

Maklumat Kewangan Penting Kumpulan

	TAHUN BERAKHIR 31 MAC				SETENGAH TAHUN BERAKHIR 30 SEPTEMBER			
	RM Juta		Kadar Pertumbuhan + / (-) %		RM Juta		Kadar Pertumbuhan + / (-) %	
	2004	2003	2004	2003	2003	2002	2003	2002
Pendapatan operasi	4,420.4	4,203.4	5.2	23.2	2,123.8	2,018.2	5.2	22.7
Keuntungan operasi sebelum kerugian pinjaman dan pembiayaan dan peruntukan	1,224.0	1,289.4	(5.1)	43.4	591.1	560.0	5.5	21.4
Kerugian pinjaman dan pembiayaan dan peruntukan	865.6	887.3	(2.4)	90.0	437.2	329.9	32.5	39.1
Keuntungan sebelum pencukaian dan selepas bahagian keputusan syarikat-syarikat bersekutu	358.4	402.1	(10.9)	(6.9)	153.9	230.1	(33.1)	2.6
Keuntungan selepas pencukaian dan kepentingan minoriti @	223.7	263.2	(15.0)	37.7	161.2	161.0	0.1	>100.0
Jumlah aset @	60,478.6	58,716.7	3.0	6.0	59,011.9	55,525.0	6.3	25.9
Pinjaman, pendahuluan dan pembiayaan (bersih)	38,601.1	38,117.8	1.3	2.0	39,339.2	38,179.2	3.0	33.3
Deposit and pinjaman	52,872.0	52,536.5	0.6	6.0	52,177.4	49,632.6	5.2	27.1
Penglibatan dan tanggungan luar jangka	18,708.7	15,941.2	17.4	(13.9)	18,705.7	20,611.1	(9.2)	21.4
Dana pemegang saham @	4,107.5	3,463.7	18.6	30.9	3,600.0	3,353.1	7.4	37.3
Pulangan sebelum pencukaian ke atas purata dana pemegang saham (%) ^	5.0	9.0	(44.4)	(26.2)	3.9 **	11.7 **	(66.4)	(16.5)
Pulangan sebelum pencukaian ke atas purata jumlah aset (%)	0.6	0.7	(14.7)	(18.8)	0.5 **	0.8 **	(37.0)	(18.3)
Pendapatan sesaham asas #								
- kasar (sen)	11.9	18.7 #	(36.4)	(17.7)	9.2 # **	24.5 # **	(62.3)	2.3
- bersih (sen) @	14.0	17.5 #	(20.0)	24.2	21.4 # **	22.4 # **	(4.5)	91.2
Pendapatan sesaham tercair sepenuhnya								
- kasar (sen)	11.2	18.7 #	(40.1)	(16.7)	9.0 # **	24.4 # **	(63.3)	N/A
- bersih (sen) @	13.2	17.5 #	(24.6)	25.8	20.8 # **	22.4 # **	(7.0)	N/A
Dividen kasar sesaham (sen)	4.0	3.3 #	21.2	-	-	-	-	-
Liputan dividen bersih (Bilangan kali)	4.2	7.3	(42.7)	26.0	-	-	-	-
Aset ketara bersih sesaham (RM) @	2.06	2.11 #	(2.4)	22.3	2.19 #	2.03 #	7.9	19.6
Perbelanjaan operasi berbanding dengan jumlah pendapatan (%)	38.3	38.0	0.7	(1.8)	37.7	40.5	(6.9)	20.9
Jumlah kakitangan	8,776	8,285	5.9	(5.9)	8,367	8,010	4.5	29.7
Aset setiap kakitangan (RM Juta)	6.9	7.1	(2.8)	12.6	7.1	6.9	1.7	(3.0)
Keuntungan sebelum pencukaian setiap kakitangan (RM'000)	40.8	48.5	(15.8)	(1.1)	36.8 **	57.5 **	(36.0)	(20.9)

Kajian Kewangan Lima Tahun Kumpulan

	TAHUN BERAKHIR 31 MAC				
	2004	2003	2002	2001	2000
1. PENDAPATAN (RM JUTA)					
i Pendapatan operasi	4,420.4	4,203.4	3,412.0	3,350.6	3,875.6
ii Keuntungan operasi sebelum kerugian pinjaman dan pembiayaan dan peruntukan	1,224.0	1,289.4	899.0	1,161.9	1,402.3
iii Kerugian pinjaman dan pembiayaan dan peruntukan	865.6	887.3	467.1	511.8	549.1
iv Keuntungan sebelum pencukaian dan selepas bahagian keputusan syarikat-syarikat bersekutu	358.4	402.1	431.9	650.1	853.2
v Keuntungan selepas pencukaian dan kepentingan minoriti [@]	223.7	263.2	191.2	362.6	552.6
2. KUNCI KIRA-KIRA (RM JUTA)					
Aset					
i Jumlah Aset [@]	60,478.6	58,716.7	55,381.7	44,164.0*	38,846.6
ii Pinjaman, pendahuluan dan pembiayaan (bersih)	38,601.1	38,117.8	37,377.0	29,437.3*	26,092.0
Dana Pemegang Tanggungan dan Saham					
i Deposit dan pinjaman	52,872.0	52,536.5	49,574.5	39,230.5*	34,200.9
ii Modal saham berbayar	1,858.8	1,502.6 [#]	1,375.4 [#]	1,337.4 [#]	1,326.0 [#]
iii Dana pemegang saham [@]	4,107.5	3,463.7	2,646.2	2,399.3	2,054.0
Penglibatan dan Tanggungan Luar Jangka	18,708.7	15,941.2	18,506.9	15,061.5*	16,506.9
3. SESAHAM (SEN)					
i Pendapatan kasar asas	11.9	18.7 [#]	22.7 [#]	37.6 [#]	57.4 [#]
ii Pendapatan bersih asas [@]	14.0	17.5 [#]	14.1 [#]	27.2 [#]	44.4 [#]
iii Pendapatan kasar tercair sepenuhnya	11.2	18.7 [#]	22.4 [#]	37.2 [#]	57.3 [#]
iv Pendapatan bersih tercair sepenuhnya [@]	13.2	17.5 [#]	13.9 [#]	26.9 [#]	44.1 [#]
v Aset ketara bersih [@]	205.8	210.9 [#]	172.4 [#]	166.4 [#]	147.9 [#]
vi Dividen kasar	4.0	3.3 [#]	3.3 [#]	3.3 [#]	3.3 [#]
4. NISBAH KEWANGAN (%)					
i Pulangan sebelum pencukaian ke atas purata dana pemegang saham [^]	5.0	9.0	12.2	22.5	46.2
ii Pulangan sebelum pencukaian ke atas purata jumlah aset	0.6	0.7	0.9	1.6	2.2
iii Pinjaman, pendahuluan dan pembiayaan berbanding dengan deposit dan pinjaman	73.0	72.6	75.4	75.0	76.3
iv Perbelanjaan operasi berbanding dengan jumlah pendapatan	38.6	38.0	38.7	29.0	24.7
5. HARGA SAHAM (RM)					
i Tinggi	4.05	4.16 [#]	3.80 [#]	5.40 [#]	5.33 [#]
ii Rendah	1.84	2.09 [#]	1.52 [#]	1.96 [#]	1.13 [#]
iii Pada 31 Mac	4.00	2.16 [#]	3.50 [#]	1.96 [#]	4.73 [#]

** Diselaraskan untuk setahun

[^] Diselaraskan untuk kepentingan minoriti

[#] Diselaraskan untuk terbitan bonus

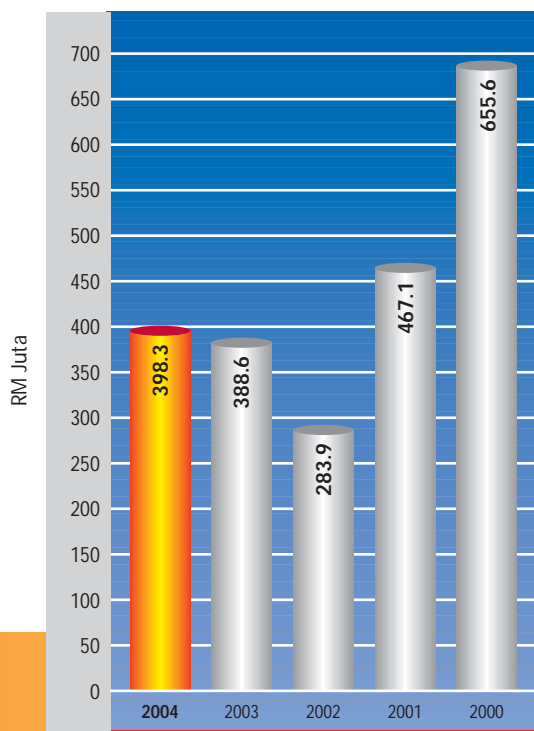
[@] Selepas mengambilkira penyerapan MASB 25 Cukai Pendapatan, atas pengukuran dan pengiktirafan aset pencukaian tertunda dan/atau tanggungan pencukaian tertunda dan MASB 19, Peristiwa-peristiwa Selepas Tarikh Kunci Kira-kira, atas pengiktirafan dividen yang telah diambilkira secara retrospektif

