

---

Ngày 31 tháng 3 năm 2011

## **KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011**

*(Trình đại hội đồng cổ đông thông qua)*

### **A. TỔNG QUAN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH 2010 - 2011**

#### **I. TÌNH HÌNH KINH TẾ - TÀI CHÍNH NĂM 2010:**

##### *1. Tình hình kinh tế thế giới:*

Năm 2010 kinh tế thế giới phục hồi nhưng không đồng đều giữa các khu vực.

Động lực tăng trưởng chủ yếu từ các nước đang phát triển và mới nổi. Lạm phát tại các nước này có xu hướng tăng khiến các ngân hàng Trung ương tiếp tục chính sách thắt chặt tiền tệ

Tại các nước phát triển lạm phát ở mức thấp, ngân hàng Trung ương thực hiện chính sách nới lỏng tiền tệ để kích thích kinh tế.

Thị trường tài chính tiền tệ biến động phức tạp và cuộc khủng hoảng nợ ở Châu Âu ảnh hưởng đến đà phục hồi kinh tế.

##### *2. Tình hình kinh tế Việt Nam:*

Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam nhìn chung ổn định, kinh tế phục hồi khá nhanh tuy nhiên kinh tế tăng trưởng thiếu tính bền vững; cơ cấu kinh tế chuyển dịch chậm; cơ sở hạ tầng còn yếu kém; hiệu quả đầu tư thấp; nhập siêu lớn; bội chi ngân sách cao, nguy cơ lạm phát cao trở lại.

- Tốc độ tăng GDP đạt 6,78% cao hơn nhiều so với tốc độ tăng GDP năm 2009 (5,32%) và 2008 (6,18%)
- CPI: Chỉ số giá tiêu dùng tăng vượt dự báo, lên tới 11,75% so với mục tiêu kìm giữ ở mức 8%.
- Xuất khẩu: Tổng kim ngạch XK đạt 71,6 tỷ USD, tăng 26,5% so với cùng kỳ năm trước.

Năm 2010 Mỹ vẫn là thị trường xuất khẩu lớn nhất đối với hàng hóa Việt Nam với kim ngạch xuất khẩu ước đạt 12,8 tỷ USD. Đứng sau Mỹ là châu Âu với giá trị xuất khẩu đạt 10 tỷ USD. Tiếp theo là các nước ASEAN 9,3 tỷ USD và Nhật Bản 6,9 tỷ USD.

- Nhập khẩu: kim ngạch NK đạt 84 tỷ USD, tăng 22,1% so với cùng kỳ năm 2009; Nhập siêu 12,4 tỷ USD tăng 0,2 tỷ USD so với năm trước, chiếm 17,3% kim ngạch xuất khẩu.

## **II. DỰ BÁO TÌNH HÌNH KINH TẾ - TÀI CHÍNH NĂM 2011:**

Tăng trưởng kinh tế thế giới có khả năng thấp hơn năm 2010, phổ biến ở mức 3,3 – 4,5%; giá cả hàng hoá và lạm phát diễn biến phức tạp, khó lường; hệ thống tài chính toàn cầu đang tiếp tục giai đoạn củng cố, cải cách; lãi suất quốc tế có xu hướng tăng; luồng vốn đầu tư tiếp tục đổ vào các thị trường mới nổi.

Kinh tế Việt nam lấy lại được đà tăng trưởng, bước vào giai đoạn tăng trưởng bền vững hơn; chất lượng tăng trưởng đang dần được cải thiện; kinh tế vĩ mô ổn định và cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển đổi theo hướng nâng cao hiệu quả trong điều kiện hội nhập

- GDP dự kiến sẽ tăng khoảng 7%, lạm phát sẽ được khống chế khoảng 7%. Nhập siêu không vượt quá 18% kim ngạch xuất khẩu.
- Tốc độ tăng tổng phương tiện thanh toán khoảng 21 – 23%. Tín dụng đối với nền kinh tế toàn ngành NH định hướng tăng trưởng 23% so với cuối năm 2010..

