



SHB NEWS

ẤN PHẨM TRUYỀN THÔNG CỦA NGÂN HÀNG SÀI GÒN - HÀ NỘI ■ Email: shbnews@shb.com.vn

22
Năm
SHB - ĐỐI TÁC TIN CẬY
1993 - 2015



TÔI TUỔI 22

SỐ 5+6
THÁNG 12
2015



**Đoàn kết để tạo nên sức mạnh,
Nhân văn để dựng xây bản sắc,
Mạnh mẽ để trở thành khác biệt!**

**22 năm phát triển, SHB đã phấn đấu không ngừng nghỉ
để tạo ra một tương lai tươi sáng cho mình.
Dẫu phía trước vẫn gặp gập ghềnh gian khó,
Người SHB đã quyết là đi, đã đi là tới đích!**

*(Trong ảnh: Nền tảng để xây dựng văn hóa Đại gia đình SHB
chính là sự đoàn kết, quần tụ từ thế hệ này sang thế hệ khác,
từ lãnh đạo cấp cao đến các thế hệ nhân viên và con cháu họ)*

Thư Tổng Giám đốc

Thưa Quý cổ đông, Quý đối tác, Quý khách hàng và toàn thể CBNV Ngân hàng SHB!

Tháng 11/2015, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) kỷ niệm 22 năm ngày thành lập. Từ quy mô nhỏ bé khi khởi nghiệp với vốn điều lệ 400 triệu đồng, đến nay SHB đã trở thành Ngân hàng TMCP Đô thị quy mô lớn nằm trong TOP 5 Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam (không có vốn Nhà nước chi phối). Có được thành quả lớn lao đó là nhờ sự đồng hành của Quý khách hàng, Quý cổ đông, sự hỗ trợ hiệu quả của các cơ quan quản lý và đặc biệt sự gắn bó, nỗ lực của toàn thể CBNV SHB trong suốt hơn 2 thập kỷ qua.

Kính thưa Quý vị!

SHB đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong 22 năm qua nhưng phía trước còn không ít thách thức, khó khăn. Để hướng đến mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng vào năm 2020, SHB sẽ tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức, quy chế, quy trình nghiệp vụ, phát triển các sản phẩm mới có chất lượng phù hợp từng đối tượng khách hàng, nâng cao tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ, từng bước đưa Ngân hàng tiếp cận các chuẩn mực quốc tế. Bên cạnh đó, SHB sẽ không ngừng đổi mới, sáng tạo trong quản lý, điều hành, tập trung quản lý rủi ro, an toàn trong hoạt động, nâng cao năng lực tài chính, chất lượng nguồn nhân lực.

Nhân dịp kỷ niệm 22 năm thành lập Ngân hàng, thay mặt Ban lãnh đạo SHB, tôi xin gửi lời tri ân đến khách hàng, cổ đông, quý đối tác, cơ quan quản lý đã đồng hành cùng SHB trong suốt thời gian vừa qua và mong muốn tiếp tục nhận được sự ủng hộ của các Quý vị trong thời gian tới.

Tôi cũng xin gửi đến hơn 6000 CBNV trên toàn hệ thống SHB lời cảm ơn về sự gắn bó, tâm huyết, chung sức xây dựng SHB trở thành một Ngân hàng phát triển bền vững, thịnh vượng.

Xin chúc toàn thể Quý vị Sức khỏe, Hạnh phúc, Thành công!

Tổng Giám đốc
Nguyễn Văn Lê



TỪ 400 TRIỆU ĐỒNG ĐẾN TOP 5 NGÂN HÀNG LỚN NHẤT VIỆT NAM

18



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
Giấy phép xuất bản: Số 11/GP-XBBT do Cục Báo chí Bộ TT&TT cấp
In tại CTCP In Viễn Đông



Mục lục



TRI ÂN NHỮNG
HUYỀN THOẠI MỘT THỜI 56



VỚI CHÚNG TÔI -
SHB LÀ NGƯỜI
ĐỒNG HÀNH TIN CẬY 34

Luôn lấy khách hàng làm trọng tâm, lấy sự hài lòng của khách hàng là mục tiêu phát triển các sản phẩm dịch vụ, SHB đã gầy dựng được lòng tin, sự đồng hành của khách hàng trong suốt 22 năm qua.



SHB - NƠI TÌNH YÊU
BẮT ĐẦU 50

22 NĂM QUA LĂNG KÍNH
TRUYỀN THÔNG

Trong hành trang 22 năm phát triển, người đồng hành hỗ trợ tích cực SHB xây dựng thương hiệu và danh tiếng trên thị trường chính là báo chí và truyền thông.

36



■ 9 tháng đạt 727,62 tỷ đồng lợi nhuận

Theo báo cáo tài chính hợp nhất Quý III/2015, hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh của SHB đều tăng so với cùng kỳ năm 2014.

Cụ thể, tổng tài sản tính đến 30/9/2015 đạt 183.309 tỷ đồng, tăng 14.273 tỷ đồng tương ứng tăng 8,44% so với đầu năm, tăng 19,68% so với cùng kỳ năm 2014.

SHB đã hoàn thành kế hoạch tăng vốn điều lệ từ trả cổ tức bằng cổ phiếu. Sau thời điểm 30/9/2015, vốn điều lệ của ngân hàng đạt 9.486 tỷ đồng.

Tính đến 30/9/2015, tổng huy động vốn của SHB đạt

168.921 tỷ đồng, tăng 8,63% so với đầu năm. Trong đó, huy động thị trường I (huy động vốn từ tổ chức kinh tế và cá nhân) đạt 150.159 tỷ đồng, tăng 17,91% so với đầu năm. Dư nợ cho vay khách hàng của SHB đến cuối tháng 9/2015 là 122.567 tỷ đồng, tăng 17,7% so với đầu năm. Tỷ lệ nợ xấu là 2,38%.

Thu nhập thuần từ lãi 9 tháng của SHB đạt 2.199,64 tỷ đồng, tăng 19,24% so với cùng kỳ năm trước. Hoạt động dịch vụ vẫn đạt tăng trưởng cả doanh số và thu nhập so với năm 2014, nhưng do cách hạch toán



mới dẫn đến ghi nhận thu nhập từ hoạt động dịch vụ trong báo cáo tài chính thấp hơn so với cùng kỳ năm 2014, do phần thu nhập từ dịch vụ bảo lãnh được ghi nhận vào thu từ lãi. Hoạt động kinh doanh ngoại hối đạt 69,76 tỷ đồng, tăng 48,86% so với

cùng kỳ năm trước.

Tổng lợi nhuận trước thuế của SHB lũy kế từ đầu năm đến 30/9/2015 là 727,62 tỷ đồng, trong đó lợi nhuận trước thuế quý 3/2015 là 247,5 tỷ đồng, tăng 12 tỷ đồng tương ứng tăng 5,1% cùng kỳ.

■ SHB xếp thứ 4 trong 30 doanh nghiệp minh bạch nhất HNX



Vừa qua, SHB đã được Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) vinh danh là một trong 30 Doanh nghiệp minh bạch nhất HNX năm 2014 - 2015 tại Hội nghị Doanh nghiệp Niêm yết thường niên 2015 diễn ra tại Đà Nẵng. SHB vinh dự xếp thứ 4 trong bảng xếp hạng.

Năm 2015 là năm thứ ba liên tiếp HNX tổ chức Chương trình đánh giá công bố thông tin và minh bạch đối với DN niêm yết trên HNX. Chương trình đánh giá mức độ tuân thủ, chất lượng công bố thông tin và chất lượng quản trị công ty của DN niêm yết,

qua đó, tôn vinh DN thực hiện tốt và đưa ra các khuyến nghị, giải pháp kịp thời nhằm giúp các DN thực hiện tốt hơn các hoạt động này. Với nhiều tiêu chí đánh giá ngày càng khoa học, kết quả phân loại chất lượng công bố thông tin và tình hình quản trị công ty của các

DN niêm yết cũng được phản ánh rõ nét hơn.

Là doanh nghiệp niêm yết, SHB luôn đặt mục tiêu hoạt động minh bạch và chấp hành nghiêm túc việc công bố thông tin là một trong những yếu tố then chốt quyết định sự thành công cho doanh nghiệp. Giải thưởng năm nay được xét trên cơ sở tập trung đánh giá chi tiết chất lượng công bố thông tin của DN, tăng tỷ trọng tiêu chí quản trị công ty và thông lệ tốt, giảm tiêu chí tuân thủ... nhằm đánh giá chính xác và phản ánh tốt hơn sự tiến bộ của các DN qua từng năm.

■ SHB nhận giải thưởng ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam 2015

Vừa qua tại lễ trao giải Tổ chức tài chính Tốt nhất khu vực Đông Nam Á năm nay do Tạp chí Alpha Southeast Asia tổ chức tại Thái Lan, SHB đã được trao tặng giải thưởng “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam năm 2015” (Best SMEs Bank in Vietnam 2015).

Đây là một trong 10 giải thưởng Alpha Đông Nam Á trao tặng cho các tổ chức tài chính của Việt Nam năm nay. Giải thưởng được bình chọn, xét duyệt dựa trên đánh giá toàn diện về năng lực tài chính, kết quả kinh doanh, chất lượng sản

phẩm dịch vụ và đặc biệt là các chỉ số, thông tin chính sách, năng lực, quy mô tài trợ, chất lượng sản phẩm, dịch vụ của các Ngân hàng dành cho doanh nghiệp SMEs.

Việc Ngân hàng SHB vinh dự nhận giải thưởng “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam năm 2015” (Best SMEs Bank in Vietnam 2015) do Tạp chí Alpha Southeast Asia trao tặng một lần nữa ghi nhận những cam kết của SHB đối với khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) - một trong những đối tượng khách hàng mục tiêu của SHB.



■ Khai trương Chi nhánh Quảng Ngãi và Cà Mau

Ngày 8/10/2015, SHB chính thức khai trương Chi nhánh Quảng Ngãi tại địa chỉ 252 - 254 - 256 Đại lộ Hùng Vương, thành phố Quảng Ngãi. Đây là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa - xã hội của tỉnh Quảng Ngãi, mà là một trong những trung tâm kinh tế khu vực miền Trung về công nghiệp chế biến, gia công, thương mại, dịch vụ, du lịch và đặc biệt là hậu phương quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển Khu kinh tế Dung Quất. Đây cũng chính là điều kiện thuận lợi cho

SHB tiếp cận, phát huy thế mạnh sẵn có để không chỉ mang lại nguồn thu cho ngân hàng mà còn đóng góp cho sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh.

Tiếp theo Quảng Ngãi, ngày 14/10/2015, SHB tiếp tục khai trương Chi nhánh Cà Mau tại địa chỉ 132A đường Nguyễn Tất Thành, phường 8 TP. Cà Mau. Đây là một trong 4 đô thị động lực trong vùng kinh tế Đồng bằng Sông Cửu Long, đứng đầu về xuất khẩu thủy sản của cả nước.

■ Gần 750 kiểm soát viên, giao dịch viên tham gia sát hạch nghiệp vụ

Ngày 26/9/2015, Trung tâm Quản lý DVKH phối hợp với Trung tâm đào tạo SHB tổ chức đợt sát hạch nghiệp vụ DVKH, các văn bản về dịch vụ ngân hàng điện tử qua hệ thống học thi trực tuyến SHB LMS với sự giám sát của cán bộ TTĐT và TT QLDVKH.

Đợt thi được triển khai nghiêm túc tới 745 kiểm soát viên, giao dịch viên toàn hệ thống. Tiếp nối đợt kiểm tra biểu phí KHCN, KHDN và chế độ chứng từ kế toán, đây là đợt kiểm tra sát hạch

nghiệp vụ DVKH lần 3 tổ chức định kỳ theo quý trong năm 2015 với mục đích nâng cao chất lượng cán bộ, nhân viên DVKH và là căn cứ đánh giá, xếp loại nhân sự, bổ nhiệm/miễn nhiệm vị trí, quy hoạch cán bộ nguồn.



CỔ ĐÔNG THÔNG QUA ĐỀ ÁN NHẬN SÁP NHẬP VVF:

MỘT LƯỢA CHỌN

Ngày 24/10/2015 tại Hà Nội, SHB đã tổ chức thành công ĐHCĐ bất thường năm 2015. Đại hội đã thông qua giao dịch nhận sáp nhập Công ty Tài chính Cổ phần Vinaconex - Viettel (VVF) vào SHB với 93,97% tổng số cổ phần biểu quyết của các cổ đông tham dự đại hội. Việc nhận sáp nhập VVF nằm trong chiến lược phát triển Ngân hàng bán lẻ của SHB, phù hợp với định hướng của NHNN đối với lĩnh vực tín dụng tiêu dùng.



93,97% tổng số CP biểu quyết của cổ đông tham dự đại hội đã thông qua giao dịch nhận sáp nhập

Chuẩn bị kỹ lưỡng

Trước khi đệ trình ĐHCĐ bất thường thông qua giao dịch sáp nhập, trong 3 năm qua SHB đã tính toán, tìm hiểu kỹ lưỡng hoạt động của VVF và nghiên cứu thị trường tài chính tín dụng tiêu dùng. Thành lập năm 2009, đến nay VVF đã có được vị thế và năng lực nhất định trong lĩnh vực tài chính. Tính đến 30/6/2015, tổng tài sản của VVF đạt gần 1.230 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 13,4 tỷ đồng. Với sự hỗ trợ của các cổ đông lớn như Viettel, Vinaconex tình hình tài chính của VVF lành mạnh trước khi thực hiện giao dịch sáp nhập. Mặc dù tỷ lệ nợ xấu đến 30/6/2015 là 35% nhưng tổng dư nợ thấp nên giá trị tuyệt đối chỉ là 57 tỷ đồng.

Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển khẳng định: "Việc cổ đông thông qua với tỷ lệ cao Đề án nhận sáp nhập VVF cho thấy sự tin tưởng vào năng lực tái cấu trúc hoạt động các tổ chức tín dụng của SHB cũng như tiềm năng khai thác thị trường tài chính tín dụng tiêu dùng. Thành công của Đại hội là cơ sở để SHB tiếp tục kiện toàn mô hình tập đoàn tài chính đa năng, gia tăng giá trị Ngân hàng, mang lại lợi ích tối đa cho cổ đông...."

Tham dự ĐHCĐ bất thường của SHB, ông Trần Quốc Hùng, Phó Cục trưởng Cục Thanh tra Giám sát NHNN TP. Hà Nội - Cơ quan TTGS NHNN Việt Nam đánh giá cao những kết quả SHB đạt được sau khi nhận sáp nhập Ngân hàng HBB năm 2012. Theo ông Hùng, một trong những

thành công đặc biệt của SHB sau nhận sáp nhập HBB là đã rất quyết liệt giải quyết nợ xấu và mang lại hiệu quả rất cao. Không những vậy, trong hoạt động, SHB luôn phát triển an toàn và tăng trưởng về mọi mặt. Đồng tình cao với Đề án nhận sáp nhập VVF, cơ quan quản lý sẽ tiếp tục đồng hành với SHB trong quá trình nhận sáp nhập VVF rà soát chính sách, tháo gỡ khó khăn.

Tầm nhìn dài hạn

Việc nhận sáp nhập VVF nằm trong chiến lược phát triển dài hạn của SHB phù hợp với chủ trương của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước trong việc thực hiện tái cơ cấu các tổ chức tín dụng. Giao dịch này giúp Ngân hàng mở rộng phạm vi và quy mô hoạt động, tăng thêm khách

TỐI ƯU

Trung Thành



hàng cá nhân, các sản phẩm được đa dạng hóa hơn, không chồng chéo với các sản phẩm cho vay khách hàng cá nhân hiện tại của SHB. Để tận dụng tối đa tiềm năng phát triển mảng tín dụng tiêu dùng, việc thành lập một công ty tài chính tiêu dùng chuyên biệt với hoạt động ngân hàng bán lẻ của SHB là chiến lược tối ưu. Đặc biệt, nhằm hợp tác khai thác tối đa tiềm năng to lớn thị trường dịch vụ tài chính tiêu dùng, SHB kiến nghị NHNN chấp thuận cho SHB tìm kiếm đối tác chiến lược nước ngoài mua cổ phần hoặc liên doanh với Công ty tài chính tiêu dùng SHB sau một thời gian hoạt động với tỷ lệ nắm giữ tối đa theo quy định của pháp luật.

Để hỗ trợ cho Ngân hàng sau khi nhận sáp nhập, SHB đã kiến nghị

Để tận dụng tối đa tiềm năng phát triển mảng tín dụng tiêu dùng, việc thành lập một công ty tài chính tiêu dùng chuyên biệt với hoạt động ngân hàng bán lẻ của SHB là chiến lược tối ưu. Đặc biệt, nhằm hợp tác khai thác tối đa tiềm năng to lớn thị trường dịch vụ tài chính tiêu dùng, SHB kiến nghị NHNN chấp thuận cho SHB tìm kiếm đối tác chiến lược nước ngoài mua cổ phần hoặc liên doanh với Công ty tài chính tiêu dùng SHB sau một thời gian hoạt động với tỷ lệ nắm giữ tối đa theo quy định của pháp luật.

NHNN có ý kiến với Bộ Tài chính miễn 100% thuế thu nhập trong 3 năm, từ 2013 đến 2015 theo kiến nghị trong Đề án sáp nhập HBB vào SHB; miễn 100% thuế thu nhập doanh nghiệp 2 năm 2016 và 2017 (trong đó 50% thuế được miễn theo kiến nghị trong Đề án sáp nhập HBB vào SHB, 50% thuế được miễn sau khi nhận sáp nhập VVF)... Đồng thời, SHB kiến nghị NHNN trình Chính phủ cho phép SHB phân bổ dự phòng phải trích cho trái phiếu đặc biệt VAMC phát hành trước năm 2015 trong 10 năm theo khả năng tài chính của Ngân hàng kể từ ngày phát hành trái phiếu; phân bổ dự phòng phải trích cho trái phiếu đặc biệt phát hành từ năm 2015 trở đi trong vòng 10 năm theo khả năng

tài chính của SHB kể từ ngày phát hành trái phiếu; Ngân hàng Nhà nước không cộng nợ xấu từ cho vay, ủy thác đầu tư, trái phiếu VVF khi thực hiện công tác xếp hạng TCTD hoặc khi tính các điều kiện xin cấp phép khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Ngay sau Đại hội, SHB đã tích cực triển khai các bước nhận sáp nhập, đảm bảo VVF hoạt động liên tục, hiệu quả. Theo kế hoạch kinh doanh dự kiến, Công ty tài chính tiêu dùng sau sáp nhập sẽ đạt tổng lợi nhuận trước thuế 68 tỷ đồng năm 2016, đạt 139,2 tỷ đồng năm 2017, đạt 191,2 tỷ đồng năm 2018, đóng góp hiệu quả vào hoạt động kinh doanh chung của SHB ./.

Kết quả kinh doanh dự kiến 3 năm sau sáp nhập của Cty tài chính

| Chỉ tiêu | Năm 2016 | Năm 2017 | Năm 2018 |
|--|----------|----------|----------|
| Thu nhập thuần từ hoạt động kinh doanh | 146 | 277.2 | 380.2 |
| Chi phí hoạt động | 58 | 93 | 105 |
| Chi phí dự phòng rủi ro cho vay khách hàng | 22 | 45 | 84 |
| Tổng lợi nhuận trước thuế | 68 | 139.2 | 191.2 |

SHB sẽ phát hành thêm 100 triệu cổ phiếu tương ứng 1.000 tỷ đồng để thực hiện hoán đổi toàn bộ cổ phần của VVF theo tỷ lệ 1:1 (1 cổ phiếu VVF đổi lấy 1 cổ phiếu SHB, mệnh giá 10.000 đồng/CP), đưa vốn điều lệ của SHB lên 10.486 tỷ đồng, tổng tài sản SHB năm 2015 đạt 200.000 tỷ đồng, lợi nhuận 1.120 tỷ đồng. Sau sáp nhập, SHB sẽ tái cấu trúc VVF thành Công ty tài chính tín dụng tiêu dùng TNHH một thành viên trực thuộc SHB. ■

■ SHB nhận chứng chỉ Hệ thống quản lý an ninh thông tin theo tiêu chuẩn ISO/IEC-27001:2013

Ngày 20/11/2015, tại Hà Nội, SHB đã tổ chức Lễ đón nhận Chứng chỉ Hệ thống quản lý An ninh thông tin (ISMS) theo tiêu chuẩn ISO/IEC-27001:2013 từ đơn vị kiểm toán độc lập TÜV NORD - một tổ chức quốc tế uy tín chuyên đánh giá cấp chứng chỉ ISO cho các tổ chức trong và ngoài nước.

Hiện nay, những rủi ro về an toàn thông tin (ATTT) đang là mối lo của các doanh nghiệp. Bên cạnh lý do bị tấn công phá hoại có chủ đích, các doanh nghiệp cũng có thể gặp phải những rủi ro đối với thông tin nếu quy trình quản lý, vận hành không đảm bảo; việc quản lý quyền truy cập chưa được

kiểm tra và xem xét định kỳ; nhận thức của nhân viên trong việc sử dụng và trao đổi thông tin chưa đầy đủ.... Bởi vậy, ngoài các biện pháp kỹ thuật, doanh nghiệp cần xây dựng và áp dụng các chính sách, quy định, quy trình vận hành phù hợp để giảm thiểu rủi ro. Nhận thức được tầm quan trọng về An toàn và Bảo mật CNTT, năm 2013, SHB đã thành lập Trung tâm an toàn bảo mật Công nghệ, đơn vị chuyên trách có chức năng đảm bảo an toàn, bảo mật về CNTT và đồng thời tổ chức triển khai dự án áp dụng Hệ thống Quản lý An ninh thông tin theo tiêu chuẩn ISO/IEC-27001:2013. Dự án đã hoàn thành và được

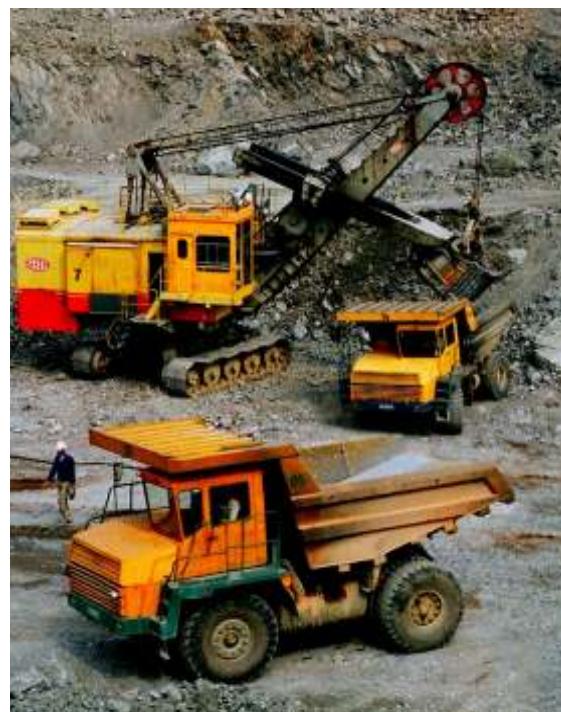


đưa vào vận hành từ Quý III/2015.

Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cho biết: "Với việc áp dụng hệ thống quản lý an ninh thông tin theo tiêu chuẩn ISO/IEC 27001:2013, SHB hoàn toàn chủ động trong việc xác định các rủi ro CNTT và thiết lập các quy

trình kiểm soát để có một hệ thống hoạt động thông suốt, an toàn từ khâu triển khai đến quá trình vận hành. Hệ thống quản lý ATTT (ISMS) mà SHB đang áp dụng sẽ giúp Ngân hàng thực hiện việc kiểm soát và định hướng cho các hoạt động đảm bảo ATTT".

■ Tài trợ dự án khai thác quặng trị giá trên 200 tỷ đồng



Vừa qua, tại TP. Lào Cai, SHB Chi nhánh Lào Cai cùng Công ty CP Đầu tư Vạn Thắng (công ty thành viên của Tập đoàn Hưng Hải) đã tổ chức Lễ ký kết tài trợ vốn vay cho Dự án đầu tư xây dựng công trình khai thác chế biến quặng Apatit tại khu Làng Mô - Xã Gia Phú - Huyện Bảo Thắng - Tỉnh Lào Cai.

Theo đó, hợp đồng tài trợ có trị giá trên 200 tỷ đồng. Công trình khai thác, chế biến quặng Apatit tại khu Làng Mô là dự án mới, tiềm năng góp phần tạo việc làm cho người lao động tại địa phương, tăng thu ngân sách tỉnh, góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Lào Cai.

Tại lễ ký kết, đại diện Tập đoàn Hưng Hải và Công ty CP Đầu tư Vạn Thắng đánh giá cao sự hỗ trợ nguồn vốn kịp thời của SHB Lào Cai và cam kết sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả, đảm bảo trả nợ vay đúng thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và mong muốn hai bên trở thành đối tác chiến lược của nhau.

Lễ ký kết tài trợ vốn vay giữa SHB chi nhánh Lào Cai và Công ty CP Đầu tư Vạn Thắng thể hiện quá trình tích cực triển khai thực hiện Chương trình kết nối Ngân hàng Doanh nghiệp của SHB chi nhánh Lào Cai nói riêng và các ngân hàng Lào Cai nói chung.

