



Điểm đến của dòng vốn SHB:

NHỮNG CÔNG TRÌNH ĐẦU TIÊN CẤT CÁNH !

Trang 22

**SHB TỔ CHỨC THÀNH CÔNG CHUYẾN DU ĐẦU
CỦA CLB MANCHESTER CITY TẠI VIỆT NAM**

Trang 10

Vì chúng tôi luôn là
đối tác tin cậy!



SHB vinh dự nhận giải thưởng
do Tạp chí International Finance Magazine trao tặng

Tạp chí International Finance Magazine trao 2 giải thưởng Quốc tế "Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất" và "Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất" Việt Nam năm 2015 cho SHB

SHB vừa được Tạp chí International Finance Magazine - một Tạp chí uy tín hàng đầu của Anh trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng trao tặng 2 giải thưởng danh giá: "Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất Việt Nam năm 2015" và "Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất năm 2015". Đây là lần thứ 4 SHB được trao tặng giải thưởng uy tín: "Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất Việt Nam".

Trao giải thưởng "Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất Việt Nam năm 2015", International Finance Magazine đánh giá cao hoạt động thanh toán quốc tế (TTQT) và tài trợ thương mại của SHB. Theo đó, hoạt động TTQT của SHB trong các năm qua luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng tốt, năm 2014 doanh số TTQT và tài trợ thương mại của SHB đạt tới 3 tỷ USD, tăng 40% so với năm 2013. Cũng theo International Finance Magazine, cơ chế giá và phí trong thanh toán quốc tế của SHB rất linh hoạt, hấp dẫn, phù hợp với từng phân đoạn khách hàng, tạo sự khác biệt lớn trên thị trường với tỷ lệ điện tử hóa thanh toán đạt chuẩn cao trên 98,5%. Về công nghệ, dịch vụ Internet Banking dành cho doanh nghiệp của SHB có thể mạnh mẽ hơn do đã cung cấp cho khách hàng các giải pháp trực tuyến tiếp cận dịch vụ của SHB tại mọi thời điểm. Một điều vô cùng quan trọng là Ngân hàng đã hết sức chú trọng chất lượng dịch vụ khách hàng, tập trung vào việc đơn giản hóa quy trình nghiệp vụ và nâng cao tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên ...

Với giải thưởng "Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất năm 2015", International Finance Magazine bị thuyết phục bởi việc SHB luôn đảm bảo cao nhất tính bảo mật tuyệt đối của hệ thống bên cạnh việc đầu tư phát triển các tính năng đa dạng, tiện ích. Hệ thống Internet Banking của SHB được trang bị bởi các giải pháp của các công ty an ninh mạng hàng đầu trên thế giới, đảm bảo tính bảo mật tuyệt đối cho mọi giao dịch. SHB còn đầu tư mạnh vào nghiên cứu sản phẩm dịch vụ nhằm đem đến cho khách hàng sự thuận tiện cùng các dịch vụ tốt nhất. Bên cạnh đó, tính đơn giản và dễ sử dụng là một điểm nổi bật của hệ thống Internet Banking tại SHB được khách hàng đánh giá cao. Một điểm nhấn đáng chú ý - theo International Finance Magazine : SHB là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam đưa ra phương thức thanh toán QPay sử dụng QRCode trên ứng dụng SHB Mobile, cho phép khách hàng thanh toán một cách nhanh chóng, tiện lợi với trải nghiệm hoàn toàn mới.

Thư tòa soạn

Thưa Quý độc giả!

Hoạt động kinh doanh 8 tháng đầu năm của Ngân hàng đã trôi qua, nhìn một cách tổng thể, đã có nhiều lĩnh vực đạt và vượt chỉ tiêu. Điểm lại vài dấu ấn từ đầu năm cho thấy: ĐHĐCĐ thường niên 2015 được tổ chức thành công đã đặt ra những mục tiêu lớn lao: Lọt vào TOP 3 các Ngân hàng TMCP (không có vốn nhà nước chi phối) lớn nhất Việt Nam. Trong tháng 7/2015 SHB đã ký kết đối tác chiến lược toàn diện với Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam. Trên cơ sở hợp tác thành công giai đoạn 2007 - 2015, việc ký kết cho giai đoạn tiếp theo sẽ thúc đẩy các chỉ tiêu kinh doanh của hai doanh nghiệp. Cũng trong tháng 7, SHB đã tổ chức thành công chuyến du đấu của CLB ManCity - đối tác đồng thương hiệu với SHB, đáp ứng nhu cầu của đông đảo người hâm mộ.

Kết thúc 6 tháng đầu năm, SHB đã đạt được kết quả kinh doanh tích cực, tạo tiền đề cho 6 tháng cuối năm hoàn thành các mục tiêu ĐHĐCĐ đã đề ra: Tổng tài sản đạt 177.746 tỷ đồng, tăng 5,15% so với đầu năm và tăng 26,5% so với cùng kỳ. Huy động vốn đạt 164.046 tỷ đồng, tăng 8.550 tỷ đồng, tương ứng tăng 5,5% so với đầu năm, trong đó huy động từ thị trường I đạt 146.827 tỷ đồng, tăng 15,3% so với đầu năm. Dư nợ cho vay khách hàng đạt 118.600 tỷ đồng, tăng 14.504 tỷ đồng so với đầu năm. Tỷ lệ nợ xấu là 2,48%, thấp hơn so với mức 3% quy định của NHNN. SHB đã tăng vốn điều lệ từ trả cổ tức bằng cổ phiếu. Sau thời điểm 30/6/2015, vốn điều lệ của SHB tăng lên 9.486 tỷ đồng. Nhiều sản phẩm, dịch vụ mới có tính cạnh tranh cao ra đời đáp ứng nhu cầu của khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Các sản phẩm mới tạo ra sự khác biệt nhằm phát triển Ngân hàng bán lẻ theo định hướng phát triển dài hạn của SHB. Tuy nhiên, trong hoạt động vẫn còn một số hạn chế như: Chưa có các giải pháp đồng bộ nhằm khai thác hết tiềm năng, thế mạnh của khách hàng và hệ thống công nghệ thông tin; sản phẩm - dịch vụ Ngân hàng còn chưa đa dạng và phong phú.

Qua 6 tháng đầu năm 2015, kinh tế vĩ mô đã có nhiều cải thiện, thị trường tài chính tiền tệ ổn định, lạm phát được kiểm soát ở mức thấp, sản xuất đã có thị trường, xuất khẩu tăng, nhu cầu tiêu dùng đang tăng lên... là những nhân tố tích cực, quan trọng cho hoạt động của các Ngân hàng nói chung, SHB nói riêng trong thời gian tới. Trong Quý III/2015, ngoài việc đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định, nâng cao năng lực điều hành, năng lực tài chính, quản trị rủi ro, phát triển thị trường khách hàng và tích cực xử lý nợ xấu; SHB sẽ hoàn tất các thủ tục nhận sáp nhập CTCP Tài chính Viettel - Vinaconex, mở ngân hàng con tại Lào và Campuchia.

Chỉ còn 4 tháng nữa, năm kinh doanh 2015 sẽ kết thúc. Phía trước vẫn còn rất nhiều việc phải làm nhưng với sự đoàn kết quyết tâm của CBNV trên toàn hệ thống, sự tin tưởng và ủng hộ của cổ đông, chúng ta sẽ hoàn thành mục tiêu kinh doanh 2015 ĐHĐCĐ đã đề ra.

Kính chúc Quý độc giả luôn dõi theo Sức khỏe, Hạnh phúc và Thành công!

Tổng Giám đốc
Nguyễn Văn Lê



8

ĐỒNG THUẬN CAO, THAM VỌNG LỚN

Tháng 4/2015 SHB đã tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên. Đại hội đã thảo luận nhiều nội dung quan trọng và thông qua việc phân phối lợi nhuận năm 2014 cùng các chỉ tiêu kinh doanh tăng trưởng vượt bậc năm 2015...

15

NGƯỜI TIỀN PHONG

Lọt vào top các Ngân hàng tài trợ vốn lớn nhất cho hiện đại hóa hạ tầng giao thông Việt Nam; SHB không chỉ chứng tỏ là một trong những ngân hàng tiên phong trong việc thực hiện chủ trương xã hội hóa đầu tư hạ tầng, mà còn khẳng định tiềm lực tài chính mạnh mẽ...

28

“TẤN CÔNG” THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG

ĐHĐCĐ thường niên SHB năm 2015 đã thông qua một nội dung rất quan trọng: Phát hành trên 162 triệu CP tăng vốn điều lệ từ trên 8.865 tỷ đồng lên trên 10.486 tỷ đồng nhằm thực hiện giao dịch nhận sáp nhập CTCP Tài chính Vinaconex - Viettel (VVF) và chi trả cổ tức 2014. Việc nhận sáp nhập VVF có ý nghĩa như thế nào với sự phát triển của SHB?

Cố vấn nội dung: **Đỗ Quang Hiển** - Chủ tịch HĐQT

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Nguyễn Văn Lê** - Tổng Giám đốc

Tổ chức thực hiện: Trung tâm Marketing & Phát triển Thương hiệu Hội sở

Tòa soạn: 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Email: shbnews@shb.com.vn | Website: www.shb.com.vn

Giấy phép xuất bản Số 11/GP-XBBT do Cục Báo chí Bộ TT&TT cấp

In tại CTCP In Viễn Đông



Mục lục



30

"CHƠI" VỚI SHB, CHÚNG TÔI RẤT YÊN TÂM!

Hội nghị khách hàng thường niên 2015 của SHB được tổ chức mới đây gây ấn tượng mạnh với các đối tác. SHB News ghi nhận một số đánh giá của khách hàng bên lề Hội nghị năm 2015.



52

VÌ CHÚNG TA LÀ MỘT ĐẠI GIA ĐÌNH

... Nỗi lo vẫn còn đó nhưng anh Kiên và gia đình đã trút bỏ được phần nào gánh nặng. Mong rằng Hữu An sẽ sớm bình phục, sẽ vững vàng trên đôi chân của chính mình!



10

SHB TỔ CHỨC THÀNH CÔNG CHUYẾN DU ĐẤU CỦA CLB MANCHESTER CITY TẠI VIỆT NAM



■ Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG và Ngân hàng Quốc gia Campuchia trao giải “Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2015” cho SHB

Vừa qua, tại khách sạn Intercontinental Phnom Penh, Vương quốc Campuchia, Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG kết hợp với Ngân hàng Quốc gia Campuchia tổ chức Lễ trao Giải thưởng Ngân hàng Tiêu biểu tại Campuchia 2015. Với kết quả hoạt động tăng trưởng và phát triển ổn định, đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế xã hội tại Campuchia trong 3 năm qua, đồng thời đảm bảo an toàn hoạt động, tuân thủ các quy định pháp luật của nước sở tại, SHB đã vượt qua nhiều ngân hàng khác vinh dự được bình chọn là “Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2015”.

Năm 2012, SHB đã chính thức khai trương đưa vào hoạt động Chi nhánh SHB Campuchia

và sau đó là 3 chi nhánh cấp II bao gồm: Kampong Thom, Toul Kouk, Por Senchey. Dự kiến trong năm 2015, SHB sẽ hoàn thành việc nâng cấp SHB Chi nhánh Campuchia thành Ngân hàng con do SHB sở hữu 100% vốn nhằm hỗ trợ nhiều hơn nữa cho sự phát triển kinh tế xã hội Campuchia. Sau 3 năm chính thức đi vào hoạt động, SHB Chi nhánh Campuchia tiếp tục duy trì đà tăng trưởng và phát triển ổn định, đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế xã hội tại Campuchia. Không chỉ tập trung vào các hoạt động kinh doanh, SHB Campuchia còn tham gia nhiều chương trình tài trợ và ủng hộ từ thiện như: Mặt trận tổ quốc, Hội Phụ nữ Campuchia; ủng hộ xây chùa và trường học tỉnh Kampong Thom; ủng hộ đội bóng Preah Khan Reach... Ngày 9/10/2014, Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc



Ông Phạm Xuân Sơn (trái) - Giám đốc SHB Chi nhánh Campuchia nhận giải thưởng

SHB đã vinh dự nhận Huân chương Hàm Đại tướng quân cho sự đóng góp trong công cuộc xây dựng và phát triển bền vững Vương quốc Campuchia.

Giải thưởng Ngân hàng Tiêu biểu tại Campuchia năm 2015 được tổ chức nhằm tôn vinh vai trò

quan trọng của các ngân hàng tại Campuchia trong việc phát triển nền kinh tế và tài chính của đất nước. Đây là giải thưởng có uy tín cao do Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG, một công ty lớn trong khu vực tổ chức dưới sự bảo trợ của Ngân hàng Quốc gia Campuchia.

■ Tập chí The Asian Banking and Finance trao 2 giải thưởng Quốc tế uy tín cho SHB

Mới đây, Tập chí The Asian Banking and Finance (ABF) đã trao tặng SHB 2 giải thưởng quốc tế uy tín, bao gồm: Giải thưởng “Ngân hàng Tài trợ Dự án Tốt nhất Việt Nam năm 2015” và “Ngân hàng Tài trợ Thương mại Tốt nhất Việt Nam năm 2015”. Đây là lần đầu tiên SHB

được bình chọn cho hạng mục liên quan đến mảng tài trợ dự án - một trong những lĩnh vực SHB dành sự ưu tiên rất lớn thời gian qua. The Asian Banking and Finance (ABF) đánh giá cao những đóng góp của SHB đối với công cuộc xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng giao thông Việt Nam, cụ thể là tài trợ vốn cho các công trình

trọng điểm quốc gia lĩnh vực GTVT. Năm 2014, SHB là một trong những đơn vị chủ động và tích cực tham gia cung ứng nguồn vốn tín dụng cho các dự án, đặc biệt là tại các tuyến quốc lộ huyết mạch của đất nước (Quốc lộ 1A, Quốc lộ 6, Quốc lộ 38...). Trong số các dự án SHB tài trợ vốn đã có 5 dự án hoàn thành, đưa vào khai thác, trong đó có các dự án trọng điểm: Dự án nút giao thông khác mức Ngã Ba Huế, Dự án nâng cấp QL1 đoạn Km 947- Km 987 tỉnh Quảng Nam, Dự án cầu Đông Nai mới và

tuyến hai đầu cầu.

Với hạng mục giải thưởng “Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam năm 2015”, SHB đã chứng minh được năng lực thuộc nhóm đầu các ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất Việt Nam với doanh số tài trợ thương mại năm 2014 đạt tới 3 tỷ USD, tăng mạnh 40% so với năm 2013. Các kết quả trên của SHB đã thuyết phục The Asian Banking and Finance trao đồng thời 2 giải thưởng lớn cho SHB.

■ Vượt qua gần 700 doanh nghiệp niêm yết, SHB lần thứ 5 liên tiếp nhận giải Báo cáo Thường niên tốt nhất

Vượt qua gần 700 doanh nghiệp hiện đang niêm yết trên thị trường chứng khoán, Báo cáo thường niên (BCTN) cho năm tài chính 2014 của SHB đã vinh dự được Hội đồng bình chọn xếp vào Top 30 doanh nghiệp đạt giải BCTN tốt nhất năm 2015.

Đây là lần thứ 5 SHB đạt giải thưởng uy tín này. Đại diện SHB, Bà Đặng Tố Loan - Phó Tổng Giám đốc đã tham dự và nhận giải. BCTN là giải thưởng thường niên do Sở GDCK TP. HCM, Sở GDCK Hà Nội và Báo Đầu tư Chứng khoán phối hợp tổ chức từ năm 2007 nhằm biểu dương doanh nghiệp có BCTN tuân thủ các chuẩn mực về công bố thông tin do Bộ Tài chính quy định, mang lại giá trị thông tin cao, cung cấp cho nhà đầu tư, cổ đông số liệu chính xác, đầy đủ, minh bạch về tình hình kinh doanh, quản trị, hoạt động tài chính, khả năng phân tích, dự báo rủi ro, xu thế triển vọng của doanh nghiệp, cũng như thể hiện sự chuyên nghiệp trong việc thực hiện BCTN.

Dựa trên kết quả đánh giá và chấm điểm chi tiết, Hội đồng đã chọn 50 BCTN tốt nhất trong số 121 báo cáo lọt vào vòng chung khảo để Ban Tổ chức xét trao các giải Top 10, Top 30 và Top 50.

Theo đánh giá của Ban tổ chức, nội dung của BCTN được các nhà đầu tư, cổ đông quan tâm hơn cả - đã được SHB đầu tư rất tốt về chiều sâu nội dung bên cạnh hình thức thiết kế. Nhìn tổng thể, BCTN của SHB đều hướng tới nội dung phát triển bền vững, các nội dung liên quan đến hoạt động kinh doanh đều được đầu tư phân tích kỹ lưỡng, đưa ra nguyên nhân và giải pháp khắc phục. Điều đó giúp nhà đầu tư, cổ đông và khách hàng hiểu rõ hơn về năng lực quản trị, điều hành và tính minh bạch trong các hoạt động kinh doanh của SHB. Việc tiếp tục được trao giải năm nay đã thể hiện rõ cam kết của SHB trong việc minh bạch hóa thông tin, góp phần củng cố lòng tin của cổ đông, khách hàng và nhà đầu tư.

■ SHB và VINACOMIN ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện



Ông Nguyễn Văn Lê (trái) - TGĐ SHB và ông Đặng Thành Hải - TGĐ Tập đoàn VINACOMIN ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược

Sau 8 năm, kể từ lễ ký kết hợp tác năm 2007 đến nay, SHB và Tập đoàn Công nghiệp Than Khoáng sản Việt Nam (VINACOMIN) trở thành đối tác chiến lược. Hợp tác toàn diện giữa hai bên đã đem lại những thành quả rất tốt đẹp.

Ngày 16/7/2015, tại TP Hạ Long (tỉnh Quảng Ninh) SHB và VINACOMIN tái tổ chức lễ ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với sự tham dự đầy đủ của Ban lãnh đạo cấp cao SHB và Tập đoàn VINACOMIN, lãnh đạo các công ty thành viên, liên doanh, liên kết trực thuộc Tập đoàn VINACOMIN, Giám đốc các khối, Trung tâm, các Chi nhánh thuộc SHB.

Phát biểu tại buổi lễ ký kết, ông Đặng Thành Hải - Tổng Giám đốc Tập đoàn VINACOMIN đánh giá cao sự hợp tác tích cực, có

hiệu quả của SHB trong thời gian qua nhằm đưa sự hợp tác chiến lược toàn diện lên một tầm cao mới, hai bên rất vui mừng tổ chức lễ ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện ngày hôm nay vì sự phát triển kinh doanh của hai bên, góp phần bảo đảm an ninh năng lượng Quốc gia và phát triển kinh tế đất nước.

Bày tỏ sự vui mừng và quyết tâm của SHB, Ông Nguyễn Văn Lê Tổng Giám đốc SHB phát biểu: "Ngay sau lễ ký kết này, hai bên sẽ tích cực triển khai thực hiện đồng bộ và cụ thể các giải pháp trên tất cả các lĩnh vực mà hai bên quan tâm cả chiều rộng lẫn chiều sâu nhằm phát huy nhiều hơn nữa các tiềm năng và thế mạnh của mỗi bên, xứng tầm với qui mô vị thế của hai bên phù hợp với sự phát triển của kinh tế Việt Nam".

Sơ kết 6 tháng đầu năm:

ĐIỂM SÁNG HUY ĐỘNG VỐN

Trung Thành

Trong 2 ngày 17 và 18 tháng 7/2015, tại TP Hạ Long (Quảng Ninh) SHB đã tổ chức sơ kết 6 tháng đầu năm. Gần 400 cán bộ là lãnh đạo các Trung tâm, Khối, Ban tại Hội sở và giám đốc các Chi nhánh, Phòng giao dịch trên toàn hệ thống tham dự. Nét đổi mới rõ nhất lần này là Hội nghị tập trung thời gian phân tích các nguyên nhân dẫn đến hạn chế, tồn tại nhằm đưa ra giải pháp tháo gỡ, nỗ lực hoàn thành các mục tiêu kinh doanh đề ra.



Kết thúc 6 tháng đầu năm 2015, nhiều mảng hoạt động của SHB đã có bước tăng trưởng cao so với cùng kỳ và cuối năm 2014. Đến 30/6, tổng tài sản của SHB đạt trên 177.000 tỷ đồng tăng 8.711 tỷ đồng so với cuối năm 2014, tương ứng tăng 5,15% so với đầu năm. Với cùng kỳ năm 2014, tổng tài sản tăng mạnh với tỷ lệ 26,5%.

Trong bối cảnh lãi suất huy động 6 tháng đầu năm tiếp tục điều chỉnh giảm, tổng nguồn vốn huy động của SHB vẫn đạt trên 164.046 tỷ đồng, tăng 8.550 tỷ đồng (tương ứng tăng 5,5% so với đầu năm). Đáng chú ý, vốn huy động trên thị trường I (từ tiền gửi khách hàng và

giấy tờ có giá) của SHB đạt 146.827 tỷ đồng, tăng 19.420,1 tỷ đồng tương ứng tăng 15,3% so với đầu năm. Đây là mức tăng trưởng khá cao so với tăng trưởng chung của hệ thống ngân hàng, đồng thời mức tăng trưởng này cao hơn cùng kỳ năm 2014. Nguồn vốn huy động thị trường I của SHB tăng tốt góp phần vào tăng trưởng của toàn hệ thống. Trong đó, việc huy động từ tiền gửi tiết kiệm dân cư tăng mạnh và chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu huy động đã thể hiện tính ổn định, bền vững trong tăng trưởng nguồn vốn huy động của SHB, đảm bảo tính thanh toán trong toàn hệ thống.

Huy động vốn tăng trưởng tốt là điều kiện để SHB đẩy mạnh hoạt động tín dụng. Bước sang năm 2015, tình hình kinh tế đã cải thiện nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều khó khăn, đặc biệt từ vấn đề nợ xấu. Trong bối cảnh hệ thống ngân hàng hạn chế tăng trưởng tín dụng để tập trung công tác giải quyết nợ xấu, SHB đã nỗ lực thúc đẩy tăng trưởng tín dụng đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế tối đa nợ xấu, nợ quá hạn phát sinh.

Dư nợ cho vay khách hàng đạt 118.600 tỷ đồng, tăng 14.504 tỷ đồng so với đầu năm. Tỷ lệ nợ xấu là 2,48%, thấp

hơn so với mức 3% quy định của NHNN.

Chính sách tín dụng của SHB năm 2015 tiếp tục cơ cấu lại danh mục tín dụng theo ngành hàng, theo khách hàng đa dạng và ưu tiên vào một số ngành ít rủi ro như: tập trung đẩy mạnh khách hàng cá nhân có thu nhập trung bình trở lên, các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh xuất khẩu, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hàng hóa thuộc lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty lớn sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng trong và ngoài nước. Do vậy tỷ trọng cho vay các ngành hàng sản xuất kinh doanh, xuất khẩu đặc biệt là lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn tăng cao, các ngành hàng không khuyến khích bị hạn chế tăng trưởng.

Hoạt động huy động vốn và tăng trưởng dịch vụ, tăng trưởng tín dụng tích cực giúp kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm của SHB đạt 480,1 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế. Trong đó, một số đơn vị đạt lợi nhuận khá cao đóng góp lớn vào kết quả kinh doanh chung của toàn hàng như: Trung tâm kinh doanh, CN Quảng Ninh, CN Hà Nội, CN Tp Hồ Chí Minh.

Nói về các kế hoạch trọng tâm trong nửa cuối năm 2015, ông Nguyễn Văn Lê - Tổng

Giám đốc SHB cho biết: “Bên cạnh việc hoàn thành tăng vốn điều lệ nhằm đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật để nâng cao năng lực tài chính và đáp ứng các tỷ lệ đảm bảo an toàn vốn, SHB sẽ tiếp tục tăng cường kiểm soát chất lượng tín dụng, đẩy mạnh công tác xử lý nợ xấu, nâng cao công tác quản trị rủi ro. SHB cũng sẽ đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh nằm hiện thực hóa mục tiêu lọt vào Top đầu các Ngân hàng TMCP có quy mô kinh doanh lớn nhất xét về thị phần, thị trường và số lượng khách hàng”.

