

Tinjauan Operasi Perniagaan

Strategi Kumpulan AmBank untuk menokok satu portfolio yang mengandungi peluang perkembangan untuk berbagai produk kewangan dan pasaran telah terus kekal dalam tahun kebelakangan ini.



Usaha Kumpulan dalam tempoh tiga tahun yang lepas menyelaraskan aktiviti perniagaannya berdasarkan pelanggan dan rangkaian produk dapat dimanfaatkan melalui perkhidmatan pelanggan yang lebih baik, penambahan volum perniagaan dan peningkatan keuntungan.

Pada tahun ini, aktiviti Kumpulan telah tertumpu untuk menyediakan satu rangkaian lengkap perkhidmatan kewangan dan produk inovatif kedua-dua konvensional dan Islam dalam empat bidang berikut:



- **Perbankan Pelaburan**

Kami telah terus membaiki perkhidmatan perbankan korporat untuk pelanggan korporat dan institusi, dengan mengekalkan kedudukan unggul kami dalam menyediakan rangkaian perkhidmatan yang berkualiti tinggi dan mengikut tempahan termasuk penyelesaian perbendaharaan, pasaran modal dan kewangan berstruktur.

alternatif. Prestasi perbankan runcit dicorak dengan pertumbuhan pinjaman yang cemerlang dan penambahan bahagian pasaran dalam produk utama.

- **Perbankan Perniagaan**

Kami telah membuat kemajuan penting dalam tahun ini dalam mengurus keperluan industri kecil dan sederhana (IKS) dengan cara menawarkan satu rangkaian lengkap pembiayaan modal kerja dan perkhidmatan urus niaga.

- **Perbankan Runcit**

Kami telah terus menambah dan mengekalkan pelanggan sambil membesarkan "wallet share" melalui perkhidmatan pelanggan kami yang telah diperkembangkan dan dipertingkatkan, melalui penawaran lebih kemudahan dan laluan mudah, melalui rangkaian cawangan kami, dan penyampaian melalui saluran

- **Insurans Nyawa dan Am**

Kami telah meningkatkan khidmat pelanggan untuk memanfaatkan hasil daripada pengaturan bancassurance dengan AmBank, dalam usaha untuk mengembangkannya skala dan mengukuhkan bahagian pasaran kami.

PERBANKAN PELABURAN

AmInvestment Group Berhad (AIGB), operasi perbankan pelaburan Kumpulan, telah mendapat bahagian pasaran yang bermakna dalam hasil-hasil utama perbankan pelaburan dan pasaran modal.

Melalui cara pemberian nasihat pakar, pelaksanaan lancar dan mempelbagaikan produk serta meletakkan pelanggan sebagai tumpuan segala apa yang kami lakukan, maka AIGB telah terus mengekalkan kedudukannya sebagai kumpulan perbankan pelaburan yang unggul dalam TK2006 walaupun pasaran telah memberi banyak cabaran.

Kenaikan kadar-kadar faedah, volum perdagangan rendah, harga minyak yang tinggi dan peningkatan risiko geopolitik telah menjejaskan aktiviti-aktiviti dalam pasaran modal. Namun demikian, pendekatan kami yang penuh disiplin dalam mengurus perbelanjaan, risiko dan modal, AIGB telah berjaya mencapai satu rekod dalam untung bersih selepas dicukai sebanyak RM247.3 juta, satu peningkatan sebanyak 22.5% berbanding tahun lepas. Kami telah memulangkan pulangan bersih ke atas modal sebanyak 13.0%, dan melaporkan pulangan 19.1 sen sesaham.

Melalui perbankan pelaburan, perdagangan, penyelidikan dan kemampuan pengagihan dalam hasil-hasil ekuiti dan pulangan tetap, kami terus mengembangkan model perniagaan perbankan usniaga yang memberi tumpuan kepada aktiviti-aktiviti aliran pelanggan.

Pasaran Modal Hutang

Pasaran Modal Hutang Malaysia terus menambah momentum dalam tahun 2005 di sebalik pelarasan kadar dasar semalaman dan apungan terurus Ringgit. Keadaan pasaran telah kekal menggalakkan untuk penerbitan dana sektor swasta dengan jumlah sebanyak RM38.2 bilion sekuriti hutang korporat yang telah diterbitkan.

Dengan usaha kami yang bertujuan untuk membantu pelanggan kami mendapatkan pembiayaan optima dan juga kos cekap, pasukan Pasaran Modal Hutang (DCM) telah menyempurnakan 17 urus niaga dalam tahun ini, menerbitkan hampir RM13.8 bilion Sekuriti Hutang Persendirian (PDS), berbanding dengan RM7.1 bilion yang diterbitkan oleh PDS dalam tahun 2004, menerusi pelbagai portfolio instrumen hutang dan penerbit – daripada konvensional kepada Islam kepada urus niaga berstruktur, menerusi satu rangkaian sektor industri termasuk perkhidmatan kewangan, pembuatan, utiliti dan supranasional.

AmMerchant Bank telah menunjukkan kekentalan sebagai peneraju dalam Pasaran Modal Hutang dalam tahun 2005, memanfaatkan prestasi DCM semenjak tiga tahun lalu. Lebih penting lagi, DCM telah bertindak sebagai pengurus utama bersama untuk penerbitan kemudahan pembiayaan Islam sebanyak RM6.1 bilion oleh

Jimah Energy Ventures Sdn Bhd dan Special Power Vehicle Bhd. Kemudahan pembiayaan dua peringkat ini melibatkan terbitan hutang mezanin tidak melebihi RM895.0 juta mewakili terbitan bon yang terbesar di Malaysia bagi tahun 2005, dan juga merupakan satu daripada urus niaga pembiayaan

ADB Menetapkan Harga Terbitan Bon Lima Tahun RM500 juta di Malaysia

Pada 20 April, Bank Pembangunan Asia (ADB) telah menetapkan harga bon lima tahun bernilai RM500 juta di bawah program Nota Terma Jangka-Sederhana (MTN) bernilai RM3.8 bilion. AmMerchant Bank Berhad merupakan Pengatur Utama program ini dan satu-satunya Pengurus Utama bagi pengeluaran bon. Ini merupakan kali pertama ADB menyediakan program MTN mata wang Asia. ADB membuka pasaran bon Putra dalam tahun 2004 dengan pengeluaran rasmi 3.94% bon bernilai RM400 juta yang matang pada tahun 2009.

"ADB ingin mengucapkan tahniah kepada kerajaan Malaysia di atas kejayaan program pembangunan pasaran modal," kata Bendahari ADB Mikio Kashiwagi. "Malaysia kini mempunyai salah satu daripada pasaran bon yang bertangga di rantau ini dan program ini akan membolehkan ADB mengembangkan kehadiran pinjaman yang aktif di negara ini dengan objektif membina lengkok perolehan cair.

Ditetapkan pada harga 99.40%, pengeluaran ini juga merupakan kupon setengah tahun yang bernilai 4.27% setahun. Sebelum penetapan harga, ADB dan AmMerchant Bank telah mengadakan jersyawara di Kuala Lumpur untuk memperkenalkan program dan isu berkaitan kepada para pelabur institusi. Ditawarkan melalui proses 'book-building', pengeluaran tersebut menajana permintaan yang tinggi dengan jumlah tawaran mencapai lebih dua kali ganda daripada jumlah yang telah dikeluarkan. Sejumlah besar para pelabur tempatan dan luar negara mengambil bahagian yang terdiri daripada pengurus dana, syarikat insurans, dan institusi kewangan.

"ADB berasa gembira untuk pulang ke pasaran modal Malaysia dan berbesar hati diberi peluang untuk menjadi bank antarabangsa yang pertama untuk menubuhkan program ini di Malaysia. Program ini adalah bukti kepada komitmen penuh ADB untuk menyumbang kepada perkembangan selanjut pasaran bon Malaysia," Enck Kashiwagi menambah.

"Bank AmMerchant mendapat penghormatan untuk menjadi sebahagian daripada transaksi penting ini. Kami gembira kerana berjaya menetapkan harga kepada pengeluaran ADB memandangkan keadaan pasaran semasa yang tidak menentu. Kejayaan ini berikutan strategi pelaksanaan yang diselenggarakan dengan baik dan penentuan masa pasaran," kata T C Kok, Pengarah Urusan AmMerchant Bank Berhad.

(Dari kiri) Enck Cheah Tek Kuang (Pengarah Urusan Kumpulan, Kumpulan AmBank), Dato' Ooi Sang Kuang (Timbalan Gabenor, BNM), Mikio Kashiwagi (Bendahari, ADB) dan Juan Limandibrata (Penolong Bendahari, ADB).



Berkaitan pengeluaran itu, ADB memasuki aturan pertukaran antara mata wang USD/MYR dengan Deutsche Bank cawangan Labuan. Ini merupakan kali pertama pertukaran sedemikian dilaksanakan di Labuan, yang dipromosikan sebagai pusat kewangan selaras dengan polisi kerajaan Malaysia. Hasil kutipan selepas pertukaran pengeluaran itu akan disalurkan ke sumber modal biasa ADB dan akan digunakan untuk operasinya.

Program ini menandakan satu lagi titik kejayaan bagi ADB dalam usaha mengembangkan pasaran bon serantau. Sejak awal 2004, ADB telah melengkapkan lima lagi transaksi pembukaan pasaran di dalam pasaran bon mata wang tempatan rantau ini, yang mana termasuk India, Malaysia, Republik China, Filipina dan Thailand.

Program ini akan menawarkan ADB dengan kelenturan yang tinggi dari segi proses pengeluaran di Malaysia kerana ia merangkumi dokumentasi pinjaman piawai untuk setiap pengeluaran dan pengesahan dari kerajaan yang diperlukan telah diperolehi terlebih dahulu. Sejurus itu, ADB boleh mengeluarkan mata wang kertas tempatan di Malaysia dalam jangka masa yang pendek dan mengambil kesempatan di atas peluang yang menggalakkan bila mana ia wujud. Program ini, yang pentingnya, akan membenarkan pengeluaran perbagai dalam saiz dan kematangan yang berlainan.

ADB yang berpusat di Manila berdedikasi untuk menurunkan kadar kemiskinan di Asia dan rantau Pasifik menerusi pertumbuhan ekonomi kekal cenderung kemiskinan, perkembangan sosial, dan kawalan baik. Ditubuhkan pada 1966, ia dimiliki 64 anggota – 46 dari rantau ini. Pada 2005, ia telah meluluskan pinjaman dan bantuan teknikal masing-masing berjumlah USD5.3 bilion dan USD198.8 juta.

Jimah Memperoleh Kemudahan Kewangan Islam Bernilai RM6.1 bilion Untuk Membiayai Loji Kuasa Baru

Baru-baru ini, penjana kuasa bebas (IPP) Jimah Energy Ventures Sdn Bhd (JEV) menandatangani perjanjian kemudahan kewangan Islam bernilai sehingga RM6.1 bilion bagi membiayai loji kuasa di Negeri Sembilan yang dicadangkan. Perjanjian itu ditandatangani oleh konsortium yang terdiri daripada empat bank saudagar pada 22 April 2005. AmMerchant Bank Bhd (AmMerchant), RHB Sakura Merchant Bankers Bhd (RHB Sakura), Malaysian International Merchant Bankers Bhd (MIMB) dan Bank Muamalat Malaysia Bhd (Bank Muamalat) merupakan pengatur utama bersama bagi menaja jamin penuh pengeluaran nota.

Kemudahan RM6.1 bilion ini merupakan aturan hutang korporat terbesar bagi tahun ini. Di antara inovasi yang terdapat di dalam pakej kewangan ini ialah gabungan struktur kadar apungan wang kertas yang berlandaskan prinsip Istisna'. Kemudahan kewangan Islam ini akan digunakan untuk membiayai separa pembinaan loji kuasa arang 1,400MW di Kuala Lukut di Mukim Jimah, Negeri Sembilan.

Seluruh kemudahan ini mengandungi kemudahan kewangan Istisna' RM4,847 juta, kemudahan kewangan Bai' 'Inah RM800 juta, dan kemudahan kewangan Bai' 'Inah RM215 juta. Pakej kemudahan ini turut terdiri daripada kemudahan Kafalah RM116.5 juta, Kemudahan Jaminan Bank RM51.1 juta dan Surat Gantian Kredit RM72 juta.

Kemudahan Kewangan Istisna' ini terbahagi kepada sembilan biayaan yang dikeluarkan dalam jangka masa tidak lebih dari 48 bulan. Ini menjadikannya pengeluaran alatan hutang secara Islam yang tertunda dalam tempoh terpanjang dalam pasaran modal tempatan. Bon-bon ini mempunyai tempoh kematangan di antara 1.5 dan 16.5 tahun. Seluruh pengeluaran MTN akan ditaja jamin sepenuhnya.

"Di antaranya, pakej kewangan ini akan memudahkan JEV untuk menembusi pasaran modal Malaysia dalam usahanya mempertingkatkan

kewangan projek skala besar dan jangka masa panjang," kata Pengerusi JEV Tunku Naqiyuddin Ibtu Tunku Ja'afar. Tambahnya, Kemudahan Kewangan Istisna' dan Kemudahan Kewangan RM800 Bai' 'Inah telah diberi gred pelaburan indikatif masing-masing AA3 dan A1 oleh Rating Agency Malaysia Bhd.

JEV, subsidiari yang dimiliki sepenuhnya oleh Jimah Energy Ventures Holdings Sdn Bhd (JEVH), merupakan sebuah syarikat tujuan tertentu yang digabungkan pada 2

bergantung kepada perjanjian bersama. Arang bagi loji kuasa ini diperolehi daripada TNB Fuel Services Sdn Bhd (TFS), subsidiari TNB, berikutan Perjanjian Bekalan Arang dan Pengangkutan yang ditandatangani dengan TFS pada 10 Ogos 2004.

Projek ini telah menerima pengesahan EIA dari Jabatan Alam Sekitar (DOE) pada 31 Januari 2005. Pengesahan ini membenarkan JEV untuk memulakan kerja persiapan tapak dan kerja binaan di loji kuasa. Pada 22 Mac 2005, JEV menerima Lesen Penjana dari Suruhanjaya Kuasa (EC) untuk penjana dan bekalan elektrik. Di majlis tandatangan, lesen tersebut diserahkan kepada JEV oleh Pengerusi EC, Dato' Ir. (Dr) Annas Mohd Nor.

Untuk membina loji kuasa ini, JEV telah melantik sebuah konsortium yang terdiri daripada syarikat-syarikat Jepun yang dikuasai Sumitomo Corporation. Syarikat-syarikat lain di bawah konsortium ini adalah Ishikawajima-Harima Heavy Industries Co Ltd dan Toshiba Corporation. Untuk menandatangani perjanjian itu, AmMerchant Bank diwakili oleh Pengerusi Kumpulan AmBank YBhg Tan Sri Dato' Azman Hashim Pengarah Urusan dan Ketua Pegawai Eksekutif AmMerchant



(Kiri-Kanan) YM Tunku Afwida Malek, Encik Abdullah Mat Noh, YB Dato' Seri Dr Lim Keng Yaik, Tunku Naqiyuddin Ibtu Tunku Ja'afar, Tan Sri Dato' Azman Hashim, YBhg Dato' Abdul Manap Abd Wahab, dan Tuan Surindar Kaur A/P Gian Singh, Ketua Pegawai Eksekutif, Maybank Trustees Berhad.