## **III. VỊ TRÍ CỦA ABBANK CUỐI NĂM 2010**

- Ngoại trừ các NH quốc doanh, ABBank vẫn nằm trong Top 10 NHTMCP có vốn điều lệ lớn nhất.
- Cổ đông chiến lược trong nước là Tập đoàn Điện lực Việt Nam hỗ trợ nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng rộng khắp tỉnh thành và cổ đông chiến lược nước ngoài Maybank hỗ trợ quản trị rủi ro và vận hành hiệu quả.
- Phát hành thành công 600 tỷ trái phiếu chuyển đổi cho 2 nhà đầu tư là IFC và Maybank. IFC cam kết hỗ trợ ngân hàng trong việc phát triển sản phẩm dành cho các công ty vừa và nhỏ.
- Hệ thống có 21 CN và 89 PGD, 5 quỹ tiết kiệm tại 28 tỉnh/thành, tăng 29 điểm giao dịch so với cuối năm 2009.
- Tổng số cán bộ nhân viên 2.261 CB-CNV, tăng gần 500 nhân viên so với cuối năm 2009.
- Tăng trưởng nhanh. Vào cuối năm 2010, tổng tài sản đạt 38.015 tỷ, tăng 43,3% so với năm 2009, cho vay đạt 20.019 tỷ, tăng 55,4%, huy động đạt 25.952 tỷ, tăng 73%, lợi nhuận trước thuế đạt 637.6tỷ, tăng 54,7% so với năm 2009.
- Hiệu quả hoạt động vẫn chưa cao, dù tỉ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn CSH đạt 13,8% được cải thiện hơn năm 2009 (10,1%). Tỉ suất chi phí hoạt động/thu nhập còn cao (44,7%), tỉ lệ doanh thu phí dịch vụ trên tổng doanh thu mới chỉ đạt 8,8% .
- Tỉ lệ nợ xấu giảm xuống 1,16 % và đã được kiểm soát.
- Cơ cấu nguồn vốn huy động vẫn chưa thay đổi nhiều. Huy động từ nhóm khách hàng EVN vẫn chiếm gần 30% tổng huy động. Huy động từ dân cư vẫn chưa qua 50% tổng huy động và phải thường xuyên duy trì lãi suất ở hàng top của thị trường.
- Hình ảnh, mức độ nhận biết về ABBank đã được cải thiện trong năm 2010.
- Hiệu quả hoạt động của mạng lưới toàn hàng chưa đồng đều.
- Chất lượng dịch vụ còn thấp nên tỷ lệ doanh thu phí dịch vụ/tổng doanh thu chưa đạt yêu cầu.

## **B. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2011**

Căn cứ dự báo kinh tế vĩ mô, định hướng phát triển ngân hàng của NHNN năm 2010, chỉ thị số 01/CT-NHNN khống chế tăng trưởng tín dụng dưới 20% của NHNN, năng lực kinh doanh hiện của ABBANK, các chỉ tiêu năm 2011 như sau:

## I. MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CỦA NGÂN HÀNG AN BÌNH:

- Tổng tài sản tăng **26%** so với năm 2010, đạt mức **48.000 tỷ đồng**
- Vốn điều lệ đạt mức: **4.200 tỷ đồng**
- Huy động tăng **31,5%** so với năm 2010, đạt mức **34.160 tỷ đồng**
- Dự nợ tăng **19,89%** so với năm 2010, đạt mức **24.000 tỷ đồng**
- Thu nhập thuần từ dịch vụ chiếm **13,4% tổng thu nhập thuần**
- Lợi nhuận trước thuế tăng **4,2%** so với năm 2010, đạt **664 tỷ đồng**.