Đến nay, tổng số điểm giao dịch trong nước của SHB đạt 419 điểm, trong đó gồm 1 Trụ sở chính, 56 Chi nhánh, 187 PGD, Quỹ tiết kiệm và hệ thống điểm giao dịch ATM. Tại nước ngoài, SHB có 1 Chi nhánh tại Lào và 1 Chi nhánh tại Campuchia, trong đó Chi nhánh Campuchia có 3 Chi nhánh cấp II Kampongthom, Toul Koul, Por Senchey. Ngoài ra SHB có hai Công ty con là Cty Quản lý nợ và Khai thác tài sản SHB.AMC và CTCP Chứng khoán SHBS. Trong 6 tháng cuối năm 2015, SHB đặt mục tiêu hoàn tất công tác nhận sáp nhập Công ty Tài chính VVF vào SHB và thành lập Công ty TNHH MTV Tài chính SHB. □

■ SHB dành 15.000 tỷ đồng hạn mức cho DN vừa và nhỏ

Trong thời gian vừa qua, các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn sản xuất kinh doanh, SHB đã luôn cam kết đồng hành cùng doanh nghiệp với các chương trình tín dụng ưu đãi lãi suất thấp cho SMEs như: Chương trình ưu đãi lãi suất với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn và lĩnh vực xuất khẩu với tổng hạn mức 15.000 tỷ đồng v.v.... Ngoài ra, SHB đã có những sáng kiến

và giải pháp hỗ trợ SMEs, bao gồm: Dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp, hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm khách hàng và thị trường đầu ra để tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng trả nợ, tái cơ cấu nợ, tái cấu trúc doanh nghiệp, v.v. Các giải pháp đó không chỉ làm tăng chất lượng tín dụng của SHB nói riêng mà còn giúp phát triển thành phần kinh tế các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam nói chung. Với thành tích nêu trên SHB được Global Banking and Finance Review trao giải thưởng "Ngân hàng SME tốt nhất".

■ SHB hợp tác với Tổng Công ty điện lực Hà Nội

Ngày 22/5/2015, SHB chính thức triển khai dịch vụ thanh toán tiền điện với Tổng Công ty Điện lực Hà Nội (EVN HN) thông qua cổng thanh toán của CTCP Dịch vụ Trực tuyến Cộng đồng Việt (Payoo). Dịch vụ này là bước phát triển tiếp theo của SHB trên nền tảng công nghệ sẵn có sau khi SHB kết nối thành công thanh toán tiền điện online với Tổng Công ty Điện lực Việt Nam (EVN).

Trên nền tảng công nghệ hiện đại, hệ thống của SHB và EVN HN đã kết nối trực tuyến để hỗ trợ cho Khách hàng thông qua việc tự động hoàn toàn các bước truy xuất thông tin hóa đơn và hạch toán gạch nợ. Nhờ đó, hệ thống EVN HN sẽ gạch nợ cước tiền điện của Khách hàng ngay sau khi giao dịch thanh toán được thực hiện thành công tại hệ thống của SHB.

ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN SHB 2015:

ĐỒNG THUẬN CAO, THAM VỌNG LỚN

Trần Trung



ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của SHB đã thành công tốt đẹp. Đại hội đã thảo luận nhiều nội dung quan trọng và thông qua việc phân phối lợi nhuận năm 2014 cùng các chỉ tiêu kinh doanh tăng trưởng vượt bậc năm 2015.

Quyền lợi cổ đông được chú trọng

Kết thúc năm 2014, các chỉ tiêu tài chính của SHB cơ bản đều tăng so với năm 2013: Lợi nhuận trước thuế đạt 1.012 tỷ đồng; Tổng tài sản đạt 169.035 tỷ đồng, tăng 17,7%; huy động từ thị trường I tăng 17,8% - đạt 127.353 tỷ đồng - đảm bảo thanh khoản tốt cho toàn hàng; Dư nợ cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 104.095 tỷ đồng, tăng 36,1% so với năm 2013. Kết thúc năm 2014

SHB đã lọt vào TOP 5 các NH TMCP lớn nhất Việt Nam (trừ các ngân hàng có vốn Nhà nước chi phối).

Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê đánh giá, kinh tế vĩ mô đã dần ổn định, lạm phát đã được kiểm soát, nợ xấu đã được xử lý tích cực và hiệu quả, tính thanh khoản và năng lực tài chính của hệ thống ngân hàng đã được nâng lên rõ rệt. SHB đã nhận ra những cơ hội để từ đó đưa ra các định hướng chính sách phù hợp phát huy các tiềm năng, thế

mạnh của SHB, khai thác tối đa nguồn vốn đang có số dư lớn. Về xử lý nợ xấu, năm 2014, SHB đã tích cực xử lý, giảm nợ xấu xuống 2,02%. Đây là nỗ lực rất lớn của SHB trong năm qua. Năm 2015, SHB tiếp tục quyết liệt xử lý nợ xấu và coi trọng công tác này không kém việc phát triển kinh doanh, mục tiêu thấp hơn 3%.

SHB đã khẳng định vị thế, uy tín, tiềm lực của mình khi tài trợ vốn cho các lĩnh vực có lợi thế phát triển của nền kinh tế như: nông nghiệp, xuất nhập khẩu,

hạ tầng, dầu khí, năng lượng. Hàng chục nghìn tỷ đồng đã được tài trợ cho các dự án trọng điểm quốc gia BOT và BT.

Kết quả kinh doanh tích cực nêu trên là cơ sở để Ngân hàng Nhà nước chấp thuận cho SHB được chi trả cổ tức ở mức 7%. Nội dung này đã được ĐHĐCĐ thông qua với sự đồng thuận cao. SHB là một trong ít ngân hàng được chi trả cổ tức và trả ở mức cao cho thấy hoạt động kinh doanh ổn định, năng lực tài chính vững mạnh, đảm bảo lợi ích cổ đông.

Hướng đến mục tiêu TOP 3

Về định hướng hoạt động trong năm 2015, Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển khẳng định, SHB sẽ theo sát diễn biến thị trường trong và ngoài nước nhằm điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp trong từng giai đoạn và mang tính chất lâu dài; đề ra định hướng kinh doanh với các giải pháp linh hoạt đem đến sự phát triển ổn định, bền vững. SHB thực hiện tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính, hiện đại hóa công nghệ, mở rộng quy mô kinh doanh phát triển ngân hàng bán lẻ và thực hiện thành công nhận sáp nhập CTCP Tài chính Vinaconex - Viettel, đưa hai ngân hàng con tại Lào và Campuchia vào hoạt động ổn định và phát triển.

Trong năm 2015 SHB chú trọng nâng cao năng lực quản trị điều hành đặc biệt công tác quản trị rủi ro nhằm đưa hoạt động của SHB dần hướng tới các chuẩn mực quốc tế. Mục tiêu của SHB năm 2015 là kết thúc 31/12/2015 SHB lọt vào TOP 3 các NHTM lớn nhất (không kể các NH có vốn Nhà nước chi phối) vì sự phát triển của khách hàng và lợi ích của các cổ đông.

"Đảm bảo lợi ích cổ đông là một trong những mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động của SHB. Năm 2015, SHB nỗ lực kinh doanh hiệu quả, phát triển an toàn, bền vững đảm bảo chi trả cổ tức với tỷ lệ lớn hơn hoặc bằng 7,5%" Chủ tịch Đỗ Quang Hiển nhấn mạnh.

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015 (Tỷ đồng)	Tăng trưởng 2015/2014	
		(+/-)	%
Tổng tài sản	200.000	30.964	18,3
Vốn điều lệ	10.486	1.620	18
Huy động từ TCKT & cá nhân	152.000	24.647	19,4
Dư nợ cho vay	115.546	11.450	11-15
Lợi nhuận trước thuế	1.120	107,65	10,6
Cổ tức dự kiến	7,5% VĐL bình quân		
Tỷ lệ nợ xấu	< 3%		
Tỷ lệ an toàn vốn	> 9%		
ROA	1% - 1,2%		
ROE	10% - 12%		

"Từ khi thực hiện đề án sáp nhập HBB tháng 8/2012 đến nay, SHB đã bám sát đề án được phê duyệt, thực hiện cơ cấu và nâng cao chất lượng tài sản, thoái vốn từ những lĩnh vực rủi ro và tập trung xử lý các tồn tại sau sáp nhập. Hoạt động của SHB trong năm 2014 cũng đạt được những kết quả hết sức khả quan: tổng tài sản, nguồn vốn huy động tăng khá cao, các chỉ tiêu kinh doanh tăng, nợ xấu giảm khá nhiều. Qua theo dõi, NHNN nhận thấy SHB đã thực hiện nghiêm túc các quy định của pháp luật về tiền tệ và ngân hàng. Ngoài hoạt động kinh doanh, SHB là một đơn vị luôn thực hiện tốt các chính sách an sinh xã hội, có trách nhiệm với cộng đồng với các hoạt động thiết thực, hiệu quả".

(Bà Nguyễn Thị Hoa - Phó Chánh Thanh tra, NHNN Hà Nội phát biểu tại ĐHCĐ 2015 của SHB). □

■ Hơn 100 khách hàng VIP tham dự chương trình tri ân tại Singapore



Tiếp nối thành công của Hội nghị tri ân và vinh danh khách hàng Kim Cương, Vàng tại

Australia, mới đây SHB đã tổ chức thành công Chương trình tri ân dành cho các khách hàng Bạc và tiềm năng tại quốc đảo Singapore. Đây là hoạt động thường niên của SHB nhằm tri ân các khách hàng VIP đã tin tưởng, ủng hộ gắn bó với SHB. Tham dự

chương trình có hơn 100 đại biểu là khách hàng doanh nghiệp và cá nhân hạng Bạc của SHB. Đây là những khách hàng thân thiết, tiêu biểu đang có quan hệ giao dịch thường xuyên với SHB trong nhiều năm qua. Phát biểu tại

ích, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng để tiếp tục đồng hành cùng nhau phát triển.

Trong không khí chân tình, cởi mở của Chương trình tri ân, các khách hàng đã bày tỏ những tình cảm, ghi nhận những nỗ lực của SHB luôn đồng hành cùng khách hàng vượt qua thách thức trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế; đặc biệt đánh giá cao tốc độ tăng trưởng vượt bậc, năng lực và uy tín thương hiệu SHB trên thị trường tài chính ngân hàng.

Nhiều hoạt động giao lưu dì dỏm cùng những phần quà bất ngờ, giá trị của chương trình đã mang lại trải nghiệm khó quên, giây phút hào hứng tới các quý khách hàng. Chương trình đã khép lại thành công tốt đẹp, nụ cười và sự thoải mái, hài lòng của các khách hàng tham dự chính là động lực để SHB tiếp tục cố gắng và tổ chức thêm nhiều chương trình giao lưu.

SHB TỔ CHỨC THÀNH CÔNG CLB MANCHESTER CITY

Ngày 27/7/2015, CLB ManCity đã kết thúc chuyến du đấu 3 ngày tại Việt Nam theo lời mời của SHB. Chỉ trong thời gian một tháng, SHB đã nỗ lực chuẩn bị và tổ chức thành công sự kiện lớn tầm cỡ quốc gia với một khối lượng công việc khổng lồ, kèm theo những yêu cầu khắt khe về an ninh, y tế, giao thông, sân bãi...

Mời ManCity sang Việt Nam du đấu mùa hè này, SHB hướng tới cộng đồng, vì cộng đồng, không vì mục tiêu lợi nhuận. Chuyến du đấu của ManCity còn là cơ hội quảng bá con người và đất nước Việt Nam thân thiện, mến khách và giàu bản sắc văn hóa đến bạn bè quốc tế - thông qua các kênh truyền thông của ManCity và các phương tiện truyền thông trên thế giới....



Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển trao tặng quỹ "Đền ơn đáp nghĩa" 2 tỷ đồng trích từ tiền bán vé trận đấu

T rong 3 ngày tại Việt Nam, các cầu thủ nổi tiếng ManCity và thành viên CLB đã tham gia nhiều sự kiện hướng đến cộng đồng do SHB tổ chức: Thăm và tặng quà tại làng trẻ SOS, giao lưu với sinh viên Đại học Quốc gia Hà Nội, giao lưu với fan hâm mộ và các cầu thủ bóng đá trẻ Việt Nam. Tại các điểm đến của CLB ManCity, người hâm mộ được trực tiếp giao lưu, nhận áo ký tặng của các ngôi sao hàng đầu như Silva, Zdeko, Clichy, Sagna, Joe Hart, Fernando...

Vượt qua mọi khoảng cách ngôn ngữ, thói quen ứng xử, người hâm mộ bóng đá Việt Nam đã được tận mắt chứng kiến các ngôi sao ManCity vã tranh cùng trẻ em làng SOS, ký tặng áo cho các fan hâm mộ; trả lời đầy đủ các câu hỏi vừa hóm hỉnh vừa..khó của các sinh viên Đại học quốc gia Hà Nội; chụp ảnh kỷ niệm với các khách mời tại đêm gala do SHB tổ chức v.v....

Tiếp đó, ngày 26/7, các cầu thủ ManCity đã có buổi tập mở tại SVĐ quốc gia Mỹ Đình trước sự chứng

CHUYẾN DU ĐẤU CỦA TẠI VIỆT NAM

Trung Thành



Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển:

“Việc SHB đứng ra mời đội bóng hàng đầu giải ngoại hạng Anh Manchester City và cũng là đối tác của SHB sang Việt Nam thi đấu trước hết nhằm phục vụ người hâm mộ Việt Nam, vì người hâm mộ thể thao nói chung và bóng đá nói riêng. Tổ chức sự kiện này, SHB hướng tới cộng đồng và vì cộng đồng, không nhằm mục tiêu lợi nhuận. ManCity sang Việt Nam giao hữu với Đội tuyển Quốc gia VN còn là cơ hội quảng bá đất nước và con người Việt Nam tới bạn bè Quốc tế. Do vậy, đây không chỉ là một trận bóng đá giao hữu Quốc tế bình thường mà còn là một sự kiện thể thao mang tính Quốc gia.

Manchester City sang Việt Nam còn mở ra cơ hội hợp tác phát triển bóng đá Việt Nam trên nhiều phương diện: Đào tạo cầu thủ, công tác huấn luyện, quản trị, quản lý đội bóng và kinh doanh bóng đá chuyên nghiệp. Ở góc độ của SHB, sự kiện này sẽ thúc đẩy hoạt động kinh doanh với đối tác Manchester City lên một tầm cao mới thiết thực và hiệu quả hơn”.

kiến của hơn một vạn khán giả. Sau đó các ngôi sao ManCity đã giao lưu, tặng hàng trăm trái bóng của CLB cho người hâm mộ. Sự thân thiện, hòa đồng của các cầu thủ đã để lại ấn tượng sâu sắc với người yêu bóng đá Việt Nam và đặc biệt là các fan ManCity.

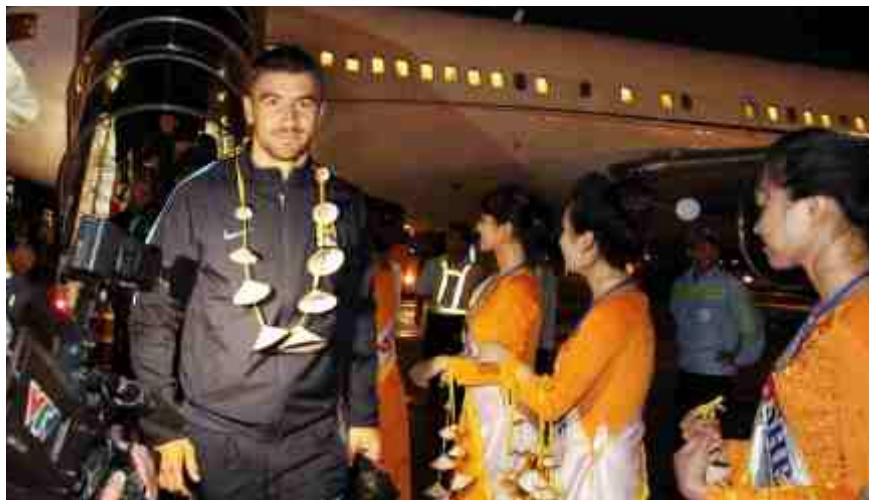
Tối 27/7, trận đấu giao hữu Đội tuyển Quốc gia Việt Nam - CLB ManCity đã diễn ra thành công theo dự định. Đã có gần 4 vạn khán giả đến sân cổ vũ trận đấu. Đúng như

phát biểu trước trận đấu của HLV Pellegrini, CLB ManCity đã tung ra đội hình mạnh nhất với hàng loạt ngôi sao: Sterling, Silva, Joe Hart, Zdeko, Clichy, Sagna, Kolarov... Vượt trội về đẳng cấp, ManCity đã trình diễn những màn kỹ thuật điêu luyện, cống hiến cho người hâm mộ Việt Nam nhiều pha bóng và bàn thắng đẳng cấp quốc tế.

Về phía Đội tuyển Quốc gia Việt Nam, các tuyển thủ đã được chơi bóng với hàng loạt siêu sao bóng đá. Đó là trải

nghiệm lớn và quý báu trong cuộc đời mỗi cầu thủ. Phát biểu trong cuộc họp báo sau trận đấu, HLV Trưởng Đội tuyển Quốc gia Việt Nam - ông Miura đã cảm ơn Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển và Ngân hàng SHB đã tổ chức chuyến du đấu của ManCity đến Việt Nam - giúp các tuyển thủ được chơi trận đấu với một CLB đẳng cấp cao trên thế giới. “Tôi muốn gửi lời cảm ơn đến cá nhân ông Đỗ Quang Hiển và Ngân hàng SHB đã cho chúng tôi và các cầu thủ tuyển quốc gia một cơ hội tuyệt vời. Đó là

THEO DÒNG THỜI SỰ



Các ngôi sao ManCity ấn tượng về sự chu đáo của SHB khi đặt chân xuống sân bay Nội Bài



Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cùng các ngôi sao ManCity giao lưu với trẻ em Làng trẻ SOS



Tại các điểm giao lưu, cầu thủ ManCity luôn nhận được sự chào đón cuồng nhiệt của người hâm mộ

được chơi bóng với một CLB có lịch sử lâu đời và là một trong 6 CLB giàu có nhất thế giới hiện nay. Tôi biết ông Hiển đã rất nỗ lực và Ngân hàng SHB cũng đã bỏ ra một nguồn tài chính lớn để chúng ta được chứng kiến trận cầu hôm nay..." HLV Miura nói.

Tổ chức thành công chuyến du đấu cho một trong những CLB hàng đầu châu Âu trong thời gian một tháng với yêu cầu khắt khe về an ninh, y tế, sân bãi...đã khẳng định uy tín không chỉ của SHB.

Chuyến du đấu đã được lãnh đạo CLB ManCity đánh giá cao. Trong email gửi Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển ngay sau khi trận đấu kết thúc, ông Omar Berrada - Giám đốc Thương mại CLB ManCity viết: "Tôi đã xem những điểm nhấn quan trọng của trận đấu, các khán giả cũng như không khí thật tuyệt diệu. Tôi biết đội ngũ huấn luyện viên và cầu thủ đã được chìm đắm trong sự hâm mộ cuồng nhiệt, sự hiếu khách tuyệt vời trong những ngày qua. Thay mặt cho tất cả mọi người ở CLB ManCity, tôi muốn gửi tới ông và đội ngũ cán bộ SHB, VFF lời cảm ơn vì sự hỗ trợ và tổ chức thực sự chuyên nghiệp dành cho chuyến du đấu của chúng tôi. Cùng với sự tiếp tục ủng hộ của ông, tôi chắc chắn và hi vọng về sự phát triển hơn nữa sự hiện diện của chúng tôi tại Việt Nam và cùng SHB xây đắp hơn nữa quan hệ đối tác giữa hai chúng ta. Chúng tôi luôn sẵn sàng hợp tác và mong muốn được trở lại Việt Nam".

Trước khi lên máy bay kết thúc chuyến du đấu tại Việt Nam, ông Damian Willoughby, Phó Chủ tịch, Giám đốc phụ trách hợp tác khu vực Châu Á Thái Bình Dương CLB ManCity đã gửi email cảm ơn Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển: "Trận đấu của chúng tôi tại Việt Nam được tất cả mọi người ở Câu lạc bộ đánh giá là thành công lớn và nó đã không thể trở thành hiện thực nếu thiếu sự giúp đỡ, sự tận tâm, hết lòng của ông và Ngân hàng SHB. Một điều đáng ngạc nhiên hơn nữa là ông và đội ngũ cán

bộ nhân viên SHB đã tổ chức một sự kiện chuyên nghiệp và đáng nhớ mặn như vậy trong thời gian chỉ vỏn vẹn có 4 tuần kể từ khi chúng ta gặp nhau ở Manchester City”.

Sự kiện ManCity sang Việt Nam du đấu diễn ra thành công, thương hiệu SHB đã được cộng đồng ghi nhận. Trận đấu diễn ra đúng dịp kỷ niệm 68 năm ngày thương binh liệt sỹ, SHB đã trao tặng “Quỹ Đền ơn, Đáp nghĩa” của Bộ LĐTB&XH 2 tỷ đồng trích từ tiền bán vé. Trước đó, ngày 26/7/2015, tại làng trẻ SOS, Ngân hàng SHB đã trao quà từ thiện trị giá 80 triệu đồng cho trẻ em nghèo.

Chuyến du đấu của ManCity kết thúc thành công đã thắt chặt hơn nữa quan hệ hợp tác SHB - ManCity. SHB sẽ tiếp tục triển khai các hoạt động kinh doanh, phát triển thương hiệu với CLB ManCity. Và để có được thành công đó không thể không nhắc tới sự hỗ trợ và đồng hành cùng SHB trong sự kiện này của các cơ quan quản lý TW và Hà Nội, người hâm mộ bóng đá cả nước và đặc biệt là các cơ quan truyền thông.



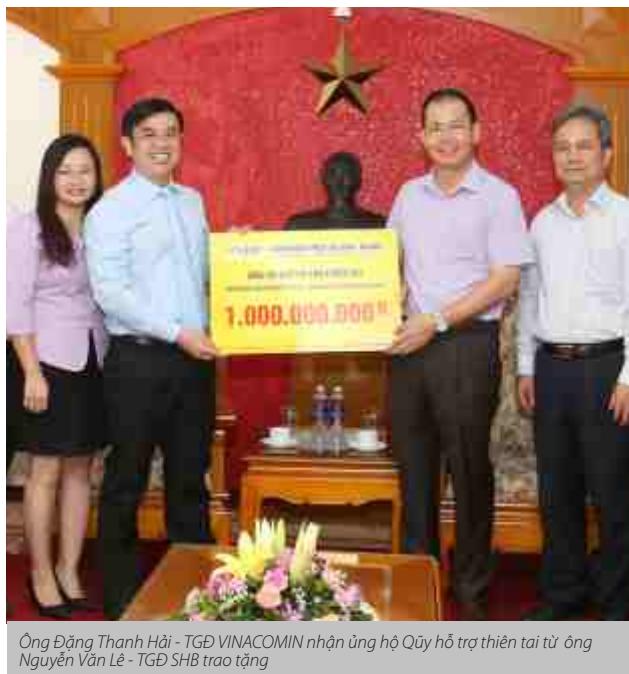
Trận giao hữu thu hút gần 40.000 khán giả tới sân cỏ vũ



Thi đấu cùng các ngôi sao hàng đầu thế giới là trải nghiệm quý báu của các tuyển thủ Việt Nam

Vừa qua, SHB đã tổ chức thành công chuyến đi Anh cho 3 khách hàng may mắn nhất của chương trình bốc thăm trúng thưởng “Thỏa đam mê cùng thẻ Man City-SHB Visa Debit”. Tham gia chuyến đi là 3 khách hàng chủ thẻ Man City-SHB Visa Debit may mắn nhận giải Nhất tại lễ quay số trúng thưởng của chương trình ưu đãi “Thỏa đam mê cùng thẻ Manchester City SHB Visa Debit”. Chuyến đi Anh 5 ngày 4 đêm do Ngân hàng SHB tổ chức đã mang lại cho các chủ thẻ những trải nghiệm tuyệt vời tại thành phố Manchester cổ kính, nơi chủ thẻ SHB được đến thăm phòng truyền thống của Câu lạc bộ bóng đá Manchester City, thăm sân vận động Etihad, trải nghiệm thăm cỏ xanh và chào đón các cầu thủ ra sân thi đấu. Đặc biệt, các chủ thẻ SHB Man City SHB Visa Debit còn được xem trực tiếp trận thi đấu giữa CLB Manchester City và Southampton - trận đấu trong khuôn khổ giải Ngoại hạng Anh Premier League. Ngoài ra trong chuyến đi, các chủ thẻ đã đến Thành phố London và tận mắt thưởng ngoạn các địa danh nổi tiếng của nước Anh như: Tháp chuông Big Ben, Cây cầu Westminter, Cung điện Buckingham... □

■ SHB sát cánh cùng Vinacomin khắc phục hậu quả mưa lũ tại Quảng Ninh



Ông Đặng Thành Hải - TGĐ VINACOMIN nhận ủng hộ Quỹ hỗ trợ thiên tai từ ông Nguyễn Văn Lê - TGĐ SHB trao tặng

Đợt mưa lớn kỷ lục trong vòng 40 năm qua (từ 26/7 đến 3/8) trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh đã gây thiệt hại lớn cho nhân dân tỉnh Quảng Ninh nói chung và các hoạt động sản xuất kinh doanh của Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam nói riêng. Trước những thiệt hại nặng nề của tỉnh Quảng Ninh và ngành Than, sáng ngày 11/8, SHB đã ủng hộ "Quỹ hỗ trợ thiên tai" Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam (VINACOMIN) số tiền 1 tỷ VNĐ.