* Diselaraskan untuk pinjaman yang dijual kepada Cagamas Berhad (tidak termasuk pembiayaan perbankan Islam)

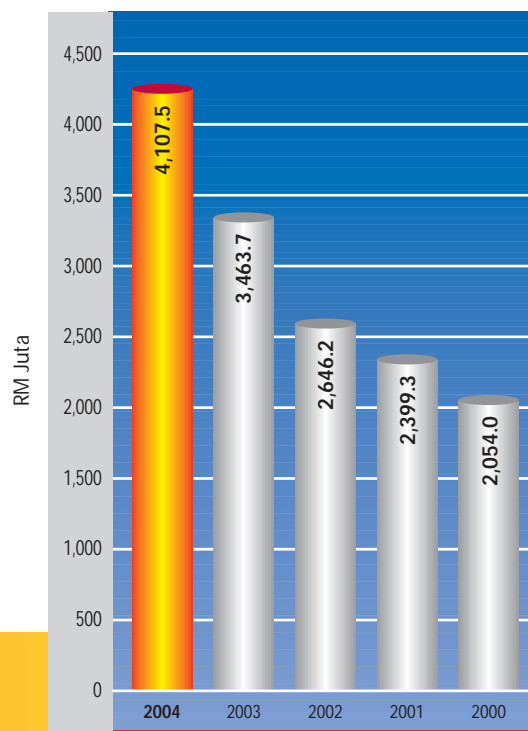
N/A Kenaikan pendapatan asas sesaham



Keuntungan Selepas Pencukaian

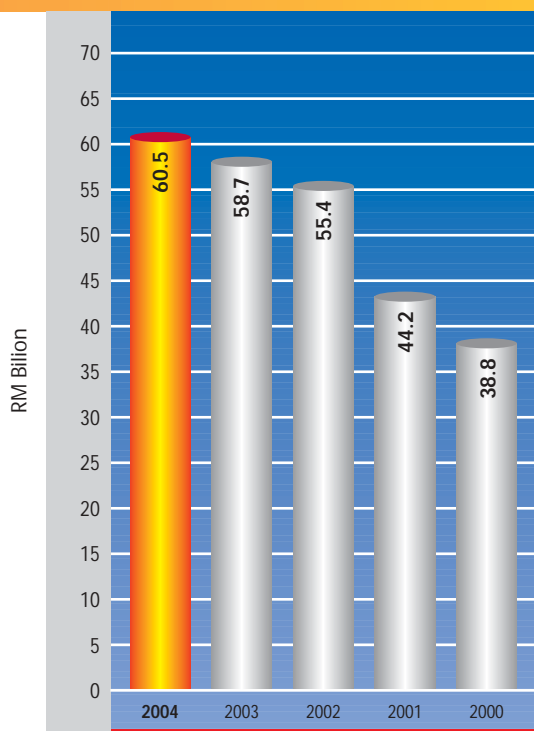


Dana Pemegang-pemegang Saham

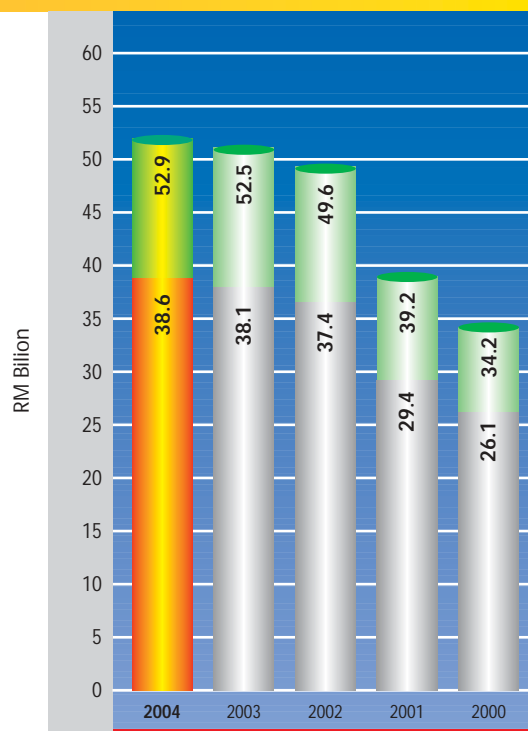


Kajian Kewangan Lima Tahun Kumpulan

62



Jumlah Aset



Pinjaman, Pendahuluan dan Pembiayaan - Bersih/ Deposit dan Pinjaman

Pinjaman, Pendahuluan dan Pembiayaan - Bersih
Deposit dan Pinjaman

Tinjauan Operasi Perniagaan

Kumpulan Perbankan Pelaburan

Operasi perbankan pelaburan Kumpulan terdiri daripada perbankan saudagar, operasi pembrokeran saham dan pengurusan dana. Kumpulan memainkan peranan utama di arena perbankan pelaburan dengan perniagaan perbankan pelaburannya mencatat Keuntungan Selepas Cukai (Profit After Tax atau PAT) sebanyak RM178.6 juta, iaitu peningkatan 19.9% berbanding tahun kewangan sebelumnya sebanyak RM148.9 juta.

Pinjaman Korporat

Lanskap kewangan sentiasa berubah. Kami kini sedang menyaksikan peningkatan kecenderungan korporat besar melencong daripada pinjaman korporat tradisional sebagai sumber dana dengan pergi terus ke pasaran modal hutang. Selaras dengan Pelan Induk Pasaran Modal, Suruhanjaya Sekuriti juga telah memudahkan perkembangan ini dengan menyusun proses kelulusannya untuk membolehkan tempoh memasuki pasaran yang lebih cepat bagi penerbitan ekuiti dan hutang. Walaupun kami menyaksikan penguncupan dalam jumlah aset pinjaman daripada RM5.9 bilion pada 31 Mac 2003 menjadi RM5.7 bilion, hasil daripada penebusan dan pembiayaan semula melalui pasaran modal hutang, AmMerchant Bank Berhad (AmMerchant Bank atau Bank) masih mengeluarkan anggaran RM1.8 bilion pinjaman korporat baru semasa tahun kewangan. Pinjaman ini terutamanya terdiri daripada pinjaman penyambung kerana banyak korporat masih terus menggunakan pasaran modal hutang untuk pendanaan mereka.

Peningkatan trend ke arah pasaran modal hutang tidak memberikan kesan yang besar terhadap sumber pendapatan Kumpulan malah ia telah membuka peluang untuk pertumbuhan pesat bagi perniagaan Pasaran Modal Hutang Bank.

Meskipun pendapatan pinjaman korporat tradisional tidak dijangka menjadi komponen penting dalam keuntungan Kumpulan di masa akan datang, Kumpulan kekal komited dalam aktiviti pinjaman korporat tradisional yang terdiri daripada pembiayaan penyambung, jangka panjang dan modal kerja. Kami melihat perhubungan yang kami bina dengan korporat yang disasarkan sebagai platform untuk pertumbuhan yang berkekalan, berjangka panjang dan menguntungkan bagi perniagaan perbankan pelaburan Kumpulan. Kami menjaga para pelanggan korporat kami agar kami bersama-sama memperoleh kejayaan di masa akan datang.



63



Perkhidmatan Penasihat Kewangan Korporat

Perkhidmatan Penasihat Kewangan Korporat adalah bidang tumpuan teras bagi Kumpulan. Kami telah berusaha gigih untuk menubuhkan Bahagian Penasihat Kewangan Korporat Bank sebagai pusat penasihat korporat terunggul dan peneraju pasaran dalam pasaran modal ekuiti dan senario penggabungan dan pengambilalihan (M&A) dan hasilnya amatlah memuaskan. Jenama AmMerchant Bank dikenali ramai di arena ini dengan Bank mendahului semua pusat penasihat kewangan korporat yang lain dalam tawaran awam awal (Initial Public Offering atau IPO) di kesemua papan di Malaysia, iaitu Papan Utama, Papan Kedua, MESDAQ dan Bursa Kewangan Labuan (Labuan Foreign Exchange atau LFX) pada tahun kewangan ini. Bank merupakan pengurus utama untuk 31 IPO bagi TKB 31 Mac 2004 (kecuali IPO di LFX); iaitu hampir dua kali ganda IPO yang diuruskan oleh bank saudagar yang menduduki di tempat kedua (15 IPO).