( đơn vị: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kết quả 31.12.2010	Kế hoạch 2011	Tăng/giảm so với 2010
<b>Vốn điều lệ</b>	<b>3.830.764</b>	<b>4.200.000</b>	<b>9,7%</b>
<b>Tổng tài sản</b>	<b>38.015.000</b>	<b>48.000.000</b>	<b>26%</b>
<b>Nguồn vốn huy động</b>	<b>25.952.000</b>	<b>34.160.916</b>	<b>31,5%</b>
<b>Cho vay</b>	<b>20.019.000</b>	<b>24.000.000</b>	<b>19,89%</b>
<b>Kết quả kinh doanh</b>			
<i>Thu nhập thuần từ lãi</i>	<i>1.180.825</i>	<i>1.282.057</i>	<i>8,6%</i>
<i>Thu nhập thuần từ dịch vụ</i>	<i>129.921</i>	<i>197.860</i>	<i>49,2%</i>
<i>Ngoại hối</i>	<i>(6,913)</i>	<i>35,676</i>	<i>-</i>
<i>Thu nhập khác</i>	<i>(995)</i>	<i>19.889</i>	<i>-</i>
<i>Thu nhập thuần đầu tư</i>	<i>16.404</i>	<i>66.000</i>	<i>302%</i>
<i>Chi phí hoạt động</i>	<i>583.121</i>	<i>746.340</i>	<i>27,9%</i>
<i>Lợi nhuận hoạt động</i>	<i>730.749</i>	<i>835.253</i>	<i>14,3%</i>
<i>Chi phí DPRR tín dụng</i>	<i>93.550</i>	<i>170.872</i>	<i>82,7%</i>
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>637.572</b>	<b>664.381</b>	<b>4,2%</b>
% cho vay/huy động	73,39%	70,26%	
% cho vay/ (huy động + VDL)	66,18%	62,56%	
LN trước thuế/Vốn chủ SH	13,8%	14,28%	
LN trước thuế/Tổng TS	2,00%	1,60%	
Tỷ lệ nợ xấu	1,16%	<1,4%	

Căn cứ kết quả kinh doanh 6 tháng, kính đề nghị Đại hội ủy quyền cho HĐQT tạm ứng cổ tức lần thứ nhất năm 2011 cho cổ đông và báo cáo Đại hội thường niên kỳ sau. Phần cổ tức còn lại sẽ được chi trả sau khi bản báo cáo tài chính năm 2011 được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

## **2. KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG:**

### **2.1 Khối nguồn vốn**

- Đảm bảo khả năng thanh khoản toàn ngân hàng; đáp ứng yêu cầu của quản lý rủi ro.
- Định hướng chính sách quản trị vốn tập trung, linh hoạt và thận trọng. Nâng cao chất lượng hoạt động.
- Tập trung khai thác nguồn vốn trung và dài hạn.
- Tiếp tục hoàn thiện và phát triển các sản phẩm kinh doanh ngoại hối như huy động thêm các loại ngoại tệ mạnh, sản phẩm chuyển đổi ngoại tệ, dịch vụ xuất – nhập khẩu ngoại tệ mặt.
- Triển khai các sản phẩm trên thị trường trái phiếu như dịch vụ phát hành trái phiếu, đại lý lưu ký trái phiếu, quản lý tài khoản trái phiếu, đại lý quản lý tài sản đảm bảo, bảo lãnh thanh toán...
- Phát triển các sản phẩm trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng như kinh doanh bằng tiền gửi EVN, kinh doanh trên thị trường mở và swap USD-VND, kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng.. cũng như tiếp tục triển khai sản phẩm huy động lớn cùng Interbank.
- Triển khai hoạt động kinh doanh mua bán vàng vật chất, kinh doanh vàng trên tài khoản khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.

