

Operasi Perniagaan

Momentum padu pertumbuhan Kumpulan AmBank untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009 mencerminkan perlaksanaan strategi-strategi berkesan yang tepat. Kami telah mencapai pertumbuhan keuntungan yang membanggakan di setiap suku tahun kewangan 2009 walaupun berhadapan prestasi pasaran global, pasaran serantau dan pasaran domestik yang merosot, serta cabaran persaingan yang semakin sengit dalam industri perbankan.

Perbankan Runcit

Strategi Perbankan Runcit adalah difokuskan pada pertumbuhan pinjaman dalam segmen produk berdaya maju sambil mengekalkan tumpuan pada usaha melebarkan dasar deposit, khususnya deposit kos rendah. Sambil memfokus secara dinamik pada perbandingan jumlah berbanding harga, pertumbuhan perniagaan lahir dari usaha berterusan dalam memperbaiki perkhidmatan pelanggan yang cemerlang, mengembangkan kehadiran pengagihan dan peningkatan produktiviti jualan, disokong pengurusan risiko yang proaktif, dan pengurusan berkualiti kredit dan aset.

Perbankan Perniagaan

Agenda pertumbuhan cabang perbankan perniagaan ditumpukan pada pengukuhan dasar aset yang mampan sambil menguruskan akaun sedia ada secara proaktif untuk menangani risiko tinggi kemungkiran bayaran. Pertumbuhan disasarkan pada segmen industri mudah tumbuh, dengan lebih mempelbagaian dalam menjana pendapatan bukan berasas faedah, melalui pembentukan tarikan dan kemesraan hubungan perniagaan. Fokus turut diletakan pada pembiayaan perusahaan kecil dan sederhana, deposit, dagangan dan perkhidmatan pengurusan tunai, tukaran asing dan kiriman wang, urus niaga perbankan dan deposit.

Perbankan Pelaburan

Walaupun pasaran ekuiti dan modal mengalami kelembapan tahun lalu, Perbankan Pelaburan berjaya meneruskan usaha mengaut peluang perniagaan dalam pasaran, dengan mengekalkan hubungan yang kukuh dengan pelanggan utama sambil mengalihkan strateginya menghadapi cabaran penurunan pasaran. Arus pendapatan utama datang dari pengurusan dana dan kewangan korporat, dengan pasaran modal dan bahagian pembrokeran membantu menjana sumbangan memberangsangkan di awal tahun kewangan 2009.

Perbankan Perhubungan Dan Perniagaan Serantau

Perbankan Perhubungan dan Perniagaan Serantau diasingkan bersama secara unik dalam tahun kewangan 2009 dengan aspirasi untuk mendalami dan meluaskan hubungan korporat dan institusi bagi kebaikan perniagaan kewangan dan khidmat nasihat. Langkah mewujudkan segmen perniagaan baru ini turut memberikan lebih pengkhususan dalam menguruskan

perniagaan antarabangsa dan pengurusan aset ("REIT").

Perniagaan Pasaran

Perniagaan pasaran (aktiviti perbendaharaan dan berasaskan dana) dipindahkan dari AmlInvestment Bank Berhad ke AmBank (M) Berhad dan AmIslamic Bank Berhad dalam tahun kewangan lalu. Disebabkan keadaan pasaran yang mencabar, Bahagian Pasaran mengukuhkan rangka kerja risiko dan perlaksanaannya. Fokus diberikan kepada usaha merendahkan pendedahan pergolakan dan mempelbagai pendapatan. Dengan kepakaran teknikal ANZ, pertukaran asing, terbitan kadar faedah dan unit komoditi telah berjaya ditubuhkan.

Perbankan Islam

Perbankan Islam berjaya mencapai aspirasi menjadi bank Islam pilihan dengan memastikan pemberian nilai yang tinggi untuk pelanggan dan pemegang kepentingan. Sepanjang tahun kewangan, keuntungan, pinjaman dan depositnya mencatat pertumbuhan memberangsangkan, dengan nisbah kualiti aset dan aspek efisien kos dikekalkan pada tahap yang sihat. Pertumbuhan didahului perkembangan rangkaian produk dan perikatan perniagaan, serta segmen runcit yang kukuh.

Insurans

Rancangan taktikal untuk tahun kewangan 2009 tertumpu pada usaha mempelbagaian memasuki perniagaan bancassurance, didokong pelancaran set produk-produk insurans yang inovatif. Tambahan lagi, kami turut memperbaiki kecekapan pasukan agensi, saluran pemasaran dan cawangan, serta platform operasi belakang tabir. Di peringkat strategik, segregasi lesen komposit antara insurans hayat dan insurans am akhirnya dilengkapkan, untuk mendapatkan lebih banyak sinergi dari rakan kongsi kami.

Bergerak ke tahun kewangan seterusnya... *"Keupayaan menempuh cabaran - didokong perlaksanaan teguh strategi-strategi mempelbagaian pendapatan, pengurusan kos dan pengukuhan pengurusan risiko, akan menjadi tema operasi teras, mengoptimalkan kedudukan Kumpulan AmBank dalam pemulihan ekonomi dalam masa terdekat".*

PERBANKAN RUNCIT

Bahagian Perbankan Runcit berjaya mengekalkan strategi perniagaan utamanya iaitu mengembangkan aset dalam segmen pilihan berdaya maju dan menguntungkan

pada jangka panjang serta menambah fokus dalam perniagaan penerimaan deposit. Unit-unit perniagaannya sentiasa menjalani usaha untuk memperbaiki dan mengembangkan keupayaannya selagi boleh laksana untuk memastikan kehendak pelanggan dipenuhi dan menyampaikan khidmat perhubungan yang erat, dalam mempertingkatkan keuntungan jangka panjang Kumpulan.












Dengan kombinasi kepakaran sumber ANZ serta pengetahuan intim kami dalam pasaran, fokus adalah untuk memperbaiki semua aspek perniagaan bermula dari pembangunan produk, perkhidmatan kaunter dan kecekapan pemrosesan. Manfaat dari pendedahan antarabangsa dan amalan terbaik ANZ digunakan dalam pembangunan strategi, pengurusan kewangan, pengurusan risiko, saluran pengagihan pengurusan serta inovasi perkhidmatan.







Prestasi Dan Pertumbuhan

Untuk TK 2009, keuntungan selepas cukai bagi Bahagian Perbankan Runcit meningkat sebanyak 13.0% tahun ke tahun, disebabkan terutamanya oleh peningkatan dalam pendapatan sebanyak RM40 juta (2.0%) dan penambahbaikan kualiti aset (peruntukan lebih rendah sebanyak 28.0%). Pinjaman bersih mencatatkan pertumbuhan sebanyak 3.0% dan jumlah pertumbuhan deposit runcit bertambah 15.0% dalam TK 2008 (deposit runcit kos rendah pada 9.0%). Tambahan lagi, deposit tetap meningkat 16.0% atas kadar faedah yang menguntungkan.

Dalam TK 2009, operasi Perbankan Runcit sekali lagi muncul penyumbang terbesar kepada keuntungan sebelum cukai Kumpulan sebanyak RM820.8 juta. Pembiayaan kenderaan dan pinjaman perumahan menyumbang dua pertiga jumlah pendapatan Runcit. Nisbah pinjaman tidak-berbayar bersih diperbaiki lagi kepada 3.1% (tahun kewangan sebelumnya pada 3.2%) atas pengurusan risiko lebih kukuh, pemarkahan kredit, pengumpulan dan pengurusan pemuliharaan.

Deposit pelanggan Perbankan Runcit meningkat kepada RM4.9 bilion dari tahun sebelumnya hasil kempen menarik deposit yang berjaya, pengenalan produk baru berasas-segmen dan dipakej semula (termasuk bundling dan jualan silang kepada dasar pelanggan Kumpulan AmBank), fokus pada perkhidmatan kredit penggajian dan pembelian perhubungan pelanggan bank utama. Semua inisiatif menarik deposit ini

Kedudukan & Fokus Pasaran	Produk & Perkhidmatan	Saluran Pengagihan	Aspirasi Jangka Masa Sederhana	Ciri Penting TK 2009
PRODUK PENYELESAIAN DEPOSIT DAN PELANGGAN				
<ul style="list-style-type: none"> Ke-6 terbesar dari segi deposit (di kalangan bank – bank tempatan). Membesarkan dasar deposit kos rendah. Mempertingkatkan rangkaian produk. Menarik pelanggan bank utama yang baru. Lebih fokus kepada menarik deposit korporat, terutamanya akaun pengoperasian, mengikut segmen dan tertumpu pada jualan deposit. Fokus kepada menarik lebih banyak akaun kredit pengajian di kalangan IKS melalui perkhidmatan pengajian kami – e-AmBiz dan Autopay. 	<p>Produk Deposit (konvensional and Islamik):</p> <p>Deposit Bertransaksi Simpanan</p> <ul style="list-style-type: none"> Akaun Simpanan Asas Akaun Simpanan Simpanan AmGenius G.a.n.g Penyimpan G.a.n.g-i Penyimpan Akaun Simpanan Khas Keluarga Diutamakan <p>Akaun Semasa</p> <ul style="list-style-type: none"> Akaun Semasa Asas Akaun Semasa-i Akaun Semasa AmStar AmStar Extreme Akaun Harian Keluarga Diutamakan <p>Deposit Pelaburan Deposit Tetap (FD)</p> <ul style="list-style-type: none"> Deposit Tetap Konvensional Deposit Tetap Mega Deposit Tetap Interest Plus Deposit Tetap AmQuantum Deposit Tetap Am50Plus 	<ul style="list-style-type: none"> 187 cawangan di seluruh negara. Pasukan jualan khas untuk jualan deposit di setiap pejabat wilayah. 611 ATM seluruh negara (termasuk di kedai 7-Eleven). Meneruskan perhubungan kukuh dengan kerajaan dan pelanggan korporat utama. 	<ul style="list-style-type: none"> Tingkatkan deposit kos rendah kepada 20.0% deposit keseluruhan. Kurangkan kos dana. Kurangkan geseran pelanggan serta pelanggan dormant melalui inisiatif pengurusan perhubungan pelanggan yang aktif. Membina Top Rate sebagai identiti jenama untuk Deposit Tetap untuk memastikan ianya diingati pelanggan. 	<ul style="list-style-type: none"> Melancarkan penyelesaian kewangan semua-dalam-satu Family First yang menawarkan rangkaian produk dan perkhidmatan yang lengkap untuk memenuhi segala aspek keperluan kewangan harian sebuah keluarga. Melancar semula dan menjenama semula akaun AmStar dan AmStar Extreme. AmStar Extreme (dahulu dikenali sebagai e-AmStar) merupakan akaun deposit inovatif yang disasarkan untuk kemudahan dan penjimatan kos maksima. Kemudahan Kredit Pengajian Diperbaiki dengan AutoPay-WIN – program berasaskan-Windows. Ianya mudah dan mesra pengguna, dan memberikan pelanggan kemudahan kredit pengajian bulanan, pengendalian tunai dengan keselamatan tambahan. Memulakan inisiatif transformasi untuk memperbaiki perkhidmatan (cth: tempoh pusingan pembukaan akaun diperbaiki, proses pembukaan akaun di tapak lain). Melancarkan kempen Treasure Quest untuk kumpul deposit.
PEMBIAYAAN AUTO				
<ul style="list-style-type: none"> Pembiayaan auto utama dengan pegangan 21.0% pasaran (berdasarkan pembelian kereta penumpang setakat 31 Mac 2009). Kekalkan keuntungan produk. Fokus kepada penjual bersekutu AmBank melalui Program Pengurusan Pengedar. 	<ul style="list-style-type: none"> Pembiayaan auto konvensional. Pembiayaan auto Islam. Skim pembiayaan semula konvensional. Perancangan Premis/Stok pengedar. Skim pembayaran semula meningkat. Skim subsidi faedah. Faedah sifar. Pembiayaan auto kadar-bebas. Skim pembayaran semula membela. Skim pembiayaan KPUB. 	<ul style="list-style-type: none"> 18 Pusat Perniagaan Pembiayaan Auto dan 21 cawangan hibrid di seluruh negara. Sekutu perniagaan dengan syarikat kenderaan dan pemegang francais utama di Malaysia. Hubungan dengan lebih 4,000 peniaga kereta di seluruh negara. 	<ul style="list-style-type: none"> Mencapai ROE dua digit. Mengekalkan kedudukan ulung sebagai pembiaya auto pilihan dari segi kereta penumpang. 	<ul style="list-style-type: none"> Memenangi anugerah berprestij 2008 Frost & Sullivan ASEAN Automotive Award (Syarikat Pembiayaan Automotif Terbaik – Malaysia) pada 26 Jun 2008.
GADAI JANJII				
<ul style="list-style-type: none"> Pembiaya pinjaman perumahan ke-6 terbesar antara bank tempatan, dengan pegangan 5.9% pasaran. Fokus pada segmen hartanah sederhana dan sederhana tinggi. 	<ul style="list-style-type: none"> Pinjaman perumahan & hartanah AmBank – pilihan pinjaman berjangka atau kombinasi pinjaman berjangka dengan overdraf, syarat fleksibel dan pembayaran balik mudah urus. AmBank HomeLink & PropertyLink – kombinasi pinjaman berjangka dengan akaun semasa untuk penjimatan faedah pinjaman. Family First Home Solutions – Tidak perlu risau dengan kadar tetap 5-tahun. Program Syariah serupa ditawarkan AmIslamic Bank. AmIslamic Bank Home Financing – Produk mematuhi Syariah-pilihan kadar tetap/boleh laras. 	<ul style="list-style-type: none"> Pasukan jualan terus di 8 pusat perniagaan wilayah di semua bandar utama serata negara. 187 cawangan seluruh negara dengan pakar pinjaman serta penasihat perbankan peribadi. Perikatan strategik dengan pejabat terkemuka. 	<ul style="list-style-type: none"> Terbaik dalam kelas, dan lima teratas keseluruhan. Mencapai motto "Memudahkan Gadai Janji". Sampaikan pengalaman baik untuk pelanggan dengan mengemaskini proses utama bagi meningkatkan produktiviti kakitangan. 	<ul style="list-style-type: none"> Pasukan jualan terus diperluas di seluruh negara dengan penekanan untuk jualan peringkat cawangan. Lancarkan inisiatif transformasi untuk mempermudah produk, perkhidmatan, dan proses. Laksana model berasas-risiko untuk menekankan lagi pentingnya kualiti pinjaman dan keuntungan.
KAD KREDIT				
<ul style="list-style-type: none"> Pembiaya kad kredit ketujuh terbesar dengan 7.7% bahagian pasaran. Meningkatkan nisbah pegangan produk di seluruh AmBank dan menjadi kad pilihan kepada segmen sasaran. Menjadi Pemereoleh EPP No. 1. 	<ul style="list-style-type: none"> Kad kredit konvensional (Klasik, Emas, Platinum). Kad kredit Islam (Klasik, Emas, Platinum). Kad jenama bersama: Kad RealRewards Gold MasterCard; Visa Samsung Imagine Visa Card; eCosway Platinum & Gold MasterCard. Kad Istimewa: Kad FIFA World Cup, True Visa Card. Korporat: Business Platinum MasterCard.  	<ul style="list-style-type: none"> Kakitangan Jualan Langsung. Cawangan AmBank di seluruh negara. Vendor sumber luar. Pusat Perhubungan Tele-Pemasaran. 	<ul style="list-style-type: none"> Memperbaiki pendapatan dan keuntungan menjadi antara yang terbaik. 	<ul style="list-style-type: none"> Melancarkan "No Frills Card" True Visa pertama di Malaysia yang menawarkan kadar faedah rendah 12.0% setahun dengan kemudahan tambahan bayar. Ditawarkan dalam bentuk konvensional & Islam. Lancarkan kad jenama bersama eCosway. Menambah Gold RealRewards MasterCard kepada rangkaian Memperkenalkan Hilton 1-for-1 Dining Privileges dan Plaza Premium Lounge untuk pemegang kad AmBank Platinum. Penaja bersama Philips Astro Masters Ke-11 2008. Melancarkan dua kempen Balance Transfer/QuickCash – lebih RM200 juta diterima. Memperkenalkan surat berita "I am Me" – meninjau tawaran terbaru untuk wanita. AmBank Business Platinum Card memenangi anugerah dalam kategori Program Perniagaan terbaik dari MasterCard Worldwide.