■ Thông xe Dự án mở rộng QL 1 qua Khánh Hòa và Quảng Ngãi do SHB tài trợ vốn

Vừa qua, Ban Quản lý Dự án 7 (trực thuộc Bộ Giao thông Vận tải) và UBND tỉnh Khánh Hòa đã phối hợp tổ chức Lễ khánh thành thông xe 4 dự án đoạn qua tỉnh Khánh Hòa, bao gồm 2 dự án theo hình thức trái phiếu chính phủ và 2 dự án theo hình thức BOT, trong đó có dự án BOT 194 (KM1488-1525, đoạn qua tỉnh Khánh Hòa) do CTCP Đầu

tư Xây dựng 194 làm chủ đầu tư, SHB Phú Nhuận tài trợ cho vay 2.354 tỷ đồng. Dự án đã hoàn thành vượt tiến độ 3 tháng và bắt đầu được phép thu phí.

Ngày 12-10-2015, dự án Mở rộng Quốc lộ 1A Km 1063 - 1092 đoạn qua tỉnh Quảng Ngãi do Công ty TNHH B.O.T Thiên Tân Thành An làm chủ đầu tư cũng đã được thông xe.

Dự án đầu tư theo hình thức hợp đồng BOT thực hiện trên chiều dài 29.4 km với quy mô đường cấp III đồng bằng, có 4 làn xe cơ giới và 2 làn xe thô sơ. Dự án có tổng mức đầu tư 2.138 tỷ đồng, trong đó SHB Khánh Hòa tài trợ cho vay 80% tổng mức đầu tư tương đương 1.695 tỷ đồng.

Ông Đặng Văn Minh, Giám

đốc Sở GTVT tỉnh Quảng Ngãi đánh giá cao sự cố gắng, nỗ lực của các chủ thể tham gia dự án, trong đó có SHB với vai trò nhà tài trợ đã kịp thời cung ứng nguồn vốn để dự án được triển khai, thi công thuận lợi và hoàn thành vượt tiến độ 4 tháng. Sau khi hoàn thành thi công, dự án được đưa vào khai thác sử dụng và bắt đầu được thu phí để hoàn vốn.

■ IDG trao giải Ngân hàng có sản phẩm - dịch vụ sáng tạo tiêu biểu 2015 cho SHB

Ngày 17/11/2015 tại Tp. Hồ Chí Minh, SHB vinh dự nhận giải thưởng Ngân hàng có sản phẩm dịch vụ sáng tạo tiêu biểu tại Việt Nam năm 2015 cho sản phẩm "Cho vay bổ sung vốn lưu động 24h đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs)". Giải thưởng do IDG Việt Nam - thành viên của Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế IDG (Mỹ) tổ chức song hành với chuỗi sự kiện Diễn đàn ngân hàng bán lẻ Việt Nam dưới sự bảo trợ của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam.

Tháng 5/2015, SHB cho ra mắt sản phẩm "Cho vay bổ sung vốn lưu động 24h đối với doanh nghiệp SMEs". Với hạn mức vay vốn lên đến 5 tỷ đồng, tài sản đảm bảo là bất động sản, lãi suất giảm tối đa 2%/năm so với lãi suất thông thường, giải quyết thủ tục chỉ trong vòng 24h làm việc, chính sách trả nợ linh hoạt, khách hàng SMEs hoàn toàn có thể yên tâm thực hiện các kế hoạch kinh doanh. Sau 6 tháng triển khai đã có hơn 300 khách hàng SMEs tại 47/52 chi nhánh SHB tại Việt Nam tin tưởng sử dụng và có phản hồi rất tích cực về sản phẩm. Sản phẩm này sẽ tiếp tục đóng vai trò chủ lực trong dòng sản phẩm dành cho cộng đồng doanh nghiệp SMEs trong tương lai.



■ NHNN cho phép SHB mở thêm 10 Phòng Giao dịch



Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã chấp thuận đề nghị thành lập 10 Phòng Giao dịch (PGD) của SHB tại Hà Nội, Hải Phòng và Tp.HCM.

Cụ thể, theo văn bản số 7565/NHNN-TTGSNH, SHB được Thống đốc NHNN chấp thuận đề nghị thành lập 8 PGD tại Hà Nội gồm: PGD Giảng Võ tại địa chỉ

căn 114, nhà A6 Giảng Võ, phố Trần Huy Liệu, phường Giảng Võ, quận Ba Đình; PGD Nội Bài tại địa chỉ vị trí số 1-E05K2-3 Nhà ga hành khách T2 Cảng Hàng không quốc tế Nội Bài, xã Phú Cường, huyện Sóc Sơn; PGD Tây Hồ tại địa chỉ số 145 phố Yên Phụ, tổ 15, cụm 3, phường Yên Phụ, quận Tây Hồ; PGD Xuân Đỉnh tại địa

chỉ số 320 đường Xuân Đỉnh, thôn Trung, phường Xuân Đỉnh, quận Bắc Từ Liêm; PGD Lê Trọng Tấn tại địa chỉ số 172 Lê Trọng Tấn, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân; PGD Trương Định tại địa chỉ số 594 phố Trương Định, phường Tân Mai, quận Hoàng Mai; PGD Thành Công tại địa chỉ số 60 Hoàng Văn Thái, phường Khương Mai, quận Thanh Xuân; PGD Vạn Phúc tại địa chỉ khối 7, phường Vạn Phúc, quận Hà Đông.

Theo văn bản số 7566/NHNN-TTGSNH, SHB được Thống đốc NHNN chấp thuận đề nghị thành lập PGD Lê Duẩn tại địa chỉ số 180 đường Trường Chinh, tổ 16, phường Lãm Hà, quận Kiến An, thành phố Hải Phòng.

Theo văn bản số 7567/NHNN-TTGSNH, SHB được Thống đốc NHNN chấp thuận đề nghị thành lập PGD Nguyễn Chí Thanh tại địa chỉ số 301 Nguyễn Chí Thanh, phường 15, quận 5, thành phố Hồ Chí Minh.

Sau khi được NHNN chấp thuận, SHB từng bước thực hiện các thủ tục khai trương hoạt động, thông báo lập địa điểm kinh doanh đối với các PGD đã được chấp thuận thành lập theo quy định tại Thông tư số 21/2013/TT-NHNN ngày 9/9/2013 quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại và các quy định của pháp luật hiện hành có liên quan.

■ SHB hỗ trợ “4 nhà” trong hoạt động thủy sản

Thực hiện chủ trương của Chính phủ về chiến lược phát triển xuất khẩu thủy sản giai đoạn 2010-2020 đồng thời mong muốn đồng hành cùng các doanh nghiệp ngành thủy sản đạt được mục tiêu đưa Việt Nam trở thành 1 trong 4 cường quốc đứng đầu về xuất khẩu thủy sản trên thế giới; SHB chính thức triển khai sản phẩm “Tài trợ chuỗi liên kết ngành thủy sản”. Đây là sản phẩm được thiết kế đặc biệt, dành cho các doanh nghiệp, cá nhân, hộ kinh doanh và hộ gia đình tham gia chuỗi liên kết ngành thủy sản bao gồm:

Nhà chế biến, Nhà thu mua, Nhà nuôi trồng, Nhà cung cấp.

Khi sử dụng sản phẩm “Tài trợ chuỗi liên kết ngành thủy sản”, DN không chỉ đảm bảo được nguồn tài chính cho đầu vào, đầu ra các sản phẩm của mình mà còn nhận được những lợi ích vượt trội từ SHB: đáp ứng tối đa nhu cầu vốn theo từng giai đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh với lãi suất ưu đãi theo quy định của SHB từng thời kỳ với thủ tục nhanh, gọn và dịch vụ chất lượng. Bên cạnh đó được giảm tối đa 40% phí bảo lãnh, giảm tối đa 20% phí thanh toán trong nước.

Đặc biệt khi khách hàng giới thiệu thành công đối tác trong chuỗi liên kết đến giao dịch tại SHB, sẽ được giảm tới 3%/năm (VNĐ) và 2%/năm (USD/EUR) với các khoản vay tại SHB được giải ngân sau khi giới thiệu thành công.

CHUYÊN ĐỀ ĐẶC BIỆT



TỰ SỰ TUỔI 22



“

Nhiều đây ư em, mấy tuổi rồi?

- Hai mươi

- Ừ nhỉ, tháng năm trôi....

Sóng bồi thêm bãи thuyền thêm bến

Gió lộng đường khơi, rộng đất trời..”

(Tố Hữu)

SHB đã đi qua tuổi 20 với những dấu ấn đậm nét của một Ngân hàng trẻ, năng động và đầy tham vọng. Tuổi 22 đến khi những kế hoạch mới đã được đặt ra với mục tiêu đến năm 2020 trở thành một Ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng hàng đầu Việt Nam và là một Tập đoàn tài chính quy mô lớn.

Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển đã dành cho SHB NEWS một cuộc trao đổi xung quanh bước đường phát triển của SHB 22 năm qua, nhân dịp Ngân hàng tròn 22 tuổi. Mở đầu cuộc trò chuyện, Chủ tịch Đỗ Quang Hiển nói:

ĐẮM ĐẮM MỘT LỘ TRÌNH...

 Chi Mai thực hiện

Dối với một đời người, 22 tuổi mới là tuổi vừa rời ghế giảng đường đại học, cũng có khi vẫn đang là sinh viên đại học. Với một Ngân hàng tham vọng lớn như chúng ta, 22 năm mới là giai đoạn khởi đầu của một sự nghiệp lâu dài nhưng lại là thời kỳ tạo dựng những nền tảng quan trọng.

Chúng ta chào đón tuổi 22 khi đã trải qua một thời kỳ phát triển mạnh mẽ, năng động và thần tốc trong vòng 9 năm gần đây, kể từ năm 2006. Giờ đây chúng ta bước vào một giai đoạn phát triển mới với chiều sâu mới, quy mô mới và chiến lược mới.

Trong quá trình phát triển 22 năm, có những thời điểm chúng ta phải đổi mới với những khó khăn rất lớn. Nhưng nhờ một tinh thần mạnh mẽ, nhờ có khát khao lớn nên chúng ta đã vượt qua mọi khó khăn thử thách.

Có thể nói, nếu không có tinh thần vượt khó mạnh mẽ, không có khát khao chinh phục, chúng ta sẽ không đạt được những thành công như ngày hôm nay.

Thưa Chủ tịch, Chủ tịch vừa nói đến sự phát triển năng động, thần tốc trong hơn 9 năm gần đây, kể từ khi SHB chuyển đổi mô hình từ Ngân hàng Nông thôn lên Ngân hàng Đô thị. Theo Chủ tịch, sự mạnh mẽ của SHB đã được thể hiện như thế nào và đâu là những dấu ấn đậm nét nhất?

Theo tôi, trong hơn 9 năm của thời kỳ phát triển vượt bậc vừa qua, có thể chia thành 3 giai đoạn, ứng với 3 thời kỳ và gắn với những mục tiêu chiến lược của Ngân hàng.

Chúng ta đều biết, trước khi đổi tên mới, chuyển đổi mô hình hoạt động từ Ngân hàng Nông thôn lên Đô thị và nâng vốn điều lệ, SHB là một Ngân hàng rất nhỏ, đóng đô ở Cần Thơ với 8 nhân sự trụ sở chính, địa bàn hoạt động và đối tượng khách hàng cũng rất nhỏ hẹp. Đây là thời kỳ không ai biết đến chúng ta vì quy mô quá nhỏ, thương hiệu chưa có.

Tuy nhiên, ngay sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động và nâng vốn, HĐQT đã đề ra kế hoạch phát triển mới với mục tiêu trong thời gian ngắn, đưa Ngân hàng hoạt động

theo đúng mô hình Ngân hàng Đô thị. Theo đó, SHB đổi tên từ Ngân hàng Nông thôn Nhơn Ái thành Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB) và xúc tiến mở Chi nhánh đầu tiên tại Hà Nội. Cùng với việc mở Chi nhánh Hà Nội, chúng ta đã khẩn trương chuẩn bị mọi điều kiện để đề nghị NHNN cho phép chuyển trụ sở chính của SHB từ Cần Thơ ra Hà Nội. Trước khi chuyển trụ sở chính về Hà Nội, chúng ta đã tranh thủ cơ hội mua được địa điểm đặt trụ sở chính tại vị trí rất đẹp tại trung tâm Thủ đô, ngay khi còn đang làm thủ tục để được chấp thuận chuyển trụ sở chính.

Một kế hoạch lớn như vậy đã được thực hiện trong vòng chưa đến 3 năm. Đây có lẽ là kỷ lục đầu tiên giai đoạn phát triển 2005 - 2008, chứng tỏ cho những tham vọng lớn sau này của SHB. Và ngay từ đầu, SHB đã cho thấy sự mạnh mẽ và khác biệt của mình.

Thành công của thời gian đầu có thể gói gọn như vậy, nhưng nền tảng được tạo ra từ đây lại rất quan trọng vì nó đã tạo đà vững chắc cho thời kỳ kế tiếp sau đó.

Thưa Chủ tịch, 3 năm đầu tiên với nền tảng phát triển ban đầu của Ngân hàng đã được xây dựng nhanh và vững chắc, từ nâng vốn điều lệ, chuyển đổi mô hình hoạt động đến việc dời trụ sở chính ra Hà Nội.

Chiến lược giai đoạn 2 của Ngân hàng đã được vạch ra như thế nào, đâu là mục tiêu lớn nhất của giai đoạn 2, thưa Chủ tịch?

Mục tiêu lớn nhất giai đoạn 2 lúc đó là phải mở rộng mạng lưới kinh doanh. Tuy nhiên, thời kỳ 2008 là giai đoạn kinh tế đất nước đang gặp rất nhiều khó khăn do tác động của khủng hoảng kinh tế - tài chính toàn cầu. Trên thế giới, người ta đã "bơm" rất nhiều tỷ USD để cứu các nhà băng lớn khỏi sụp đổ.

Nhưng khó khăn là khó khăn chung. Kinh tế đất nước gặp khó, chúng ta cũng không thể thuận lợi. SHB đã tranh thủ tìm kiếm mọi cơ hội phát triển và đánh giá những thuận lợi, khó khăn nội tại để vạch lộ trình mới. Và chúng ta đã tìm kiếm được những cơ hội rất lớn. Đó là việc Tập đoàn Than Khoáng sản và Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam đã đồng ý hợp tác với SHB. Quá trình tìm kiếm để đi đến sự hợp tác với 2 Tập đoàn lớn này cũng rất gian nan. Nhưng cuối cùng họ và chúng ta đã chính thức Ký kết hợp tác chiến lược toàn diện.

Trong bối cảnh kinh tế đang khó khăn, sự kiện Ký kết toàn diện với 2 Tập đoàn kinh tế hàng đầu đất nước đã mở ra một tương lai mới đối với SHB. Tôi nói tương lai mới bởi đây là hai Tập đoàn kinh tế lớn, không những dồi dào về nguồn vốn đầu tư phát triển, có tốc độ tăng trưởng cao, mà còn có đội ngũ lao động đông đảo. Trên nền tảng hợp tác hai

bên, SHB có rất nhiều điều kiện để phát triển, đặc biệt là khi họ đã trở thành cổ đông của SHB.

Ngay sau giai đoạn Ký kết hợp tác toàn diện với 2 Tập đoàn kinh tế lớn, HĐQT SHB đã đặt ra mục tiêu và kế hoạch niêm yết cổ phiếu SHB trên sàn giao dịch chứng khoán, đưa SHB trở thành một công ty đại chúng.

Vì sao lại như vậy? Có nhiều lý do khi đặt ra mục tiêu này nhưng quan trọng nhất là chỉ có trở thành công ty đại chúng, hoạt động của chúng ta mới minh bạch. Đây cũng là thông điệp phát triển của SHB giai đoạn đó đối với thị trường tài chính, là triết lý kinh doanh lâu dài của SHB: Xây dựng nền tảng lớn mạnh của Ngân hàng phải gắn liền với sự minh bạch, phát triển lành mạnh và ổn định.

Như các bạn đã biết, đối với hoạt động tài chính - ngân hàng, chỉ khi tính minh bạch được đề cao và trở thành tôn chỉ hoạt động của tổ chức tài chính, khách hàng, cổ đông mới tin tưởng và đối tác mới gắn bó và sẵn sàng hợp tác. Hơn thế nữa, trở thành công ty đại chúng còn mở ra nhiều thuận lợi trong kinh doanh mà nếu không làm như vậy sẽ không có được những thuận lợi đó.

Chính vì vậy, năm 2009 SHB đã quyết định tăng vốn điều lệ, phát hành cổ phiếu và chính thức niêm yết cổ phiếu SHB trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội. Việc niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán đã đánh dấu sự phát triển vượt bậc của SHB trong một thời gian không dài, kể từ khi chuyển lên mô hình Ngân hàng Đô thị. Nhận đây, chúng ta cũng nên nhắc lại rằng, thời điểm SHB niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán, SHB là Ngân hàng TMCP thứ 3 trong toàn hệ thống Ngân hàng



tiến hành niêm yết cổ phiếu trên sàn với mức vốn hóa lớn. Uy tín của SHB đã nâng lên rất đáng kể trên thị trường sau sự kiện này. Và không chỉ với thị trường, với khách hàng, nhà đầu tư, SHB cũng đã chính thức trở thành một cái tên của số đông công chúng.

Nhờ những bước đi đúng hướng và táo bạo đó nêu quy mô phát triển của SHB cũng tăng lên rất đáng kể trong vòng 4 năm. Từ hơn 500 tỷ vốn điều lệ năm 2006, đến năm 2010 vốn điều lệ của SHB đã tăng lên gần 5000 tỷ đồng. Tổng tài sản cũng tăng từ 1.322 tỷ đồng (năm 2006) lên 51.000 tỷ đồng (năm 2010). Song song với đó là mạng lưới kinh doanh cũng tăng từ trên 10 Chi nhánh, Phòng Giao dịch (năm 2006) lên 158 Chi nhánh và Phòng Giao dịch (năm 2010)....

Như vậy sau gần 5 năm sau chuyển đổi mô hình, đến năm



2010 SHB đã lọt vào Top 15 Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam, không do Nhà nước chi phối vốn. Theo Chủ tịch, đâu là sức mạnh khiến SHB tăng tốc một cách mạnh mẽ như vậy?

Tôi cho rằng, đó là sự tổng hợp của mọi nguồn lực. Và những nguồn lực này đã tạo ra sức mạnh của SHB.

Nguồn lực lớn nhất, đó là con người. Cụ thể là trong suốt chiều dài phát triển, HĐQT SHB đã luôn đề ra những định hướng đúng đắn, có tầm nhìn chiến lược và dài hạn đối với sự phát triển của Ngân hàng. Nhờ đó, SHB đã xây dựng được những kế hoạch cụ thể cho từng thời kỳ, từng giai đoạn, gắn với các mục tiêu.

Thứ 2 là sự năng động, nhạy bén trong chỉ đạo điều hành kinh doanh của HĐQT và Ban lãnh đạo SHB. Nếu không có sự nhạy bén và năng

động, không bắt đúng "mạch" đời sống kinh tế, môi trường kinh doanh thì chúng ta không nắm được cơ hội bứt phá, không tranh thủ được các nguồn lực cho phát triển.

Thứ 3, đó là chúng ta đã tranh thủ được sự ủng hộ, giúp đỡ của các cơ quan quản lý Nhà nước đối với mọi hoạt động của mình, trên cơ sở chấp hành nghiêm chỉnh sự định hướng, chỉ đạo điều hành của Chính phủ, của NHNN và các cơ quan chức năng, từ Trung ương đến địa phương.

Thứ 4, đó là chúng ta có sự đồng lòng, chung sức và đoàn kết gắn bó từ trên xuống dưới. Có thể nói sự đoàn kết, gắn bó, hy sinh là nguồn lực lớn tạo ra sức mạnh to lớn giúp chúng ta vượt qua mọi khó khăn trở ngại. Và một điều đặc biệt quan trọng tôi đã nhiều lần nhắc đến, đó là chúng ta đã xây dựng được đặc trưng văn hóa SHB với bản sắc là

tinh thần ái, tính nhân văn. Nền tảng đó đã giúp SHB tạo ra các giá trị phát triển của riêng mình, mang đến cho SHB sự khác biệt.

Thưa Chủ tịch, không chỉ định hướng đúng đắn và biết cách đạt mục tiêu bằng những con đường ngắn nhất, đã tạo ra những khác biệt trong phát triển của SHB; thương vụ nhận sáp nhập thành công Ngân hàng Nhà Hà Nội - Habubank năm 2012 còn thể hiện sự táo bạo và bản lĩnh của lãnh đạo cấp cao SHB. Chủ tịch có bình luận gì?

Trước hết cần phải khẳng định, đối với SHB việc tham gia tái cấu trúc Ngân hàng là thực hiện theo đúng chủ trương của Chính phủ và định hướng của NHNN. Theo đó, việc SHB tìm kiếm và nhận sáp nhập một tổ chức tín dụng khác vào SHB là hoàn toàn phù hợp với chủ trương của Chính phủ, mà một trong những

định hướng của Chính phủ là khuyến khích các tổ chức tín dụng tự tìm hiểu, thỏa thuận với nhau trên cơ sở tự nguyện, đúng pháp luật.

Ngân hàng Nhà Hà Nội - HBB thời gian đó đang gặp khó khăn rất lớn do nợ xấu, có thời điểm mất thanh khoản và nằm trong diện phải tái cấu trúc. Tuy nhiên, HBB là một Ngân hàng có bề dày, có thương hiệu và uy tín thị trường, có mạng lưới Chi nhánh và Phòng Giao dịch rộng và hệ thống khách hàng tốt, đội ngũ nhân sự chất lượng cao.

SHB nhận thấy, đây là một cơ hội lớn nếu SHB nhận sáp nhập thành công HBB.

Vi sao lại là cơ hội lớn? Có 3 lý do.

Một, việc nhận sáp nhập này phù hợp với chủ trương như đã nói ở trên.

Hai, rất phù hợp với định hướng phát triển giai đoạn 2012 - 2015 của SHB là trở thành một Ngân hàng quy mô lớn về mạng lưới, vốn, khách hàng và nhân sự...

Ba, chi phí nhận sáp nhập không lớn, trong khi đó để đạt được quy mô tương tự, SHB sẽ phải mất 5 năm nỗ lực với chi phí rất lớn.

Như tôi đã nói, SHB đặt mục tiêu đến 2015 phải trở thành một Ngân hàng quy mô lớn, bán lẻ hiện đại đa năng. Do vậy, phải mở rộng mạng lưới kinh doanh, nâng cao năng lực tài chính và có bộ máy nhân sự chuyên nghiệp. Vì thế, xét trên mọi bình diện, việc SHB nhận sáp nhập HBB năm 2012 là cơ hội có một không hai nhằm hiện thực hóa mục tiêu này.

Chính nhờ xác định rõ mục tiêu và nắm bắt đúng cơ hội, cả hệ thống



SHB đã vượt qua mọi khó khăn, nỗ lực thực hiện thành công việc nhận sáp nhập HBB. Sau 7 tháng phấn đấu không mệt mỏi, công cuộc nhận sáp nhập HBB đã hoàn tất và SHB chính thức lọt vào Top các Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam xét về quy mô vốn, hệ thống mạng lưới, quy mô nhân sự....

Sau 4 năm nhận sáp nhập HBB, SHB thu được thành quả trên cả 5 khía cạnh: mạng lưới lớn, hệ thống khách hàng lớn, quy mô nhân sự tăng, tiềm lực tài chính và thương hiệu cũng được nâng tầm. Vấn đề nổi cộm nhất sau sáp nhập là nợ xấu, nhưng SHB đã rất quyết liệt và nỗ lực cao nhất để giảm tỷ lệ này xuống hàng năm và SHB đã thành công. Giải quyết nợ xấu hậu thời kỳ nhận sáp nhập HBB là một câu chuyện dài và gian khổ, tôi sẽ đề cập vào một dịp khác. Tuy nhiên, tôi khẳng định rằng

SHB đã thành công trong xử lý nợ xấu. Hiện nay, tỷ lệ nợ xấu của SHB là 2,38%, thấp hơn mức quy định của NHNN.

Thương vụ nhận sáp nhập HBB của SHB đã được báo chí truyền thông và các chuyên gia đề cập, phân tích như một điển hình M&A các tổ chức tín dụng. Tôi không bình luận gì thêm. Ở góc độ lãnh đạo cấp cao SHB, đây tất nhiên là bước đi táo bạo, thể hiện sự nhanh nhẹn và bản lĩnh của SHB.

Nhân dịp SHB tròn 22 tuổi, Chủ tịch có chia sẻ gì với tập thể CBNV SHB?

Những ai đã làm việc tại SHB từ thời kỳ 2005 - 2006 đến nay sẽ đều cảm nhận được rằng, tập thể chúng ta là những người dám mở đường. Vì dám mở đường, chinh phục những



đỉnh cao nên con người SHB đã lao động không ngừng nghỉ. Thành quả của sự lao động cần mẫn đã chứng minh bằng các mục tiêu mà SHB đạt được trong 22 năm qua. Văn hóa đại gia đình của SHB mà chúng ta đang xây dựng cũng xuất phát và hình thành, phát triển từ trong chính gian khổ, khó khăn này.