Oktober 2003 untuk membangunkan, memiliki dan menjalankan operasi loji kuasa. Dua turbin pertama loji ini dijangka memulakan operasi pada Januari 2009 dan yang kedua dijadualkan pada awal Julai dalam tahun yang sama.

JEV telah menandatangani perjanjian pembelian kuasa (PPA) dengan Tenaga Nasional Bhd (TNB) pada 10 Ogos 2004, di mana JEV akan menjual kapasiti nominal sebanyak 1,400MW kepada TNB dalam peringkat permulaan 25 tahun. Terdapat pilihan di mana PPA akan dipanjangkan kepada tiga jangka waktu tambahan, lima tahun setiap satu tambahan. Ini

Bank, Encik T C Kok. RHB Sakura diwakili Pengerusinya Encik Abdullah Mat Noh, MIMB diwakili oleh Ketua Pegawai Eksekutifnya, YM Tunku Afwida Malek, dan Bank Muamalat diwakili oleh Ketua Pegawai Operasinya, YBhg Dato' Abdul Manap Abd Wahab. EON Bank Bhd, penandatangani kepada Kemudahan Jaminan Bank dan Surat Gantian Kredit, diwakili oleh Peter Chow Ying Choon, Timbalan Ketua Pegawai Eksekutif, Group Enterprise Banking. JEV diwakili oleh YM Tunku Naqiyuddin dan Pengarah Urusannya, Zulkifli Ibrahim. Turut hadir di majlis itu adalah Menteri Kuasa, Air dan Komunikasi, YB Dato' Seri Dr Lim Keng Yaik dan Presiden dan Ketua Pegawai Eksekutif TNB, YBhg Dato' Che Khalid Mohamad Noh.

Kami akan terus memanfaatkan kepakaran bersama dan pengalaman kakitangan kami untuk meningkatkan daya kekal kami sebagai peneraju pasaran, walaupun berhadapan dengan persekitaran operasi yang lebih mencabar.

Asiamoney telah menamakan kami Rumah Bon Domestik Terbaik. Kami telah merangkul majoriti anugerah daripada Rating Agency Malaysia (RAM) dan Malaysian Rating Corporation (MARC).

Dalam suku pertama tahun 2006, AmMerchant Bank telah menyempurnakan lima urus niaga dalam Ringgit berjumlah RM4.2 bilion, di mana yang paling unggul adalah terbitan program nota jangka sederhana oleh the Asian Development Bank (ADB) bernilai RM3.8 bilion.

Urusniaga untuk ADB ini merangkumi beberapa aktiviti perintis termasuk:

- Program pembiayaan pertama oleh penerbit supranasional dalam pasaran modal hutang Malaysia;
- Terbitan pertama dari supranasional yang diurus utama bersama oleh sebuah insituti kewangan Malaysia; dan
- Terbitan dalam Ringgit pertama melibatkan swap silang matawang disempurnakan melalui Bursa Kewangan Antarabangsa Labuan menandakan satu lagi mercutanda dalam wawasan Kerajaan Malaysia untuk mempromosikan Labuan sebagai hub kewangan.

Projek Greenfield yang paling agresif di Asia. Urus niaga ini telah mendapat pelbagai anugerah termasuk Urus Niaga Terbaik Malaysia dari Project Finance International, The Asset and Euromoney Project Finance.

Pasukan ini juga telah terus kekal dengan komitmen untuk mencatat ukur rujuk baru melalui memperkenalkan hasil berstruktur baru dan inovatif bagi pasaran bon domestik. Mengikuti jejak terbitan Bon Mudhrabah Selari bernilai RM80.0 juta yang inovatif oleh PG Municipal Assets Berhad pada awal 2005, pasukan ini telah pula bertindak

sebagai pengurus utama bersama untuk terbitan sekuriti dijamin gadai janji kediaman Islam pertama di dunia oleh Cagamas MBS Berhad, yang bernilai RM2.1 bilion. Urusniaga ini telah menjadi ukur rujuk baru bagi pasaran Islam ABS dengan cara memperkenalkan satu kelas aset baru kepada pasaran modal domestik dan global yang begitu menarik kepada pelabur konvensional dan Islam.

Prestasi hebat kami dalam pasaran modal hutang telah mendapat begitu banyak anugerah dan pengiktirafan tahun ini.

Perbendaharaan

Dalam tahun 2005, kekhawatiran berkaitan dengan tekanan inflasi dan harga minyak yang tinggi telah membawa kepada kenaikan dalam kadar faedah global dengan Rizab Persekutuan Amerika Syarikat menaikkan kadar dana persekutuan semalaman daripada 2.50% setahun kepada kadar semasa 4.75% setahun. Dalam negeri, BNM telah terus memberi kepastian bahawa dasar monetari akan kekal akomodatif untuk menyokong dasar makro-ekonomi agar pertumbuhan ekonomi dapat dikekalkan.

Kemudahubahan dalam kadar faedah domestik dan kadar tukaran apungan terurus telah memberi sumbangan positif kepada aktiviti perdagangan pulangan tetap dan pertukaran. Operasi perdagangan pulangan tetap adalah penyumbang utama kepada keuntungan perbendaharaan. Sebagai penghargaan kepada sumbangan dan penyertaan aktif bank di dalam pasaran bon Malaysia, bank AmMerchant Bank telah sekali lagi dilantik oleh BNM sebagai peniaga utama.

Walaupun lebih kecairan dalam ekonomi berada pada tahap yang tinggi, namun sumber dan usaha sedang terus bertumpu untuk mempelbagaikan asas pelanggan bank.

Unit derivatif perbendaharaan terus memainkan peranan utama dalam pengurusan pendedahan kadar faedah bank. Juga sebagai salah satu daripada peserta aktif dalam pasaran derivatif kadar faedah, terutamanya di kalangan bank domestik, unit ini memberi penekanan kepada pengenalpastian dan pembangunan hasil derivatif bar untuk memenuhi keperluan pelanggan yang semakin bertambah dan rumit.

Unit perbendaharaan Islam juga terus menguat dan mengukuh kemampuannya serta francais dengan cara memanfaatkan operasi perbendaharaan Kumpulan, untuk menyokong pertumbuhan pasaran yang berpotensi besar sebagai pembiayaan alternatif dalam sistem perbankan Islam.

Selagi ahli korporat di Malaysia meningkatkan usaha merentasi pasaran penyatuan dan pengambilalihan silang-sempadan, selain daripada memenuhi keperluan matawang asing pelanggan kami, kami juga meramalkan keperluan untuk perkhidmatan penasihat.

Penasihat Korporat dan Pasaran Modal Ekuiti

Jabatan Kewangan Korporat menawarkan satu rangkaian penuh penerbitan modal ekuiti dan perkhidmatan penasihat korporat kepada pelbagai pelanggan dari GLC kepada pelanggan institusi dan korporat.

Kami menasihat dan membantu pelanggan merentasi pelbagai bidang dan kumpulan hasil seperti industri, pengguna minyak dan gas, perladangan dan pertanian, kewangan, teknologi, hartanah, pembinaan, prasarana, perdagangan dan perkhidmatan, telekomunikasi dan industri yang dipromosikan.

Pada tahun 2005, kami sekali lagi muncul sebagai peneraju dalam terbitan awam awal membantu pelanggan kami mengumpul dana yang paling banyak untuk penyenaraian utama di Bursa Malaysia bernilai RM2.4 billion. Tambahan lagi, kami mendahului pasaran dengan jumlah penyenaraian yang paling banyak di Malaysia iaitu 18 penyenaraian, mewakili 23.0% bahagian pasaran pada tahun 2005. Tidak ketinggalan pula adalah Tukaran Kewangan Antarabangsa Labuan (LFX)



kerana Bank telah dianugerahkan Anugerah penaja paling cemerlang bagi tahun 2005 daripada Bursa Malaysia kerana berkedudukan No. 1 untuk penyenaraian di LFX.

Kami juga berada di hadapan dalam penyenaraian Amanah Pelaburan Hartanah (REIT), memberi nasihat kepada dua daripada tiga REIT yang disenaraikan di Bursa Malaysia pada tahun 2005. Perkara yang boleh dibanggakan adalah penglibatan kami sebagai Penasihat, Pengurus Penaja Jamin Bersama Penaja Jamin, dan Pengurus Bersama Kanan untuk penyenaraian Starhill Real Estate Investment Trust, REIT yang terbesar di Malaysia, dengan saiz aset sebanyak RM1.15 bilion.

AmlInvestment Group Pengurus Utama Bersama Dalam Amanah Pelaburan Harta Tanah Starhill



(Dari kiri) Pengerusi Kumpulan AmBank Tan Sri Dato' Azman Hashim, Pengarah Urusan YTL Corporation YBhg Tan Sri Dato' Francis Yeoh, Pengerusi Eksekutif YTL Corporation Tan Sri Dato' Seri Yeoh Tiong Lay, dan Pengerusi ECM Libra Berhad Dato' Kalimullah Hassan pada majlis pelancaran prospektus dan juga Tawaran Awam Awal Amanah Pelaburan Harta Tanah Starhill di Pusat Konvensi Carlton pada 22 November 2005.

AmlInvestment Group merupakan pengurus utama Amanah Pelaburan Harta Tanah (REIT) Starhill pada Papan Utama Bursa Malaysia Securities Berhad. Ditaja Kumpulan YTL, Amanah Pelaburan Harta Tanah Starhill menawarkan pelabur institusi dan juga runcit peluang untuk "memiliki" harta tanah eksklusif dan berkualiti tinggi yang pada amnya mungkin di luar jangkauan mereka.

Amanah Pelaburan Harta Tanah Starhill memiliki portfolio aset yang menarik, termasuk hartanah runcit dan hotel terbaik di Kuala Lumpur, seperti Starhill Gallery, JW Marriott dan Lot 10 yang semuanya terletak di tengah-tengah kawasan perniagaan utama Kuala Lumpur. Tidak lupa Bintang Walk (juga buah fikiran YTL) yang merupakan destinasi membeli-belah dan pelancongan yang paling menarik di KL, meliputi konsep gaya hidup

membeli-belah diiringi kawasan pusat makanan terbuka di sepanjang laluan pejalan kaki Jalan Bukit Bintang.

Cadangan penyenaian Amanah Pelaburan Harta Tanah Starhill melibatkan tawaran awam 509,599,000 unit, di mana 29,999,000 unit daripadanya ditawarkan kepada pelabur-pelabur runcit Malaysia manakala 479,600,000 unit lagi untuk para pelabur institusi. Tawaran itu turut di bawa kepada perhatian pelabur institusi luar negeri melalui jeryawara di Singapura, Hong Kong, Belanda, dan juga United Kingdom.

Turut terlibat dalam urusan tawaran ini adalah ECM Libra Securities Sdn Bhd, DBS Bank Ltd, dan Hong Kong dan Shanghai Bank Corporation Ltd, dengan ECM Libra sebagai penasihat kewangan utama.

Kami juga telah menyempurnakan penyenaian dana Bon Asia di Bursa Malaysia mewakili dana bon pertukaran dagangan pertama Asia Tenggara dan Dana pertukaran dagangan pertama Malaysia.

Bank juga adalah Pengurus Utama Bersama dan Pengurus Buku Bersama untuk terbitan modal kacokan Tier-1 AmBank (M) Berhad yang telah diperbesarkan daripada US\$150.0 juta kepada US\$200.0 juta, hasil daripada permintaan yang menggalakkan daripada pelabur-pelabur dari Hong Kong, Singapura dan London.

Rekod kami dalam pasaran penyatuan dan pengambilalihan membuktikan keunggulan kami sebagai penasihat penyatuan dan pengambilalihan kepada syarikat domestik dan antarabangsa. Bloomberg telah menganugerahkan bank dengan kedudukan No. 1 untuk urus niaga penyatuan dan pengambilalihan yang disempurnakan dalam tahun 2005. Kami mendahului pasaran dengan urus niaga yang disempurnakan bernilai US\$3.02 bilion (hampir RM11.0 bilion). Di antara urus niaga yang penting adalah pengaturan semula Sarawak Enterprise Corporation Berhad bernilai RM1.6 bilion dan penswastan IOI Oleochemicals Industries Berhad oleh IOI Corporation Berhad bernilai RM873.0 juta.

Di masa akan datang, kami akan mengembangkan aktiviti teras untuk merangkumi bidang baru dalam pasaran ekuiti dan berkait ekuiti, sekuriti Islam dan hasil ekuiti berstruktur, selaras dengan usaha kerajaan untuk meliberalisasikan aktiviti perbankan pelaburan.

Oleh kerana kami sedia ada reputasi sebagai rakan penasihat yang inovatif dengan rekod pelaksanaan yang sempurna dengan keupayaan pengagihan, maka kami yakin bahawa kami akan terus menjadi pemberi perkhidmatan nasihat dan kewangan korporat yang unggul walaupun persaingan sengit dan sentimen pelaburan kian mencabar.

Derivatif Ekuiti

Pasukan derivatif ekuiti membuat pengkhususan dalam meletak harga dan menstruktur sekuriti dan derivatif kacokan. Pada tahun 2005, kami mula menawarkan pelaburan berkait ekuiti berstruktur dan swap ekuiti untuk memenuhi keperluan pelanggan kami untuk instrumen yang lebih canggih. Kami juga menyediakan bon boleh tukar yang melengkapkan keupayaan bank untuk menerbitkan dana.

Urus niaga utama kami dalam tahun 2005 adalah penyenaraian Asian Bond Fund 2 yang sempurna kami lakukan pada Julai 2005.

Perbankan Persendirian

Sebagai sebahagian daripada perkhidmatan lengkap yang kami beri kepada individu nilai tinggi, AmPrivate Banking menyedakan pelanggan kami dengan rangkaian penuh sekuriti ekuiti dan pulangan tetap termasuk penyelesaian kewangan berstruktur.

Dalam tahun ketiga kami beroperasi, aset di bawah pengurusan kami mencatatkan pertumbuhan sebanyak 41.0% atau RM500.0 juta kepada

RM1.7 bilion, walaupun yang tahun amat mencabar menyaksikan kadar faedah domestik mula meningkat dan pasaran ekuiti dan pulangan tetap yang begitu berwaspada.

Dengan menawarkan pinjaman, ekuiti, bon, pelaburan yang berkait dengan derivatif, akaun pelaburan yang diurus berasingan dan amanah saham daripada beberapa pengurus saham semuanya di bawah satu bumbung, pelanggan kami telah dapat laluan mudah ke hasil yang bersesuaian untuk satu penyelesaian pengurusan kekayaan yang sedia ditempah.

Kenyataan nilai yang agak unik ini untuk memberi nasihat dan produk dalam rangkaian pelbagai aset, pelbagai strategi dan pelbagai pengurus, membolehkan pelanggan untuk mengagihkan dana mereka secara bersesuaian tidak mengira keadaan pasaran dan tidak mengira keadaan hasil.

Dengan kelonggaran syarat ke atas pelaburan dalam aset asing, kami kini menawarkan akaun pengurusan portfolio universal yang membolehkan pelanggan menerima manfaat daripada kepelbagaian di dalam persekitaran pelbagai matawang.