### **2.2 Khối Khách hàng cá nhân**

- Đẩy mạnh phát triển kinh doanh và gia tăng tỷ trọng đóng góp của mảng khách hàng cá nhân trong tổng tài sản, lợi nhuận, số dư huy động và cho vay theo định hướng ngân hàng thương mại chú trọng bán lẻ.
- Xây dựng chiến lược và các chương trình marketing khuyến mại mang tính thu hút, cạnh tranh đáp ứng nhu cầu khách hàng theo từng thời kỳ và từng khu vực.
- Tăng cường phát triển các sản phẩm dịch vụ đa dạng và các sản phẩm chuyên biệt cho từng đối tượng khách hàng, ngành nghề; tìm kiếm phân đoạn thị trường mục tiêu
- Đẩy mạnh công tác hỗ trợ , đào tạo và triển khai các chương trình, sản phẩm, dịch vụ của Khối đến các chi nhánh, phòng GD.
- Hoàn thiện các quy trình tự động hóa toàn bộ các hoạt động liên quan đến khách hàng cá nhân.
- Xây dựng sản phẩm Thẻ là bộ sản phẩm chiến lược, là một chỉ tiêu quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu và chiến lược kinh doanh của từng đơn vị.
- Tối ưu hóa các tiện ích, tạo thêm giá trị gia tăng cho các sản phẩm đã có.

### **2.3 Khối Khách hàng doanh nghiệp:**

- Duy trì , củng cố và tiếp tục phát triển KH thuộc nhóm Kh VNR500 theo hướng ưu tiên phát triển các dịch vụ phi tín dụng, tài trợ xuất khẩu và cho vay phân tán.
- Duy trì tốc độ tăng trưởng kinh doanh về dư nợ, huy động và dịch vụ Khách hàng doanh nghiệp trên cơ sở đảm bảo an toàn và hiệu quả, gia tăng thị phần ABBANK. Đồng thời tiếp tục đứng đầu về doanh thu phí dịch vụ, chú trọng nguồn thu phí bảo lãnh, thư hứa, thanh toán quốc tế, và kinh doanh ngoại tệ. Khai thác triệt để các cơ hội bán chéo sản phẩm và gắn với điều kiện cấp tín dụng tại ABBank.
- Tiếp tục khai thác lợi thế về khách hàng liên quan đến đối tác chiến lược EVN và ưu tiên đẩy mạnh 2 dòng sản phẩm tài trợ nhà thầu EVN và tài trợ thương mại, nhất là tài trợ xuất khẩu.

- Thực hiện liên kết với các đối tác ngân hàng nước ngoài, các DN qui mô lớn và có chuỗi phân phối (cửa hàng, đại lý, siêu thị, bảo hiểm,...) đẩy mạnh dịch vụ thu chi hộ và tiền gửi thanh toán
- Hoàn thiện, chuẩn hóa việc xây dựng và ban hành các hệ thống chính sách, sản phẩm và dịch vụ, ưu tiên tập trung xây dựng các chính sách, sản phẩm, dịch vụ nhằm nâng cao tỷ trọng thu nhập phí tín dụng trong tổng thu nhập của ngân hàng. Đồng thời triển khai mạnh các sản phẩm/dịch vụ PCM giàu tính công nghệ: Roll payment, dividend payment, host to host, internet banking phase II: Payment.
- Xây dựng sản phẩm theo nhu cầu kinh doanh, đặc thù vùng, miền, theo ngành, theo hướng tận dụng công nghệ và mã hoá sản phẩm phục vụ nhu cầu kinh doanh, quản lý theo từng nhóm sản phẩm.
- Xây dựng chính sách KHDN theo nguyên tắc 20:80 tạo hệ KH lõi, trung thành với ABBANK.
- Cùng nhóm tư vấn dự án SME xây dựng chiến lược SME toàn hàng.

#### **2.4 Đầu tư tài chính**

- Xây dựng hệ thống pháp lý nội bộ cho hoạt động đầu tư tài chính tại ABBANK.
- Xây dựng hình thức thực hiện hoạt động đầu tư phù hợp với quy định mới của pháp luật.