Selain daripada IPO, Bank mengekalkan kedudukannya di bahagian penggabungan dan pengambilalihan (Merger and Acquisition atau M&A) dan penstrukturan semula dengan menasihati 29 urus niaga bernilai RM21.0 bilion. Satu pencapaian yang bermakna adalah Bank merupakan penasihat bagi Belian Kuasaan Terumpul 'Leveraged Buy-Out (LBO)' yang pertama di Malaysia.

Pasaran Tawaran Peringkat Kedua pada tahun 2003 agak suram terutamanya pada separuh pertama 2003 di mana pasaran mengalami kadar langganan yang rendah bagi terbitan hak sebanyak 22.0%. Walaupun arah aliran pasaran bersifat kurang langganan secara amnya, kesemua sepuluh terbitan hak yang diuruskan oleh AmMerchant Bank telah dilanggan sepenuhnya.



Kami menjangkakan senario penasihat kewangan korporat akan menjadi semakin kompetitif dengan kemasukan pemain baru di pasaran. Broker-broker universal berkemungkinan menjadi pesaing baru yang akan memberi tekanan ke arah bawah terhadap yuran khidmat nasihat. Selain itu, pelaksanaan pendedahan berasaskan rejim telah menjadikan khidmat penasihat kewangan korporat satu 'komoditi' dan oleh itu menurunkan lagi margin yuran penasihat.

Untuk kekal di hadapan, kami berhasrat mengekalkan pelaksanaan dan tempoh ke pasarannya yang lebih baik, meningkatkan keupayaan pengagihan dan memperkenalkan produk baru yang inovatif lebih-lebih lagi produk berstruktur ekuiti.

modal hutang Malaysia. Berdasarkan Meja Liga RAM 2003, AmMerchant Bank menjadi pengurus utama untuk hutang bernilai RM8.4 bilion pada tahun 2003 atau hampir suku daripada jumlah hutang yang dikeluarkan.

Kami berusaha untuk berinovasi dalam memenuhi keperluan pelanggan kami. Bank telah menjadi pengurus utama bagi Obligasi Penyusunan Semula Pinjaman di Malaysia dengan penerbitan sekuriti sokongan aset Astute Assets Berhad bernilai RM698.5 juta. Penerbitan utama yang lain adalah penerbitan Sekuriti Hutang Islam Bai' Bithaman Ajil (BalDS) oleh New Pantai Expressway Sdn Bhd yang berjumlah RM740.0 juta, yang mana instrumen dua tahap dua kadar telah distrukturkan dengan struktur pembiayaan projek.

Urus niaga Sekuriti Hutang Persendirian dalam Ringgit yang utama yang diatur dan diuruskan oleh Bank dalam tahun 2003 adalah seperti berikut:



No.	Penerbit	Nilai (RM'Juta)	Tarikh Selesai
1.	KL International Airport Berhad	4,060	Jun 2003
2.	Panglima Power Sdn Bhd	1,220	Mac 2003
3.	Petronas Fertilizer (Kedah) Sdn Bhd	750	April 2003
4.	New Pantai Expressway Sdn Bhd	740	Oktober 2003
5.	Astute Assets Bhd	698	Oktober 2003
6.	Malaysian Industrial Development Finance Berhad	500	Januari 2003
7.	LaFarge Malayan Cement Berhad	350	April 2003

Kami akan menumpukan usaha kami ke arah membantu para pelanggan mencapai pendanaan berkos efisien yang optimum. Kami berhasrat memperbaharui struktur pembiayaan hutang semasa seperti menggabungkan derivatif atau instrumen lain yang bersesuaian dan khususnya membentuk tawaran untuk memenuhi keperluan para pelanggan kami.

Dengan lebihan kecairan sebanyak RM120.0 bilion di pasaran, kami menjangkakan penerbitan hutang baru yang sedang diuruskan menjadi kukuh pada separuh pertama 2004. Bagi TK2004/2005, pasukan Pasaran Modal Hutang (Debt Capital Market atau DCM) akan meneruskan mengumpul kekuatannya sebagai institusi kewangan berintegritas yang utama dan mengekalkan kedudukan sebagai pendahulu dalam Pasaran Modal Hutang.

Perbendaharaan & Derivatif

Meskipun dengan polisi kadar faedah bersesuaian yang berterusan oleh Bank Negara Malaysia yang mengekalkan kadar faedah jangka pendek pada tahap yang rendah, tahun kewangan lepas sungguh mencabar bagi Bahagian Perbendaharaan & Derivatif terutamanya dalam aktiviti-aktiviti Pendapatan Tetap. Kadar hasil jangka panjang bertindak balas terhadap turun naik pasaran AS dan menuruti pergerakan nota Perbendaharaan AS 10 tahun yang mengalami penurunan yang mendadak sehingga 150 mata asas daripada tahap terendahnya pada tahun 2003. Meskipun berada dalam persekitaran yang mencabar, Bank masih mampu mencatat keuntungan sebanyak RM51.4 juta pada tahun kewangan yang lepas.

Kami gembira bahawa sumbangan berterusan Bank dan Perbendaharaan terhadap kecairan dan kemajuan pasaran bon sekali lagi diberikan pengiktirafan melalui pelantikan semula Bank sebagai Peniaga Utama oleh Bank Negara Malaysia.

Unit-unit Pengurusan Dana dan Kecairan (iaitu Pasaran Wang Antara Bank dan Jualan Korporat) terus mematuhi keperluan Rizab Berkanun dan Rangka Kerja Kecairan di samping meningkatkan usaha untuk mempelbagaikan lagi pangkalan pendeposit Bank dan mengurangkan pergantungan dan pendedahan dana terhadap kumpulan pendeposit individu.



Pasaran Modal Hutang

2003 merupakan tahun yang menguntungkan bagi pengurusan sekuriti hutang korporat. Meskipun dengan keadaan turun naik kadar faedah pada separuh kedua 2003, pasaran sekuriti hutang persendirian (Private Debt Securities atau PDS) Malaysia mengalami pertumbuhan positif yang tinggi dan mencapai saiz pasaran keseluruhan sebanyak RM34.66 bilion berbanding RM23.9 bilion pada tahun sebelumnya. Ini disebabkan terutamanya oleh persekitaran kadar faedah yang rendah pada separuh pertama 2003 yang menarik minat syarikat korporat besar dan para pelabur untuk berurusan dengan dana jangka panjang.

Tahun 2003 merupakan tahun yang bermakna buat pasukan pasaran modal hutang (DCM) AmMerchant Bank kerana mereka berjaya mencapai kedudukan No. 1 dalam Meja Liga Ratings Agency Malaysia (RAM) 2003 bagi kedua-dua terbitan PDS dan PDS Islam, seterusnya membawa AmMerchant Bank ke kedudukan hadapan dalam pasaran

Dalam dagangan derivatif kadar faedah, yang diterajui oleh unit Produk Berstruktur Perbendaharaan, Bank kekal berada di hadapan pasaran derivatif domestik di mana kami terlibat secara aktif dalam dagangan dan menghasilkan pasaran dalam pertukaran kadar faedah, Niaga Hadapan tiga bulan KLIBOR dan kontrak Niaga Hadapan Bon Sekuriti Kerajaan Malaysia.

Unit Perbendaharaan Islam terus menyumbang terhadap strategi keseluruhan bagi mengukuhkan dan membangunkan keupayaan serta francaisnya dalam Perbankan Islam. Ia terlibat secara aktif dalam pendanaan portfolio Perbankan Islam dan perniagaan sekuriti hutang Islam.

Pengurusan risiko operasi kekal sebagai tumpuan utama. Latihan yang kerap telah dijalankan untuk menguji Tapak Pemulihan Semula Bencana Perbendaharaan Kumpulan dan Pelan Kesenambungan Perniagaan. Sebagai langkah berjaga-jaga terhadap wabak SARS di rantau ini, separuh daripada kakitangan Perbendaharaan Kumpulan AmBank (Perniagaan Perbendaharaan dan Operasi Perbendaharaan) telah ditugaskan di tapak Pemulihan Semula Bencana selama dua bulan.

Perbankan Persendirian

Perniagaan perbankan peribadi kami di bawah label AmPrivate Banking telah menggenapkan operasi tahun pertamanya pada Mac 2004. AmPrivate Banking menawarkan perkhidmatan pengurusan harta yang lebih eksklusif dan peribadi untuk memenuhi keperluan pelanggan yang berada, yang kebanyakannya lebih sofistikated secara kewangan dan mempunyai permintaan yang lebih tinggi. Matlamat kami ialah menyediakan para pelanggan rangkaian produk pelaburan dan perkhidmatan perancangan kewangan yang seluas mungkin yang direka khas untuk memenuhi pelbagai objektif kewangan mereka.

Sehingga Mac 2004, jumlah aset di bawah pengurusan AmPrivate Banking berada pada RM701.6 juta.