Kedudukan & Fokus Pasaran	Produk & Perkhidmatan	Saluran Pengagihan	Aspirasi Jangka Masa Sederhana	Ciri Penting TK 2009
KAD PRABAYAR				
<ul style="list-style-type: none"> Pengeluar kad prabayar terbesar dalam pasaran. 	<ul style="list-style-type: none"> Kad prabayar NexG dan kad jenama sama Cathay Cineplexes, iTalk, Smartlink, eCosway dsb. Kad untuk dikumpul dengan jenama seperti FIFA World Cup dan UEFA. Pendaftaran dalam talian dengan EDC. Baki kad masih ada pada slip jualan. 	<ul style="list-style-type: none"> Kakitangan Jualan Pemasaran langsung. Cawangan AmBank di seluruh negara. Lebih 5,000 lokasi tambah nilai ePay terutamanya di kompleks beli-belah. Lebih 400 kedai 7-Eleven di Lembah Klang dan Pos Malaysia seluruh negara. 	<ul style="list-style-type: none"> Memperbaiki pendapatan dan keuntungan. 	<ul style="list-style-type: none"> Saluran jualan runcit sedia ada ditambah termasuk Pos Malaysia. Lancar pendaftaran dalam talian di terminal EDC. Lancar baki kad masih ada pada slip jualan. Kemudahan tambah nilai tunai di merata lokasi termasuk kedai-kedai yang beroperasi 24 jam, 7 hari seminggu. Menambah aplikasi kad prabayar dengan agresif termasuk penghantaran wang, penggalan dan melancong.
PEMBIAYAAN ASET DAN PERNIAGAAN KECIL				
<ul style="list-style-type: none"> Untuk memenuhi keperluan kewangan perusahaan kecil dan sederhana dengan menyediakan rangkaian komprehensif pakej kewangan. Untuk meningkatkan kehadiran kami dalam pemberian pinjaman komersil kepada syarikat Bumiputera di bawah Unit Pembangunan Bumiputera. Memperhebat penglibatan dalam pinjaman danaan BNM/pinjaman terjamin CGC. Untuk menggalakkan pembiayaan mikro di bawah AmMikro. 	<ul style="list-style-type: none"> Industri SB Pembiayaan semula aset Overdraft Pinjaman Berjangka Pinjaman Harta Tanah Komersil Pembiayaan Perdagangan Jaminan bank Pendiskauan Blok Pinjaman terjamin CGC Pinjaman danaan BNM Pembiayaan kredit mikro 	<ul style="list-style-type: none"> Pegawai Pemasaran berpangkalan di lapan hab wilayah dan meja di seluruh negara. 187 cawangan di seluruh negara. Rujukan oleh pembekal dan sekutu perniagaan. Kerjasama pemasaran strategik dengan Pengilang/Pengedar utama untuk pembiayaan mikro. 	<ul style="list-style-type: none"> Untuk menetapkan standard industri terbaik bagi pembiayaan peralatan dan kemudahan terjamin CGC. 	<ul style="list-style-type: none"> Pembangunan produk dan inovasi berterusan. Kemudahan overdraf untuk peniaga kereta AmBank Platinum, program pinjaman berstruktur ditawarkan kepada penjual panel AmBank. Kerjasama dengan Arab Malaysian Credit Berhad untuk mempromosi pembiayaan semula sewa beli. Pengagihan diperluas untuk AmMikro di rangkaian cawangan seluruh negara.
PEMBIAYAAN PERIBADI				
<ul style="list-style-type: none"> Pembiaya ketiga terbesar dengan 8.0% pegangan pasaran. Tumpuan kepada kerajaan, agensi separa-kerajaan, PDRM & kakitangan GLC. 	<ul style="list-style-type: none"> Pinjaman Pembiayaan Peribadi berdasarkan prinsip Syariah Bai-Al-Inah. 	<ul style="list-style-type: none"> Pegawai Jualan Pemasaran ditempatkan di semua bandar utama di seluruh negara. Cawangan AmBank seluruh negara. Perikatan strategik dengan rakan perniagaan yang terlibat. Saluran pengagihan pihak ketiga. 	<ul style="list-style-type: none"> Untuk menjadikan AmBank sebagai bank pembiayaan peribadi pilihan pekerja kerajaan dengan meluaskan pangkalan data pekerja kerajaan. 	<ul style="list-style-type: none"> Pertumbuhan 18.0% dalam pinjaman kasar untuk TK 2009. Memberi kualiti aset yang cemerlang bagi portfolio dengan nisbah pinjaman tidak bayar minima.
PENGAGIHAN RUNCIT				
<ul style="list-style-type: none"> Selapas membuka lebih banyak cawangan dalam TK 2009, AmBank kini mempunyai 187 cawangan dan beralih dari tempat keenam kepada keempat dari segi jumlah cawangan seluruh negara. AmBank beralih ke tempat ketiga dari segi bilangan mesin ATM dalam rangkaian MEPS. Perikatan AmBank dengan 7-Eleven akan menyaksikan peningkatan bilangan ATM sebanyak 400 di kedai 7-Eleven seluruh negara. 	<ul style="list-style-type: none"> Pelancaran "Family First" – penyelesaian kewangan semua-dalam-satu untuk pasaran pengguna perdana yang menawarkan penyelesaian pengurusan aliran tunai yang direka untuk membantu keluarga menguruskan kewangan mereka menggunakan pelbagai alat, sumber dan perkhidmatan. Pelancaran akaun baru AmStar dan AmStar Extreme yang sangat mudah digunakan dengan capaian pantas melalui saluran perbankan elektronik. 	<ul style="list-style-type: none"> Kerjasama antara AmBank dan 7-Eleven menyaksikan peningkatan bilangan pemasangan mesin ATM. Setakat ini, AmBank mempunyai lebih dari 200 ATM di kedai 7-Eleven terpilih dan sejumlah 611 ATM seluruh negara. Lebih 20 Pusat Perbankan Elektronik ditubuhkan di wilayah berbeza seluruh negara. Cawangan baru dibuka di Pandan Indah, Jalan Klang Lama, Bandar Bukit Tinggi Klang, Bandar Mahkota Cheras dan Bandar Menjalara; serta Kiosk Jualan dan Perkhidmatan di Kuching, Sarawak; The Spring dan Boulevard Shopping Mall. Penambahbaikan dijalankan ke atas rupa dan kegunaan sistem perbankan dalam talian yang juga dinaik taraf platformnya. Perubahan ini menjana pertumbuhan 55.0% dalam bilangan pengguna yang mendaftar. Platform perbankan pada telefon bimbit telah direka dan kini dalam peringkat percubaan, dan pelaksanaan dijadualkan untuk awal TK 2010. Projek Strategi Pasukan Jualan dimulakan untuk membangunkan pasukan dengan pengkhususan tertumpu pada Pembiayaan Pengguna, Perniagaan Kekayaan dan Kecil. Apabila lengkap, AmBank akan meningkatkan dengan signifikan bilangan kakitangan barisan hadapan penjana pendapatan dari paras terdahulu. 	<ul style="list-style-type: none"> Dengan tujuan mengubah perniagaan cawangan kami dari budaya perkhidmatan kepada budaya jualan dan perkhidmatan, program jualan dan kepimpinan jualan AmAzing Way direka untuk menyediakan kakitangan yang berhadapan pelanggan dengan set kemahiran yang diperlukan. Objektif AmAzing Way adalah untuk memperbaiki keupayaan jualan berasaskan keperluan dengan jualan silang. 	<ul style="list-style-type: none"> Pusat Perhubungan AmBank mendapat Anugerah Emas sebagai Tele-Pemasar terbaik dan Pembeli Misteri Terbaik untuk Tele-Pemasaran pada 10 Oktober 2008 di CCAM Anugerah Pusat Perhubungan tahunan Ke-9. Produktiviti jualan cawangan diperbaiki dan terus menyaksikan pertumbuhan. Model percubaan Pusat Perbankan Elektronik dibina di cawangan Jalan Raja Chulan Branch pada Disember 2008 dengan objektif memancarkan imej berprestij untuk Perbankan Khidmat Sendiri dengan penggunaan teknologi terkini. Memperkenalkan sistem AmLink Referral pada November 2008, membolehkan kakitangan Kumpulan AmBank menyertai program Lead Generating. Ini akan membantu meningkatkan dasar pelanggan di peringkat cawangan, sekaligus meningkatkan peluang jualan yang baru. Akaun AmStar Extreme dilancarkan secara rasmi pada Disember 2008 dengan tujuan menyediakan kemudahan paling ekstrem untuk pelanggan AmBank.

apabila digabungkan, menawarkan aneka pilihan luas penyelesaian yang dapat memenuhi kehendak berbagai jenis segmen pelanggan dan peringkat kitar hidup.

Kemuncak Dan Pencapaian

Antara pencapaian kemuncak Perbankan Runcit untuk TK 2009 ialah pelancaran produk Penyelesaian Family First pada September 2008. Sejajar dengan fokus segmentasi pelanggannya, produk penyelesaian inovatif ini direka khas untuk membantu keluarga di Malaysia merancang kewangan mereka. Ia mengambil kira semua produk dan perkhidmatan kewangan yang memenuhi kehendak dinamik pelanggan, disokong laman wb, peralatan dan sumber serupa dengan simpanan dan perancang bajet untuk membantu sebuah keluarga menguruskan kewangannya dengan lebih baik. Family First mensasarkan penjenamaan AmBank sebagai sebuah bank berorientasikan keluarga yang menjaga kepentingan keluarga Malaysia biasa, lebih-lebih lagi dalam keadaan kewangan yang tidak menentu ketika ini.

Sebagai bukti akan komitmen menyampaikan produk dan perkhidmatan terbaik dalam kelasnya, Perbankan Runcit memenangi hadiah dan penghargaan berikut sepanjang tahun kewangan:

- Anugerah Best Business Platinum Programme di MasterCard Asia/Pacific Middle East and Africa pada tahun 2008;
- Anugerah Emas untuk "Best Contact Centre Telemarketer" (Kategori Individu) serta Anugerah Special Excellence untuk "Best Mystery Shopper Results for Telemarketing Contact Centre" di Anugerah Annual Contact Centre CCAM ke-9 pada tahun 2008; dan
- Anugerah Automotive Finance Company of the Year (Malaysia) di Majlis Anugerah 2008 Frost & Sullivan ASEAN Automotif pada Jun 2008.

Sepanjang TK 2009, Perbankan Runcit telah berjaya menjalankan siri taklimat pelaburan mengikut wilayah untuk mengajar kakitangan di serata negara akan Aspirasi Jangka Sederhana kumpulan AmBank ("MTA") dan agenda Perbankan Runcit dalam menyumbang kepada matlamat itu. Tambahan lagi, langkah ini juga

memberi peluang kepada kakitangan daripada pejabat-pejabat berasingan seluruh negara untuk bertemu dan berinteraksi. Pada awal tahun ini, Perbankan Runcit melancarkan program AmHorizon untuk memacu perubahan dan transformasi perniagaan merentasi semua fungsi perniagaan dan pengoperasian, dalam usaha meningkatkan lagi kesedaran dan komitmen kakitangan dalam mencapai objektif MTA itu.

Faktor Kejayaan Utama

Aliran dalam pasaran perbankan hari ini adalah bukti pengguna di Malaysia kini lebih sofistikated dan memilih dalam keperluan perbankan mereka. Ini sama juga seperti, jangkaan penyampaian perkhidmatan yang telah beralih dari perkhidmatan kaunter tradisional kepada model perniagaan 24 jam, 7-hari seminggu. Ini bermakna kakitangan perkhidmatan pelanggan kami dan perkhidmatan urusniaga mesti boleh dicapai melalui pelbagai saluran dan pada kadar yang semakin meluas, tetapi dengan penyampaian perkhidmatan yang konsisten di semua peringkat. Untuk memenuhi mahupun menjangkau harapan pelanggan yang sentiasa meningkat, bahagian Perbankan Runcit telah membuat pelaburan dalam kakitangan, infrastruktur, dan sistem, dan kini dalam peringkat permulaan pelaburan yang penting untuk mempertingkatkan sistem teras Perbankan Runcit.

Salah satu faktor kejayaan yang kritikal untuk bahagian Perbankan Runcit berkait dengan keupayaan kami untuk menjalin hubungan dengan pelanggan kami melalui rangkaian cawangan dan mesin ATM yang lebih meluas, pasukan jualan berkemahiran tinggi yang besar, serta saluran pengagihan yang mudah dan ringkas. Produk inovatif, kempen yang memberangsangkan, proses tambahbaik berterusan dan pelaburan teknologi telah dibuat dan akan terus dibuat berterusan untuk menjangkau harapan dasar pelanggan kami yang semakin membesar.