Chịu thiệt hại không nhỏ trong hoạt động kinh doanh như: cơ sở hạ tầng bị ảnh hưởng nghiêm trọng, hệ thống vận chuyển than về cơ bản bị

chia cắt, ngừng trệ; mặt bằng công nghiệp, nhà xưởng, công trình xây dựng của nhiều đơn vị bị bùn đất tràn lấp... cũng như đang phải gồng mình khắc phục các sự cố trong đợt mưa lũ này, nhưng với tinh thần "Lá rách ít đùm lá rách nhiều", VINACOMIN đã sát cánh cùng địa phương và các doanh nghiệp bạn khắc phục những thiệt hại do mưa lũ gây ra.

Lãnh đạo Tập đoàn đã chỉ đạo các đơn vị vừa tập trung khắc phục sự cố cứu mỏ, vừa phối hợp sơ tán nhân dân ra vùng an toàn, tìm kiếm cứu nạn và chia sẻ với những gia đình bị nạn.

■ Dự án mở quốc lộ 1 qua tỉnh Quảng Nam do SHB Đà Nẵng tài trợ đã chính thức thông xe



Vừa qua, Bộ Giao thông - Vận tải và UBND tỉnh Quảng Nam phối hợp tổ chức lễ khánh thành thông xe phần 1, thuộc Dự án đầu tư nâng cấp mở rộng QL1A đoạn từ thị xã Điện Bàn đến huyện Phú Ninh do Công ty Cổ phần Xây dựng Công trình 545 làm chủ đầu tư theo hình thức hợp đồng BOT (Đầu tư-Kinh doanh-Chuyển giao). Tham dự Lễ khánh thành, Thứ trưởng Bộ Giao thông vận tải Lê Đình Thọ ghi nhận: đây là dự án điển hình về tiến độ thi công, sự phối hợp nhịp nhàng và hiệu quả giữa Bộ GTVT, nhà đầu tư BOT cùng chính quyền địa phương, với mục đích đưa dự án về đích sớm, đảm bảo chất lượng. Dự án có tổng vốn đầu tư là 1.486 tỷ đồng, trong đó SHB - Chi nhánh Đà Nẵng tài trợ số tiền 1.006 tỷ đồng

Đây là công trình có ý nghĩa kinh tế xã hội to lớn góp phần thuận lợi giao thông, phát triển kinh tế

toàn khu vực Miền Trung. Phát biểu tại buổi lễ khánh thành, ông Đinh Văn Thu, Chủ tịch UBND tỉnh Quảng Nam cho biết, để dự án hoàn thành vượt tiến độ 7 tháng, Bộ Giao thông Vận tải, tỉnh Quảng Nam và các nhà đầu tư phải rất nỗ lực hết mình. Bên cạnh đó, việc giải ngân kịp thời của Ngân hàng SHB đã góp phần vào sự thành công của Dự án.

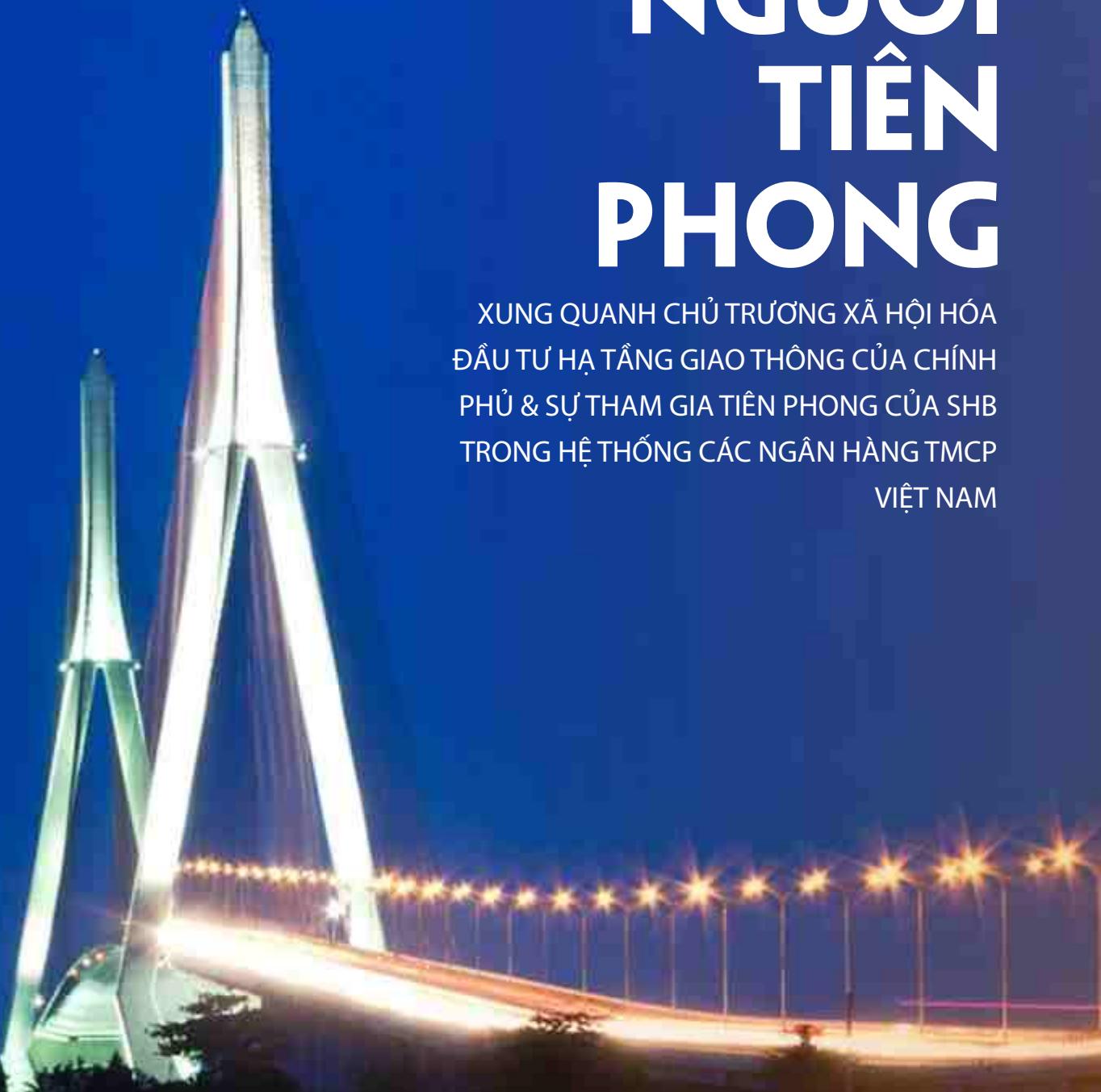
Trong những năm vừa qua, SHB luôn chú trọng cung cấp nguồn vốn tín dụng cho các dự án kinh tế xã hội quy mô lớn và thực hiện chính sách xã hội hóa nguồn vốn xây dựng cơ sở hạ tầng giao thông của Đảng và Nhà nước. Việc tài trợ dự án thành công vượt tiến độ góp phần khẳng định năng lực và thương hiệu SHB trên thị trường tài chính ngân hàng, đặc biệt là kinh nghiệm trong việc tham gia vào các dự án trọng điểm Quốc gia.

CHUYÊN ĐỀ ĐẶC BIỆT

NGƯỜI TIÊN PHONG

XUNG QUANH CHỦ TRƯƠNG XÃ HỘI HÓA
ĐẦU TƯ HẠ TẦNG GIAO THÔNG CỦA CHÍNH
PHỦ & SỰ THAM GIA TIÊN PHONG CỦA SHB
TRONG HỆ THỐNG CÁC NGÂN HÀNG TMCP

VIỆT NAM



“

Thực hiện chủ trương xã hội hóa đầu tư hạ tầng giao thông theo Nghị quyết 13 của TW Đảng, Nghị định 15/CP của Chính phủ quy định về hình thức đầu tư hợp tác công tư (PPP) và định hướng của Ngân hàng Nhà nước, từ năm 2013 trở lại đây SHB đã tích cực và chủ động triển khai việc tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng giao thông quy mô lớn tầm cỡ quốc gia. Với tổng giá trị đã ký kết tài trợ trên 10.000 tỷ đồng tính đến hết tháng 6/2015, SHB trở thành Ngân hàng TMCP hàng đầu tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng giao thông (không kể các ngân hàng TMCP có vốn Nhà nước chi phối). Chuyên đề “Người tiên phong” SHB News số 3 + 4 tháng 9/2015 cùng nhìn lại hoạt động tài trợ vốn này trong thời gian qua của SHB.

Xã hội hóa đầu tư
phát triển hạ tầng giao thông:

ĐÁNH THỨC MỘT NGUỒN LỰC

Phong Vũ

“ Hội nghị lần thứ 4 BCH T.Ư Đảng khóa XI đã thông qua Nghị quyết số 13 về “Xây dựng kết cấu hạ tầng đồng bộ nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020”. Nghị quyết chỉ rõ: “Thu hút mạnh các thành phần kinh tế, kể cả các nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng, bảo đảm lợi ích thoả đáng của nhà đầu tư, mở rộng hình thức Nhà nước và nhân dân cùng làm, sửa đổi, bổ sung các quy định về chính sách hỗ trợ tài chính, thuế, giá, phí, lệ phí, nhượng quyền... để tăng tính thương mại của dự án và sự đóng góp của người sử dụng. Hoàn thiện cơ chế, chính sách khuyến khích đầu tư theo các hình thức PPP, BT, BOT...”. Nhờ có Nghị quyết này một nguồn lực rất lớn của xã hội đã được thu hút phát triển hạ tầng giao thông,...”.



Vốn cho hạ tầng giao thông: Ngân sách Nhà nước chỉ đáp ứng được 30%

Mới đây nhất, báo cáo giải trình chất vấn tại Quốc hội, Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc dẫn báo cáo của Nghành GTVT cho biết: Hạ tầng giao thông đang cần một lượng vốn khổng lồ nhưng ngân sách Nhà nước chỉ có thể đáp ứng khoảng 30%. Vì thế cần đa dạng hóa các hình thức đầu tư, thu hút mọi nguồn lực trong và ngoài nước để đầu tư, kinh doanh kết cấu hạ tầng. Sau khi TW Đảng thông qua Nghị quyết 13 về phát triển hạ tầng, Chính phủ đã tập trung hoàn thiện khung khổ



Hướng ứng chủ trương xã hội hóa đầu tư phát triển giao thông nhiều Ngân hàng đã vào cuộc tài trợ vốn

pháp lý và đến nay, hành lang pháp lý đã cơ bản hoàn thành. Tuy nhiên, một số cơ chế để tạo thuận lợi hơn cho thực hiện cần tiếp tục được hoàn thiện, đảm bảo thu hút được nhà đầu tư, hài hòa lợi ích của Nhà nước, nhà đầu tư và người sử dụng.

Báo cáo của ngành GTVT cũng cho thấy, nhờ có chủ trương đúng đắn về xã hội hóa phát triển hạ tầng mà đến nay đã có hơn 70 dự án với tổng số tiền trên 250 nghìn tỷ đồng được đầu tư cho giao thông. "Số vốn này chủ yếu được huy động trong khoảng 3 năm trở lại đây, bởi từ năm 2012 trở về trước, chỉ vỏn vẹn có 22 dự án huy động được vốn xã hội hóa với tổng mức đầu tư khoảng hơn 49 nghìn tỷ đồng.

Nhưng chỉ riêng năm 2013 đã huy động được 24 dự án với tổng mức đầu tư khoảng hơn 68,5 nghìn tỷ đồng. Năm 2014, có 24 dự án thu hút số vốn lên gần 42,6 nghìn tỷ đồng" báo cáo cho biết.

Trong giai đoạn 2016 - 2020, dự kiến huy động vốn ngoài Nhà nước khoảng 171 nghìn tỷ đồng đầu tư vào hệ thống đường bộ; khoảng 44 nghìn tỷ đồng vào kết cấu hạ tầng hàng hải, bằng 43% nhu cầu vốn đầu tư; khoảng 13 nghìn tỷ đồng vào kết cấu hạ tầng đường thủy nội địa, bằng 40% nhu cầu vốn đầu tư; khoảng 56 nghìn tỷ đồng vào hệ thống cảng hàng không và khoảng 14 nghìn tỷ đồng xây dựng nhà ga, kho bãi, khu dịch vụ đường sắt.

Tại kỳ họp thứ 9 Quốc hội khóa XIII, Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc cho biết: Nhu cầu về xây dựng hạ tầng giao thông thời gian tới cần hàng ngàn tỷ đồng cho các lĩnh vực nhưng ngân sách Nhà nước chỉ đáp ứng được trên 30%. "Bài toán đặt ra là huy động nhân dân phải đóng góp với các hình thức khác nhau. Ngày trước chúng ta đánh giặc là phải toàn dân, bây giờ phát triển kinh tế xã hội quốc phòng cũng phải toàn dân chung sức" Phó Thủ tướng nói. Ông khẳng định: Xã hội hóa giao thông không đồng nghĩa với tư nhân hóa. Các hình thức góp vốn đầu tư, nhà đầu tư sẽ thu phí, hoàn vốn rồi trả lại cho Nhà nước chứ không phải tư nhân hóa công trình.

Nghị quyết 13 đang làm hạ tầng giao thông “thay da đổi thịt”

Đánh giá hiệu quả các dự án đầu tư theo hình thức hợp đồng BT/ BOT tại một Hội nghị chuyên ngành mới đây, Bộ trưởng GTVT Đinh La Thăng khẳng định, việc sớm hoàn thành và đưa vào khai thác các dự án BT/BOT trong thời gian qua đã phát huy ngay hiệu quả, mang lại lợi ích trên nhiều phương diện như: Tạo động lực thúc đẩy phát triển KT-XH, góp phần đảm bảo an ninh - quốc phòng, hạn chế ô nhiễm môi trường, giảm ùn tắc, giảm TNLT và trực tiếp làm tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Theo ông Thăng, hình thức đầu tư BOT hiện là hình thức đầu tư phổ biến trên thế giới vì ngoài việc khắc phục sự thiếu hụt nguồn lực đầu tư công thì đây là hình thức đầu tư có sự giám sát chặt chẽ của nhiều bên (nhà đầu tư, cơ quan Nhà nước, ngân hàng và người sử dụng), không làm tăng nợ công, huy động được nguồn vốn nhàn rỗi của người dân thông qua các tổ

chức tín dụng, hạn chế tình trạng lãng phí, tham nhũng trong đầu tư xây dựng. Đây cũng là giải pháp góp phần thực hiện đề án tái cơ cấu các lĩnh vực vận tải, nhằm nâng cao năng suất, hạ giá thành vận tải, qua đó nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế. Người đứng đầu ngành giao thông khẳng định, các công trình có trị giá hàng chục nghìn tỷ đồng sẽ khiến ngành giao thông lột xác, đồng thời mở ra một làn sóng mới cho việc đầu tư vào kết cấu hạ tầng giao thông tại Việt Nam.

Những tháng đầu năm 2015, Ngành GTVT đã công bố hàng loạt dự án có giá trị đầu tư hàng chục nghìn tỷ đồng đã và sẽ phê duyệt khởi công trong thời gian tới. Theo đó, dự án đường cao tốc Trung Lương- Mỹ Thuận có tổng vốn đầu tư lên tới 14.600 tỷ đồng do Tổng công ty Đầu tư phát triển và Quản lý dự án hạ tầng giao thông Cửu Long làm chủ đầu tư. Trong giai đoạn đầu, dự án này được xây dựng theo hình thức hợp đồng BOT, có sự hỗ trợ của Nhà nước bằng quyền thu phí đoạn cao tốc Trung Lương - TP Hồ Chí Minh.



Dự án cao tốc Bắc Giang (Lạng Sơn) có mức đầu tư lên tới 13.000 tỷ đồng. Dự án tuyến đường sắt Sài Gòn-Lộc Ninh có tổng mức đầu tư gần 19.039 tỷ đồng, dài 128,6 km, tốc độ đoàn tàu có thể đạt tới 120 km/h. Dự án cao tốc Nha Trang-Phan Thiết có tổng mức đầu tư trên 46.000 tỷ đồng....

Thời gian gần đây, hàng loạt các công trình hàng chục nghìn tỷ đồng trong ngành giao thông lần lượt ra đời: Đường cao tốc vành đai 3 TP.HCM dài 87,4 km có vốn đầu tư 43.000 tỷ đồng; Đường cao tốc vành đai 4 TP.HCM kết nối TP.HCM với Đồng Nai, Bình Dương và Long An có tổng mức đầu tư 60.000 tỷ đồng...

Đồng thời, các siêu dự án khác như: Sân bay Long Thành, đường sắt cao tốc, hệ thống cảng...đã được lên kế hoạch và chờ thông qua. Những công trình giao thông trọng điểm này khi đi vào hoạt động sẽ khiến hạ tầng giao thông "lột xác", hiện đại và văn minh.



NĐ 15/CP “MỞ TOANG” NGUỒN LỰC VỐN CHO PHÁT TRIỂN HẠ TẦNG

“

Chính phủ đã ban hành Nghị định số 15/NĐ/CP quy định về hình thức đầu tư hợp tác công - tư (PPP). Chính sách này ra đời trong bối cảnh đất nước đang triển khai những kế hoạch thực chất của hội nhập kinh tế Quốc tế sâu rộng cùng tiến trình tái cấu trúc đầu tư công. Có ít nhất 5 điểm đáng chú ý trong nghị định này.

1. Kiểm soát đầu ra thay cho đầu vào

NĐ PPP chú trọng kiểm soát đầu ra. Đây là cách tiếp cận mới, theo đó làm rõ các yêu cầu về chất lượng của công trình, dịch vụ sẽ được cung cấp, không định hướng cho 1 loại công nghệ, giải pháp truất khai. Nhà đầu tư có giải pháp công nghệ...tối ưu sẽ được lựa chọn thông qua đấu thầu để đảm bảo chất lượng cao nhất.

2. Quy định rõ về vốn đầu tư công tham gia thực hiện dự án

Trong trường hợp dự án có mục đích công không có khả năng hoàn vốn, khi đó dự án cần tới sự tham gia của Nhà nước. NĐ đã có quy định rõ về thu hút vốn cho các dự án này với mục đích: góp vốn để xây dựng dự án; thanh toán cho nhà đầu tư; hỗ trợ xây dựng công trình phụ trợ, giải phóng mặt bằng, bồi thường tái định cư.

3. Làm rõ hai phương thức tham gia vào dự án của nhà đầu tư.

Về trường hợp 1, nhà nước xác định ý tưởng, đề xuất và báo cáo nghiên cứu khả thi. Nhà đầu tư được tham vấn trong quá trình chuẩn bị dự án, đấu thầu giành quyền thực hiện dự án. Đây là cách làm chủ đạo với các dự án thuộc quy hoạch phát triển kinh tế-xã hội và quy hoạch ngành.

Trường hợp thứ hai, nhà đầu tư đề xuất ý tưởng, lập đề xuất dự án và báo cáo nghiên cứu khả thi. Khi có báo cáo được duyệt, cơ quan nhà nước tổ chức đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư. Nhà đầu tư đề xuất dự án được hưởng mức ưu đãi nhất định trong đấu thầu, trường hợp không trúng thầu sẽ được hoàn trả chi phí nghiên cứu dự án.

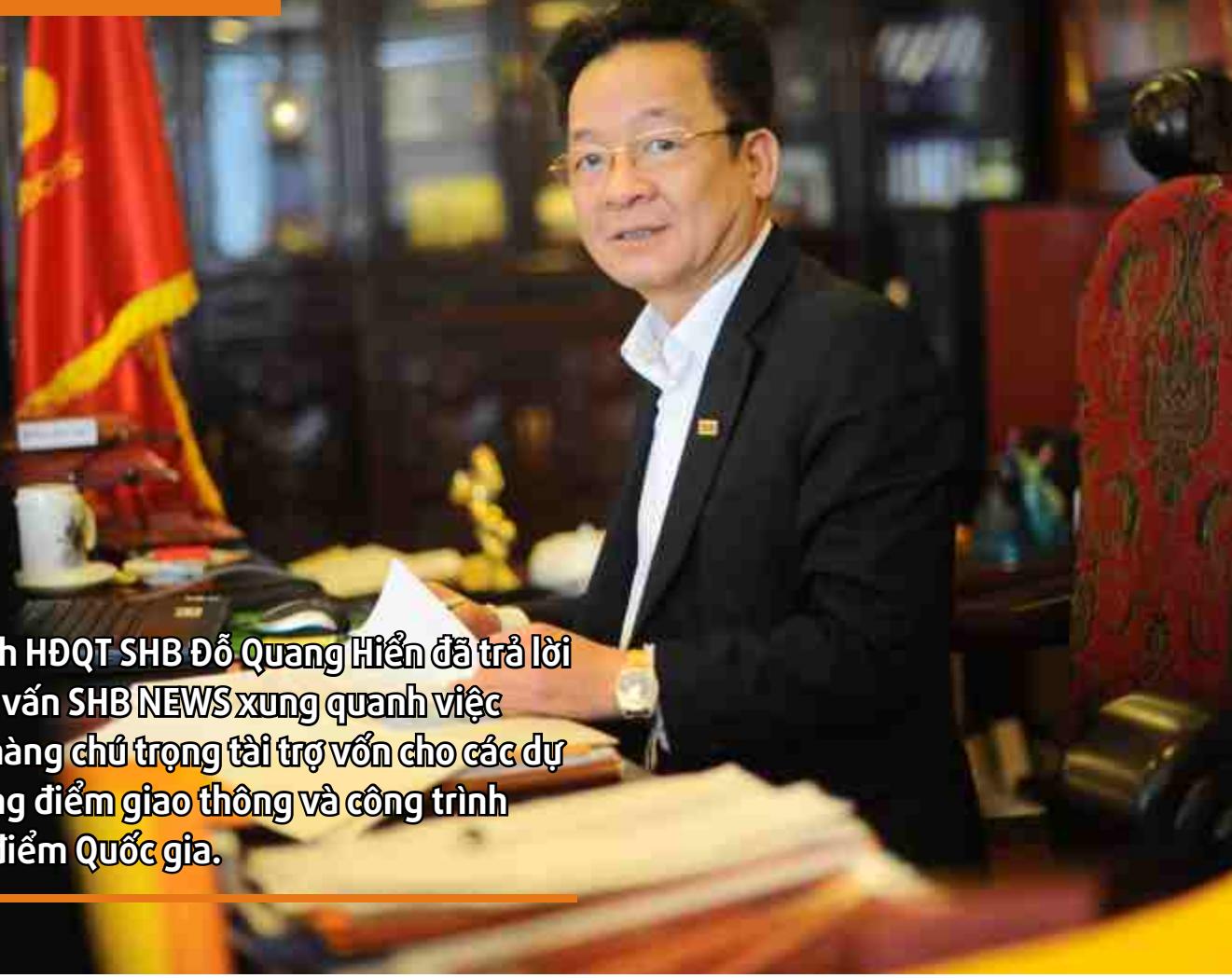
4. Đáp ứng mối quan tâm của bên cho vay

NĐ đã nêu rõ cơ chế thực hiện quyền tiếp nhận dự án của bên cho vay thông qua thoả thuận với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền. Một số biện pháp đảm bảo đầu tư theo PPP là bảo lãnh nghĩa vụ nhà đầu tư, doanh nghiệp dự án, thế chấp dự án, quyền sử dụng đất, cản đối ngoại tệ.

