

Pembangunan Korporat dan Strategik

Pada tahun kewangan yang lalu, perhatian kami tertumpu kepada tiga bidang teras berikut: pertama, memperoleh sepenuhnya faedah penggabungan kami dengan MBF Finance pada tahun 2001. Kedua, meneruskan misi kami menjadi syarikat kewangan terulung di Malaysia dan ketiga meningkatkan keupayaan pengurusan risiko kami.

Berikutan dengan pindaan Akta Perbankan dan Institusi Kewangan yang membolehkan satu entiti memiliki kedua-dua lesen perbankan komersial dan syarikat kewangan, kami juga telah memfokuskan semula keutamaan kami untuk membolehkan penggabungan segera di antara AmBank dengan AmFinance dan untuk melakukannya, kami perlu mengubah warga dan budaya kami untuk bersedia menghadapi perbankan komersial. Ini adalah satu tugas yang mencabar kerana operasi perbankan komersial adalah lebih kompleks berbanding operasi syarikat kewangan dan operasi syarikat kewangan Kumpulan AmBank, tidak seperti kumpulan perbankan domestik yang lain adalah lebih besar berbanding operasi perbankan komersialnya.

Kami dengan sukacitanya melaporkan bahawa kemajuan telah dicapai dalam ketiga-tiga bidang yang disebutkan berkat dedikasi para pekerja kami.

Organisasi Dalam Perubahan

AmFinance adalah sebuah organisasi yang mengalami perubahan sejak abad yang baru ini. Kami mengambil peluang mengkaji semula model perniagaan sasaran kami semasa proses pelaksanaan rasionalisasi perniagaan Kumpulan AmBank pada tahun 2000. Penggabungan dengan MBF Finance membolehkan kami memperbaiki lagi model operasi sasaran kami bagi memastikan struktur organisasi memberi perkhidmatan kepada segmen pelanggan kami dengan berkesan.

Untuk merealisasikan segerakkan yang wujud di antara kami dan MBF Finance, kami perlu menguruskan proses penggabungan dengan cermat. Teknologi, proses dan sumber manusia perlu diintegrasikan secara menyeluruh untuk membolehkan pengalaman perbankan yang lancar bagi para pelanggan kami. Kami juga perlu memastikan rangkaian dan kehadiran kami di kawasan geografi yang luas menghasilkan tahap produktiviti dan standard perkhidmatan yang lebih tinggi.

Kami telah mencapai banyak kejayaan ke arah merealisasikan matlamat ini sepanjang tahun yang lepas. Produk dan perkhidmatan telah pun diselaraskan. Pencapaian utama kami ialah integrasi rangkaian cawangan dan rasionalisasi cawangan yang serupa.





1% **CASH BACK**
FREE FOR LIFE
Supplementary Cards
INTEREST-FREE
Instalment Plans
LOW Balance Transfer Rate

1% 現金退還
終生免費附屬卡
免利息簡易付款計劃
更低的餘額轉移

1% **PULANGAN WANG TUNAI**
Kad Tambahan
PERCUMA Sepanjang Hayat
Pelan Bayaran Ansuran
TANPA FAEDAH
Kadar Pemindahan Baki
yang **RENDAH**

Menaikkan taraf keupayaan perbankan komersial

Cabaran besar yang seterusnya dalam agenda ialah melengkapkan organisasi ke arah persiapan perbankan komersial.

Kami telah melengkapkan diri kami untuk menghadapi perkara ini sejak beberapa tahun yang lepas. Pada tahun 2000, Kumpulan AmBank telah memulakan Pelaksanaan Rasionalisasi Perniagaan yang bertujuan menyusun semula dan menyatukan struktur dan sumber kami di seluruh entiti dalam kumpulan perbankan serta mengikut segmen pelanggan terpilih dalam perbankan runcit, perbankan perniagaan dan perbankan pelaburan. Selaras dengan pelaksanaan ini, operasi perbankan runcit bersama-sama dengan unit perkhidmatan perkongsian yang lain telah disatukan di AmFinance, iaitu agen pembekal perkhidmatan untuk AmBank bagi fungsi-fungsi ini. Penyatuan ini memudahkan laluan perubahan kami kerana semasa penggabungan, kebanyakan tawaran produk dan perkhidmatan serta sistem dan proses telah pun diperkemas.