Nhìn lại 22 năm qua, chúng ta cảm nhận được sự phát triển của SHB là mạnh mẽ, thần tốc nhưng luôn an toàn và bền vững. Từ một Ngân hàng TMCP nông thôn, SHB đã vươn ra hoạt động trên phạm vi cả nước và nước ngoài. Từ quy mô nhỏ với vốn điều lệ 400 triệu đồng, SHB đã trở thành một công ty đại chúng niêm yết trên thị trường chứng khoán tập trung với gần 50.000 nhà đầu tư. Vốn điều lệ hiện nay đã đạt trên 9.000 tỷ đồng, sau khi nhận sáp nhập VVF xong, vốn điều lệ đạt trên

10.000 tỷ đồng. Tổng tài sản tính đến thời điểm này đạt trên 180.000 tỷ đồng. Mạng lưới kinh doanh cũng tăng tốc mạnh với gần 450 Chi nhánh, Phòng Giao dịch trong và ngoài nước, hơn 6000 CBNV. Chúng ta cũng đã làm bạn với nhiều đối tác lớn là các Tập đoàn kinh tế hàng đầu đất nước và trong tương lai, có thể chúng ta sẽ làm bạn với những Tập đoàn hàng đầu thế giới khi đất nước hội nhập càng ngày càng sâu rộng. Đồng thời SHB đang là nhà cung cấp tài chính lớn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa - lực lượng quan trọng trong nền kinh tế.

Tôi muốn nhắc lại như vậy để thấy rằng thành quả của chúng ta là đáng tự hào. Sự lao động không mệt mỏi của tập thể Ban lãnh đạo cấp cao, từ HĐQT, Ban Điều hành tới toàn thể CBNV toàn hệ thống đã được đền đáp xứng đáng.

“Sự đoàn kết, gắn bó, hy sinh là nguồn lực tạo ra sức mạnh to lớn giúp chúng ta vượt qua mọi khó khăn trở ngại. 22 năm phát triển đã hình thành đặc trưng văn hóa SHB với bản sắc là tình thân ái, tính nhân văn. Nền tảng đó giúp SHB tạo ra các giá trị phát triển của riêng mình, mang đến cho SHB sự khác biệt.”

Chủ tịch HĐQT SHB
Đỗ Quang Hiển

Nhân dịp Ngân hàng tròn 22 tuổi, tôi muốn gửi lời tri ân đến toàn thể CBNV trên toàn hệ thống chúng ta!

Tôi cũng muốn gửi lời cảm ơn đến mọi gia đình SHB, những thành viên của một đại gia đình đã chung sức, đồng lòng tạo dựng SHB từ những ngày đầu gian khó!

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các cơ quan quản lý Nhà nước từ Trung ương đến địa phương; các đối tác, khách hàng, các cổ đông SHB đã giúp đỡ, hỗ trợ, tin tưởng và đồng hành cùng SHB 22 năm qua. Nếu không có sự giúp đỡ và đồng hành của Quý vị, SHB sẽ không có những thành công như ngày hôm nay.

Xin trân trọng cảm ơn Chủ tịch!

TỪ 400 TRIỆU ĐỒNG ĐẾN TOP 5 NGÂN HÀNG LỚN NHẤT VIỆT NAM

 Hiền Anh

Khởi đầu là Ngân hàng TMCP nông thôn hoạt động tại Cần Thơ, trải qua 22 năm hoạt động, SHB đã vươn mình trở thành một trong 5 Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam, không do Nhà nước chi phối vốn. Thấu hiểu chiến lược kinh doanh của Ngân hàng sẽ không ngạc nhiên về sự trỗi dậy mạnh mẽ của SHB.

Tăng trưởng mạnh mẽ

Có thể nói từ khi thành lập năm 1993 đến 2005 là giai đoạn phát triển khá thầm lặng của SHB. Đóng "đô" tại Cần Thơ, phạm vi hoạt động của Ngân hàng bó gọn trong địa bàn tỉnh với nghiệp vụ kinh doanh chính là huy động, cho vay với đối tượng khách hàng chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Ông Trần Ngọc Linh, Phó Chủ tịch HĐQT SHB, nguyên Chủ tịch HĐQT đầu tiên của Ngân hàng nhớ lại: "Ngay từ khi mới đi vào hoạt động, phương châm của Ngân hàng là cung cấp các dịch vụ trên tinh thần tình người đối xử với nhau thân ái, yêu thương tránh tình trạng cho vay nặng lãi. Cái tên Ngân hàng Nhơn Ái cũng ra đời từ đó". Khi mới đi vào hoạt động, Ngân hàng Nhơn Ái có vốn điều lệ 400 triệu đồng, tổng số CBNV chỉ có 8 nhân sự. Ngân hàng

có 1 trụ sở chính đặt tại Phong Điền và 7 Phòng Giao dịch trong khu vực. Đến năm 2006, Ngân hàng có tổng tài sản hơn 1.322 tỷ đồng, tổng số nhân sự 169 người, khoảng 1.900 khách hàng.

SHB thực sự chuyển mình sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động từ NHTM nông thôn thành NHTM đô thị năm 2006. Ngoài việc tăng vốn điều lệ, đổi tên, chuyển trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội, mở rộng phạm vi kinh doanh, SHB đã đề ra một chiến lược phát triển rõ ràng, có mục tiêu cụ thể. Đó là trở thành Tập đoàn tài chính - ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng vào năm 2020. Bám vào mục tiêu chiến lược đó, SHB đã không ngừng triển khai các hoạt động. Khởi đầu là việc bắt tay hai Tập đoàn kinh tế lớn của Nhà nước: Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam và Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam vào năm 2007. Hai Tập đoàn này không chỉ hỗ trợ về vốn mà còn là khách hàng đầy tiềm năng của SHB. Với hàng trăm doanh nghiệp là công ty thành viên, công ty con cùng hàng nghìn lao động thuộc 2 Tập đoàn, SHB hướng tới cung cấp các dịch vụ tài chính doanh nghiệp, tài chính cá nhân.

Năm 2008, SHB chuyển trụ sở ra Hà Nội tạo bước ngoặt sau 15 năm hoạt động, mở ra thời kỳ phát triển mạnh

Đạt được thành tựu lớn lao như hiện nay là do SHB luôn đặt ra mục tiêu cụ thể, có chiến lược kinh doanh rõ ràng, cạnh tranh bằng sự khác biệt.

mẽ. Nhằm tìm kiếm cơ hội tăng vốn điều lệ, công khai, minh bạch hoạt động, đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông, năm 2009 SHB đã chính thức niêm yết cổ phiếu trên Sở GDCK Hà Nội.

Bước ngoặt lịch sử tiếp theo của SHB diễn ra vào năm 2012 khi Ngân hàng Nhà nước chấp thuận cho SHB nhận sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB). Trước thời điểm nhận sáp nhập HBB, SHB có vốn điều lệ gần 5,000 tỷ đồng, tổng tài sản trên 80,000 tỷ đồng, 240 Chi nhánh, Phòng Giao dịch trên cả nước và 2 Chi nhánh SHB tại Campuchia, Lào, gần 5000 cán bộ nhân viên. Đến 30/9/2015 quy mô của SHB được nâng lên mạnh mẽ: Tổng tài sản đạt 183 nghìn tỷ đồng, vốn điều lệ đạt 9.486 tỷ đồng. Với quy mô này SHB nằm trong Top 5 Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam không do nhà nước chi phối.

Trên cơ sở thành công của việc nhận sáp nhập HBB, tháng 10/2015 các cổ đông SHB đã đồng thuận nhận sáp nhập Công ty Tài chính Cổ phần Vinconex - Viettel,

tới đây sẽ tái cấu trúc Công ty này thành Công ty TNHH một thành viên Tài chính Tín dụng Tiêu dùng SHB nhằm chuyên biệt hóa các sản phẩm tài chính tiêu dùng, mở rộng kênh phân phối, gia tăng thu nhập cho SHB.

“Siêu thị” tài chính

Với việc nhận sáp nhập VVF và tái cấu trúc Công ty này thành Công ty TNHH một thành viên Tài chính tín dụng Tiêu dùng, đến nay cơ bản SHB và các công ty con, công ty liên kết đã cung cấp trọn gói các sản phẩm tài chính: Ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, cho vay tiêu dùng, đầu tư. Trong thời gian tới, SHB sẽ đẩy mạnh các sản phẩm bán chéo, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Đạt được thành tựu lớn lao như hiện nay là do SHB luôn đặt ra mục tiêu cụ thể, có chiến lược kinh doanh rõ ràng, cạnh tranh bằng sự khác biệt. Xây dựng nền tảng, phát triển bền vững là ưu tiên quan trọng nhất trong thời điểm hiện tại của SHB. Sau một thời gian phát triển với tốc độ tương đối nhanh, SHB sẽ tập trung vào quản trị rủi ro, kiện toàn bộ máy tổ chức, tiếp tục xử lý nợ xấu và giải quyết tồn động từ khi nhận sáp nhập HBB. SHB đặt mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ, hiện đại, đa năng vào năm 2020 một mục tiêu lớn nhưng hoàn toàn khả thi. ■



Mô hình quầy giao dịch mới của SHB lấy khách hàng làm trung tâm

22 NĂM QUA

Quy mô hoạt động đến 30/9/2015

Vốn điều lệ: 9,486 tỷ đồng

Tổng tài sản: 183,091 tỷ đồng

Nguồn vốn huy động: 168,096 tỷ đồng

Dư nợ cho vay: 122,567 tỷ đồng

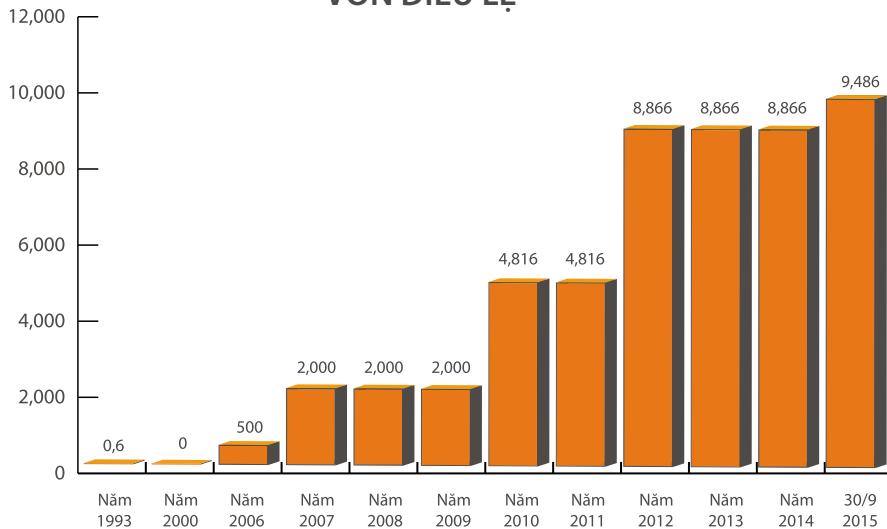
Mạng lưới: 422 Chi nhánh, Phòng giao dịch

Nhân sự: 6,068 người

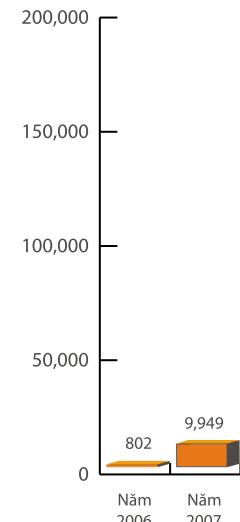
Một số chỉ tiêu của SHB

Tỷ đồng

VỐN ĐIỀU LỆ

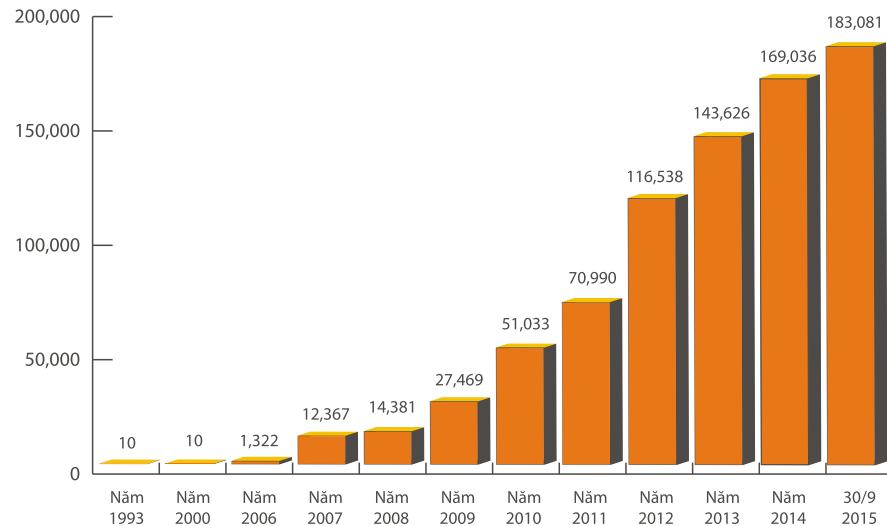


Tỷ đồng

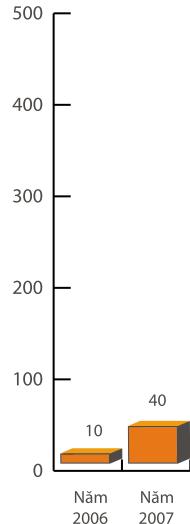


Tỷ đồng

TỔNG TÀI SẢN

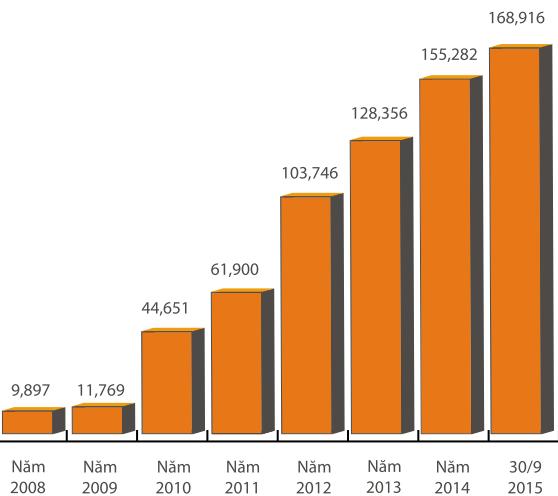


Điểm giao dịch

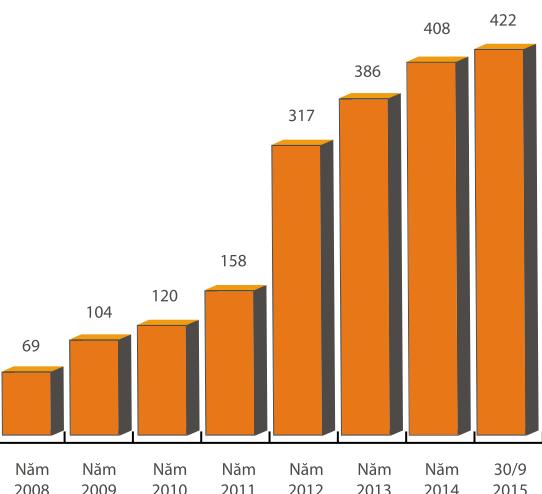


CÁC CON SỐ

VỐN HUY ĐỘNG

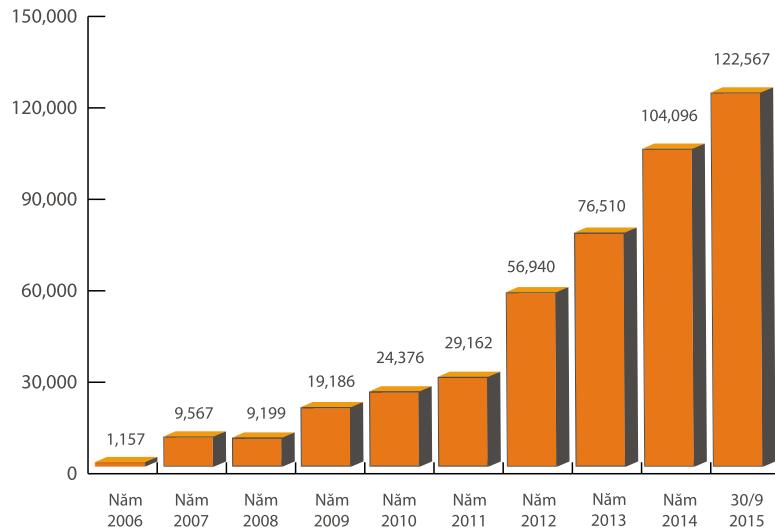


MẠNG LƯỚI



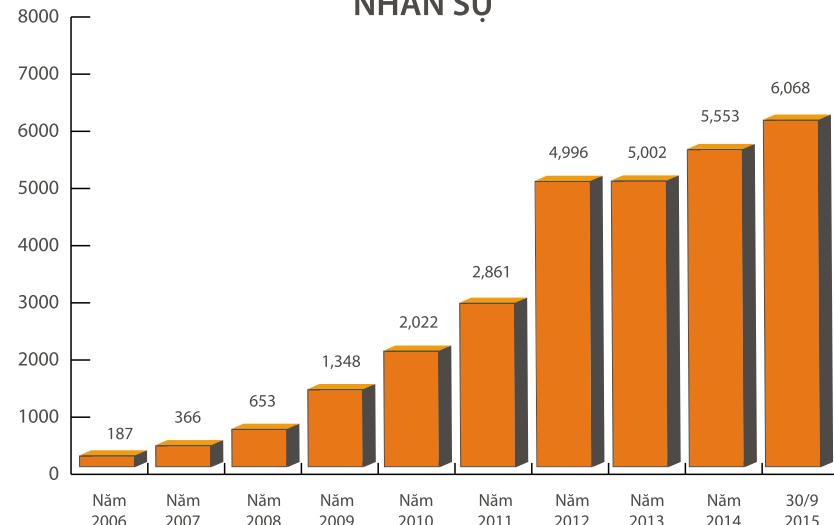
Tỷ đồng

DƯ NỢ CHO VAY



Người

NHÂN SỰ



TÀI SẢN LỚN NHẤT CỦA CHÚNG TA LÀ NGUỒN NHÂN LỰC

■ Nguyễn Quang Huy

(Phó Giám đốc Khối Quản trị & Phát triển Nguồn Nhân lực SHB)

“ Từ một Ngân hàng TMCP nông thôn quy mô nhỏ, đến nay SHB đã trở thành Ngân hàng TMCP đô thị vươn khắp cả nước và khu vực, đứng trong TOP 5 các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam (không bao gồm các Ngân hàng do Nhà nước chi phối vốn). Làm nên thành tựu to lớn đó chính là con người - “nguồn vốn nhân lực” - tài sản lớn nhất của SHB. Xác định được tầm quan trọng của nguồn vốn này, trong suốt chiều dài phát triển 22 năm qua, Ban lãnh đạo SHB luôn quan tâm sát sao, thông qua nhiều giải pháp nhằm thu hút và sử dụng nguồn nhân lực một cách hiệu quả nhất.

Tăng cả chất và lượng

Nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô, phát triển mạng lưới kinh doanh, SHB đặc biệt chú trọng tới công tác thu hút và đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Công tác tuyển dụng được tổ chức, công bố công khai về hình thức, điều kiện, tiêu chí tuyển dụng thông qua hệ thống truyền thông nội bộ tới từng người lao động. Trường hợp nguồn ứng viên nội bộ không đáp ứng đủ số lượng, yêu cầu tiêu chuẩn tuyển dụng, SHB thực hiện đăng thông báo tuyển dụng từ nguồn

ứng viên bên ngoài. Nhiều vị trí chức danh được Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc trực tiếp tham gia phỏng vấn, đánh giá, công tác đào tạo đội ngũ nhân sự được ưu tiên hàng đầu.

Chỉ với 50 nhân sự khi đi vào hoạt động năm 1993, tăng lên 169 nhân sự khi chuyển đổi mô hình hoạt động năm 2006, đến nay toàn hệ thống SHB đã đạt mốc 6,068 nhân sự, trong đó toàn hệ thống SHB gồm 5,346 nhân sự và 722 nhân sự thuộc các công ty con, công ty trực thuộc SHB.



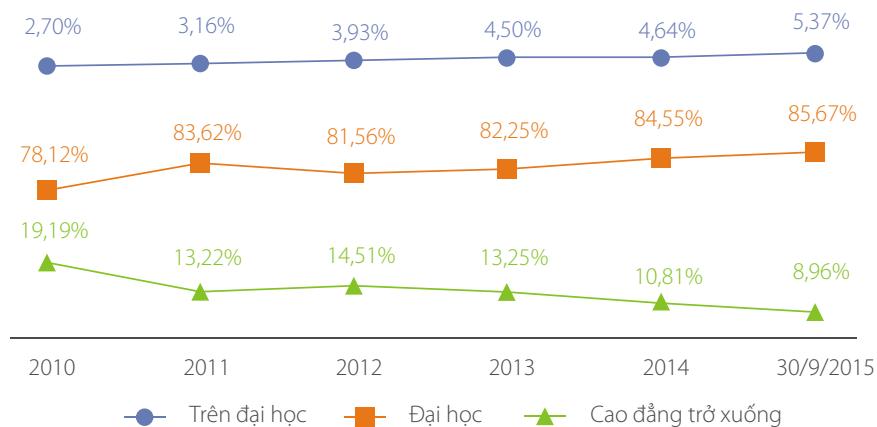
Giới trẻ chiếm số lượng áp đảo trong cơ cấu độ tuổi nhân sự SHB

TRÌNH ĐỘ LAO ĐỘNG TOÀN HỆ THỐNG GIAI ĐOẠN 2010 - 2015

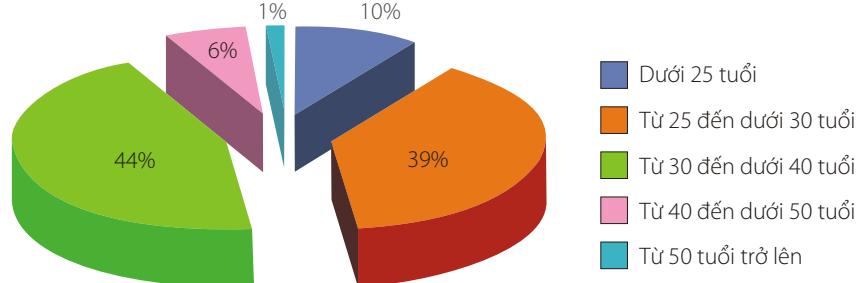
Trong lịch sử phát triển, SHB trải qua nhiều bước ngoặt: chuyển đổi mô hình hoạt động từ Ngân hàng TMCP nông thôn sang mô hình Ngân hàng TMCP đô thị năm 2006, chuyển trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội năm 2008, và đặc biệt năm 2012, SHB nhận sáp nhập thành công HBB và hoàn thành việc bố trí, sắp xếp 1.200 nhân sự cũng như đảm bảo mọi hoạt động của Ngân hàng sau sáp nhập không bị gián đoạn, an toàn, kiểm soát chặt chẽ rủi ro.

Không chỉ tăng nhanh chóng về số lượng, chất lượng nguồn nhân lực của SHB cũng được chú trọng. Trong tổng số 6.068 lao động tính đến 30/9/2015, trình độ trên đại học chiếm tỷ lệ 85.67% tăng 3.23% so với cuối năm 2013. Trình độ cao đẳng trở xuống giảm từ 13.25% trong năm 2013 xuống còn 8.96% trong năm 2015.

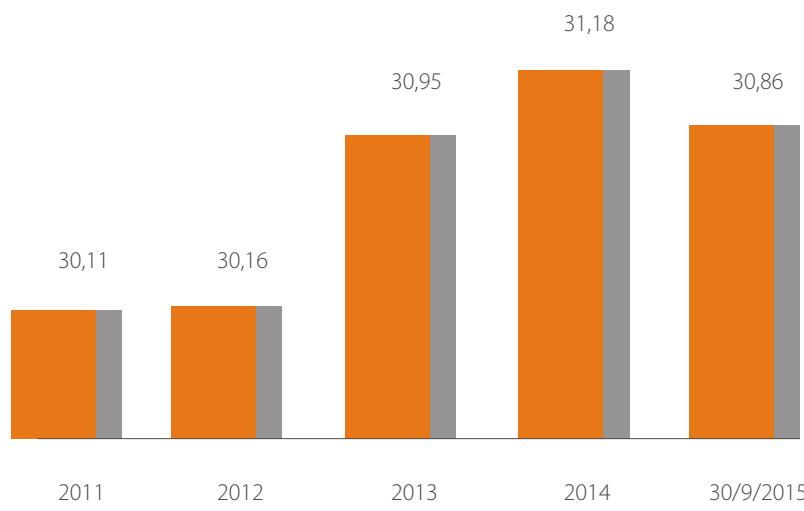
Cơ cấu độ tuổi người lao động bình quân của SHB khá trẻ, đã góp phần tạo tiền đề trong việc phát huy tính sáng tạo, độ linh hoạt và dễ thích nghi với sự thay đổi. Độ tuổi trung bình của nhân sự toàn hệ thống SHB tại thời điểm 30/9/2015 là 30.86 tuổi, trong đó: độ tuổi dưới 25 của SHB chiếm tỷ lệ 10%, độ tuổi từ 25 đến dưới 30 chiếm 39%, trong khi trên 50 tuổi chỉ có 1% trên tổng số người lao động toàn hệ thống.