5. Xác định rõ vai trò của nhà nước và hình thành đầu mối thực hiện

NĐ PPP xác định vai trò của nhà nước trong đầu tư PPP: là một bên, một đối tác của hợp đồng, thực hiện cam kết, chia sẻ rủi ro với nhà đầu tư; Nhiệm vụ xây dựng kết cấu hạ tầng, kiểm soát về chất lượng và hiệu quả đầu tư.

NĐ quy định rõ các đầu mối triển khai PPP. Đầu là Ban chỉ đạo Nhà nước về PPP. □



“ Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển đã trả lời phỏng vấn SHB NEWS xung quanh việc Ngân hàng chú trọng tài trợ vốn cho các dự án trọng điểm giao thông và công trình trọng điểm Quốc gia.

CHỦ TỊCH SHB ĐỖ QUANG HIỂN:

XÃ HỘI HÓA ĐẦU TƯ HẠ TẦNG GIAO THÔNG - SHB SẴN SÀNG NHƯNG THẬN TRỌNG

Thưa Chủ tịch, vì sao SHB lại chú trọng việc tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng giao thông?

Xã hội hóa đầu tư vào các dự án hạ tầng giao thông là chủ trương lớn của Chính phủ, được các Ngân hàng dù tiềm lực tài chính, năng lực thẩm định, năng lực đánh giá chất lượng các dự án tham gia tài trợ.

Kể từ thời điểm nhân sáp nhập Ngân hàng HBB năm 2012, SHB đã tăng

trưởng vượt bậc về mọi mặt: Quy mô vốn điều lệ, tổng tài sản, nhân sự, mạng lưới kinh doanh, huy động vốn, phát triển khách hàng v.v.... Trong các năm qua, nguồn vốn của SHB luôn rất dồi dào, đủ tiềm lực tài trợ cho các dự án BOT, BT thuộc lĩnh vực hạ tầng giao thông. Mặt khác trong bối cảnh kinh tế phục hồi chậm, tăng trưởng tín dụng còn hạn chế, việc tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng quy mô lớn cũng là một giải pháp giúp SHB tăng trưởng tín dụng,

tạo nguồn thu ổn định cho SHB các năm tiếp theo. Do đó việc tham gia tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng giao thông, một mặt phù hợp với định hướng của cơ quan quản lý, mặt khác đáp ứng yêu cầu kinh doanh của SHB.

Những lợi thế khi tham gia tài trợ các dự án hạ tầng giao thông là gì, thưa Chủ tịch?

Trong tài trợ những dự án hạ tầng

giao thông lớn, tài sản thế chấp được đảm bảo bằng quyền thu phí khai thác công trình và Chính phủ bảo lãnh. Như vậy nguồn vốn cho vay rất an toàn. Bên cạnh đó khi tài trợ vốn cho các chủ đầu tư là những doanh nghiệp lớn, SHB còn triển khai rất nhiều dịch vụ của ngân hàng với các đối tác đầu tư dự án. Do vậy sẽ mang lại nguồn doanh thu đa dạng cho Ngân hàng.

Hợp tác với các đối tác lớn triển khai dự án quy mô cũng nâng tầm vóc, thương hiệu ngân hàng. Đến nay SHB là một trong rất ít Ngân hàng TMCP không có vốn nhà nước chỉ phối thực hiện đầu tư vào các dự án hạ tầng giao thông.

Theo Chủ tịch, đâu là những hạn chế khi tài trợ các dự án hạ tầng lớn?

Những dự án hạ tầng giao thông lớn thường có thời gian thi công dài và thu hồi vốn chậm. Do đó chúng ta đã phải tính toán, nghiên cứu, thẩm định rất kỹ càng việc tham gia tài trợ vốn cho các dự án hiệu quả. Theo đó, SHB đã lựa chọn các dự án mà chủ đầu tư có năng lực tài chính và năng lực chuyên môn tốt, lựa chọn các tuyến đường huyết mạch quan trọng của Quốc gia có lưu lượng phương tiện qua lại lớn, lâu dài và có tầm ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế vùng; hiệu quả thu hồi vốn an toàn. Bên cạnh đó là cân đối hợp lý giữa nguồn vốn huy động dài hạn để tài trợ các dự án này. Ví dụ như các dự án Quốc lộ 1A, dự án ngã ba Huế tại Đà Nẵng.

Tới đây SHB có tiếp tục tài trợ vốn cho các dự án hạ tầng giao thông, thưa Chủ tịch?

Trên cơ sở chỉ đạo của NHNN, SHB đang rà soát đánh giá lại các dự án đã đầu tư, hiện tại SHB tạm dừng tài trợ cho lĩnh vực này, thận trọng trong việc tài trợ các dự án BOT.

Xin cảm ơn Chủ tịch!

6 CÔNG TRÌNH TRỌNG ĐIỂM SHB ĐÃ KÝ KẾT TÀI TRỢ VỐN

- Ngày 18/5/2013, tại Thừa Thiên Huế, SHB đã ký kết tài trợ vốn mở rộng Quốc lộ I tại Thừa Thiên - Huế, đoạn từ Km791A+500 Km848+8 theo hình thức BOT với tổng giá trị 1.833 tỷ đồng. Dự án do Công ty TNHH Trùng Phương làm chủ đầu tư. Đây là công trình hạ tầng giao thông đầu tiên SHB tài trợ vốn theo chủ trương xã hội hóa đầu tư của Chính phủ.

- Ngày 8/6/2013, tại TP. Cam Ranh, Khánh Hòa, Bộ Giao thông Vận tải, UBND Tỉnh Khánh Hòa, SHB và CTCP Đầu tư Xây dựng 194 đã khởi công Dự án mở rộng Quốc lộ 1 đoạn từ Km1488 - Km1525 đoạn qua tỉnh Khánh Hòa theo hình thức BOT với tổng số tiền 2.354 tỷ đồng. Dự án do Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng 194 làm chủ đầu tư, SHB tài trợ tín dụng.

- Ngày 15/9/2013 tại Đồng Nai, SHB và Viettinbank đã ký kết tài trợ vốn xây dựng cầu Đồng Nai với các chủ đầu tư. Đây là công trình giao thông trọng điểm của tỉnh Đồng Nai gồm các hạng mục chính như: Nút giao Tân Vạn, cầu Đồng Nai mới, nút giao ngã tư Vũng Tàu, cầu Đồng Nai cũ, nâng cấp đoạn đường gom kết nối vào hệ thống tuyến đường trong khu vực với tổng mức đầu tư trên 1.648 tỷ đồng.

- Ngày 28/9/2013, tại TP Đà Nẵng, SHB đã chính thức ký kết thỏa thuận tài trợ tín dụng 2.000 tỷ đồng cho Dự án đầu tư xây dựng nút giao thông

khác mức tại nút giao thông Ngã Ba Huế - TP. Đà Nẵng với chủ đầu tư là Công ty CP Đầu tư Trung Nam. Dự án này có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc giải quyết triệt để ùn tắc giao thông tại vị trí ngã ba Huế; đáp ứng quy hoạch vùng, miền nói chung và giao thông TP Đà Nẵng nói riêng. Công trình đã khánh thành đúng vào dịp kỷ niệm 40 năm giải phóng TP. Đà Nẵng.

- Trong tháng 9/2013, SHB đã ký kết tài trợ dự án Nhà máy thủy điện Đắc Sin 1 (huyện Đắc Rlấp, tỉnh Đắc Nông) với khoản vay 584 tỉ đồng, bằng 70% vốn đầu tư của dự án thủy điện Đắc Sin 1 (công suất 28,4MW, sản lượng 105,61 triệu KWh/năm). Nhà máy Thủy điện Đăk Sin 1 do Công ty CP VRG Đăk Nông (thành viên Tập đoàn Công nghiệp Cao su) làm chủ đầu tư. Dự án gồm 2 tổ máy với công suất 14,2MW/tổ máy, dự kiến cung cấp lên lưới điện quốc gia sản lượng điện trung bình hàng năm khoảng 105,61 triệu Kwh.

- Ngày 6/7/2014 tại Bắc Ninh, SHB đã ký kết tài trợ tín dụng cho Dự án đầu tư cải tạo, nâng cấp QL38 đoạn nối QL1 với QL5 qua địa phận hai tỉnh Bắc Ninh và Hải Dương với tổng mức tín dụng trên 1.300 tỷ đồng. Dự án có tổng chiều dài 28,6km, khi dự án hoàn thành và đưa vào khai thác sẽ tạo điều kiện thúc đẩy phát triển KT-XH của hai tỉnh Hải Dương, Bắc Ninh nói riêng và vùng Đồng bằng Bắc bộ nói chung. Dự án do Công ty CP BOT 38 làm chủ đầu tư. □



ĐIỂM ĐẾN CỦA DÒNG VỐN SHB: **NHỮNG CÔNG TRÌNH ĐẦU TIÊN ĐÃ CẤT CÁNH...**

 Phong Vũ



Đối với người dân Đà Nẵng, việc khánh thành Dự án nút giao thông khác mức ngã ba Huế vào đúng dịp kỷ niệm 40 năm Ngày Giải phóng TP. Đà Nẵng là một sự kiện trọng đại. Nói như Chủ tịch Đà Nẵng Huỳnh Đức Thơ tại Lễ khánh thành công trình: "Nếu không có sự ủng hộ của Ngành GTVT theo đề xuất của thành phố, không có nhà tài trợ vốn (Ngân hàng SHB - PV) và chủ đầu tư nỗ lực thì nút giao thông này vẫn mãi là một "điểm đen" giao thông và cửa ngõ phía Bắc Đà Nẵng vẫn chưa được khai thông.."

Lễ khánh thành công trình hoành tráng, quy mô lớn này đã được tổ chức vào đúng dịp chào mừng kỷ niệm 40 năm Ngày Giải phóng Đà Nẵng. Bộ trưởng GTVT Đinh La Thăng, lãnh đạo TP. Đà Nẵng, chủ đầu tư và nhà tài trợ vốn đã tham dự cắt băng khánh thành công trình. Hàng ngàn người dân Đà Nẵng đã đến từ rất sớm, chứng kiến việc khai thông, chính thức đưa vào sử dụng một công trình tầm vóc và có ý nghĩa chiến lược về giao thông của địa phương.

Theo thiết kế kiến trúc công trình, đây là nút giao thông hiện đại được

kết cấu hình khối lập vòng xuyến 3 tầng với 4 nhánh rẽ về các hướng. Cụ thể, tầng mặt đất được thiết kế ưu tiên dành đường riêng cho đường sắt, không có giao cắt với đường bộ, với các đường gom có mặt cắt ngang là 7 mét. Tầng 1 gồm cầu vòng xuyến có đường kính là 150 mét, mặt cắt ngang của đường vòng xuyến rộng 15 mét, bao gồm 3 làn xe (2 làn dành cho xe cơ giới và 1 làn dành cho xe thô sơ), tốc độ qua nút là 40km/h, được tổ chức lưu thông cho các phương tiện từ 4 hướng ra - vào nút. Tầng 2 - cầu dây văng có mặt cắt ngang là 17 mét, bao gồm 4 làn xe (mỗi chiều 2 làn)

tốc độ phương tiện qua nút là 60km/h, được tổ chức giao thông cho phép tất cả phương tiện lưu thông theo trục Điện Biên Phủ-Tôn Đức Thắng.

Đặc biệt, đây không chỉ là công trình đạt kỷ lục về thời gian thi công mà còn là công trình tích hợp nhiều kỹ thuật thi công hiện đại nhất hiện nay, cũng như có phương án tổ chức thi công độc đáo để đảm bảo cho tuyến đường sắt đi qua nút vẫn hoạt động bình thường.

Dự án có tổng mức đầu tư trên 2.000 tỷ đồng theo hình thức hợp đồng BT



**Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc:
“SHB LÀ NGÂN HÀNG GIÀU KINH NGHIỆM
TÀI TRỢ DỰ ÁN QUY MÔ LỚN”**



(xây dựng - chuyển giao) do Công ty CP Đầu tư xây dựng Trung Nam làm nhà đầu tư, SHB là Ngân hàng giải ngân cho dự án.

Phát biểu tại Lễ khánh thành công trình, đại diện lãnh đạo SHB Phó TGĐ thường trực Đặng Trung Dũng cho biết: “Việc trở thành một trong những Ngân hàng TMCP đầu tiên tài trợ vốn cho các công trình trọng điểm quốc gia một mặt thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước đa dạng hóa nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, mặt khác đẩy mạnh giải ngân tín dụng dài hạn và an toàn cho SHB. Trong hơn 20 năm hoạt động của mình, SHB luôn xác định việc đóng góp vào sự phát triển của đất nước và cộng đồng là một trong những nhiệm vụ hàng đầu mà Ngân hàng luôn nỗ lực thực hiện. Trong giai đoạn công nghiệp hóa, hiện đại hóa hiện nay, việc đầu tư vào các lĩnh vực hạ tầng của đất nước có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự phát triển của Việt Nam”. □

Phát biểu tại Lễ khởi công và chứng kiến ký kết tài trợ tín dụng Dự án Xây dựng nút giao thông khác mức Ngã ba Huế ngày 28/9/2013 tại Đà Nẵng, Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc hoan nghênh sự nỗ lực tham gia và sự đồng hành của SHB đối với các công trình giao thông trọng điểm vừa qua. Phó Thủ tướng cho rằng, việc lựa chọn SHB tham gia dự án này cho thấy tiềm lực tài chính mạnh và kinh nghiệm tham gia tài trợ dự án lớn của SHB.

**“TÔI TIN SHB
SẼ THÀNH CÔNG
TRONG THAM GIA XÃ HỘI
HÓA ĐẦU TƯ CƠ SỞ HẠ TẦNG
GIAO THÔNG VIỆT NAM”**

 Trâm Anh *thực hiện*

“ Đó là lời khẳng định của TS.Kinh tế Nguyễn Minh Phong hiện là Phó Vụ trưởng, Phó Ban Tuyên truyền Lý luận - Báo Nhân Dân, nguyên Trưởng Phòng Nghiên cứu kinh tế - Viện Nghiên cứu Phát triển KT-XH Hà Nội trong cuộc trò chuyện với SHB NEWS.

TS.Phong khẳng định: “SHB đã đi tiên phong trong nhận sáp nhập ngân hàng và theo tôi, SHB sẽ thành công trong tham gia xã hội hóa đầu tư cơ sở hạ tầng giao thông”



TS.Kinh tế Nguyễn Minh Phong

Tiến sỹ đánh giá như thế nào về chủ trương xã hội hóa đầu tư các dự án hạ tầng đang được đẩy mạnh gần đây của Chính phủ?

Giao thông - vận tải (GT-VT) là điều kiện bắt buộc để tạo nền tảng phát triển KT-XH, là lĩnh vực ưu tiên đầu tư ngân sách Nhà nước, nhưng nguồn vốn này quá thấp so với nhu cầu đầu tư. Theo ước tính thống kê, nhu cầu cho đầu tư cơ sở hạ tầng của Việt Nam đến năm 2020 trung bình mỗi năm cần ít nhất 16 tỷ USD, trong khi vốn của Nhà nước chỉ đáp ứng khoảng 60%. Sự hạn chế của nguồn vốn này là một trong những nhân tố làm chậm nhịp độ phát triển kết cấu hạ tầng và tốc độ phát triển KT-XH chung của cả nước, các địa

phương và các ngành liên quan...

Vì thế, nếu chỉ trông cậy vào ngân sách thì giấc mơ về những con đường hiện đại còn xa lắc. Do vậy, tăng cường xã hội hóa đầu tư GT-VT, phát triển kết cấu hạ tầng kỹ thuật trọng yếu có nhu cầu vốn đầu tư lớn ở cả đường bộ, cầu, hầm, đường sắt và hàng không dưới các hình thức BOT, BTO hay BT và PPP... là chủ trương lớn, lựa chọn tất yếu và phù hợp xu hướng chung trên thế giới. Điều này được khẳng định mạnh mẽ trong Hội nghị lần thứ 4, BCH TƯ Đảng khóa XI khi thông qua Nghị quyết số 13 về "Xây dựng kết cấu hạ tầng đồng bộ nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020".

Hành lang pháp lý cơ bản đã được định hình, một số cơ chế để tạo thuận lợi hơn cho thực hiện cần tiếp tục được hoàn thiện, đảm bảo thu hút được nhà đầu tư, hài hòa lợi ích của Nhà nước, nhà đầu tư và người sử dụng.

Chính phủ kỳ vọng thực hiện thành công chính sách xã hội hóa đầu tư các dự án hạ tầng giao thông, theo đó không chỉ đa dạng hóa nguồn vốn, thu hút được nguồn vốn thương mại và các nguồn vốn khác do nhà đầu tư tư nhân huy động, đẩy nhanh các dự án phát triển hạ tầng, kiểm soát được nợ công trong hạn mức an toàn, mà còn tăng thu hút công nghệ, kinh nghiệm quản lý, nâng cao được hiệu quả đầu tư, đóng góp cho sự phát triển chung của đất nước.

Chủ trương này còn tạo cơ hội mới, tầm chiến lược cho định hướng đầu tư của các ngân hàng, công ty và nhà đầu tư trong nước.

Trên thực tế, chủ trương xã hội hóa đầu tư hạ tầng giao thông đã và đang nhận được sự hưởng ứng tích cực từ các doanh nghiệp và nhà đầu tư trong nước. Số lượng dự án BOT đi vào vận hành sẽ tăng nhanh từ năm 2016, nhất là trên Quốc lộ 1 và đường Hồ Chí Minh đoạn qua Tây Nguyên và một số tuyến cao tốc.

Việc các Ngân hàng tham gia tài trợ vốn cho dự án hạ tầng giao thông có ý nghĩa như thế nào đối với bản thân hoạt động Ngân hàng trong bối cảnh tín dụng tăng trưởng còn chậm như hiện nay?

Dù có một phần nguồn vốn khác, nhưng về cơ bản các dự án xã hội hóa vẫn phải trông cậy vào nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

Khi tăng trưởng tín dụng chậm do khả năng hấp thụ vốn của doanh

CHUYÊN ĐỀ ĐẶC BIỆT

nghiệp hạn chế, sự phát triển các dịch vụ ngân hàng khác cũng không dễ, thì việc tham gia tài trợ các dự án xã hội hóa hạ tầng giao thông sẽ góp phần tăng dư nợ lớn và lâu dài, ổn định, do đó giúp giảm tỷ lệ nợ xấu và mang lại nguồn thu nhập dài hạn cho ngân hàng....

Rõ ràng đây là cơ hội hấp dẫn cho những người biết làm ăn và lo xa, mà SHB là một trong những ứng cử viên sáng nhất trong số các Ngân hàng TMCP ngoài quốc doanh hiện nay.

Các dự án hạ tầng có thời gian hoàn thành và thu hồi vốn dài. Để hạn chế các rủi ro khi tham gia tài trợ vốn, theo ông các Ngân hàng cần lưu ý điều gì?

Các dự án hạ tầng luôn cần lượng vốn lớn và không thể di chuyển, hơn nữa thời gian thu hồi vốn dài... là những rào cản không nhỏ.

Bởi vậy, một khi tham gia các dự án xã hội hóa, chắc chắn doanh nghiệp sẽ áp dụng các mô hình quản trị tiên tiến trong quản lý và vận hành để cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này.

Để giảm thiểu rủi do, ngân hàng cần nghiên cứu kỹ dự án, đánh giá tính khả thi của nguồn thu tương lai; các điều kiện đầu tư, bảo trì, bảo hành và cơ chế quản lý sau đầu tư, nhất là các quy định liên quan đến mức thu phí và thời gian thu phí; điều kiện bàn giao lại công trình dự án khi hết thời hạn quản lý thu phí cho Ngân hàng theo hợp đồng và quy định pháp lý liên quan... sao cho có được những thông tin minh bạch, chính xác, ổn định, có giá trị pháp lý hiệu lực thực tế ổn định và có tính khả thi cao nhất. Ngân hàng cũng cần thương lượng mức thuế, phí phù hợp đảm bảo ngân hàng phải có các quyền nhất định trong khi tuân thủ và việc quản lý chặt chẽ của Nhà nước về dự án GT-VT xã hội hóa.



Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, Lãnh đạo Thành ủy, UBND TP. Đà Nẵng chứng kiến Lễ ký kết hợp đồng tài trợ vốn giữa SHB với chủ đầu tư

Ngân hàng phải chủ động đòi hỏi Chính phủ tạo lập thị trường đấu thầu cạnh tranh, công khai, minh bạch cho các nguồn vốn tư nhân, đồng thời rủi ro của dự án được các bên chia sẻ tốt nhất để có khả năng quản lý chung.

Tiến sĩ đánh giá như thế nào về tầm vóc của các Ngân hàng tài trợ các dự án BOT trọng điểm quốc gia?

Các ngân hàng nhỏ khó có cơ hội tham gia cuộc chơi này nếu chỉ trông cậy vào nguồn huy động tín dụng trong nước với lãi suất cao, thời hạn ngắn, không phù hợp với

các dự án lớn, nên thực tế chỉ có các ngân hàng lớn đủ tầm vóc quốc gia, khu vực và "bản lĩnh thương trường đầy mình" mới có cơ hội tham gia và thành công.

Hơn nữa, không chỉ trông cậy vào quy mô vốn, mà Ngân hàng còn cần có đủ trí tuệ và bản lĩnh để điều hành dự án có quy mô vốn lớn, thời hạn hoàn vốn dài và nhiều nhân tố thị trường khác không hoàn toàn phụ thuộc vào cổ gắng chủ quan của Ngân hàng.

Tiến sĩ có nhận xét, đánh giá gì về hoạt động của SHB sau khi nhận



sáp nhập ngân hàng HBB vào năm 2012 và việc SHB chủ động bơm vốn cho các dự án hạ tầng?

Đi đầu trong hoạt động M&A ngân hàng, SHB đã trở thành biểu tượng thành công trong hoạt động M&A nói riêng và tái cơ cấu các tổ chức tín dụng ngân hàng Việt Nam nói chung. Ngày 28/8/2012, SHB chính thức nhận sáp nhập HBB và cũng phải mất thời gian đầu tập trung xử lý nợ xấu từ hệ quả sáp nhập này. Về tổng thể, sau sáp nhập, SHB đã có nhiều thay đổi tích cực về mọi mặt, cả về quy mô vốn điều lệ, mạng lưới hoạt động kinh doanh, quy mô tổng tài sản, đội

ngũ nhân lực tăng cả về lượng và chất, cũng như bản lĩnh và những bài học thương trường. SHB đã tích hợp thành công hệ thống corebanking và kể từ đầu tháng 5/2013, hệ thống SHB hoạt động giao dịch chính thức trên nền tảng một hệ thống công nghệ. Hoạt động kinh doanh của SHB phát triển bền vững, an toàn và được các cơ quan quản lý, Ngân hàng Nhà nước đánh giá cao. Đặc biệt, nhờ nhận sáp nhập thành công, SHB đã rút ngắn được thời gian trở thành một ngân hàng TMCP quy mô lớn, với tầm vóc đáng nể và khó Ngân hàng TMCP nội địa nào có thể "qua mặt" như hiện nay.

