấp các sản phẩm như tài trợ dự án, tài trợ thương mại, quản lý tiền mặt, thanh toán lương, các sản phẩm đặc thù khác đối với các doanh nghiệp lớn; tài trợ xuất khẩu và tài trợ thương mại, tài trợ kho vận đối với SME, thấu chi và cho vay tín chấp kinh doanh nhỏ đối với Micro SME; các sản phẩm thẻ, cho vay tín chấp đối với khách hàng cá nhân.

Triển khai các sản phẩm ngân hàng đầu tư; Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngân quỹ, kinh doanh TTTT và ngoại hối.

Phấn đấu trở thành ngân hàng nổi bật về việc cải tiến sản phẩm và doanh thu từ sản phẩm mới chiếm trên 20% hàng năm.

3. Chiến lược về quản lý rủi ro

Học hỏi và tiếp nhận hỗ trợ từ đối tác chiến lược nước ngoài trong việc xây dựng mô hình quản trị rủi ro tiên tiến, đảm bảo nhận diện, quản lý và phòng chống các rủi ro có thể xảy ra một cách hiệu quả.

Xây dựng và phát triển hệ thống xếp hạng tín dụng, đánh giá khách hàng; xây dựng bộ máy quản trị rủi ro tín dụng tập trung.

Thay đổi quan điểm bảo thủ trong chính sách tín dụng, áp dụng chính sách tín dụng linh hoạt có kiểm soát.

Phát huy sự lành mạnh, trong sạch trong hoạt động của Ngân hàng.

Duy trì thành quả hoạt động an toàn, lành mạnh và phấn đấu trở thành Ngân hàng hàng đầu về quản lý rủi ro.

4. Chiến lược về nhân sự

Xác định nguồn nhân lực là yếu tố quyết định sự thành công của Ngân hàng. Xây dựng chính sách đãi ngộ cạnh tranh bằng chế độ lương, thưởng, bán cổ phiếu ưu đãi... để thu hút và duy trì nguồn nhân lực trình độ cao. Có chiến lược đào tạo cơ bản, đào tạo nâng cao cho mỗi vị trí để nâng cao trình độ và chất lượng công tác của CBNV. Xây dựng hệ thống quản trị, đánh giá nhân sự theo KR và KPI để tạo động lực và thúc đẩy sự phấn đấu của mỗi cá nhân.

Phấn đấu tăng cường sự thỏa mãn đối với cán bộ nhân viên, trở thành sự lựa chọn hàng đầu của ứng viên.

5. Chiến lược phát triển mạng lưới giao dịch và kênh phân phối

Thiết kế lại mô hình chi nhánh và phòng giao dịch theo tiêu chuẩn mới, lấy nhiệm vụ phục vụ khách hàng làm trọng tâm, tạo nên các trung tâm giao dịch các dịch vụ tài chính chuyên nghiệp, hiện đại, thân thiện và đa tiện ích.

Đa dạng hóa kênh phân phối, đặc biệt là những kênh phân phối hiện đại online nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch của khách hàng mọi lúc mọi nơi.

Tiếp tục phát triển một cách chọn lọc mạng lưới trên các địa bàn trọng điểm tại các địa bàn đông dân cư, có tiềm năng phát triển mạnh về công nghiệp, dịch vụ, du lịch.

Phấn đấu trở thành ngân hàng của mọi người

6. Chiến lược Marketing - PR - xây dựng và phát triển thương hiệu:

Thực hiện tái định vị thương hiệu, thay đổi tên ngân hàng và dấu hiệu nhận biết để thay đổi hình ảnh của VPbank trong công chúng. Xây dựng hệ thống nhận diện mang tính hiện đại, phù hợp với vị thế và đặc trưng của VPbank trong giai đoạn mới. Có các chương trình và chiến lược marketing, quan hệ công chúng để đảm bảo sự hiện diện và giữ gìn hình ảnh của VPbank, trên tinh thần hiệu quả và tiết kiệm.

Phấn đấu trở thành thương hiệu gần gũi, quen thuộc.

7. Chiến lược thể hiện bằng hiệu quả

Tăng trưởng doanh thu cao hơn tăng trưởng về chi phí;

Triển khai chương trình thực hiện và đánh giá việc nâng cao năng suất lao động và chất lượng dịch vụ

Đạt được và tăng trưởng tỷ lệ ROE >12%; ROA > 1.5%

Cổ tức cho cổ đông đạt được và tăng trưởng ở mức >14%

Phấn đấu trở thành một ngân hàng hoạt động hiệu quả.