Rangkaian cawangan kami telah bertambah kepada 187 pusat perwakilan dan ketika ini, di kedudukan keempat seluruh negara (dari kedudukan keenam hanya satu tahun lalu) dari segi bilangan cawangan. Dalam pada itu, perkongsian unik antara AmBank dan kedai-kedai 7-Eleven menambah lagi saluran sedia ada untuk pelanggan kami mendapatkan perkhidmatan atau menjalankan urusniaga. Dari aspek kemudahan ATM untuk pelanggan, dengan lebih 611 mesin ATM, AmBank telah meningkat dari tempat keenam, kepada ketiga di peringkat kebangsaan. Cawangan, terminal khidmat sendiri, pusat panggilan dan e-channel sentiasa diperluas dan dipertingkat untuk menyediakan jangkauan tambahan, memperbaiki jualan, dan menaikkan kualiti interaksi pelanggan dan perkhidmatan.

Ditambah lagi pada pelaburan infrastruktur ini, kami juga telah mencapai kemajuan dalam melengkapkan kakitangan kami dengan latihan terkini untuk memperkaya taraf set kemahiran mereka dalam fungsi kerja

masing-masing. Dengan penekanan ketika ini ke atas perkhidmatan terulung dan memnuhi keperluan pelanggan, kakitangan hadapan sentiasa dilatih dengan pelbagai kemahiran jualan yang disasarkan kepada kepimpinan dan metodologi jualan diagnostik. Latihan direka untuk memastikan kakitangan kami memahami dan kemudiannya memenuhi kehendak pelanggan sedia ada dan pelanggan berpotensi dengan lebih efektif.

Sejajar dengan pertumbuhan perniagaan, rangka kerja pengurusan risiko berstruktur telah direka dan dibina untuk menyokong secara dinamik, produk hujung-ke-hujung dan penyampaian perkhidmatan kepada pelanggan, sambil mengekalkan portfolio aset yang kualitinya dapat diterima. Pemarkahan berasas-risiko telahpun diautomasi dan untuk pengumpulan runcit telah dipusatkan sepanjang tahun-tahun lalu, untuk semua produk runcit. Usaha-usaha ini juga telah melebarkan dan memperbaiki keupayaan fungsi pengumpulan kami serta aktiviti portfolio pengurusan risiko, dan ini telah membantu pelanggan kami untuk mengurus keadaan kewangan mereka dengan lebih cekap.

Penambahbaikan Perbankan Runcit ini telah menunjukkan betapa pentingnya kami meletakkan kepentingan ke atas amalan, produk dan penyampaian perkhidmatan terbaik kepada pelanggan kami. Perbankan Runcit tidak mengenal erti penat dalam meneruskan inisiatif kami dalam inovasi produk, kecemerlangan perkhidmatan, mempertingkat saluran, mengoptimalkan operasi dan membangunkan modal insan. Semua ini pasti akhirnya akan menghasilkan 'kemenangan' untuk pelanggan, 'kemenangan' kepada kakitangan kami, dan seterusnya 'kemenangan' kepada AmBank dan pemegang kepentingan kami.

Aspirasi Perbankan Runcit

Kami akan terus menubuhkan dan membangunkan produk dan perkhidmatan Perbankan Runcit dalam segmen keuntungan yang disasarkan di tahun akan datang. Fokus kami adalah untuk membangunkan perniagaan kami dalam segmen pasaran yang dikenalpasti dan terpilih di mana kami dapat menubuhkan paras keuntungan yang ulung dan mampan dalam menyokong keutamaan Kumpulan untuk membesarkan dasar deposit. Ini akan dicapai melalui penyampaian khidmat pelanggan yang bernilai tinggi dan tertumpu pada tema mesra, ringkas dan memudahkan.

Untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2010 (TK 2010), rumusan agenda strategik utama Perbankan Runcit adalah untuk:

- fokus pada sasaran pasaran dan dasar portfolio mengikut produk, dengan penekanan khas kepada deposit;
- kemaskini saluran pengagihan untuk memperbaiki produktiviti dan kecekapan;
- perkukuh pegurusan risiko dan kekalkan kesihatan portfolio;
- mempertingkatkan tahap perkhidmatan pelanggan; dan
- meneruskan pembinaan infrastruktur pengoperasian untuk menambah kecekapan dan keupayaan.



Walaupun kami kini beroperasi dalam persekitaran kewangan yang lebih sukar, bahagian Perbankan Runcit sentiasa bersedia untuk melibatkan diri dalam pertumbuhan berskala di masa akan datang untuk mengambil manfaat daripada peluang yang akan muncul daripada kebangkitan semula ekonomi yang pasti akan menyusul. Perbankan Runcit pastinya kini dalam kedudukan untuk kekal menjadi antara yang terbaik.

PERBANKAN PERNIAGAAN

Perbankan Perniagaan telah mencapai pertumbuhan yang baik dalam portfolionya walaupun berhadapan perubahan negatif dalam persekitaran pengoperasian TK 2009. Jumlah pinjaman dan pendahuluan meningkat 19.5% tahun-ke-tahun disokong pertumbuhan sihat dalam pembiayaan kewangan Islam (32.0%).

Peningkatan dalam dasar pinjaman ini menyumbang kepada pertumbuhan jumlah pendapatan sebanyak 42.0%. Kerjasama dengan Australia and New Zealand Banking Group ("ANZ") membuahkan hasil positif, dengan peningkatan dalam dagangan luar sempadan dan aktiviti jualan silang lain, membawa kepada pertumbuhan pendapatan bayaran sebanyak 40.0% dalam segmen ini sahaja. Dari aspek dagangan, pendapatan tumbuh 37.0% dan saiz buku dagangan naik 12.0%. Ini walaupun pasaran eksport dan import secara amnya merosot.

Sebahagian daripada strategi peluasan wilayah kami, pusat perniagaan kami di Wilayah Selatan telah diperkukuh dengan lebih ramai kakitangan pemasaran. Perbankan Perniagaan mempunyai empat pusat perniagaan wilayah dan duabelas pusat perniagaan komersil yang terletak dengan strategik di seluruh negara. Di sini, kami mencapai peningkatan prestasi sebanyak 20.0% dalam pertumbuhan pinjaman.

Fokus pada segmen IKS pula satu lagi strategi yang digunakan oleh bahagian ini. Di penghujung tahun kewangan, pinjaman kepada IKS menyumbang lebih 40.0% portfolio Perbankan Perniagaan dan meningkatkan pegangan pasaran kami kepada 6.0%.

Penekanan juga diletakkan kepada memperbaiki pengurusan risiko portfolio bahagian dengan usaha untuk memperkukuh proses penilaian kredit dan memperhalusi model pengedaran risiko. Ini membantu dalam meningkatkan kualiti portfolio aset kami.

Kini, keupayaan pemproses dagangan sedang ditambahbaik untuk memasuki sistem dagangan baru. Sistem ini akan membolehkan AmBank bergerak ke hadapan dengan lebih pantas dan dengan lebih fleksibiliti dalam pengurusan beban akan datang melalui kecekapan pemproses yang lebih baik daripada sistem berkenaan.

Bermara ke hadapan, bahagian ini menjangka persekitaran pengoperasian yang lebih mencabar memandangkan kesan

crisis kewangan global dan domestik. Fokus kami tertumpu kepada pengurusan dasar pelanggan sedia ada dan membina dasar aset yang mampan. Usaha-usaha sedang dibuat untuk memantau dengan lebih dekat, prestasi pelanggan kami dan untuk meningkatkan komunikasi dengan mereka, untuk membolehkan kami mengambil tindakan lebih pantas kepada permintaan mereka, dan mengesan perubahan dalam pasaran.

Pengurusan Tunai dan Perbankan Transaksi







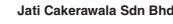









Menghampiri pertengahan 2008, jelas bahawa krisis kewangan bukan sahaja terbatas di Amerika Syarikat dan Eropah. Dengan ekonomi global yang perlahan, permintaan untuk eksport negara kita merosot dan ini menyebabkan pengeluaran terpaksa dikurangkan. Syarikat-syarikat terpaksa menguruskan kos keseluruhan mereka untuk memastikan ia terus beroperasi, malah turut menanggung beban mencari dana dalam keadaan pasaran kredit yang semakin sempit.

Walaupun dalam keadaan mencabar ini, bahagian pengurusan tunai AmBank berjaya menggandakan dasar pelanggannya dan mencapai pertumbuhan pendapatan sebanyak 91.0%.

Bahagian menjangka pertumbuhan yang berterusan dalam tahun kewangan akan datang dengan lebih banyak syarikat korporat mencari perkhidmatan pengurusan tunai dalam mencapai penurunan kos melalui proses automasi. Mereka juga akan mencari produk penyelesaian pengurusan tunai untuk memperbaiki pengurusan dana mereka melalui ramalan lebih baik keperluan aliran tunai dalam pengurusan pendapatan jualan harian.

Penyelesaian pengurusan tunai yang ditawarkan AmBank kini juga termasuk bayaran dalam matawang asing melalui draf matawang asing atau talian SWIFT. Penambahbaikan fungsian lain termasuk keupayaan untuk membantu pelanggan korporat dalam menjalankan penyediaan akaun penghutang melalui penyepadanan peringkat invoice berautomasi. Dalam persediaan untuk menghadapi perubahan keadaan ekonomi, Rangkaian Penyelesaian Pengurusan Tunai AmBank telah memperkenalkan dua lagi perkhidmatan iaitu Pembiayaan Pembekal dan Diskaun Cek Tarikh Lepas, untuk memastikan perniagaan pelanggan kami mampan dan membantu mereka melalui keadaan ekonomi yang mencabar.

Urus Niaga Korporat Kewangan Yang Signifikan Dalam Tahun 2008-2009

 <p>IOI Corporation Berhad Terbitan Bon Boleh Tukar</p> <p>USD600 juta Januari 2008 Penasihat & Pengurus Kanan Utama Bersama</p>	 <p>Matrix International Bhd Dua Panggilan Terbitan Hak Boleh Pindah Milik</p> <p>RM207.99 juta Mac 2008 Penasihat</p>	 <p>Sarawak Oil Palms Bhd Panggilan Terbitan Hak Boleh Pindah Milik</p> <p>RM1123 juta April 2008 Penasihat</p>	 <p>PacificMas Berhad Tawaran Pengambilalihan OCBC Capital (Malaysia) Sdn Bhd</p> <p>RM735.0 juta April 2008 Penasihat Bebas</p>
 <p>Dayang Enterprise Holdings Berhad Permodalan Pasaran IPO: RM510.4 juta</p> <p>April 2008 Penasihat, Pengurus Penaja Jamin & Agen Peletakkan</p>	 <p>Luxchem Corporation Berhad Permodalan Pasaran IPO: RM143.0 juta</p> <p>Jun 2008 Penasihat, Pengurus Penaja Jamin & Agen Peletakkan</p>	 <p>Jati Cakerawala Sdn Bhd Pengambilalihan Teknologi Tenaga Perlis Consortium Sdn Bhd</p> <p>RM448 juta Jun 2008 Penasihat</p>	 <p>Uzma Berhad Permodalan Pasaran IPO: RM152.0 juta</p> <p>Julai 2008 Penasihat, Pengurus Penaja Jamin & Agen Peletakkan</p>
 <p>Boustead Properties Berhad Pengambilalihan</p> <p>RM584 juta Ogos 2008 Penasihat Bebas</p>	 <p>Ranhill Utilities Berhad Pengambilalihan</p> <p>RM305.1 juta Ogos 2008 Penasihat Bebas</p>	 <p>IJM Land Berhad Terbitan Hak Dengan Waran</p> <p>RM306.82 juta September 2008 Penasihat</p>	 <p>DRB-HICOM Berhad Pembelian Rangkaian Positif Sdn Bhd</p> <p>RM720.0 juta Oktober 2008 Penasihat Bebas</p>
 <p>Malaysian Bulk Carrier Berhad Pembelian Luar Sempadan</p> <p>USD221 juta Disember 2008 Penasihat</p>	 <p>Lion Diversified Holdings Bhd Terbitan Hak ICULS</p> <p>RM327.46 juta Disember 2008 Penasihat</p>	 <p>VADS Berhad Pengurangan Modal Terpilih Dan Pembayaran Balik Hutang</p> <p>RM413 juta Februari 2009 Penasihat Bebas</p>	 <p>Ranhill Berhad Cadangan Jualan Aset Air Dan Liabiliti Berkenaan</p> <p>RM850 juta Menunggu Penyempurnaan Penasihat</p>

PERBANKAN PELABURAN

Pasaran modal tempatan juga terjejas dengan kemelesetan global yang disebabkan oleh kepincangan sistem kewangan sejak Ogos 2007. Tekanan kemelesetan ini berterusan sehingga ke permulaan 2009, didahului penurunan mendadak dalam perolehan Bursa sepanjang separuh kedua tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009 (TK 2009). Menjelma selepas kepincangan kredit dan kecairan, para pelabur semakin berhati-hati mahu mengelak risiko. Disebabkan perubahan dalam selera pelabur ini, kebanyakan tawaran awam permulaan dan aktiviti terbitan bon ditangguhkan.

Walaupun dengan cabaran yang disebutkan itu, kami tetap berjaya mengekalkan penganan pasaran dalam hampir setiap sektor pasaran modal. Kami juga mengambil kesempatan daripada penurunan aktiviti ekonomi untuk mengemaskini infrastruktur dalaman kami untuk memperbaiki produktiviti dan meluaskan dagangan ekuiti serta rangkaian pengagihan domestik dan serantau, apabila keadaan kewangan mengizinkan.

Kewangan Korporat

Bahagian Kewangan Korporat menyediakan spektrum lengkap pengumpulan modal ekuiti dan perkhidmatan penasihat korporat. Dikenali umum sebagai salah sebuah pengendali Kewangan Korporat di Malaysia, kami secara konsisten menyampaikan penyelesaian perniagaan dan kewangan yang inovatif dan memenuhi objektif korporat, modal dan pelaburan pelanggan kami yang dihargai.