Có thể thấy, dù còn cần thời gian tiếp tục xử lý nợ xấu, nợ quá hạn tồn tại của các đơn vị kinh doanh sau khi nhận sáp nhập vào SHB; quy hoạch lại mạng lưới sao cho phù hợp theo đặc thù từng địa bàn để tạo điều kiện cho các đơn vị hoạt động hiệu quả... song giới quan sát không thể phủ nhận rằng, về tổng thể và cơ bản, SHB đã vượt qua đáng khâm phục giai đoạn khó khăn nhất khi nhận sáp nhập HBB đem lại nhiều kinh nghiệm hữu ích cho bản thân SHB và làm phong phú thêm nhận thức, thực tiễn hoạt động M&A hai ngân hàng niêm yết tại Việt Nam. Đặc biệt, nhờ nỗ lực đúng hướng, nợ xấu năm 2014 của SHB giảm mạnh xuống chỉ còn 2,02%, tức bằng $\frac{1}{2}$ mức trung bình toàn hệ thống cũng như giảm tới 4 lần so với tỷ lệ nợ xấu là 8,8% vào thời điểm 31/12/2012.

Qua trải nghiệm và quan sát cá nhân, tôi thấy SHB hoạt động thống nhất và hiệu quả, với độ chuyên nghiệp cao và có tính nhân văn sâu sắc, biết đề cao yếu tố con người, công tác đào tạo nghiệp vụ chuyên môn, giáo dục đạo đức nghề nghiệp cho người lao động, coi trọng đúng mức hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại, đề cao quan điểm "cạnh tranh bằng sự khác biệt", thích ứng với từng giai đoạn và những biến đổi của thị trường.

Đến nay, SHB có dàn thủ lĩnh cứng và khá lý tưởng. Khách hàng và đối tác, cùng các cộng sự và cộng đồng nhân viên SHB hoàn toàn có thể tin cậy cả về Tâm, Tâm, Trí, độ chuyên nghiệp và đoàn kết của đội ngũ lãnh đạo trong quản lý hoạt động của ngân hàng, cũng như thành công của việc SHB tham gia các dự án phát triển cơ sở hạ tầng GT-VT.

Xin cảm ơn Tiến sĩ! □

**SHB NHẬN SÁP NHẬP CÔNG TY
TÀI CHÍNH VINA CONEX - VIETTEL:**

“TẤN CÔNG” THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH - TIÊU DÙNG



Bảo Giang

“ĐHĐCD thường niên SHB năm 2015 đã thông qua một nội dung rất quan trọng: Phát hành trên 162 triệu CP tăng vốn điều lệ từ trên 8.865 tỷ đồng lên trên 10.486 tỷ đồng nhằm thực hiện giao dịch nhận sáp nhập CTCP Tài chính Vinaconex - Viettel (VVF) và chi trả cổ tức 2014. Việc nhận sáp nhập VVF có ý nghĩa như thế nào với sự phát triển của SHB?

Phù hợp chiến lược

Ngay từ khi đi vào hoạt động, SHB đã định vị trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng. Việc nhận sáp nhập Công ty tài chính VVF cũng nằm trong lộ trình thực hiện chiến lược này. Mặt khác, việc nhận sáp nhập VVF cũng giúp SHB tăng trưởng mạnh mẽ về tổng tài sản, vốn điều lệ. Theo báo cáo tài chính hợp nhất của VVF, tính đến 31/12/2014, Công ty có tổng tài sản trên 1.150 tỷ

đồng, vốn điều lệ 1.000 tỷ đồng.

Gần đây trên thị trường cũng chứng kiến nhiều thương vụ các Công ty tài chính sáp nhập vào Ngân hàng như: HDBank mua 100% vốn Công ty Tài chính Việt - SG, VPBank mua đứt Công ty Tài chính Than - Khoáng sản Việt Nam và thương vụ tăng tỉ lệ sở hữu ở Công ty tài chính dệt may lên hơn 75%, nhiều ngân hàng khác cũng đang xúc tiến mua lại một công ty tài

chính. Mới đây nhất, Ngân hàng Nhà nước đã chấp thuận chủ trương mua lại Công ty Tài chính Hóa chất đổi với Techcombank.

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, việc sáp nhập Công ty tài chính vào Ngân hàng cũng là một trong các giải pháp tái cấu trúc các tổ chức tín dụng. Mặt khác, theo dự thảo Thông tư quy định hoạt động tín dụng tiêu dùng của Công ty tài chính, ngân hàng không được tự cho vay tiêu dùng mà

phải thông qua công ty tài chính riêng. Do đó việc nhận sáp nhập các Công ty tài chính của các Ngân hàng cũng phù hợp nhằm đón đầu chính sách của Nhà nước.

Hiệu quả ra sao?

Về hiệu quả khi nhận sáp nhập Công ty Tài chính VVF, theo Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển, VVF là một trong những Công ty tài chính có kết quả hoạt động khá lành mạnh, nợ xấu cơ bản đã được xử lý, lợi thế là có Tập đoàn Viễn thông Viettel hỗ trợ. Chiến lược của SHB là sau khi nhận sáp nhập Công ty VVF sẽ phát triển Công ty này thành Công ty Tài chính tiêu dùng. Đây là một trong những hoạt động dịch vụ đem lại nguồn lợi nhuận lớn cho Ngân hàng. Việc nhận sáp nhập Công ty này sẽ giúp SHB có được thế mạnh từ hệ thống khách hàng của Viettel để đẩy mảng dịch vụ tiêu dùng. Ngoài ra, tổng tài sản của VVF theo đánh giá thì cao hơn mệnh giá của cổ phiếu VVF hiện nay. Vì vậy, việc hoán đổi cổ phiếu VVF - SHB theo tỷ lệ 1:1 là hợp lý.

Thực hiện thành công nhận sáp nhập CTCP Tài chính Vinaconex - Viettel là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2015 của SHB. Hiện các thủ tục đang được gấp rút triển khai và dự kiến toàn bộ thương vụ này sẽ hoàn tất trong năm 2015. □



CHƯƠNG TRÌNH ƯU ĐÃI LÃI VAY ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP

Cho vay vốn ngắn hạn với lãi suất ưu đãi thấp hơn so với lãi suất thông thường để phục vụ phương án sản xuất kinh doanh

- Lãi suất: từ 6,8%/năm
- Phương thức cho vay: ngắn hạn theo món hoặc hạn mức
- Thủ tục hồ sơ nhanh gọn



HOTLINE - HỖ THÔNG 24/7
1800 54 54 22
1800 58 88 56



“CHƠI” VỚI SHB, CHÚNG TÔI RẤT YÊN TÂM!

“Hội nghị khách hàng thường niên 2015 của SHB được tổ chức mới đây gây ấn tượng mạnh với các đối tác. SHB News ghi nhận một số đánh giá của khách hàng bên lề Hội nghị năm 2015.

■ Diễm Hương ghi



Ông Lê Dũng - Chủ tịch HĐQT Tổng công ty Xây dựng Số 1 (Bộ Xây dựng):

“Chúng tôi đánh giá cao năng lực quản trị, điều hành của SHB”

Là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Bộ Xây dựng - một trong những đơn vị cung cấp dịch vụ xây dựng uy tín hàng đầu của khu vực phía Nam nói riêng và cả nước nói chung - hiện Tcty Xây dựng số 1 (CC1) đã ký thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện với SHB. Trao đổi với PV SHB News, ông Lê Dũng - Chủ tịch HĐQT cho biết: “SHB là Ngân hàng đã có những bước tăng trưởng vượt bậc, đặc biệt sau khi nhận sáp nhập thành công HBB. Chúng tôi được biết, năm 2014 SHB đã lọt vào Top các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam không do Nhà nước chi phối vốn. Nguồn vốn của SHB đã vươn tới nhiều lĩnh vực

quan trọng của nền kinh tế như hạ tầng, năng lượng, nông nghiệp, dịch vụ với tổng giá trị lên đến hàng trăm ngàn tỷ đồng. Bên cạnh tiềm lực tài chính vững mạnh, chúng tôi còn đặc biệt đánh giá cao năng lực quản trị điều hành của SHB. Chính vì vậy, CC1 rất tin tưởng vào sự hợp tác với SHB. Hơn nữa sau khi sử dụng các sản phẩm do SHB cung cấp, chúng tôi nhận thấy các sản phẩm dịch vụ của SHB rất đa dạng, đồng bộ và hiện đại thể hiện sự lắng nghe, thấu hiểu đối với khách hàng, ngoài ra các chính sách và giải pháp dành cho khách hàng của SHB cũng rất sáng tạo.



Ông Nguyễn Trung Kiên - Chủ tịch HĐQT Gentraco:

“10 năm gắn bó với SHB, tôi thấu hiểu slogan của các bạn...”

Là khách hàng thân thiết của SHB từ 10 năm nay, Chủ tịch HĐQT Gentraco cho biết từ những gói tín dụng nhỏ lẻ, đến nay SHB là Ngân hàng tài trợ toàn diện cho Gentraco từ đầu tư trung ngắn hạn, vay tạm trữ lúa gạo đến xuất nhập khẩu và hiện là một trong hai ngân hàng tài trợ chính cho Gentraco. “Chúng tôi thấy, SHB có chính sách tín dụng, chính sách quan hệ khách hàng và hỗ trợ doanh nghiệp rất tốt. Do vậy, Gentraco đã tin cậy và chọn lựa SHB làm đối tác trong suốt thời gian qua và sẽ tiếp tục trong thời gian tới. Chúng tôi đặc biệt ấn tượng với chương trình Hội nghị khách hàng của SHB. Đây là một chương

trình rất có ý nghĩa, giúp cho các doanh nghiệp có điều kiện giao lưu với nhau cũng như tiếp xúc với các khối nghiệp vụ, lãnh đạo ngân hàng để chia sẻ thông tin, những vấn đề mà cả các bên đều quan tâm trong quá trình hợp tác kinh doanh. Từ đó, ngân hàng sẽ hiểu doanh nghiệp hơn, doanh nghiệp cũng hiểu ngân hàng hơn.” 10 năm gắn bó với SHB, tôi thấu hiểu slogan “Đối tác tin cậy, giải pháp phù hợp” của các bạn.



**Ông Nguyễn Tâm Tiến -
Tổng Giám đốc Trung
Nam Group:**

**"Nhờ nguồn vốn
dồi dào của SHB
nên Dự án giao
thông Ngã ba
Huế đã về đích
ngon mục"**

Tháng 3.2015, TP Đà Nẵng đã tổ chức một sự kiện đặc biệt nhân kỷ niệm 40 năm giải phóng Đà Nẵng: Khánh thành Nút giao thông khắc mốc Ngã ba Huế do Công ty CP Đầu tư Xây dựng Trung Nam đầu tư và SHB tài trợ vốn. Ông Nguyễn Tâm Tiến - Tổng Giám đốc Trung Nam Group khẳng định: "Mặc dù lần đầu tiên Trung Nam hợp tác với SHB nhưng thực tế cho thấy đây là sự lựa chọn đúng đắn cho cả hai bên. Đã có một số ngân hàng tìm hiểu dự án này để tài trợ vốn nhưng chỉ có SHB là Ngân hàng đáp ứng được tiêu chí cho dự án. Đặc biệt, trong quá trình thi công, SHB đã giải ngân, cung ứng vốn đầy đủ và kịp thời cho nhà đầu tư, góp phần quan trọng tạo

nên kỳ tích thi công công trình này. Chúng tôi rất tin tưởng và sẽ tiếp tục hợp tác cùng SHB. SHB là một trong số các Ngân hàng có đủ tiềm lực tham gia tài trợ vốn cho những công trình, dự án có ý nghĩa kinh tế xã hội to lớn góp phần phát triển kinh tế của đất nước. Hơn nữa, việc tham gia tài trợ vốn cho nhiều dự án trọng điểm quốc gia với giá trị lớn trong thời gian gần đây cũng cho thấy sự tăng trưởng mạnh mẽ về tài chính của SHB và sự tin tưởng của các đối tác dành cho Ngân hàng. Ngoài ra, chúng tôi còn đặc biệt ấn tượng về bản sắc văn hóa SHB đậm chất nhân văn: chuyên nghiệp trong công việc nhưng lại rất thân thiện trong đời thường."

“

**Tục ngữ Việt có câu: “Ở chọn nơi,
chơi chọn bạn”.
Chọn được nơi ở
tốt là chọn được
nơi sinh khí tốt.
Chơi với bạn tốt,
ta có người đồng
hành tri kỷ.**

**SHB đã có nhiều
đối tác lớn,
khách hàng lớn
“chơi” với SHB
rất “bền”. Vì sao
họ lại lựa chọn
SHB để “chơi”?
Hãy nghe họ
trao đổi với SHB
NEWS.**



**Ông Vũ Hồng Phương -
Tổng Giám đốc Tổng
Công ty Thăng Long:**

**Chính sách của
SHB rất phù hợp
với Thăng Long
và nhiều doanh
nghiệp**

Trao đổi với SHB NEWS về sự hợp tác giữa SHB với TCty Thăng Long, Tổng Giám đốc TCty Thăng Long, Vũ Hồng Phương cho biết: "Tổng công ty Thăng Long là một đơn vị mạnh trong Ngành GTVT và lĩnh vực xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông, có doanh thu và nhu cầu sử dụng vốn rất lớn. Trước đây, Thăng Long đã từng hợp tác với một số ngân hàng khác, tuy nhiên do tăng trưởng về doanh thu hàng năm cùng nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng gia tăng, chúng tôi đã quyết định hợp tác với SHB. Lãnh đạo công ty đánh giá SHB là Ngân hàng phù hợp với những nhu cầu dịch vụ của mình và có thể nói phù

hợp với nhiều doanh nghiệp khác nữa. Mọi nhu cầu của Thăng Long đưa ra SHB đều đáp ứng được. Khi đến giao dịch với SHB chúng tôi cảm nhận được sự chuyên nghiệp của tổ chức, con người từ lãnh đạo đến nhân viên, đặc biệt là chính sách chăm sóc khách hàng. SHB luôn hướng tới nhu cầu khách hàng. Cụ thể như tại thời điểm các doanh nghiệp GTVT thực hiện chính sách xã hội hóa trong đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, SHB đã tham gia tài trợ vốn cho các doanh nghiệp theo các hợp đồng BOT và BT. Chính vì những lẽ đó, chúng tôi luôn cảm thấy yên tâm tin tưởng khi hợp tác với SHB." □



BÁN LẺ 6 THÁNG CUỐI NĂM:

TẬP TRUNG PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

■ Nguyễn Thúy Quỳnh
Phó Giám đốc Khối Ngân hàng bán lẻ

“

Với mục tiêu nằm trong Top 3 Ngân hàng bán lẻ trong 3 năm tới, Khối Ngân hàng bán lẻ SHB đã vạch ra kế hoạch đồng bộ và cụ thể để đạt mục tiêu tăng trưởng, chiếm lĩnh thị phần ngay từ đầu năm 2015. Trong 6 tháng cuối năm, mục tiêu thu hút khách hàng trên tất cả các phân khúc sẽ được đặc biệt coi trọng.

Khai thác khách hàng cá nhân từ các Doanh nghiệp

Hiện nay, việc phát triển khách hàng cá nhân (KHCN) thông qua quan hệ với các doanh nghiệp (DN) đang là một phương pháp bán hàng được nhiều nhà băng áp dụng. Đặc biệt việc xây dựng gói sản phẩm - dịch vụ ưu đãi dành cho CBNV của các DN đang quan hệ với ngân hàng đang được quan tâm.

Trong nhiều năm qua SHB đã luôn chú trọng phát triển và mở rộng nhóm khách hàng doanh nghiệp (KHDN) nên tổng số lượng KHDN của SHB tương đối lớn, tốc độ tăng trưởng nhanh. Đến nay, SHB có hơn

20.000 KHDN, trong đó có 16 nhóm KHDN lớn, số lượng CBNV đồng đảo với mặt bằng trình độ và thu nhập khá. Đây là nguồn KHCN tiềm năng mà SHB có thể tận dụng quan hệ sẵn có với DN để tiếp cận và bán các sản phẩm dịch vụ tài chính cá nhân.

Để khai thác hiệu quả số lượng KHCN tiềm năng trên, 6 tháng đầu năm 2015, SHB đã xây dựng và chính thức đưa vào triển khai Chương trình khai thác nhóm KHCN là CBNV của DN có quan hệ với SHB. Đây chính là hình thức bán chéo hiệu quả vừa gắn kết tốt hơn quan hệ của Ngân hàng với DN, vừa là kênh phát triển KHCN ổn định và an toàn hơn, giúp gia tăng số lượng khách hàng cá nhân mới, gia tăng dòng tiền giao

dịch qua SHB, gia tăng lượng tiền huy động tại SHB, gia tăng dư nợ cá nhân tại SHB và gia tăng phí dịch vụ. Chương trình hướng đến việc bán các sản phẩm, dịch vụ tài chính cá nhân của SHB dành cho các đối tượng khách hàng là CBNV thuộc nhóm DN có quan hệ giao dịch với SHB: Các DN được đánh giá cao trên thị trường; Các DN quy mô hoạt động lớn; Các DN có yếu tố Nhà nước; Các đơn vị hành chính sự nghiệp có tính ổn định và uy tín cao.

Việc phân nhóm là căn cứ để xuất chính sách ưu đãi, trích lập chi phí phù hợp với từng nhóm đối tượng, đảm bảo mang lại lợi ích kinh doanh cho SHB.

Không để “chảy máu” cơ sở khách hàng cũ

Bên cạnh các giải pháp thu hút mở rộng đối tượng khách hàng mới, việc ưu tiên chăm sóc các khách hàng “ruột”, khách hàng trung thành

là một trong những nhiệm vụ hàng đầu của SHB, tránh tình trạng “chảy máu” khách hàng.

Theo đó, khách hàng thân thiết, khách hàng trung thành, ngoài việc được cung cấp các sản phẩm dịch vụ hiện đại tiên tiến nhất còn được hưởng nhiều chính sách ưu đãi của SHB như cơ chế ưu đãi về giá: Giảm lãi suất vay và các loại phí theo từng nhóm CBNV; cơ chế ưu đãi về tín dụng như: Cấp hạn mức tín chấp theo chức vụ công tác, thu nhập; đơn giản hóa tối đa thủ tục hồ sơ vay vốn; chính sách cấp hạn mức tín chấp tự động dành cho những DN trả lương và thỏa thuận hợp tác; Ưu đãi về Thẻ: tặng thẻ thanh toán nội địa và thanh toán quốc tế, miễn phí thường niên sử dụng thẻ cũng như được hưởng các ưu đãi, chăm sóc đặc biệt của SHB: thăm hỏi, tặng quà, ưu tiên giao dịch...theo từng nhóm khách hàng tương ứng.

Ngoài ra, đối với các địa bàn có đơn vị kinh doanh của SHB, việc thiết kế

các sản phẩm tín dụng đặc thù và chính sách ưu đãi cho vay phù hợp cũng là một trong những giải pháp SHB triển khai nhằm thu hút đối tượng khách hàng tại từng địa bàn. Để phát triển phân khúc khách hàng này, Khối bán lẻ SHB đã thiết kế lộ trình phối hợp với các Chi nhánh khảo sát và nghiên cứu thị trường nhằm xây dựng những sản phẩm tín dụng đặc thù như: Cho vay vật tư nông nghiệp và cho vay lúa gạo tại khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long, cho vay cây công nghiệp tại địa bàn miền Trung Tây nguyên và Đông Nam Bộ; cho vay tiểu thương sạp chợ tại địa bàn TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội; cho vay tài trợ các hộ kinh doanh tân dược tại một số chợ thuốc lớn như chợ thuốc Hapulico, chợ thuốc Ngọc Khánh (Hà Nội), chợ thuốc Quận 10 (TPHCM); cho vay đối với hộ trồng hoa trên địa bàn Đà Lạt v.v... Một phân khúc được SHB rất quan tâm khai thác là cán bộ viên chức trả lương qua kho bạc. □



ĐIỂM GIAO DỊCH KIỂU MẪU SHB - KHÁCH HÀNG LÀ TRUNG TÂM

■ Nguyễn Thị Hiên
Giám đốc Trung tâm DVKH SHB

“ Chuẩn hóa mô hình Phòng Giao dịch (PGD) kiểu mẫu là dự án được SHB khởi động từ năm 2014 với mục đích tạo ra một môi trường làm việc chuyên nghiệp, nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng (DVKH), đem tới khách hàng một hình ảnh SHB hoàn toàn mới với cơ sở vật chất hiện đại, không gian giao dịch thân thiện, tiện nghi. PGD kiểu mẫu lấy khách hàng làm trung tâm phục vụ, mọi hoạt động đều hướng tới sự hài lòng của khách hàng.

Điểm giao dịch kiểu mẫu là gì?

Điểm giao dịch kiểu mẫu (ĐGD.KM) là Điểm giao dịch - nơi SHB thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng, được xây dựng theo các tiêu chí về diện tích sử dụng, diện tích mặt tiền, trang thiết bị, cơ cấu nhân sự phụ trách.... Đây là một bước ngoặt đánh dấu sự thay đổi của SHB, như một lời cam kết cung cấp chất lượng dịch vụ vượt trội tới khách hàng. Đơn vị đầu tiên được triển khai thí điểm mô hình này là bộ phận DVKH của Điểm giao dịch tại Tầng 1, số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội với diện tích hơn 150m². Đây là địa điểm xây dựng mô hình Điểm giao dịch kiểu mẫu Chi nhánh loại A, dự kiến mỗi ngày phục vụ trên 250 lượt khách hàng, thực hiện trên 300 giao dịch.



Khởi đầu của sự đổi mới

Để xây dựng thành công mô hình ĐGD.KM cần sự tham gia tổng lực của nhiều đơn vị mà đầu mối là Trung tâm Quản lý DVKH.

-Về cơ sở vật chất: Một cách tổng thể, hình ảnh của ĐGD.KM thể hiện tính chuyên nghiệp và hiện đại từ không gian đến bàn quầy, biển hiệu, màu sắc... làm nổi bật yếu tố nhận diện thương hiệu của SHB. Với thiết kế mới này, Phòng DVKH ở các ĐGD.KM có không gian thoáng đãng, màu sắc tươi sáng với gam màu đặc trưng của SHB như cam, xanh, ghi trắng, đồng thời được trang trí đẹp mắt với các mẫu bảng hiệu, bàn ghế, máy tính, màn hình LCD... Bàn quầy thân thiện sẽ được áp dụng thay thế kiểu bàn quầy với kính chắn trước đây, gây ấn tượng về sự gần gũi, chuyên nghiệp đối với khách hàng khi đến giao dịch. Ngoài

ra, tại khu vực dành cho khách hàng cao cấp, khách hàng còn có sách báo, tạp chí để giải trí trong lúc chờ được phục vụ, khách hàng sẽ được thưởng thức đồ uống, kẹo. Phòng DVKH được trang trí bằng hoa tươi... tạo một không gian thoải mái, thư giãn cho khách hàng.

-Về con người: Mô hình ĐGD.KM sẽ đảm bảo đủ số lượng nhân sự phụ trách từng phân khúc khách hàng khác nhau như khách hàng cao cấp, khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân... Tại đây, khách hàng được phục vụ bởi đội ngũ giao dịch viên có trình độ và năng lực chuyên môn vững vàng, kỹ năng và phong cách giao tiếp tốt, đồng phục mới trang nhã, lịch sự.

Để nâng cao chất lượng DVKH, ngoài việc đồng bộ về nhận diện thương hiệu, con người đóng vai trò rất quan trọng. Chuẩn bị ra đời ĐGD.KM đầu tiên, mới đây Chương

trình đào tạo về chất lượng dịch vụ dành cho cán bộ nhân viên thuộc bộ phận DVKH đã được Trung tâm Quản lý DVKH tổ chức thành công với sự tham gia và ủng hộ nhiệt tình từ các học viên. Trong thời gian tới, Trung tâm Quản lý DVKH sẽ tiếp tục phối hợp với Trung tâm đào tạo SHB tổ chức các khóa đào tạo "Chất lượng dịch vụ" cho cán bộ nhân viên tân tuyển bằng phương thức học trực tuyến và tập trung, với quyết tâm nâng cao nhận thức, kỹ năng của bộ phận tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, đem tới khách hàng chất lượng dịch vụ hoàn hảo trên toàn hệ thống SHB.