Pada tahun lepas kami telah menaiktarafkan 68 cawangan AmFinance dan 23 cawangan AmBank menjadi Pusat Jualan dan Perkhidmatan (Sales and Service Centre atau SSC) dan ini telah membuktikan lagi komitmen kami untuk memberi perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggan. SSC AmFinance mempunyai keupayaan tingkap perbankan komersial yang membolehkan kakitangan cawangan kami membiasakan diri dengan produk dan perkhidmatan perbankan komersial tradisional seperti akaun semasa. Perubahan SSC bagi cawangan-cawangan AmFinance dan AmBank melibatkan pengenalan 'suasana dan pengalaman' yang baru dan menarik untuk premis cawangan kami bertepatan dengan jenama dan imej Kumpulan AmBank yang lebih bertenaga. Kami berharap penampilan yang baru dan segar ini akan memberikan para pelanggan kami pengalaman perbankan yang lebih baik.

Kami berusaha gigih untuk membuka SSC di 83 cawangan AmFinance yang lain sebelum tamat tahun kewangan akan datang.

Serentak dengan ini, kami juga memulakan pelaksanaan konfigurasi semula cawangan yang akan menyaksikan rasionalisasi anggaran 47 buah cawangan dan pemindahan tujuh lagi cawangan ke lokasi yang lebih komersial. Konfigurasi semula saluran cawangan kami membolehkan kami memaksimumkan aset cawangan secara fizikal bagi memastikan ianya berada di kawasan tadahan pelanggan dan perkhidmatan yang optimum.

Kami juga akan menubuhkan tiga lagi SSC AmFinance untuk menjadikan saiz rangkaian cawangan kami 163.



Misi: Pembekal Perkhidmatan Kewangan Terulung bagi Perbankan Runcit

Meskipun dengan pelaksanaan transformasi organisasi yang berjalan, menguruskan perniagaan syarikat kewangan kami tetap diutamakan. Ini terbukti melalui peningkatan keuntungan sebelum cukai sebanyak 35.0% yang dicapai oleh Syarikat tahun ini.

Kami juga telah mengekalkan atau meningkatkan kedudukan pasaran kami dalam kebanyakan produk teras kami. Ia bukanlah tugas yang mudah dalam persekitaran perbankan yang semakin kompetitif dengan tebaran faedah yang semakin kecil yang merendahkan lagi margin.

Persaingan bertambah sengit terutamanya di arena fokus utama kami iaitu perbankan runcit. Untuk kekal kompetitif, kami telah memulakan strategi 'kepakaran dalam pelbagai bidang terpilih' yang melibatkan penumpuan perhatian dan sumber ke arah keupayaan utama dan kekuatan produk sewa beli, gadai janji dan pinjaman pengguna yang lain, kad kredit dan kemudahan kredit, deposit dan pembiayaan aset serta perniagaan kecil kami yang terbukti.



Bagi meningkatkan penampilan dan bahagian pasaran kami di sektor perbankan runcit, kami tabah dalam usaha kami membina Jenama Kumpulan AmBank iaitu komitmen melayani para pelanggan kami dan mengutamakan keperluan mereka. Pengiktirafan jenama begitu meningkat sejak pelaksanaan jenama semula kami tahun lepas. Kami gembira dengan anugerah status 'Superbrand' bagi Kumpulan AmBank dan dinamakan sebagai salah sebuah bank 'Paling Inovatif dalam Memenuhi Keperluan Pelanggan' oleh Far Eastern Economic Review pada tahun lepas.