ĐỘ TUỔI LAO ĐỘNG TOÀN HỆ THỐNG 09/2015



ĐỘ TUỔI BÌNH QUÂN LAO ĐỘNG TOÀN HỆ THỐNG GIAI ĐOẠN 2011-2015

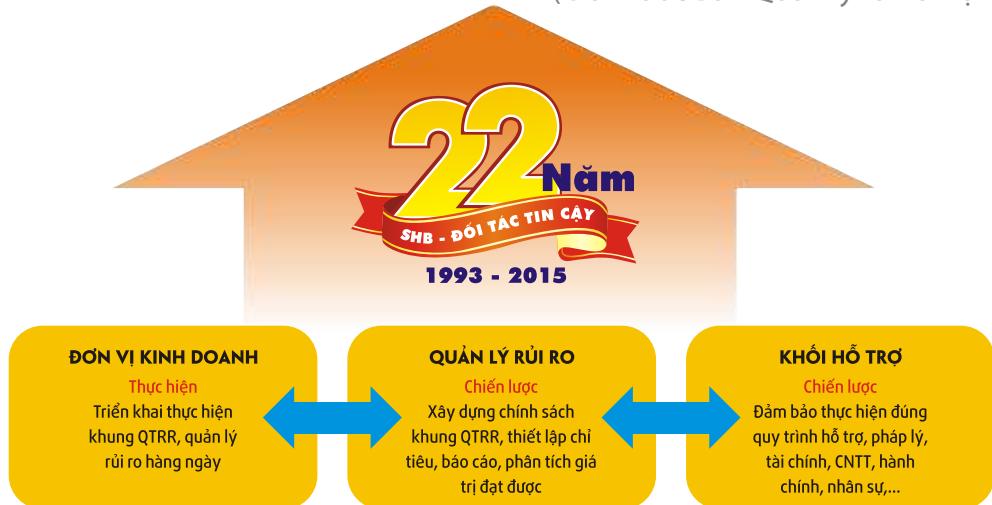


(Xem tiếp trang 32)

QUẢN LÝ RỦI RO:

3 MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

“**S**HB không chỉ tập trung vào việc quản lý rủi ro đối với hoạt động tín dụng mà mở rộng trên các mảng việc khác, vừa bao quát vừa chuyên sâu, bao gồm rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường và phòng chống rửa tiền.



Xác định rõ vai trò quản lý rủi ro

Xác định được tầm quan trọng của quản lý rủi ro, ngay từ những năm 2000, SHB đã thành lập bộ phận Quản lý rủi ro. Trong giai đoạn đầu hoạt động của bộ phận này, nguyên tắc phát triển an toàn trong hoạt động tín dụng đã được đề cao thông qua công tác xác định rủi ro, đánh giá rủi ro và kiểm soát rủi ro. Tiếp đó, trong nhiều năm qua, công tác quản lý rủi ro của SHB không chỉ tập trung vào việc quản lý rủi ro cho hoạt động tín dụng mà đã

mở rộng trên các mảng việc khác, vừa bao quát, vừa chuyên sâu hơn, bao gồm rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường và phòng chống rửa tiền.

Về quản lý rủi ro tín dụng, thực hiện thông qua công tác phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị trong toàn hệ thống có tham gia vào quy trình tín dụng nhằm xây dựng và hoàn thiện hệ thống quản lý rủi ro tín dụng, xác định các yếu tố rủi ro ngay khi thiết kế sản phẩm hay soạn thảo văn bản, quy định, quy trình mới trước khi ban hành. Đồng thời, SHB thực hiện theo dõi, giám sát rủi ro

danh mục tín dụng theo định kỳ hàng tháng, hàng quý, hàng năm nhằm phát hiện những vấn đề bất hợp lý trong cơ cấu của danh mục tín dụng, các rủi ro tiềm ẩn trong danh mục tín dụng, trên cơ sở đó để xuất với lãnh đạo Ngân hàng các yếu tố rủi ro cũng như các biện pháp cần khắc phục.

Về quản lý rủi ro hoạt động, đây là hình thức rủi ro có thể xảy ra với mọi hoạt động ngân hàng. Do vậy SHB đã thiết lập cơ chế theo dõi, đánh giá, cảnh báo về sự kiện rủi ro hoạt động, bao gồm sự kiện rủi ro hoạt động nội

bộ và bên ngoài thông qua công tác xem xét lại các quy định, quy trình của SHB, phân tích, đánh giá và làm việc với các đơn vị liên quan để phát hiện các loại rủi ro. Trên cơ sở các rủi ro đã được nhận diện, SHB đưa ra các biện pháp quản lý rủi ro đối với từng rủi ro cụ thể và tổ chức thực hiện, theo dõi giám sát việc thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro của các đơn vị trong toàn hệ thống.

Về quản lý rủi ro thị trường, việc đo lường, giám sát và báo cáo quản lý tài sản nợ - có và rủi ro thanh khoản luôn được

SHB coi trọng. Theo đó, việc phân tích biến động huy động và hoạt động cho vay, thông tin về lãi suất, tỷ giá, nguồn tiền đã được SHB cập nhật liên tục nhằm tính toán và dự đoán các chỉ số về mặt thanh khoản, nâng cao hiệu quả quản lý tài sản nợ, tài sản có.

Về công tác phòng chống rửa tiền: Là một trong những ngân hàng tiên phong trong việc triển khai công tác phòng chống rửa tiền, SHB đã phối hợp chặt chẽ với Cục Phòng chống rửa tiền của Ngân hàng Nhà nước trong việc nhận biết khách hàng có những yếu tố đáng ngờ trong các giao dịch, phát hiện và báo cáo các khách hàng là quốc tịch Mỹ nằm trong diện nộp thuế theo quy định của Chính phủ Mỹ theo chương trình FATCA, tuân thủ pháp luật Mỹ. Ngay trong nội bộ SHB, Phòng Phòng chống rửa tiền liên tục thực hiện tư vấn các giao dịch thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại có yếu tố cấm vận, giải đáp các thắc mắc có liên quan đến giao dịch phòng chống rửa tiền của các ngân hàng đại lý. Để làm tốt nghiệp vụ này, SHB đã đầu tư đáng kể vào hệ thống phần mềm phòng chống rửa tiền để xử lý các giao dịch liên quan đến đầu điện SWIFT, các trường hợp giao dịch cần cảnh báo online, cài đặt các cấp xử lý cảnh báo

do hệ thống đưa ra, cài đặt các mẫu diễn giải cho việc xử lý tất cả các giao dịch.

Ba mục tiêu

Với chiến lược trở thành Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam, SHB xác định quản trị rủi ro là nhiệm vụ chủ chốt của Ngân hàng trong việc phối hợp với các đơn vị kinh doanh và các Khối hỗ trợ để SHB đạt được mục tiêu tăng trưởng an toàn. Theo chỉ đạo của NHNN về triển khai và áp dụng các chuẩn mực về an toàn theo Basel II, SHB xác định việc đưa vốn vào những lĩnh vực kinh doanh nào cho hiệu quả, không chỉ là nhiệm vụ của các đơn vị kinh doanh mà còn là nhiệm vụ của quản trị rủi ro. Quản trị rủi ro phải song hành cùng đơn vị kinh doanh trong các nghiệp vụ hàng ngày. Định hướng này được thống nhất từ HĐQT SHB, theo đó chiến lược quản trị rủi ro phải phù hợp với chiến lược kinh doanh và khả năng chịu đựng rủi ro của SHB.

Để thực hiện tốt công việc này, SHB xác định cần đẩy mạnh chiến dịch truyền thông về quản trị rủi ro trong nội bộ Ngân hàng thông qua các phương tiện truyền thông như màn hình máy tính, bản tin, chương trình đào tạo cán bộ nội bộ trực tiếp và qua hệ thống e-learning.

Mục tiêu nhằm mỗi cán bộ của Ngân hàng cần ý thức được các yếu tố rủi ro trong hoạt động hàng ngày, nắm bắt tốt các cơ hội kinh doanh sau khi đã nhận thức và có các biện pháp xử lý về các rủi ro có thể xảy ra.

Một trong những công việc trọng tâm mà SHB đang tiến hành nhằm giúp quản lý rủi ro hiệu quả hơn đó là việc hoàn thiện các văn bản, quy định, quy trình của các nghiệp vụ cụ thể của Ngân hàng. Với việc xây dựng được các văn bản có tính rõ ràng, phân định trách nhiệm của các đơn vị cũng như các cá nhân có liên quan khi tiến hành các nghiệp vụ cụ thể, SHB tin tưởng rằng sự chuẩn hóa này sẽ giúp cho các đơn vị hoạt động hiệu quả.

Mặc dù SHB không nằm trong danh sách các ngân hàng thực hiện tuân thủ

Basel II theo văn bản của Ngân hàng Nhà nước, SHB xác định việc đáp ứng các chuẩn mực quốc tế trong công tác quản trị là rất cần thiết cho sự phát triển vững mạnh của ngân hàng. Theo đó, SHB đặt ra 3 mục tiêu của công tác quản trị rủi ro của SHB trong thời gian tới.

Một là, xây dựng hệ thống quản lý rủi ro độc lập, có tính chuyên nghiệp cao, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Hai là, thiết lập văn hóa quản trị rủi ro, đảm bảo toàn hệ thống có cùng ngôn ngữ chung trong việc quản trị rủi ro.

Ba là, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong các hoạt động kinh doanh của SHB, đảm bảo các hoạt động kinh doanh được triển khai một cách an toàn và hiệu quả, phù hợp với chiến lược của SHB trong từng thời kỳ.

Tới đây, công tác quản trị rủi ro tiếp tục được đẩy mạnh đối với mảng quản trị rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro thị trường và thanh khoản, quản trị rủi ro hoạt động và phòng chống rửa tiền, được thực hiện song song cùng với dự án Basel II. Theo đó, Khối kinh doanh, Khối quản trị rủi ro, Khối hỗ trợ tạo thành thế ba chân để thúc đẩy sự phát triển của SHB. ■

TÁI CẤU TRÚC NGÂN HÀNG VÀ CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG:

NHÌN TỪ SHB

 Trung Thành

“**N**ăm 2015 khép lại chặng đường 5 năm tái cấu trúc Ngân hàng và các tổ chức tín dụng theo Quyết định 254/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Đến nay, kết quả tái cấu trúc được đánh giá thành công khi hệ thống được sắp xếp lại, xóa bỏ nguy cơ tiềm ẩn đổ vỡ, thanh khoản hệ thống đảm bảo, nợ xấu được xử lý tích cực và giảm mạnh, lãi suất ổn định ở mức thấp... Việc sáp nhập các Ngân hàng đã giúp giảm số lượng những đơn vị nhỏ yếu, góp phần hình thành các ngân hàng lớn, đủ khả năng cạnh tranh trong xu thế hội nhập.

Đóng góp vào thành công chung của Ngành Ngân hàng có thương vụ điển hình: SHB nhận sáp nhập Ngân hàng Habubank (HBB).

Thu hẹp khoảng cách

Trước thời điểm SHB nhận sáp nhập HBB đã có 4 thương vụ M&A kết thúc, đó là Ngân hàng hợp nhất Sài Gòn - SCB (được hợp nhất từ 3 ngân hàng: SCB, Ficombank, TinNghia Bank); Quỹ đầu tư Bản Việt mua lại GiaDinh Bank đổi tên thành BanViet Capital Bank; Sacombank bị “đổi chủ” bởi một nhóm cổ đông lớn. Riêng thương vụ M&A giữa SHB và

HBB được diễn ra tự nguyện, công khai trước sự giám sát của hàng vạn cổ đông, các cơ quan chức năng do hai ngân hàng M&A đều đang niêm yết trên thị trường chứng khoán. Đây là giao dịch sáp nhập đầu tiên của hai tổ chức tín dụng đều thực hiện niêm yết. Do chưa có tiền lệ, nên hai Ngân hàng M&A và cơ quan quản lý đều có những bước đi hết sức thận trọng, đúng quy định pháp lý nhưng vẫn đảm bảo tiến độ. Với sự đồng thuận của các cổ đông, sự

quyết tâm của SHB trong vai trò nhận sáp nhập, mọi thủ tục đã hoàn tất trong vòng gần 1 năm và được giới chuyên môn nhận định là hình mẫu điển hình trong giao dịch sáp nhập các năm qua và sau này.

Tại thời điểm đó, nói về thương vụ nhận sáp nhập HBB, Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển khẳng định: Giao dịch này phù hợp với chủ trương sáp xếp các tổ chức tín dụng của Chính phủ và NHNN, đồng thời phù hợp



định hướng chiến lược của SHB: Mở rộng quy mô mạng lưới, tổng tài sản, nhân sự, khách hàng... hướng đến ngân hàng bán lẻ, hiện đại đa năng vào năm 2020. Giao dịch này sẽ giúp SHB bắt kịp các Ngân hàng TMCP quy mô lớn khác với thời gian ngắn và chi phí thấp nhất.

Đến nay, sau 4 năm thực hiện nhận sáp nhập, SHB đã có bước tiến vượt bậc về mọi phương diện.

Với quy mô lớn, nhiều DN là các Tập đoàn kinh tế lớn đã trở thành khách hàng của SHB, nguồn vốn SHB vươn đến các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế: năng lượng, hạ tầng, nông nghiệp, nông thôn... Đánh giá về thương vụ M&A SHB-HBB, nguyên Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Cao Sỹ Kiêm cho rằng, việc sáp nhập chủ động từ cả hai ngân hàng trong trường hợp này đã giúp thương vụ SHB-HBB tránh được sự xung đột mà nhiều giao dịch M&A thường gặp phải.

Tại ĐHCĐ thường niên SHB năm 2015, Bà Nguyễn Thị Hoa, Phó Chánh thanh

tra NHNN Hà Nội nhận xét: "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 thực hiện nghiêm các quy định của pháp luật về tiền tệ và ngân hàng. Ngoài các hoạt động kinh doanh, SHB 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".

Trên cơ sở thành công nhận sáp nhập HBB năm 2012, NHNN đã chấp thuận cho SHB nhận sáp nhập công ty tài chính VVF năm 2015. Sau giao dịch này SHB không chỉ tăng trưởng về vốn điều lệ, tổng tài sản mà còn mở ra lĩnh vực kinh doanh đầy tiềm năng: Tín dụng tài chính tiêu dùng.

MỘT THƯƠNG VỤ CỦA LÝ TRÍ



"HBB sáp nhập vào SHB là một thương vụ của lý trí. Trong bối cảnh Ngân hàng Nhà nước hạn chế các ngân hàng thương mại mở chi nhánh mới, việc nhận sáp nhập HBB sẽ giúp SHB có ngay hệ thống các chi nhánh để hình thành mạng lưới kinh doanh rộng hơn. Vốn điều lệ, tổng tài sản, nguồn nhân lực đã tăng lên đáng kể sau thương vụ này. Mặt khác, dưới góc độ thương hiệu, thương vụ này đã nâng thương hiệu SHB lên một vị thế khác, cao hơn, quy mô và chuyên nghiệp hơn". (Ông Phan Xuân Cần - Tổng Giám đốc Công ty Đầu tư tài chính Việt Nam). ■

SHB ĐƯỢC GÌ SAU 4 NĂM

Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của SHB
từ 31/08/2012 - 30/09/2015

| TT | Chỉ tiêu | Đơn vị | Thời điểm 30/09/2015 | Thời điểm 31/12/2014 |
|----|---------------------------------------|---------|-------------------------|-------------------------|
| 1 | Tổng tài sản | Tỷ đồng | 183.309 | 169.036 |
| 2 | Vốn điều lệ | Tỷ đồng | 10.486 | 8.866 |
| 3 | Vốn huy động thị trường I | Tỷ đồng | 150.159 | 127.403 |
| 4 | Cho vay khách hàng (số liệu hợp nhất) | Tỷ đồng | 122.567 | 104.096 |
| 5 | Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ | % | 2,38 | 2,02 |

“ Sau gần 4 năm nhận sáp nhập HBB về chung một nhà, SHB không chỉ quyết liệt xử lý những tồn tại của HBB mà còn phát huy tối đa thế mạnh sau sáp nhập, tạo nên một thương hiệu SHB lan tỏa rộng khắp với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và khả năng cạnh tranh vượt trội.

Nhận sáp nhập, gánh khó khăn

Trước thời điểm sáp nhập giữa năm 2012, không ít người đã đặt câu hỏi về việc vì sao SHB đang khỏe mạnh với lợi nhuận nghìn tỷ mỗi năm lại nhận sáp nhập HBB đang ốm yếu. Những băn khoăn này không phải không có cơ sở.

Trước sáp nhập, nợ xấu SHB chỉ 2,67%. Nhận sáp nhập HBB, nợ xấu tăng đột biến tới 8,52%. Ngay trong năm

2012, Ngân hàng sau sáp nhập có lợi nhuận trước thuế 1.825 tỷ đồng, nhưng lợi nhuận sau thuế và sau khi bù đắp lỗ lũy kế của HBB chỉ còn 26 tỷ đồng.

Tại thời điểm sáp nhập, hầu hết các chỉ tiêu chính trong hoạt động kinh doanh của HBB đều sụt giảm so với cuối năm 2011. Tổng tài sản của HBB giảm mạnh so với cuối năm 2011 (giảm 15.845,9 tỷ đồng tương ứng giảm 38,38% so với năm 2011); tổng nguồn vốn huy động thị trường I giảm

NHẬN SÁP NHẬP HBB?

Nguyễn Đông

| Thời điểm 31/12/2013 | Thời điểm 31/12/2012 | Thời điểm 31/08/2012 <small>Thời điểm sáp nhập (SHB+HBB)</small> | Thời điểm 31/08/2012 <small>Thời điểm trước sáp nhập (SHB)</small> |
|-------------------------|-------------------------|--|--|
| 143.626 | 116.538 | 105.819 | 80.380 |
| 8.866 | 8.866 | 8.866 | 4.816 |
| 108.147 | 82.354 | 71.177 | 53.515 |
| 76.510 | 56.940 | 46.741 | 32.065 |
| 4,06 | 8,81 | 13,20 | 2,67 |

4.866,8 tỷ đồng, tương ứng giảm 22,23% so với năm 2011; tổng dư nợ cho vay khách hàng giảm 7.675,8 tỷ đồng, tương ứng giảm 34,34% so với năm 2011.

Hoạt động kinh doanh của HBB tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, thể hiện qua cơ cấu và chất lượng tài sản. Danh mục tín dụng của HBB kém đa dạng, tập trung cho vay các khách hàng lớn và một số ngành nghề thuộc các lĩnh vực kinh doanh như đóng tàu, vận tải biển, sản

xuất giấy, nguyên liệu xây dựng. Nhóm ngành này có chu kỳ vốn dài, do đó nhu cầu vốn của doanh nghiệp là dài hạn, trong khi đây là những ngành chịu ảnh hưởng nặng nề nhất của khủng hoảng kinh tế. Với cơ cấu tín dụng như trên, tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn của HBB ngày càng tăng cao.

Như một hệ quả tất yếu, tại thời điểm sáp nhập, HBB trong tình trạng mất thanh khoản, một số đối tác của HBB không thực hiện nghĩa

vụ thanh toán nợ cho HBB, dẫn đến HBB không thể thực hiện nghĩa vụ nợ đối với các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước.

Trên cơ sở nắm bắt, nghiên cứu thực trạng của HBB, SHB đã xác định rõ những khó khăn thách thức khi nhận sáp nhập ngân hàng này. Tuy nhiên tại thời điểm đó, SHB mà đứng đầu là Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển luôn có niềm tin mạnh mẽ sẽ nhận sáp nhập thành công HBB.

Xác định rõ ràng, cụ thể mục tiêu của việc nhận sáp nhập HBB, SHB đã tích cực triển khai hàng loạt công việc. Trước thời điểm chính thức nhận sáp nhập HBB, SHB đã tiếp cận hồ sơ, sổ sách, khách hàng của HBB để rà soát và lên phương án đối với từng khoản nợ xấu, từng khách hàng. Sau khi tiếp quản toàn bộ tài sản, công nợ, con người của HBB, SHB đã tiến hành một loạt công việc hết sức tích cực. Khởi đầu là hỗ trợ thanh khoản cho HBB, hoán đổi cổ phiếu, niêm yết bổ sung đảm bảo quyền lợi tối đa cho các cổ đông của SHB trong giao dịch sáp nhập. Tiếp nhận toàn bộ nhân sự HBB, bổ nhiệm nhân sự có năng lực vào các vị trí quản lý, sắp xếp công việc phù hợp cho cán bộ nhân viên. Cơ cấu lại hệ thống mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch HBB và chuẩn hóa theo nhận diện thương hiệu SHB. Xử lý nợ xấu bằng nhiều giải pháp quyết liệt.

Thành quả xứng đáng

Một cách tổng thể, những thay đổi rõ rệt nhất của SHB sau 4 năm nhận sáp nhập HBB nằm ở quy mô hoạt động Ngân hàng. Sau 4 năm, SHB vào nhóm 5 Ngân hàng TMCP (không có vốn nhà nước chi phối) lớn nhất Việt Nam với tổng tài sản lên đến 183.309 tỷ đồng. Cụ thể: nguồn vốn huy động của SHB đạt tăng trưởng tốt và ổn định qua các năm. Tại thời điểm 30/9/2015, tổng nguồn vốn huy động thị trường 1 của SHB đạt 150.159 tỷ đồng, tăng 72.560 tỷ đồng tương ứng tăng 93,51% so với thời điểm bắt đầu thực hiện tái cơ cấu (năm 2012). Tổng dư nợ cho vay đạt 122.567 tỷ đồng, tăng đều qua các năm và tăng 120,09% so với năm 2012. Nguồn vốn của SHB đã cho vay các DN quy mô lớn hoạt động trong các lĩnh vực trọng điểm của nền kinh tế như: năng lượng, hạ tầng, nông nghiệp, dịch vụ. SHB đã cho vay các công trình trọng điểm quốc gia, các lĩnh vực được Chính phủ khuyến khích. Điều này làm dư nợ cho vay trung, dài hạn của SHB tăng so với các năm trước. Tuy nhiên, SHB vẫn đảm bảo duy trì tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn sử dụng cho vay trung dài hạn thấp hơn so với quy định tối đa của Ngân hàng Nhà nước. Mặt khác, SHB tiếp tục có kế hoạch tăng nguồn vốn trung dài hạn để đảm bảo thanh khoản cho ngân hàng như: phát hành trái phiếu trung hạn, tăng cường các sản phẩm huy động có kỳ hạn trung - dài hạn....

Về mạng lưới, tổng số điểm giao dịch của SHB trong nước đến 30/9/2015 là 422 điểm trong đó gồm 1 Trụ sở chính, 55 Chi nhánh, 188 Phòng Giao dịch và Quỹ tiết kiệm; 178 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 4 Chi nhánh cấp II Kampongthom, Toul Kouk, Por senchey, Nehru. Ngoài ra SHB còn có 2 Công ty con là Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản SHAMC và Công ty CP Chứng khoán SHBS.

Về nhân sự, công tác sáp xếp nhân sự của Ngân hàng sau sáp nhập được thực hiện trên cơ sở



tiếp nhận toàn bộ nhân sự của HBB cũ, đảm bảo tính kế thừa và ổn định tâm lý của người lao động ở cả SHB và HBB. Các đơn vị kinh doanh của HBB được tiếp nhận và giữ nguyên trạng theo sự quản lý, giám sát của SHB theo ngành dọc từ Trụ sở chính SHB trong từng lĩnh vực hoạt động, báo cáo theo hệ thống báo cáo hiện hành của SHB. Sáp nhập các đơn vị không kinh doanh thuộc Trụ sở chính HBB vào các đơn vị có chức năng nhiệm vụ tương đồng của SHB. Các đơn vị nghiệp vụ có chức năng, nhiệm vụ giống nhau của SHB và HBB đã được hợp nhất lại thành 1 đơn vị theo Quyết định tổ chức bộ máy của SHB.

Một kết quả đặc biệt tích cực là xử lý nợ xấu của SHB. Sau khi nhận sáp

nhập, tỷ lệ nợ xấu của SHB tăng cao do tiếp nhận các khoản nợ tồn đọng do HBB chuyển sang. Nợ xấu của Ngân hàng sau sáp nhập năm 2012 là 8,81%.