Đến thời điểm này, các mô hình ĐGD.KM đã xong giai đoạn xây dựng và đang chuyển tiếp sang giai đoạn triển khai thí điểm và trong tương lai rất gần, khách hàng sẽ được trực tiếp trải nghiệm chất lượng dịch vụ hoàn hảo khi giao dịch tại SHB.



Thay đổi quan trọng nhất đối với Điểm Giao dịch kiểu mẫu không chỉ là hình thức bên ngoài mà chính là chất lượng phục vụ khách hàng và dịch vụ tiện ích nhất khách hàng được thụ hưởng. Đây cũng là một trong các giải pháp hiện thực hóa mục tiêu: Bán lẻ - Hiện đại - Đa năng của SHB. □



Ngân hàng điện tử SHB:

TIỆN LỢI & ĐA

Nếu như tại thời điểm năm 2008, thị trường chỉ có vài ba Ngân hàng TMCP cung cấp dịch vụ Ngân hàng điện tử (NHĐT) với các tính năng đơn giản như: Truy vấn thông tin, chuyển khoản trong ngân hàng...thì đến thời điểm hiện tại đã có tới 32 ngân hàng trên thị trường triển khai các kênh giao dịch Internet Banking, Mobile Banking, SMS Banking với đầy đủ các tính năng phục vụ khách hàng.

Ngân hàng điện tử SHB được ra đời khá sớm. Từ những năm 2007-2008, lần lượt các kênh giao dịch của SHB được cho ra mắt và đến nay đã đầy đủ các kênh giao dịch Internet Banking, Mobile Banking, SMS Banking và Phone Banking. Về tiện ích cung cấp trên Ngân hàng điện tử, có thể nói NHĐT SHB nằm trong TOP các NHĐT đa năng và hiện đại nhất hiện nay. Với NHĐT SHB, khách hàng có thể thực hiện đầy đủ các loại giao dịch, từ các giao dịch đơn giản như: truy vấn số dư, chuyển khoản trong và ngoài ngân hàng...đến các giao dịch nâng cao như: mở sổ tiết kiệm trực tuyến, nạp tiền điện thoại, thanh toán các loại hóa đơn trả sau (ADSL, Điện thoại, Truyền hình...) và vé máy bay, tàu hỏa...

Nắm được thị trường, hiểu rõ được thị hiếu và phân khúc khách hàng, SHB thấu hiểu rằng NHĐT là một loại

hình giao dịch mới, với công nghệ hiện đại nên sẽ mang lại sự tiện lợi tối đa cho khách hàng. Tuy nhiên yếu tố công nghệ cũng sẽ là rào cản không nhỏ khi khách hàng tiếp cận dịch vụ, do đó SHB luôn nỗ lực không ngừng để cải tiến chất lượng dịch vụ, tối ưu hóa quy trình giao dịch, giảm thiểu các thủ tục đồng thời gia tăng thật nhiều các tiện ích, tính năng phục vụ đời sống hàng ngày trên NHĐT nhằm đưa NHĐT đến gần khách hàng hơn, được nhiều khách hàng tin tưởng và sử dụng hơn.

Những nỗ lực trong việc phát triển NHĐT SHB đã được khách hàng đón nhận nồng nhiệt thể hiện qua sự gia tăng mãnh mẽ về số lượng khách hàng và giá trị giao dịch. Nếu như năm 2013, NHĐT chỉ có hơn 139,000 khách hàng sử dụng, thì đến hết 2014, số lượng khách hàng đã là 203,000 khách hàng và đến hết



NĂNG

■ Nguyễn Chiến Thắng
Giám đốc Ngân hàng Điện tử SHB

tháng 5/2015, số lượng khách hàng đã là 270,000 khách hàng và dự kiến hết năm sẽ là 320,000 khách hàng.

Cùng với sự gia tăng về số lượng khách hàng, giá trị giao dịch NHĐT cũng tăng mạnh mẽ. Nếu như năm 2013, tổng giá trị giao dịch trên 2,500 tỷ đồng thì trong năm 2014, tổng giá trị giao dịch là 3,500 tỷ đồng và đến tháng 5/2015, tổng giá trị giao dịch đã là trên 2,400 tỷ đồng và dự kiến giá trị giao dịch cả năm 2015 sẽ là 6,000 tỷ đồng. Một tốc độ tăng trưởng đáng kể.

Ngoài ra, Ngân hàng điện tử SHB cũng nằm trong TOP 10 ngân hàng điện tử được khách hàng quan tâm nhất trong cuộc bình chọn MyEbank 2014 do báo điện tử VnExpress tổ chức và được Tạp chí International Finance Magazine - một tạp chí tài chính, ngân hàng có uy tín của Anh - bình chọn là "Ngân hàng có dịch vụ

Internet Banking tốt nhất 2015". Đó là những minh chứng rõ nét nhất về chất lượng dịch vụ của Ngân hàng điện tử SHB.

Không dừng lại ở việc cung cấp đầy đủ các dịch vụ, các kênh giao dịch đủ sức cạnh tranh với các Ngân hàng khác, SHB đã tập trung nghiên cứu, xây dựng và thử nghiệm các sản phẩm dịch vụ mới. Qpay là một sản phẩm như vậy.

Với QPay, khách hàng có thể sử dụng điện thoại di động có cài đặt SHB Mobile để thanh toán tại các cửa hàng, siêu thị, nhà hàng... có logo chấp nhận thanh toán SHB QPay. Sau khi mua hàng hóa, khách hàng yêu cầu thanh toán bằng QPay. Sau đó, khách hàng mở ứng dụng SHB Mobile, chọn QPay, chọn Quét mã thanh toán và dùng camera quét mã thanh toán trên màn hình điện thoại, máy tính của thu ngân và

thông tin hóa đơn sẽ ngay lập tức chuyển sang màn hình điện thoại của khách hàng. Khách hàng chỉ cần kiểm tra thông tin (số tiền, tên đại lý...) và nhập mật khẩu để hoàn tất giao dịch.

Trong thời gian sắp tới, SHB sẽ tập trung vào công tác phát triển các đại lý, chuỗi nhà hàng, siêu thị, quán café... chấp nhận thanh toán SHB QPay. Khi đó, chỉ với chiếc điện thoại di động trong tay, khách hàng có thể yên tâm mua sắm và sử dụng dịch vụ và thanh toán tại khắp mọi nơi một cách dễ dàng và thuận tiện. Mặt khác, SHB tiếp tục nghiên cứu và áp dụng các công nghệ thanh toán mới nhất như công nghệ NFC, công nghệ xác thực sinh trắc học bằng vân tay, công nghệ thẻ thanh toán ảo, công nghệ mPOS... để gia tăng hơn nữa tính năng của Ngân hàng điện tử SHB nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng. □

[Q]Pay
Pay with a cute way



Phương thức thanh toán tuyệt vời
lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam

Thanh toán Qpay

- Quét mã bằng camera điện thoại
- Thanh toán cho bạn bè và tại các nhà hàng, siêu thị, quán café.
- Tiện lợi và thú vị...

(*) Tính năng thanh toán tại các đại lý sẽ ra mắt trong thời gian tới.



■ Tài trợ vốn trong 24h đối với SME

Kể từ tháng 5/2015, SHB cho ra mắt Sản phẩm cho vay bổ sung vốn lưu động 24h đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME). Đây là sản phẩm cho vay mới với tính linh hoạt cao, cùng tài sản bảo đảm là bất động sản.

Với những điều kiện ưu đãi đặc biệt về lãi suất, hạn mức vay cao, sản

phẩm bổ sung vốn lưu động 24h đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ tinh giảm tối đa các thủ tục vay để bảo đảm nhu cầu của khách hàng được đáp ứng trong thời gian ngắn nhất. Doanh nghiệp SME vay vốn kinh doanh của SHB sẽ nhận được tài trợ lên đến 100% nhu cầu vốn vay với hạn mức đến 5 tỷ đồng.

■ Nộp thuế điện tử dễ dàng, nhanh chóng tại SHB

Hướng ứng chủ trương mở rộng dịch vụ nộp thuế điện tử của Chính phủ và Bộ Tài chính, đồng thời thực hiện chủ trương phát triển thanh toán không dùng tiền mặt của Ngân hàng Nhà nước, SHB là một trong những ngân hàng tiên phong thực hiện kết nối với Tổng cục Thuế triển khai dịch vụ Nộp thuế điện tử tại SHB.

Khi khách hàng tham gia nộp thuế điện tử sẽ được SHB xác nhận kết quả giao dịch thuế tức thời, ngay sau khi giao dịch thành công và được hưởng rất nhiều lợi ích như không phải đến nộp trực tiếp tại Ngân hàng hoặc Kho bạc

nha nước hoặc quầy giao dịch, tiết kiệm chi phí đi lại, thời gian, công sức chờ đợi. Không chỉ đơn giản hóa thủ tục giấy tờ khi thực hiện nghĩa vụ thuế, khách hàng còn dễ dàng giám sát, quản lý giao dịch nộp thuế, theo dõi tình hình nộp ngân sách Nhà nước qua tài khoản của mình. Khách hàng chỉ cần đăng ký khai thuế điện tử trên cổng thông tin điện tử của Tổng cục Thuế, sau đó chọn SHB là Ngân hàng trích nợ nộp thuế. Cuối cùng khách hàng có thể tới bất cứ điểm giao dịch nào của SHB để đăng ký thông tin tài khoản trích nợ là có thể sử dụng dịch vụ.

■ SHB hợp tác với trường phổ thông liên cấp Olympia

Trong chuỗi dịch vụ Phi tài chính đầu tiên, SHB giới thiệu đến khách hàng chương trình hợp tác Giáo dục Đào tạo với Trường Phổ thông liên cấp Olympia, một môi trường giáo dục toàn diện tiêu chuẩn Hoa Kỳ cho học sinh từ lớp 1 đến lớp 12, ứng dụng phương pháp học tập hỗn hợp tương tác toàn cầu, giúp học sinh phát triển khả năng lãnh đạo, tư duy phản biện sáng tạo và tôn trọng sự khác biệt của mỗi cá nhân, tạo nền tảng tương lai tươi sáng cho con em Quý khách hàng trong bối cảnh hội nhập.

Tham gia chương trình này, Quý Khách hàng VIP của SHB sẽ được hưởng các ưu đãi đặc biệt như tặng 100% phí ghi danh và nhập học tương đương 3.150.000VNĐ, ưu đãi lên tới 15% học phí cho năm học 2015 - 2016, tặng voucher chương trình hè.

■ Hỗ trợ 90% khi mua xe ô tô Trường Hải

SHB hợp tác cùng CTCP Ô tô Trường Hải (THACO) triển khai cho vay mua ô tô dành riêng cho khách hàng mua xe tại các đơn vị

của THACO trên toàn hệ thống SHB với nhiều tiện ích và ưu đãi vượt trội dành cho khách hàng.

Khách hàng có nhu cầu mua xe THACO sẽ được SHB hỗ trợ tới 90% giá trị chiếc xe mua trong vòng tối đa 96 tháng. Lãi suất ưu đãi chỉ từ 5%/năm đối với khách hàng cá nhân.

■ SHB triển khai dịch vụ tiền gửi ký quỹ hoạt động doanh nghiệp

Kể từ ngày 24/3/2015 SHB chính thức triển khai Dịch vụ "Tiền gửi ký quỹ hoạt động doanh nghiệp". Khi đăng ký sử dụng dịch vụ này, các cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức đăng ký mới, bổ sung ngành nghề sẽ được hỗ trợ thành lập và hoạt động một cách chuyên nghiệp và nhanh chóng nhất nhưng vẫn tuân thủ theo quy định của pháp luật Việt Nam. Với mỗi cá nhân hoặc đơn vị, mức tiền gửi tối thiểu tùy theo tính chất từng loại ký quỹ. Loại tiền gửi ký quỹ là VNĐ. Dịch vụ "Tiền gửi ký quỹ hoạt động doanh nghiệp" đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng với lãi suất cạnh tranh, thủ tục đơn giản, thời gian ký quỹ linh hoạt, khách hàng được miễn phí xác nhận ký quỹ.



“ĐOÀN KẾT - ĐỔI MỚI - SÁNG TẠO - THÀNH CÔNG”

GHI TỪ NHỮNG ĐƠN VỊ TIÊN PHONG THỰC HIỆN...

■ Phương Nhi

“Trung tuần tháng 6.2015, các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống đã đồng loạt treo banner khẩu hiệu “Đổi mới - Đoàn kết - Sáng tạo - Thành công” tại nơi làm việc. Đây chính là thông điệp hành động của cộng đồng SHB năm 2015, với mục tiêu đưa SHB lọt vào Top 3 các Ngân hàng TMCP lớn nhất VN không do Nhà nước chi phối vốn.

“Một cây làm chẳng nên non”

Đó là ví von của anh Lê Thành Trung - Giám đốc Trung tâm Thẻ (TTT) Hội sở khi được SHB NEWS đặt câu hỏi : “Anh nghĩ gì về tinh thần của khẩu hiệu “Đổi mới - Đoàn kết - Sáng tạo - Thành công”? và TTT Hội sở sẽ hưởng ứng - hành động như thế nào ?” Lãnh đạo TTT cho rằng, đây là một slogan đơn giản nhưng sâu sắc và rất đúng với văn hóa doanh nghiệp của SHB. Tại SHB, Chủ tịch Hiển luôn yêu cầu và mong muốn tất cả các đơn vị, các bộ phận, các cá nhân của Ngân hàng nêu cao tinh thần đoàn kết lên hàng đầu. Theo Chủ tịch, chỉ có đoàn kết mới có sức mạnh. Nhưng đoàn kết thôi thì

chưa đủ. Phải đổi mới trong tư duy, để từ đó có nhiều sáng kiến trong hành động, đổi mới trong cách làm mới làm thay đổi những cái cũ. Và đặc biệt, phải sáng tạo mới thành công. Nếu không có sáng tạo, mọi hành động sẽ không theo kịp cái mới, không hợp với xu thế. Vì thế “Đổi mới - Đoàn kết - Sáng tạo - Thành công” không chỉ là khẩu hiệu hành động, mà còn là phương châm hành động nhằm đạt các mục tiêu lớn đã đề ra.

Hưởng ứng tinh thần hành động của slogan 2015, Ban Giám đốc TTT đã có nhiều cuộc họp với cán bộ quản lý và toàn thể nhân viên TTT về tinh thần slogan, áp dụng tinh thần đó trong các hoạt động đơn vị mình. Trong công việc, cán bộ - nhân viên TTT đề cao tính tuân thủ nhằm đảm bảo sự chặt chẽ của quy trình hoạt động, nhưng luôn phải tìm tòi sáng tạo để cho ra đời những sản phẩm cạnh tranh, đặc biệt là trong công tác phát triển sản phẩm dịch vụ thẻ, quản lý, hỗ trợ phát triển kinh doanh thẻ.

Giám đốc TTT cho biết, 5 tháng đầu năm 2015, toàn hệ thống phát hành được gần 43.000 thẻ các loại, lũy kế triển khai gần 150 máy ATM và 500 điểm đặt POS. TTT cũng đang tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các đối tác lớn tại Việt Nam và nước ngoài để phát triển các dòng thẻ liên kết đa dạng; đổi mới, cải thiện các quy định, chính sách sản phẩm thẻ,

Tại hội nghị tổng kết hoạt động kinh doanh 2014, Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển đã chính thức công bố Slogan hành động năm 2015 của SHB. Theo đó, “Đổi mới - Đoàn kết - Sáng tạo - Thành công” sẽ là phương châm hành động của cả hệ thống SHB với tinh thần đổi mới toàn diện, triệt để mọi hoạt động: Đổi mới việc nâng cao năng lực quản trị điều hành, đổi mới biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu nhiệm vụ; Đổi mới căn bản về CNTT đáp ứng yêu cầu kinh doanh mới.

cải tiến các tiện ích dịch vụ, quy trình tác nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả làm việc, chất lượng, thời gian phục vụ khách hàng và kiểm soát được gian lận, rủi ro trong hoạt động. “Khẩu hiệu hành động của năm đã và đang thôi thúc chúng tôi phải đặt kế hoạch kinh doanh năm...”, anh Lê Thành Trung nói.

Không khó để nhận ra dưới chân chữ ký trong email gửi đi của Trung tâm thẻ Hội sở luôn đính kèm slogan hành động 2015 của SHB.

Đổi mới - Đoàn kết - Sáng tạo từ... “Tôi”

Một việc làm rất đáng được biểu dương của CN Tuyên Quang là trước khi có hướng dẫn của Hội sở về việc treo lắp slogan hành động 2015, Ban Giám đốc CN đã chủ động liên hệ xin hướng dẫn để treo, lắp slogan tại vị trí bắt

mắt của CN nhằm mục đích thu hút và tạo động lực cho CBNV. Điều đó chứng tỏ Ban Lãnh đạo CN đã thấu nhuần tư tưởng chỉ đạo của Ban Lãnh đạo Ngân hàng để từ đó truyền tải tới CBNV, giúp họ có thêm động lực phấn đấu vì sự phát triển của CN.

Nói về kết quả hoạt động 6 tháng đầu năm, Giám

đốc CN - anh Bùi Hữu Long cho biết: Nhờ bám sát mục tiêu kinh doanh, tổ chức phát động các chương trình thi đua như: Chương trình “Bán hàng giỏi - Môi tay nhận thưởng” khen thưởng cán bộ huy động vốn, tăng trưởng dư nợ, tăng trưởng số lượng khách hàng tốt theo tháng/quý; Chương trình “Quán quân huy động vốn” khen thưởng đối với cán bộ và tập thể có thành tích huy động vốn tốt; “Giới thiệu khách hàng vay” khen thưởng hàng tuần cho các cán bộ giới thiệu khách hàng vay vốn về giao dịch tại Chi nhánh v.v... nên kết quả kinh doanh của CN tương đối khả quan. Cụ thể: Huy động vốn đạt 431 tỷ đồng, tăng 159 tỷ đồng so với đầu năm, tốc độ tăng đạt gần 60%, gấp 4 lần tốc độ tăng trưởng của địa bàn (+15%); Dư nợ đạt 145 tỷ đồng, tăng 61 tỷ đồng (+72%) so với đầu năm, trong điều kiện toàn địa bàn tăng trưởng âm. Số

lượng khách hàng tăng lên 2.635 khách hàng, tăng 80% so với số lượng đầu năm.

Lãnh đạo CN Tuyên Quang cho biết, ngay từ đầu năm, CN đã đặc biệt chú trọng công tác truyền thông, giáo dục tư tưởng, văn hóa SHB, cụ thể hóa các nhiệm vụ trọng tâm, chỉ tiêu kế hoạch của CN tới toàn thể CBNV, để mỗi người lao động nắm rõ mục tiêu, nhiệm vụ, từ đó phát huy nội lực của từng người lao động, phát huy trí tuệ tập thể trong công việc chung, khuyến khích các hoạt động đổi mới và sáng tạo trong cách làm, phương pháp thực hiện công việc đem lại hiệu quả cao. Các hoạt động tại CN, đặc biệt là công tác tiếp thị khách hàng, bán hàng, phát triển khách hàng đang được CN thực hiện với quyết tâm cao nhất. “Tôi phải đổi mới từ tôi vì chỉ khi tôi đổi mới toàn diện mới mong toàn thể cán bộ nhân viên SHB Tuyên Quang đổi mới...”, Giám đốc Bùi Hữu Long nói. □



“CHÁT” VỚI “THỦ LĨNH” CHI NHÁNH BA ĐÌNH NGUYỄN QUANG HUY & “THỦ LĨNH” CHI NHÁNH HÀN THUYÊN ĐẶNG VĂN THÂN

■ Phương Nhi



Ông Nguyễn Quang Huy - Giám đốc
SHB Chi nhánh Ba Đình

Lọt vào Top 3 đơn vị có Phòng Dịch vụ khách hàng (DVKH) huy động vốn tăng trưởng tuyệt đối trên toàn hệ thống năm 2014, Giám đốc CN Ba Đình - ông Nguyễn Quang Huy cho rằng, sự đoàn kết nội bộ và quyết tâm cao của toàn thể CBNV CN là cơ sở dẫn đến thành công này.

Theo đó, ngay từ khi nhận kế hoạch kinh doanh 2014, SHB Ba Đình đã trăn trở tìm hướng đi riêng cho mình với nhiều định hướng cụ thể. Trước hết là rà soát, đánh giá năng lực từng cán bộ, từng vị trí để phân bổ kế hoạch đến nhân viên theo tiêu chí có thể hoàn thành công việc tốt nhất. Song song với đó là thiết lập mối quan hệ mật thiết với khách hàng.

Tại SHB Ba Đình, việc phân tích thế mạnh của sản phẩm, tư vấn thường xuyên cho khách hàng để kịp thời có điều chỉnh phù hợp là việc làm thường xuyên trong công tác huy động vốn. Đội ngũ chuyên viên tư vấn tài chính và giao dịch viên luôn nhớ nằm lòng một phương châm: Sự hài lòng của khách hàng mới là nền tảng giao dịch thành công thực sự. “Nếu lãnh đạo mỗi Chi nhánh xây dựng được một môi trường làm việc năng động, đoàn kết thống nhất vì mục tiêu chung trên tinh thần chia sẻ, cộng hưởng từ mỗi thành viên trong nội bộ đơn vị thì đơn vị nào cũng có thể đạt được những vị trí quán quân, chứ không riêng CN Ba Đình...”,

ông Nguyễn Quang Huy chia sẻ.

Nói về kết quả huy động vốn 6 tháng đầu năm 2015, đại diện CN Ba Đình cho biết: doanh số huy động đạt hơn 6.000 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch 6 tháng đầu năm 2015. Theo đại diện CN, điểm mới nhất trong công tác huy động vốn là kết quả tích cực từ khu vực khách hàng cá nhân: 5 tháng đầu năm đạt 561 tỷ đồng, giúp Chi nhánh đi đúng định hướng phát triển của SHB là tập trung bán lẻ. Trong bối cảnh rất nhiều doanh nghiệp Nhà nước sẽ phải tái cấu trúc lại với việc rút vốn đồng loạt tại các kênh đầu tư ngoài ngành dẫn đến huy động từ các tổ chức kinh tế bị ảnh hưởng đáng kể, việc tập trung vào bán lẻ có ý nghĩa rất quan trọng. Trong thời gian tới, SHB Ba Đình sẽ tiếp tục mở rộng khai thác huy động vốn từ dân cư và các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

“ Trong khi lãi suất tiết kiệm giảm thì huy động vốn của SHB vẫn tăng. Làm thế nào SHB đạt được thành tích đó? SHBNews kỳ này đã gặp gỡ trao đổi với 2 đơn vị đạt thành tích huy động vốn xuất sắc.



Ông Đặng Văn Thân - Giám đốc SHB Chi nhánh Hàn Thuyên

“Chát” với Giám đốc CN Hàn Thuyên - đơn vị được HĐQT trao giải thưởng “Huy động vốn tốt nhất” năm 2014, với số dư huy động thị trường 1 đạt 2.016,84 tỷ đồng, tăng 231,22% so với cùng kỳ; ông Đặng Văn Thân, Giám đốc CN cho biết: Sự nỗ lực không ngừng của toàn bộ CBNV Chi nhánh là yếu tố lớn nhất đóng góp cho thành tích của Chi nhánh. Với tôn chỉ: “Vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”, mọi giao dịch dù là nhỏ nhất cũng được cán bộ, nhân viên CN thực hiện tận tâm nhất. Vì vậy, lượng khách hàng thân thiết tại CN Hàn Thuyên càng ngày càng tăng. “Nhiều khách hàng gắn bó với CN không hoàn toàn bởi lợi ích chúng

ta mang đến cho họ mà bởi sự thân thiện và tin tưởng mà họ nhận được từ chúng ta...” ông Thân tâm sự.

Bên cạnh chất lượng phục vụ, CBNV CN Hàn Thuyên đặc biệt coi trọng công tác bán hàng, kết hợp song song với việc vừa tận dụng khai thác hết tiềm lực của khách hàng hiện hữu, thiết lập quan hệ với khách hàng mới qua sự giới thiệu của khách hàng cũ, bán chéo sản phẩm dịch vụ khác nhằm hoàn thành chỉ tiêu chung của toàn CN.