Kami juga telah memperbaiki sesetengah produk dan perkhidmatan sedia ada dengan ciri-ciri tambahan produk bagi memenuhi pilihan perbankan pelanggan yang lebih dinamik. Sebagai contoh, kami telah meningkatkan pakej produk Pinjaman Perumahan HomeFree untuk menyediakan lebih fleksibiliti untuk para pelanggan pinjaman perumahan kami dari segi potensi penjimatan pembayaran faedah, peningkatan jumlah ansuran, pembayaran jumlah tambahan di antara ansuran bulanan, pengiraan faedah

berasaskan harian dan hinggalah kepada keupayaan mengeluarkan jumlah bayaran tambahan yang telah dibayar jika diperlukan. Kami juga telah melancarkan produk baru kami MegaFD, sebuah pelaburan unik yang menggabungkan pengumpulan wang Simpanan Tetap dengan pulangan yang tinggi dan perlindungan polisi Hayat Keseluruhan tanpa penglibatan yang menawarkan sehingga 12.5 kali bayaran premium.

Bagi memberikan bantuan peribadi kepada para pelanggan kami dalam menyediakan urusan kewangan mereka, kami juga telah menyelesaikan penubuhan Pasukan Khidmat Perancangan Kewangan. Pasukan ini telah diperkenalkan buat pertama kalinya tahun lepas di cawangan-cawangan kami dan kami sukacita memaklumkan bahawa Eksekutif Kewangan Peribadi ditempatkan di semua cawangan utama kami tahun ini. Peruntukan perkhidmatan perancangan kewangan menyediakan perhatian yang lebih secara peribadi untuk para pelanggan kami dan membolehkan kami menjadi pembekal perkhidmatan kewangan terulung di bidang perbankan runcit.



Pengurusan Risiko Yang Lebih Mantap

Kami juga berusaha dengan gigih dalam menguruskan risiko kami. Tahun lepas kami telah melaksanakan beberapa langkah penstrukturan yang direka untuk meningkatkan pengurusan risiko kami.

Kami telah memberi kuasa kepada sebuah unit koordinasi pusat yang dikenali sebagai Unit Pemulihan Pinjaman Kumpulan yang bertanggungjawab memperoleh semula Pinjaman Tak Berbayar (NPL) komersial Kumpulan.

Langkah penstrukturan lain termasuklah pelaksanaan rangka kerja pengurusan risiko seluruh perusahaan strategik yang menggunakan kad skor risiko automatik bagi membantu syarikat mengawasi dan menguruskan risikonya. Kami telah mengukuhkan keupayaan analisis kami dengan memperbaiki rejim skor kredit kami. Sistem baru yang diperbaiki telah memberikan kami pendekatan yang sistematik dan berstruktur bagi membuat keputusan kredit dan menggunakan kaedah statistik untuk membuktikan secara saintifik kebarangkalian yang mungkin.



Strategi Untuk Maju Ke Hadapan

Pada tahun ini perhatian kami tertumpu untuk menaik taraf keupayaan perbankan komersial secara menyeluruh yang dijangka dicapai sebelum pertengahan tahun hadapan.

Kami juga akan memfokuskan semula strategi keuntungan dan jualan kami. Kami akan membina perhubungan yang lebih mantap dan berkekalan dengan para pelanggan kami serta rakan perniagaan yang lain dengan memahami dan memenuhi keperluan kewangan mereka. Kami juga perlu mengkaji semula strategi harga kami berkaitan profil segmen kredit dan risiko kami. Pertumbuhan jangka panjang dan berlanjutan kekal menjadi objektif kami.

Kumpulan AmBank

ValuePlus
33.93% setahun*

Didapati Berlesen
3.00% setahun

**Akaun Pelaburan-i
ValuePlus**

Meningkatkan nilai pelaburan anda!

*Kadar Pulangan Indikator berdasarkan Akaun Pelaburan Am-i 1 bulan berhad kuasa
dari 15-AUG hingga 15-Ogos 2014 sahaja. Terma & syarat penuh terdapat di ambg.com.my

Didapati di semua cawangan AmBank dan AmFinance.
Hubungi **03-2612 6888** bila-bila masa.
ambg.com.my