Dengan pengetahuan dan pengalaman luas dan mendalam pasaran serta industri, kami berupaya untuk menganalisa dan menstrukturkan urusanniaga untuk memaksimumkan nilai dan mendapatkan keputusan yang diingini pelanggan. Kami telah menstrukturkan dan melaksanakan banyak perjanjian besar dalam pasaran ini. Kami juga mempunyai pengalaman dalam melaksanakan urusanniaga domestik dan luar sempadan dalam keadaan pasaran yang sukar serta membuktikan keupayaan kami dalam menyediakan penyelesaian terbaik dalam kelas, dalam menangani tugas yang kompleks.

AmlInvestment Bank ("Bank") beroperasi dalam persekitaran pengoperasian yang lebih mencabar dengan ketidakpastian dalam keadaan pasaran. Bagaimanapun, dengan pengalaman dan keupayaan kami dalam menstrukturkan dan melaksanakan urusanniaga yang prolifrik lagi mencabar, dan keupayaan mengagihkan ekuiti dan terbitan berkait-ekuiti dalam pelbagai saiz dan dari pelbagai sektor, membantu menyampaikan spenganan pasaran yang kukuh bagi bebrapa produk utama.

Bank mengekalkan kedudukan pendahulu dalam Tawaran Awam Permulaan ("IPO") di Malaysia, dengan kejayaan menyenaraikan empat daripada 13 syarikat sepanjang tahun. Kami mengumpul dana lebih RM400 juta, yang juga merupakan 41.0% pegangan pasaran IPO di Malaysia. Kami juga mendahului pasaran dari segi khidmat nasihat bagi bilangan terbitan dalam ekuiti

dan pasaran berkait-ekuiti, dengan pegangan pasaran 23.0% dalam tempoh tersebut.

Bukti keunggulan kami dalam pasaran modal, AmlInvestment Bank diberikan penghargaan-penghargaan industri berikut:

- **Perjanjian Penswastan Terbaik di Asia Tenggara** di Majlis Anugerah Alpha Southeast Asia Annual Deal/Solution 2008 Kedua sebagai Penasihat Utama dan Ketua Pengatur bagi penswastan AmlInvestment Group Berhad dengan nilai RM2.4 bilion dan Terbitan Hak Boleh Lepas RM1.0 bilion.
- **Antara 4 Bank Pelaburan Terbaik Utama Asia bagi Perjanjian Penyatuan & Pengambilalihan Asia tidak termasuk Jepun 2008** anugerah dari Persatuan Perbankan Pelaburan Malaysia ("MIBA") dan The Pinnacle Group International Pte Ltd sebagai menghargai bilangan perjanjian Penyatuan & Pengambilalihan Asia yang dicapai dalam suku pertama 2008 berdasarkan Thompson Financial League Tables.

Kami juga terlibat sebagai penasihat TIME dotCom Berhad dalam perjanjian RM654.5 juta dengan penyedia khidmat Digi.Com Berhad, dan memenangi anugerah Perjanjian Inovatif Tahunan dari Persatuan Penyatuan & Pengambilalihan Malaysia.

Anatar perjanjian ulung kami termasuk:



Penasihat kepada IOI Corporation Berhad ("IOI Corp") dalam tawaran pengambilalihan sukarela IOI Properties Berhad ("IOI Prop"). Tawaran sukarela itu dibuat dengan tujuan memberikan IOI Corp lebih kebebasan untuk merancang dan menentukan hala tuju masa depan perniagaan IOI Prop, memperbaiki sinergi pengoperasian dalam IOI Group melalui penggabungan perniagaan perladangan dan hartanah dibawah IOI Group selain membolehkan IOI Prop bersadar kepada sumber kewangan IOI Corp yang lebih kukuh, untuk memuaskan keperluan dana projek-projek yang sedang berjalan.



Penasihat kepada Lion Corporation Berhad ("LCB") dan Amsteel Corporation Berhad ("ACB") dalam penstrukturkan semula korporat dan hutang mereka. Konsep utama penstrukturkan semula hutang adalah untuk menyepadankan aliran tunai yang ada pada ACB/LCB untuk penebusan/bayaran balik hutang yang diterima pemiutang ACB/LCB. Program pelucutan aset diperkenal untuk mendapat aliran tunai dari aset ACB.



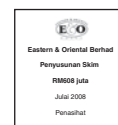
Penasihat kepada TIME dotCom Berhad ("TdC") perikatan perniagaan strategik antara TdC dan Digi.Com Berhad ("DiGi"). Perjanjian sama-sama menang ini membolehkan DiGi membeli spektrum generasi ketiga (3G) TdC sambil membenarkan TdC mengambil pegangan strategik dalam DiGi dan mendapat keuntungan daripada kekuatan dan pengalaman DiGi dalam industri telekomunikasi. Perjanjian ini dinamakan Perjanjian Inovatif Tahunan oleh Persatuan Penyatuan & Pengambilalihan Malaysia



Penasihat kepada konsortium pelabur Timur Tengah dan Malaysia yang dikenali sebagai Abu Dhabi-Kuwait-Malaysia Investment Corporation ("ADKM") dan UBG Berhad ("UBG") untuk kemasukan strategik ADKM dalam sektor pembinaan di Malaysia. Skim ini dilengkapkan, membolehkan transformasi UBG dari kepompong dengan pegangan tunai tinggi menjadi kumpulan pembinaan dengan dua (2) entiti tersenarai - Putrajaya Perdana Berhad dan Loh & Loh Corporation Berhad - miliknya dengan dua (2) pemegang saham yang kukuh, iaitu Cahaya Mata Sarawak Bhd dan Majestic Masterpiece Sdn Bhd bersatu. Perjanjian ini menunjukkan minat semakin mendalam di kalangan pelabur Asia Barat untuk Malaysia dan penunjuk akan kekukuhan ekonomi Malaysia.



Penasihat kepada AmInvestment Group Berhad ("AIGB") dalam penswastan AIGB oleh AMMB Holdings Berhad melalui skim penyusunan dan usaha pengurangan dana. AIGB dinilai pada RM4.5 bilion, mewakili premium 15.6% dari nilai pasaran AIGB sebelum pengumuman, premium 8.8% dari harga purata berwaran dagangan lima (5)-hari sebelum pengumuman dan premium 164.3% dari harga tawaran awam permulaannya.



Penasihat kepada Eastern & Oriental Berhad ("E&O") melibatkan skim penyusunan ahli untuk mengemaskini E&O dan E&O Property Berhad ("E&O Property") menjadi entiti tersenarai tunggal. Pilihan kreatif, terutamanya penukaran silang saham sepenuhnya, pilihan kombinasi tetap dan pilihan maksima tunai, ditawarkan kepada pemegang saham minoriti E&O Property untuk memenuhi objektif pelaburan masing-masing.



Penasihat kepada YTL Corporation Berhad ("YTL") dalam pembelian luar sempadannya. YTL memasuki sektor hartanah Singapura dengan pembelian pegangan dalam Starhill Global Real Estate Investment Trust (dahulu dikenali sebagai Macquarie Prime Real Estate Investment Trust) ("MP REIT") dan Prime REIT Management Holdings Pte Ltd dengan diskaun 49.0% kepada nilai aset bersih setiap unit MP REIT, premium 17.0% dari harga purata berwajaran dagangan 30-hari dan premium 52.0% dari harga dagangan terakhirnya sebelum pengumuman. Selain dari menyediakan pendapatan yang stabil dan potensi baik buat YTL, syarikat itu juga diletakkan pada kedudukan yang baik untuk menceburi sektor hartanah Singapura yang semakin berkembang serta mempromosikan jenama Starhill kepada pasaran antarabangsa.



Penasihat kepada Permodalan Nasional Berhad ("PNB") dalam penswastan Malaysian Industrial Development Finance Berhad, sebuah institusi kewangan, melalui tawaran pengambilalihan. Ini membentuk sebahagian daripada usaha rasionalisasi yang diambil oleh PNB dalam menyusun semula entiti tersenarainya. Usaha ini dilengkapkan dengan salah satu nisbah harga-berbanding-aset nyata bersih terendah antara institusi perbankan tersenarai dalam tempoh lima (5) tahun lalu.



Penasihat kepada AMMB Holdings Berhad ("AHB") berkaitan hak terbitan yang dilaksana AMMB sempena penswastan AIGB yang dinilai pada RM4.5 bilion. Penswastan ini sebahagian daripada usaha penstrukturan semula untuk AHB bermigrasi ke platform perbankan sejagat. Hak terbitan ini merupakan hak terbitan kedua terbesar yang dilaksana dalam 2008.



Terbitan dari AmInvestment Bank Berhad untuk Waran Panggilan Zero Strike Berkshire Zero Strike kepada pelabur tempatan adalah melalui capaian yang mudah dan pada harga mampu. Disenaraikan pada harga RM1.00 setiap satu, ini adalah jenis tawaran yang pertama untuk pelabur di Asia.



Penasihat, Pengurus Penaja Jamin dan Ejen Penempatan kepada Sealink International Berhad ("Sealink") untuk tawaran awam permulaannya. Sealink, penyedia khidmat berintegrasi utama dalam pembinaan kapal dan perkhidmatan carter, disenarai pada Julai 2008, antara IPO terbesar tahun itu. IPO itu mempunyai nisbah harga-berbanding-pendapatan setiap saham sebanyak 12.5 kali, dan mendapat tawaran berlebihan disebabkan ketidaktentuan dalam pasaran modal dan keadaan pasaran yang kurang baik.

Bergerak ke hadapan, kami menjangka kekal sebagai pendahulu penyedia khidmat Kewangan Korporat dan Nasihat dengan menggunakan sepenuhnya kekuatan kami sebagai rakan penasihat yang inovatif serta rekod pelaksanaan yang cemerlang dengan keupayaan pengagihan.

Dengan perkembangan pantas pasaran modal dan kehendak pelanggan kami, kami akan terus memantau arah pasaran dengan proaktif dan menyambur peluang yang muncul untuk membantu pembangunan pasaran dana Malaysia dan juga memenuhi objektif utama kami untuk menyediakan perkhidmatan pelanggan yang cemerlang.

Pasaran Dana Ekuiti

Unit Pasaran Dana Ekuiti menyelia aktiviti pengagihan Bank dalam pasaran ekuiti utama dan berkait-ekuiti. Ia menyediakan sokongan maklumat pasaran dari sumber urusaniaga pasaran utama dan mengurus penstrukturan, sindikasi, pemasaran dan pengagihan. Tambahan pula, ia juga menyediakan khidmat taja jamin untuk Tawaran Awam Permulaan dan juga usaha mengumpul dana ekuiti seterusnya.

Tawaran ekuiti yang berjaya merupakan fungsi penetapan harga yang tepat, pengagihan yang cekap dan kesedaran keadaan pasaran buat syarikat yang akan menerbitkan tawaran. Kami membantu pelanggan kami untuk mencapai kejayaan ini dengan menggunakan sepenuhnya kekuatan kami dalam pengetahuan pasaran, rangkaian pengagihan dan komunikasi rapat dengan komuniti pelaburan. Pelanggan kami termasuk badan korporat dan individu dari Malaysia, Singapura dan Indonesia yang mencari pintu masuk pasaran modal ekuiti serantau.

Pasaran Modal Hutang

Pasukan Pasaran Modal Hutang Bank menyediakan pilihan luas penyelesaian kewangan inovatif melalui Pasaran Modal Hutang Malaysia dan Pasaran Modal Islam. Dengan rekod lampau yang terbukti dalam mengatur Sukuk dan Sekuriti Hutang Swasta ("PDS") untuk pembiayaan projek, sekuriti berasaskan aset dan pembiayaan berstruktur, pasukan ini secara konsisten menempatkan Bank antara pendahulu dalam Liga Bloomberg dan Rating Agency Malaysia ("RAM") sejak 5 tahun lalu.

Krisis kewangan global yang masih terurai melancarkan pelbagai cabaran kepada pasaran bon Malaysia pada 2008. Dengan kerisauan tentang kredit meningkat, pasaran bon tempatan telah menyaksikan terbitan bon keseluruhan didominasi insititusi kewangan dan bon penarafan AAA. Jumlah terbitan PDS pada 2008 sebanyak RM48.6 bilion, iaitu penurunan 11.0% dari jumlah PDS yang diterbitkan pada 2007.

Walaupun dengan keadaan pasaran yang mencabar pada 2008, Pasukan Pasaran Modal Hutang Bank melengkapkan 10 urusaniaga pada 2008, mengumpul RM6.0 bilion PDS merentasi portfolio luas instrumen hutang dan penerbit yang menyedia khidmat kepada spektrum luas sektor industri termasuk khidmat kewangan, infrastruktur serta utiliti dan pengangkutan.

Antara urusaniaga utama kami yang diterbitkan pada 2008 termasuk:

- **Penerbangan Malaysia Berhad**

Program Surat Perdagangan Islam Jangka Sederhana sehingga RM2.2 bilion dengan Nilai Nominal Jaminan Kerajaan Persekutuan Malaysia. Urusniaga ini merupakan terbitan Ringgit pertama oleh syarikat penerbangan ini dan mewakili Terbitan Nilai Nominal Jaminan Kerajaan yang pertama untuk 2009.

- **Syarikat Prasarana Negara Berhad**

Terbitan Sukuk Ijarah Nilai Nominal Jaminan Kerajaan RM2.0 bilion. Urusniaga ini, pemenang di Anugerah Alpha South East Asia's Best Islamic Financing Deal of the Year untuk Asia Tenggara 2008, merupakan salah satu terbitan sukuk Pasaran Modal Hutang Malaysia untuk 2008 dan membantu meluaskan pasaran Sekuriti Islam Jaminan Kerajaan.

- **AI-'Aqar Capital Sdn Bhd**

Sehingga RM300.0 juta dalam program Nilai Nominal Surat Komersial Islam ("CP")/Surat Komersial Islam Jangka Sederhana ("MTN"). Pemenang pelbagai anugerah termasuk Anugerah Islamic Finance News 2008 untuk Perjanjian Hartanah Terbaik dan Perjanjian Paling Inovatif di acara Anugerah Euromoney Islamic Finance 2008, urusaniaga ini menetapkan tanda aras untuk semua terbitan sekuriti Islam masa depan di kalangan REIT selain mempelopori pengenalan kelas aset baru dalam pasaran Sekuriti Islam di Malaysia.

- **Pinnacle Tower Sdn Bhd**

Kemudahan Pembiayaan Islam terdiri dari Program Nota Islam Jangka Sederhana sehingga RM400.0 juta dan Program Nota Islam Komersial sehingga RM50.0 juta. Urusniaga yang diluluskan dengan mematuhi AAOIFI, mengambil kira struktur Islam yang inovatif berdasarkan prinsip syariah Musyarakah dengan urusaniaga yang digariskan, menyokong inisiatif kerajaan untuk membangunkan dasar Islam yang tidak boleh disampaikan dengan prinsip-prinsip Islam yang diterima masyarakat antarabangsa.