Giám đốc Đặng Văn Thân bật mí: Tiếp nối kết quả tín dụng năm 2014, trong 5 tháng đầu năm 2015, tình hình kinh doanh của SHB Hàn Thuyên tương đối khả quan: Hết tháng 5 năm 2015, huy động vốn của đơn vị đạt 3.954,02 tỷ đồng, tăng 1.937,18 tỷ đồng, đạt 156% kế hoạch năm. Nhận định 6 tháng cuối năm khách hàng thường có nhu cầu rút tiền để phục vụ sản xuất kinh doanh và tiêu dùng, SHB Hàn Thuyên đặt mục tiêu chăm sóc tốt lượng khách hàng hiện tại. Đây là nhiệm vụ hàng đầu trong công tác huy động vốn. Bên cạnh đó, Chi nhánh sẽ tiếp tục tập trung phát triển mạnh các sản phẩm - dịch vụ của Ngân hàng điện tử, các sản phẩm thẻ. Đặc thù của địa bàn CN cho thấy, tập trung phát triển khách hàng tiết kiệm dân cư là một trong các thế mạnh cần chú trọng. □

“CHÌA KHÓA” NÀO GIÚP SHB CẦN THƠ TRỞ THÀNH ĐƠN VỊ QUẢN LÝ CHI PHÍ TỐT NHẤT HỆ THỐNG?

Nhi Phương

“Trả lời SHB NEWS, Giám đốc CN Cần Thơ - ông Phan Nhật Tính cho biết: có nhiều định mức chi phí, SHB Cần Thơ đã tiết kiệm thấp hơn chi phí chung của Ngân hàng vài chục phần trăm...”

Năm 2014, bên cạnh việc duy trì hoạt động tốt, các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản đều đạt và vượt kế hoạch, SHB Cần Thơ còn đứng đầu trong danh sách những đơn vị quản lý chi phí tốt nhất hệ thống và được HĐQT trao tặng danh hiệu là “Đơn vị quản lý chi phí tốt nhất năm 2014”. Theo đó, hầu hết các khoản mục định mức chi phí năm 2014 của đơn vị đều thấp hơn định mức chung của SHB, chỉ dao động từ 20-90% định mức. Để làm được điều này, theo Giám đốc Phan Nhật Tính, yếu tố quan trọng nhất chính là sự cân đối hài hòa giữa tiết kiệm chi phí với các yếu tố tăng trưởng kinh doanh. Bên cạnh đó phải luôn chi tiêu hợp lý, hiệu quả trên cơ sở

giám sát mọi khoản chi phí. “Nếu người đứng đầu không gương mẫu thực hiện và có cơ chế giám sát việc chi tiêu tiết kiệm, hợp lý, tránh lãng phí thì không những ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh mà còn khiến môi trường làm việc thiếu minh bạch...”, người đứng đầu CN Cần Thơ chia sẻ. Cũng trong năm 2014, ngoài việc được HĐQT trao danh hiệu “Đơn vị quản lý chi phí tốt nhất”, SHB Cần Thơ còn được HĐQT trao danh hiệu “Đơn vị đạt chất lượng tín dụng tốt nhất”. Theo đó, năm 2014, SHB Cần Thơ có dư nợ tín dụng đạt 6.057 tỷ đồng, đạt 107% so với kế hoạch được giao. Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ là 1,23% (chỉ tiêu dưới 2%). Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư



SHB Cần Thơ tận dụng tối đa ưu điểm của sản phẩm mới nhằm gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường

nợ là 0,93% (kế hoạch dưới 1%).

Lãnh đạo CN cho biết, để đạt được kết quả trên, ngay từ khi nhận chỉ tiêu từ đầu năm, Ban lãnh đạo CN đã vạch ra kế hoạch cụ thể và sâu sát; trong đó tập trung phát triển khách hàng, chọn lọc khách hàng, thẩm định theo quy trình tín dụng, chọn những khách hàng đủ điều kiện để cho vay, đẩy mạnh tăng dư nợ nhóm 1.

Ngoài ra, CN đã phối hợp đồng bộ với bộ phận xử lý nợ, đẩy mạnh công tác xử lý nợ xấu, nợ quá hạn, hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn mới." Kiểm soát chặt chẽ việc biến động của nợ quá hạn hàng ngày, hàng tuần, hàng

tháng, để có biện pháp đôn đốc, xử lý kịp thời là giải pháp quan trọng đối với công tác tín dụng...", lãnh đạo CN cho biết. Cũng theo lãnh đạo CN, phát triển tín dụng mạnh nhưng phải tuân thủ định hướng "an toàn, bền vững", không chạy theo thành tích.

Nhờ áp dụng nhiều giải pháp đồng bộ trong quản lý tín dụng và phát triển khách hàng nên kết thúc tháng 5/2015, dư nợ cho vay của CN đã đạt 6.823 tỷ đồng, đạt 92% so với kế hoạch năm 2015. Với đà tăng trưởng dư nợ tín dụng hiện tại, kết thúc năm 2015 CN có khả năng vượt chỉ tiêu kinh doanh được giao. Trong 6 tháng cuối năm 2015, SHB Cần

Thơ sẽ tập trung phát triển mạnh khách hàng cá nhân, tận dụng tối đa các ưu điểm của các sản phẩm mới để cạnh tranh với các ngân hàng khác nhằm thu hút khách hàng đi kèm với đa dạng ngành nghề tài trợ để đảm bảo chất lượng tín dụng. SHB Cần Thơ đặt mục tiêu ưu tiên là tiếp tục đẩy mạnh việc xử lý các khoản nợ xấu khó đòi, đôn đốc khách hàng trả nợ theo cam kết đối với các khoản nợ có dư nợ ít, đồng thời phối hợp với các đơn vị cho vay để có biện pháp tác động kịp thời nhằm ngăn chặn nợ xấu mới phát sinh. Bên cạnh đó, CN sẽ tích cực tiến hành bán nợ cho VAMC đối với các khoản nợ đủ điều kiện theo quy định. □



“Đạt thành tích cá nhân xuất sắc trong mảng nghiệp vụ thanh toán Quốc tế (TTQT) năm 2014 và được Tổng Giám đốc tặng Bằng khen, trao đổi với SHB NEWS mới đây, chị Hà Thị Thu Hiền, Phó Trưởng phòng, Phòng Thanh toán Quốc tế - CN Trung Hòa - Nhân Chính cho biết, mỗi hoạt động kinh doanh trong Ngân hàng đều có những đặc thù riêng; với mảng nghiệp vụ TTQT, kinh nghiệm phát triển khách hàng của chị là “Lấy khách hàng để phát triển khách hàng!””

Theo chị Hiền, để có được kết quả TTQT như năm vừa qua là nhờ sự chỉ đạo sát sao và tạo mọi điều kiện hỗ trợ về chính sách của Ban lãnh đạo CN, sự phối hợp tốt giữa các phòng ban và sự quyết tâm cao của Phòng TTQT đơn vị. Đối với Phòng TTQT CN, một trong các phương pháp mang lại hiệu quả cao là luôn bám sát khách hàng, đưa ra những tư vấn tối ưu và phù hợp nhất cho khách hàng nhằm có những đề xuất kịp thời tới Ban Giám đốc CN, từ đó Ban Giám đốc có chỉ đạo cụ thể cho hoạt động TTQT, giúp CN phát triển thêm nhiều khách hàng mới.

Thu hút khách hàng mới, thuyết phục họ sử dụng các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng mình là công việc không dễ. Các chiến dịch Marketing hay truyền thông “bom tấn” có thể tạo ra những hiệu ứng tích cực đến nhận thức khách hàng, nhưng không có nghĩa là chính phục ngay được “thượng đế”. Bí quyết phát triển khách hàng của chị là gì?

Quan điểm của tôi là chăm sóc “chuyên sâu” những khách hàng thân thiết để từ đó phát triển tiếp các kênh của đối tác, bạn bè, người thân của chính khách hàng đó. Tôi nhận thấy, đây là cách hiệu quả nhất vì không gì thuyết phục bằng việc chính khách hàng thực hiện việc “quảng bá, truyền thông” các sản phẩm dịch vụ đang dùng. Ngoài ra, nguồn thông tin từ báo chí, internet và các hiệp hội nghề nghiệp, các doanh nghiệp cũng là một yếu tố tốt để tìm hiểu thông tin và quyết định tiếp cận. Tuy nhiên, để tiếp cận được khách hàng, đặc biệt là khách hàng mới, tôi phải tìm hiểu được chính xác thông tin về các Ngân hàng mà khách hàng đang sử dụng; qua đó tìm ra điểm yếu của đối thủ, điểm mạnh của SHB kết hợp với các sản phẩm, chính sách đang nằm trong danh mục khuyến khích, hỗ

“BÍ QUYẾT CỦA TÔI LÀ LẤY KHÁCH HÀNG ĐỂ PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG!”

■ Trâm Anh *thực hiện*

trợ của SHB để đưa ra một thư chào tổng thể về các dịch vụ. Nếu thực hiện tiếp xúc khách hàng qua điện thoại, điều quan trọng là ngay từ lần nói chuyện đầu tiên phải nắm được nhu cầu quan trọng nhất của khách hàng để nhấn mạnh lợi thế so sánh sản phẩm của mình, từ đó khách hàng đồng ý có một cuộc gặp trực tiếp với mình.

Đối với các khách hàng khó tính, có yêu cầu cao về dịch vụ TTQT, “giải pháp” của chị là gì?

Khách hàng là “Thượng Đế” nên nếu mình không “lắng nghe, thấu hiểu” họ, thì rất dễ bị mất khách hàng. Thực tế cho thấy, đối với nhóm khách hàng này, chúng ta phải đưa ra một chính sách linh động hoặc cách làm riêng giữ chân họ.

Chị có thường xuyên nhận được sự phối hợp, chia sẻ với các Phòng/Ban khác trong công việc? Đối với nhân viên, chị có “bí quyết” gì quản lý để họ đạt hiệu quả cao nhất trong công việc?

Có thể nói, để hoàn tất một giao dịch TTQT, chúng tôi phải phối hợp với nhiều đơn vị trong CN. Do vậy, điều quan trọng là mỗi cán bộ - nhân viên TTQT phải nắm vững quy

trình nghiệp vụ và hiểu được chức năng riêng biệt của các Phòng/Ban trong giao dịch để phối hợp cho nhịp nhàng. Chúng tôi luôn sẵn sàng hỗ trợ các đơn vị khác trong giao dịch TTQT vì lợi ích của khách hàng và mục tiêu kinh doanh của CN.

Đối với nhân viên, tôi thường xuyên trao đổi, tạo sự gần gũi, thân thiện với nhân viên để hiểu được những khó khăn cùng tìm ra giải pháp hỗ trợ. Tất nhiên, hàng tuần họ phải xây dựng kế hoạch tiếp cận khách hàng, quản lý hồ sơ, thường xuyên báo cáo lãnh đạo Phòng công việc đã nhận chỉ đạo.

Chị phân phối thời gian như thế nào trong ngày để vừa làm tốt công việc cơ quan, vừa làm tròn trách nhiệm gia đình?

Tôi nghĩ, cũng như các chị em khác trong Ngân hàng, chúng ta đều phải biết sắp xếp công việc để có thể kết hợp hài hòa giữa công việc với gia đình. Với tôi, 2 ngày cuối tuần tôi luôn giành trọn vẹn cho gia đình, cân bằng quỹ thời gian trong cả tuần bận rộn.

Là người có nhiều năm trong nghề, chị muốn nói gì với những chuyên viên TTQT mới vào nghề?

Mình muốn nhấn mạnh rằng, TTQT là một công việc có tính đặc thù, liên quan nhiều đến tập quán, thông lệ thương mại Quốc tế. Để có thể làm tốt và trở thành cán bộ cứng rất cần kinh nghiệm thực tế, càng xử lý nhiều giao dịch khó, càng gặp gỡ nhiều khách hàng khó tính, càng cho mình độ chín trong nghề. Các bạn mới vào nghề, hãy nhiệt huyết, không ngại khó và chịu học hỏi sẽ thành công.

Năm 2014 là năm Phòng TTQT SHB Trung Hòa Nhân Chính đạt nhiều thành tích trong hoạt động TTQT: Doanh số TTQT vượt chỉ tiêu gần 60%, tăng gấp 2 lần so với năm 2013; chỉ tiêu số lượng khách hàng TTQT tăng hơn 10% so với năm 2013. □

Nghệ sĩ Ưu tú Chí Trung:

“SỰ ĐỒNG HÀNH CỦA CHÚNG TA ĐÃ TẠO RA NHỮNG XÚC CẢM ĐẶC BIỆT TRONG TỪNG ĐÊM DIỄN...”



■ Nguyễn Bùi Thúy Anh

“Chắp cánh niềm tin” - dự án nghệ thuật SHB tài trợ Nhà hát Tuổi trẻ đã đi qua một nửa chặng đường. **Trả lời phỏng vấn SHB NEWS, Nghệ sĩ Ưu tú (NSUT) Chí Trung - Phó Giám đốc Nhà hát Tuổi Trẻ không giấu nỗi cảm xúc thăng hoa khi nói về dự án với những đêm diễn chất kín khán phòng mà chính anh đã chứng kiến. “Sự đồng cảm giữa khán giả với tác phẩm đã khiến các đêm diễn có cảm xúc đặc biệt. Tôi rất vui khi chúng ta đã đồng hành tạo ra những đêm diễn đặc biệt này cho sân khấu...”, anh nói.**

Thường thì sự hợp tác giữa các doanh nghiệp với nhau - ngoài mục đích lợi ích về kinh tế, còn phải có sự đồng điệu về suy nghĩ, cách làm, hướng đi. Vậy đâu là sự đồng điệu khiến anh quyết định chọn lựa SHB - một tổ chức tín dụng là người đồng hành để triển khai dự án nghệ thuật “Chắp cánh niềm tin”?

Tham gia dự án này, Nhà hát Tuổi trẻ muốn được chung tay cùng SHB bởi đây là một Ngân hàng luôn dành nhiều quan tâm cho các hoạt động cộng đồng, nhất là các dự án xã hội hóa.

Không phủ nhận rằng khởi đầu cho mối quan hệ giữa Nhà hát Tuổi trẻ với SHB bắt nguồn từ việc tôi và Chủ tịch Đỗ Quang Hiển là bạn bè thân thiết lâu năm. Chúng tôi hoạt động trong hai lĩnh vực hoàn toàn khác nhau nhưng vẫn luôn âm thầm ủng hộ nhau về mặt tinh thần. Tôi xin nói luôn, đây không phải là xuất phát điểm cho việc hợp tác này nhưng nhờ là bạn bè, chúng tôi có những chia sẻ với nhau về khát vọng trong cuộc sống, công việc. Khát vọng của SHB là muốn phủ trùm toàn bộ hoạt động của Ngân hàng tới khách hàng. Khát vọng của Nhà hát Tuổi trẻ là muốn phủ trùm nghệ thuật cho mọi khán giả. Chúng tôi cùng muốn phủ trùm hoạt động của mình trước là ở Hà Nội và sau là nhiều tỉnh thành khác. Tôi đã suy nghĩ rất nhiều về việc xây dựng một dự án có thể giúp Nhà hát tuổi trẻ và SHB cùng thực hiện khát vọng này. Cuối năm 2013, dự án “Chắp cánh niềm tin” đã chính thức được triển khai, tạo được tiếng vang lớn, thu hút được sự quan tâm của khán giả. Chúng tôi đã hoàn thành giai đoạn 1 của dự án với thành công hơn mong đợi và đã bắt tay vào giai đoạn 2 từ đầu năm 2015.

Trong giai đoạn 2 của dự án, SHB tiếp tục đồng hành cùng Nhà hát Tuổi trẻ tổ chức 100 đêm diễn kịch miễn phí dành tặng cho khán giả Thủ đô và 15 tỉnh, thành phố miền Bắc và miền Trung. Sẽ có 70.000 vé mời cho khán giả, nhiều quà tặng trao ngay tại đêm diễn và 1.000 suất học bổng hướng nghiệp cho học sinh - sinh viên.



Tại sao anh lại lựa chọn các tác phẩm của cố tác giả Lưu Quang Vũ đưa lên sân khấu trong dự án "Chắp cánh niềm tin"?

Lưu Quang Vũ là một tác giả tôi rất yêu mến và tôi đã có thành công nhất định trong việc dựng vở "Mùa hạ cuối cùng". Nhưng tôi không muốn dựng một vở kịch chỉ để cho vui, hay để kiếm ít tiền giải thưởng mà tôi muốn lòng nhân ái trong các tác phẩm Lưu Quang Vũ được nhiều khán giả biết đến. Tôi muốn giá trị nhân văn không chỉ nằm trong một buổi diễn hay mà còn được nhân rộng cho các thế hệ trẻ. Khi chia sẻ tới SHB mong muốn này, tôi rất mừng là Ngân hàng đã ủng hộ và hỗ trợ kinh phí để Nhà hát Tuổi trẻ tổ chức miễn phí 100 buổi diễn vở "Mùa hạ cuối cùng" dành cho các sinh viên, giảng viên của 119 trường đại học - cao đẳng trên địa bàn Hà Nội trong giai đoạn 1 của dự án. Sau thành công đó, tôi bắt đầu nghĩ tới việc dựng vở "Ai là thủ phạm" - để giới thiệu cho khán giả hiểu hơn về đời sống thường nhật của người dân thành thị ở Hà Nội trong những năm 80, xung quanh một bộ phận lớp trẻ với hoàn cảnh sống, cách giáo dục khác nhau, về vấn đề tham nhũng lòng tin sẽ để lại hậu quả như thế nào khi lớp trẻ đó lớn lên, trở thành người lãnh đạo đất nước... Ý nghĩa giáo dục của vở diễn rất lớn và tôi hy vọng điều này sẽ được giới thiệu cho nhiều khán giả biết đến.

Cũng giống như nhiều loại hình nghệ thuật khác, sân khấu kịch khá trầm lắng trước những sản phẩm thị trường có xu hướng giải trí. Là nghệ sĩ, đồng thời là Giám đốc Nhà hát, anh xoay sở thế nào để giữ ngọn lửa nghề cho anh chị em diễn viên?

Tôi không thể thuyết phục họ diễn nếu họ không yêu nghề. Làm lãnh đạo, việc của tôi là tổ chức các buổi diễn để anh chị em diễn viên được đứng trên sân khấu, đảm bảo thu nhập cho họ. Được diễn tức là diễn viên đang làm việc, đồng nghĩa với việc có thu nhập. Khi nhu cầu tối thiểu đó được đáp ứng, khi thấy khán giả dành nhiều quan tâm tới sân khấu, người diễn viên sẽ như được chắp thêm đôi cánh, cảm xúc được thăng hoa và ngọn lửa nghề trong họ sẽ không bao giờ tắt. 100 đêm diễn của dự án "Chắp cánh niềm tin" cùng 700 đêm diễn hàng năm của Nhà hát Tuổi trẻ không chỉ hướng tới khán giả mà còn hướng tới cả các diễn viên. Với dự án này, SHB đang góp phần quan trọng giữ ngọn lửa nghề cho 200 diễn viên của Nhà hát Tuổi trẻ trong lúc sân khấu kịch không mấy sáng đèn.



Kể từ khi dự án "Chắp cánh niềm tin" triển khai đến nay, anh đánh giá như thế nào về sự kết nối giữa SHB với khán giả, giữa khán giả với sân khấu kịch hay chưa?

Làm nghệ thuật cũng như áo gấm đi đêm vậy! Trước khi hợp tác với SHB, Nhà hát Tuổi trẻ chỉ "đi đêm", nhiều giá trị tốt đẹp chưa được khán giả biết đến. Nhưng giờ, chiếc áo gấm này đang được khoác trên một thân thể khỏe mạnh, nên đang phát huy sức mạnh của mình đó là đem đến cho người xem những giá trị tích cực, đầy tính nhân văn trong kịch của tác giả Lưu Quang Vũ. Với sự giúp sức của SHB, cả về vật chất lẫn tinh thần và sự đồng hành trực tiếp tại mỗi buổi diễn, dự án "Chắp cánh niềm



"Phối hợp cùng Ngân hàng SHB tổ chức hai đêm diễn tại Lạng Sơn vừa rồi, tôi thấy khán giả đón nhận rất nhiệt tình bởi với họ, không phải ai cũng có điều kiện, cơ hội được thưởng thức các chương trình nghệ thuật như thế này. Với cá nhân tôi, đây là một dự án vô cùng hữu ích. Lần đầu tiên, một tổ chức tín dụng như SHB bắt tay với một Nhà hát mà lại thành công đến vậy." Chắp cánh niềm tin" đã, đang và sẽ trở thành một món ăn tinh thần cho khán giả tại Thủ đô Hà Nội cũng như các tỉnh phía thành từ miền Bắc tới miền Trung. SHB đã chắp cánh để Nhà hát Tuổi trẻ chúng tôi có cơ hội tiếp cận được với khán giả, mang hơi thở nghệ thuật và những giá trị của sân khấu kịch đến với người lao động. Còn với khán giả, họ có cơ hội đến gần với sân khấu hơn, có thể trò chuyện, chụp ảnh với các diễn viên mà họ yêu mến nhờ vào nguồn tài trợ và sự quan tâm, hỗ trợ về mặt tinh thần của Ngân hàng SHB".

Diễn viên Nguyệt Hằng

tin" đã được rất nhiều khán giả biết đến. Qua ánh mắt khán giả chăm chú hướng lên sâu khấu - nhất là có những người lần đầu tiên bước vào Nhà hát Tuổi trẻ - mới thấy họ quan tâm đến nghệ thuật ra sao, nhưng vì không có điều kiện, không được giới thiệu nên họ chưa có cơ hội làm khán giả. Gần đây nhất là chương trình cho thiếu nhi nhân dịp 1/6, chỉ sau 2 ngày, 3.000 vé phát ra đã hết sạch. Càng về các tỉnh, mới thấy

người dân địa phương họ khao khát được đến với nghệ thuật như thế nào! Sân khấu là nơi khán giả được xem kịch, gặp gỡ các diễn viên, nhưng cũng là nơi qua các đêm diễn, SHB tiếp cận với khách hàng của mình, tri ân họ thông qua việc tặng vé xem kịch miễn phí.

Cá nhân tôi thấy dự án này đang làm tốt vai trò kết nối của mình bởi nếu không có "Chắp cánh niềm tin", nhiều khán giả ở tầng lớp tiểu thị

Tôi biết đến SHB từ khi sử dụng thẻ SHB Master Card của Ngân hàng. Cứ nghĩ SHB chỉ chú trọng đến hoạt động kinh doanh, nhưng không ngờ các bạn lại quan tâm đến nghệ thuật và dành sự đầu tư cho lĩnh vực này như vậy. Tôi đã đưa con đi xem vở diễn "Phiêu lưu trong thế giới hoạt hình" dịp 1/6 vừa rồi. Bọn trẻ rất phấn khích và thích thú. Cho tới vài ngày sau, chúng vẫn nhắc lại lời thoại trong kịch. Cảm ơn SHB đã dành tặng những tấm vé này cho khách hàng, để các con tôi được gặp các nhân vật hoạt hình không chỉ trên Tivi, ipad...

(Chị Phạm Thúy Quỳnh
Bạch Mai, Hà Nội)

dân, bộ đội, giáo viên - nhất là các tỉnh, thành phố khác - sẽ không có cơ hội thưởng thức nghệ thuật. Những giá trị nhân văn trong các tác phẩm cổ tác giả Lưu Quang Vũ sẽ không được chuyển tải tới khán giả và nhân rộng ra. Đó chính là mục tiêu quan trọng nhất mà dự án này hướng đến. Chúng ta đồng cảm và đồng hành với nhau là như vậy.

Xin cảm ơn những chia sẻ của anh!