Kami akan memberi tumpuan terhadap peningkatan pasukan jualan kami bagi menembusi lebih jauh lagi pasaran pengurusan harta dan juga meningkatkan jumlah produk yang ditawarkan sama ada produk dalaman atau produk daripada pengeluar pihak ketiga.



Perbankan Luar Pesisir

Perkhidmatan luar pesisir Kumpulan dijalankan melalui AmMerchant Bank Cawangan Labuan serta AmInternational (L) Limited (AmInternational) dan merangkumi keseluruhan spektrum perbankan pelaburan, daripada memulakan hingga menstrukturkan dan akhirnya mengagihkan. Kami menjangkakan permintaan yang tinggi untuk keupayaan mengumpulkan dana Dolar Amerika Syarikat (AS) kerana peningkatan kadar globalisasi menggalakkan lebih banyak syarikat Malaysia menerokai pasaran modal berasaskan mata wang asing untuk pelaburan dan projek luar negara.

Semasa tahun kewangan, operasi perbankan luar pesisir Kumpulan mencatatkan keuntungan sebelum cukai sebanyak AS\$4.4 juta, dan mengukuhkan nisbah modal wajaran risiko kami menjadi 14.4%. Peningkatan ini dihasilkan terutamanya daripada prestasi aset pinjaman yang lebih baik dalam suasana ekonomi dunia dan serantau yang semakin pulih.



AmInternational mengekalkan kedudukannya sebagai pembiaya penyenaian utama di Bursa Kewangan Antarabangsa Labuan dari segi inovasi dan bilangan instrumen dan jumlah yang disenaraikan. AMIL telah berjaya menyenaraikan Dana Am-Macquarie Sovereign Plus yang merupakan penyenaian utama yang pertama bagi dana terbuka di LFX. AMIL telah dilantik sebagai pengedar tunggal dana. Kelulusan daripada LFX juga diperoleh bagi penyenaian sekunder tiga bon berdaulat antarabangsa yang diterbitkan oleh Kerajaan Malaysia iaitu Bon 6.375% €650 juta matang 2005, Bon Global 8.75% AS\$1.5 bilion matang 2009 dan Bon Global 7.50% AS\$1.75 bilion matang 2011.

Untuk masa hadapan, kami komited ke arah kemajuan industri kewangan Islam selaras dengan strategi *Labuan Offshore Financial Services Authority (LOFSA)* memacu dan memupuk pertumbuhan aktiviti kewangan Islam di IOFC Labuan.



Pengurusan Dana

AmInvest, iaitu unit pengurusan dana Kumpulan yang terdiri daripada AmInvestment Services Berhad dan AmInvestment Management Sdn Bhd, adalah usaha sama 70:30 di antara AmMerchant Bank Berhad dan Macquarie Bank Limited, Australia. AmInvest menyediakan pengurusan pelaburan, pengurusan amanah saham dan penyelesaian pelaburan tersuai untuk kedua-dua pelanggan runcit dan institusi.



AmInvest telah mengekalkan kedudukan teratasnya di segmen dana institusi tahun ini dengan bahagian pasaran sebanyak 17.5% dan di kedudukan ketiga dalam segmen amanah saham runcit dengan bahagian pasaran sebanyak 7.2%. Sehingga 31 Mac 2004, jumlah dana yang diuruskan oleh kami meningkat sebanyak 15.0% menjadi RM5.2 bilion daripada RM4.5 bilion pada 31 Mac 2003. Ia mewakili jumlah bahagian pasaran sebanyak 10.8%. Kami mengekalkan kedudukan ketiga dalam keseluruhan industri pengurusan dana. Daripada RM5.2 bilion dana yang diuruskan, 57.0% dana dilaburkan dalam ekuiti dan baki 43.0% dilaburkan dalam sekuriti pendapatan tetap. AmInvest adalah pengurus dana pendapatan tetap terbesar di Malaysia.

Pada September 2003, AmInvest melancarkan tiga dana baru. Ianya adalah AmDynamic Bond, AmBalanced dan AmConservative. Seterusnya pada 5 Januari 2004, kami melancarkan AmConstant, sebuah dana pendapatan tetap terhad yang berjaya mencapai jualan sebanyak RM172.0 juta dalam masa tiga minggu. Pada masa ini AmInvest menguruskan 14 dana amanah saham kesemuanya.

Pada Februari 2004, AmIncome telah menerima anugerah ulung bagi prestasi teratas dalam Kategori Pasaran Wang pada Anugerah Amanah Saham Malaysia 2003 oleh The Edge-Lipper. Juga pada bulan Februari, AmInvestment Management Sdn Bhd telah menerima anugerah 'Pengurus Pulangan Nyata Tiga Tahun Terbaik 2003' daripada Kumpulan Wang Simpanan Pekerja. Ini merupakan tahun kedua berturut-turut AmInvestment Management menerima anugerah yang berprestij ini.



Pembrokeran Saham

Perolehan Bursa Malaysia Securities Berhad (Bursa Securities) berkurangan semasa empat bulan pertama tahun 2003 akibat ketidaktentuan unjuran ekonomi global

terutamanya wabak Sindrom Pernafasan Akut Terus (SARS) dan penaklukan Iraq. Walau bagaimanapun, dengan pendapatan korporat yang meningkat dan berita positif kemajuan penstrukturan semula korporat mula menguasai pasaran saham, pasaran kembali kukuh. Di penghujung tahun pula peralihan kuasa yang lancar dengan pelantikan Perdana Menteri kita yang baru di samping beberapa kemajuan politik yang positif, Bursa Securities telah mencatatkan peningkatan tertinggi dalam empat tahun dengan mencecah kedudukan 919 mata pada penghujung Mac 2004.

Atas peningkatan perolehan Bursa Securities, AmSecurities Sdn Bhd (AmSecurities) berjaya mencatat kenaikan keuntungan sebelum cukai sebanyak 163.0% kepada RM63.0 juta bagi TKB 31 Mac 2004. Daripada segi bahagian pasaran, AmSecurities menyumbang hampir 7.0% daripada jumlah perolehan Bursa Securities.

AmSecurities beroperasi daripada kedudukan yang kukuh. Nisbah kecukupan modal kami yang diukur melalui modal cair berbanding jumlah keperluan risiko adalah 7.06 kali pada 31 Mac 2004, lebih daripada keperluan minimum sebanyak 1.2 kali. Selain itu, subsidiari kajian AmSecurities, AmResearch Sdn Bhd, telah dipilih sebagai 'Pusat Kajian Tempatan Yang Paling Meningkatkan' oleh akhbar perniagaan mingguan utama, The Edge dan ini mengukuhkan lagi falsafah kami iaitu menawarkan kajian dan pelaksanaan yang lebih baik untuk para pelanggan kami.



AmSecurities terus meningkatkan bahagian pasarnya dengan menggaji dan mengekalkan para peniaga dan remisier untuk mengembangkan pangkalan pelanggan kami. Kami juga meneruskan perkembangan perniagaan pembrokeran berasaskan cawangan yang pada masa ini kecil tetapi menguntungkan. Selain itu ia akan memperkenalkan pakej kewangan dengan margin menarik dan produk-produk inovatif yang lain untuk menarik minat pelanggan baru dan meningkatkan perolehan daripada pelanggan sedia ada.

Pembrokeran Niaga Hadapan

Industri Bursa Dagangan Derivatif (ETD) di Malaysia terus berkembang melebihi 50.0% dengan jumlah purata bulanan yang dicatatkan tahun lepas melebihi 180,000 kontrak berbanding 120,000 kontrak pada tahun sebelumnya. Kontrak niaga hadapan Minyak Sawit Mentah (FCPO) kekal sebagai kontrak yang paling aktif diniagakan dengan jumlah purata bulanan sebanyak 110,000 kontrak sebulan. Perkembangan positif juga sedang meningkat untuk kontrak indeks niaga hadapan (FKLI) disebabkan momentum kenaikan Indeks Komposit Kuala Lumpur (KLCI) dan keadaan turun naik semasa separuh kedua tahun lepas.

Bursa Securities akan menggantikan sistem niaga derivatif yang sedia ada dengan platform perdagangan biasa (Common Trading Platform atau CTP) yang akan memudahkan program perniagaan bagi kedua-dua pasaran ekuiti dan derivatif. CTP akan dihubungkan dengan rumah penjelasan dan dijangka memasukkan sistem pengurusan risiko terkini di dalam rangkaian itu sendiri.

AmFutures Sdn Bhd (AmFutures) adalah salah satu daripada dua pembrokeran niaga hadapan yang disokong oleh bank yang mempunyai lesen untuk meniaga semua produk yang diluluskan oleh Pertukaran Derivatif Bursa Malaysia. Kami kekal sebagai salah satu pembrokeran teratas dalam industri terutamanya untuk kontrak FKLI & FCPO dengan mencatat bahagian pasaran masing-masing sebanyak 18.0% dan 12.0%.