Cagamas Berhad

Terbitan RM2,035 juta di bawah RM20.0 bilion Program Nota Komersial Islam/Biasa dan RM40.0 bilion Program MTN. Urusniaga ini melibatkan terbitan RM1.82 bilion dalam saham MTN biasa, dan RM215.0 juta MTN Islam yang mewakili terbitan kedua terbesar yang dibuat oleh penerbit ini dalam 2008.

Sabah Development Bank Berhad

RM500.0 juta Nilai Nominal Program CP dan RM1.0 bilion Nilai Nominal MTN Program dengan agregat yang dijangka baik, dengan agregat keluar, CPs dan/atau MTN tidak melebihi RM1.0 bilion dalam Penilaian Kotak. Urus niaga ini memanggil semula isu utama oleh pembangunan kewangan pembangunan 2008 dan merupakan antara satu-satunya terbitan dari syarikat Sabah.

Dalam menghadapi krisis kewangan global dan kemerosotan ekonomi, jangkaan perniagaan Pasaran Modal Hutang untuk 2009 kekal stabil, disokong kecairan yang tinggi melebihi RM250 bilion dalam sistem kewangan Malaysia ditambah dengan paras tinggi simpanan kebangsaan.

Jumlah hutang Ringgit sehingga RM141 bilion dianggarkan dalam 2009, terdiri daripada RM91 bilion Sekuriti Kerajaan Malaysia ("MGS")/Terbitan Pelaburan Kerajaan ("GII") dan sehingga RM50 bilion PDS. Dengan cadangan penubuhan Institusi Jaminan Kewangan ("FGI") di bawah Pelan Rangsangan kedua, kami menjangka terbitan dalam 2009 akan didominasi bon jaminan-FGI bersama bon penarafan AAA serta bon jaminan-kerajaan.

Penghargaan Dan Anugerah Yang Dimenangi Dalam Tahun 2008



Anugerah IFR Asia 2008

Perjanjian Pasaran Dana Terbaik Malaysia – Binariang GSM Sdn Bhd



Anugerah Alpha South East Asia Deal 2008

Perjanjian Pembiayaan Islam Terbaik Tahunan – Syarikat Prasarana Negara

ASIAMONEY

Anugerah Asiamoney 2008

Perjanjian Terbaik Tahunan Malaysia – Binariang GSM Sdn Bhd



Anugerah Islamic Finance News 2008

Perjanjian Hartanah Tahunan – Al-'Aqar Capital Sdn Bhd

Bloomberg

No. 3 dalam Jadual Liga Penaja Jamin Bloomberg 2008 untuk Bon Tempatan Malaysia

– Mengikuti Pemberatan

Bloomberg

No. 2 dalam Jadual Liga Penaja Jamin Bloomberg 2008 untuk Bon Islam Ringgit Malaysia

– Mengikuti Pemberatan



No. 2 dalam Jadual Liga Pengurus Utama RAM 2008

– Mengikuti Bilangan Terbitan



No. 2 dalam Jadual Liga Pengurus Utama RAM 2008 untuk Terbitan Sukuk

– Mengikuti Bilangan Terbitan



No. 3 dalam Jadual Liga Pengurus Utama RAM 2008 untuk Terbitan Sukuk

– Mengikuti Nilai Terbitan



Anugerah Blueprint 2009

Perjanjian Hartanah Terulung Tahunan – Al-'Aqar Capital Sdn Bhd

Pasaran Modal Islam

Tahun 2008 menyaksikan peluang dan juga cabaran muncul dalam sektor pasaran modal Islam. Kemerosotan pasaran global, kerisauan tentang kemelesetan, dan taburan hutang yang semakin meluas dirasai dalam pasaran bon domestik, malah pasaran sukuk juga tidak dapat berselindung daripadanya. Pasaran sukuk tempatan mengecut lebih 70.0% pada 2008 dari aspek nilai terbitan

sebenar dan prospektif, terbalik dari jangkaan awal bahawa industri itu langsung tidak akan merasai kesan kemerosotan. Bagaimanapun, Bank tetap optimistik dengan ramalan hadapan kewangan Islam, memandangkan sokongan kuat dari kerajaan untuk mempromosikan Malaysia sebagai hab kewangan Islam antarabangsa, ditambah pula dengan jangkaan perbelanjaan keseluruhan di bawah belanjawan dan pakej rangsangan kewangan.

Bank ini sentiasa tergolong dalam liga penyedia penyelesaian Perbankan Pelaburan Islam utama dalam pasaran modal Islam tempatan. Pasukan ini terdiri daripada kakitangan profesional yang berdedikasi dan berpengalaman dan menawarkan nasihat Syariah dalaman kepada unit perniagaan strategik Bank dari semasa ke semasa. Pasukan ini juga sentiasa berusaha mengekalkan standard tertinggi dalam prosedur pematuhan Syariah dalam semua produk dan perkhidmatan yang ditawarkan. Walaupun pembangunan sukuk semakin perlahan dalam pasaran secara keseluruhan, masih ada potensi untuk menjana pendapatan daripada saluran perniagaan baru, contohnya, ekuiti swasta Islam dan dana amanah.

Selepas pelancaran Pusat Kewangan Islam Antarabangsa Malaysia ("MIFC") pada Ogos 2006, terdapat banyak inisiatif untuk memperkenalkan industri perkhidmatan kewangan Islam antarabangsa yang inovatif dan kompetitif di Malaysia. Dalam usaha kami untuk mempromosi MIFC, Bank mengambil bahagian dalam beberapa taklimat pelabur anjuran MIFC bersama-sama dengan pihak pengawalatur (Suruhanjaya Sekuriti, Bank Negara Malaysia dan MIDA) dan institusi kewangan Islam terpilih ke Perth, Sydney, Kuwait dan Arab Saudi.

Bank dibantu oleh Jawatankuasa Syariah Kumpulan dan badan Penasihat Syariah bebas terdiri daripada ulama ternama yang amat arif dalam standard Syariah tempatan dan global. Bank terus menawarkan pelanggan sedia ada dan berpotensi, spektrum luas produk Syariah yang inovatif dan sejajar dengan objektif kewangan mereka.

Urus Niaga DCM Signifikan Yang Disempurnakan Dalam Tahun 2008 – Suku 1 2009

 Putrajaya Holdings Sdn Bhd Program Nota Sukuk Musyarakah Jangka Sederhana Sehingga RM1,500.0 Juta April 2009 Penasihat Utama Bersama/ Pengatur Utama Bersama/ Pengurus Utama Bersama	 Khazanah Nasional Berhad RM10.0 Bilion Program Multimatawang Sekuriti Islam Melalui Danga Capital Berhad April 2009 Penasihat Utama Bersama/ Pengatur Utama Bersama	 Penerbangan Malaysia Berhad RM2,200 Bilion Program Nota Jangka Sederhana Islam Jaminan Kerajaan Malaysia Mac 2009 Penasihat Utama Bersama dan Pengatur Utama Bersama	 Cagamas Berhad RM2,070.0 Juta Terbitan Nota Konvensional Dan Islam Jangka Sederhana Mac 2009 Pengurus Utama Bersama/ Bookrunner Bersama	Pinnacle Tower Sdn Bhd Program Nota Jangka Sederhana Islam RM400.0 Juta Dan Program Kertas Komersil RM50.0 Juta Mac 2009 Penasihat Utama Bersama/ Pengatur Utama Bersama/ Pengurus Utama Bersama	 Khazanah Nasional Berhad RM2,000.0 Juta Penempatan Kemudahan Sukuk Musyarakah Tidak Melebihi RM10.0 Bilion Ogos 2008 Subskripsi Utama Bersama
 Cagamas Berhad RM2,035.0 Juta Terbitan Nota Konvensional Dan Islam Jangka Sederhana Oktober 2008 Pengurus Utama Bersama/ Joint Bookrunner	 Berjaya Infrastructure Sdn Bhd RM400.0 Juta Nota Program Jangka Sederhana Oktober 2008 Penasihat Utama/Pengatur Utama/ Pengurus Utama	 Khazanah Nasional Berhad RM1,000.0 Juta Penempatan Kemudahan Sukuk Musyarakah Tidak Melebihi RM10.0 Bilion Julai 2008 Subskripsi Utama	 Syarikat Prasarana Negara Berhad RM2,000.0 Juta Sukuk Ijarah Jaminan Kerajaan Mei 2008 Penasihat Utama Bersama/ Pengatur Utama Bersama/ Pengurus Utama Bersama/ Bookrunner Bersama	 Sabah Development Bank Berhad Program CP RM500.0 Juta Dan Program MTN RM1,000.0 Juta Dengan Purata CP Dan/Atau MTN Tidak Melebihi RM1,000.0 Juta April 2008 Penasihat Utama Bersama/ Pengatur Utama Bersama/ Pengurus Utama Bersama	

Unutk TK 2009, Bank melengkapkan sejumlah 4 urusniaga Islam terdiri daripada sukuk dan perjanjian sindikasi bernilai sejumlah RM4.8 bilion. Untuk rekod, dalam TK 2009, urusniaga sukuk menggunakan pelbagai prinsip Syariah termasuk Musyarakah, Ijarah dan Murabahah untuk memuaskan permintaan tempatan dan antarabangsa. Walaupun dengan penurunan pasaran sukuk dan keadaan ekonomi lebih mencabar, kami masih berjaya muncul antara tiga pendahulu pasaran utama dengan pegangan pasaran sebanyak 6.8%.

Antara urus niaga Islam utama Bank dalam TK 2009 termasuk:

- **Syarikat Prasarana Negara Bhd – RM2.0 bilion Sukuk Ijarah Jaminan Kerajaan**
Penasihat Utama Bersama dan Pengatur Utama Bersama untuk terbitan di atas. Sukuk ini terlebih langganan melebihi 2.86-3.81 kali untuk tempoh pemegang 7-15 tahun walaupun dengan ketidaktentuan dan pergolakan dalam pasaran bon tempatan dan antarabangsa.
- **Pinnacle Tower Sdn Bhd – RM450.0 juta Program Nota Jangka Sederhana Komersil/Islam**
Penasihat Utama Bersama dan Pengatur Utama Bersama untuk terbitan di atas. Perjanjian ini menandakan salah satu lagi inovasi dalam pasaran modal Islam kerana strukturnya menggunakan prinsip Musyarakah Syariah dengan penyusunan Ijarah.
- **Penerbangan Malaysia Berhad – RM2.2 bilion Program Nota Jangka Sederhana Murabahah Jaminan Kerajaan**
Penasihat Utama Bersama dan Pengatur Utama Bersama untuk terbitan Sukuk di atas. Sebagai nota jaminan kerajaan, ia terlebih langgan sebanyak 4.25 kali dan dinilai 49 mata asas melebihi Sekuriti Kerajaan Malaysia.

Tinjauan Untuk Pasaran Modal Islam

Di pasaran tempatan, kami menjangka terbitan sukuk akan disokong kecairan tinggi dalam sistem kewangan Malaysia dan juga dari impak aktiviti rangsangan ekonomi kerajaan. Malaysia mempunyai ekonomi dengan kecairan dan saiz untuk kekal menjadi pemain penting dalam pasaran sukuk global. Tambahan kepada itu, terbitan sukuk global untuk tahun-tahun akan datang dijangka mendapat kembali momentum selepas pasaran kewangan global kembali normal, dipacu keperluan pelaburan dan kewangan yang besar ekonomi-ekonomi Teluk dan pasaran membangun di Asia. Dalam jangka masa pendek, impak krisis kredit dan kecairan global akan terus dilihat namun kurang dirasai berbanding sebelumnya.

Pencapaian – Jadual Liga



- **No.3 dalam Jadual Liga Pengurus Utama RAM 2008 (Islam)** – Nilai Terbitan
- **No.2 dalam Jadual Liga Pengurus Utama RAM 2008 (Islam)** – Bilangan Terbitan

Bloomberg

- **No. 2 dalam Jadual Liga Penaja Jamin Bloomberg 2008 (Nilai Bon Islam Ringgit Malaysia)**

Pencapaian – Anugerah Islam Dan Pengiktirafan Lain



Anugerah Alpha South East Asia Yang Kedua – Perjanjian Pembiayaan Islam Terbaik Tahunan (Syarikat Prasarana Negara Berhad – RM2.0b Sukuk Ijarah Jaminan Kerajaan)



Anugerah IFR Asia 2008 – Anugerah Perjanjian Pasaran Modal Malaysia (Binariang GSM Sdn Bhd – RM15.35b Sukuk Musyarakah)



Anugerah Perjanjian Islamic Finance News 2008 – Perjanjian Hartanah Tahunan (Al-'Aqar Capital – RM300j Sukuk Ijarah)

ASIAMONEY

Asiamoney Deals of the Year

– Perjanjian Terbaik Negara-Malaysia (Binariang GSM Sdn Bhd – Sukuk Musyarakah)

Kewangan Berstruktur

Kewangan Berstruktur menawarkan penyelesaian pengumpulan dana alternatif dan berintegrasi. Pelanggan kami mendapat manfaat dari pakej penyelesaian lengkap yang disesuaikan mengikut keperluan untuk membantu mereka mengumpul ekuiti dan hutang, sambil diberi peluang mendekati pilihan sumber-sumber dana alternatif kami – di Malaysia dan juga di rantau ini. Kewangan Berstruktur menawarkan penyelesaian pengumpulan dana alternatif dan berintegrasi. Pelanggan kami mendapat manfaat dari pakej penyelesaian lengkap yang disesuaikan mengikut keperluan untuk membantu mereka mengumpul ekuiti dan hutang, sambil diberi peluang mendekati pilihan sumber-sumber dana alternatif kami – di Malaysia dan juga di rantau ini. Dalam masa tiga tahun, Kewangan Berstruktur telah berjaya menyelaras inisiatif-inisiatif strategik berikut:

- Menasihat dan mengatur pendanaan mezanin untuk syarikat-syarikat yang menjalani penstrukturan semula modal;
- Menasihat dan mengatur pendanaan ekuiti dan hutang swasta untuk syarikat-syarikat yang menjalani organisasi semula dan transformasi;

- Menasihat dan mengatur pelaburan ekuiti swasta untuk pembangunan hartanah di Malaysia dan rantau Asia;
- Menasihat dan mengatur pemindahan pinjaman runcit dan korporat bermasalah kepada dana khas; dan
- Menasihat dan mengatur modal bank untuk institusi kewangan penuh dan separa-penuh.