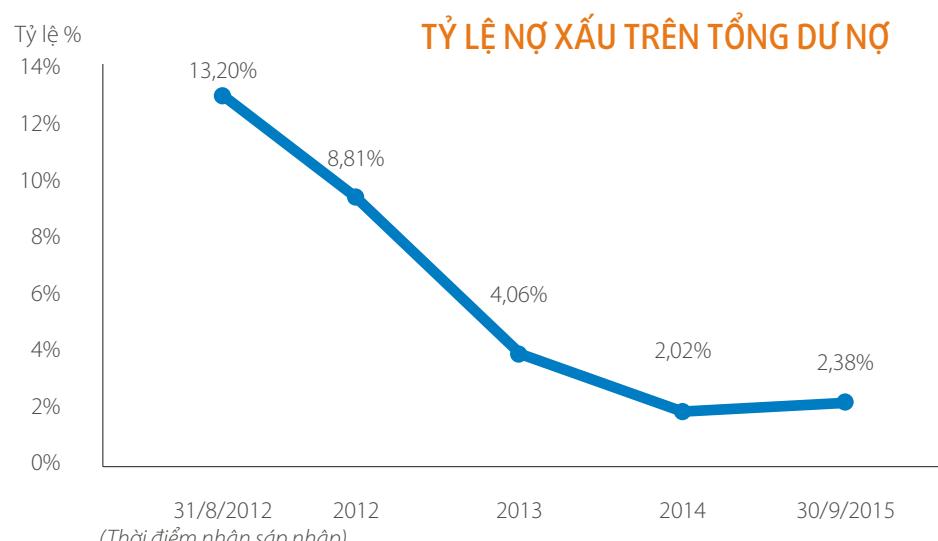
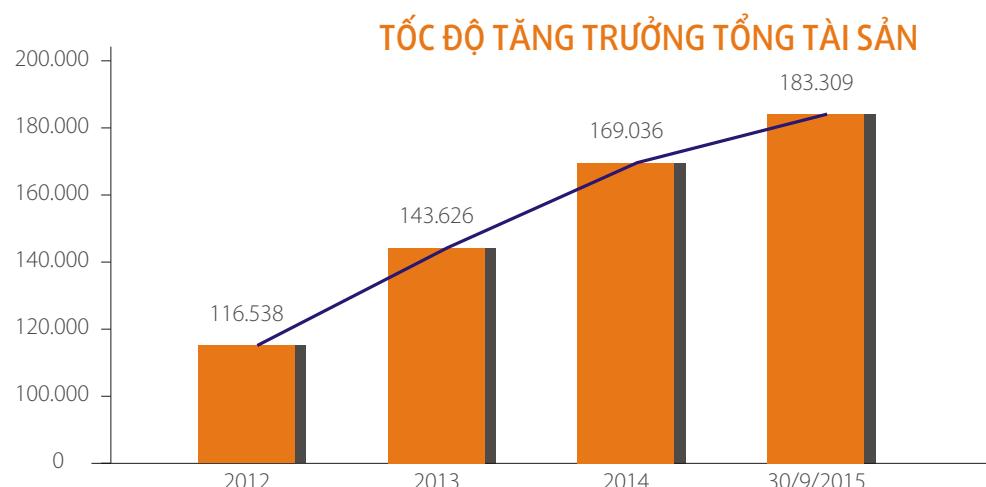
Bằng các giải pháp tổng thể và quyết liệt, đến thời điểm hiện tại, SHB đã xử lý, thu hồi hơn 14.600 tỷ đồng các khoản nợ do HBB chuyển sang. Tổng nợ xấu của HBB được xử lý, thu hồi là gần 6.000 tỷ đồng; trong đó tự xử lý và thu hồi được hơn 2.300 tỷ đồng, gồm cả gần 600 tỷ đồng phần đã bán cho VAMC. SHB đã mất 3 năm để xử lý gánh nặng nợ xấu sau sáp nhập HBB và tiếp tục xử lý trong thời gian tới.

Đến nay, sau 4 năm nhận sáp nhập HBB, SHB đã phát triển mạnh mẽ trên tất cả các phương diện.



Không chỉ đóng góp hiệu quả vào công cuộc tái cấu trúc các tổ chức tín dụng, SHB góp phần giữ vững uy tín của ngành tài chính ngân hàng Việt Nam đối với các đối tác nguyễn ngoài mà còn ổn định tâm lý cổ đông và nhà đầu tư trong ngoài nước và hoạt động trên thị trường chứng khoán.

Tái cấu trúc thành công HBB, SHB còn góp phần hỗ trợ rất lớn cho các doanh nghiệp là khách hàng của HBB. Ngay sau khi sáp nhập, SHB đã khôi phục hoạt động tín dụng cho các khách hàng tốt của HBB cũ, từ đó hỗ trợ khách hàng ổn định và tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh (đã bị ngưng cấp tín dụng tại thời điểm HBB mất thanh khoản). Thành công trong việc nhận sáp nhập HBB đã tạo dựng vị trí mới cho SHB trên thị trường tài chính, ngân hàng Việt Nam. ■



TỰ SỰ TUỔI 22

(Tiếp theo trang 23)

Hút nhân tài bằng nhiều chính sách ưu đãi

Để thu hút và “giữ chân” được nguồn nhân lực chất lượng cao, SHB đã chú trọng xây dựng hệ thống các chính sách thu hút và duy trì nguồn nhân lực như: chính sách ưu đãi “an cư lạc nghiệp” đối với cấp quản lý, chương trình ưu đãi đối với CBNV, các gói chăm sóc sức khỏe, chế độ phụ cấp thu hút, phụ cấp đi lại, điện thoại, trang điểm và nhiều chế độ đãi ngộ tài chính khác.

Chính sách tiền lương và chế độ đãi ngộ hiện nay của SHB được ghi nhận có nhiều thay đổi lớn so với những năm trước đây. Nhằm thu hút đối với các vị trí khan hiếm, SHB có chương trình thỏa thuận lương đối với các ứng viên có kinh nghiệm và năng lực. Chính sách tiền lương đã gắn với kết quả thực hiện công việc trên cơ sở căn cứ kết quả đánh giá lao động định kỳ. Các chế độ BHGXH, BHYT, Trợ cấp thu nhập, Thuế TNCN được SHB chi trả thay cho người lao động. Chính sách thưởng, chi lương bổ sung theo kết quả kinh doanh của từng đơn vị cũng được triển khai thường xuyên. Năm 2010, hệ thống thang bảng lương đã có nhiều cải tiến, gắn việc chi trả lương theo kết quả xếp loại đơn vị, phân nhóm/hạng Phòng, Ban. Chính sách đãi ngộ ổn định từ năm 2010 đến nay đã tạo ra sự yên tâm cho người lao động gắn bó với SHB.

Năm 2015, SHB triển khai nhiều dự án lớn về công tác tổ chức nhân sự như: Dự án đánh giá hiệu quả công việc (KPI), dự án xây dựng hệ thống Chức năng nhiệm vụ, tái cấu trúc tổ chức bộ máy, hệ thống chức danh, tiêu chuẩn chức danh và tái cấu trúc lại hệ thống chính sách chi trả lương theo hiệu quả thực hiện công

việc... Chương trình quy hoạch đội ngũ nhân sự quản lý đã được triển khai từ năm 2014 góp phần tạo nguồn nhân sự tiềm năng. Việc lựa chọn các nhân tố có thành tích xuất sắc trong nhiều năm liên tiếp vào danh sách quy hoạch cán bộ nguồn, đào tạo phát triển đội ngũ kế cận đã tạo động lực phát triển và chủ động nguồn nhân sự dự trữ.

Tiếp nối những thành tựu đã đạt được, SHB đang nỗ lực áp dụng nhiều biện pháp, triển khai đồng bộ các nhiệm vụ/giải pháp nhằm thúc đẩy phát triển nguồn nhân lực:

- (i) Hoàn thiện tổ chức bộ máy, hệ thống chức năng nhiệm vụ, quy trình và tiêu chuẩn chức danh;
- (ii) Lập kế hoạch nguồn nhân lực trong dài hạn thông qua các chương trình nâng cao toàn diện chất lượng nguồn nhân lực: thu hút, quy hoạch, luân chuyển, bố trí sắp xếp, đánh giá, bồi dưỡng đội ngũ nhân sự tạo nguồn cán bộ kế cận;
- (iii) Triển khai dự án phần mềm nhân sự đáp ứng yêu cầu quản lý, quản trị thông tin nhân sự;
- (iv) Triển khai xây dựng và thực hiện hệ thống đánh giá hiệu quả công việc theo KPIs nhằm thúc đẩy tăng năng suất lao động;
- (v) Tái cấu trúc lại toàn bộ hệ thống thang bảng lương, trả lương theo chức danh và hiệu quả công việc của người lao động nhằm đảm bảo sử dụng đúng và phù hợp các chính sách đãi ngộ.

Xác định tài sản trí tuệ, nguồn vốn con người đóng vai trò thước đo hiệu quả kinh doanh, sức cạnh tranh và khả năng phát triển, trong thời gian tới SHB kiên định các chính sách thu hút hấp dẫn đồng thời xây dựng, bồi đắp văn hóa doanh nghiệp giàu bản sắc để CBNV yên tâm, tin tưởng gắn bó lâu dài với sự phát triển của SHB. ■



22 Năm
SHB - ĐỐI TÁC TIN Cậy
1993 - 2015

**22 NĂM –
NGƯỜI ĐỒNG HÀNH!**

VỚI CHÚNG TÔI, SHB LÀ NGƯỜI ĐỒNG HÀNH

“**S**ự thành công của SHB ngày hôm nay có sự đồng hành của khách hàng trong suốt 22 năm qua. Nhân dịp sinh nhật Ngân hàng, SHB NEWS ghi nhận những chia sẻ thẳng thắn, chân tình của khách hàng, cổ động đối với hoạt động của SHB.

TIN

Trần Văn Thắng - Khách hàng (Bạch Mai - Hà Nội):

“Từ tấm vé xem kịch, tôi đã trở thành khách hàng của SHB”

Tôi biết đến SHB rất tinh cờ khi được một người bạn tặng cho hai cháu nhà tôi cặp vé xem kịch nhân dịp Tết thiếu nhi. Đó là một cơ hội hiếm có giúp các con tôi đến gần hơn với thế giới hoạt hình. Khỏi phải nói, bọn trẻ hào hứng như thế nào với các nhân vật được tái hiện bởi các diễn viên của Nhà hát Tuổi trẻ. Tôi đã thay đổi suy nghĩ về SHB so với trước đây, rằng SHB không chỉ đơn thuần là một ngân hàng, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, tài chính mà còn là một doanh nghiệp rất biết quan tâm đến đời sống văn hóa của khách hàng - điều đang bị cuộc sống lấn át đi nhiều. Sau đó tôi bắt đầu tìm hiểu và sử dụng sản phẩm của SHB, từ vay tiền sửa nhà, đến mở thẻ Master, Visa. Tôi thích cách các bạn chăm sóc sau bán hàng. Điều đó đơn giản nhưng lại thể hiện được tấm lòng, sự quan tâm của các bạn tới những khách hàng như chúng tôi chứ không phải chỉ chạy theo doanh số, bán được sản phẩm là xong. Và chứng nào các bạn còn duy trì điều này, tôi vẫn luôn tin tưởng và ủng hộ SHB.

Nguyễn Thị Thu Hương - Cổ đông (Minh Khai - Hà Nội):

“Cần sự an toàn và chắc chắn, tôi chọn SHB”

Tôi vốn là cổ đông của ngân hàng HBB, sau khi sáp nhập vào SHB, số cổ phiếu của tôi giảm theo tỷ lệ hoán đổi. Kể cả lúc xuống dưới mệnh giá như bây giờ, tôi vẫn không bán mà có lúc giá tốt, tôi vẫn mua vào. Đơn giản bởi tôi không phải là nhà đầu tư lướt sóng mà tôi đang đợi đến lúc SHB bứt phá, có thể phải mất thêm thời gian nữa song tôi tin, khó khăn hiện tại của SHB là những tồn tại chung do ảnh hưởng của nền kinh tế và chỉ có tính chất nhất thời. Nhìn vào hoạt động của SHB, khi “dám” nhận các nhiệm vụ khó khăn về tái cơ cấu, từ năm 2012, đủ để tôi dám chắc rằng: SHB là một ngân hàng có tiềm lực tài chính vững mạnh, an toàn. Ở giai đoạn này tôi cần sự an toàn và chắc chắn.

CẬY

 Thúy Anh thực hiện

Ngô Thị Hồng Lan - Khách hàng (Hoàng Hoa
Thám - Hà Nội):

**“Sự nhiệt tình, thấu hiểu sản phẩm
của các giao dịch viên đã tạo nên
ấn tượng”**

Những cán bộ về hưu như chúng tôi, gửi tiền tại Ngân hàng là lựa chọn an toàn nhất. Kể cả giai đoạn SHB có đôi chút xáo trộn vì nhận sáp nhập ngân hàng HBB, tôi vẫn luôn tin tưởng gửi tiền ở đây. Tôi nghĩ, việc sáp nhập được thực hiện theo chủ trương về tái cấu trúc tại thời điểm đó và việc SHB nhận sáp nhập HBB chứng tỏ các bạn được NHNN, Chính phủ rất tin tưởng. Tôi thấy SHB tăng trưởng mạnh hơn, quy mô mở rộng hơn, phục vụ khách hàng tốt hơn. Giao dịch với CN SHB Tây Hà Nội cũng khá lâu rồi, điều tôi ấn tượng là lúc nào cũng thấy các bạn tươi cười, hỗ trợ khách rất nhiệt tình và hiểu rõ sản phẩm để tư vấn cho khách hàng khi có nhu cầu.

Nguyễn Thị Phương Thu - Khách hàng (Hàng Bông - Hà Nội)

“Mong SHB luôn giữ được chữ TÍN”

Tính cả thời gian giao dịch tại HBB, đến nay thời gian gắn bó với SHB của tôi cũng gần bằng số tuổi ngân hàng. Tôi tìm thấy sự tin cậy nên rất yên tâm khi giao dịch tại SHB, yên tâm gửi gắm tài sản của mình tại Ngân hàng và vì thế tôi gắn bó với SHB. Tôi đặt niềm tin ở SHB vì nhiều điều: các tư vấn của nhân viên đáng tin cậy, các sản phẩm mang tính dài hạn và có lợi cho khách hàng khi sử dụng, là Ngân hàng có uy tín trên thị trường tài chính- tiền tệ. Điều đó khiến tôi rất yên tâm khi giao dịch tại SHB, yên tâm trao gửi tài sản của mình tại Ngân hàng và vì thế tôi gắn bó với SHB. Ấn tượng ư? Với riêng tôi, đó là sự tận tâm của đội ngũ cán bộ. Từ nụ cười của anh bảo vệ khi tôi vừa vào đến cửa, đến nụ cười của các bạn giao dịch viên và sự tư vấn nhiệt tình đầy trách nhiệm của họ. Tôi nhận được sự quan tâm của lãnh đạo Ngân hàng và giải quyết kịp thời khi tôi có bất kỳ vấn đề vướng mắc nào. Ngân hàng của các bạn đã bước sang một tuổi mới, mong rằng các bạn sẽ luôn giữ được chữ “TÍN” với không chỉ cá nhân tôi và cho tất cả các khách hàng mà SHB đang phục vụ. 





“Trong hành trang 22 năm phát triển, người đồng hành hỗ trợ tích cực SHB xây dựng thương hiệu và danh tiếng trên thị trường chính là báo chí & truyền thông. Ngược dòng thời gian, SHB nhận thấy mọi thăng trầm của Ngân hàng đều có sự chia sẻ tích cực của truyền thông; đặc biệt trong những thời điểm SHB ghi dấu ấn phát triển.

Chuyển đổi mô hình từ Ngân hàng Nông thôn lên Ngân hàng Đô thị

Thành lập năm 1993 với vốn điều lệ 400 triệu đồng, năm 2006 Thống đốc NHNN đã chấp thuận cho Ngân hàng TMCP nông thôn Nhơn Ái chuyển đổi mô hình thành Ngân hàng TMCP đô thị và đổi tên thành Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) với vốn điều lệ hơn 500 tỷ đồng. Sự kiện này được hàng loạt tờ báo đưa tin.

Thời báo Kinh tế VN số ra ngày 14/9/2006 viết: “Ngân hàng TMCP Nông thôn Nhơn Ái vừa được Ngân hàng Nhà nước đồng ý cho phép đổi tên thành Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn - Hà

Nội. Đây là Ngân hàng ở thành phố Cần Thơ nhưng có tên gọi của hai thành phố khác. Tên giao dịch của ngân hàng này là Sahabank và mã giao dịch SHB. Ngân hàng Nhơn Ái tiền thân là là một Ngân hàng nông thôn chủ yếu phục vụ cho ngành nông nghiệp, và sau đó chuyển thành ngân hàng đô thị theo chủ trương chuyển đổi ngân hàng nông thôn sang ngân hàng đô thị của Ngân hàng Nhà nước. Ngân hàng Nhơn Ái bắt đầu mở rộng hoạt động của mình sang nhiều lĩnh vực và khu vực, đặc biệt là thành phố Hồ Chí Minh...”

Chuyển trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội

Sau khi đổi tên, nâng vốn điều lệ, khai trương Chi

nhánh đầu tiên tại Hà Nội, năm 2008 SHB chính thức chuyển trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội. Đây là bước ngoặt rất lớn của Ngân hàng, cho thấy tham vọng phát triển mạnh mẽ của SHB trong tương lai.

Sự kiện này đã được Đài truyền hình VN, các cơ quan thông tấn báo chí đồng loạt đưa tin. Vneconomy tờ báo điện tử uy tín về lĩnh vực tài chính ngân hàng, ngày 9/9/2008 đề cập: “Trụ sở mới của Ngân hàng đặt tại 77 Trần Hưng Đạo, thuộc tài sản sở hữu và đầu tư theo Nghị quyết của Đại hội cổ đông sau khi chuyển đổi thành Ngân hàng đô thị (năm 2006). Việc đặt trụ sở chính tại Hà Nội sẽ tạo điều kiện tốt nhất cho Ngân hàng tiếp cận với các cơ hội phát triển và nâng cao vị thế



22 NĂM QUA LĂNG KÍNH TRUYỀN THÔNG

 **Phương Nhi** tổng hợp

của mình, khi đây là trung tâm kinh tế, tài chính, chính trị của cả nước và là nơi hội tụ nhiều tổ chức kinh tế, tài chính hàng đầu trong và ngoài nước... Cùng với việc khai trương trụ sở mới, SHB cũng công bố kế hoạch thành lập 5 Chi nhánh mới, theo sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước, tại các tỉnh Nghệ An, Lâm Đồng, Khánh Hòa, Gia Lai và Đồng Nai. Dự kiến đến cuối năm 2008, Ngân hàng này sẽ có khoảng 70 Chi nhánh và Phòng giao dịch trên cả nước”.

Chính thức niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

Sau một năm chuyển trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội, SHB chính thức niêm

yết cổ phiếu trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán SHB. Việc niêm yết cổ phiếu không chỉ thể hiện cam kết hoạt động minh bạch của SHB mà là định hướng phát triển dài hạn, trở thành một Ngân hàng hiện đại với tôn chỉ là “Đối tác tin cậy” của mọi khách hàng. Đặc biệt tại thời điểm đó, SHB là Ngân hàng thứ 3 trong khối NHTM chính thức niêm yết cổ phiếu trên sàn. Việc SHB chính thức trở thành Công ty đại chúng đã được truyền thông liên tục phản ánh với hàng trăm tin bài, đặc biệt khi cổ phiếu SHB trở thành hiện tượng “hot” trên sàn thời gian sau đó.

Bình luận về sự kiện này, Báo điện tử An ninh Thủ đô ngày 6/8/2009 viết: Với việc niêm yết toàn bộ 200

triệu cổ phiếu và vốn điều lệ là 2.000 tỷ đồng, SHB hiện là doanh nghiệp có lượng cổ phiếu niêm yết và vốn hóa thị trường đứng thứ 2 tại HNX. Ngay sau phiên giao dịch đầu tiên vào ngày 20/4/2009, SHB đã thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong, ngoài nước và cộng đồng. Việc SHB niêm yết bổ sung 150 triệu CP là tín hiệu rất tốt, thêm nguồn cung cho thị trường tạo ra thanh khoản lớn, nhà đầu tư có nhiều lựa chọn hơn...

Năm 2009, SHB thực hiện đổi mới, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng Corebanking đồng thời chuẩn bị đầu tư vào công nghệ thẻ với giá trị hàng triệu USD. Đây sẽ là một trong những ưu tiên đầu tư của Ngân hàng nhằm khai thác thế mạnh của

SHB với trên 1 triệu khách hàng của các cổ đông lớn là các tập đoàn kinh tế như TKV, VRG và các đối tác chiến lược TW Đoàn TNCS HCM, Tổng công ty cơ khí lắp máy Việt Nam (Lilama)....”

Trở thành một trong các Ngân hàng có hệ thống công nghệ thông tin hiện đại nhất

Năm 2010 SHB đã chính thức triển khai hệ thống CoreBanking hiện đại và hệ thống công nghệ thẻ mới SmartVista. Sau gần 1 năm vận hành trên hệ thống CNTT mới, SHB đã tăng trưởng nhanh về quy mô, phạm vi hoạt động, số lượng khách hàng và sản phẩm dịch vụ đa dạng, đồng thời nâng cao năng



lực quản trị điều hành, kiểm soát rủi ro thông qua CNTT. Với việc đầu tư thành công Ngân hàng lõi, SHB đã được Tạp chí The Asian Banker trao tặng giải thưởng "Ngân hàng triển khai giải pháp phần mềm ngân hàng lõi tốt nhất Châu Á". Ghi nhận sự kiện này của SHB, Báo điện tử Dân trí ngày 19/4/2011 viết: "Đây là giải thưởng danh tiếng của Tạp chí Asian Banker về ứng dụng CNTT ngành tài chính trong khu vực châu Á, ghi nhận sự hợp tác triển khai tốt nhất giữa các ngân hàng và những nhà cung cấp dịch vụ công nghệ. Chương trình được giám sát và tư vấn bởi một hội đồng những người đứng đầu và những chuyên gia trên toàn cầu trong lĩnh vực này..."

Trước đó, Báo Đầu tư Chứng khoán phát hành ngày 16/7/2010 đã nhận định: "SHB đã hiện đại hóa công nghệ thành công theo chuẩn mực Quốc tế, đưa SHB lên một tầm cao mới, trở thành một trong số ít các ngân hàng TMCP tại Việt Nam có công nghệ hiện đại nhất hiện nay".

Nhận sáp nhập thành công HBB - Thương vụ M&A điển hình

Nhận sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB) vào SHB là thương vụ M&A đình đám và "hot" nhất đối với giới báo chí tài chính ngân hàng trong năm 2012. Ngay sau khi tin tức đầu tiên được đăng tải trên Thời báo Kinh tế

VN về thương vụ này, sự kiện SHB nhận sáp nhập HBB đã trở thành tâm điểm của rất nhiều tờ báo hàng đầu VN.

Báo Sài Gòn - Đầu tư Tài chính ngày 19/4/2012 nhận định "Với hoàn cảnh khó khăn của mình, HBB không có nhiều sự lựa chọn và SHB là một lựa chọn đúng đắn. Hiện nay, SHB là Ngân hàng khá vững vàng về tài chính, được NHNN xếp nhóm 1, có tiềm lực tài chính mạnh mẽ, cơ cấu cổ đông ổn định. Mặt khác, các cổ đông của SHB không phải là các nhà đầu tư tài chính đơn thuần mà đồng thời là các khách hàng của SHB. Thực tế nhiều năm qua cho thấy SHB là Ngân hàng giàu tham vọng, phát triển khá nhanh. Chỉ trong hơn 3 năm (2008 -

2011), SHB đã tăng vốn điều lệ từ 500 - 4.815 tỷ đồng, mạng lưới lên 200 điểm giao dịch".

Trang thông tin điện tử Cafef viết: "Việc SHB nghiên cứu, đánh giá, thẩm định và nhận sáp nhập HBB đã rút ngắn thời gian và giảm thiểu tối đa chi phí trong lộ trình phát triển của SHB để đạt được quy mô lớn sau sáp nhập. Nếu SHB tự thân phát triển thì phải mất 5 năm với chi phí không nhỏ. Thương vụ này được đánh giá thành công của SHB phù hợp với chủ trương tái cấu trúc của NHNN..."

Với tựa đề: "Một tháng sau cuộc "hôn nhân" SHB với HBB", Báo điện tử VnEconomy bình luận: "Tại các Chi nhánh HBB cũ sau khi sáp nhập vào SHB, các hoạt động kinh doanh vẫn diễn ra bình thường, ổn định bởi quá trình sáp nhập đã được chuẩn bị kỹ lưỡng từ nhiều tháng trước, thông tin về quá trình sáp nhập được công bố đầy đủ rõ ràng trên các phương tiện thông tin đại chúng, đảm bảo quyền lợi của khách hàng. Và sau một tháng kể từ thời điểm sáp nhập, đến 28/9/2012 SHB có tổng tài sản tăng 3,6%; tổng nguồn vốn huy động tăng 3,9%; dư nợ cho vay tăng 1,2% so với số liệu hợp nhất tại thời điểm sáp nhập. Số lượng khách hàng cá nhân tại SHB tăng thêm là 9.611 khách hàng; số lượng

khách hàng tổ chức tăng thêm là 182 khách hàng; số lượng tài khoản cá nhân tăng thêm là 115.592 tài khoản và tăng thêm 2.713 tài khoản của các tổ chức kinh tế. Công tác xử lý thu hồi nợ xấu từ thời điểm sáp nhập 28/8 - 28/9/2012 có tiến triển khá tốt: ngân hàng đã thu hồi được 448 tỷ đồng nợ xấu tại các đơn vị trước đây của HBB, đặt mục tiêu đưa nợ xấu đến cuối năm 2012 của các đơn vị thuộc HBB cũ xuống dưới 10%, nợ xấu của toàn hệ thống SHB xuống dưới 5%.