Perbankan Luar Pesisir

Operasi perbankan luar pesisir dijalankan oleh cawangan AmMerchant Bank Labuan Offshore Branch di Labuan, dan AmInternational (L) Ltd (AMIL) di pusat kewangan luar pesisir antarabangsa Labuan telah terus memberi tumpuan kepada perkhidmatan penasihat korporat dan aktiviti perdagangan perbendaharaan dalam instrumen kewangan Ringgit dan juga kertas Islam berdaulat dan pulangan tetap global.

Tambahan pula, selaras dengan inisiatif pusat kewangan luar pesisir antarabangsa Labuan untuk mempromosikan Labuan sebagai sebuah hub kewangan Islam antarabangsa serantau, AMIL telah pada 1 April 2005, menubuhkan satu jendela perbankan Islam untuk hanya menjalankan perniagaan berasaskan prinsip Syariah.

AMIL telah diberi Anugerah Penaja Paling Cemerlang tahun 2005 oleh pusat kewangan luar pesisir antarabangsa Labuan. Penyenaraian penting bagi tahun ini termasuk penyenaraian utama Nota Terjamin matang 2015 Sarawak International Inc bernilai US\$800.0 juta dan Saham keutamaan bukan mengundi bukan kumulatif selamanya tambah nilai kadar tetap ke apungan AMBB Capital (L) Ltd bernilai US\$200.0 juta, di mana AmMerchant Bank adalah juga pengurus utama bersama dan Pengurus Buku global.

Kami percaya kami boleh memberi penyelesaian perbankan pelaburan yang bernilai, strategik dan inovatif kepada rangkaian pelanggan kami yang begitu luas.



Bahagian Pengurusan Dana

Perniagaan pengurusan dana terdiri daripada AmInvestment Services Berhad dan AmInvestment Management Sdn Bhd yang menawarkan pengurusan pelaburan, pengurusan amanah saham dan penyelesaian pelaburan boleh tempah untuk pelanggan runcit dan insitisi. Kini, ia mengurus 23 saham amanah dan pelbagai mandat berbudi bicara.

Kumpulan kini telah menjadi pengurus dana kedua terbesar pada 31 Mac 2006 dengan RM10.2 bilion aset di bawah pengurusan, di mana bahagian pasarnya telah meningkat sebanyak 2.2% kepada 13.8%. Jumlah aset di bawah pengurusan bertambah sebanyak RM3.3 bilion dalam tahun kewangan 2006 kerana pelancaran dana unit amanah baru, kejayaan berterusan penyelesaian perbendaharaan dan kejayaan dalam mendapat mandat institusi baru. Kami juga telah diberi taraf pengurus dana institusi yang terbesar dengan bahagian pasaran sebanyak 17.1%.

Pada tahun 2005, kami telah menerima beberapa pengiktirafan bagi pelbagai dana unit amanah di bawah pengurusan.

- AmDynamic Bond telah diiktiraf oleh Standard & Poor's (S&P) sebagai Dana Pulangan Tetap Terbaik, dan di dalam Jadual Dana Lipper. Ia telah mendapat tempat dana terbaik dalam kategori Dana Am.
- AmTotal Return berada di tempat teratas dalam kategori ekuiti Pengagihan Aset Malaysia Tidak Tetap dalam Jadual S&P.
- AmIslamic Balanced mendapat tempat ketiga dan kuartil teratas dalam kategori pengagihan aset Islam neutral (S&P) dan tempat keempat dan kuartil teratas dalam kategori aset-aset bercampur Islam dalam Jadual Dana Lipper.

AmMutual Funds Melancarkan Dana Ekuiti Islam Global Pertama Di Malaysia

Bahagian Pengurusan Dana (FMD) AmInvestment Group melancarkan Ekuiti Islam Global AmOasis pada 25 April, ekuiti Islam global pertama di Malaysia. Tambahan terbaru kepada siri dana yang dikenali sebagai dana AmMutual ini ditawarkan oleh AmBank dan juga boleh didapati melalui saluran agihannya yang lain.

Ekuiti Islam Global AmOasis melabur dalam Crescent Global Equity Fund yang tersenarai di Dublin, yang mempunyai pelaburan dalam saham syarikat-syarikat bersandar Syariah di serata dunia termasuk di Amerika Syarikat, Eropah dan juga di Asia. Dana ini diuruskan oleh Oasis Crescent Capital (Pty) Ltd. Crescent Global Equity Fund merupakan pemenang anugerah antarabangsa yang gemilang termasuk "Dana Ekuiti Islam Global Terbaik 2005" di Anugerah Islam Failaka – Bahrain 2006, serta Anugerah HH Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum: "Pencapaian Terbaik dalam Kewangan Islam" di Forum Kewangan Islam Antarabangsa – Dubai 2005.

Dana ini mempunyai pencapaian lalu yang cemerlang dengan pulangan bersih 5 tahun terkumpul sebanyak 88% (setakat tarikh pelancaran AmOasis) sejak diperkenalkan pada Disember 2000.

Oasis Crescent Capital (Pty) Ltd adalah sebahagian daripada Oasis Group Holdings (Pty) Ltd. Ia mempunyai pencapaian pelaburan lalu yang kukuh sebagai pengurus pelaburan dengan kepakaran pengurusan dana bersandar Syariah dan juga pengurusan dana biasa. Ia dibentuk pada Jun 1997 dan menguruskan aset bernilai lebih US\$3.5 billion.

Pengerusi Kumpulan AmBank Tan Sri Dato' Azman Hashim berkata, "Kami dengan sukacitanya bekerjasama dengan Oasis Crescent Capital (Pty) Ltd, yang mempunyai pencapaian lalu yang cemerlang. Dengan pelancaran Ekuiti Islam Global AmOasis, para pelabur boleh menikmati manfaat berganda pelaburan dalam syarikat-

syarikat bersandar Syariah di serata dunia, serta pengembangan ke dalam pasaran luar pesisir. Kami berbangga menguruskan dana ekuiti Islam global pertama di Malaysia ini."

Ekuiti Islam Global AmOasis sesuai untuk pelabur yang mencari portfolio global tersebar dengan strategi yang bersandarkan hukum Syariah. Ia sesuai untuk mereka yang inginkan mahukan pertumbuhan wang jangka sederhana ke jangka panjang, serta keinginan menikmati pulangan positif bersandarkan pertumbuhan ekonomi global. Dana ini bertujuan menawarkan perlindungan kepada wang anda ketika ekonomi merundum sambil memberikan pulangan yang sangat baik, dengan menggunakan strategi risiko rendah, serta Indeks Pasaran Islam Dow Jones sebagai ukur rujuk.



Tan Sri Dato' Azman Hashim (kanan) bersama Encik Mohammed Shaheen Ebrahim, Pengerusi Oasis Group.

Ekuiti Islam Global AmOasis mempunyai saiz dana 200 juta unit, yang ditawarkan semasa tempoh tawaran permulaan pada harga RM1 seunit dengan jumlah pelaburan minimum RM1,000 dan juga setiap tambahan pelaburan pada nilai RM500. Dana ini dijual melalui semua saluran agihan Bahagian Pengurusan Dana, yakni cawangan-cawangan AmBank, saluran agensi amanah saham, serta Agen Amanah Saham Institusi (IUTAs) yang dipersetujui.

Kami terus mendominasi industry sebagai pengurus dana pulangan tetap terbesar di Malaysia dengan penambahan bahagian pasaran daripada 26.0% pada hujung Mac 2005 kepada 29.1% pada hujung Mac 2006. Kami juga mendapat tempat di antara kelima pengurus dana untuk ekuiti di Malaysia.

Pembaharuan produk adalah enjin pertumbuhan kami dan kelonggaran pasaran pada tahun 2005 yang membenarkan amanah unit untuk melabur di luar negara telah membuka kepada kami peluang baru untuk perikatan global. Kami telah menerima pakai satu rangka model perniagaan terbuka dengan membawa masuk dana global pilihan yang terbaik. Kami menumpukan keupayaan dalaman kami kepada bon dan ekuiti serantau (dan juga domestik) termasuk bon global Islam untuk diagihkan dalaman dan luaran.

Dalam tahun yang sama, kami telah melancarkan ekuiti hartanah global yang pertama dan dana REIT di Malaysia yang dinamakan AmGlobal Property Equities Fund pada Oktober 2005, dengan rakan kongsi Henderson Global Investors. Ini kemudiannya disusuli oleh dana ekuiti global Islam yang pertama di Malaysia dinamakan AmOasis Global Islamic Equity, dengan rakan kongsi Oasis Group Holdings Limited, pada April 2006.

Pembrokeran Saham

Dalam tahun 2005, pasaran ekuiti telah terjejas oleh kebimbangan berdepan dengan akibat perkembangan global seperti harga minyak yang tinggi, inflasi domestik dan prospek pertumbuhan. Nilai pasaran jatuh sebanyak 3.7% kepada RM695.27 bilion dan pusing ganti harian jatuh kepada 414 juta unit (2004: 435 juta unit), dan prestasi KLCI menutup tirai tahun 2005 pada 899.79 mata, ketinggalan mengekori indeks global dan serantau.

Hasil daripada volum pusing ganti yang lebih rendah dan persaingan yang lebih sengit daripada empat firma sekuriti asing baru yang telah



memulakan operasi pada tahun tersebut, AmSecurities telah melaporkan untung belum dicukai sebanyak RM9.8 juta (TK2005: RM43.8 Juta). Dari sudut bahagian pasaran, AmSecurities telah menyumbang hampir 8.0% daripada jumlah pusing ganti di Bursa Malaysia.

AmSecurities beroperasi daripada kedudukan mantap dengan nisbah kecukupan modal dikira dengan modal cair berbanding keperluan risiko penuh, adalah 13.7 kali pada hujung Mac 2006, lebih dari keperluan 1.2 kali.

Dengan 295 remisier dan 63 dealer, AmSecurities terus mengembangkan perniagaan runcit dan institusi dan asas pelanggan melalui perkembangan secara berterusan pembrokeran berasaskan cawangan. Di antara strategi dan inisiatif yang dimulakan pada tahun tersebut adalah penggunaan pembrokeran elektronik dan mudah-alih dan penubuhan penyempurnaan dan penyelesaian automatik.

Di samping itu, ia juga akan menggabungkan operasi di Kuala Lumpur, Singapura and Jakarta, supaya ia dapat menyediakan perkhidmatan yang lebih baik dengan cara menyediakan laluan kepada perdagangan sekunder dan penyempurnaan di dalam pasaran serantau.

Pembrokeran Hadapan

Pasaran derivatif pertukaran dagangan telah kekal aktif dalam tahun tersebut walaupun volum perdagangan turun sebanyak 6.6% kepada 2.5 juta kontrak-kontrak di Derivatif Bursa Malaysia. Dari sudut volum purata harian, kontrak hadapan kewangan terutamanya KLCI Futures dan KLIBOR tiga bulan terus bertambah baik kerana minat institusi kewangan mengambil kedudukan untuk melindungi nilai sehubungan kemungkinan kenaikan kadar faedah. Pasaran hadapan Crude Palm Oil terus aktif menyumbang sebanyak 47.0% daripada volum urus niaga di Derivatif Bursa Malaysia dalam tahun tersebut.

Dengan berterusannya perkembangan perniagaan runcit dan institusi, bahagian pasaran AmFutures telah terus berada di atas 25.0% daripada volum perdagangan. Seterusnya dengan pelaksanaan platform perdagangan baru oleh Bursa Malaysia, membenarkan pelabur-pelabur runcit mendagang hasil-hasil ekuiti derivatif dan juga pasaran hadapan satu stok, maka kami yakin untuk terus kompetitif dan mengukuhkan kedudukan kepimpinan pasaran kami.

Dana Pelaburan Harta Tanah

AmProperty Trust Management Berhad (AmProperty Trust) menguruskan disenaraikan AmFirst Property Trust, yang disenaraikan di Bursa Malaysia. Nilai aset bersih amanah pada 31 Disember 2005 adalah RM196.7 juta. Untuk tahun kewangan berakhir 31 Disember 2005, amanah ini telah mencatat pendapatan sewa yang lebih tinggi hasil daripada pembaharuan tempoh sewa pada kadar pada kadar penyewaan yang lebih tinggi.

Walau bagaimanapun, untung belum dicukai menurun kepada RM10.7 juta, daripada RM12.4 juta dalam tahun sebelumnya kerana perbelanjaan operasi yang lebih tinggi akibat kerja menaiktaraf dan pengubahsuaian, pulangan pelaburan yang rendah dan peruntukan diketepikan untuk kejatuhan nilai saham tersenarai.

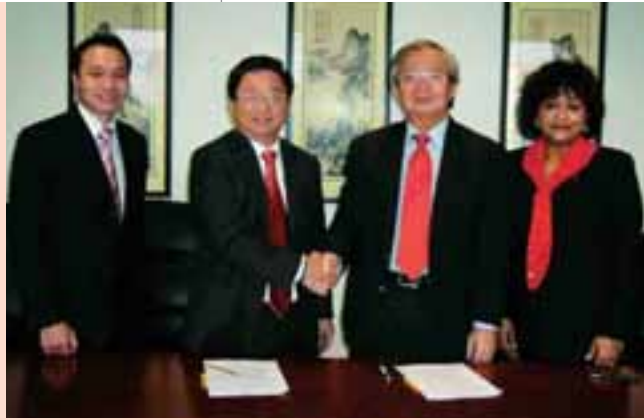
AmlInvestment Group dan ARA Membentuk Syarikat Usahasama Bagi Pengurusan REIT

AmlInvestment Group dan ARA Private Equity Ltd (ARA) telah menandatangani Memorandum Persefahaman (MOU) di Singapura pada 23 Disember 2005. Persefahaman ini bertujuan untuk menubuhkan sebuah syarikat usaha sama (JV) yang akan menjalankan tugas pengurusan pelaburan amanah hartanah atau Real Estate Investment Trusts (REITs). REIT ini akan disenaraikan di Bursa Malaysia.

Dalam pelaksanaan MOU ini, AmlInvestment Group dan ARA akan bekerjasama untuk menubuhkan syarikat usaha sama yang dicadangkan. Syarikat ini akan berfungsi sebagai syarikat pengurusan bagi REITs. 70% daripada syarikat usaha sama ini dijangkakan akan dipegang oleh AmlInvestment Group, manakala 30% oleh ARA.

Rekod pencapaian ARA dan kepakaran dalam pengurusan REITs yang cemerlang, bersama pelbagai perkhidmatan perbankan AmlInvestment Group daripada pasaran modal hutang dan ekuiti, majlis penasihat korporat, penyelesaian perbendaharaan, pembrokeran stok, dan pengurusan dana, bakal menyediakan nilai sinergi kepada syarikat usaha sama yang dicadangkan dan REITs yang diuruskan. Sumbangan ARA adalah dalam bentuk pertukaran kepakaran perniagaan dan teknikal dalam pengurusan REITs.