Kumpulan kami dijangka dapat terus membantu pelanggan kami menambah baik dan mendapat manfaat penuh daripada nilai pemegang saham – samada untuk tujuan memacu pertumbuhan, memasuki pasaran rantau atau menyelamatkan aset distruktur semula atau bermasalah.

Dagangan Ekuiti

Tempoh yang dikaji menyaksikan kemerosotan pasaran kewangan di Amerika Syarikat, yang menyebabkan krisis ekonomi dan kewangan pada skala global.

Dalam keadaan ekonomi mencabar inilah, Indeks Komposit Kuala Lumpur (“KLSCI”) mengalami kejatuhan 375 mata atau 30.0% nilai untuk ditutup pada 873 mata pada 31 Mac 2009. Pusing ganti pada Bursa Malaysia mengalami kejatuhan mendadak RM600 bilion atau 56.0% kepada RM470 bilion untuk tempoh tahun kewangan kami berakhir 31 Mac 2009.

Keadaan ini menyebabkan broker saham dalam industri mengalami kesukaran untuk hanya mendapat kembali modal. Pegangan pasaran kami pada 8.2% lebih kurang sama dengan tahun sebelumnya sementara keuntungan sebelum cukai diturunkan kepada RM18.7 juta berbanding RM80.2 juta pada tempoh sebelumnya.

Selari dengan Aspirasi Jangka Sederhana Kumpulan, usaha berterusan dibuat untuk menambah dasar pendapatan dan menguruskan kos operasi tanpa mengorbankan kualiti dan tahap perkhidmatan kami.

Kami telah memperbaiki rangkaian produk terbitan ekuiti dan juga memberikan jurujual kami keupayaan untuk menjalankan jualan silang bagi rangkaian produk luas yang ditawarkan Kumpulan.

Pelaburan berterusan ke dalam bahagian kajian kami akan terus diutamakan kerana kami percaya produk dan perkhidmatan kajian berkualiti tinggi merupakan asas kejayaan perniagaan kami.

Kami telah melebarkan capaian kepada perkhidmatan kami untuk semua pelanggan institusi dan runcit melalui perdagangan elektronik, dan ini akan meningkatkan sumbangan kepada perniagaan kami.

Sepanjang tahun, Bank menubuhkan perkhidmatan pembrokeran saham di Pulau Pinang, Kuching dan Johor Bahru dan ini akan memastikan liputan geografi dan perkhidmatan yang lebih baik untuk pelanggan kami.

Semua inisiatif di atas telah mengukuhkan lagi teras bahagian ekuiti dan meletakkan kami di kedudukan lebih baik untuk menghadapi cabaran akan datang.

Dengan kadar faedah yang lebih rendah dan pakej rangsangan ekonomi yang diperkenalkan kerajaan Malaysia dan negara-negara lain seluruh dunia, kini ada petanda pemulihan ekonomi mungkin berlaku pada 2010 dan ini akan memberi kesan positif kepada bahagian dagangan ekuiti kami dalam tahun kewangan akan datang.

Pembrokeran Hadapan

Kontrak bulan sasaran Indeks Komposit Hadapan Kuala Lumpur ("FKLI") turun dalam dagangan antara 2007 dan 2008 (2.2 juta berbanding 2.1 juta). FKLI di puncak prestasi yang baik tahun lalu ketika bacaan tertinggi dicatat pada 1,536.0 sebelum turun serendah 803.5 ketika krisis kewangan global bermula di bahagian hujung tahun.

Kontrak hadapan tiga bulan Minyak Sawit Mentah ("FCPO") sebaliknya mengalami kenaikan 12.5% kepada 1.8 juta kontrak diniagakan pada 2008. komoditi CPO mengekori harga minyak sawit mentah yang mencapai sehingga USD140 se tong sebelum merosot ke harga kurang daripada USD40 pada akhir tahun kini menyebabkan volatiliti dalam tahun 2008 lebih tinggi daripada tahun sebelumnya.

Pada 5 September 2008, Bursa Malaysia melancarkan kontrak USD Crude Palm Oil Futures tetapi kontrak penyelesaian tunai agak khususnya kerana kelemahan dan kurang kecairan. Pemacu pasaran TIDAK muncul tiba untuk memastikan mereka menjauhi kontrak dengan tebaran tawaran bida lebih besar.

Daripada 19 pembrokeran hadapan berdaftar dengan Bursa Malaysia, AmFutures muncul masing-masing di tempat kedua dan ketujuh dalam FKLI dan FCPO; dan kami mencatat pegangan saham dalam rekod kepada 16.0% untuk FKLI dan 5.0% untuk FCPO. Di bulan Disember, kami merupakan broker utama untuk melancarkan Capaian Pasaran Langsung ("DMA") untuk pelanggan runcit produk Bursa Malaysia dan kami akan terus berusaha dengan menawarkan produk Pertukaran Asing Hadapan Khusus menjelang suku ketiga 2009. Lama kelamaan, ketika Bursa melancarkan Equity DMA, kami akan menggabungkan platform dan menawarkan pelanggan login sejagat untuk memasuki pelbagai kumpulan produk global.

Derivatif Ekuiti

AmInvestment Bank menasarkan kedudukan hadapan dalam pasaran derivatif ekuiti di Malaysia. Bahagian derivatif ekuiti kami membangunkan dan menerbitkan alat seperti waran, produk berstruktur, dana dagangan bursa, dan opsyen di atas kaunter untuk memastikan pelabur mempunyai senarai alat pelaburan yang luas.

Kami melancarkan program waran panggilan Zero Strike pada Mac 2009 dengan berjaya membuat tawaran RM100 juta Berkshire Zero Strikes ("Berkshire ZS"). Berkshire ZS dikenakan harga hanya RM1 setiap satu sahaja, membolehkan pelabur biasa turut serta dan menyediakan pintu berkongsi dengan kejayaan saham Berkshire Hathaway Inc. Kami juga berbangga menjadi penasihat dan penggerak pasaran dalam dua dana dagangan bursa yang pertama ("ETF"), iaitu ABF2 dan FBM30etf. Tambahan pula, kami memberi fokus kepada penyelesaian pelanggan, melaraskan produk struktur ekuiti menurut kehendak pelanggan yang khusus untuk memperbaiki pendapatan, dan perlindungan kewangan dan utama.

Kerja-kerja kami dalam sekuriti hibrid pula membolehkan Bank mematuhi keperluan korporat yang semakin kompleks. Antara perjanjian utama dalam 2008 termasuk peranan kami sebagai Pengurus Utama Bersama untuk Sukuk Boleh Tukar Modal Paka USD550 juta Khazanah dan Pengurus Utama Bersama Kanan untuk Bon Boleh Tukar USD600 juta IOI.

Kami komited dalam meningkatkan kesedaran pasaran melalui pendidikan pelabur dan kecairan pasaran dengan menubuhkan francais pemacu pasaran untuk produk-produk tersenarai dan biasa.

Pengurusan Dana

Bahagian Pengurusan Dana ("FMD") menawarkan perkhidmatan pengurusan dana untuk ekuiti, bon dan sukuk global domestik atau serantau. Falsafah perniagaan kami adalah untuk menjadi penyedia penyelesaian terpilih untuk pelanggan runcit dan institusi kami.

Bahagian ini terdiri daripada tiga entiti; AmInvestment Services Bhd, AmInvestment Management Sdn Bhd dan yang terbaru, AmIslamic Funds Management Sdn. Bhd.

Kami telah mengformalisasikan dua dekad kepakaran pengurusan dana Islam dalaman ke dalam institusi baru ini untuk memberi fokus kepada pembangunan perniagaan kami di seluruh Asia dan seterusnya. Antara usaha utama sepanjang tahun adalah pelancaran struktur dana utama/penyumbang pertama di Malaysia (AmNamaa Asia Pacific Equity Growth berasaskan Dolar

Amerika dan penyumbangnya Namaa Asia Pacific Equity Growth berasaskan Ringgit) di bawah Malaysian Islamic Finance Centre ("MIFC").

Sepanjang tahun-tahun lalu, FMD telah diiktiraf sebagai Rumah Pengurusan Dana Bon Malaysia terulung dan menerima pelbagai pengiktirafan sebagai bukti. Buat kali kedua, kami memenangi Kumpulan Bon Terbaik di Anugerah Dana Edge-Lipper 2009 (untuk tempoh berakhir 31 Disember 2008). Dalam kategori sama, Bon AmDynamic memenangi anugerah Dana Bon Ringgit Malaysia Terbaik: kategori 3 Tahun untuk tahun keempat berturut-turut dan dalam kategori 5-tahun. AmBon Islam memenangi anugerah Dana Bon Islam Ringgit Malaysia Terbaik: kategori 3 Tahun untuk tahun kedua berturut-turut. Anugerah Failaka Islamic Fund pula mengiktiraf AmBon Islam sebagai Dana Bon Islam Malaysia (3-Tahun) terbaik baru-baru ini.

Sepanjang tempoh 12 bulan sehingga 31 Disember 2008, tempoh yang amat mencabar untuk pasaran kewangan seluruh dunia, empat daripada dana utama kami tersenarai antara sepuluh dana unit amanah terbaik dalam industri. Di tempat teratas adalah AmDual Opportunities-Modal Dilindungi, yang mencatat prestasi tahunan 16.0%. Tiga dana lain dalam senarai merupakan dana-dagangan-boleh tukar bon, ABF Malaysia Bond Index Fund yang mencatat pertumbuhan tahunan 7.70%, diikuti oleh AmDynamic Bond iaitu sebanyak 6.44% dan AmBond sebanyak 4.29%.

Kami adalah pengurus aset swasta utama dengan aset bernilai RM16 bilion dibawah pengurusan pada 31 Mac 2009; menyumbang kepada pelanggan runcit dan institusi. Kami muncul di tempat kedua antara pengurus unit amanah terbesar dengan pegangan saham 12.0%. Kami muncul antara tiga pengurus aset utama untuk pelabur institusi dengan pegangan saham sebanyak 13.0%.

Kami melancarkan lapan dana unit amanah untuk tahun ini. Kami memperkenalkan produk pelaburan selari dengan keperluan pelabur memandangkan keadaan pasaran yang tidak baik semasa ini. Hampir kesemua kelas aset merasai impak negatif keadaan pasaran ketika ini. Kami menawarkan dana yang secara amnya berkesan melindungi modal pelabur dan pada masa sama memberikan pulangan yang lebih baik dari deposit tetap. Kami juga terus memberikan fokus kepada dana modal-terlindung bagi tempoh pemegangan panjang dengan opsyen berkait keadaan sebenar pasaran/arah aliran dan aliran masuk konsisten dari dana Kemudahan Penyelesaian Perbendaharaan. FMD menguruskan sejumlah 45 dana unit amanah dan pelbagai mandat budi bicara ketika ini.

Perbankan Persendirian



AmPrivate Banking menawarkan rangkaian produk dan perkhidmatan (tempatan dan asing) kepada pelanggan dengan kekayaan peribadi yang tinggi.

Perkhidmatan pelaburan kami juga merangkumi:

- Penyelesaian pengurusan tunai
- Pelaburan langsung (penasihat)
- Pelaburan terurus (portfolio budi bahasa)
- Perlindungan kekayaan dan khidmat nasihat (perancangan estet)
- Pembiayaan

Sepanjang tahun, aset di bawah pengurusan meningkat kepada RM3.3 bilion, peningkatan untuk tahun kelima berturut-turut. Pertumbuhan keuntungan bagaimanapun lebih perlahan disebabkan migrasi ke produk-produk kurang volatil. Namun, kami masih berjaya mencapai pertumbuhan pendapatan sebanyak 19.0% untuk tahun kewangan.

Pasukan pengurus pelanggan persendirian berdedikasi kami berkerja sama dengan pelanggan untuk mencapai objektif pelaburan dan penerimaan mereka kepada risiko. Pelanggan diberikan pilihan samada mahu menguruskan portfolio pelaburan mereka sendiri (atas dasar khidmat nasihat) ataupun membenarkan pengurus dana kami membuat keputusan tentang pelaburan yang hendak dibuat (mandat budi bicara). mana-mana pilihan yang dibuat, pelanggan akan diberikan kesedaran tentang pelbagai jenis kaedah pengurusan dan perlindungan yang diambil ke atas aset mereka, dengan matlamat utama mencapai pulangan yang optimum.

Model khidmat nasihat AmPrivate Banking memberikan pelabur saluran kepada antara pengurus kewangan terbaik dan disanjung. Model senibina perkongsian terbuka kami merangkumi kemahiran-kemahiran pakar pengurus pelaburan bertaraf-dunia. Kami telah memilih para pengurus ini kerana falsafah pelaburan unik serta proses pelaburan milikan dengan tujuan membawa manfaat kepada pelanggan kami.

AmPrivate Banking kini berada di Miri, Sarawak, cawangan terbarunya selepas Pulau Pinang, Johor Bahru, Kuching dan Kota Kinabalu.

PERBANKAN PERHUBUNGAN DAN PERNIAGAAN SERANTAU

Perbankan Perhubungan adalah bahagian baru yang memberi fokus kepada mendalami dan meluaskan perhubungan perbankan institusi dan korporat dengan pelanggan korporat Kumpulan, sambil menawarkan

spektrum produk Perbankan Komersil serta Perbankan Pelaburan Kumpulan.

Perbankan Perhubungan menawarkan pelanggan penyelesaian kewangan yang berkualiti tinggi dan komprehensif, dan merangkumi tetapi tidak terhad kepada peminjaman, pasaran modal hutang dan ekuiti, pengurusan dagangan dan tunai, tukaran asing dan terbitan, penyelesaian pasaran luar pesisir, serta produk khidmat nasihat dan pelaburan

Bahagian ini mempunyai kakitangan daripada pelbagai kumpulan dengan pengalaman yang luas, dan tertumpu kepada kumpulan pelanggan dan sektor yang sangat khusus. Bahagian ini disokong oleh Pusat Perniagaan Serantau ("RBC") in Pulau Pinang, Johor Bahru, Kuching, Kota Kinabalu dan Labuan untuk memastikan Kumpulan mempunyai kehadiran di serata negara.