#### **2.5 Quản lý rủi ro**

- Hoàn thiện những chính sách cốt lõi và cơ cấu cho hệ thống quản lý rủi ro, quy chế quản lý rủi ro thanh khoản, quản lý rủi ro kinh doanh của ngân hàng để duy trì tính nhất quán và vững chắc trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Tiếp tục nâng cao nhận thức rủi ro ngay trong ngân hàng thông qua những chương trình đào tạo, hội thảo và trao đổi.
- Phối hợp với các khối, phòng ban liên quan soạn thảo và triển khai kế hoạch duy trì hoạt động (BCP) trong các tình huống hoả hoạn, IT bị gián đoạn, trộm cướp; Hoàn thiện các công cụ và phương pháp đo lường rủi ro.
- Hoàn thành dự án “Giáo trình tín dụng” cho toàn hệ thống; tổ chức đào tạo chuyên viên tín dụng nhằm chuẩn hóa cán bộ tín dụng;
- Phối hợp TT Core đầu tư chương trình xây dựng dữ liệu chuẩn cho ABBANK trong công tác kiểm tra, giám sát tín dụng.
- Cải thiện chất lượng tài sản của ngân hàng, tiết kiệm chi phí dự phòng, giảm tỉ lệ nợ xấu xuống dưới 1.4%.

#### **2.6 Quản trị nhân sự**

- Hoàn thành dự án "Xây dựng cấu trúc lương cơ bản của Ngân hàng An Bình"; xây dựng các chính sách phúc lợi cạnh tranh, đãi ngộ.
- Xây dựng tiêu chuẩn định biên nhân sự/Chính sách đánh giá và phân loại chi nhánh theo từng giai đoạn phát triển
- Thiết lập và thực hiện chính sách nhân viên kế thừa đảm bảo ổn định nguồn nhân lực cho ngân hàng.
- Nâng cao chất lượng tuyển dụng. Xây dựng đề thi trắc nghiệm đầu vào cho toàn hệ thống
- Chuẩn hóa bộ giáo trình giảng dạy; xây dựng tiêu chuẩn phòng học ABBANK; nâng cấp chất lượng cơ sở vật chất các lớp học ở cả 3 miền đạt chuẩn

- Tiếp tục thực hiện chương trình văn hóa doanh nghiệp vào từng hành động cụ thể trong công việc
- Triển khai các chương trình đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu cho các chuyên viên QHKK, tín dụng, giao dịch viên.

### **2.7 Phát triển mạng lưới**

Phát triển mạng lưới lên 174 điểm giao dịch (chi nhánh, PGD, quỹ tiết kiệm) tại 33 tỉnh, thành phố, tăng 59 điểm so với cuối năm 2010.

Trong đó :

- Nâng cấp 9 PGD lên chi nhánh tại các tỉnh Kiên Giang, Bình Thuận, An Giang, Tây Ninh, Tiền Giang, Quảng Nam, Bình Phước, Vĩnh Long, Đồng Tháp – Trong quý I và quý II năm 2011 hoàn tất.
- Thành lập chi nhánh mới: 4 chi nhánh tại các tỉnh Cà Mau, Nghệ An, Bến Tre, Bình Định dự kiến trong quý III và quý IV năm 2011.
- Thành lập PGD, Quỹ tiết kiệm trực thuộc SGD và các chi nhánh hiện hữu : 40 PGD và 15 quỹ tiết kiệm tại 20 tỉnh, thành phố đã có chi nhánh hiện hữu.

Năm 2011 sẽ là năm cải thiện hiệu quả hoạt động của mạng lưới với việc đánh giá đầy đủ tính khả thi và hiệu quả khi mở từng điểm giao dịch, nâng cao hiệu quả của các điểm giao dịch đã hoạt động từ 1 năm trở lên. Ngoài kế hoạch phát triển mạng lưới trên, ủy quyền cho HĐQT chỉ đạo Ban điều hành phát triển thêm tại các địa bàn khi có điều kiện thuận lợi và được cấp phép.