Báo Lao động số ra ngày 22/10/2012 cũng đã trích dẫn nhận xét của một chuyên gia trong lĩnh vực M&A về thương vụ sáp nhập này: "HBB sáp nhập vào SHB là một thương vụ của lý trí. Trong bối cảnh NHNN hạn chế các NHTM mở chi nhánh mới, việc nhận sáp nhập HBB sẽ giúp SHB có ngay hệ thống các chi nhánh để hình thành mạng lưới kinh doanh rộng hơn. Vốn điều lệ, tổng tài sản, nguồn nhân lực đã tăng lên đáng kể sau thương vụ này. Mặt khác, dưới góc độ thương hiệu, thương vụ này đã nâng SHB lên một vị thế khác, cao hơn, quy mô và chuyên nghiệp hơn".

Mở rộng mạng lưới kinh doanh ra nước ngoài

Một trong những dấu mốc quan trọng khác diễn ra trong năm 2012 là việc SHB đã hiện thực hóa thành công chiến lược phát triển ra thị trường quốc tế bằng việc thành lập Chi nhánh tại Campuchia và Lào.

Báo chí đánh giá cao những nỗ lực của SHB trong quá trình xây dựng và củng cố hình ảnh thương hiệu của mình cả trong nước và quốc tế. Các ấn phẩm lớn như: Sài Gòn Giải phóng, Thời báo Tài chính Việt Nam, Thời báo kinh tế Việt Nam, VnExpress, Dân trí, VnEconomy... và rất nhiều tờ báo kinh tế uy tín khác tràn ngập hình ảnh và

thông tin SHB mở rộng mạng lưới ra nước ngoài.

VnEconomy ngày 15/8/2012 đưa tin: "Với số vốn điều lệ ban đầu là 13 triệu USD, chi nhánh SHB tại Champasak sẽ triển khai đầy đủ các nghiệp vụ của một ngân hàng thương mại với các sản phẩm dịch vụ như huy động, cho vay, tài trợ thương mại, bao thanh toán, kinh doanh ngoại tệ và vàng, chuyển tiền, thu chi hộ, thu đổi ngoại tệ, dịch vụ ATM. Sau khi chi nhánh trên đi vào hoạt động ổn định, có hiệu quả, dự kiến trong khoảng một năm SHB sẽ trình Chính phủ Việt Nam và Chính phủ Lào xin cấp phép thành lập ngân hàng con 100% vốn trực thuộc tại Vientiane cùng với chi nhánh tại Champasak và tiếp tục mở rộng mạng

lưới tại một số tỉnh tiềm năng khác của Lào. Với sự kiện này, SHB là ngân hàng thứ 5 của Việt Nam chính thức kinh doanh tại Lào, bên cạnh BIDV, VietinBank, Sacombank và MB..."

Chủ tịch Nước tặng Huân chương Lao động hạng Nhì cho SHB nhân dịp Ngân hàng tròn 20 tuổi

Năm 2013, SHB kỷ niệm 20 năm Ngày thành lập và vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhì của Chủ tịch Nước và Bằng khen của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng. Ông Nguyễn Tấn Dũng đã trao Huân chương Lao động hạng Nhì cho SHB vào ngày 20/10/2013.



NGƯỜI ĐỒNG HÀNH

Đây là phần thưởng lớn lao của Nhà nước trao tặng tập thể CBNV SHB và cũng là niềm tự hào của Ban lãnh đạo và gần 6000 CBNV SHB trong và ngoài nước.

Vnexpress, Dân trí, VnEconomy, Cafef, Thời báo Tài chính, Lao động, Công an Nhân dân, Tiền phong, Người Lao động...cùng hàng chục ấn phẩm khác đã thông tin sự kiện quan trọng này của SHB.

Thời báo Ngân hàng - Cơ quan ngôn luận của NHNN số ra ngày 4/11/2013 bình luận: "Trong 20 năm hoạt động,

SHB đã có nhiều bước đi mang tính đột phá và gặt hái những thành công quan trọng. Đặc biệt, năm 2012 SHB đã nhận sáp nhập thành công HBB, tạo bước nhảy vọt về quy mô hoạt động. Trải qua 20 năm xây dựng và phát triển, SHB đã đạt được nhiều thành tựu vượt bậc, vươn lên trở thành một trong 6 Ngân hàng TMCP có quy mô lớn nhất Việt Nam. SHB là Ngân hàng thứ 3 niêm yết trên TTCK Hà Nội với gần 45.000 cổ đông, nhà đầu tư đã thể hiện tính minh bạch, công khai trong hoạt động. Trong nhiều năm liên tiếp SHB được NHNN xếp loại A, thuộc nhóm I hoạt

động an toàn, hiệu quả, tăng trưởng bền vững".

Đối tác duy nhất mời CLB bóng đá hàng đầu thế giới ManCity sang VN du đấu.

Năm 2015, một sự kiện thể thao đặc biệt được người hâm mộ bóng đá cả nước chờ đợi và sự kiện này gắn liền với thương hiệu của SHB, đó là việc CLB lừng danh giải Ngoại hạng Anh - ManCity đến Hà Nội thi đấu với Tuyển quốc gia VN. Đối tác duy nhất mời Manchester City chính là SHB. Đây cũng là kết quả

của sự hợp tác trước đó giữa SHB ManCity khi hai bên đã ký kết phát hành Thẻ đồng thương hiệu SHB - ManCity tháng 7/2014.

Báo chí và truyền thông một lần nữa đã "tặng" SHB hàng ngàn tin bài, phóng sự, clip khi nói về sự kiện thể thao này. Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển, người có công lớn nhất trong việc đưa ManCity đến với người yêu bóng đá VN được Báo Kinh tế Đô thị số ra ngày 27/6/2014 bình luận: "Người ta bảo, "Bầu Hiển" cao cờ bởi ông nói ít làm nhiều. Ông Hiển cũng không nói những điều to tát, lao lên phía trước phán xét, bày tỏ quan điểm và nhận lấy về mình công trạng. Ông Hiển giao quyền bính cho các trợ lý, biến họ thành ông chủ của đội bóng và bản thân mình đóng vai trò nhà tài trợ, người định hướng chiến lược. Nhưng có điều, khi cần thể hiện đẳng cấp, "Bầu Hiển" cũng rất biết cách thể hiện dấu ấn của mình. Ông chốt bản hợp đồng thi đấu của Mancity chỉ sau chục phút nói chuyện. Ông cũng tuyên bố, sẵn sàng chịu thiệt về tài chính để cộng đồng hưởng lợi".

Với SHB, đơn vị mời ManCity sang VN, đồng thời cũng là Nhà tài trợ và đồng tổ chức sự kiện này với VFF, Báo Lao động số ra ngày 29/6/2015 viết:

The screenshot shows a news article from VnEconomy titled "Một tháng sau cuộc 'hôn nhân' SHB với Habubank". The article discusses the integration process between SHB and Habubank, mentioning the signing of the merger agreement on August 28, 2012, and the subsequent 6 months of implementation. It highlights the strategic importance of the merger for both banks. The page includes a large image of a press conference, logos for both banks, and several sidebar advertisements for financial services like Dat Xanh Miền Bắc and Tuvnord.

"Manchester City chưa sang, SHB đã "thắng lớn" với tần suất về thông tin xuất hiện dày đặc trên các phương tiện truyền thông. Chấp nhận lỗi để mời Man "xanh" sang thi đấu nhưng ở khía cạnh quảng bá thương hiệu, SHB đã "lãi" ngay khi hợp đồng còn chưa được ký kết. Bài toán đưa Manchester City sang Việt Nam, cho đến thời điểm này vẫn là bài toán xuất sắc của "Bầu Hiển".

VTC News ngày 31/7/2015 trích dẫn chia sẻ của đại diện Man City sau khi kết thúc chuyến du đấu 3 ngày tại Việt Nam: "...Ông Damian Willoughby - Phó Chủ tịch, Giám đốc hợp tác khu vực châu Á Thái Bình Dương của CLB Man City đã dành sự ngưỡng mộ cho ê kíp tổ chức vì chỉ có vỏn vẹn 4 tuần để chuẩn bị cho một sự kiện chuyên nghiệp, đẳng cấp. Còn ông Omar Berrada Giám đốc thương mại toàn cầu của CLB Man City chia sẻ: "Tôi đã xem những điểm nhấn quan trọng của trận đấu, các khán giả và bầu không khí thật tuyệt vời. Tôi biết đội ngũ HLV và cầu thủ đã được chìm đắm trong sự hâm mộ cuồng nhiệt, sự hiếu khách những ngày qua. 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. Chúng tôi sẵn sàng hợp tác và mong muốn được trở lại Việt Nam".



Nhận sáp nhập VVF, hiện thực hóa mục tiêu bán lẻ mảng tài chính tiêu dùng.

Đại hội cổ đông bất thường 2015 của SHB đã thông qua Nghị quyết nhận sáp nhập Công ty CP Tài chính Viettel - Vinaconex. Theo đó, sau khi giao dịch sáp nhập thành công, SHB sẽ thành lập Cty TNHH Tài chính tiêu dùng SHB.

Trang thông tin điện tử Cafef ngày 22/10/2015 phân tích: Việc sáp nhập là tất yếu, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của thị trường tài chính Việt Nam trong việc tạo ra các Ngân hàng có quy mô lớn tầm cỡ khu vực, theo định hướng của Chính

phủ về tái cơ cấu các TCTD. Hiện thực hóa chiến lược phát triển mảng tín dụng tiêu dùng chuyên biệt, nhằm khai thác tiềm năng lớn của thị trường tài chính tiêu dùng Việt Nam và giúp SHB mở rộng hoạt động trên các lĩnh vực tiềm năng cao của thị trường tài chính".

Thời báo Ngân hàng online ngày 12/10/2015 nhận định: "Nhận sáp nhập VVF, SHB sẽ thừa hưởng một lượng khách hàng và dịch vụ nhất định, nhất là với Viettel và Vinaconex. Không những thế, SHB còn đương nhiên được 1 công ty tài chính có sẵn mà không phải làm một đề án rất phức tạp, tốn kém và mất thời gian. Thứ nữa, SHB mua được VVF với giá không phải đắt, bởi giá trị vốn chủ sở

hữu theo đánh giá của kiểm toán cao hơn so với giá trị họ đang mua..."

Có thể nói, trong suốt chặng đường 22 năm qua, SHB luôn nhận được sự chia sẻ, đồng hành của báo chí & truyền thông. Nhờ kết nối của báo chí truyền thông với công chúng, hoạt động kinh doanh của SHB đã thường xuyên được cập nhật trên các phương tiện thông tin đại chúng, giúp khách hàng, cổ đông, nhà đầu tư nắm bắt kịp thời mọi hoạt động của Ngân hàng.

SHB tri ân sự đóng góp to lớn đó và hy vọng sự đồng hành báo chí với doanh nghiệp giữa SHB với báo chí truyền thông ngày càng bền chặt. ■



Bà Nguyễn Thị Mai Sương -
Giám đốc NHNN TP. Hà Nội

"NHNN đánh giá cao nỗ lực của SHB"

Thời gian qua, SHB đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ. Sau sự kiện nhận sáp nhập HBB, SHB đã nhanh chóng ổn định tổ chức, đảm bảo thanh khoản và các tỷ lệ an toàn theo quy định của NHNN, giảm tỷ lệ nợ xấu, khắc phục tích cực những tồn tại từ HBB. Sau sáp nhập quy mô của SHB đã tăng vượt bậc.

Thành công của SHB còn được ghi nhận ở sự đóng góp quan trọng của SHB vào công cuộc tái cơ cấu nền kinh tế và cơ cấu lại một số DN, điển hình là Bianfishco. Trong thời gian tới hình thức này cũng nên được nhân rộng để các NHTMCP góp phần phát triển khu vực DN và nền kinh tế.

"SHB, một ngân hàng minh bạch"

SHB thực hiện niêm yết trên Sở GDCK Hà Nội từ năm 2009. Chúng tôi ấn tượng vì SHB chú trọng đến công tác quản trị doanh nghiệp, quản trị rủi ro để hướng đến sự phát triển bền vững. Trong suốt thời gian niêm yết tại HNX, SHB là đơn vị thường xuyên, liên tục thực hiện tốt công tác công bố thông tin, công khai minh bạch về mặt tài chính và hoạt động.



Ông Trần Văn Dũng -
Tổng Giám đốc Sở GDCK Hà Nội

"4 ấn tượng đặc biệt về SHB"

Tôi có ít nhất 4 điều ấn tượng về Ngân hàng SHB. Trước hết là sự tăng trưởng nhanh về vốn điều lệ, tổng tài sản, mạng lưới. Thứ hai là ấn tượng về chất lượng hoạt động. Tất cả các chỉ tiêu chất lượng của SHB đều vượt yêu cầu, thể hiện tốc độ tăng lợi nhuận của SHB luôn đi cùng sự tăng trưởng về tổng tài sản. Ấn tượng thứ 3 là SHB rất chú trọng đến việc phát triển công nghệ thông tin. Đây là hạ tầng cơ sở kỹ thuật quan trọng giúp SHB có thể triển khai sản phẩm phong phú, đa dạng đem lại tiện ích cho khách hàng. Chính sự hỗ trợ của Công nghệ giúp SHB nâng cao năng lực điều hành quản trị của một Ngân hàng hiện đại. Một điều tôi ấn tượng nữa là đội ngũ cán bộ của SHB rất trẻ trung năng động hoạt động có chất lượng. (Trích phát biểu nhân dịp SHB tròn 18 năm hoạt động).



Bà Dương Thu Hương -
Nguyên TTK Hiệp hội Ngân hàng

"SHB đã vượt qua một cách đáng khâm phục giai đoạn khó khăn nhất"

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 nền kinh tế nói chung. 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.

Hoạt động kinh doanh của SHB phát triển bền vững, an toàn và được cơ quan quản lý, Ngân hàng Nhà nước đánh giá cao. Đặc biệt, nhờ nhận sáp nhập HBB thành công, SHB đã rút ngắn thời gian trở thành một ngân hàng TMCP quy mô lớn, với tầm vóc đáng nể và khó một 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



Ts. Nguyễn Minh Phong -
Chuyên gia Kinh tế

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.



22 Năm
SHB - ĐỐI TÁC TIN CẬY
1993 - 2015

**VÌ CHÚNG TA LÀ
MỘT ĐẠI GIA ĐÌNH**



Trong ký ức của nhiều CBNV SHB, 162 Thái Hà lưu giữ những kỷ niệm đẹp

“...Vén vẹn trong bảng chấm công ngày đó tại 162 Thái Hà (Hà Nội), quận “Trụ sở chính” chỉ có khoảng mấy chục người, ngồi rải rác từ tầng 3 đến tầng 6. Thế mà, Tòa nhà lúc nào cũng rất sôi động và ồn ào. Mỗi buổi sáng, khách hàng nườm nượp ra vào như trẩy hội. Tầng 2 là điểm giao dịch mua bán cổ phiếu mã SHB trên thị trường OTC, đang như cô gái tuổi trăng tròn, “hot” xinh xịch.

T hẩm thoát đã tám năm ruồi, kể từ ngày ấy, nó - một đứa “ngoại đạo” may mắn được gia nhập ngôi nhà chung SHB. Kỉ niệm đong đầy hành trang mà có lẽ “tám” cả ngày không hết! Nó cảm thấy mình như... có duyên với SHB từ trước, bởi ngày sinh tháng đẻ của nó trùng với ngày - tháng thành lập Ngân hàng, chỉ khác là Ngân hàng thành lập năm 1993, còn nó sinh.... năm 1975!

Ngược thời gian, nhớ lại ngày đầu, nó rụt rè và bỡ ngỡ khi đặt bước chân đầu tiên vào đại gia đình thân

yêu này tại tại 162 Thái Hà (trụ sở SHB thuê trước đây tại phố Thái Hà - Hà Nội). Hồi hộp chờ đợi trong giây lát, rồi rất nhanh, nó được anh Ba (bí danh các SHBer gọi Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê do vị trí Phòng làm việc của Tổng Giám đốc ở Tầng 3) phỏng vấn. Nhờ những câu hỏi, trao đổi rất thẳng thắn của anh Ba đã giúp nó xác định được mục tiêu ngắn hạn, dài hạn cho sự lựa chọn thay đổi công việc.

Những ngày làm việc của tuần đầu tiên làm quen với các đồng nghiệp mới, môi trường mới, công việc mới,

nó thấy.....run run, nhưng may mắn là các anh chị và các bạn đồng nghiệp rất thân thiện, tận tình nên cảm giác bỡ ngỡ ban đầu nhanh chóng qua đi.

Nó còn nhớ, vén vẹn trong bảng chấm công ngày ấy tại 162 Thái Hà, quận “Trụ sở chính” chỉ có khoảng mấy chục người, ngồi rải rác từ tầng 3 đến tầng 6. Thế mà, Tòa nhà lúc nào cũng rất sôi động và ồn ào. Khách hàng nườm nượp ra vào mỗi sáng như đi trẩy hội. Tầng 2 là điểm giao dịch mua bán cổ phiếu SHB trên thị trường OTC, đang như cô gái

NHỚ THÁI HÀ NGÀY ẤY...

■ **Hà Thị Lam**

(Phó GĐ Phụ trách Ban Quản trị Nguồn nhân lực Hội sở)

tuổi trăng tròn, “hot” xinh xịch.

Sau 2 tuần làm việc đầu tiên, nó may mắn được gặp anh Sáu (bí danh các SHBer gọi Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển, do Phòng làm việc của Chủ tịch nằm trên tầng 6) trong dịp nhận lì xì đầu Xuân năm 2007 tại sảnh tầng 1, cùng với tập thể CBNV Chi nhánh SHB Hà Nội. Nó vui khó tả, chả khác gì trẻ con được nhận lì xì mỗi khi Tết đến Xuân về. Vui không phải vì bao lì xì vừa đẹp vừa ấn tượng mà nó nhớ mãi khoảnh khắc anh Sáu gặp từng người bắt tay ân cần, trao lời chúc may mắn đầu Xuân trong không khí ngày Tết đầu tiên của nó ở ngôi nhà mới SHB. Nó cảm nhận được giây phút ấm áp, tươi vui như lộc xuân đầy sức sống và nhiệt huyết.

Một tháng sau, đang loay hoay với việc soạn thảo mẫu Hợp đồng lao động, nó như “chết đuối vớ được cọc” khi chú Khôi “già” (nguyên Phó Tổng Giám đốc) giới thiệu với nó vị sếp trực tiếp! Một chút cảm giác lo lắng vì sếp mới lúc nào cũng có cặp kính treo ngược trên đầu, rất ít nói và trông rấtkhó tính. Vậy nhưng,

công việc của nó lại được sếp chỉ bảo, tận tay sửa từng li từng tí, gần như căn chỉnh lại từ A đến Z. Nó hết mắt chữ O đến miệng chữ A khi nghe những “lời giải” của Sếp mới, vì thế nó quyết tâm lao vào học thêm để “xóa mù”!

Những ngày đầu tại 162 Thái Hà là giai đoạn “setup” và chuẩn bị cho việc chuyển Trụ sở chính từ Cần Thơ về Hà Nội. Tuy công việc gặp nhiều khó khăn nhưng ngôi nhà chung SHB luôn đầy ắp tiếng cười nói rộn ràng. Và có rất nhiều kỷ niệm đáng nhớ nơi đây. Số nhất là những ngày mưa lũ tháng 6, Văn phòng tầng 1 biến thành... sông. Anh Sáu, anh Ba cũng bì bõm, quần xắn quá gối mới bước qua được cửa tam cấp tầng 1. Tuy khó khăn còn nhiều, nhưng mỗi buổi sáng, khi bước chân đến cơ quan, cùng với trách nhiệm là niềm vui, là tình cảm thân thiết ấm nồng. Dù mỗi người một khả năng khác nhau, công việc khác nhau, nhưng hầu hết mọi người đều cố gắng để hoàn thành tốt nhiệm vụ. Mỗi bữa trưa ngồi quây quần bên mâm cơm gop chung, rồi các món ăn đặc sắc nhân ngày 20/10 của cánh mày râu

Thái Hà tặng các chị em như “chim rừng”, “nhái thể hình” làm chị em nhớ tận tới giờ (!).

Bận rộn là vậy, sau mỗi ngày làm việc, anh chị em SHB vẫn hăng say tham gia các hoạt động văn hóa, thể thao, sáng tác thơ ca. Các hoạt động văn hóa, thể thao, các hoạt động từ thiện lá lành đùm lá rách v.v.. đã được khơi lên từ ngày đó. Đối với nó, quãng thời gian làm việc, sinh hoạt chung của cộng đồng Trụ sở chính tại 162 Thái Hà để lại nhiều tình cảm thật sâu lắng, chân thành.

Trụ sở làm việc của Hội sở SHB giờ khang trang hiện đại, lại tọa lạc ở “phố Tây” 77 Trần Hưng Đạo - Quận Hoàn Kiếm Hà Nội. Quy mô, tầm vóc của SHB đã lớn hơn “thời” Thái Hà rất nhiều. Người SHB cũng tăng gấp cả trăm lần chứ không... lác đác vài chục “móng” như hồi Thái Hà. Thế nhưng những tình cảm thiêng liêng trong tâm trí nó về 162 Thái Hà ngày ấy luôn hiển hiện, nhắc nhớ và đồng hành mãi trong hành trang của một SHBer! ■

“ Họ là những người trẻ, tràn đầy năng lượng và nhiệt huyết. Họ thích được trải nghiệm để tích lũy kinh nghiệm, để ghi dấu những tháng năm được sống, được cống hiến hết mình. Họ chính là những thành viên của đại gia đình SHB mang trên vai sứ mệnh “biệt phái”



Hoàng Quang Hiếu đã tìm được bạn đời khi đi “biệt phái” tại Lào

Xuất ngoại, gặp bạn đời

“...Khi mới sang SHB Lào làm việc, quả thực có rất nhiều khó khăn. Đầu tiên là về ngôn ngữ, tôi hoàn toàn không biết chút gì về tiếng Lào. Điều này rất bất lợi trong việc tiếp xúc khách hàng là người Lào, đọc văn bản, hồ sơ tiếng Lào. Bên cạnh đó, khi mới thành lập SHB Lào, các quy trình, quy định của SHB không phù hợp với thói quen giao dịch của người Lào. SHB lại là Ngân hàng hoàn toàn mới nên việc phát triển khách hàng cũng vô cùng khó khăn”, đó là những hồi ức của “biệt phái viên” Hoàng Quang Hiếu - Chuyên viên Thanh toán quốc tế SHB Lào khi được hỏi về những ngày đầu nhận nhiệm vụ.

Nỗi niềm chung của CBNV nhận nhiệm vụ biệt phái tại nước ngoài là khó khăn về ngôn ngữ, môi trường sống..., nhưng với suy nghĩ “đi để thay đổi, để có những trải nghiệm mới mẻ”, Hiếu vẫn rất vui vẻ lên đường. Sau hơn 3 năm “biệt phái”, SHB Lào đã dần trở thành ngôi nhà thứ 2 của Hiếu với những người đồng nghiệp thân thiết như anh em. 8 tiếng trên văn phòng, Hiếu hết mình với công việc, được thể hiện hết khả năng của bản thân. Rời công sở, Hiếu là người anh, người em được đại gia đình SHB Lào quan tâm, yêu thương. Cùng nhau picnic, khám phá những địa danh nổi tiếng trên đất bạn, cùng nhau chay bộ trên cầu Nippon và ngắm hoàng hôn trên sông Mekong, thư thái bên tách café để cảm nhận nhịp sống chậm lại... là những điều khiến Hiếu với dần nỗi nhớ nhà.

Có nhiều lý do để Hiếu quyết định ở lại Lào lâu hơn thời gian được điều động. SHB Lào cho Hiếu một môi trường làm việc năng động, một sự thân quen giữa những người thân trong gia đình. Và quan trọng hơn cả, là ở nơi đây, Hiếu đã tìm được một nửa đích thực của mình. Khi SHB NEWS kỳ này được phát hành, Hiếu đã yên bể gia thất với một đồng nghiệp tại Chi nhánh. “Phải cảm ơn những ngày biệt phái ở nơi đây, vì tôi đã tìm được một nửa đích thực của đời mình”, Hiếu chia sẻ trong hạnh phúc.

CHUYỆN GHI TRÊN NHỮNG CUNG ĐƯỜNG XUẤT NGOẠI

■ Thúy Anh



Nguyễn Thị Ngọc Thanh là một trong số ít CBNV SHB đi "biệt phái" tại Lào và Campuchia

"Thử thách chính là cơ hội để trải nghiệm"

Đó là lời tâm sự của Nguyễn Thị Ngọc Thanh - cô giao dịch viên trẻ tuổi sinh năm 1987 đang biệt phái tại Campuchia. Thanh là người gốc Huế nhưng sinh ra và lớn lên ở Sài Gòn. Có lẽ vì thế mà Thanh vừa có sự dịu dàng của con gái Huế, vừa có sự năng động, quyết đoán của cô gái đất Sài Thành dám chọn cho mình thử thách. Thanh bảo, chọn thử thách cũng là cách chọn cho mình cơ hội trải nghiệm, rèn luyện khả năng thích nghi của bản thân dù ở bất kỳ môi trường nào, bất kỳ hoàn cảnh nào. Đó cũng là lý do để Thanh nhận nhiệm vụ sang Lào khi mới

chân ướt chân ráo vào SHB để rồi hết thời gian, Thanh lại nhận nhiệm vụ biệt phái sang Campuchia với vị trí giao dịch viên tại chi nhánh Por Senchey Sub. "Thời gian đầu sống trên đất Campuchia thật sự là có quá nhiều khó khăn và thử thách mà trước đó bản thân mình không lường trước được. Đó là rào cản về ngôn ngữ, nếp sống, thời tiết, việc ăn uống... Mọi thứ hoàn toàn khác Việt Nam và đặc biệt là giao thông đi lại bên này rất kinh khủng. Bạn thử tưởng tượng xem, từ nơi ở đến chỗ làm chỉ khoảng 7km, nhưng ngày nào tôi cũng mất gần một tiếng để đến văn phòng chỉ vì đường luôn luôn kẹt xe, giao thông lộn xộn", Thanh chia sẻ về những ngày đầu sang Campuchia. "Ở bên đó, ngôn ngữ chính là tiếng Campuchia và tiếng Anh nhưng tiếng Anh người bản xứ nói khó nghe, tiếng Campuchia thì Thanh không thạo nên thời gian đầu rất khó khăn trong việc giao tiếp, tư vấn cho khách hàng. Có những lúc, cả hai ngôn ngữ Anh - Cam được sử dụng cùng nhau, cảm giác như sắp "loạn" tới nơi nhưng nghĩ lại, chính điều đó giúp Thanh nhanh chóng hòa đồng và học tiếng Cam nhanh hơn. Còn vấn đề ăn uống, có những khi, mỳ tôm hay miến ăn liền là bạn đồng hành dài ngày của Thanh vì món ăn ở

Campuchia rất khó ăn...", cô gái sinh năm 87 bộc bạch.