Bahagian ini mempunyai fokus utama membina dan membangunkan perhubungan yang kukuh dengan syarikat berkait kerajaan ("GLC"), entiti kerajaan dan yang dimiliki kerajaan, syarikat multinasional asing, kumpulan insititusi kewangan, konglomerat dan syarikat utama yang memerlukan pilihan luas penyelesaian perbankan dan pasaran modal. Bahagian ini berkerja rapat dengan bahagian-bahagian lain dalam Kumpulan untuk menstruktur penyelesaian kewangan nilai tambah untuk pelanggan Kumpulan. Dengan penambahan liputan penyelesaian perbankan oleh bahagian ini, pasukan Perbankan Perhubungan dapat menambah liputan pelanggan dari pelbagai sektor. Tambahan kepada itu, dengan memasarkan pelbagai produk dan perkhidmatan yang ditawarkan Kumpulan, bahagian ini memainkan peranan penting dalam jualan silang produk dan perkhidmatan Kumpulan.

Bergerak ke hadapan, strategi-strategi luas bahagian termasuk mempelbagaian dan melahirkan kelainan, selari dengan objektif strategik Kumpulan. Tambahan pula, bahagian mempunyai strategi penajaan aset baik yang memang diketahui umum, dan memberikan arah tuju jelas dalam keadaan pasaran kewangan ketika ini selain menguruskan selera risiko Kumpulan.

Perbankan Pesisir

Dari penstrukturkan semula Kumpulan hingga mengemaskini perniagaan perkhidmatan kewangan, AmBank (M) Bhd, Labuan Offshore Branch ("AmBank-LOB") ditubuhkan untuk mengambil alih perniagaan AmInvestment Bank, Labuan Offshore Branch ("AmInvestment-LOB"). Hasilnya, operasi perbankan pesisir Kumpulan di Pusat Perniagaan Antarabangsa dan Kewangan Labuan terdiri dari AmBank-LOB, AmInvestment-LOB dan AmInternational (L) Ltd ("AMIL"). Penstrukturkan semula turut menyebabkan pemindahan milikan AMIL dari AmInvestment Bank Bhd ke AmBank (M) Bhd.

Seperti di tahun-tahun lalu, kami memberi fokus kepada penyediaan penyelesaian kewangan matawang asing kepada

syarikat Malaysia di luar negara. Ini melibatkan pembiayaan untuk pembelian di luar sempadan di Singapura dan projek usaha sama di India, China dan Indonesia. Kami juga menyediakan pembiayaan untuk syarikat Malaysia dalam industri minyak dan gas selain sektor pertanian. Walaupun dengan kecairan kurang dalam pasaran Dolar Amerika kami masih lagi berjaya menempah USD150 juta kemudahan kredit baru sepanjang tahun, mewakili peningkatan pinjaman bersih sebanyak 106.0%. Pada masa sama, pinjaman tidak berbayar kami jatuh kepada sifar.

AmFraser Securities Pte Ltd, Singapura

Dalam tahun yang penuh dengan cabaran perniagaan, AmFraser Securities Pte Ltd ("AmFraser") meneruskan inisiatif perniagaannya di Singapura dan membangunkan peluang pertumbuhan dalam pasaran serantau. Pasukan jualan broker saham berkembang sepanjang tahun dengan pengukuhan perkhidmatan broker ekuiti runcit dan dibantu minat untuk portal dagangan Internetnya yang diperbaiki di www.amfraser.com.sg. Ia mempunyai pengkhususan dalam dagangan ekuiti dalam talian di pasaran Singapura, Malaysia dan Amerika Syarikat. Dalam tahun akan datang, AmFraser mensasarkan dapat memperbaiki teknologi perniagaan, proses dan pasukan sokongan belakang yang akan memberikannya kelebihan dalam membangunkan keadaan ekonomi yang baru dan berdaya maju.

Hubungan rapat dengan AmInvestment Bank (Malaysia) terus memberi manfaat memacu penglibatan dalam pasaran lebih besar di Kewangan Korporat, pasaran modal ekuiti dan aktiviti pengurusan kekayaan. Unit kajian institusi berkerjasama baik AmResearch (Malaysia) dalam menyebarkan cetakan kajian kepada pasaran pelanggan institusi dan runcit, sambil menawarkan sokongan kuat untuk unit Jualan Institusi.

AmFraser mempunyai sasaran untuk membina di atas penambahbaikan struktur dalam organisasi dan mula merapati perniagaan keutamaan pelanggan, di kedua-dua negara jiran dan dalam pasaran serantau.

PT AmCapital Indonesia

PT AmCapital Indonesia ("AmCI") adalah bank pelaburan berlesen penuh yang telah beroperasi di Indonesia sejak 1995. AmCI menawarkan rangkaian perkhidmatan Perbankan Pelaburan luas termasuk pendapatan tetap, pengurusan aset dan kajian selain perniagaan terasnya iaitu jualan ekuiti dan dagangan.

Pengetahuan dan pengalaman mendalam AmCI tentang pasaran Indonesia membantu membentuk platform untuk pelabur Malaysia dan asing untuk menyertai pasaran modal Indonesia yang sentiasa berkembang. Unit Pengurusan Aset secara agresif berkerja rapat dengan AmInvestment Bank (Malaysia) untuk menyediakan beberapa produk sesuai untuk dilancarkan dan

diperkenalkan ke dalam pasaran Indonesia. Unit ini menggunakan sistem IT yang baru untuk meyakinkan aktiviti akan datang selain pengambilan pekerja yang berpengalaman dan berkeupayaan dalam setiap aspek termasuk operasi, pematuhan, pelaburan dan pemasaran.

Pusing ganti perniagaan pembrokeran ekuiti untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009 telah mencapai IDR15.4 trilion, bersamaan pegangan pasaran sebanyak 0.92% dari keseluruhan pusing ganti Bursa Saham Jakarta. Kami diletakkan di kedudukan 32 daripada sejumlah 119 broker saham aktif.

Unit Pendapatan Tetap kami disokong oleh pengedar yang berpengalaman dan mengkhusus kepada dagangan bon kerajaan dan korporat. Pelanggan utama kami adalah bank, dana penceh, dan syarikat pengurusan aset. AmCI terletak dalam kedudukan 10 teratas dalam perdagangan bon kerajaan berbanding firma-firma sekuriti di Indonesia.

Krisis kewangan global ketika ini menyebabkan banyak sentimen pelaburan negatif dan saiz pasaran ekuiti yang semakin kecil. Namun, AmCI akan terus memberi fokus kepada memelopori produk-produk dan cadangan pelaburan baru untuk memberi khidmat terbaik buat pelabur tempatan dan asing.

AmCapital (B) Sdn Bhd

Pejabat serantau terbaru Kumpulan AmInvestment Bank, AmCapital (B) Sdn Bhd dibuka secara rasminya pada 11 Mei 2009. Ia akan berfungsi mendapatkan hasil dari pasaran Brunei dan juga pemain serantau yang berpotensi dalam memenuhi minat meningkat dalam pengurusan dana, kewangan Islam, khidmat nasihat korporat, dengan capaian kepada sumber yang luas, kepakaran, dan pengalaman Kumpulan AmInvestment Bank yang telah diiktiraf dengan pelbagai anugerah.

Am ARA REIT Managers Sdn Bhd

Am ARA REIT Managers Sdn Bhd ("Am ARA"), Pengurus Amanah Pelaburan Hartanah AmFIRST ("AmFIRST") telah melengkapkan penilaian semula enam hartanah pelaburannya termasuk Bangunan AmBank Group, Menara AmBank, AmBank Group Leadership Centre, Menara Merais, Kelana Brem Tower dan The Summit Subang USJ dalam tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009.

Selepas penilaian semulanya, aset AmFIRST dibawah pengurusan ("AUM") telah meningkat dari RM837 juta dahulunya kepada RM980 juta, iaitu kenaikan 17.0%. Penilaian semula lima hartanah pelaburan AmFIRST adalah untuk menentukan nilai pasaran sebenar AUM AmFIRST dan untuk mematuhi Klausula 10.03 Panduan REIT Suruhanjaya Sekuriti. Penilaian semula ke atas The Summit Subang USJ pula selari dengan Standard Pelaporan Kewangan 140.

Sepanjang tahun yang dikaji, AmFIRST telah melaksana beberapa penambahbaikan di semua hartanahnya untuk menarik penyewa

lebih berkualiti, mendapat sewaan lebih baik, dan mengekalkan kadar sewaan yang tinggi, terutamanya di tiga hartanah utama iaitu Bangunan AmBank Group, Menara AmBank dan AmBank Group Leadership Centre, yang semuanya terletak dalam Segi Tiga Emas Kuala Lumpur. Tiga bangunan pejabat AmFIRST dalam kawasan Segi Tiga Emas ketika ini mencapai paras penyewaan melebihi 90.0%.

Disenaraikan pada 21 Disember 2006, AmFIRST yang diuruskan oleh Am ARA, merupakan antara REIT tapak komersil terbesar di Malaysia dengan 2.3 juta kaki persegi (termasuk The Summit Hotel) kawasan bersih boleh disewa. Ia mensasarkan untuk mempelbagai portfolio hartanahnya melalui pelaburan dalam hartanah menjana pendapatan, yang digunakan terutamanya untuk tujuan komersil, runcit dan/atau ruang pejabat.

Am ARA dikorporatkan di Malaysia pada 20 April 2006 dan dimiliki penuh oleh Am ARA REIT Holdings Sdn Bhd. Am ARA REIT Holdings pula 70.0% dimiliki AmInvestment Group Berhad ("AIGB") dan 30.0% dimiliki ARA Asset Management (Malaysia) Limited. AIGB adalah subsidiari milik penuh AMMB Holdings Berhad sementara ARA Asset Management (Malaysia) Limited subsidiari milik penuh ARA Asset Management Limited yang beribu pejabat di Singapura dan berkait dengan Cheung Kong Group of Hong Kong.

Ekuiti Swasta

Malaysian Ventures Management Incorporated Sdn Bhd ("MVMI"), subsidiari milik penuh AmInvestment Group Berhad, adalah bahagian ekuiti swasta AmInvestment Group. MVMI adalah dana modal usaha/ekuiti swasta di Malaysia dan ditubuhkan pada 1984.

MVMI ketika ini menguruskan dana negara RM100 juta dikenali sebagai AmPrivate Equity, dana ekuiti swasta kami yang ketiga. MVMI telah melaburkan RM34.1 juta bagi pihak AmPrivate Equity. Pelaburan ini dalam sektor logistik, perkhidmatan tenaga, dan berasas-sumber. Sektor-sektor ini dijangka akan menikmati dan mengekalkan kadar pertumbuhan yang sihat dalam jangka masa sederhana.

MVMI akan terus mencari dan melabur dalam syarikat pelaburan yang diurus dengan baik dan menjalankan perniagaan yang mampan dan berupaya menghasilkan pulangan baik kepada para pelabur AmPrivate Equity. MVMI menjalankan pelaburan ekuiti dalam sektor-sektor berikut: perkhidmatan logistik, perkhidmatan tenaga, perkhidmatan persekitaran, perkhidmatan perniagaan, perkhidmatan kewangan, pembuatan berasas-sumber, pembuatan tambah-nilai dalam industri pertumbuhan utama dan syarikat IT yang berpotensi dengan rekod pencapaian yang baik.

Usaha sama kami dengan Konzen Group dirasmikan pada 28 Julai 2008 dengan penkorporatan AmKonzen Water Investments Management Pte Ltd di

Singapura ("AmKonzen"). AmKonzen dicadang menguruskan USD320 juta dana sektor memfokuskan air. Dana ini yang akan dinamakan Dana Air Asia, akan melabur dalam aset-aset air dalam sektor air yang berkembang maju di rantau ini, khususnya di China dan termasuk Asia Tenggara. Dana ini mensasarkan untuk menjadi platform penting dalam pembiayaan infrastruktur air di Asia dengan beroperasi di Singapura dan menghasilkan aset untuk pelabur yang berminat untuk melabur dalam sektor air Asia. Objektif dana adalah untuk menyediakan pulangan yang kukuh, mudah diramal dan mampan untuk pelabur. Pelaburan-pelaburan ini termasuk pusat air yang baru dan sedia ada, selain syarikat dengan teknologi dan inovasi air yang terbukti. Sebagai sebahagian daripada strategi pertumbuhan kami, MVMI merancang untuk membangunkan dana khusus-sektor tambahan dan dana serantau yang akan menyediakan modal pembelian dan pertumbuhan untuk syarikat-syarikat Asia Tenggara yang ingin berkembang di peringkat rantauan.

Dana Air Asia kami serta dana-dana khusus sektor dan serantau ini akan memberikan MVMI platform serantau untuk mencapai pertumbuhan untuk perniagaan pengurusan dana ekuiti swastanya menjadi francais mampan dengan nilai jenama sebenar buat pemegang saham dan pelabur.

Perkhidmatan Pemegang Amanah

AmTrustee Berhad dikorporatkan pada 28 Julai 1987 dan didaftarkan sebagai sebuah syarikat amanah di bawah Akta Syarikat Amanah, 1949. Pemegang amanah ini memulakan operasinya pada Mac 1992 dan menawarkan "Perkhidmatan Pemegang Amanah Inovatif dan Boleh Mampu". Ia menyediakan perkhidmatan konvensional komprehensif, Islam korporat dan swasta.

Perkhidmatan yang ditawarkan termasuk peranan sebagai pemegang amanah untuk dana persaraan, dana unit amanah, REIT dan debentur, pemegang kepentingan, perkhidmatan penjagaan, penulisan wasiat dan penubuhan akaun amanah untuk individu, ahli keluarga dan institusi.

PERNIAGAAN PASARAN (Perbendaharaan Kumpulan, Dagangan Pendapatan Tetap Dan Derivatif Perbendaharaan)

Selepas pelaburan strategik Australia and New Zealand Banking Group Limited ("ANZ") dalam AMMB Holdings Bhd ("AHB" atau "kumpulan AmBank Group"), bersama dengan cabang perbankan komersil dimiliki penuh, AmBank (M) Bhd ("AmBank"), pada 28 Ogos 2008 kami memeterai Perjanjian Perkhidmatan Teknikal ("TSA") dengan ANZ untuk mempercepat peluasan dan pembangunan perniagaan pertukaran asing, kadar faedah dan terbitan komoditi Kumpulan AmBank.