Perkhidmatan Pemegang Amanah

AmTrustee Berhad (AmTrustee) mencatatkan pencapaian yang boleh dibanggakan dengan aset yang dipegangnya pada 31 Mac 2004 bertambah hampir dua kali ganda kepada RM7.1 bilion daripada RM3.8 bilion yang dicatatkan pada akhir tahun kewangan sebelumnya. Para pelanggan AmTrustee terdiri daripada pelbagai industri termasuk dana amanah saham, dana pencen, taman persemadian, program perkongsian masa, kelab golf dan percutian.

Pemegang Amanah Harta

AmProperty Trust Management Berhad (AmProperty Trust) menguruskan AmFirst Property Trust (AmFPT atau Pemegang Amanah), yang disenaraikan di Bursa Securities. Dengan Nilai Aset Bersih (NAV) sebanyak RM192.8 juta pada 31 Disember 2003, AmFPT merupakan pemegang amanah harta yang terbesar di Malaysia.

Bagi tahun kewangan berakhir 31 Disember 2003, pendapatan sewa bersih Pemegang Amanah adalah RM11.4 juta berbanding RM12.1 juta pada tahun sebelumnya. Penurunan sebanyak 6.5% adalah terutamanya kerana perbelanjaan operasi yang lebih tinggi akibat kerja-kerja pemulihan besar-besaran di Pusat Kepimpinan Kumpulan AmBank (dahulu dikenali sebagai Wisma Kimseah). Walau bagaimanapun impak ini diringankan dengan peruntukan masuk kira semula yang lebih tinggi bagi penurunan nilai saham yang disebut harga. Hasilnya, keuntungan sebelum cukai bagi tahun kewangan kekal pada RM10.4 juta, sama seperti yang telah dicatatkan pada tahun kewangan sebelumnya.



Pusat Kepimpinan Kumpulan AmBank telah dinilai semula pada Julai 2003 oleh juru nilai profesional bebas berdasarkan nilai pasaran terbuka pada RM19.0 juta atau anggaran RM329.0 sekaki persegi (skp), iaitu peningkatan sebanyak 5.5% berbanding penilaian semula yang dilakukan pada Julai 2000 dengan nilai RM18.0 juta atau anggaran RM311.0 skp. Suruhanjaya Sekuriti telah meluluskan penilaian

semula pada Disember 2003 dan lebih penilaian semula sebanyak RM1.0 juta telah diambil kira ke dalam akaun berkuatkuasa 1 Januari 2004.

Bangunan AmBank Group (BAG) telah memperoleh kadar penyewaan anggaran 95.0% semasa tahun tinjauan. Para penyewa yang mewakili 40.0% jumlah penyewa di BAG telah memperbaharui semula sewa semasa tahun kewangan. Kadar penyewaan di Pusat Kepimpinan Kumpulan AmBank juga telah meningkat kepada 83.0% dengan anggaran 45,577 skp ruang pejabat telah disewakan semasa tahun tinjauan.

AmFPT telah mengumumkan pengagihan kasar sebanyak 7.0 sen seunit bagi tahun kewangan berakhir 31 Disember 2003. Pemegang Amanah akan meneruskan amalan pengurusan hartanya yang intensif termasuklah langkah-langkah mengawal kos operasi tanpa menjejaskan mutu perkhidmatan bangunan bagi memastikan harta Pemegang Amanah kekal kompetitif di pasaran.



PERBANKAN PERNIAGAAN & RUNCIT

Perbankan Perniagaan

Segmen pelanggan Perbankan Perniagaan terdiri daripada perusahaan dengan dana pemegang saham melebihi RM2.0 juta, daripada industri kecil dan sederhana hinggalah korporat besar. Produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh Operasi Perbankan Perniagaan kami terdiri kebanyakannya daripada pembiayaan modal kerja, pinjaman komersial, kemudahan kewangan perdagangan dan pengurusan wang tunai.

Aktiviti Perbankan Perniagaan Kumpulan dikendalikan terutamanya oleh AmBank Berhad (AmBank). Pada tahun lepas, pengambilan kakitangan terutamanya di peringkat pengurusan kanan dan pertengahan secara terpilih telah dilakukan secara progresif dengan keupayaan yang baru ini diletakkan untuk menyokong inisiatif perniagaan yang penawaran produk baru yang dikenali pasti. Kami telah menyusun semula usaha pemasaran berasaskan perhubungan dan telah menubuhkan Pusat Perniagaan Wilayah (RBC) (terletak di Pulau Pinang, Johor Bahru, Kuching dan Kota Kinabalu) serta Pusat Perniagaan Komersial (CBC) untuk mencapai para pelanggan kami.



Penekanan juga diberikan untuk menyokong aktiviti berasaskan perdagangan pelanggan dan mempromosikan produk perbankan Islam. Semua usaha ini bertujuan membina campuran aset pinjaman berkualiti yang lebih kukuh dan aliran pendapatan masa depan yang berulang.

Pasukan pemasaran unit Pembiayaan Aset dan Perniagaan Kecil Kumpulan telah disusun semula menjadi dua pasukan, iaitu vendor dan industri dengan fokus perniagaan yang lebih jelas. Pasukan

vendor diberi kepercayaan dengan tanggungjawab memberi fokus terhadap pertalian strategik dengan para vendor/pembekal untuk memperoleh rujukan jualan dan perniagaan manakala pasukan industri pula akan melaksanakan inisiatif pemasaran terus dengan menyasarkan industri terpilih untuk memasarkan Sewa Beli Perindustrian dan pinjaman IKS.

Segmen pelanggan sasaran unit dijelaskan lagi untuk memberi lebih tumpuan dalam mengembangkan sokongan kewangan terhadap syarikat perusahaan kecil dan segmen perniagaan yang memerlukan bantuan kewangan bawah RM2.0 juta. Produk dan perkhidmatan utama yang ditawarkan terdiri daripada sewa beli perindustrian untuk pembelian kilang dan mesin, pinjaman tempoh untuk pembelian bangunan komersial dan industri hinggalah kepada pembiayaan modal kerja.

Semasa tempoh tinjauan, Kumpulan secara aktif menyertai pelbagai pameran perdagangan yang dianjurkan oleh Kerajaan. Proses-proses operasi telah disusun semula untuk meningkatkan tempoh pusingan. Untuk tahun-tahun akan datang, Kumpulan menjangka lebih banyak tumpuan diberikan bagi menyokong perniagaan kecil melalui peluasan skim kredit mikro untuk perniagaan kecil selaras dengan permintaan yang tinggi untuk skim ini dan pertumbuhan ekonomi negara yang memberangsangkan.



Perbankan Runcit

Kami telah menyusun operasi perbankan runcit kami menjadi pelbagai saluran mono produk iaitu Sewa Beli (HP), Pinjaman Perumahan dan Pinjaman Pengguna Yang Lain, Deposit, Perniagaan Kad Kredit dan Kemudahan Kredit yang disokong oleh cawangan dan saluran penghantaran alternatif.

Dalam perbankan runcit, objektif utama kami ialah membina perhubungan pelanggan yang kukuh melalui penyediaan nilai. Sebagai contoh, inisiatif strategik kami yang sedang dilaksanakan iaitu meningkatkan saluran tradisi kami menjadi pusat jualan dan perkhidmatan yang lebih mesra pelanggan adalah bertujuan menyediakan para pelanggan kami persekitaran yang selesa dan nyaman untuk mereka melaksanakan urusan niaga perbankan. Kami juga membolehkan lebih banyak tingkap perbankan komersial di cawangan AmFinance kami untuk menyediakan lebih banyak perkhidmatan urusan niaga bagi para pelanggan kami. Tidak lama lagi dengan cadangan penggabungan AmBank dan AmFinance, keseluruhan rangkaian cawangan kami akan disediakan sepenuhnya untuk menyediakan rangkaian penuh perkhidmatan perbankan komersial.

Kami juga telah memperbaiki pelbagai saluran alternatif kami. Kami telah menambah lebih banyak pusat e-Perbankan layan diri yang beroperasi 24-jam untuk kemudahan para pelanggan kami. Kami juga terus meningkatkan saluran perbankan internet kami, ambg.com.my dengan perkhidmatan tambahan bagi membolehkan para pelanggan yang lebih mahir dalam teknologi berurusan secara elektronik.

Sewa Beli

Tahun kewangan yang lepas sangat mencabar bagi operasi HP kami disebabkan oleh ketidakpastian dalam pelaksanaan Perjanjian Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA) dan sikap berhati-hati oleh orang awam dalam pembelian kenderaan motor kerana menjangkakan harga kereta akan turun selepas penyelaras tarf telah melembapkan aktiviti pembelian dalam pasaran automotif tempatan. Persatuan Automotif Malaysia (MAA) melaporkan bahawa jualan kenderaan motor baru menurun sebanyak 6.7% pada tahun 2003.