Khó khăn là vậy nhưng khi đã nhận nhiệm vụ, Thanh luôn đặt cho mình quyết tâm phải hoàn thành tốt. Sống nơi đất khách, lại là con gái nên bố mẹ và gia đình rất lo, song cũng tôn trọng lựa chọn của Thanh. Hơn nữa, khó khăn ấy cũng được các lãnh đạo và đồng nghiệp chia sẻ nên gần một năm qua, mọi thứ với Thanh đã ổn định và dễ dàng hơn, giao tiếp tốt với người bản địa, đã quen các món ăn Campuchia và việc đi lại không còn nan giải. Đối với Thanh, "SHB Por Senchey Sub giờ như gia đình thứ 2 của tôi vậy, nên nếu vẫn cần tôi ở lại hỗ trợ, tôi luôn sẵn sàng".

Ai đó từng nói, biệt phái là nghề kén người (!) bởi nếu bạn ra đi mà không mang theo nhiệt huyết, niềm say mê, tình yêu SHB mà chỉ coi đó là nhiệm vụ được phân công thì bạn sẽ không bao giờ tìm thấy niềm vui trong công việc. Với những "biệt phái viên" như Thanh, như Hiếu, làm việc hết sức, vui chơi hết mình vừa là "giải pháp" để vơi đi nỗi nhớ nhà, vừa là cách để thấy gần gũi hơn với vùng đất mới. Đó cũng là cách để mỗi ngày, họ như được nạp thêm năng lượng! ■

VỚI TÔI, SÓC TRĂNG CHÂN THÀNH LẮM!

■ Nguyễn Thị Thanh Hương

(Nguyên Giám đốc Chi nhánh SHB Sóc Trăng
Giám đốc Chi nhánh SHB Lê Chân - Hải Phòng)



“ Rời xa hai con nhỏ (cháu lớn gần 4 tuổi và cháu nhỏ 20 tháng) để đi biệt phái tại CN Sóc Trăng cách nhà hàng nghìn cây số có lẽ là một trong những quyết định khó khăn đối với tôi. Sự lo lắng cho con sẽ không dễ nguôi đi với một người phụ nữ - một người mẹ nếu như không có tình yêu SHB thoi thúc và bên cạnh tôi không có những người đồng nghiệp, những người em ở CN đã hết lòng quan tâm, chia sẻ...

Dầu năm 2014, khi được biết sẽ đi Miền Tây, tôi thoảng bối rối vì Miền Tây có nhiều tỉnh, không biết sẽ đi tỉnh nào. Dù có đi thì đâu cũng đều là xa, là mới lạ nên cảm giác bối rối qua nhanh. Hôm sau nhận thông báo chính thức nhận nhiệm vụ tại tỉnh Sóc Trăng, tôi thoảng giật mình: Sóc Trăng ở đâu? Vào google mới biết đi qua Bạc Liêu là tới Cà Mau - tỉnh tận cùng của Tổ Quốc. Không suy nghĩ nhiều vì tôi đã biết nơi mình sẽ đến, giờ tập trung vào bàn giao nốt công việc cho người kế nhiệm để yên tâm nhận nhiệm vụ mới.

Di chuyển hơn 2.000 km bằng nhiều loại phương tiện, 17h30 chiều có mặt tại phòng họp của CN, tôi nhận bàn giao và tiếp quản luôn. Không ít khó khăn chờ đợi phía trước nhưng tôi tâm niệm: không làm thì thôi, đã làm là phải cố gắng và nỗ lực làm bằng được. Ban lãnh đạo đã tin tưởng giao phó, nhất định mình phải hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Nghỉ là làm, tôi bắt đầu tìm hiểu thực trạng của CN và thấy ngổn ngang những khó khăn: nhân sự vừa thiếu vừa yếu, chưa có phụ trách các phòng kinh doanh. Trong khi đó việc tìm kiếm nhân sự quản lý cấp Phòng tại địa phương lại vô cùng khó khăn; các chỉ tiêu kinh doanh của Sóc Trăng đều thấp; tinh thần làm việc của CBNV đi xuống...

Trong đầu tôi lúc ấy không thể sắp

xếp được việc gì cần làm trước, việc gì nên làm sau, tất cả phải gấp rút và đồng thời. Luôn xác định muốn vực CN dậy thì việc quan trọng nhất phải chú trọng là nguồn nhân lực, vì không có nguồn nhân lực tốt thì không cách nào khởi động lại được bộ máy đang đình trệ. Tôi vừa tập trung sức lại tinh thần làm việc của CBNV, động viên khích lệ anh em cùng đoàn kết để thực hiện các chỉ tiêu Hội sở giao, vừa tích cực nhờ Hội sở hỗ trợ tìm kiếm đủ nhân sự giúp bộ máy vận hành. Song song đó, tôi chủ động tạo mối quan hệ với các Ban, Ngành địa phương để tìm kiếm sự hỗ trợ, tích cực tìm hiểu thế mạnh của địa phương, tìm kiếm khách hàng tốt về CN. Được sự quan tâm, giúp đỡ của Chủ tịch HĐQT, Ban Tổng Giám đốc và các Phòng/Ban của H.O cùng với sự nỗ lực, cố gắng của tập thể SHB Sóc Trăng, sau 8 tháng tiếp nhận CN, từ thời điểm CN chưa có khách hàng vay vốn, thi đến cuối năm 2014 CN đạt dư nợ 108 tỷ đồng; huy động đạt 237 tỷ đồng; doanh số TTQT 15,5 tr USD; doanh số bảo lãnh 19 tỷ đồng và bộ máy tổ chức cơ bản ổn định với 28 CBNV.

Giờ nhớ lại quãng thời gian đó, tôi thực sự cảm thấy hạnh phúc, không chỉ bởi mình đã giúp CN đi vào quỹ đạo hoạt động ổn định, mà còn hạnh phúc khi nhớ lại những kỷ niệm, những niềm vui bất tận đã có với các bạn đồng nghiệp, anh em ở CN. Lần đầu tiên gặp mọi người là vào cuối giờ chiều tại phòng họp CN



Đi vào hoạt động từ năm 2013 đến nay SHB Sóc Trăng có 29 cán bộ, nhân viên và kinh doanh hiệu quả

SHB Sóc Trăng, tôi cúi chào mọi người sau khi được anh Huy - Phó Giám đốc Phụ trách Khối Quản trị và Phát triển Nguồn nhân lực giới thiệu. Cảm nhận đầu tiên của tôi là con người nơi đây thật hiền lành, chất phác, những ánh mắt, những nụ cười đã xua tan đi bao băn khoăn suy nghĩ trong suốt hành trình dài đến với mảnh đất xa xôi. Sau buổi họp, tôi bàn với anh Huy mời mọi người đi ăn và đi hát, tạo không khí vui vẻ, đầm ấm, và cũng là cơ hội để tôi và mọi người làm quen với nhau. Hôm đó mặc dù mệt nhưng tôi thấy rất vui và mọi người cũng vậy.

Sáng hôm sau, bắt đầu buổi làm việc đầu tiên, tôi đến sớm và để ý tâm trạng của mọi người, thấy tinh thần ai cũng hào hứng. Tôi biết đó mới chỉ là sự khởi đầu. Để lấy được lòng tin yêu, tôn trọng của mọi người, thì tôi phải là tấm gương, phải có tâm, có đạo đức nghề nghiệp và nhiệt huyết với công việc. Tôi động viên, quan tâm, chia sẻ những vui, buồn trong cuộc sống thường ngày của mọi người, tìm hiểu để biết được cuộc sống và hoàn cảnh từng người. Giữa chúng tôi giờ đây đã không còn

khoảng cách, các em không chỉ hỏi tôi về chuyên môn, nghiệp vụ mà còn chia sẻ và hỏi tôi về cách giải quyết các vấn đề khó khăn, vướng mắc trong cuộc sống. Đó là điều thực sự làm tôi hạnh phúc!

Thật may, tôi dễ thích nghi nên không gặp nhiều khó khăn trong sinh hoạt. Tuy nhiên điều khó khăn nhất với tôi là nỗi nhớ gia đình và đặc biệt là hai con nhỏ (cháu lớn gần 4 tuổi và cháu nhỏ 20 tháng). Ban ngày không có thời gian nghỉ đến chúng, nhưng tối về thì nhớ con quay quắt. Nhớ lại, hôm xách vali lên đường, sáng tôi vẫn dậy sớm như mọi ngày và thường hai con ngủ dậy muộn hơn, vậy mà hôm nay hình như chúng biết sắp phải xa tôi nên hai đứa cũng dậy rất sớm lúi lo nói chuyện với tôi. Tôi ôm các con vào lòng rồi nói tạm biệt các con, mẹ đi làm đây. Cháu lớn nhanh nhảu: "Con bye bye mẹ, tối mẹ về với con nhé!"!!! Linh tính của trẻ con hay thật...

Khi vào Sóc Trăng, tôi nào tôi cũng gọi điện nói chuyện với các con và hướng dẫn người nhà cách nấu ăn

cho các con, cách chăm sóc các con khi con ốm. Vào Sóc Trăng khoảng hơn một tháng, một buổi tối đi làm về muộn, thấy lòng bồn chồn, lo lắng, gọi điện về nhà xem tình hình các con thế nào, có khỏe không, mọi người vẫn nói bình thường, "hai đứa khỏe, yên tâm đi". Vậy mà sao tôi vẫn chẳng thấy yên tâm chút nào, tôi gọi điện thoại hỏi qua một người khác mới biết con trai út của tôi bị dập tay do kẹp vào cửa kính. Linh cảm không sai. Tôi thức trắng đêm đó...

Có lẽ sự lo lắng cho con sẽ không dễ để nguội đi với một người phụ nữ - một người mẹ nếu như bên cạnh tôi không có những người đồng nghiệp, những người em ở CN đã hết lòng quan tâm, chia sẻ với tôi. Tôi thầm cảm ơn mọi người vì điều đó. Ở đây tôi chưa bao giờ cảm thấy cô đơn. Ngược lại, đó còn là động lực để tôi vơi đi nỗi nhớ gia đình và cố gắng hơn trong công tác. Với tôi, SHB Sóc Trăng thực sự là ngôi nhà thứ hai. Rất chân thành, thân thương và là một phần kí ức không thể nào quên trong trái tim...! ■

SHB NƠI TÌNH



“Em, một cô sinh viên mới ra trường
Anh, một anh chàng IT hơn em nhường... 6 mùa xuân
Chúng mình gặp nhau ở SHB Hội sở...!”

YÊU BẮT ĐẦU!

Cho đến tận bây giờ em vẫn chưa thể tin: được làm việc tại SHB là một bước ngoặt to lớn trong cuộc đời em đến như vậy!

Em không chỉ được học nhiều điều từ những người đồng nghiệp vui tính, những người bạn luôn chia sẻ mọi chuyện vui buồn và hơn thế nữa, em có anh, có gia đình nhỏ của chúng ta.

Trong suy nghĩ của em, các anh IT thường đầu bù tóc rối, đeo kính đít chai, thi thoảng cho tay lên ngoáy mũi. Nhưng khi lần đầu em nhìn thấy anh đến Trung tâm Thẻ họp thì.... Em đã tự nhủ rằng không bao giờ thích người như vậy đâu nha (!). Thế mà, hợp duyên, mình lại gặp nhau trong những buổi giao lưu văn nghệ của SHB HO. Anh còn nhớ "Ngày hội Đại Gia đình SHB" vào đúng Đêm Giáng sinh năm 2012, chúng mình cùng tham gia vào các Đội văn nghệ và còn thách đấu xem đội nào được điểm cao hơn không?? Và tất nhiên, đội em giành phần thắng.

Ông trời thật biết sắp xếp cho chúng mình gặp nhau khi anh kết thúc một mối tình dài, còn em lơ mơ về những tình cảm không phải của thực tại. Chúng mình tạo niềm vui cho nhau,

chia sẻ mọi thứ từ công việc đến những vụn vặt thường nhật, rồi không biết tự bao giờ có tình thương mến thương....

Nhớ ngày đầu, em phân vân với đủ các nhận xét về anh, như: "T thuộc lòng danh sách bạn nữ chưa có gia đình ở SHB đó", "T soành điệu lắm em ơi...". Nhưng em nghĩ em hoàn toàn có thể thay đổi. Khi vượt qua được rào cản, mình sẽ lại càng yêu thương nhau nhiều hơn. Từ đó, em và anh đi đâu cũng có nhau. SHB tổ chức giải tennis, em bám càng đi cổ vũ. Với em, mặc dù anh không phải là giỏi nhất trên sân đấu, nhưng anh mà là số 2 thì không ai là số 1 anh nhỉ!?

Thời gian cứ thế êm đềm trôi qua bên những lời khen của mọi người là hai đứa hợp nhau, hai đứa trông giống nhau thì thế nào cũng là vợ chồng. Cho đến một ngày, anh hỏi em:

- *Này đồng nghiệp, có muốn làm bạn cùng Phòng với anh không?*

- *Em không làm IT đâu - Em ngày thơ trả lời ngay*

- *Vậy làm "Đối tác tin cậy" cùng nghī*

■ **Trần Linh Chi**
(Trung tâm Thẻ Hội sở)

ra những "Giải pháp phù hợp" với anh không?

- *Em không làm IT mà! - Em vẫn hồn nhiên trả lời*

- *Không làm IT thế có muốn lấy IT làm chồng không, dựa vào vai anh mãi nhé!*

Niềm hạnh phúc như vỡ òa, chúng mình gắn kết với nhau như vậy đó! Mọi người thường hỏi em "Chồng làm cùng cơ quan có chán không?" Để em nghĩ xem "chán" như nào nhé!?

Khi em về muộn, có người đồng cảm với công việc của em. Khi em muốn nổ tung đầu với báo cáo, anh IT của em định hướng cho em cách xây dựng ứng dụng mà trước đây, cứ đến tháng, đến quý là phải gồng cơ bắp để làm. Rồi chẳng đường đến cơ quan và về nhà có người tâm sự không ngừng nghỉ. Có những lần em không hiểu về công việc, em bắt chồng thức đến sáng để giải thích cho nghe, hôm sau chưa hiểu lại tiếp tục "tra tấn" trên đường đi làm.

Đấy em "chán" lắm mà không làm thế nào dứt ra được anh nhỉ!!!

Hạnh
của đôi uyên
lên gấp bội khi họ đón
chào đời. Hai bạn dự
chúc cho con gái trở thành SHBber tương lai. Cùng
chúc cho gia đình nhỏ mãi vui vẻ, hạnh
phúc ngập tràn và đạt được
mong muốn đáng yêu
đó nhé! ■

KIÊN GIANG - NHỮNG NGÀY ĐẦU TÔI



Tinh thần đoàn kết đem lại sức sống mới cho SHB Kien Giang

“ **T**hẩm thoát đã gần 2 năm, nhớ lại ngày nhận quyết định điều động từ CN Cần Thơ về tiếp quản CN Kiên Giang, cả đêm tôi không thể nào ngủ được, đầy những lo toan, buồn vui lẫn lộn. Vui vì được Chủ tịch HĐQT và Ban Tổng Giám đốc tin tưởng giao nhiệm vụ để từ đây tôi có cơ hội phát triển, nhưng cũng đầy lo lắng vì chưa biết khi tiếp quản CN mình sẽ phải làm gì và bắt đầu như thế nào. Địa bàn mới. Nhân sự mới. Liệu họ có ủng hộ mình không khi mà CN trong 2 năm thay đổi 3 Giám đốc, nhân sự chưa đoàn kết?

Phe cánh, mời đứng sang một bên

Sau khi tiếp nhận bàn giao xong, có bạn nhân viên hỏi tôi rằng: “Anhơi dưới này nhiều phe lầm anh theo phe nào?”. Tôi bật cười trong sự ngỡ ngàng vì CN nhỏ thế này mà chia nhiều phe cánh. Tôi nói với bạn ấy rằng: “Nhiệm vụ của anh xuống đây không phải theo phe nào mà phải gom tất cả về một mối!”.

Nói thì dễ làm mới khó. Ngày đầu tiên làm việc tại CN tôi tổ chức họp với các Phòng ban ngay, tôi muốn lắng nghe ý kiến, tâm tư nguyện vọng của các bạn. Tôi chia sẻ với họ: SHB là một gia đình, mà đã là một gia đình thì anh em phải đoàn kết, chia sẻ, giúp đỡ và yêu thương nhau. Tôi sẽ đồng hành cùng với các bạn trong suốt hành trình, thực hiện các mục tiêu mà cấp trên giao. Từ nay chúng ta là người một nhà, sướng khổ có nhau, ai không đồng ý thì đứng sang một bên!

Mọi người giơ tay biểu quyết và đồng ý với ý kiến của tôi, tôi cảm thấy rất vui vì một sự khởi đầu thuận lợi.

Thực trạng hoạt động tại CN thời gian đó quả thực hết sức khó khăn, hoạt động không ổn định, nội bộ lùng cوغ, khách hàng thì gửi đơn khiếu kiện, nợ xấu tăng cao... Tôi đã trăn trở và suy nghĩ rất nhiều làm thế nào để ổn định được tình hình và họp lãnh đạo các Phòng ban để đưa ra giải pháp xử lý nhưng vẫn chưa đạt được hiệu quả như mong muốn. Thế rồi vào một ngày cuối tuần về thăm gia đình, tôi có ghé thăm sếp cũ là anh Phan Nhật Tính - Giám đốc SHB Cần Thơ. Tôi tâm sự với anh về tình hình khó khăn của CN mình đang quản lý. Anh chia sẻ: “Em à! Theo anh nếu em muốn thực hiện công việc được tốt, điều em cần làm là phải cụ thể hoá nó, muốn làm được điều đó, yếu tố quyết định thành bại là con người, em phải dùng tình cảm để cảm hoá họ, khi em cảm hoá được rồi thì mọi chuyện sẽ trở nên thuận lợi hơn”. Điều anh chia sẻ cũng hợp với suy nghĩ của tôi, thế là tôi áp dụng ngay với CN mình quản lý. Sau đó tôi thấy công việc trôi chảy hơn, anh em gần gũi hiểu nhau hơn, sự phối hợp giữa các Phòng ban tốt hơn, có trách nhiệm với công việc, quan tâm giúp đỡ lẫn nhau...

Với tinh thần đoàn kết và đồng lòng, sau một thời gian phấn đấu cũng đã gặt hái được những thành quả nhất

ĐÊN...

Ngô Văn Thuận
(Giám đốc CN SHB Kiên Giang)

định, đời sống nhân viên được nâng cao hơn.

Có một kỉ niệm ấn tượng nhất đối với tôi khi về đây mà tôi không thể quên, đó là chuyến đi cùng anh em Phòng Xử lý nợ xuống Huyện U Minh công tác. Đoạn đường quanh co nhiều kênh rạch khó đi và rất xa, hết đi xe rồi lại xuống đò, tới nhà khách hàng thì trời đã xế chiều. Làm việc với khách hàng xong thì trời tối, anh em ra về ai cũng đói meo nhưng kiếm hàng ăn rất khó vì chúng tôi đang ở trong vùng sâu, vùng xa của huyện. Nhà dân thưa thớt, chỉ thấy kênh rạch và cánh đồng. Chúng tôi đi đò hết hồn tiếng đồng hồ mới về đến chợ xã. Tuy chuyến đi dài mệt mỏi nhưng cũng rất vui vì xử lý được công việc. Điều đặc biệt là tình cảm anh em gắn bó gần gũi nhau hơn sau những chuyến đi như thế.

Quê hương thứ hai

Đi biệt phái do khoảng cách địa lý quá xa nên tôi không thể giúp gia đình, vợ con những công việc thường ngày. Những lần sinh nhật vợ con tôi đều xa nhà, chỉ chúc mừng qua điện thoại. Biết vợ, con trai sẽ buồn nhưng vì tương lai con cái, vợ tôi hết sức thông cảm và chia sẻ.

Tới giờ 2 năm đã trôi qua, hoạt động của CN Kiên Giang ổn định và nề nếp, tôi cũng đã thích nghi được với điều kiện môi trường làm việc nơi



Cổng chào Thành phố Rạch Giá - Một biểu tượng của Kiên Giang

đây. Thành phố Rạch Giá Kiên Giang được ví như Sài Gòn thu nhỏ, năng động, đa dạng dịch vụ, lung linh sắc màu khi về đêm. Tôi và các bạn đồng nghiệp thường xuống khu lấn biển uống café hóng gió biển, tìm hiểu văn hóa nơi đây. Sống, làm việc lâu càng cảm nhận thấy rõ người dân Miền Tây hiền lành chất phác, thân thiện, anh em đồng nghiệp dễ thương gần gũi. Đây là động lực để tôi muốn gắn bó với Kiên Giang lâu dài hơn nữa. Còn bây giờ Rạch Giá đã trở thành quê hương thứ hai. Tôi

yêu quý nơi đây khi niềm tin của toàn bộ anh em đồng nghiệp đã trở lại. Tất cả đều tin tưởng vì mục tiêu chung, vì sự nghiệp SHB trong đó có mỗi chúng ta.

Nhân dịp SHB tròn 22 tuổi, tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến Chủ tịch HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, các anh chị lãnh đạo Hội Sở, anh chị em đồng nghiệp đã hỗ trợ giúp đỡ tôi trong thời gian vừa qua và chúc SHB ngôi nhà của chúng ta ngày càng phát triển!



NẾU KHÔNG CÓ LÒNG TIN...

■ Quỳnh Trang

Trưởng phòng HCQT SHB Tp Hồ Chí Minh

“ Tôi là cô gái “tuổi Dần”, cái tuổi mà khi nghe thấy nhiều người e ngại cho chuyện tình duyên. Chưa biết tương lai sẽ thế nào nhưng trong công việc tôi cảm thấy may mắn bởi ở cái tuổi 21 khi vừa thi xong tốt nghiệp đang đợi lấy bằng đã được tuyển dụng vào làm nhân viên lễ tân tại Ngân hàng SHB.HCM - công việc tôi vẫn thường ước mơ.

Không như các cô gái lễ tân tại ngân hàng bạn, tôi có một chiều cao ‘khiêm tốn’ nhưng bù lại là khuôn mặt sáng, nụ cười thân thiện, nên các khách hàng khi đến giao dịch thích nói chuyện với tôi. Không biết có phải đặc điểm ấy đã làm anh ấn tượng khi lần đầu gặp tôi tại quầy lễ tân. Tôi nghĩ anh như bao nhiêu người khách hàng khác chỉ có điều khách hàng này có ngoại hình khá điển trai! Sau này tôi mới biết chúng tôi cùng làm việc dưới ngôi nhà chung SHB.HCM. Ngày kỷ niệm 1 năm thành lập SHB.HCM, chúng tôi hân hoan chào đón vì đây là sự kiện đầu tiên kể từ ngày thành lập Chi nhánh, số lượng nhân viên lúc này chỉ có 25, chúng tôi là những hạt giống đầu tiên của đội văn nghệ SHB HCM. Những sự kiện nội bộ đã

tạo nên sự gắn kết bền chặt giữa CBNV trong ngân hàng.

Sau một thời gian phấn đấu nghiêm túc, anh đã được cất nhắc lên vị trí Trưởng Phòng KHCN. Tôi lúc này được làm nhân viên hành chính có cơ hội phấn đấu và cống hiến cho công việc tôi cảm thấy phù hợp. Năm 2010 đánh dấu nhiều sự kiện, tôi và anh được trình đề xuất lên Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc tặng giấy khen. Tôi được nhận Giấy khen của Tổng Giám đốc, anh được Giấy khen của Chủ tịch HĐQT với thành tích « CBNV hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao». Chúng tôi được phần thưởng tham dự Hội nghị Tổng kết năm 2010 tổ chức tại Singapore. Đây là lần đầu tiên đi Singapore, tôi rất háo hức và mong

được khám phá, tìm hiểu đất nước văn minh và xinh đẹp này. Và đây cũng là chuyến đi đầy ắp kỷ niệm của tôi và anh.