8. Dự kiến các mục tiêu tài chính giai đoạn 2010-2014:

STT	Chỉ tiêu	2010	2014	
				Tăng trưởng so với 31/12/2009
1	Vốn điều lệ	4,000	12,000	467%
2	Tổng tài sản	47,000	120,000	336%
3	Huy động vốn từ khách hàng	27,000	95,000	476%
4	Dư nợ tín dụng	23,000	83,000	425%
5	Tỷ lệ nợ 3-5	< 2%	< 2%	
7	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	650	2,800	631%
8	Tỷ lệ cổ tức	14%	17%	
9	Số lượng điểm giao dịch	155	300	131%
10	Số lượng cán bộ nhân viên	2,800	5,700	138%

III. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2006-2009

1. Về nhân sự Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2006-2009.

Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 đã bầu 06 người vào Hội đồng quản trị và đã được Ngân hàng nhà nước chuẩn y như sau:

- Ông Phạm Hà Trung – Chủ tịch HĐQT
- Ông Lâm Hoàng Lộc – Phó chủ tịch HĐQT
- Ông Nguyễn Quang A – Thành viên HĐQT
- Ông Lê Đắc Sơn – Thành viên HĐQT
- Ông Bùi Hải Quân – Thành viên HĐQT
- Ông Dominic Scriven – Thành viên HĐQT

Đại hội cổ đông thường niên năm 2007 đã chấp thuận đề nghị thôi đảm nhiệm chức danh thành viên Hội đồng quản trị của ông Dominic Scriven, và bầu bổ sung đại diện OCBC (là cổ đông chiến lược nước ngoài của VPBank) là ông Linus Goh.

Đại hội cổ đông thường niên năm 2008 đã chấp thuận đơn từ chức thành viên Hội đồng quản trị của ông Lâm Hoàng Lộc và bầu bổ sung ông Ngô Hà Bắc làm thành viên Hội đồng quản trị VPBank.

Đại hội cổ đông thường niên năm 2009 đã chấp thuận đơn từ nhiệm của ông Lê Đắc Sơn và bầu ông Soon Tit Koon (đại diện phần vốn góp của OCBC thay thế cho ông Linus Goh theo đề nghị của OCBC). Do vậy, tổng số thành viên từ sau Đại hội đồng cổ đông năm 2009 là 05 thành viên, bao gồm:

- Ông Phạm Hà Trung – Chủ tịch HĐQT

- Ông Bùi Hải Quân – Phó chủ tịch HĐQT
- Ông Nguyễn Quang A – Thành viên HĐQT
- Ông Ngô Hà Bắc – Thành viên HĐQT
- Ông Soon Tit Koon – Thành viên HĐQT

2. Về công tác tổ chức, triển khai nhiệm vụ và kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị

Căn cứ chức năng, nhiệm vụ của Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật, Điều lệ Ngân hàng và Đại hội đồng cổ đông giao phó, Hội đồng quản trị VPBank đã nỗ lực trong việc tổ chức thực hiện nhiệm vụ nhiệm kỳ 2006-2009:

Hội đồng quản trị VPBank đã tổ chức các cuộc họp HĐQT định kỳ và bất thường; tiến hành lấy ý kiến HĐQT bằng văn bản... đảm bảo đúng quy định của pháp luật hiện hành và điều lệ VPBank; thường xuyên thảo luận, đóng góp ý kiến, thông qua và ban hành các Nghị quyết, quyết định, chỉ đạo đối với các hoạt động của Ngân hàng một cách kịp thời; hỗ trợ và sát cánh cùng Ban điều hành thực hiện các kế hoạch hoạt động kinh doanh, chú trọng đến việc quản lý rủi ro, xử lý sai phạm, đảm bảo cho Ngân hàng hoạt động an toàn, lành mạnh và từng bước phát triển.

Hội đồng quản trị VPBank cũng đã tiến hành phân công nhiệm vụ đến từng thành viên đảm trách các mảng công việc khác nhau; Thành lập các Hội đồng, Ủy ban chuyên trách: Hội đồng quản lý tài sản; Hội đồng tín dụng tại 2 miền Bắc Nam; Hội đồng đầu tư; Ủy ban hợp tác VPBank – OCBC...góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động trong công tác quản trị, và dần hoàn thiện cơ chế quản lý cho phù hợp với quy mô và chiến lược phát triển của Ngân hàng. Theo đó, Hội đồng tín dụng 2 miền Bắc Nam đã thường xuyên tổ chức họp, giải quyết nhanh chóng, kịp thời tất cả các đề xuất về tín dụng của Ngân hàng thuộc thẩm quyền, phát huy rất tốt vai trò của mình, đảm bảo an toàn, minh bạch đối với những khoản cho vay lớn. Hội đồng quản lý tài sản ALCO đã có những quyết định về cơ cấu tài sản; về lãi suất, kinh doanh ngoại tệ...kịp thời với những thay đổi của thị trường, đảm bảo an toàn thanh khoản và mang lại lợi nhuận cho Ngân hàng.