Meskipun dalam suasana yang kurang memberangsangkan ini, kami berjaya mengekalkan pertumbuhan pinjaman yang memuaskan sebanyak 10.4% dengan jumlah pinjaman sewa beli meningkat kepada RM15.0 bilion, iaitu peningkatan bersih sebanyak 9.0%. Pertumbuhan ini disebabkan oleh strategi harga kami yang kompetitif serta fokus berterusan terhadap perkhidmatan dan mengekalkan perhubungan yang rapat dengan rakan perniagaan kami yang dihargai serta panel 5,000 pengedar kereta kami di seluruh negara.

Kami juga telah melaksanakan Sistem Pengiraan Kredit automatik sebagai sebahagian daripada usaha berterusannya untuk menguruskan risiko kredit secara berhemat. Sistem Pengiraan Kredit automatik ini juga dijangka membawa kepada peningkatan keberkesanan proses sokongan untuk memberikan tempoh pusingan yang lebih baik kepada pengedar dan pelanggan.

Selaras dengan fokus 'mengutamakan pelanggan' dan seruan Kerajaan bagi meningkatkan lagi kesedaran keselamatan jalan raya, kami telah mempelopori keperluan untuk pemeriksaan wajib PUSPAKOM, iaitu badan pemeriksaan yang disahkan secara rasmi bagi semua kereta terpakai yang dibiayai oleh kami. Objektifnya adalah serampang dua mata; sebagai pembiaya, kolateral utama kami iaitu kereta diluluskan oleh pihak bebas dan berada dalam keadaan yang memuaskan, dan sebagai pelanggan, ia memastikan yang kenderaan yang dibeli sesuai untuk penggunaan jalan raya.

Fokus 'mengutamakan pelanggan' telah membawa kepada penerbitan harga kereta terpakai dalam keluaran tambahan akhbar harian New Straits Times untuk membantu bakal pembeli kereta terpakai dalam membuat keputusan pembelian. Harga-harga ini bertujuan digunakan sebagai rujukan dan diputuskan selepas kajian menyeluruh terhadap harga kereta untuk dijual berdasarkan iklan, penerbitan pemotoran, rekod lelongan dan rekod sejarah.

Untuk masa akan datang, penekanan strategik kumpulan adalah untuk mengukuhkan lagi kedudukannya dalam pembiayaan kenderaan motor, mencapai keseimbangan dalam pembiayaan kereta baru dan terpakai serta mengekalkan jenamanya yang kukuh sebagai pembiaya kereta pilihan ramai di Malaysia.

Perniagaan Kad Kredit dan Kemudahan Kredit (LOC)

Kad kredit AmBank mencatatkan pertumbuhan yang pesat dalam pangkalan kadnya sebanyak 168.0% sementara pengedaran kadnya meningkat dari 83,000 pada April 2003 ke 223,000 pada 31 Mac 2004 dan menjadikannya 'Pusat Kad Yang Paling Pesat Berkembang di Malaysia'.



Pertumbuhan ini dicapai melalui satu siri aktiviti promosi yang agresif yang dilancarkan di bawah payung "Let's Duit" yang menawarkan para pelanggan barangan yang bernilai tinggi seperti kamera digital dan pemain DVD melalui promosi skim yang inovatif. Kesetiaan jenama yang tinggi menjadikan ini satu tawaran yang menarik dengan digabungkan bersama pengiklanan yang menonjol dan sokongan promosi serta pembangunan saluran jualan yang baru.

RedHall Gallery, sebuah program membeli-belah dalam talian yang inovatif juga telah dilancarkan dan menawarkan ahli kad pengalaman membeli-belah menggunakan katalog. Cara ini telah pun lama dilaksanakan di negara-negara maju.



Dengan jaminan pulangan wang dan ansuran selama 10 bulan secara automatik bagi semua pembelian, kami menjangkakan segmen ini akan berkembang dalam portfolio kad.

Kedua-dua program "Let's Duit" dan membeli-belah dalam talian RedHall Gallery telah menerima pelbagai pengiktirafan. "Let's Duit" telah dipilih sebagai Kempen Terbaik di Malaysia oleh Anugerah Pemasaran Promosi Asia (PMAA) dan bagi kategori Pengurusan Jenama/Pemasaran dan Hal Ehwal Awam. Anugerah Perbankan Asia manakala RedHall pula memenangi Inisiatif Berkaitan eDagang Terbaik daripada MasterCard International.

Perhubungan strategik antara kumpulan dan MBf Cards (M) Sdn Bhd telah terbukti berjaya dan menguntungkan kedua-dua pihak dengan pangkalan kad kredit belum terima berada pada RM1.2 bilion sehingga Mac 2004.

Kumpulan berada dalam kedudukan yang baik untuk mengembangkan pangkalan kadnya dan akan memulakan banyak aktiviti jualan silang terhadap pangkalan datanya. Cawangan-cawangan, para kakitangan dan saluran jualan terus bersedia untuk menyumbang ke arah pertumbuhan perniagaan kad yang menguntungkan. Wawasan kami ialah untuk membina pangkalan kad berprestasi tinggi sebanyak 500,000 kad dalam masa dua tahun.

Pinjaman Perumahan dan Pinjaman Pengguna Yang Lain

Dalam tahun 2003, portfolio pinjaman gadaai janji Kumpulan meningkat sebanyak 15.5% kepada RM6.7 bilion untuk menjadi 6.6% daripada bahagian pasaran pinjaman gadaai janji. Taktik pemasaran yang agresif, inisiatif penggabungan produk, perkongsian strategik dengan para pemaju yang terkenal serta penyertaan aktif dalam pelancaran jualan dan pameran hartanah utama menyumbang kepada pencapaian ini.

Kami juga telah mereka pinjaman gadaai janji kami untuk memenuhi keperluan pengguna yang sentiasa berubah. Ciri tambahan seperti pengiraan faedah atas baki harian dan opsyen pembayaran dua minggu sekali telah ditambah untuk membantu para pelanggan mengurangkan pembayaran faedah mereka melalui pengurusan dana yang berhemat.



Sebagai sebahagian daripada tanggungjawabnya ke arah pembinaan negara, kumpulan berterusan mengembangkan skim mikro kreditnya di bawah 'Tabung Perumahan Ehsan' (TPE) untuk membolehkan golongan berpendapatan rendah memiliki rumah. TPE telah dilancarkan pada bulan Julai 2001 hasil daripada usaha sama dengan Kerajaan Negeri Selangor. Sehingga kini, lebih 8,000 orang pelanggan telah memperoleh faedah daripada skim ini dengan penyertaan seramai 30 pemaju sebagai panel pemaju.

Kami akan bergerak lebih agresif dalam aktiviti jualan silang bagi mengumpul pangkalan data pelanggan Kumpulan, meningkatkan saluran jualan terus kami dan melaksanakan skim kesetiaan yang berkesan untuk meningkatkan bahagian pasaran kami dan daya saing di arena pinjaman gadaai janji.

Deposit

Pangkalan deposit runcit Kumpulan mencapai pertumbuhan kukuh tahun lepas dengan 50.1% daripada jumlah deposit. Kami gembira dengan prestasi deposit berasaskan Islam kami yang mencapai pertumbuhan yang memuaskan sebanyak RM1.3 bilion pada 31 Mac 2004 untuk meningkatkan bahagian pasaran sebanyak 30.0%.

Pencapaian ini sebahagiannya disebabkan oleh pengenalan produk berasaskan Islam yang baru antaranya Savers Gang-i, Am50 Plus-i, AmQuantum-i dan Afdhal yang telah dilancarkan untuk menyokong pasukan jualan terus dalam meningkatkan deposit berasaskan Islam. Pameran bergerak juga telah diadakan di seluruh negara untuk menimbulkan kesedaran dan meningkatkan pengetahuan kakitangan tentang produk berasaskan Islam.

Kami juga menyaksikan pertumbuhan dalam deposit akaun semasa disebabkan pelaksanaan pembentukan semula cawangan kami yang membolehkan tingkap perbankan komersial diletakkan di Pusat Jualan dan Perkhidmatan (Sales and Service Centre atau SSC) AmFinance di seluruh negara. Ini telah meluaskan jangkauan bank komersial kami dan membolehkan produk akaun semasa di tawarkan di lebih banyak cawangan di seluruh negara.