AmlInvestment Group merupakan peneraju dalam kelas pelaburan amanah hartanah di Malaysia. Anggota AmlInvestment Group, AmMerchant Bank, telah menyenaraikan dana amanah harta yang pertama (pelopor REIT hari ini), Dana Amanah Harta AmFirst pada 1989, yang diuruskan oleh Pengurusan Amanah AmProperty Berhad sejak



(Dari kiri) Encik Thomas Kong (Pengurus, Pembangunan Perniagaan, ARA), Encik John Lim Hwee Chiang (Ketua Pegawai Eksekutif Kumpulan, ARA), Encik Cheah Tek Kuang (Pengarah Urusan Kumpulan, Kumpulan AmBank), dan Puan Pushpa Rajadurai (Pengarah Eksekutif, AmMerchant Bank).

disenaraikan. Dengan pengalaman luas AmlInvestment Group dalam kelas harta, AmMerchant Bank telah dilantik sebagai Penasihat dan Ketua Pengurus Bersama Kanan kepada REIT Starhill, REIT yang terbesar di Malaysia. AmMerchant Bank juga adalah Penasihat dan Pengurus Buku Tunggal bagi penyenaian REIT UOA. Ia juga mempunyai saluran perhubungan kepada REITs utama di pelbagai kelas harta dan aset yang akan disenaraikan di Bursa Malaysia, termasuk REIT Sungei Wang Plaza dan REIT Hospital KPJ yang dicadangkan.

Memandangkan perkembangan industri REITs yang pesat, syarikat usaha sama yang dicadangkan ini dijangka akan terus menambah dan memperluaskan penglibatan AmlInvestment Group dan ARA, di samping menyumbang kepada pembangunan REITs dan pasaran hartanah di Malaysia dan serantau.

Bermula 2005, REIT ditelah dikecualikan daripada membayar cukai dan amanah melaporkan untung bersih sebanyak RM10.7 juta (TK2004: RM9.2 juta). Sehubungan itu pendapat bersih amanah terus naik ke 7.70 sen seunit, berbanding dengan 6.66 sen seunit sebelumnya.

Pada hujung Disember 2005, kadar penghunian di Bangunan AmBank Group adalah 94.3%, dan penyewa yang mewakili hampir 53.0% daripada kawasan boleh disewa di mana dengan jayanya telah memperbaharui penyewaan mereka walaupun kadar sewa lebih tinggi di antara RM4.00 kaki persegi dan RM5.50 kaki persegi sebulan. Kadar penghunian di AmBank Group Leadership Centre, di mana kadar sewanya di antara RM2.00 kaki persegi dan RM2.50 kaki persegi hampir 83.1%. Harta amanah menjanakan pulangan purata sebanyak 7.2% berbanding dengan purata industri sebanyak 6.0%.

Kedua-dua Bangunan AmBank Group dan the Leadership Centre telah ditaksir oleh seorang penilai pada 27 Disember 2005 harga RM180.0 juta

(hampir RM500 kaki persegi) dan RM19.0 juta (RM329 kaki persegi) setiap satunya. Setelah dipersetujui oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia lebih penilaian semula sebanyak RM10.0 juta telah dikira ke dalam akaun amanah pada 1 Januari 2006.

Pada 30 Disember 2005, amanah telah memasuki satu perjanjian untuk bersetuju mengambil alih Menara Merais, sebuah menara pejabat 22-tingkat di Petaling Jaya, untuk harga sebanyak RM57.0 juta. Pemerolehan ini dibiayai oleh pinjaman dan kini menanti kelulusan Suruhanjaya Sekuriti.

Untuk tahun kewangan berakhir 31 Disember 2005, AmFirst Property Trust mengumumkan pengagihan kasar sebanyak 7.7 sen seunit. Ini merupakan satu kenaikan sebanyak hampir 2.7% berbanding pengagihan tahun lepas sebanyak 7.5 sen seunit. Amanah akan terus dengan amalan pengurusan hartanah intensifnya termasuk tindakan untuk mengawal kos pengendalian tanpa menjejaskan kualiti perkhidmatan bangunan untuk memastikan bahawa hartanah amanah kekal berdaya saing dalam pasaran.

Rancangan Seterusnya

Kumpulan telah melaksanakan strategi untuk meningkatkan operasi perbankan pelaburan serantau di Singapura dan Indonesia. Peningkatan tapak perbankan pelaburan serantau kumpulan akan memberi lebih kompetitif tambahan dalam segi kepelbagaian dan jangkauan dalam menghadapi cabaran dengan pesaing global.

Kumpulan juga percaya bahawa asas kukuhnya seperti keunggulannya di pelbagai segmen di serata pasaran modal Malaysia, pengalaman dan kepakaran pasaran modal yang luas, budaya inovatif, keberkesanan kepimpinan dan kecekapan operasi yang tinggi akan memastikan kumpulan untuk bersaing dengan jayanya di dalam industri perbankan pelaburan.

PERNIAGAAN DAN PERBANKAN RUNCIT

1 Jun 2005 menandakan permulaan satu era baru bagi Kumpulan berikutan penyatuan di antara syarikat kewangan Kumpulan dan operasi perbankan komersilnya. Hasil daripada penyatuan ini bank komersil AmBank (M) Berhad kini adalah bank komersil domestik yang keenam terbesar di Malaysia dalam segi jumlah aset dan yang keempat terbesar dari segi portfolio pinjaman kasar.

Bank menganggap berikut sebagai kekuatan kompetitifnya yang utama:

- Perniagaan perbankan runcit yang meluas dan berkepelbagaian;
- Rangkaian pengagihan yang meluas dan berkepelbagaian;
- Kemampuan untuk menawar satu rangkaian lengkap hasil dan perkhidmatan;
- Jenama yang dikenali dan dipercayai; dan
- Perikatan yang strategik dan penting.

Dengan penukaran cawangan kewangan kepada cawangan bank kami kini boleh menawarkan kepada pelanggan kami perkhidmatan tradisi di kaunter perbankan komersil. Salah satu daripada inisiatif pertama kami adalah untuk mengubah rangkaian luas cawangan kami di serai negara menjadi Pusat Jualan dan Perkhidmatan atau Sales and Service Centres (SSC's) yang menyediakan perkhidmatan bernilai tambah kepada pelanggan kami selaras dengan nilai jenama Kumpulan: Kemesraan, Pembaharuan, Responsif, Melakukan Yang Mudah dan Boleh Dipercayai.



Perbankan Perniagaan

Tumpuan utama bahagian perbankan perniagaan adalah dalam penawaran dua produk teras kami iaitu pinjaman kepada industri kecil dan sederhana (IKS) dan perbankan urus niaga. Produk ini terutamanya disasarkan untuk mendapatkan pendapatan fi yang sedang berkembang termasuk perkhidmatan dan kewangan perdagangan, program pemfaktoran untuk pinjaman komersil dan perkhidmatan pengurusan tunai yang mana adalah penambahan terakhir kepada senarai perkhidmatan Bahagian ini.

Perbankan Urus Niaga

Pembiayaan perdagangan dan perkhidmatan meningkat kepada RM1.5 bilion pada hujung Mac 2006 berbanding RM1.0 bilion pada hujung Mac 2005, dan sejajar dengannya pendapatan perdagangan bertambah kepada 38.0% kepada RM51.1 juta.

Satu lagi kesan positif daripada pertumbuhan dalam urus niaga perkhidmatan perdagang adalah penambahan peluang dalam pembiayaan urus niaga luaran terutamanya pembiayaan eksport, lantas memberi sumbangan kepada penambahan pendapatan dari pertukaran asing.

Perkhidmatan pemfaktoran adalah pemangkin baru bagi bahagian untuk memulakan perhubungan baru dengan sektor awam. Kami telah menstruktur

program pinjaman yang menyediakan kelenturan dan ketangkasan kepada pelanggan yang telah diberi kontrak pembekalan dan perkhidmatan oleh kementerian kerajaan dan agensi. Pakej ini merangkumi kemudahan pra-penghantaran, menawarkan pelanggan keupayaan untuk membeli stok yang diperlukan untuk memenuhi keperluan kontrak.

Pendapatan daripada program ini, walaupun kurang penting pada peringkat permulaan, namun ia telah memberi pulangan sederhana kepada strategi kami untuk menambah pendapatan fi. Seperti yang telah digariskan oleh rancangan Malaysia Ke-9, sebahagian peruntukkan bajet adalah untuk prasarana dan kerja baikpulihan untuk membantu sektor pembinaan. Bank telah memperkenalkan satu program pembiayaan kontrak yang mengandungi jaminan kewangan dan prestasi, untuk kontraktor kecil dan sederhana yang telah diberi kontrak daripada sektor awam. Pada Disember 2005, bahagian telah melancarkan perkhidmatan pengurusan tunai dengan kebolehan dalam talian. Pelanggan kini boleh menikmati suatu pakej yang lengkap.

Pelanggan boleh menggunakan satu penawaran pakej yang lengkap termasuk pembayaran, kutipan, dan pengurusan kecairan. Sistem ini memudahkan kami untuk menggerakkan lebih banyak deposit

akaun semasa daripada pelanggan korporat di samping dapat berkhidmat kepada mereka dengan lebih baik kerana kami memahami dan mengenalpasti keperluan perbankan mereka berdasarkan unjuran statistik dan memprofilkan operasi mereka.

Pinjaman IKS

Untuk berkhidmat dengan lebih baik kepada pelanggan IKS, kami telah menubuhkan rangkaian lima pusat perniagaan wilayah di Lembah Klang, Pulau Pinang, Johor Bahru, Kuching dan Kota Kinabalu, dan dilengkapi 11 pusat perniagaan komersil di lokasi-lokasi strategik serata negara.

Dalam tahun kewangan 2007, kami akan menubuhkan pusat perniagaan komersil di lima lokasi yang lain untuk merangkumi zon industri di negeri utara dan untuk menyambur peluang perniagaan di sepanjang pantai timur Malaysia dan juga di tempat di sekitar medan minyak di Bintulu, Sarawak. Dipadankan

dengan perkhidmatan kaunter yang disediakan oleh cawangan bank, pusat perniagaan ini akan dilengkapi dengan prasarana yang terbaik untuk membantu pemprosesan pinjaman dengan lebih tangkas.

Selain daripada pertumbuhan domestik serantau, bahagian telah juga menubuhkan satu pusat perkhidmatan perdagangan di Hong Kong. Pusat ini membolehkan bahagian untuk menangani urusan niaga dari mula ke akhir yang berasal dari Malaysia dan juga mendapat volum perniagaan yang lebih tinggi dan pendapatan daripada perdagangan antara Asia dan juga dari China.

Bank juga mmpertingkatkan sistem pembiayaan urusan niaga perdagangan, untuk memberi pusing ganti yang cepat dan perkhidmatan berkualiti kepada pelanggan. Sesudah sempurna,

kesemua sistem seperti sistem pengurusan faktor dan tunai, sistem pinjaman dan sistem overdraf akan bergabung lantas memastikan kecekapan beroperasi bank. Satu lagi sistem yang baru sahaja dilaksanakan apada 1 Mei 2006 adalah sistem pinjaman korporat.

Selaras dengan panggilan kerajaan agar bank memberi sokongan kewangan penuh kepada IKS, kami sedang menubuhkan model pengiraan kredit baru dengan mengambil kualiti dan keunikan operasi IKS.

Sokongan kami kepada IKS tidak boleh hanya diukur dengan cara berapa banyak kewangan yang telah kami dahuklukkan. Pada masa yang sama kami ada pasukan yang terdiri daripada pengurus akaun pakar yang telah dilatih untuk memberi tumpuan kepada sektor ini dan untuk menempah penyelesaian kami kepada mereka.

AmBank Melancarkan Perkhidmatan Pengurusan Wang



Y Bhg Dato' James
Lim Cheng Poh

AmBank (M) Berhad baru-baru ini melancarkan perkhidmatan pengurusan wang barunya, AmBiz-CashPro, sebuah alat untuk pelanggan perdagangan menjalankan operasi pengurusan wang harian mereka dengan cara yang dijamin lebih efisien dan mampu mengurangkan kos. Ia meliputi segala aktiviti perniagaan seperti pengurusan penerimaan, pengurusan pembayaran, pengurusan kecairan, dan perbankan Internet korporat.

AmBiz-CashPro menggabungkan keupayaan pengurusan wang (yang ketika ini hanya ditawarkan sepenuhnya oleh bank-bank asing yang beroperasi di Malaysia) dengan liputan luas jaringan cawangan AmBank di seluruh negara. Alat ini dibangunkan Nucleus Software Export Ltd, dan diijazahkan kuasa sistem Cash@Will. Melalui AmBiz-CashPro, AmBank muncul bank tempatan pertama yang menawarkan siri produk pengurusan wang berkeupayaan penuh. Terdapat juga fokus penting pada ciri keselamatan untuk memastikan segala transaksi dan perhubungan antara AmBank dan para pelanggannya adalah selamat dan tepat. Satu lagi manfaat tambahan adalah penambahbaikan berfasa yang berterusan supaya

perkhidmatan dan keupayaan produk sentiasa diperbaiki.

Memberi komennya ketika majlis pelancaran, Y Bhg Dato' James Lim Cheng Poh, Pengarah Urusan Perbankan Perdagangan, AmBank (M) Berhad berkata, "Pelancaran ini menandakan lebaran baru dalam keupayaan AmBank. Dengan AmBiz-CashPro, AmBank sudah menepati misinya untuk menjadi penyedia perkhidmatan kewangan terulung melalui produk dan perkhidmatan inovatif yang kini ditawarkan kepada para pelanggan kami."

Di sepanjang tahun ini, AmBank akan menjalankan satu siri jerayawara untuk memperkenalkan AmBiz-CashPro dan mendidik pelanggan akan kegunaan dan manfaat pengurusan wang.

"Pendidikan adalah kuncinya. Dalam suasana persekitaran masa kini, kebanyakan syarikat terpaksa melakukan pelbagai aktiviti yang rumit dan membosankan berhubung transaksi pemprosesan, contohnya, penyediaan pembayaran cek. Dengan AmBiz-CashPro, kami dapat menyediakan penyelesaian kepada para pelanggan dengan bukan sahaja penyelesaian yang kos efektif ke transaksi pemprosesan, tetapi kebolehan untuk memberi kelegaan kepada syarikat-syarikat untuk menjalankan aktiviti asas perniagaan mereka yang lebih penting seperti penjualan dan perkhidmatan pelanggan," kata Encik Andre Lee, Ketua Bahagian Perkhidmatan Pengurusan Wang dan Dagangan AmBank.

Perbankan Runcit

Dalam tahun kewangan pertama sebagai bahagian perbankan runcit AmBank (M) Berhad, kami telah mengukuhkan kedudukan kami dan mencatat pertumbuhan yang kukuh dalam pendapatan, keuntungan dan pinjaman. Kami telah mengekalkan tempat teratas kami sebagai pembiaya kenderaan terbesar dalam negara, pemberi pinjaman pembiayaan peribadi kedua paling besar, pemberi pembiayaan kad kredit ketiga paling besar, dan terus menambah bahagian pasaran dalam pinjaman gadaai janji. Untuk melengkapkan rangkaian 170 cawangannya, bank terus meabur dalam teknologi moden untuk memberi pelanggan kelebihan kemudahan perbankan dan laluan mudah melalui salurannya yang alternatif. Bank mempunyai 233 Mesin Wang Automatik (ATM), 48 Saluran Perbankan Elektronik (EBC), sebuah Call Centre dan juga perbankan mudah-alih dan perbankan Internet,

Jumlah urus niaga yang dijalankan melalui saluran alternatif ini sedang meningkat. AmBank terus merintis waktu tambahan perbankan, dan perbankan Ahad di cawangan terpilih memberi pelanggan lebih banyak kemudahan untuk menjalankan urus niaga. Kami juga terus meningkatkan pengetahuan produk dan kemahiran 500 agen perkhidmatan kewangan dan 120 jurubank peribadi, yang bertanggungjawab untuk memasarkan produk runcit pengguna.