Hội đồng quản trị đã cùng Ban điều hành và cán bộ nhân viên trong toàn hệ thống đã tích cực triển khai chiến lược hoạt động kinh doanh giai đoạn 2006-2009. Trên cơ sở đó, VPBank đã có bước phát triển mạnh mẽ về quy mô hoạt động, đạt được kế hoạch đã trình Đại hội cổ đông thông qua năm 2006. So sánh một số chỉ tiêu kết quả của cuối năm 2009 và đầu năm 2006: tổng tài sản của Ngân hàng tăng hơn 450%; Nguồn vốn huy động tăng gần 450%; Dư nợ tăng trên 500%; Lợi nhuận tăng hơn 400%; Hệ thống mạng lưới phát triển nhanh chóng, tăng 107 điểm, phân bố trên phạm vi toàn quốc; Số lượng cán bộ nhân viên tăng hơn 1600 người. Trong nhiệm kỳ 2006-2009, Hội đồng quản trị VPBank cũng đã thành lập 2 công ty con của Ngân hàng; tìm kiếm và ký kết và thiết lập mối quan hệ tốt với đối tác chiến lược nước ngoài - là cơ hội để cán bộ nhân viên VPBank được tiếp cận và học hỏi sự tiên tiến và chuyên nghiệp cũng như Ngân hàng nhận được sự hỗ trợ tích cực từ đối tác chiến lược này.

Kết thúc nhiệm kỳ 2006-2009, nói chung tất cả các thành viên của Hội đồng quản trị đều thể hiện sự nỗ lực, tâm huyết với Ngân hàng với thành quả là cơ bản đã đạt được kế hoạch kinh doanh cho nhiệm kỳ mà Đại hội cổ đông năm 2006 đã giao cho, quy mô của Ngân hàng cũng ngày càng lớn. Tuy vậy, trong quá trình thực hiện nhiệm vụ chức trách, bên cạnh những thành quả đã đạt được vẫn còn những sai sót, vi phạm liên quan đến vụ việc chuyển nhượng cổ phần Ngân hàng Mỹ Xuyên (đã báo cáo tại Đại hội đồng cổ đông VPBank năm 2009). Sau sự cố chuyển nhượng cổ phần Ngân hàng Mỹ Xuyên, tập thể HĐQT đã nghiêm túc kiểm điểm trách nhiệm của những cá nhân có liên quan, yêu cầu bồi thường trách nhiệm vật chất đối với cá nhân có sai phạm. Đồng thời chúng tôi đã tiếp tục thường xuyên, tăng cường, hoàn thiện và ban hành các quy chế, quy trình kiểm soát rủi ro và hạn chế nảy sinh tiêu cực.

Bên cạnh đó, trong bối cảnh ngành ngân hàng đang phát triển rất mạnh mẽ, một số ngân hàng cùng quy mô trước đây nay đã có những bước phát triển vượt bậc. Do vậy, Hội đồng quản trị VPBank nhận thấy cần phải có một số cải tiến, chú trọng trong hoạt động của nhiệm kỳ tới:

- Về HĐQT và cơ cấu HĐQT: Bổ sung thêm số lượng thành viên HĐQT theo tinh thần Nghị định 59/2009/NĐ-CP ngày 16/7/2009 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Ngân hàng thương mại. Tăng cường về số lượng đi đôi với tăng cường chất lượng thành viên HĐQT, các thành viên HĐQT nhất thiết phải có đủ trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm quản trị, quản lý Ngân hàng.
- Phát huy hơn nữa vai trò quản trị Ngân hàng của các thành viên HĐQT độc lập. Coi trọng đạo đức nghề nghiệp và xây dựng ý thức trách nhiệm xã hội của Ngân hàng.
- Giảm quyền lực của cá nhân. Tập trung quyền lực, sức mạnh điều hành, quyết sách vào tập thể HĐQT. Phát huy cao nhất tính dân chủ và trí tuệ tập thể.
- HĐQT coi trọng hoạch định chiến lược phát triển Ngân hàng. Việc tiến hành quản lý, điều hành được phân nhiệm cụ thể cho các chức danh chủ chốt, các bộ phận liên quan, trên cơ sở có sự giám sát chặt chẽ của Đại hội đồng cổ đông, của HĐQT và BKS.
- Phát huy vai trò của kiểm soát nội bộ và kiểm soát độc lập trong Ngân hàng. Tạo điều kiện tốt nhất để BKS hoạt động độc lập khi thực hiện quyền và nhiệm vụ của BKS tại Ngân hàng.

Hội đồng quản trị VPBank nhiệm kỳ 2006-2009 trân trọng cảm ơn sự ủng hộ, tin tưởng, hỗ trợ của Cổ đông và các cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt là Ngân hàng Nhà nước Hà Nội đối với VPBank nói chung và Hội đồng quản trị VPBank nói riêng trong nhiệm kỳ qua. Kính chúc Quý vị mạnh khỏe và Đại hội cổ đông 2010 thành công tốt đẹp.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

Đã ký

PHẠM HÀ TRUNG