PERBANKAN ISLAM

Bagi TK 2004, operasi Perbankan Islam Kumpulan mencatatkan peningkatan yang membanggakan sebanyak 92.3% menjadi RM446.6 juta berbanding tempoh yang sama tahun lepas. Pertumbuhan kukuh pendapatan disumbangkan kebanyakannya oleh pembiayaan berasaskan runcit terutamanya pembiayaan sewa beli Islam. Dengan sokongan segmen pengguna yang kuat, pembiayaan berkembang sebanyak 85.5% menjadi RM6.9 bilion sehingga 31 Mac 2004.

Kami kekal fokus dalam perniagaan sewa beli-i kerana ia telah berjaya meningkat kepada RM4.0 bilion pada tahun ini berbanding RM1.7 bilion yang dicatatkan tahun lepas. Selain itu, Pinjaman Perumahan-i telah meningkat sebanyak 60.5% kepada RM350.8 juta manakala kredit kegunaan Islam meningkat RM443.5 juta berbanding RM77.8 juta pada Mac 2003.

Usaha agresif mempromosikan produk deposit-i telah menghasilkan pertumbuhan bahagian pasaran daripada 20.1% menjadi 31.5% dengan produk pelaburan deposit kami, Akaun Pelaburan Afdhal-i menyumbang bahagian yang terbesar sebanyak 46.3% daripada jumlah deposit. Jumlah deposit kami meningkat hampir 142.7% menjadi RM4.8 bilion berbanding RM2.0 bilion yang dicatatkan tahun lepas, terutamanya untuk menyokong pertumbuhan pembiayaan.



Di segmen runcit, kami telah melancarkan satu produk pelaburan deposit yang inovatif, Akaun Pelaburan Value Plus-i pada Oktober 2003. Menawarkan potensi pulangan yang tinggi, produk ini menggabungkan faedah Akaun Pelaburan Am-i, dan AmIttikal. Kad kredit Al-Tasliif juga telah mencatatkan pertumbuhan kad yang memberangsangkan.

Bagi kemudahan para pelanggan, kami telah menambah dua perkhidmatan e-pembayaran baru untuk Pusat Zakat Selangor dan Pusat Zakat Negeri Sembilan untuk menyokong perkhidmatan sedia ada di Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan. Kami juga sedang berusaha untuk mengembangkan perkhidmatan ini ke negeri-negeri lain.

Kumpulan juga turut serta secara aktif dalam pelbagai aktiviti yang bertujuan meningkatkan kesedaran masyarakat tentang produk dan perkhidmatan Perbankan Islam dan meningkatkan penerimaan mereka. Sebagai contoh, kami telah turut serta dalam penerbitan rancangan 'Kewangan Islam', yang disiarkan oleh TV3 pada September 2003. Terdapat 11 episod kesemuanya dengan episod pertama menampilkan Y Bhg Tan Sri Dato' Azman Hashim dalam temu ramah mengenai Perbankan Islam. Antara produk yang ditampilkan termasuk Akaun Pelaburan Deposit Am50Plus-i, Kad Kredit-i Al-Tasliif, dan Sekuriti Hutang Persendirian Islam (Islamic Private Debt Securities atau IPDS).

07
Computer Aided

pembiayaan sehingga

100%

bagi peralatan baru

Kami menawarkan:
 - Harga yang kompetitif
 - Seleksi dan penyertaan mudah
 - Tempoh pembayaran hanya 12% setahun

Hubungi 03-2790 0012 / 19
 atau 03-2790 0013

Merupakan 100% mematu negara



Pada bulan yang sama, Persatuan Institusi Perbankan Islam Malaysia (AIBIM) telah menganjurkan Minggu Perbankan Islam dan Takaful 2003 (IBTW). Acara berprestij ini diadakan selang setahun untuk menggalakkan kesedaran tentang perbankan Islam dan takaful. Pelbagai acara termasuk sebuah EKSPLO telah diadakan. Gerai Kumpulan sangat popular di kalangan pengunjung dan kami telah menerima 'Anugerah Gerai Terbaik'.

Kumpulan merupakan Bank dan Agen Forex Rasmi untuk ExpoOIC 2003 pada bulan Oktober di Putrajaya. Kami juga telah menyertai Forum Perniagaan OIC dan menjadi hos Majlis Makan Malam Forum Perniagaan OIC bersama dengan Pertubuhan Selatan-Selatan Malaysia (MASSA).

Di bahagian perbankan pelaburan Islam, AmMerchant Bank baru-baru ini telah menerima anugerah Pengurus Utama Teratas bagi Bilangan Terbitan Islam dan Pengurus Utama Teratas bagi Nilai Terbitan Islam semasa Anugerah Liga Ratings Agency Malaysia (RAM) 2004. AmMerchant Bank merupakan pengurus utama bagi enam (6) sekuriti hutang persendirian Islam (IPDS) berjumlah RM5.10 bilion iaitu hampir 25.0% daripada jumlah IPDS yang diukur oleh RAM pada tahun 2003. AmInternational iaitu subsidiari perbankan luar pesisir kami pada tahun 2002 telah menjadi penganjur tawaran bon berdaulat Islam global Dollar Amerika Syarikat yang pertama daripada kerajaan Malaysia yang disenaraikan di Bursa Kewangan Antarabangsa Labuan.

Kami berhasrat membina asas yang kukuh secara agresif di arena perbankan Islam untuk menjadi institusi perbankan Islam yang terulung di dalam dan juga di luar negara.

INSURANS

Bagi tahun kewangan berakhir 31 Mac 2004, AmAssurance Berhad (AmAssurance) telah memperoleh keuntungan sebelum cukai sebanyak RM35.3 juta (TK'03: RM13.5 juta).

Jumlah gabungan premium kasar meningkat lagi sebanyak 44.0% kepada RM581.9 juta (TK 2003: RM403.4 juta). Perniagaan Am kami merupakan 56.0% daripada jumlah perniagaan dan baki 44.0% adalah daripada perniagaan Hayat. Jumlah aset syarikat meningkat sebanyak 34.0% kepada RM1.2 bilion (TK 2003: RM903.5 juta). Dana insurans hayat mencatat kadar pertumbuhan 39.0% untuk mencecah RM765.8 juta (TK 2003: RM549.1 juta).

Sektor perniagaan yang paling dominan masih lagi perniagaan insurans motor iaitu 72.0% daripada premium kasar (TK 2003: 61%) dan mencatatkan pertumbuhan yang memberangsangkan sebanyak 75.0% kepada RM233.5 juta (TK 2003: RM133.6 juta) meskipun terdapat kelembapan dalam penjualan kenderaan motor. Peningkatan perniagaan disumbangkan terutamanya oleh penggabungan produk dengan pinjaman sewa beli runcit.

Perniagaan insurans hayat kami mengekalkan momentum pertumbuhannya dan mengakhiri tahun dengan pertumbuhan pendapatan premium sebanyak 38.0% kepada RM255.8 juta (TK 2003: RM185.6 juta). Dana pemegang polisi hayat meningkat 36.0% menjadi RM631.9 juta (TK 2003: RM463.1 juta).

Semasa tahun kewangan, AmAssurance Berhad (AmAssurance) telah melancarkan produk berkaitan pelaburannya yang pertama iaitu AmCapital dan AmGrowth. AmCapital adalah polisi satu premium manakala AmGrowth pula adalah polisi premium biasa. Persekitaran kadar faedah rendah yang ada telah memberikan peluang untuk

AmAssurance menawarkan produk simpanan alternatif kepada orang ramai. Produk berkaitan pelaburan kini semakin popular di kalangan pelanggan kerana ia menyediakan kedua-dua kelebihan iaitu peluang pelaburan dan juga perlindungan insurans. Ia juga memberikan fleksibiliti di mana pemegang polisi mempunyai pilihan memilih jenis dana yang hendak dilaburkan.

Bagi meningkatkan lagi penyampaian perkhidmatan dan kegigihan perniagaan sedia ada, sebuah Jabatan Kualiti Perniagaan telah ditubuhkan. Objektifnya ialah mengekalkan perniagaan sedia ada dengan mengambil usaha proaktif bagi mengelakkan polisi daripada luput. Antara program yang berjaya yang dimulakan pada tahun kewangan ialah:

- **Peringatan SMS**

Perkhidmatan insurans mobil ini akan menghantar notis dan peringatan melalui SMS kepada pemegang polisi tentang pembaharuan polisi dan notis luput.

- **Program Pendidikan Pelanggan**

Semua pemegang polisi yang baru akan menerima bahan pendidikan insurans dari masa ke semasa. Ini penting bagi mengekalkan minat mereka dan menggalakkan kesedaran mereka tentang pelbagai jenis perlindungan insurans yang ada yang boleh memenuhi keperluan mereka.

- **AmAuto**

Ini membolehkan para agen insurans motor mengeluarkan nota perlindungan dan mengawasi pengeluaran melalui Internet. Ia juga membolehkan penyerahan maklumat nota perlindungan kepada JPJ secara elektronik.