### **2.8 Hoạt động truyền thông**

- Tiếp tục quảng bá brandname và tập trung giới thiệu các sản phẩm, chương trình khuyến mãi mới, chú trọng việc tạo ra các điểm nhấn khác biệt giữa các chương trình, vùng miền.
- Cùng cố định vị ABBank là ngân hàng bán lẻ thân thiện với slogan “Trao giải pháp, nhận nụ cười”.

### **2.9 Công nghệ thông tin và Corebanking**

- Đánh giá lại hiện trạng của hệ thống CNTT, corebanking cũng như nhu cầu phát triển của Ngân hàng.
- Mở rộng hạ tầng CNTT theo hướng hiện đại, có tính sẵn sàng cao, đáp ứng sự phát triển về dài hạn.
- Nâng cấp hệ thống bảo mật trong hoạt động CNTT và bảo mật trong thông tin hoạt động ngân hàng.
- Nâng cao tính ổn định, tốc độ xử lý của hệ thống cơ sở CNTT. Sử dụng hiệu quả các ứng dụng CNTT để gia tăng chất lượng dịch vụ, phong phú hóa sản phẩm, hỗ trợ các công cụ QLRR, thông tin quản trị đáng tin cậy để nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả hoạt động của NHAB.

## **3 ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CÔNG TY CON:**

- **Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản AMC:** Phát triển các nghiệp vụ liên quan đến việc hỗ trợ cho các hoạt động của ABBANK. Tập trung phát triển trung tâm Quản lý tài sản và nghiệp vụ xử lý nợ. Xây dựng lại hệ thống quy trình đầu tư cùng cơ chế kiểm soát.

#### **4 KHẮC PHỤC CÁC TỒN TẠI:**

Năm 2010 ngân hàng vẫn nh ững điểm tồn tại cần khắc phục để đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả, thực hiện đúng định hướng chiến lược của Hội đồng quản trị, cụ thể:

- Tốc độ tăng trưởng tài sản, tín dụng quá nhanh trong khi nguồn lực cán bộ tín dụng chưa thực sự đáp ứng, từ đó việc kiểm tra giám sát kinh doanh, giám sát tuân thủ chưa kịp thời, tín dụng còn tập trung vào một số khách hàng quá lớn với dư nợ cao, tiềm ẩn rủi ro về tập trung tín dụng. Biện pháp khắc phục là tăng cường đội ngũ giám sát, kiểm tra tín dụng, định hướng tín dụng theo hướng phân tán, phát triển sản phẩm cho đối tượng DN vừa và nhỏ.
- Chất lượng dịch vụ còn thấp so với các NH khác do đó tỷ lệ doanh thu từ phí dịch vụ vẫn chưa đạt yêu cầu nên năm 2011 việc cải tiến, đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng được đưa lên hàng đầu, tập trung phát triển sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ KH có chuỗi phân phối, xây dựng chiến lược SME toàn hàng.
- Hiệu quả hoạt động của mạng lưới chưa đều, một số đơn vị hoạt động đã 2 năm vẫn chưa đạt hiệu quả kinh doanh khả quan, năm 2011 sẽ tiến hành tiêu chuẩn hóa các điểm giao dịch, phân loại theo qui mô, hiệu quả để có chính sách thích hợp kích thích hiệu quả kinh doanh của mạng lưới.
- Công nghệ thông tin và Core banking chưa phát triển được ứng dụng đa dạng đặc biệt là chưa hỗ trợ được báo cáo quản lý rủi ro, cần được đầu tư tối đa để tăng khả năng cạnh tranh của NH và khả năng phát triển sản phẩm, dịch vụ mới.
- Chất lượng nhân sự chưa đồng đều, chưa đáp ứng được nhu cầu của NH, do đó cần được đào tạo nghiệp vụ đầy đủ coi như yêu cầu bắt buộc khi gia nhập ABBANK.
- Cơ cấu tổ chức chưa hỗ trợ phát triển kinh doanh, cần tổ chức lại mô hình quản lý theo khu vực, đảm bảo vừa phát triển kinh doanh vừa kiểm tra giám sát, quản trị rủi ro thật sâu sát và hiệu quả.
- Nâng cao năng lực quản trị thông qua việc triển khai các hoạt động chiều sâu để tăng năng lực cạnh tranh và an toàn cho Ngân hàng.