Di antara produk baru dan perkhidmatan dalam tahun sebelumnya untuk memenuhi keperluan pengguna yang berubah adalah pembiayaan sewa beli kadar berubah, skim pembiayaan semula pinjaman perumahan, pinjaman rumah pembayaran tertunda, RealRewards MasterCard, kad Platinum, kad Visa-Imagine dan Dana Ekuiti Harta Tanah AmGlobal.

Pada tahun yang sama, beberapa inisiatif membangunkan jenama seperti kempen kaji selidik ke atas kedudukan jenama, pembangunan produk, kepuasan pelanggan/dealer, mencari



data dan jualan bersilang telah berjaya dilaksanakan. Tambahan lagi, kami jua telah menubuhkan unit peningkatan perkhidmatan dan kualiti untuk memacu projek perhubungan pelanggan. Project SMILE menggunakan prinsip Enam Sigma, telah dimulakan untuk memperbaiki khidmat pelanggan.

Dalam tahun kewangan, pinjaman runcit telah bertambah dengan pesat menambah sebanyak 20.8%, kepada RM37.2 bilion, manakala deposit pelanggan daripada 11.4% kepada RM32.5 bilion. Asset dan kualiti juga mencatatkan satu peningkatan dengan nisbah NPL menurun daripada 8.8% dalam TK2005 kepada 6.4%.



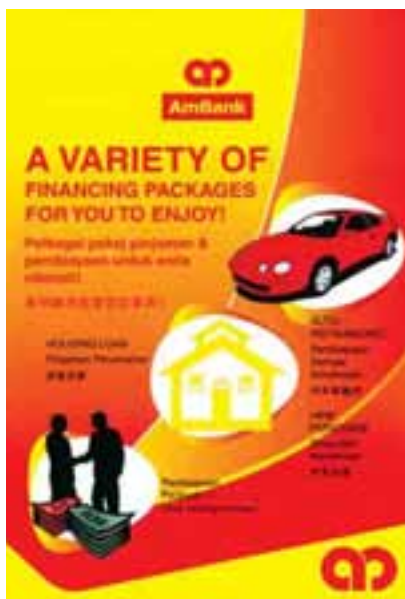
Sewa Beli

Kumpulan telah mengekalkan kedudukan utamanya sebagai pembiaya kenderaan yang paling besar dengan jumlah pinjaman meningkat kepada RM20.2 bilion, dan bahagian pasaran sebanyak 22.3%. Bank telah memberi pinjaman sewa beli baru sebanyak RM9.5 bilion, satu kenaikan sebanyak 29.0% berbanding dengan tahun sebelumnya disebabkan oleh peralihan kereta baru, rejim kadar pembiayaan yang rendah dan program pengurusan pendedar yang menyeluruh.

Bank telah melaksanakan program insentif pendedar dan kempen ketaatan dan juga untuk mengukuhkan perhubungan perniagaannya dengan lebih daripada 3,200 pendedar kereta. Bank juga telah membuat perikatan strategik dengan Auto Italia, DaimlerChrysler Malaysia, Hicomobil Kleeman, Honda, Naza Kia, Perodua, Proton and Toyota, dan menyediakan skim-skim 'floor stocking' dan 'floor plan' untuk memenuhi keperluan modal kerja mereka.

Kami juga telah menempah skim pembiayaan istimewa untuk melengkapkan inisiatif pemasaran pendedar auto dan agen serta mengambil bahagian secara aktif dalam karnival jualan, jerayawara dan kempen-kempen promosi jualan mel terus.

Pada Jun 2004, jabatan sewa beli bank telah mendapat pensijilan ISO 9001 daripada Jabatan Standard Malaysia,



perkhidmatan akreditasi United Kingdom dan Comité français d'accréditation. Sejak itu, ia telah terus menyepadukan piawaian dan keperluan dalam memproses sewa beli, dokumentasi, pelepasan pinjaman dan khidmat pelanggan untuk meningkatkan kecekapan.

Supaya dapat mengurangkan masa pemrosesan kredit, bank telah melaksanakan satu sistem pengiraan kredit automatik yang disepadukan dengan Central Bank's Credit Bureau (CCRIS). Sistem ini membolehkan pemeriksaan sejarah kredit yang tangkas dan lengkap dan juga membolehkan Bank untuk mengurus risiko kreditnya dengan lebih cermat.

Dengan adanya pindaan kepada akta sewa beli, bank adalah yang pertama untuk melancarkan skim sewa beli kadar boleh ubah pada Oktober 2005. Skim 'floor stocking' dan 'floor plan' kekal popular di kalangan pendedar kereta dengan keperluan untuk membiayai modal kerja mereka.

Pada masa yang sama, pelanggan kami mendapat faedah daripada perkhidmatan lain yang digabungkan menjadai satu pakej kewangan termasuk kad kredit, insurans peribadi, produk pelaburan dan kemudahan overdraf. Bank turut menawarkan secara lengkap insurans, pelan perlindungan dan lain-lain faedah melalui jualan silang produk insurans.

Sebagai sumbangan kepada kesedaran sosial dan program pendidikan pengguna, bank menerbitkan setiap bulan harga kereta baru dan terpakai di dalam akhbar The Star dan The New Straits Times. Di samping itu, untuk menaksir kelayakan kenderaan sewa beli dipandu di jalan raya, bank memerlukan setiap kenderaan terpakai untuk menjalani pemeriksaan oleh Pusat Pemeriksaan Kenderaan Berkomputer Sdn Bhd, satu-satunya badan pemeriksa kenderaan rasmi di Malaysia.

Supaya dapat mengukuhkan kedudukan kami sebagai pembiaya kereta paling utama di Malaysia, bank terus membangunkan ketaatan B2B dan B2C melalui proses-proses membuat keputusan pinjaman yang lebih cepat dan menggabungkan produk dengan kadar terutama.

Pinjaman Gadai Janji

Walaupun terdapat persaingan hebat dalam segmen pasaran pinjaman gadai janji, namun bank berjaya membesarkan portfolio gadai janjinya kepada RM10.1 bilion, atau bahagian pasaran sebanyak 6.6%. Pinjaman perumahan yang diluluskan dalam tahun ini meningkat sebanyak 6.6% kepada RM3.3 bilion. Dalam tahun yang sama, 49.0% daripada pinjaman yang diluluskan adalah untuk membeli hartanah sederhana dan mewah berbanding dengan cuma 35.0% tahun sebelumnya.

Peningkatan dalam kelulusan pinjaman boleh disandarkan kepada pengenalan pakej-pakej pinjaman gadai janji yang menarik, kempen pemasaran yang strategik dan juga perhubungan perniagaan yang baik di antara pemaju dan agen hartanah. Bank terlibat secara aktif di dalam pelancaran projek pemaju dan pertunjukan hartanah yang penting seperti the Malaysia Property Exhibition anjuran Real Estate & Housing Developers' Association.

Kami juga berkerjasama dengan pemaju perumahan yang utama untuk menempah pakej pinjaman gadai janji kami untuk menepati keperluan pembeli hartanah mereka. Ini termasuk menggabungkan produk untuk merangkumi kad kredit, overdraf dan kemudahan insurans supaya dapat memberi pelanggan faedah satu pengalaman pakej kewangan yang lengkap.

Satu program pemasaran penting yang telah dilancarkan adalah kempen pembiayaan semula hartanah atau 'Property Refinancing Campaign' yang dimulakan dengan kerjasama Samsung Malaysia Electronics Sdn Bhd. Di bawah kempen ini, alat audio-visual mewah seperti TV Plasma 42" Samsung telah dihadiahkan kepada pemohon yang berjaya untuk pinjaman bernilai RM500,000 dan ke atas. Kempen ini amat berjaya dan memberi peluang untuk meningkatkan kadar penembusan di dalam segmen pelanggan sederhana ke mewah.

Skim pembayaran tertunda menawarkan kepada pembeli rumah kali pertama di bawah umur 30 tahun peluang untuk membeli hartanah harga sederhana. Para pembeli ini



dapat menikmati opsyen pembayaran fleksibel di mana untuk dua tahun pertama selepas pembayaran penuh mereka hanya perlu membayar faedah di atas kemudahan kredit dengan pembayaran pokok hanya bermula pada tahun ketiga.

Satu persidangan peringkat kebangsaan telah diadakan pada bulan April 2005 sebagai pentas untuk bank menerangkan matlamat perniagaan gadai janjinya dan matlamat-matlamat pasukan jualan dan untuk mengiktiraf pencapaian

tenaga jualan yang telah terbukti. Program Cabaran Produktiviti II atau The Productivity Challenge Program II, satu program pengurusan prestasi dengan ukur rujuk prestasi yang jelas beserta dengan skim insentif untuk menambah produktiviti kakitangan telah dilancarkan semula pada Mei 2005 sebahagian daripada usaha kami untuk mengukuhkan kemampuan pemasaran. Kakitangan jualan kami kerap dihantar untuk latihan lengkap dan program kesedaran pelanggan untuk mempertingkatkan kemahiran jualan mereka.

Kami juga telah memperbaiki sistem memproses dengan cara mengubah suai borang permohonan kredit, dan usaha automasi dan inisiatif menaiktaraf sistem, meningkatkan kecekapan pemrosesan di bilik belakang dan masa gerak balas, pelaksanaan model pengiraan kredit dan juga pemeriksaan dalam talian dengan CCRIS untuk memastikan kelayakan kredit peminjam bertindak untuk memperbaiki keputusan pinjaman dan kualiti aset.

Selaras dengan tanggungjawab kami untuk bersikap mesra pelanggan dan tanggungjawab korporat, kami telah menyampaikan skim mikro kredit untuk membolehkan mereka yang berpendapatan rendah untuk mempunyai rumah sendiri. Bank telah mengadakan satu perikata strategik dengan kerajaan negeri Selangor untuk menyediakan pinjaman-pinjaman rumah murah seperti kemudahan Tabung Perumahan Ehsan untuk projek perumahan kerajaan negeri.

Walaupun ada kemungkinan pertumbuhan perlahan di segmen terpilih dalam sektor hartanah tahun hadapan, AmBank bersedia sepenuhnya untuk mengembangkan pinjaman gadai janjinya dan bahagian pasaran. Tumpuan kami adalah projek harga sederhana dan mewah di lokasi yang strategik.

AmBank Melancarkan Kempen Pembiayaan Semula Gadai Janji

AmBank baru-baru ini melancarkan Kempen Pembiayaan Semula Gadai Janji pada 26 Oktober 2005 di Menara AmBank dengan kerjasama Samsung Malaysia Electronics (SME) Sdn Bhd. Turut hadir di majlis pelancaran tersebut adalah Encik Mohamed Azmi Mahmood, Pengarah Urusan, Perbankan Runcit, AmBank (M) Berhad, dan Encik Jimmy Tan, Pengurus Besar, Samsung Malaysia Electronics Sdn Bhd.

Dalam ucapannya, Encik Mohamed Azmi berkata, "Kempen Pembiayaan Semula ini ditujukan kepada pelanggan bank kurang arif yang mencari perkhidmatan pembiayaan semula untuk rumah mereka ataupun hartanah perdagangan. Promosi ini ditawarkan di seluruh negara, tetapi lebih ditujukan kepada hartanah di Lembah Kelang, Pulau Pinang, Johor, Ipoh, Seremban, Melaka, Kuantan, Kuching dan Kota Kinabalu."

Kempen ini bermula pada 26 Oktober 2005 dan berakhir pada 31 Januari 2006. Pelanggan yang membuat pembiayaan semula dengan jumlah pinjaman berjangka minimum RM150,000 bersama AmBank akan layak mendapat hadiah menarik sumbangan Samsung, termasuk Set Teater Rumah, HDTV SlimFit 32", serta TV Plasma 42". Lebih menarik lagi buat pelanggan yang membuat pinjaman berjangka RM500,000 ke atas

kerana mereka akan diberi pilihan yang lebih luas lagi antara hadiah dari Samsung.

Encik Azmi menambah, "Tawaran ini tentunya lebih menarik buat orang ramai kerana kadar faedah yang dikenakan adalah pada kadar yang sangat rendah. Antara manfaat dan faedah lain tawaran ini ialah kos permulaan sifar, nilai pembiayaan yang besar, perkhidmatan overdraf, pengiraan kadar faedah harian, pilihan pembayaran semula fleksibel, perkhidmatan keluaran semula, dan lain-lain lagi. Sebagai tanda penghargaan buat pelanggan kami yang sedia ada, AmBank turut menjemput para penyimpan, pemegang kad dan peminjam sewa-beli kami yang belum lagi menggunakan perkhidmatan gadai janji kami, untuk membuat pembiayaan semula dan mengambil peluang ini untuk menikmati manfaat istimewa yang ditawarkan oleh pakej ini."



Dengan promosi terbaru ini, AmBank yakin mendapat tempat di kalangan pelanggan dari segmen sederhana ke atas serta menarik nilai pinjaman baru sebanyak RM100 juta, yang akan menyumbang terhadap jumlah pinjaman baru yang berjumlah lebih dari RM2.0 bilion untuk tahun kewangan 31 Mac 2006.

Encik Jimmy Tan (kiri) bersama Encik Mohamed Azmi Mahmood (kanan) merasmikan pelancaran kempen.



Kad Kredit dan Kemudahan Kredit

Walaupun menghadapi saingan sengit, namun AmBank berjaya mencatat pertumbuhan sebanyak 23.2% dengan jumlah kad dalam kitaran berjumlah 446,000 kad pada Mac 2006. Penerimaan kad kredit yang belum dibayar dan perbelanjaan kad masing-masing turut berkembang sebanyak 29.7% dan 22.1%.

Pertumbuhan ini boleh disandarkan kepada kempen promosi yang kreatif dan komitmen kami kepada khidmat pelanggan yang cemerlang. Bank telah melancarkan beberapa kad baru yang inovatif seperti kad yang terunggul iaitu kad Platinum, dengan sasaran individu bernilai tinggi manakala kad Visa Imagine adalah disasarkan kepada pelanggan muda. Kad Visa-Imagine menyediakan pakej pembiayaan yang menarik untuk pembelian barang teknologi tinggi keluaran Samsung.

Penawaran Rangkaian kad AmBank adalah disediakan dengan tema gaya hidup, dengan yang terkini kad FIFA World Cup, yang mensasarkan peminat bola sepak yang ghairah dengan pesta Piala Dunia.

Kami juga telah melancarkan satu kempen iklan yang agresif untuk mempromosi kemudahan pemindahan baki, pembayaran mudah dan skim pembayaran fleksi. Selain daripada itu kami juga telah melancar program inovatif QuickCash di mana tunai mudah diperolehi melalui saluran telefon, faks, email dan SMS, pembaharuan yang pertama dalam industri pembayaran kad. Di samping ini, kami telah meluaskan perikatan kami dengan peruncit penting untuk menambah kadar perolehan peniaga kami.

Bersempena dengan karnival Mega Sale pada bulan Ogos 2005, pelbagai promosi telah diadakan dengan kerjasama MasterCard untuk menggalakkan kadar penggunaan kad dan pengambilan. Sebagai usaha kami membina ketaatan pengguna, kami sentiasa menganjur peraduan untuk pemegang kad, manakala sistem mata AmBonus memberi ganjaran kepada pelanggan berdasarkan penggunaan mereka. Promosi cuti telah dirancang bersama dengan agen pelancongan seperti pakej pelancongan Disneyland Hong Kong. Aktiviti sedemikian menambah penggunaan kad.