- **AmEspay**

Perkhidmatan baru ini membolehkan pemegang polisi sedia ada memperbaharui polisi insurans Hayat atau Motor mereka dengan hanya menelefon Pusat Panggilan. Ia juga menerima pembayaran semula bagi pinjaman polisi dan pinjaman premium automatik.

Untuk masa depan, perniagaan insurans akan terus menyaksikan pertumbuhan premium yang kukuh apabila kumpulan meningkatkan lagi aktiviti jualan silang dan mempromosikan perniagaan bancassurance.





TEKNOLOGI MAKLUMAT & OPERASI

Kumpulan terus menggunakan Teknologi Maklumat dan Komunikasi (ICT) untuk membina dan mengekalkan kelebihan persaingannya sambil memberi penekanan kepentingan mentadbir urus IT. Perbelanjaan modal keseluruhan meningkat kepada RM48.3 juta pada TK2004, berbanding RM42.4 juta pada tahun sebelumnya. Perbelanjaan operasi telah berkurangan dengan ketara daripada RM140.7 juta di tahun sebelumnya kepada RM127.4 juta bagi TK2004, dan menandakan operasi IT yang lebih mantap di seluruh Kumpulan.

Kumpulan telah membangunkan rangka kerja pelaburan IT baru untuk menggalakkan kebertanggungjawaban, konsistensi dan transparansi dalam membuat keputusan selaras dengan kepentingan IT dalam operasi Kumpulan. Penggunaan modal yang lebih baik dan pulangan yang lebih tinggi bagi pelaburan IT adalah antara pemacu utama peningkatan fokus terhadap tadbir urus IT.

Berikut adalah beberapa projek utama IT yang dilaksanakan semasa tahun kewangan.

- Bahagian Perbankan Pelaburan memperkenalkan sistem aliran kerja Pematuhan dan Operasi Kewangan Korporat berasaskan web bagi meningkatkan keberkesanan operasi dan mengekalkan standard pematuhan pengawasan.
- Perkembangan inisiatif Pembrokeran Cawangan Bank dan kemudahan infrastruktur IT Sistem Remisier Pembrokeran yang baru membolehkan maklumat berorientasikan tindakan yang tepat pada masa serta peluang untuk berhubung rapat dengan para pelanggan.
- Sistem Amanah Saham baru apabila berada dalam talian akan menyediakan para pelanggan amanah saham akses yang lancar untuk maklumat akaun yang digabungkan ke dalam satu penyata. Dengan kaedah 'Straight-Through-Processing' (STP) hingga ke sistem perakaunan, sistem baru menawarkan peningkatan keberkesanan operasi di bilik belakang di samping mempromosikan keutamaan pelanggan melalui satu penyata berintegrasi.
- Empat pusat data telah digabungkan menjadi dua dan memberikan penjimatan dalam anggaran RM180,000.00 setahun bagi kos operasi dan RM900,000.00 setahun bagi sumber insan. Pusat Data telah dipertingkatkan dengan teknologi dan langkah-langkah keselamatan terkini. Kerja menaik taraf rangkaian juga dilaksanakan selari dengan pertumbuhan perniagaan yang berterusan.
- Sistem permulaan pinjaman elektronik (ePinjaman) yang mengautomatiskan pemprosesan



permohonan pinjaman runcit kad kredit, pinjaman perumahan dan produk sewa beli akan membolehkan tempoh pusingan kelulusan yang lebih cepat.

- Untuk menyediakan perkhidmatan yang lebih cepat, tandatangan pelanggan kini dalam talian dan menghapuskan keperluan untuk menyediakan kad tandatangan spesimen seterusnya mengurangkan masa menunggu bagi pelanggan.
- Sistem Automated Legal Electronic Recovery Tracking (ALERT) telah dilaksanakan untuk membantu proses perundangan dan mempercepatkan perolehan semula belum terima.
- Satu inisiatif IT yang baru telah membolehkan para agen insurans motor kami mengeluarkan nota perlindungan dan mengawasi pengeluaran melalui Internet untuk memberikan mereka kelebihan pada bila-bila masa di mana-mana sahaja. Data nota perlindungan juga boleh dihantar secara elektronik ke JPJ untuk pemprosesan segera.
- Perhubungan dengan para pemegang polisi kami mengenai maklumat berkaitan pembayaran kini telah dipertingkatkan melalui pelaksanaan dan penggunaan perkhidmatan mesej pendek (SMS), bagi membolehkan mereka mendapat maklumat pembayaran di mana sahaja mereka berada.

SUMBER INSAN

Kumpulan menyedari bahawa kakitangan adalah sumber kami yang paling berharga. Kami telah mengenal pasti tema berikut untuk menyediakan fokus bagi pembangunan tenaga kerja yang bermotivasi dan bertanggungjawab.

- **Memupuk Budaya Berprestasi**
Bagi memupuk budaya berorientasikan prestasi di kalangan kakitangan, infrastruktur untuk memacu dan menyokong kaedah menjejak dan mengawasi prestasi di pelbagai tahap adalah kritikal. Sistem pengurusan prestasi yang telus dan berstruktur yang dikaitkan dengan ganjaran berasaskan prestasi akan membantu Kumpulan mengenal pasti dan membezakan mereka yang berprestasi dengan yang tidak.

Rancangan sedang dilaksanakan untuk memastikan perolehan dan peningkatan kemahiran teknikal dan perilaku di dalam sistem untuk menggalakkan budaya ini. Kumpulan sedang memperbaiki



proses, sistem dan peralatan untuk memudahkan usaha ini.

- **Menggalakkan Tenaga Kerja yang Berorientasikan Pemasaran dan Fokus Pelanggan**

Kumpulan percaya bahawa tenaga kerja yang berorientasikan pemasaran penting untuk memenuhi tujuan dan matlamat perniagaan Kumpulan. Dengan disediakan struktur insentif menarik untuk ganjaran, para pekerja sentiasa dilatih untuk meningkatkan standard perkhidmatan pelanggan.

- **Meningkatkan Atribut Yang Dikehendaki daripada Para Pekerja**

Kebolehcapaian terhadap kumpulan pemimpin yang berkesan dan berkeupayaan di masa akan datang adalah kritikal dalam memastikan

kesinambungan perniagaan. Program latihan berstruktur telah direka untuk pembangunan pekerja di dalam organisasi dengan mengambil kira faktor jangka panjang pembinaan kepimpinan dan pada masa yang sama menarik, mengekalkan dan meningkatkan bakat yang terbaik yang ada. Program untuk bakat yang dikenal pasti akan meningkatkan lagi prestasi kakitangan dan membantu mereka dalam laluan kerjaya masing-masing di dalam Kumpulan secara kolaboratif.

Dengan kepentingan yang diberikan terhadap pembelajaran dan pembangunan kakitangan, Kumpulan telah membuat pelaburan dengan menubuhkan pusat kepimpinan bagi menyediakan persekitaran yang kondusif dan dedikasi untuk latihan dan pembangunan kakitangan.

- **Memberi Kuasa kepada Para Pekerja dan Faktor Motivasi**

Memberi kuasa kepada para pekerja adalah tema utama strategi pembangunan kakitangan kami. Dengan penekanan yang berterusan terhadap akauntabiliti dan tanggungjawab di semua peringkat, Kumpulan bermatlamat untuk terus memberikan cabaran dan peluang kepada semua kakitangannya bagi membina dan merealisasikan potensi mereka.

KESEDARAN TENTANG ALAM SEKITAR

Oleh kerana sifat perniagaan Kumpulan, penggunaan jumlah kertas yang banyak tidak dapat dielakkan. Walaupun demikian, Kumpulan sentiasa menggalakkan kitar semula dan penggunaan semula kertas. Setiap jabatan dalam Kumpulan digalakkan untuk mengguna semula kertas bagi salinan yang tidak penting. Dokumen, penerbitan dan semua bahan kertas buangan yang lain daripada subsidiari Kumpulan dikumpulkan untuk kitar semula oleh pengitaran semula kertas pihak ketiga yang dilantik.

Selain itu, Kumpulan terus melaksanakan inisiatif untuk mengurangkan penggunaan kertas melalui penggunaan Teknologi Maklumat (IT). Infrastruktur IT Kumpulan membolehkan penghantaran memo antara jabatan dan perkongsian folder elektronik yang mana telah membantu mengurangkan jumlah penggunaan kertas bagi komunikasi dalaman Kumpulan. Inisiatif ini adalah sebahagian daripada objektif jangka panjang Kumpulan yang berusaha ke aras persekitaran tanpa kertas.

Kumpulan terus mematuhi polisi penjimatan tenaganya dalam mengurangkan pembaziran elektrik. Salah satu langkah ialah mengurangkan jumlah lif dan unit penyaman udara yang beroperasi semasa bukan waktu kerja untuk menjimatkan elektrik.