“Trở về từ Ninh Bình sau cuộc họp tổng kết năm 2014, anh Ngô Hữu Kiên - Trưởng phòng KHCN - SHB Bắc Ninh thấy bé Hữu An - con trai thứ 2 sốt cao 40 độ, dùng thuốc hạ sốt nhưng không giảm và hay quấy khóc. Vợ chồng anh đưa con ra Bệnh viện Nhi Trung Ương khám, bác sĩ chẩn đoán bé An bị viêm phế quản. Hai ngày dùng thuốc mà những cơn sốt không giảm đi, chân bé mọc một nốt sưng tấy, to bằng đầu ngón tay, chuyển từ đỏ sang đen. Đó là vào một ngày cuối tháng 2/2015...”

5 ngày nằm trong khoa truyền nhiễm, mỗi ngày, cậu bé Hữu An bị rút khoảng 10 ống máu để làm đủ các loại xét nghiệm. Trong khi các bác sĩ vẫn chưa tìm được thuốc điều trị phù hợp, thì các nốt sưng tấy đã lan ra khắp 2 chân và lên dần bụng. Sang ngày thứ 6, các bác sĩ của Viện Nhi Trung ương mới đưa ra kết luận: Hữu An mắc bệnh nhiễm trùng máu do trực khuẩn mủ xanh - một loại vi khuẩn rất mạnh gây ra. Bé là trường hợp thứ 2 ở Việt Nam mắc phải căn bệnh hiếm gặp này và cho tới nay, y học nước nhà vẫn chưa hề có phác đồ chính thức nào được công bố để điều trị. Ngay lập tức, cháu được chuyển vào Phòng Cấp cứu hồi sức tích cực và cách ly hoàn toàn với người nhà. Chỉ khi nào bác sĩ gọi, mẹ bé mới được vào cho bú. Hữu An mới chỉ 8 tháng, nặng 9 kg - nhỏ bé, yếu ớt, toàn thân sưng phù đến nỗi không thể mặc được quần áo, lúc nào cũng nằm mê man trên giường.

Gia đình rơi vào trạng thái hoang mang, cho dù các bác sĩ đã làm những gì tốt nhất có thể. Những ngày con ở viện, tranh thủ buổi trưa, anh Kiên chạy xe từ Bắc Ninh ra Hà Nội thăm con nhưng cũng chỉ được nhìn con qua cửa kính phòng cách ly. Bác sĩ nói gia đình chuẩn bị khoảng 500 triệu để điều trị, anh đã huy động mọi nguồn lực có thể để lo cho con - dù lúc ấy hy vọng rất mong manh, mọi loại thuốc bác sĩ cho cháu dùng hoàn toàn mang tính thử nghiệm do trước đó chưa có bệnh nhân nào tiếp nhận phác đồ này. Anh thương con lắm nhưng biết làm sao được ngoài việc trông cậy cả vào bác sĩ và cầu khấn trời Phật. May mắn là bé thích ứng được với thuốc và bệnh có dấu hiệu chuyển biến tốt. Mãi sau này, khi ra viện rồi, anh Kiên mới được biết, các bác sĩ đã chuẩn bị thông báo cho gia đình cho cháu về vì không cứu được (!)

Suốt 31 ngày nằm viện, trong đó 16 ngày phải nằm Phòng Hồi sức tích cực, Hữu An phải trải qua 2 lần phẫu thuật cắt bỏ các phần da thịt bị hoại tử do vết nhiễm trùng gây nên, không biết bao nhiêu lần hút dịch ứ ở các vết hoại tử nhỏ, hai chân phải bó bột để kích thích các tổ chức hạt phát triển trước khi phẫu thuật ghép da. Và cách đây mấy tuần, cậu bé đã được làm phẫu thuật ghép da 2 bên cẳng chân. Bác sĩ nói, bé vẫn cần phải theo dõi và thăm khám định kỳ nữa nhưng anh Kiên cho biết, các chỉ số máu đã trở lại bình thường, hiện bé đã dần bình phục và đang được điều trị tại nhà. Giai đoạn nguy hiểm nhất đã qua, Hữu An đã bắt đầu tăng cân sau những ngày mất sức vì điều trị kháng sinh. Nét ngây thơ của trẻ nhỏ đã trở lại trên khuôn mặt thông minh, lanh lợi. “Việc điều trị cho cháu khá tốn kém, nếu không có tập thể các anh, chị đồng nghiệp SHB,



bạn bè thân thiết, vợ chồng tôi sẽ khó mà lo hết được. “Nhờ SHB NEWS chuyển lời cảm ơn của vợ chồng tôi tới tất cả các anh chị, các bạn trong đại gia đình SHB! Chúng tôi thực sự cảm động trước tình cảm của mọi người, sự quan tâm cả vật chất và tinh thần của các anh, chị và các bạn nhiều lắm!”, anh Kiên bày tỏ. “Căn bệnh này do Trực khuẩn mủ xanh gây ra rất nguy



VÌ CHÚNG TA LÀ MỘT ĐẠI GIA ĐÌNH!

Nguyễn Bùi Thúy Anh

hiểm. Loại virus này có trong môi trường rất nhiều và có thể lây nhiễm từ đường miệng, hoặc các vết thương hở hoặc do côn trùng cắn, đốt tạo đường dẫn lây lan. Từ những gì đã trải qua, mong các bậc cha mẹ lưu ý khi thấy trẻ bị sốt cao liên tục và không hạ thì nên đưa ra các Bệnh viện lớn, chuyên khoa để điều trị ngay cho an tâm", anh Kiên không quên dặn dò.

Nỗi lo vẫn còn đó nhưng anh Kiên và gia đình đã trút bỏ được phần nào gánh nặng. Mong rằng Hữu An sẽ sớm bình phục, sẽ vững vàng trên đôi chân của chính mình!

Ngay sau khi Công đoàn SHB có thư gửi CBNV toàn hệ thống về trường hợp của cháu An, CBNV toàn hệ thống đã quyên góp, hỗ trợ gia đình hơn 300 triệu đồng và dành nhiều sự quan tâm tới bé Hữu An. Căn cứ vào tình hình thực tế, Công đoàn đã trích 100 triệu đồng trao cho anh Kiên để hỗ trợ điều trị cho bé. Bà Ninh Thị Lan Phương - Phó Tổng Giám đốc, đại diện Ngân hàng cùng Công đoàn và Đoàn Thanh niên đã đến thăm hỏi, động viên và trao tặng số tiền trên. Số tiền còn lại được chuyển vào Quỹ "Tình đồng nghiệp" để tiếp tục hỗ trợ các hoàn cảnh khó khăn trong Ngân hàng. □



TRƯỜNG SA HÀNH TRÌNH CỦA NHỮNG CẢM XÚC...

■ Võ Lê Trung
Phó Giám đốc Trung tâm TTQT



Trước chuyến đi, tôi sợ những thiếu thốn sẽ làm mình không đủ sức khỏe cho cả hành trình 10 ngày trên biển. Nhưng tôi đã nhầm.

Hình ảnh các chiến sỹ Trường Sa với gương mặt rắn rỏi, cương nghị, sạm đen trong nắng gió biển khơi giữa nơi tiền tiêu của Tổ Quốc khi hét vang khẩu hiệu "Trường Sa vì Tổ quốc" trong khoảnh khắc chia tay ấy, dấy lên trong lòng tôi một cảm xúc thiêng liêng, tự hào vô hạn...!

Tường Sa - cái tên chỉ nhắc đến thôi sẽ gợi biết bao điều nếu chúng ta chưa một lần được đến. Có thể, ý nghĩ đầu tiên của bạn khi nói đến Trường Sa thấy thật quen thuộc, nhưng nếu sắp trải qua một hành trình dài ngày, tôi tin bạn cũng giống như tôi, sẽ chuẩn bị đủ thứ vì sợ sẽ gặp thiếu thốn trong những ngày ra đảo. Tôi cũng vậy. Hành lý của tôi lỉnh kỉnh đủ thứ, từ thuốc men, vật dụng cá nhân và những loại quần áo tiện dụng nhất. Chu đáo hơn, tôi còn chuẩn bị cho mình một ít lương thực gồm sữa và thức ăn khô. Nhưng những gì tôi mang theo thật thừa thãi.

Hành trình của chúng tôi diễn ra từ 20/5-30/5. Xuất phát từ Cảng Cát Lái, đoàn chúng tôi gồm 180 người, từ nhiều cơ quan đoàn thể, được xếp phòng 8 người/ 1 phòng - chỉ đủ để kê 4 giường 2 tầng. Dự kiến sau 2 ngày 2 đêm sẽ cập đảo Trường Sa lớn.

Vào ngày đầu tiên trên biển, thật khó để chịu đựng cái không khí oi nóng và bí bức trong phòng. Đứng ngoài nhiều thì chóng mặt say sóng, nên dần dần dù không muốn cũng phải quen. 10 ngày không phải ngắn, nên ai cũng ý thức giữ vệ sinh chung, hòa đồng, giao lưu để quên đi cảm giác chờ đợi ngày tận mắt nhìn thấy Trường Sa...

Sau hai ngày lênh đênh trên biển và bị cắt đứt liên lạc hoàn toàn với đất liền, sáng sớm ngày 23/5, cả đoàn cập đảo Trường Sa Lớn. Cảm xúc thật lạ khi hình ảnh Trường sa xuất hiện xa xa trong bình minh mờ ảo.

Vừa đặt chân lên đảo, với tất cả mọi người có lẽ là một cảm giác rất... bối rối xúc động: các chiến sĩ của chúng ta đều rất trẻ, gương mặt rám nắng, đôi mắt luôn nheo lại vì cái nắng nóng và bong rát của gió biển. Nhưng ai cũng nở nụ cười thật tươi khi có đồng bào mình từ đất liền ra thăm đảo. Sự thiếu thốn không ngăn cản họ chuẩn bị tiếp đón đoàn chu đáo nhất có thể. Sau khi chào cờ, tham quan cột mốc Trường Sa, thăm chùa Trường Sa, cả đoàn được chiến sĩ mời ăn trưa, một bữa cơm giản dị nhưng ấm áp.

Chúng tôi đã chia sẻ, thăm hỏi và động viên, tặng quà các chiến sĩ, gặp gỡ 7 hộ dân sinh sống trên đảo và 13 em bé - những cư dân đặc biệt được sinh ra giữa biển khơi.



Buổi tối, đêm văn nghệ trên đảo, cả quân và dân trở nên thân thiết, gắn bó lạ kỳ. Nhìn đâu cũng thấy những ánh mắt, nụ cười tỏa sáng của chiến sĩ. Họ khao khát được giao lưu, và thứ họ cần nhất giữa trùng dương nơi đây chính là tình người, tình dân tộc.

Rồi cũng đến lúc kết thúc chương trình giao lưu, chào tạm biệt để cả đoàn tiếp tục cuộc hành trình. Đứng trên tàu nhìn xuống đảo, toàn thể chiến sĩ và người dân đứng thành hàng dài, vỗ tay và hát, hết bài này đến bài khác, vẫy tay chào cho đến khi chúng tôi đi xa. **Thật xúc động!** Chuyến đi mang chúng tôi đến thăm họ, nhưng chính họ đã dành tặng cho chúng tôi lòng nhiệt tình, bài học về trách nhiệm, bốn phận và lý tưởng trong từng câu hát. Người ở lại quyền luyến, người ra đi bịn rịn. Và tất cả như vỡ òa khi giây phút đoàn tàu bắt đầu khởi hành, tất cả chiến sĩ hét vang khẩu hiệu "Trường Sa vì Tổ quốc"!

Đoàn lại tiếp tục hành trình với những đảo nhỏ khác thuộc quần đảo Trường Sa như Đảo Tiên nữ, Đảo Núi Le A, Đảo Phan Vinh B... Ở đâu cũng luôn nhìn thấy những hình ảnh quen thuộc của lá cờ tổ quốc, của biển cả mênh mông, của nắng cháy... nhưng thân thuộc nhất vẫn là tình cảm đong đầy giữa con người với con người luôn hiền hiền.

Thật xúc động! Chuyến đi mang chúng tôi đến thăm họ, nhưng chính họ đã dành tặng cho chúng tôi lòng nhiệt tình, bài học về trách nhiệm, bốn phận và lý tưởng trong từng câu hát.

Điểm thăm quan cuối cùng là Nhà giàn DK1, được ví như "Mắt thần của Biển Đông", xây trên nền san hô, nền đất bùn yếu với mực nước sâu hàng chục mét; nhà giàn DK1 được đánh giá là công trình phi thường, chưa từng có tiền lệ trên thế giới. Đây là cột mốc sống, tạo thành phên giậu, khẳng định chủ quyền đất nước trên biển Đông.

Vừa đến nhà giàn, cả đoàn đã tổ chức lễ tưởng niệm trang trọng và đầy xúc động các chiến sỹ đã hy sinh để bảo vệ nhà giàn. Các anh đã anh dũng hi sinh khi đang làm nhiệm vụ để bảo vệ cho biển đảo quê hương, cho cuộc sống bình yên của Tổ quốc. Họ ngã xuống khi tuổi đời còn rất trẻ, trong lòng vẫn đang sục sôi nhiệt huyết thanh xuân, trái tim luôn một lòng hướng về dân tộc.

Cũng chính trong khoảnh khắc xúc động ấy, tôi cảm thấy mình cần phải sống có trách nhiệm hơn, phấn đấu, nỗ lực hơn nữa để đóng góp phần rất nhỏ vào sự phát triển kinh tế - mặt trận chiến đấu thầm lặng nhưng không kém phần quan trọng của nước nhà, sống sao cho xứng đáng với nền độc lập, hòa bình mà bao người đã ngã xuống để gìn giữ.

Hành trình khép lại, sẽ nhớ lầm những ngày lênh đênh trên biển hay khi hòa vang tiếng hát cùng các chiến sỹ nơi đảo xa, những nụ cười và cái bắt tay thật chặt thăm tình

quân dân ấm áp.

Cho đến khi về với đất liền, chắc không riêng gì tôi, mà bất kì ai đã từng may mắn trải qua hành trình này đều có chung một cảm xúc thật quyền luyến và bồi hồi. Có phải vì được chứng kiến và trải qua cuộc sống khó khăn của các anh nơi đảo xa? Hay không thể quên ánh mắt hồn nhiên, mái tóc cháy nắng của những em bé Trường Sa, chơi đùa trên đảo? Ánh mắt mừng rỡ của các em khi thấy có người đến thăm, được tặng quà - không hề xa lạ mà rất gần gũi? Hay đơn giản chỉ là vì vương vấn những con người nơi ấy những con người hy sinh hoài bão tuổi trẻ cho sự nghiệp cao cả? Nhìn thấy cách họ sống với nhau, ánh mắt, nụ cười họ dành cho nhau, thật chân thành, tự nhiên, không hề bon chen và toan tính?

Tôi nghĩ là **VÌ TẤT CẢ!** Lại càng cảm thấy mình thật nhỏ bé trước những hy sinh to lớn của các anh - những người đàn ông rất trẻ với gương mặt sạm đen vì nắng đang ngày đêm canh gác nơi tiền tiêu của Tổ Quốc!

"Toàn tàu báo thức, báo thức toàn tàu" âm thanh từ loa phát thanh của tàu vào mỗi buổi sáng tôi được nghe suốt 10 ngày qua sẽ còn lưu mãi trong tâm trí.

Cảm ơn hành trình đầy ý nghĩa này! □



Thanh toán vé máy bay Air Asia qua Ngân hàng điện tử SHB

- » Cất cánh cùng Ngân hàng điện tử SHB
- » Nhanh chóng, thuận tiện, an toàn





Chuyển tiền kiều hối Kết nối yêu thương

- Dịch vụ Kiều hối qua Western Union
- Dịch vụ Kiều hối qua Hệ thống Ngân hàng SHB
- Dịch vụ chuyển tiền nhanh từ Lào - Campuchia về Việt Nam
- Dịch vụ chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam



Nhanh chóng - An toàn - Hiệu quả

■ 3 thí sinh SHB xuất sắc đạt 3 Huy chương vàng tại Hội thi Giọng hát hay Ngành Ngân hàng

Từ ngày 10 - 12/6/2015, Công đoàn ngành Ngân hàng Việt Nam đã tổ chức Hội thi "Giọng hát hay ngành Ngân hàng lần thứ III" tại Hà Nội. SHB đã cử 3 đại diện tham gia: anh Lý Anh Đào - Giám đốc Chi nhánh Gia Lai, anh Châu Thanh Hảo - Ban Tái Thẩm định CN Cần Thơ, chị Đỗ Thị Thu Trang - KSV PGD Lạch Tray - Chi nhánh Hải Phòng. Hội thi là nơi giao lưu nghệ thuật, thắt chặt tình đoàn kết, hữu nghị đầy ý nghĩa của ngành Ngân hàng và cũng là cơ hội để các CBNV toàn ngành trên khắp cả nước cùng nhau thể hiện tài năng nghệ thuật.

Dù sự chuẩn bị có phần gấp rút, nhưng 3 thí sinh của SHB đã bước lên sân khấu với tâm thế tự tin, hào hứng và dành 3 huy



chương vàng đầy thuyết phục. Anh Lý Anh Đào - thí sinh gạo cội của SHB chia sẻ: anh thấy vô cùng tự hào khi là một nhân tố của đội SHB tham dự chương trình này; cũng tại SHB anh có cơ hội để vừa công tác, điều hành đơn vị vừa có thể tiếp tục theo đuổi niềm đam mê ca hát.

Cả ba thí sinh của SHB đều đoạt giải cao nhất đã tạo ấn tượng mạnh mẽ tại cuộc thi.



■ Công diễn 13 đêm kịch trong dự án "Chắp cánh niềm tin"



Trong tháng 5 và tháng 6 năm 2015, dự án "Chắp cánh niềm tin" với 13 đêm kịch đã được triển khai tại nhiều tỉnh thành nhận được sự ủng hộ nhiệt liệt của khán giả khi tất cả ghế tại các đêm kịch đều được lấp đầy. Tại Rạp Tuổi Trẻ Hà Nội, nhân dịp 1-6, SHB đã triển khai 8 vở kịch thiếu nhi với 5.000 vé miễn phí dành tặng khán giả đã tạo nên một cơn sốt khi tổng đài hotline và các đơn vị kinh doanh SHB và Nhà hát Tuổi trẻ liên tục trong tình trạng "cháy vé". Hòa chung với sự thành công của các Chi nhánh SHB tại Hà Nội, SHB Vĩnh Phúc, SHB Hưng Yên và SHB Thái Bình đã tổ chức thành công 5 đêm hài kịch "Ao làng" và hài kịch "Đời cười" lần lượt vào các ngày 22/5, 13/6 và 19/6.

Nhiều khách hàng VIP, trong đó có lãnh đạo Sở /Ban /Ngành đã dành cho SHB Vĩnh Phúc, SHB Hưng Yên và SHB Thái Bình những lời khen ngợi vì một chương trình đầy ý nghĩa dành cho cộng đồng.

Trong tháng 7 và tháng 8, dự án "Chắp cánh niềm tin" đã tiếp tục triển khai các đêm diễn tại Hà Nội, Ninh Bình, Hải Phòng, Lào Cai, Tuyên Quang, Quảng Ninh, Thái Nguyên với các vở kịch "Phiêu lưu trong thế giới hoạt hình", "Ai là thủ phạm" và hài kịch "Đời cười". Sau khi kết thúc chuỗi chương trình tại miền Bắc, dự án "Chắp cánh niềm tin" sẽ tiếp tục đưa kịch "Lưu Quang Vũ" và hài kịch "Đời cười" đến với khán giả của SHB tại miền Nam và miền Trung.

CÙNG BẠN ĐỌC!

Ban Biên tập SHB NEWS chân thành cảm ơn sự cộng tác của các Khối/ Trung tâm/ Ban chức năng và Chi nhánh trên toàn hệ thống đã cung cấp thông tin, bài viết cho Số 3 + 4 - tháng 8 /2015. Trong số này, SHB NEWS đã nhận được bài viết của các anh, chị: Nguyễn Thúy Quỳnh - Phó GĐ Khối NH Bán lẻ Hội sở, Nguyễn Thị Hiên - GĐ Trung tâm Dịch vụ khách hàng Hội sở, Nguyễn Chiến Thắng - GĐ Ngân hàng Điện tử Hội sở; Võ Lê Trung - Phó GĐ Trung tâm Thanh toán Quốc tế Hội sở và nhiều cá nhân, đơn vị khác.

Ban Biên tập SHB NEWS rất mong tiếp tục nhận được sự đóng góp ý kiến, cộng tác tin - bài của các đơn vị, cá nhân trên toàn hệ thống để SHB NEWS ngày càng phong phú, đa diện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Ban Biên tập SHB NEWS!



BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI



Tôi là một giáo viên cấp 2 ở Hà Nội đang có nhu cầu mua nhà, được biết SHB là một trong những Ngân hàng triển khai chương trình cho vay hỗ trợ nhà ở theo gói 30.000 tỷ, tôi rất quan tâm và muốn biết thêm thông tin về chương trình này của SHB. Xin trân trọng cảm ơn!

Thu Hằng (Quận Đống Đa, Hà Nội)

Trả lời:

Từ tháng 3/2015 SHB đã chính thức triển khai chương trình "Cho vay hỗ trợ nhà ở" theo Gói hỗ trợ 30.000 tỷ. Cụ thể như sau:

Đối tượng tham gia:

- Cán bộ công chức, viên chức hưởng lương từ ngân sách nhà nước thuộc các cơ quan Đảng, Nhà nước, Mặt trận Tổ quốc và các tổ chức chính trị - xã hội, xã hội nghề nghiệp; viên chức thuộc các đơn vị sự nghiệp công lập; lực lượng vũ trang nhân dân;
- Người lao động thuộc các đơn vị ngoài công lập, doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, hợp tác xã được thành lập và hoạt động theo quy định của pháp luật; người lao động tự do, kinh doanh cá thể có mức thu nhập không phải đóng thuế thu nhập cá nhân, theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập cá nhân.

Mục đích vay vốn:

- Vay vốn để trả các khoản tiền chưa thanh toán mua nhà ở xã hội đối với các hợp đồng đã ký với chủ đầu tư kể từ ngày 7 tháng 1 năm 2013.
- Mua nhà ở thương mại để ở, cụ thể:
 - Vay vốn để trả các khoản tiền chưa thanh toán mua nhà ở thương mại có diện tích nhỏ hơn 70m², giá bán dưới 15.000.000 đồng/m² đối với các hợp đồng đã ký với chủ đầu tư kể từ ngày 7 tháng 1 năm 2013; hoặc
 - Vay vốn để trả các khoản tiền chưa thanh toán với chủ đầu tư phát sinh kể từ ngày 21 tháng 8 năm 2014 để mua nhà ở thương mại tại các dự án phát triển nhà ở, dự án đầu tư xây dựng khu đô thị trên địa bàn đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt có tổng giá trị hợp đồng mua bán đã bao gồm thuế VAT
- Tỷ lệ cho vay theo giá trị tài sản bảo đảm: Tối đa 70 %
- Thời hạn cho vay: Tối đa 20 năm
- Lãi suất cho vay: 5%/năm
- Thời gian áp dụng lãi suất vay ưu đãi:
 - Đối với khách hàng mua nhà ở xã hội/ nhà ở thương mại: Tối đa 15 năm từ thời điểm khách hàng được giải ngân lần đầu tiên.
 - Đối với khách hàng xây dựng mới hoặc cải tạo sửa chữa lại nhà ở: Tối đa 10 năm từ thời điểm khách hàng được giải ngân lần đầu tiên.

Để biết thêm thông tin chi tiết, vui lòng liên hệ: **1800 588 56**.



Solid partners, flexible solutions

Lãi suất cho vay
ưu đãi bằng USD

2,5 %/năm



CHUNG SỨC CÙNG DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU

- » Gói ưu đãi **2.000** tỷ đồng
- » Lãi suất tốt nhất, chỉ từ **2.5%**/năm
- » Thời gian phê duyệt và thủ tục **nhanh gọn**



HOTLINE - HỖ TRỢ 24/7:

1800 54 54 22
1800 58 88 56





Chìa khóa mang lại thành công
cho những kế hoạch của bạn!



Lãi suất linh hoạt - Tài chính tối ưu

Gói 5000 Tỷ đồng ưu đãi lãi suất chỉ từ **7%/năm**

Áp dụng cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình đến hết ngày
31/12/2015 hoặc đến hết hạn mức.