TSA itu mewakili satu lagi batu ukuran penting dalam pelaksanaan inisiatif strategik yang akan menyumbang tambahan nilai kepada perkongsian strategik Kumpulan AmBank dalam membangunkan perniagaan yang

mampas dan berdaya maju untuk pelanggan asing dan tempatan Kumpulan AmBank dan syarikat-syarikat subsidiarinya. Ini melalui pengambilan manfaat daripada kemahiran teknikal, proses dan pengetahuan jualan dan dagangan, risiko, serta pembangunan produk dan perkhidmatan ANZ. Ini dijangka akan memacu pertumbuhan berlipat ganda untuk pegangan pasaran Kumpulan AmBank dalam pasaran yang kian luas untuk perniagaan pertukaran asing, kadar faedah dan produk terbitan.

Untuk mencerminkan perubahan yang berlaku, rujukan konvensional bahagian ketika ini, iaitu Perbendaharaan Kumpulan yang terdiri daripada perbankan konvensional dan Islam, akan dinamakan semula sebagai Perniagaan Pasaran. Ini mewakili penggabungan aktiviti perbendaharaan kami ketika ini dengan perniagaan perkongsian kami berkaitan pertukaran matawang asing dan terbitan.

Dalam keadaan kadar ekstrem yang amat bergolak, dengan kebimbangan kecairan dan kredit pasaran, melahirkan persekitaran pengoperasian yang amat mencabar. Dengan harga minyak mentah yang meningkat dengan mendadak, hingga menyebabkan kebimbangan tentang inflasi, tekanan dikenakan ke atas dagangan bon kerajaan dan juga korporat. Amat penting untuk memastikan pertumbuhan yang kukuh dan mampas, sambil mengekalkan kecairan lembaran imbalan dan kualiti aset yang tinggi, kerana ia perkara paling penting dalam pasaran yang tidak menentu dengan persaingan yang sangat kompetitif.

Selari dengan pasaran perbankan Islam yang tumbuh pantas, unit Perbendaharaan Islam turut memainkan peranan dalam menguruskan keperluan pelaburan pelanggan kami.

PERBANKAN ISLAM

Untuk TK 2009, Amlslamic Bank Berhad ("Amlslamic") sekali lagi meneruskan usaha meningkatkan kemajuan dari pertumbuhan kukuh yang dicapai dalam dua tahun kewangan terdahulu. Dalam persekitaran persaingan yang semakin sengit, keuntungan sebelum cukai meningkat kepada RM213 juta sementara jumlah aset meningkat kepada RM14 bilion setakat penghujung Mac 2009. Jumlah pembiayaan dilaporkan mencecah RM11 bilion, yang merupakan 69.6% dari jumlah aset, disebabkan permintaan berterusan untuk pembiayaan dalam segmen Perniagaan Runcit dan Perkembangan.

Pembangunan Produk dan Perniagaan

Antara inisiatif untuk melebarkan rangkaian produk kami yang komprehensif, program-program berikut dilaksanakan:

- Pada November 2007 – Fully Secured Financing Cashline-i diperkenalkan untuk individu bersandar pada General Investment Account-i ("GIA-i") yang ada di semua cawangan dan pejabat serantau.

- Untuk tahun kedua, Amlslamic Personal Financing-i "Win-a-Car Contest" dilancarkan pada Jun 2008.

- Pada Julai 2008, perkongsian dengan Takaful Ikhlas Sdn Bhd dan FWU Group (syarikat perkhidmatan kewangan antarabangsa beribu pejabat di Jerman) dibentuk untuk memasarkan produk berkaitan Takaful dan pelaburan dibawah jenama Amlslamic, yang dikenali sebagai AmHigh Takaful Investment-Linked Plan.

- Active Commodities Islamic Negotiable Instrument of Deposit ("NID-i") dilancarkan pada Ogos 2008.

- Amlslamic True Card-i, dilancarkan pada November 2008.

- Pada Januari 2009, Family First Islamic Solution, penyelesaian kewangan semua-dalam-satu yang mematuhi prinsip Syariah khusus untuk keluarga diperkenalkan.

- Kemudahan pembiayaan rumah dengan kadar boleh ubah dikenali sebagai Flexi Home Financing-i yang diperkenalkan pada Februari 2009.

Perkongsian Strategik Antara AmBank Group Dan Australia And New Zealand Banking Group ("ANZ")

- Peluang untuk mengambil manfaat sepenuhnya daripada kepakaran antarabangsa, amalan terbaik dan keupayaan ANZ.

- Amlslamic Bank telah merancang matlamatnya, dan menjajarkan dengan Aspirasi Jangka Sederhana Kumpulan ("MTA").

Penjenamaan Amlslamic Untuk Kumpulan

Sempena pemberian lesen Unit Perniagaan Matawang Antarabangsa ("ICBU") untuk Amlslamic dari Bank Negara Malaysia, Kumpulan kini mengambil jenama Amlslamic untuk membina jenama yang relevan dan dikenali dalam perbankan dan kewangan Islam di pasaran tempatan dan juga antarabangsa. Amlslamic akan dikenali sebagai jenama yang dipromosikan untuk semua produk dan perkhidmatan Islam yang ditawarkan Kumpulan seperti Perbankan Runcit, perbankan perniagaan, perbankan pelaburan, pengurusan dana dan produk ICBU.

Inisiatif ICBU

ICBU Amlslamic kini beroperasi sepenuhnya dibawah sayap Perbankan Pelaburan ICBU Kumpulan. Kedua-dua Amlslamic dan ICBU Kumpulan menjalankan operasi perniagaan dalam matawang asing sejak Julai 2007.

Pemasaran dan Promosi

Mewakili Kumpulan, Amlslamic mengambil bahagian dalam Persidangan Perbankan Islam Bank of Zambia, yang diadakan di Zambia (pada 20-21 Oktober 2008), selain Persidangan Antarabangsa IAS AEI (Islamic Area Studies – Asia Europe Institute) untuk

Kajian Bahagian Islam, yang diadakan di Nikko Hotel, Kuala Lumpur pada 22-24 November 2008.

Fokus Strategik Dan Inisiatif Untuk TK 2010

Inisiatif strategik yang akan dilancarkan untuk TK 2010 termasuk:

- Meluaskan perniagaan ICBU dengan mengambil manfaat dari pendedahan antarabangsa/kehadiran pasaran ANZ.

- Membuka lebih banyak cawangan Amlslamic Bank jika berdaya maju.

- Melengkapkan pembangunan model perniagaan ekuiti/struktur berasaskan konsep Musharakah.

- Pembangunan produk berterusan, perkongsian perniagaan dan urusaniaga.

- Pengukuhan penjenamaan korporat Amlslamic.

INSURANS

Berkuatkuasa 1 Disember 2008, AmAssurance (dahulu dikenali sebagai AmAssurance Berhad) dibahagikan kepada dua syarikat berkepakaran asing, dengan pembelian pegangan 30.0% dalam AmLife Insurance Berhad ("AmLife") oleh Friends Provident plc ("FP"), syarikat hayat dan pencen yang disenarai di UK, serta pegangan 49.0% dalam AmG Insurance Berhad ("AmG") oleh Insurance Australia Group Limited ("IAG"), kumpulan insurans am yang beroperasi di Australia, New Zealand, serta United Kingdom dan Asia.

Untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009, AmAssurance mencapai jumlah premium RM546.1 juta atau pertumbuhan 30.0% untuk insurans nyawa dan kenaikan kepada RM585.8 juta 7.4% dalam insurans am walaupun dalam keadaan pasaran yang mencabar dan kelemahan ekonomi. Pertumbuhan memberangsangkan di bawah AmLife disumbangkan oleh saluran agensi dan bancassurance yang masing-masing mencatat pertumbuhan baik 27.0% atau RM61 juta dan 65.0% atau RM65 juta.

AmLife Insurance Berhad

Prestasi Kewangan

AmLife mencatat pertumbuhan kukuh 23.0% dalam premium perniagaan baru kepada RM109 juta berbanding tahun sebelumnya. Untuk tahun kewangan yang dikaji, jumlah dana pemegang polisi hayat AmLife (termasuk dana berkaitan-pelaburan) mencatat pertumbuhan 19.0% kepada RM1.8 bilion.

Sepanjang tahun, saiz aset AmLife meningkat RM2 bilion, peningkatan 20.0% berbanding tahun sebelumnya. Untuk TK 2009, untung sebelum cukai RM214 juta dicatatkan, iaitu pertumbuhan 5.0%.



Let us make you smile.

Persaraan Penuh Gaya dengan AmAssurance

Retire In Style with AmAssurance

Service 1st. *Our Promise.*



AmAssurance

<https://www.amassurance.com.my>

Inisiatif Taktikal

Dengan siri strategi pemasaran dan pelancaran produk, AmLife meningkat dua tangga, dan kini berada di tangga kelapan dari segi pegangan pasaran dalam industri tahun ini:

- Pelancaran AmAsia Star pada Mei 2008, dana modal terlindung jaminan 100.0% dengan perlindungan sehingga 125.0%, berasaskan peningkatan berpotensi dari arah aliran membangun dalam hartanah, ekuiti dan matawang Asia;
- Pelancaran produk pertama khas untuk wanita pada Mei 2008, AmBeautiful yang memberikan ganjaran untuk pemegang polisi dalam masa suka dan duka sepanjang hidup mereka ;
- AmPreferred Medicare dilancarkan pada Julai 2008 untuk menyediakan perlindungan komprehensif untuk keperluan hospital dan pembedahan; dan
- Pelancaran AmLifestyle dan AmMedicare Plus pada Oktober 2008. AmLifestyle merupakan pelan boleh ubah yang memberikan pelanggan lebih kawalan ke atas pelan mereka berdasarkan perubahan dalam gaya hidup dengan masa; AmMedicare Plus pula merupakan perlindungan hospital dan pembedahan tambahan untuk individu, yang boleh digabungkan dengan mana-mana pelan berkaitan-pelaburan.

AmG Insurance Berhad

Prestasi Kewangan

Untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2009, AmG mencatat pertumbuhan 10.0% dalam premium pendapatan bersih kepada RM492.6 juta dan untung bersih RM27.6 juta.

Setakat 31 Disember 2008, AmG berada di kedudukan kelima di Malaysia dengan pegangan pasaran 5.3% sambil mengekalkan kedudukan sebagai penaja jamin insurans kenderaan kedua terbesar dalam negara.

Inisiatif Taktikal

Antara inisiatif utama dari perniagaan-perniagaan AmG sepanjang tahun kewangan termasuk:

- Pelancaran AmBeauty pada Mei 2008, pelan perlindungan komprehensif yang melindungi wanita berkerjaya serta penjaga anak mereka ataupun pembantu rumah; dan
- Penyelesaian anti-kecurian kenderaan baru, AmAct yang dilancarkan pada lapan September 2008 dengan kerjasama B'Smart Technology Sdn Bhd serta Persatuan Pengedar Proton Edar ("PEDA").

Kedudukan Pelanggan

Untuk menjadi penyedia insurans pilihan utama, AmAssurance menasaskan untuk memastikan semua pelanggannya dan rakan kongsi perniagaan mudah menjalankan urusniaga harian dengan kakitangannya, setiap hari.

Dengan sasaran ini, AmAssurance melancarkan pusat panggilan dalamannya sendiri pada 8 Ogos 2008 untuk menyediakan perkhidmatan serta merta kepada pelanggannya berkait pilihan permintaan yang luas. Tambahan kepada itu, pelbagai saluran perhubungan seperti AmAlert SMS, laman web, fax dan sistem email juga dibangunkan untuk memastikan AmAssurance mudah dihubungi oleh pelanggannya.

Tanggungjawab Sosial Korporat

Selain mencapai prestasi kewangan yang kukuh, rangka kerja tanggungjawab sosial korporat ("CSR") boleh dianggap sebahagian komponen DNA AmAssurance. Kami telah melebarkan skop penglibatan kami dalam kempen CSR keselamatan jalanraya seluruh negara "Drive Safely. We Care" untuk semua pengguna jalanraya. Pada 2008, AmAssurance berkerjasama dengan Kementerian Pengangkutan untuk menyediakan talian nombor bantuan kecemasan serta mata perhubungan AmAssurance yang dicetak di belakang 10 juta pelekat cukai jalan.

Pada September 2008, "Drive Safely. We Care" dijalankan untuk tahun kedua berturut-turut dan di tiga kawasan Rawat & Rehat lebuhraya PLUS di Tapah, Gurun, Pagoh serta di gedung Berjaya Times Square di Kuala Lumpur untuk meningkatkan

kesedaran orang ramai tentang kepentingan keselamatan di jalanraya. Pelbagai aktiviti menarik serta minuman tenaga Red Bull dan beg hadiah pewangi kereta diberikan kepada semua pemandu dan penumpang yang datang di kawasan R&R tersebut; mereka menjalani aktiviti yang menguji kelima-lima deria, iaitu *lihat, sentuh, dengar, rasa dan hidu*.

Mencapai Sanjungan Global

Dengan kehadiran jenama yang kukuh dalam industri, AmAssurance diberi pengiktirafan dengan dua anugerah penting pada tahun 2008, iaitu Anugerah Asia Pacific Outstanding Entrepreneurship 2008 oleh Enterprise Asia, organisasi bebas untuk keusahawanan untuk pertumbuhan perniagaan kami yang berterusan, amalan terbaik, pelaburan dalam modal insan selain usaha publisiti; dan Superior Company Category, Anugerah Best Business of the Year 2007 dari Timbalan Menteri Perumahan dan Kerajaan Tempatan, YB Datuk Robert Lau Hoi Chew pada 13 Oktober 2008.

Satu lagi pencapaian penting kami adalah kejayaan dicalonkan untuk Anugerah Corporate Social Responsibility 2008 oleh Asian Insurance Review.

Memandang ke Hadapan

Walaupun dengan cabaran yang ada di tahun akan datang, kami mempunyai harapan tinggi kabinet baru akan melaksanakan pelan strategik untuk merangsang keadaan ekonomi negara dan memperbaiki sentimen pengguna, yang akan mengubah peluang pertumbuhan buat keseluruhan pasaran.

Namun, dengan permulaan perkongsian strategik bersama FP dan IAG, kami optimistik TK 2010 akan terus menghasilkan pertumbuhan dalam premium perniagaan baru untuk kedua-dua AmLife dan AmG. Dalam tahun kewangan akan datang, AmAssurance akan meletakkan sepenuh fokus kepada kekuatan agensi seramai 6,000 orang dan kini masih berkembang, serta mengambil manfaat sepenuhnya daripada penemuan teknologi terbaru untuk memacu syarikat memasuki persekitaran operasi tanpa kertas sambil memaksimumkan produktiviti.