Perikatan strategik di antara AmBank dan MBf Cards (M) Sdn Bhd telah terbukti berjaya. Penerimaan MBf Cards adalah sebanyak RM1.4 bilion, dengan kad-kad dalam kitaran sebanyak 506,000 kad. Dengan mengagratkan



pembinaan penerimaan AmBank dan MBf Cards, jumlah penerimaan meningkat sebanyak 11.3% kepada RM2.2 bilion, meletakkan AmBank sebagai pembiaya kredit kad yang ketiga terbesar dalam industri. Dengan pelaksanaan penuh EMV (Europay, MasterCard and Visa International Service Association) pada bulan Mei 2005, telah terdapat pengurangan yang ketara dalam penipuan kad.

Penyepaduan sistem pengiraan kredit dengan CRIS membolehkan kemudahan memeriksa kredit dalam talian dan telah mula memberi kesan dalam bentuk proses membuat keputusan pinjaman yang lebih baik dengan penggunaan masa yang lebih singkat.

Dalam tahun 2007, inisiatif untuk mengembangkan perniagaan kad kredit termasuk penerbitan kad korporat, kad pra-bayar, kad proprietari dan kad jenama bersama. Kumpulan ini berkedudukan baik untuk mengembangkan asas kad melalui aktiviti jualan bersilang dan menggunakan pangkalan data pelanggan dengan aktif. Wawasan kami adalah untuk mendapat pengiktirafan sebagai peneraju dalam pasaran pembayaran di Malaysia yang terdorong oleh keperluan pelanggan yang mudah ubah.



Pembiayaan Peribadi

Pembiayaan peribadi ditawarkan oleh bank melalui ikatan dengan koperasi kerajaan. Portfolio ini berkembang sebanyak 44.0% kepada RM1.1 bilion pada Mac 2006 meletakkan AmBank di tempat kedua di dalam industri dengan bahagian pasaran hampir 6.5%.

Kempen promosi pemasaran termasuk hadiah bonanza untuk perayaan, perikatan dengan Tabung Haji untuk pakej Umrah, kempen “Fly with AirAsia” di mana pelanggan diberi ganjaran baucer penerbangan bersubsidi serta perikatan strategik untuk pembiayaan motosikal Modenas. Produk pembiayaan peribadi Islam kami, Personal Financing-i, menawarkan pelanggan dengan ciri terkini perlindungan insurans kadar berkurang automatik.

Di masa akan datang, bank akan terus meningkatkan perhubungan perniagaannya dengan syarikat berkait kerajaan dan membangunkan pakej pra-lulus yang ditempah khas untuk institusi dan koperasi.



Pembiayaan Aset & Perniagaan Kecil

Pembiayaan Aset dan Perniagaan Kecil (AFSB) terlibat dalam pembiayaan produk kepada IKS termasuk sewa beli industri, pinjaman berjangka, pinjaman harta tanah komersil, pinjaman dibiayai oleh BNM, pinjaman dijamin oleh Credit Guarantee Corporation (CGC), pendiskauan blok, pinjaman di bawah Bumiputra Development Unit (BDU) dan skim jaminan laluan terus CGC. Melalui promosi aktif skim yang dibiayai BNM dan pinjaman dijamin CGC, yang di peruntukkan untuk membantu IKS dalam mendapatkan pembiayaan pinjaman murah, jumlah penerimaan telah meningkat kepada RM2.0 bilion.

Perkembangan portfolio adalah disandarkan kepada perikatan strategik yang kukuh di antara pendedar alat dan pembekal. Waktu ini, satu per tiga daripada jumlah pinjaman adalah kepada perusahaan dalam sektor pembuatan, dengan bakinya dalam sektor pertanian, pembinaan, pengangkutan, borong dan runcit.

Dalam tahun yang sama, kami telah menambah baik produk kami termasuk kemudahan overdraf untuk mengemaskan pengurusan aliran tunai pelanggan IKS kami. Kami juga ada melancarkan AmBiz Cash Plan, satu skim pinjaman yang menasaskan pendedar kenderaan baru. BDU memberi tumpuan kepada pemasaran dan pinjaman kepada pengusaha Bumiputera.

Dalam tahun 2007, Bank akan terus meluaskan skim pembiayaan balik peralatan industri dan bidang perniagaan termasuk persatuan pengusaha stesen minyak, dewan perniagaan, kontraktor Bumiputera dan perkilang.

Jualan Pengguna

Unit perniagaan jualan pengguna menawarkan produk bancassurance terdiri daripada produk pelaburan dalam bentuk hasil pulangan tetap, amanah unit ekuiti dan insurans (termasuk MRTA, hayat, am dan kenderaan).



Pada Januari 2006 unit telah memasarkan AmGlobal Property Equities Fund, di mana AmBank adalah bank domestik pertama untuk menawarkan kepada pelanggan peluang untuk melabur dalam sekuriti hartanah global. Untuk menawarkan kepada pelanggan pilihan produk amanah saham yang terbaik maka Bank juga bertindak sebagai agen untuk jualan dana pihak ketiga daripada syarikat pengurusan amanah unit seperti Hwang DBS, TA Unit Trust, ING, Prudential and OSK-UOB.

Bank juga telah melancarkan satu kempen kebangsaan MegaFD pada Julai 2005 di mana pelanggan diberi potongan untuk membeli kamera digital pada harga subsidi. Jualan produk tunggal kami dan produk insurans hayat premium juga telah menunjukkan pertumbuhan yang baik. Kami sekarang mempunyai jurubank peribadi di cawangan besar untuk memberi perkhidmatan rancangan kewangan dan satu rangkaian penuh produk pelaburan kepada pelanggan kami.

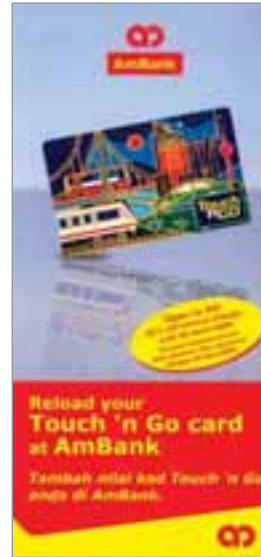
Dalam tahun kewangan 2007, untuk meluaskan lagi rangkaian perkhidmatan kami akan terus mengembangkan perikatan dengan syarikat amanah saham dan insurans.

Deposit

Pengubahsuaian cawangan kami menjadi pusat jualan dan perkhidmatan telah membuka laluan baru untuk menambah kepada asas deposit.

Tambahan pula, pelancaran perkhidmatan pengurusan tunai di awal 2006 telah membawa kepada pembukaan akaun deposit permintaan oleh syarikat dan perusahaan.

Pada tahun 2007, kami akan memulakan satu kempen pemasaran yang agresif untuk mengeluarkan produk baru untuk menggerakkan deposit kos rendah terutamanya simpanan dan deposit permintaan.



Saluran

Rangkaian Cawangan

Dalam tahun ini, kami telah terus mengubah suai rangkaian cawangan dengan tumpuan seimbang antara jualan dan perkhidmatan, meningkatkan pengalaman perbankan, memaksimumkan kecekapan operasi dengan mengoptimalkan proses sokongan. Prasarana cawangan sedang dinaik tarafkan secara berperingkat untuk membolehkan penawaran perkhidmatan kiriman wang termasuk Rentas, SWIFT, kiriman wang domestik dan asing. Sistem Pengurusan Aturan juga telah dipasangkan untuk membaiki kecekapan.

Di TK2007, khidmat pelanggan yang cemerlang kekal sebagai perkara pokok. Masa bekerja tambahan di hari biasa dan hujung minggu di lokasi sibuk telah membolehkan kami menyediakan kemudahan perbankan yang lebih memuaskan bagi pelanggan kami.

eChannel

eChannel yang terdiri daripada mesin Layan Diri (ATM, CDM dan CQM) di Pusat Perbankan Elektronik, Perbankan Internet, Pusat Perhubungan 24 jam, dan Perbankan Mudah-alih adalah sebahagian daripada perkhidmatan yang telah disediakan untuk menaikkan taraf perkhidmatan kepada pelanggan. Untuk mempromosikan kesedaran yang lebih untuk perkhidmatan ini dan penggunaannya serta kos untuk setiap urus niaga, kempen dan jayawara telah diadakan di cawangan dan lokasi strategik.

Pada masa kini terdapat hampir 44.0% daripada urus niaga di pusat perbankan elektronik dijalankan melalui eChannel. Perbankan Internet membolehkan pelanggan membuat urusniaga terpilih melalui Internet termasuk pembayaran bil, pertanyaan baki akaun dan pindahan wang.

Dalam tahun ini, Kumpulan telah menjalankan ikatan strategik dengan Touch 'n Go, lantas membolehkan masyarakat umum untuk menambah nilai kad Touch 'n Go Card di Mesin Deposit Tunai (CDM) AmBank. Menjelang 2006, 60 EBC akan di tambah dengan kemudahan tambah nilai Touch 'n Go.

Pusat Perhubungan Bank yang mempunyai sebanyak 140 tempat kerja dan beroperasi 24 jam membolehkan pelanggan mengakses produk dan perkhidmatan melalui telefon untuk menjalankan urus niaga dengan memilih Interaksi Gerak Balas Suara (IVR) atau Eksekutif Perkhidmatan Pelanggan (CSE). Pelanggan kini boleh memeriksa baki akaun dan sejarah urusniaga, pindah baki, mendapat perkhidmatan insurans, membayar bayaran balik kad kredit atau pinjaman, dan melanggan kepada perkhidmatan lain.



Pusat Perhubungan ini dilengkapi dengan teknologi sokongan layan diri automatik, pendail automatik, penyepaduan pelbagai saluran dan penjejak permintaan automatik.

Pada masa yang sama, perbankan mudah-alih membolehkan pelanggan menjalankan urus niaga tertentu menerusi fungsi SMS termasuk tambah nilai telefon mudah-alih pra bayar dan pertanyaan baki. Bank ini meningkatkan perkhidmatan perbankan mudah-alih dengan menyediakan lebih banyak perkhidmatan pembayaran bil dan penggera gaji dan tuntutan automatik.

Bank mempunyai perikatan dengan lebih 45 syarikat penting termasuk kelab, utiliti, dan telekomunikasi untuk membolehkan pelanggannya membayar bil melalui perbankan Internet atau ATM. Bank mengembangkan secara berterusan perjanjian perikatan supaya dapat menyediakan khidmat yang lebih baik kepada pelanggan.

Dalam mengekalkan kedudukan kami sebagai kumpulan perkhidmatan kewangan yang unggul, kami sentiasa berusaha membawa pembaharuan di dalam industri yang mendesak kami mencari produk dan perkhidmatan yang baru dan kreatif.

Perbankan AmMobile Memberi Pelanggan Maxis Kemudahan Tambah Nilai dan Pertanyaan Akaun Menerusi SMS



Menerusi perkhidmatan perbankan AmMobile oleh Kumpulan AmBank, pelanggan prabayar Hotlink dari Maxis kini bolen menambah nilai secara automatik menerusi kemudahan pesanan ringkas (SMS). Perkhidmatan yang menjamin keselamatannya ini adalah hasil kerjasama Maxis dan Kumpulan AmBank bagi pelanggan menambah nilai di mana sahaja mereka berada. Pelanggan tidak lagi perlu ke pusat jualan untuk membeli kupon tambah nilai. Denominasi tambah nilai yang kini di pasaran adalah RM30, RM60 dan RM100. Selain itu, perbankan AmMobile turut menawarkan perkhidmatan menyemak baki akaun menerusi SMS kepada pelanggan Maxis yang mempunyai akaun simpanan atau semasa di Kumpulan AmBank.

Untuk menikmati perkhidmatan tambah nilai ini, pelanggan Maxis kini boleh mendaftar di mana-mana 184 cawangan AmBank dan AmFinance di seluruh Negara atau dengan menghubungi Pusat Panggilan 24-jam di 03-2612 6888. Sejurus mendaftar untuk perkhidmatan ini, pelanggan hanya perlu

Berjabat tangan bagi memeterai urus niaga – Encik Mohamed Azmi Mahmood, Ketua Perbankan Runcit, Kumpulan AmBank (kiri), dan Encik Tan Lay Han, Pengurus Besar Kanan, Ketua Saluran Pengagihan dan Khidmat Pelanggan, Maxis, di majlis ringkas di Bangunan AmFinance, Jalan Yap Kwan Seng pada 15 Januari 2005 bagi memperingati urusan kerjasama mereka.

menghantar SMS dengan menaip TUP, denominasi tambah nilai, diikuti nombor Mobile PIN, dan hantarkan ke 32033. Sebaik sahaja permintaan diterima, sistem berintegrasi Perbankan AmMobile akan menyemak akaun pelanggan. Dalam masa 30 saat, masa ke udara pelanggan akan dikemas kini dan pelanggan akan dimaklumkan menerusi SMS.

Sistem teknologi yang menjamin digunakan untuk memastikan transaksi data yang selamat. Pra-pendaftaran melindungi informasi akaun dan semua transaksi memerlukan Mobile

PIN yang hanya diketahui pengguna. Rakan teknologi bagi projek ini adalah QuickNet Com Sdn Bhd dan MCM Consulting Sdn Bhd.

Perkhidmatan Perbankan AmMobile ini ditawarkan setiap hari dari 6 pagi ke 12 tengah malam. Untuk maklumat lanjut, pelanggan Maxis boleh menghubungi 1-300-820-120 atau dengan menelefon Pusat Panggilan 24 jam AmDirect di 03-2612 6888.

PERBANKAN ISLAM

Dalam tahun ini, pendapatan daripada perniagaan perbankan Islam Kumpulan telah mencatat pertumbuhan yang menggalakkan dengan kenaikan keuntungan belum dicukai sebanyak 59.8% kepada RM148.3 juta, manakala jumlah aset berkembang kepada RM9.4 bilion pada akhir Mac 2006. Jumlah pinjaman dan kewangan telah dilaporkan sebanyak RM6.5 bilion, menyumbang sebanyak 69.2% daripada jumlah aset hasil permintaan berterusan untuk pembiayaan berterusan untuk pembiayaan kenderaan dan kediaman. Perbankan Islam telah terbukti sebagai satu komponen yang semakin penting dalam aktiviti perniagaan Kumpulan.

Seterusnya, perniagaan Islam Kumpulan akan dijalankan di bawah AmIslamic Bank Berhad (AmIslamic), yang telah memulakan operasi pada 1 Mei 2006 sebagai satu bank Islam yang lengkap dengan dana pemegang saham hampir RM1.0 bilion. Jumlah aset perbankan Islam bernilai sebanyak RM8.5 bilion, telah dipindahkan oleh AmBank kepada AmIslamic Bank, mengikut satu perintah mahkamah tinggi.