#### **5. CHỈNH SỬA ĐIỀU LỆ VÀ BỔ SUNG CHỨC NĂNG KINH DOANH**

Trong năm 2011, Ngân hàng An Bình dự kiến chỉnh sửa điều lệ để phù hợp với quy định của Luật các tổ chức tín dụng 2010 gồm các nội dung chủ yếu như sau:

- Chỉnh sửa các định nghĩa, thuật ngữ trong điều lệ
- Chỉnh sửa, bổ sung nội dung và phạm vi hoạt động
- Chỉnh sửa, bổ sung tên những quy trình, chính sách cần thiết trong quá trình hoạt động
- Chỉnh sửa, bổ sung các quy định về cổ phần, cổ phiếu của ABBANK.
- Chỉnh sửa, bổ sung các quy định về cổ đông và đại hội cổ đông
- Chỉnh sửa, bổ sung các quy định về Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc.
- Về thành phần HĐQT, bổ điều khoản qui định tại Điều 49 khoản 9.a về tỷ lệ số người tham gia thành viên HĐQT của cổ đông nước ngoài, do qui định cũ không còn phù hợp với luật hiện hành.
- Chỉnh sửa, bổ sung các quy định về cơ cấu tổ chức của ABBANK.
- Bổ sung các quy định về kiểm toán và bảo mật thông tin.
- Quy định về giải thể ngân hàng.

- Chính sửa Điều lệ phù hợp với việc thay đổi vốn điều lệ và các thay đổi khác cho phù hợp với tình hình hoạt động.
- Và chính sửa bổ sung các nội dung khác phù hợp với Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Luật Doanh nghiệp 2005.

Ngoài ra, Ngân hàng sẽ thực hiện thủ tục trình Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bổ sung các nội dung hoạt động đã được cấp phép vào giấy phép hoạt động của ABBANK.

Kính đề nghị Đại hội ủy quyền cho HĐQT thực hiện việc chỉnh sửa các điều khoản chi tiết tại bản Điều lệ, các thủ tục trình NHNN chuẩn y Điều lệ.

## **6. LỰA CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP**

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 do Công ty Kiểm toán Ernst & Young thực hiện, đây là đơn vị có kinh nghiệm trong lĩnh vực kiểm toán và tư vấn quốc tế, vì vậy kiến nghị Đại hội chấp thuận ủy quyền cho Hội đồng Quản trị tiếp tục lựa chọn Công ty Ernst & Young hoặc đơn vị uy tín quốc tế khác như công ty kiểm toán KPMG hoặc công ty Price Waterhouse Coopers (tùy thuộc dịch vụ và giá cả) là nhà kiểm toán độc lập cho bản báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2011 của Ngân hàng An Bình.

Trên đây là bản kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2011. Đại hội đồng cổ đông thông qua toàn bộ kế hoạch trên và ủy nhiệm cho HĐQT thực hiện và được quyền điều chỉnh các bước thực hiện phù hợp với phát sinh thực tế để hoàn thành nhiệm vụ đã đề ra.

## **C. KẾT LUẬN**

Từ những nội dung trên, để có cơ sở triển khai thực hiện, Hội đồng quản trị cùng Ban điều hành kính đề nghị Đại hội cổ đông thông qua phương hướng hoạt động kinh doanh cùng các kế hoạch hành động năm 2011.

Trân trọng.

**Tổng Giám đốc**

**Trần Thanh Hoa**