AmIslamic Bank, dengan lesen perbankan universal menawarkan satu rangkaian perkhidmatan perbankan pelaburan dan komersil yang lengkap lagi inovatif untuk memenuhi keperluan pelbagai kumpulan pelanggan dan keperluan. Bank ini juga telah memperkenalkan logonya tersendiri dan laman web amislimicbank.com.my

Ahli Jawatankuasa Syariah Bank terdiri dari tiga ilmuan ternama:

- Prof Madya Dr. Noor Naemah Abdul Rahman daripada Universiti Malaya;
- Dr Amir Husin Mohd Nor daripada Universiti Kebangsaan Malaysia; dan
- Encik Adnan Yusoff daripada Universiti Tenaga Nasional



Tan Sri Dato' Azman Hashim, Pengerusi, Kumpulan AmBank (kiri), dan YBhg Tan Sri Dato' Sri Dr Zeti Akhtar Aziz, Gabenor, Bank Negara Malaysia, melancarkan AmIslamic Bank.

Aktiviti Perbankan Pelaburan

Pada tahun 2005 Bank AmMerchant berjaya menyempurnakan 10 urus niaga dengan nilai terbitan sehingga RM10.4 bilion dalam pasaran hutang utama untuk pelanggan korporat yang melibatkan Utiliti, Industri Kewangan dan Perdagangan/Perkhidmatan. AmMerchant telah memenangi pelbagai anugerah domestik dan antarabangsa dalam tahun 2005:

- **Anugerah Project Finance International 2005**

Urus Niaga Bon untuk tahun 2005 di Asia Pasifik untuk Kapar Energy Ventures – RM3.4 bilion BaIDS.

- **Anugerah The Asset Asian Country 2005**

Urus Niaga Terbaik di Malaysia untuk Jimah Energy Ventures. Urus Niaga Kewangan Islam bernilai RM6.1 bilion.

- **Anugerah Pencapaian FinanceAsia 2005**

Urus Niaga Kewangan Islam Terbaik untuk Cagamas MBS Berhad Gadai Janji Kediaman Islam dijamin Sukuk Musyarakah bernilai RM2.05 bilion.

- **Anugerah Perbankan Islam KLIFF 2005 untuk 'Produk Kewangan Islam Paling Inovatif'**

Bon Mudharabah bernilai RM80.0 juta untuk PG Municipal Assets Berhad.

- **Anugerah Domestik Asiamoney 2005**

Rumah Bon Terbaik (lebih 80.0% adalah terbitan Islam).

- **Liga Jadual Rating Agency Malaysia (RAM) League Tables**

Tempat teratas untuk liga pengurus utama untuk terbitan Sukuk 2005 untuk terbitan sekuriti Islam paling banyak.

Bon Mudharabah untuk PG Municipal Assets Berhad, adalah Bon selari Mudharabah atau kongsi untung pertama di Malaysia, dan juga terbitan bon perbandaran, dijamin oleh cukai taksiran untuk hartanah industri yang dikutip oleh satu badan kerajaan yang berkuasa tempatan.



AmMerchant menerima dua Anugerah Pencapaian FinanceAsia: Encik Cheah Teck Kuang (kiri) menerima satu daripada dua anugerah daripada Encik Siddiq Bazarwala.

Urus niaga paling cemerlang tahun ini adalah sekuriti Islam RM6.0 bilion diterbitkan oleh Jimah Energy Ventures, yang terdiri daripada RM4.8 bilion 'Senior Istisna' MTNs, dan RM1.0 bilion 'Bai' Inah' MTNs, terbitan-terbitan oleh Jimah Energy Ventures Sdn Bhd dan Special Power Vehicle Berhad, masing-masing.

Satu lagi urus niaga Islam yang penting diatur oleh AmMerchant dalam tahun ini termasuk RM1.0 bilion Sekuriti Islam termasuk BaIDS dan kertas-kertas komersil mudharabah/program nota jangka pertengahan untuk DRB-HICOM RM500.0 juta BaIDS untuk Antara Steel.

Satu lagi inisiatif berjaya adalah pelancaran dana ekuiti Islam global pertama di Malaysia yang dipanggil AmOasis Global Islamic Equity, dengan kerjasama Oasis Group Holdings Limited, pada April 2006 yang memberi pelabur-pelabur peluang untuk melabur dalam saham luas pesisir berlandaskan Syariah.

Aktiviti Perbankan Perniagaan dan Runcit

Dalam tahun ini, tumpuan utama adalah untuk membesarkan pembiayaan komersil dan runcit Kumpulan. Dalam perkara ini, beberapa produk baru telah diperkenalkan dan kempen pemasaran yang dijalankan adalah:

- Kempen kad kredit Al-Tasliif Free-For-Life telah dilancarkan semula pada April 2005, bersama dengan program pindah baki yang baru
- Quick Cash, satu kemudahan pendahualan tunai tanpa untung untuk tiga bulan dengan permohonan minima sebanyak RM1,000. Pemegang kad AmBank menikmati satu plan pembayaran mudah 0% selama enam bulan. Kempen ini menawarkan kepada pemegang kad pelbagai saluran untuk memohon perkhidmatan; sama ada melalui pusat perhubungan AmBank, SMS, e-mel atau faks yang dihantar ke Pusat Perhubungan AmBank.
- Akaun Semasa Asas-i dan Akaun Simpanan Asas-i, berdasarkan prinsip Wadiah.
- Cash Line Facility-i, satu kemudahan kredit overdraf berdasarkan prinsip Murabahah
- Direct Access Guarantee-i (DAGSi), kemudahan pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah ditempah untuk IKS dengan kerjasama Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad.



Pemasaran dan Promosi

Kumpulan juga telah memainkan peranan utama dalam menyokong usaha BNM untuk mempromosikan kesedaran dan pengetahuan berkenaan aktiviti perbankan Islam di kalangan masyarakat umum melalui penglibatan di dalam Islamic Banking and Takaful Jerayawara 2005, dan juga pelbagai persidangan dan ekspo.

Kami juga memasuki sebuah memorandum persefahaman dengan Universiti Islam Antarabangsa pada Oktober 2005 untuk bekerjasama dalam mempromosikan perbankan Islam, penyelidikan dan pembangunan produk baru dan juga memberi latihan dalaman kepada kakitangan Kumpulan AmBank berhubung dengan perbankan Islam dan kewangan.

Masa depan kelihatan mempunyai banyak peluang dan AmIslamic Bank akan berada di baris hadapan untuk mencartakan satu fasa baru untuk perkembangan Kumpulan melalui pembukaan pusat pemasaran di serata negara dan memperkenalkan produk inovatif dan perkhidmatan untuk memenuhi keperluan pelanggan.

INSURANS



Keputusan yang dicatat mencerminkan fokus kami dalam mengukuhkan perhubungan dengan pelanggan supaya kami dapat menyelaraskan lagi produk, perkhidmatan dan rangkaian pengedaran dengan keperluan pelanggan.

Bagi tahun kewangan berakhir 31 Mac 2006, AmAssurance mencapai pertumbuhan yang boleh dibanggakan, sebanyak 72.0% dalam keuntungan sebelum cukai kepada RM55.6 juta, berbanding dengan RM32.3 juta pada tahun sebelumnya.

Kunci kepada pertumbuhan yang membanggakan ini adalah pertumbuhan deras premium kasar sebanyak 11.0%, melebihi kadar pertumbuhan industri yang hanya mampu tumbuh sebanyak 7.0%, lebih pengalaman dalam tuntutan dan gabungan produk insurans dengan perniagaan runcit Kumpulan. Premium daripada perniagaan insurans am adalah 56.0% daripada keseluruhan pendapatan premium. Jumlah aset bertambah sebanyak 19.0% sejajar dengan pertumbuhan perniagaan. Kini perniagaan bernilai sebanyak RM1.8 bilion (TK2005: RM1.5 bilion).

Dengan perniagaan insurans menjadi kunci utama dalam strategi pengurusan kekayaan Kumpulan, AmAssurance terus menambah bahagian pasaran dalam industri kedua-dua insurans nyawa dan am. AmAssurance kini masing-masing berada di tangga kelima dan kelapan, dalam industri insurans am dan nyawa dari segi premium perniagaan baru.

Satu lagi perkembangan menarik adalah pengambilalihan pada Mac 2006, oleh 30.0% pegangan saham dalam syarikat kami oleh Insurance Australia Group Limited (IAG), syarikat insurans terbesar Australia. Kami yakin pertalian ini akan membolehkan AmAssurance menyambur peluang-peluang dan memanfaatkan kemahiran dan pengalaman IAG.

Insurans Am

Perniagaan keseluruhannya telah mencatat premium kasar sebanyak RM438.2 juta, satu catatan pertumbuhan sebanyak 12.0%, untuk tahun keempat berturut-turut. Premium kenderaan meningkat lebih daripada 13.0% kepada RM347.8 juta, untuk bahagian pasaran sebanyak 44.6% daripada jumlah volum perniagaan. Ini telah menaikkan bahagian pasaran AmAssurance dalam premium kenderaan industri sebanyak 8.2% pada hujung Disember, 2005, dan berkedudukan penaja jaminan insurans kenderaan yang kedua terbesar dalam negara.

Perniagaan telah menokok lebih dalam penaja jaminan sebanyak RM32.3 juta, berbanding RM9.4 juta dalam tahun sebelumnya hasil daripada pertumbuhan sebanyak 13.0% dalam premium insurans kenderaan dan juga tuntutan yang lebih rendah. Nisbah tuntutan jatuh kepada 63.0%, berbanding 67.0% tahun sebelumnya.



**Khidmat Ramah & Mesra,
Budaya Malaysia.**

Hubungi 03-2178 8000 untuk keperluan Insurans Hayat dan Am anda.
amassurance.com.my

Utamakan Khidmat. Janji Kami.

AmAssurance

Perniagaan Insurans Hayat

Perniagaan insurans hayat turut mengekal momentum pertumbuhan mendaftarkan pertumbuhan keseluruhan premium kasar sebanyak 9.0% kepada RM341 juta, dengan premium perniagaan baru meningkat sebanyak 6.0%. Sambil itu, bancassurance telah berkembang menjadikannya satu saluran perniagaan yang bertanggungjawab untuk membawa masuk pendapatan premium kasar sejajar dengan sumbangan daripada tenaga agensi. Dana pemegang polisi nyawa (termasuk dana-dana berkait pelaburan) meningkat sebanyak 23.0% dan telah melepasi RM1 bilion (TK2005: RM819 juta).

Memenuhi Keperluan Pelanggan

Walaupun insurans adalah perniagaan teras, kami percaya bahawa kami sebenarnya menjual satu perkhidmatan maka penekanan kami terhadap konsep khidmat pelanggan yang cemerlang. Slogan asal kami **'Utamakan Khidmat. Janji Kami'** yang telah diperkenalkan dalam tahun 2004, kini telah diubah kepada **'Khidmat Ramah dan Mesra, Budaya Malaysia.'** untuk mencerminkan sentuhan malaysia dalam cara kami menyampaikan perkhidmatan kepada pelanggan-pelanggan yang kami hargai. Slogan ini kini jelas terlihat di papan tanda serata negara dan semua kakitangan kami sedang dilatih dan digalakkan untuk memberi khidmat yang terunggul.

Menyedari betapa pentingnya untuk mengekalkan tumpuan pada pelanggan, AmAssurance telah mencapai satu mercutanda utama dengan penubuhan Pusat Perhubungan atau Contact Centre kami yang pertama. Dengan prasarana yang baru ini pelanggan-pelanggan akan dapat menikmati kemudahan yang lebih apabila berurusan dengan AmAssurance. Selain daripada memberi khidmat, Pusat Perhubungan ini juga diletakkan kedudukannya sebagai satu saluran pemasaran yang menjana pendapatan serta melengkapi rangkaian cawangan dan agen kami yang meluas.

Produk Baru Yang Dilancarkan

AmVision20	• Pelan Dividen Polisi Bertempoh Tetap 20-tahun
AmVarsity	• Pelan Pengajian Polisi Bertempoh Tetap, sehingga umur 21
AmCash Guarantee 21	• Pelan Dividen Polisi Bertempoh Tetap 21-tahun
AmGen3+	• Produk perlindungan dan manfaat sepanjang hayat sehingga umur 85
AmSpecial Gift Plus	• Pelan Dividen Polisi Bertempoh Tetap 25-tahun
Eduplan	• Polisi Bertempoh Tetap
AmSecure	• Polisi Bertempoh Tetap
Am3G+	• Policy Perlindungan Hayat

Beberapa inisiatif telah dilancarkan dalam masa yang sama untuk meningkatkan perkhidmatan kami.

• Sistem Insurans Komposit

AmAssurance kini sedang memasang satu sistem teras insurans komposit. Sistem ini menyediakan satu platform bergabung untuk memberi khidmat kepada pemegang polisi, agen dan lain-lain pihak pertengahan. Sistem yang bernilai lebih RM20.0 juta ini kini bersedia untuk meningkatkan khidmat pelanggan dan kecekapan, mengurangkan masa gerak balas dan membuka peluang untuk jualan silang produk dalam Kumpulan.

• AmAlert

Sejajar dengan misi kami untuk **'Untuk memberi perkhidmatan insurans kepada pelanggan kami cara yang paling ringkas dan mudah'**, AmAssurance telah melancarkan AmAlert, iaitu satu perkhidmatan mudah-alih yang membolehkan pelanggan menggunakan (SMS) untuk membuat pertanyaan berhubung dengan polisi mereka, produk dan perkhidmatan yang ditawarkan oleh syarikat. Apabila menerima SMS, kami bertekad untuk memberi gerak balas dalam tempoh 20 minit yang telah dijamin.

• AmRecovery

Sebahagian daripada usaha kami untuk mengawal kecurian kenderaan, AmAssurance telah melancarkan sistem sekuriti kenderaan AmRecovery merangkumi satu alat penjajak dan program perkhidmatan pemulihan hasil kerjasama dengan penjual pihak ketiga pada Julai 2005. Program ini bertujuan untuk

menawarkan perlindungan kereta bersama pampasan untuk kerugian daripada penggunaan kereta akibat kecurian.

• Buletin Pelanggan 'We Care'

Kami telah menerbitkan satu terbitan separuh tahun yang dinamakan 'We Care' atau 'Kami Prihatin' untuk pelanggan kami mendapat berita industri yang mutakhir. Buletin ini menyajikan perkembangan yang boleh memanfaatkan pelanggan, perubahan industri yang mungkin ada kesan terhadap mereka serta pengetahuan kesihatan dan insurans yang akan menarik minat mereka.

AmAssurance kini dalam kedudukan baik untuk menaja jamin premium kasar melebihi nilai RM1 bilion dalam tahun kewangan 2007:

- Dengan cara memanfaatkan francais perbankan runcit kumpulan yang luas;
- Melalui komitmen kami kepada kecemerlangan khidmat pelanggan, yang disokong oleh 6,565 agen, yang mana 3,731 adalah agen insurans hayat; dan
- Dengan memanfaatkan sokongan yang diberi oleh pemegang saham baru kami IAG dalam segi proses baru dan kemampuan pengurusan risiko.



SISTEM TEKNOLOGI MAKLUMAT

Kumpulan terus menggunakan teknologi untuk memberi perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggan dan menyatupadukan proses-prosesnya untuk produktiviti dan kecekapan yang lebih baik.



Kumpulan menggunakan teknologi maklumat dan komunikasi sebagai pemboleh perniagaan mempromosi pembaharuan, keberkesanan dan kecekapan dalam penggunaan teknologi untuk kelebihan kompetitif.

Perbelanjaan modal teknologi maklumat untuk tahun 2006 memberi tumpuan kepada bidang Perbankan Komersil dan Runcit, Perbankan Pelaburan dan Perbendaharaan Kumpulan. Hampir 60.0% daripada perbelanjaan modal adalah tertumpu untuk pinjaman korporat dan perniagaan runcit. Pelaburan yang berterusan dalam pengurusan kewangan dan pengurusan risiko adalah sama-sama penting untuk membolehkan perkhidmatan yang lancar bagi pelanggan dan juga untuk mematuhi keperluan penguasaan.

Kumpulan sedang meninjau satu sistem pengurusan risiko yang lengkap, bersepadu dan maju untuk mengurangkan modal ekonomi dan modal penguasaan dengan cara pengurusan dan laporan data yang cekap. Sistem ini juga memberi peluang unik kepada Kumpulan untuk meningkat dan mengemaskini amalan pengurusan risiko, dasar dan teknologi supaya risiko kredit, risiko pasaran dan risiko operasi dapat diurus secara menyeluruh.

Untuk menyokong perniagaan baru dan keupayaan penyampaian, penekanan diberi kepada prasarana teknologi keseluruhan maklumat Kumpulan dengan tumpuan kepada pangkalan data dan rangkaian komunikasi bagi menyesuaikan pertumbuhan perniagaan. Tambahan lagi, perkhidmatan maklumat Kumpulan sentiasa memantau dan memastikan prasarana teknologi seperti komputer peribadi, alat cetak



dan lain-lain alat-alat persisian adalah yang terkini.

Dalam bidang pemulihan malapetaka, Kumpulan Teknologi Maklumat terus menjalankan dua ujian simulasi untuk memastikan kesediaan sistem-sistem untuk sebarang kemungkinan dan untuk menyokong penyambungan semula perniagaan yang lebih segera.

Kumpulan juga sentiasa menilai keupayaan baru dan peningkatan jalur alternatif seperti mudah alih dan perkhidmatan perbankan internet untuk melengkapkan kepelbagaian jalur pengagihan untuk pelanggan. Dengan pertambahan laluan perbankan dalam talian melalui internet, maka sistem teknologi maklumat Kumpulan sentiasa memansau dan menaikkan taraf keselamatan sistem kami untuk menjaga kerahsiaan dan privasi pelanggan.

Perbankan Runcit dan Komersil

Penyatuan sistem teknologi maklumat dan prasarana untuk perbankan runcit dan komersil telah membolehkan kecekapan operasi dan kemudahan untuk mencapai pelanggan.

Perbankan Runcit telah mula mengatur kedudukan sistem penghantaran perkhidmatan baris hadapan yang berpusat untuk memenuhi keperluan hasil daripada asas pelanggan yang membesar dan

menyediakan interaksi pelanggan yang lebih mesra pengguna.

Segmen Perbankan Perniagaan pada masa kini, sedang melaraskan sumber dan memberi tumpuan kepada bidang utama perniagaan seperti Pinjaman Islam dan Korporat, Pengurusan Tunai dan Pembiayaan Perdagangan. Bidang ini kian bergantung kepada teknologi Internet untuk melengkapkan cara perniagaan tradisi dan menambah pertumbuhan perniagaan

Sistem Pinjaman Korporat berkaitan dengan kemudahan Korporat Islam dan Konvensional dalam pelbagai matawang dan menambah laluan kepada produk pinjaman korporat dan perkhidmatan serata kumpulan. Dasar dan langkah operasi pinjaman korporat yang bersepadu membenarkan Kumpulan untuk mengembangkan perniagaan pinjaman korporat dengan agresif dan mengurus kualiti aset dengan lebih baik.

Sistem Pengurusan Tunai merekod akaun operasi yang dapat memberi pemahaman mendalam akan aliran tunai dan kedudukan kewangan pelanggan lalu membuka peluang untuk melakukan jualan silang produk dan perkhidmatan

Perbankan Islam

Selaras dengan inisiatif keseluruhan Kumpulan untuk Perbankan Islam, penumpuan adalah untuk memanfaatkan saluran yang sedia ada dan prasarana maklumat untuk menambah pertumbuhan perniagaan.

Perbankan Pelaburan/Perbendaharaan Kumpulan

Strategi teknologi adalah untuk menjajarkan objektif perniagaan Perbankan Pelaburan dan Perbendaharaan Kumpulan dengan keseluruhannya.

Peningkatan sistem Derivatif Perbendaharaan membolehkan kawalan operasi dengan sepenuh, proses yang lancar untuk semua struktur urus niaga dan analisis teguh dalam penilaian serta pengurusan risiko.

Peningkatan sistem Pengurusan Dana disiap sedia untuk membolehkan aktiviti urusan dalam pelbagai-matawang dan pelaburan luar Negara, sejajar dengan pandangan liberalisasi BNM terhadap pelaburan luar pesisir.

Bahagian Perdagangan Sekuriti melaksanakan sistem baru Permintaan Pelanggan Elektronik untuk perdagangan Akses Pasaran Terus yang membolehkan penghantaran yang cekap bagi pelanggan dan menggalakkan perniagaan silang-sempadan.

Insurans

AmAssurance memberi tumpuan agresif kepada pelaksanaan – Sistem Insurans Komposit untuk kedua-dua bahagian nyawa dan juga am. Sistem baru ini membolehkan peruntukkan untuk pengalaman pelanggan, keuntungan dan mengakses maklumat pelanggan melalui insurans nyawa ataupun insurans am.

AmAssurance juga bercadang untuk mengembangkan perniagaan insurans melalui jualan silang, penasihat pakar dan kepelbagaian produk dengan laluan mudah kepada sistem di serata kumpulan untuk rujukan perniagaan dan jejak. Masa untuk mendapatkan maklumat lebih pendek lantas perkhidmatan yang cekap dan tangkas kepada pelanggan.



SUMBER MANUSIA

Sumber insan akan sentiasa menjadi komponen penting untuk kelebihan kompetitif yang berkekalan dalam industri perbankan dan perkhidmatan kewangan.

Untuk menjadi di antara pemain utama dalam industri, Kumpulan menyedari keperluan untuk satu tenaga kerja yang mahir, fleksibel dan komited yang menjadi asas kepada pengurusan yang cekap dan inovatif, serta kepentingan untuk mengekalkan individu yang telah dilatih. Kami percaya bahawa dengan adanya insan yang bersesuaian untuk mengambil peluang, maka cabaran ini akan mendorong kami ke arah kejayaan dan kecemerlangan dan penawaran produk.

Untuk mencapai matlamat kami, Kumpulan telah memulakan beberapa inisiatif dalam tahun yang sudah.

Membimbing Pemimpin untuk Masa Hadapan

Usaha Kumpulan untuk mengembangkan modal insan telah tertumpu kepada menarik minat, mengintegrasikan dan mengekalkan insan yang bersesuaian untuk menyokong matlamat-matlamat perniagaan dan strategi. Keperluan untuk kemahiran yang khusus dan pelbagai semakin bertambah maka usaha perlu memberi tumpuan kepada mengujur dan merancang serta memenuhi keperluan semasa.

Pelajaran dan aktiviti yang membina dan menyokong kemahiran teras perlu wujud untuk memacu strategi perniagaan. Pelbagai program teknikal dan latihan kelakuan dijalankan untuk membolehkan kakitangan merealisasikan potensi mereka yang tertinggi serta komited kepada prestasi. Selain daripada latihan kemahiran, penekanan juga dibuat untuk inovasi dan kreativiti untuk menyediakan mereka dengan keupayaan untuk bergerak balas dengan tangkas kepada keperluan pasaran dan persaingan.

Mengurus dan Memberi Ganjaran kepada Prestasi

Kumpulan mengamalkan budaya yang mementingkan prestasi di mana ganjaran dan pengiktirafan adalah dikaitkan individu, pasukan dan prestasi korporat. Program ganjaran dirumus untuk mewujudkan kaitan terus kepada keputusan perniagaan. Rangka Kerja Pengurusan Prestasi melaraskan prestasi individu kepada matlamat organisasi. Rangka kerja ini membenarkan individu untuk menetapkan jangkaan prestasi berdasarkan matlamat organisasi, pengurusan prestasi dua hala dan pengakuan prestasi menerusi ganjaran berdasarkan pencapaian matlamat.

Program-program Latihan

TERAS

TEKNIKAL

Kemampuan Teknikal
Berkenaan Fungsi Kerja
Memberi Pengetahuan
& Kemahiran

PERTUMBUHAN

- Matriks Kemampuan
- Kemajuan Kerjaya
- Memperkaya
- Melatih dan Mementor

PENGIKTIRAFAN

- Keperluan Berperaturan
- Standard Dalaman
- Menambahkan Ilmu

ELEKTIF

Tumpuan kami adalah untuk insan.

Dalam perniagaan yang berasaskan perkhidmatan, mereka adalah kunci kepada kejayaan kerana khidmat adalah pada asasnya tentang membina perhubungan dan kemudiannya, mengekalkan dan memeliharanya.



Mengesahkan Komitmen Kami kepada Pelanggan

Selaras dengan tema kami "Customer F.I.R.S.T.", pekerja kami diberi galakan untuk menerima pakai nilai-nilai jenama dengan sepenuh hati dan memberi khidmat pelanggan dengan bersungguh-sungguh. Komitmen kami kepada pemberian khidmat cemerlang termaktub dalam Nilai Sejagat Kumpulan, program latihan dan juga kempen dalaman dan luaran. Demi kecemerlangan perkhidmatan, kami percaya dalam bekerjasama dengan pelanggan kami untuk menilai keperluan mereka yang semakin menambah dan menyediakan penyelesaian perniagaan yang lebih mantap. Kumpulan akan terus memberi tumpuan kepada amalan modal insan yang lebih baik agar mencapai pertumbuhan perniagaan sambil mengekal kedudukan unggulnya dalam industri ini.



Kursus aruhan AmBank Group yang Ke-45 di Awana Genting Highlands pada bulan Mei 2006.

Kejayaan dan matlamat kami tidak mungkin berhasil tanpa adanya satu pasukan pengurusan yang berdedikasi, terdorong dan proaktif. Kemahiran dan kebolehan mereka melaksanakan strategi pertumbuhan akan membantu Kumpulan menghadapi cabaran masa hadapan dengan penuh keyakinan.

KESEDARAN PERSEKITARAN

Kumpulan AmBank menyedari betapa pentingnya pengekaln alam sekitar. Matlamat penjagaan alam sekitar Kumpulan adalah dicerminkan melalui penajaan Unta-unta Dromedary di Zoo Negara yang berterusan semenjak tahun 1980an. Kumpulan juga menderma kepada World Wildlife Fund for Nature dan juga menyokong program-program kebersihan anjuran pihak berkuasa majlis.

Di samping itu, Kumpulan mempromosikan amalan-amalan kitaran semula secara aktif dan penggunaan kembali sumber. Mengitar semula kertas yang dibuang ada disokong oleh kumpulan, manakala pembaziran kertas dikurangkan melalui penggunaan prasarana dan saluran komunikasi lain yang sedia ada. Selain daripada itu, pengitaran semula katrij-katrij dakwat kosong dan lain-lain bahagian komputer yang tidak diperlukan dijalankan untuk mengurangkan kesan kepada persekitaran.

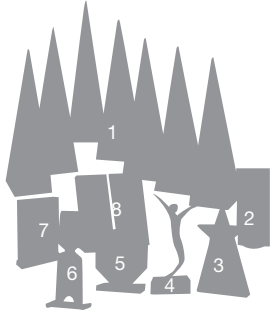
Kami juga menggalakkan pelanggan kami menggunakan saluran komunikasi alternatif seperti ATM dan Perbankan Internet untuk mengurangkan kegunaan kertas.



Tambahan pula, dasar risiko kredit Kumpulan telah distruktur untuk memastikan pinjaman kepada sektor berkaitan memerlukan pematuhan kepada undang-undang dan peraturan seperti kajian kesan persekitaran.

Pencapaian dan Anugerah

AmlInvestment Group



Anugerah Liga RAM ⁽¹⁾

- No. 1 – Anugerah Pengurus Utama 2005 (Jumlah Urus Niaga)
- No. 1 – Anugerah Pengurus Utama 2005 (Nilai Terbitan)
- No. 1 – Anugerah Pengurus Utama Islam 2005 (Jumlah Urus Niaga)
- No. 3 – Anugerah Pengurus Utama Islam 2005 (Nilai Terbitan)
- Anugerah Blueprint – Urus Niaga Ukur Rujuk Islam Baru (PG Municipal Assets Berhad)
- Anugerah Blueprint – Urus Niaga Ukur Rujuk Islam Baru (Cagamas MBS Berhad)
- Anugerah Blueprint – Bon Ukur Rujuk Baru (Jimah Energy Ventures Sdn Bhd dan Special Power Vehicle Berhad)





Anugerah FinanceAsia Country Awards 2005 ⁽²⁾

- Rumah Bon Terbaik Malaysia

Anugerah Asiamoney 2005 ⁽³⁾

- Rumah Bon Tempatan Terbaik – Malaysia

Anugerah Dana Pelaburan The Star/Standard & Poor's ⁽⁴⁾

- Pemenang, Pulangan Tetap Kategori MYR-1 Tahun (AmDynamic Bond Fund)

ProjectFinance

Deloitte



Anugerah Euromoney Project Finance 2005 ⁽⁵⁾

- Urus Niaga Asia Pasifik Terbaik Tahun 2005 (Jimah Energy Ventures: Pengatur Utama Bersama dan Pelanggan Utama untuk pembiayaan kos pembinaan sebuah loji janakuasa arang batu 1,400 MW)

Deloitte Consulting Malaysia dan International Institute of Islamic Finance (IIIF Inc)/ Anugerah Perbankan Islam, Forum Kewangan Islam Kuala Lumpur 2005 ⁽⁶⁾

- Produk Kewangan Islam Paling Inovatif (Mudharabah Selari)

Anugerah Triple A The Asset Asian Country Awards 2005 ⁽⁷⁾

- Urus Niaga Terbaik di Malaysia (Pembiayaan Islam Jimah Energy Ventures RM6.1 bilion)



Bloomberg

Anugerah Pencapaian Tahunan FinanceAsia 2005 ⁽⁸⁾

- Urus Niaga Terbaik Malaysia
- Pengsekuritan Tempatan Terbaik/ Urus niaga Kewangan Islam Terbaik (Kedua-dua anugerah untuk Cagamas RM2.05 Bilion RMBS, RMBS Islam Bertaraf pertama dalam dunia)

Anugerah Project Finance International 2005

- Urus Niaga Terbaik Tahun 2005 – Asia Pasifik (Jimah Energy Ventures Pembiayaan Islam RM6.1 bilion)

Jadual Liga Penyatuan dan Pengambilalihan Bloomberg Malaysia – Urus Niaga yang Disempurnakan untuk 2005

- Penasihat Terbaik (Bahagian Pasaran dan Jumlah Urus Niaga)



THE EDGE



Jadual Liga Malaysian Rating Corporation

- No. 1 (Jumlah Terbitan)
- No. 2 (Nilai Terbitan)

Anugerah The Edge 2005

- Urus Niaga Terbaik – Kewangan Korporat (Jimah Energy Ventures)

Undian Produk Berstruktur Asiamoney Ke-3

- Salah satu Pengeluar Tempatan Terbaik untuk Produk Matawang Tempatan – Produk Kadar-Faedah Berstruktur