Buổi sáng sau khi Hội nghị kết thúc, thay vì đi mua sắm, tôi và anh đi khám phá Sentosa. Chúng tôi trò chuyện nhiều về công việc, cuộc sống, sự nghiệp. Tôi tâm sự với anh về chuyện riêng của mình và anh cũng vậy cả hai đều cảm thấy rất vui vì có nhiều quan điểm giống nhau. Tôi tâm sự mình là con gái tuổi Dần cao số, bà mẹ chồng nào nghe thấy cũng không muốn con trai họ lấy vợ tuổi Dần. Anh nghiêm túc, điềm tĩnh, ít chia sẻ chuyện riêng nên cũng nói vén vẹn “Anh chỉ mong rằng người vợ trong tương lai của mình biết yêu và tôn trọng, chia sẻ,



Lãnh đạo Chi nhánh & các đồng nghiệp trong ngày chung vui

cảm thông và không áp đặt, còn đối với anh bây giờ sự nghiệp là quan trọng nhất vì anh không muốn vợ con mình sau này phải lo cơm, áo, gạo, tiền rồi vợ chồng bất hòa”.

Từ chuyến đi Singapore về chúng tôi thân thiết hơn trước, thỉnh thoảng sau giờ làm việc anh mời tôi ăn tối, đôi khi cũng có những tin nhắn hỏi thăm nhau. Sau này, mỗi đợt Chi nhánh có hội nghị khách hàng, cuộc thi giao lưu văn nghệ, ... anh được Ban Giám đốc tin tưởng giao nhiệm vụ Đội trưởng đội văn nghệ, tôi thì là thành viên trong đội nên chúng tôi cùng tham gia tổ chức sự kiện và có thời gian tiếp xúc với nhau nhiều hơn. Trong các sự kiện anh cũng thường đến sớm giúp đỡ tôi để lo cho khâu chuẩn bị chu đáo tiếp đón khách hàng, kết thúc anh cũng ở lại cuối cùng hỗ trợ tôi nhiều việc.

Một buổi sáng, tôi vào phòng làm việc và phát hiện trên bàn mình có một gói xôi. Một lúc sau tôi nhận được tin nhắn « ăn ngon rồi làm việc tốt em nhé », thật bất ngờ và xúc

động. Tôi cảm thấy niềm vui lâng bất ngờ vì không rõ từ bao giờ anh biết thói quen xấu của tôi là không ăn sáng. Từ hôm đó anh thường mua đồ ăn sáng cho tôi, khi thì treo trên xe, lúc lại treo ngoài cửa văn phòng làm việc... Tôi ốm thì lại có gói thuốc để trên bàn làm việc. Anh làm tôi bối rối vì chỉ biết nhận. Thỉnh thoảng tôi mời anh bữa tối và chúng tôi cũng có thêm thời gian nói chuyện chia sẻ chuyện công việc, cuộc sống. Từ lúc nào tình yêu của tôi và anh đã dành cho nhau.

Sau nhiều năm cố gắng phấn đấu cho công việc tôi đã được phê duyệt lên vị trí Phó Phòng HCQT. Được Hội sở tin tưởng giao cho nhiệm vụ mới tôi càng phấn đấu nhiều hơn và tiếp tục được thử thách lên vị trí Phó Phụ trách Phòng HCQT và bây giờ là thử thách Trưởng Phòng HCQT. Anh cũng cố gắng trong công việc và được chuyển sang thử thách bộ phận mới là Trưởng Phòng KHDN. Công việc của chúng tôi lúc đó ngày càng nhiều và ít thời gian riêng tư.

Chúng tôi yêu nhau trong thầm lặng nên cũng ít ai biết, nhưng cũng không dấu nổi con mắt tinh ý của Giám đốc Chi nhánh, chị Đặng Tố Loan. Chị coi chúng tôi như những người em, động viên chia sẻ không chỉ trong công việc mà cả những câu chuyện đời thường. Chúng tôi đã là đồng nghiệp 8 năm tại SHB.HCM và yêu nhau cũng được 4 năm nên đã hiểu nhau nhiều. Tuy nhiên chúng tôi cũng không tránh khỏi những trắc trở. Nhờ sự động viên chia sẻ của Giám đốc Chi nhánh và các đồng nghiệp, chúng tôi đã vượt qua và đi đến quyết định hôn nhân. Lễ cưới được tổ chức dưới sự chứng kiến của Ban TGĐ, Ban Giám đốc Chi nhánh SHB.HCM và Giám đốc Các Chi nhánh thân thiết, cùng các bạn đồng nghiệp, khách hàng yêu quý. Một món quà đặc biệt của người bạn, người em trai Đỗ Quang Vinh đại diện gia đình Chủ tịch HĐQT tặng vợ chồng tôi đòi thiên nga với lời chúc hạnh phúc.

Giờ đây khi đã có một gia đình hạnh phúc, một công việc ổn định, một tương lai tươi sáng, tôi muốn gửi đến lời tri ân sâu sắc đến đại gia đình SHB nơi đã ươm mầm cho tình yêu của chúng tôi. Nếu không có các thành viên trong gia đình SHB yêu thương và tạo điều kiện - những sợi dây liên kết vô hình - cả hai chúng tôi sẽ không vượt qua những khó khăn thử thách trong cuộc sống để đến được với nhau.

Tôi cũng xin dùng một câu status gửi gắm đến những đôi trai gái đang yêu nhau và sẽ yêu nhau trong gia đình SHB «nếu không có lòng tin thì vạn sự bất thành, hãy luôn có một lòng tin và hạnh phúc sẽ luôn ở bên bạn. Đừng mải mê tìm kiếm một hạnh phúc xa vời, giản dị và chân thành mới là nền tảng của tình yêu». ■

TRI ÂN NHỮNG HUYỀN THOẠI MỘT THỜI

Thúy Anh

“**C**hiến tranh đã lùi xa 40 năm nhưng hậu quả vẫn hiện hữu nặng nề. “Người có gia đình thì con cái phải chịu hậu quả của chất độc da cam, người sống cô đơn thì không nơi nương tựa. Từng là đồng đội nên chúng tôi luôn có trách nhiệm chia sẻ với các cựu nữ TNXP nhưng cũng chỉ phần nào về mặt tinh thần. Mọi sự chia sẻ để giảm bớt khó khăn trong cuộc sống rất cần đến những mạnh thường quân như Ngân hàng SHB” - bà Lê Phương Thảo - Phó Chủ tịch hội Cựu TNXP Việt Nam trao đổi với chúng tôi trong chuyến thăm và tặng quà 3 nữ TNXP huyện Ba Vì, Thạch Thất và Phú Thọ (Hà Nội) nhân Ngày truyền thống lực lượng TNXP 2015...

Những cô gái “không thấy mặt người chỉ nghe tiếng hát”...

Họ không trực tiếp ra đầu chiến tuyến, song mỗi cung đường họ đi qua thường đối mặt với mịt mù bom rơi, đạn lửa. Dù không thấy mặt, các chị vẫn luôn là những cô gái xinh đẹp nhất với tấm lòng quả cảm. Khi ấy và cả bây giờ, những cô gái như chị Đỗ Thị Sơn (Ba Vì) vẫn không hiểu vì sao mình không sợ gì, kể cả cái chết. Gia nhập TNXP khi mới chỉ 18 - 20 tuổi, lứa tuổi đẹp nhất của người con gái, lứa tuổi của hẹn hò, của hoài bão nhưng họ đã để lại tất cả phía sau. “Từ đường rừng ra đường chính, từ Thanh Hóa tới Quảng Trị, nhiều khi cuộc đất dẵng trước mà bom nổ phía sau nhưng chúng tôi vẫn bất chấp tất cả. Lúc đấy ai cũng chỉ nghĩ, cố sao cho đường thông để xe chi viện đi qua được”, chị nói.

Giờ đã ở tuổi 70, tuổi đáng lẽ lên chức bà từ lâu nhưng chị vẫn cặm cụi một mình, sức khỏe ngày một yếu vì sức ép bom mìn. “Có lập gia đình lại thành gánh nặng cho chồng con, nên tôi cứ ở vậy từ đó” - cựu nữ thanh niên xung phong ngậm ngùi chia sẻ.

Căn nhà cấp 4 của chị nằm ngay mặt đường Quốc lộ được xây dựng nhờ lòng hảo tâm của chính quyền và sự tận tình của các đồng đội cũ. Nhà nhỏ nhưng lại hóa thiên thang bởi chị chỉ một mình vào ra. Khi SHB và Hội Cựu TNXP đến thăm, chị gọi đứa cháu nhỏ ra bếp đun nước mời khách. Gọi là bếp, nhưng được che tạm bằng tấm bạt cũ kỹ ngay phía đầu hồi. Mùa hè nắng xuyên vào mặt,



còn mùa đông gió lùa lạnh buốt. Trên nền đất, vài ba viên gạch xếp chồng lên nhau. Cô đơn là vậy, nhưng chị vẫn cười, rất đỗi tự hào mỗi khi nhắc về những ngày tháng mà sự sống cái chết chỉ cách nhau một sợi chỉ mong manh, bởi đó chính là quãng đời đẹp nhất của tuổi trẻ mà chị đã được trải qua...

Đâu cần thanh niên có...

Năm 1976, đất nước vừa thống nhất hai miền Nam Bắc. Việc tiếp tục triển khai chính sách xây dựng các vùng kinh tế mới là việc cần thiết nhằm tổ chức, phân bổ lại lao động và dân cư trong cả nước, di chuyển một khối lượng lớn dân cư từ các vùng đồng bằng và thành phố tới các vùng trung du, miền núi, biên giới, hải đảo. Tiền trạm các vùng kinh tế mới đó không ai khác lại là lực lượng TNXP. Bảo Lộc (Lâm Đồng) khi ấy nhiều vùng đất khô cằn do bỏ hoang lâu năm đã dần thành những nông trường màu mỡ, tốt tươi nhờ bàn tay, sức lực của các nữ TNXP. "Tất cả cho sản xuất" - khẩu hiệu hành động của các chị là như vậy. Chị Hoàng Thị Phúc (Huyện Phúc Thọ) - chị cả trong gia đình có 6 chị em gái đã theo lời phát động, xung phong đi khai phá vùng đất mới, chuẩn bị cơ sở để đón người dân vào. Những năm đi TNXP, gần chục lần bị sốt rét ác tính khiến cho mái tóc xanh thuở con gái 20 đã rụng và xơ xác dần. Giờ đây, chân trái chị ngay càng teo lại, không thể đi lại bình thường. Mọi sinh hoạt, ăn uống hàng ngày, chị trông chờ vào hàng xóm, những đồng đội cũ và các em gái. Cũng may, nhà đồng chí em, các cháu thi thoảng chạy qua trò chuyện cũng khiến chị bớt tủi thân phần nào.

Trong căn nhà nhỏ ấm thấp, lọt thỏm giữa bao căn nhà cao tầng ở xã Phùng Xá (Huyện Thạch Thất), có hai người phụ nữ sống nương tựa vào nhau. Một, đã ngoài 60, đang phải nằm bất động trên giường và một, trẻ hơn bị bại liệt từ nhỏ. Hoàn cảnh kém may mắn đó là chị Nguyễn Thị Nam cựu TNXP những năm 70 tại vùng Bảo Lộc, Lâm Đồng. Chị Nam



Đoàn công tác SHB thăm và tặng quà một cựu nữ TNXP

không thể lao động nặng gần 10 năm nay do sức khỏe suy yếu vì đã trải qua những trận sốt rét thời đi TNXP. Trở về địa phương, chị nhận trông trẻ cho các gia đình quanh xóm, kiếm chút tiền trang trải chi phí sinh hoạt hàng ngày của hai chị em. Từ năm 2014, chị bị thoái hóa 7 đốt sống cổ, chèn cẳng vào dây thần kinh nên liệt tứ chi. Đi khắp viện nọ viện kia, cả châm cứu mà không đỡ. Mãi đến khi vay mượn bạn bè, anh em hàng xóm được 180 triệu, chị được phẫu thuật và có thể nhúc nhác được tay chân. Nhìn cảnh người em gái tập tành chậm chạp từng bước bê nước lau mặt cho chị, xúc cơm cho chị ăn, không ai khỏi chạnh lòng...

Huân huy chương không phải là điều các chị cần khi trở về, nhưng ký ức và hoài niệm về một thời "xé dọc Trường Sơn đi cứu nước" đã trở thành lẽ sống của các chị từ tuổi thanh xuân cho đến nay, khi đã xế bóng về già...

Trong chuyến thăm các cựu nữ TNXP tháng 11 năm 2015, SHB đã trích 500 triệu đồng làm sổ tiết kiệm tặng các chị nhân ngày truyền thống. Đây là sự tri ân của SHB đối với các thế hệ thanh niên xung phong đã cống hiến, hy sinh trong cuộc kháng chiến bảo vệ Tổ quốc. ■



Bà Ngô Thu Hà - Phó TGĐ SHB tặng sổ tiết kiệm của SHB cho một cựu nữ TNXP



MỖI GIỌT MÁU CHO ĐI, MỘT NỤ CƯỜI Ở LA!

■ Nguyễn Minh Huệ

(Trung tâm Thẩm định Tài sản Hội sở)

Văn hóa tình nguyện - sống để sẻ chia là hoạt động đầy ý nghĩa, thể hiện tinh thần nhân văn trong cách sống, cách nghĩ, cách làm việc của mỗi đoàn viên SHB nói riêng và toàn thể cán bộ nhân viên SHB nói chung. Đoàn Thanh niên SHB đã tạo nhiều dấu ấn trong các phong trào tình nguyện như: Chiến dịch áo ấm mùa đông, Chương trình cứu trợ, ủng hộ đồng bào lũ lụt, Trung thu cho em, Quyên góp sách vở quần áo đóng góp cho biển đảo, cho làng trẻ em SOS .v.v.v.; trong đó không thể không kể đến phong trào hiến máu nhân đạo của các thành viên Đoàn thanh niên SHB Hội sở tháng 8.2015 tại Hà Nội.

Ngày hội hiến máu năm nay do Viện huyết học - Truyền máu Trung ương tổ chức sáng 15/8/2015 đã thu hút được hơn 1000 cán bộ, nhân viên đại diện cho các tổ chức và doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hà Nội tham gia, trong đó có các đoàn viên Đoàn Thanh niên SHB. Tham gia hiến máu không chỉ là nghĩa cử cao

đẹp nhằm sẻ chia với cộng đồng mà còn là cơ hội giúp các bạn tình nguyện viên hiểu biết thêm nhiều kiến thức về ý tế, sức khỏe. Tham gia ngày hội hiến máu, Đoàn viên thanh niên SHB đã được nghe nhiều câu chuyện xúc động về những người cho máu hiếm (Rh-, alpha, Beta..), được chia sẻ những câu chuyện thực tế của những người mắc bệnh khi thiếu máu mới thấy những giọt máu bé nhỏ của bản thân thật đáng quý biết bao. Bởi vậy, có nhiều trường hợp tình nguyện viên, mặc dù đã cho ở mức cao nhất 400cc song bản thân người hiến máu vẫn tràn đầy nhiệt huyết . Họ cho biết, sẽ còn tiếp tục tham gia những lần sau nữa.

Bạn Đỗ Hoàng Đạt , chuyên viên Trung tâm Quản lý KHDN Hội sở SHB một trong các tình nguyện viên của SHB tham gia hiến máu chia sẻ: “Sáng nay, mình rất hồi hộp vì đây là lần đầu tiên tham gia hiến máu nhân đạo. Nhưng giờ thì mình cảm thấy việc hiến máu nhân đạo thật ý

nghĩa..”. Ngay trong ngày hôm đó, Viện Huyết học Truyền máu Trung ương cho biết đã tiếp nhận được hơn 400 đơn vị máu.

Theo khuyến cáo của Tổ chức y tế thế giới, mỗi quốc gia cần tối thiểu 2% dân số hiến máu để đảm bảo lượng máu phục vụ cho công tác cấp cứu và điều trị cho người bệnh. Bản thân hành động cho máu là một nghĩa cử cao đẹp, mang lại niềm vui cho cộng đồng và cũng là mang lại sự ấm áp cho bản thân những cá nhân tham gia. Từng giọt máu nhỏ mang lại không chỉ niềm vui, còn là niềm hi vọng tới những người bệnh.

Hiến máu nhân đạo vì cộng đồng sẽ là hoạt động thường niên của Đoàn thanh niên SHB và lan tỏa trong toàn bộ hệ thống SHB. Và mỗi đoàn viên thanh niên Ngân hàng SHB sẽ tiếp tục cố gắng trở thành một ngọn lửa nhỏ đóng góp cho ngọn đuốc lớn đối với phong trào tình nguyện của toàn hệ thống SHB. ■



Đối tác tin cậy, giải pháp phù hợp



SHB PREMIER

GÓI TÀI KHOẢN CÁ NHÂN CAO CẤP

Tiện ích hấp dẫn - Ưu đãi vượt trội - Giao dịch ưu tiên

- ❖ Miễn phí các dịch vụ
- ❖ Hạn mức giao dịch qua Internet lên đến 10 tỷ đồng/lần
- ❖ Hạn mức rút tiền từ ATM lên đến 200 triệu đồng/ngày
- ❖ Phục vụ riêng biệt, lịch sự, nhanh chóng



MỞ THẺ MANCITY - SHB VISA DEBIT,

NHẬN ÁO ĐẦU CỦA
CÁC SIÊU SAO NGOẠI HẠNG ANH

 Nguyễn Thu Dung
(Trung tâm Thẻ Hội sở)

L iên tục ra mắt các chương trình ưu đãi dành cho chủ thẻ ManCity - SHBVisa Debit, SHB gửi tới người hâm mộ những món quà đặc biệt vô giá là bóng và áo có chữ ký của các siêu sao hàng đầu thế giới như: Joe Hart, Vincent Kompany, David Silva, Fernando, Yaya Toure hay Jesus Navas,... Đây là sự khác biệt, độc đáo dành riêng cho chủ thẻ ManCity - SHBVisa Debit.



10 tháng, 6000 thẻ được phát hành

Ra mắt vào giữa tháng 12/2014, Thẻ ManCity-SHB Visa Debit là sản phẩm thẻ ghi nợ quốc tế được SHB và Câu lạc bộ bóng đá Manchester City hợp tác phát hành. Thẻ được đầu tư kỹ lưỡng về hình ảnh và chất lượng theo tiêu chuẩn EMV với đầy đủ tính năng, tiện ích của thẻ ghi nợ quốc tế: rút tiền, thanh toán tại điểm giao dịch, mua hàng qua mạng, ... tại tất cả các điểm có biểu tượng Visa trên toàn thế giới. Đặc biệt, chủ thẻ luôn được miễn 2 loại phí là phí phát hành và phí giao dịch trên ATM nội và ngoại mạng SHB trong quá trình sử dụng thẻ.

Song hành cùng sản phẩm, SHB luôn xây dựng các chương trình ưu đãi dành cho khách hàng và người hâm mộ. Kể từ khi ra mắt thẻ đến nay, SHB đã triển khai liên tiếp các chương trình ưu đãi như "**Thỏa đam mê cùng thẻ ManCity-SHB Visa Debit**", "**Bùng nổ đam mê cùng thẻ ManCity-SHB Visa Debit**". Và hiện nay được tiếp tục với 2 chương trình áp dụng đến hết năm 2015 và đầu năm 2016 là "**Ngập tràn quà tặng cùng thẻ ManCity-SHB Visa Debit**" dành cho khách hàng nói chung và "**Đồng hành cùng Citizens**" dành riêng cho Hội CĐV ManCity tại Việt Nam. Tham gia chương trình, khách hàng cùng người hâm mộ sẽ dễ dàng

nhanh được những món quà được thiết kế riêng cho thẻ ManCity-SHB Visa Debit: móc chìa khóa, cốc sứ, áo thể thao, vali du lịch mang thương hiệu SHB-ManCity; áo và mũ dành cho CĐV ManCity. Đặc biệt, cơ hội nhận bóng đấu chính thức của Giải Ngoại hạng Anh và áo thi đấu chính thức của CLB Manchester City có chữ ký của các danh thủ như: Joe Hart, Vincent Kompany, David Silva, Fernando, Yaya Toure hay Jesus Navas.

Bên cạnh các chương trình ưu đãi, SHB còn thường xuyên tổ chức các hoạt động hướng tới người hâm mộ như thành lập Hội CĐV ManCity đầu tiên tại VN; đầu tư, ra mắt website hội cổ động viên - cầu nối kết nối cổ động

viên trên khắp cả nước; mời và tổ chức thành công chuyến du đấu của CLB Manchester City tại Việt Nam - thỏa lòng mong ước của người hâm mộ được gặp gỡ các siêu sao; tổ chức thành công chuyến đi Anh cho các khách hàng xem CLB Manchester City thi đấu trong khuôn khổ giải ngoại hạng Premier League, tài trợ các buổi offline xem Man City thi đấu tại giải Ngoại hạng Anh cho các CĐV khu vực phía Bắc,...

Chính nhờ các hoạt động và chương trình luôn hướng tới khách hàng cùng người hâm mộ mà sau gần 1 năm ra mắt có trên 6.000 thẻ ManCity-SHB Visa Debit được phát hành, với số lượng tăng dần hàng tháng. Trong năm 2016 tới, SHB hứa hẹn sẽ triển khai nhiều chương trình ưu đãi và các hoạt động hơn nữa dành riêng cho khách hàng và người hâm mộ sử dụng thẻ ManCity-SHB Visa Debit.

Chờ đợi bất ngờ từ SHB Visa Platinum

Sắp tới, SHB sẽ ra mắt một sản phẩm thẻ tín dụng quốc tế cao cấp SHB Visa Platinum. Đây là dòng sản phẩm được SHB hướng tới phân khúc khách hàng VIP và giới doanh nhân.

Đúng như tên gọi sản phẩm "Đẳng cấp vượt trội", SHB mang tới cho khách hàng hạn mức tín dụng linh hoạt lên tới 2 tỷ đồng, lãi suất siêu ưu đãi 1,25%/tháng, thời hạn miễn lãi thanh toán thẻ kéo dài đến 55 ngày. Sử dụng thẻ tín dụng SHB Visa Platinum, khách hàng sẽ có những trải nghiệm mua sắm, du lịch, chơi golf, nghỉ dưỡng đẳng cấp, sang trọng, cùng những ưu đãi, tiện ích khắp nơi trên toàn thế giới. Dự kiến tháng cuối tháng 12/2015 SHB sẽ ra mắt sản phẩm này. ■

■ 2000 TỶ ĐỒNG DÀNH CHO VAY DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU

Thực hiện chủ trương của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước về hỗ trợ cho hoạt động xuất khẩu, 6 tháng đầu năm 2015, SHB đã triển khai chương trình "Chung sức cùng doanh nghiệp xuất khẩu" với doanh số giải ngân đạt hơn 1.200 tỷ đồng.

Nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, SHB tiếp tục dành 2.000 tỷ đồng triển khai chương trình này dự kiến đến hết tháng 12/2015. Các doanh nghiệp có nguồn thu bằng USD đang có nhu cầu vay vốn lưu động để thực hiện phương án sản xuất, kinh doanh hàng hóa/dịch vụ phục vụ cho Hợp đồng xuất khẩu đã ký kết sẽ được SHB tài trợ với lãi suất USD ưu đãi chỉ từ 2,5%/năm. Thời gian phê duyệt và thủ tục vay nhanh gọn.

■ NHIỀU ƯU ĐÃI TỪ NGUỒN VỐN PHÁT TRIỂN NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO

Theo đánh giá của cơ quan quản lý, SHB là 1 trong 4 ngân hàng triển khai hiệu quả nhất "Dự án phát triển năng lượng tái tạo (REDP)" do Ngân hàng Thế giới (WB) tài trợ, với tổng nguồn vốn 318 triệu USD. Dự án này dành cho các chủ đầu tư phát triển dự án năng lượng tái tạo: gió, mặt trời, thủy điện, sinh khối và khí sinh học nhằm cung cấp điện năng trên cơ sở thương mại cho lưới điện quốc gia.

Sử dụng nguồn vốn REDP, các chủ đầu tư sẽ nhận được nhiều chính sách tín dụng ưu đãi theo định hướng phát triển "tín dụng xanh" của SHB. Bên cạnh đó, các chủ đầu tư sẽ được WB giảm trực tiếp vào lãi suất vay thông thường là 1,5%/năm, số tiền vay không giới hạn, bồi hoàn 100% chi phí tư vấn an toàn đập (đối với các dự án thủy điện); bồi hoàn 50% chi phí tư vấn môi trường xã hội sau khi dự án được phê duyệt; được tham gia vào "Chương trình Cacbon" (mua bán khí phát thải CO2); các chương trình đào tạo, xây dựng năng lực do Ban Quản lý Dự án tổ chức.

■ 5.000 TỶ ĐỒNG CHO VAY ƯU ĐÃI CÁ NHÂN, HỘ GIA ĐÌNH

Từ ngày 19/8/2015 đến hết 31/12/2015, SHB triển khai chương trình "Lãi suất linh hoạt - Tài chính tối ưu" với gói ưu đãi 5.000 tỷ đồng dành cho khách hàng cá nhân và hộ gia đình có nhu cầu vay vốn mua và sửa chữa nhà, vay mua ô tô, vay tiêu dùng, vay kinh doanh.

Tham gia chương trình này, khách hàng sẽ được tận hưởng những ưu đãi vượt trội: lãi suất chỉ từ 7%/năm, miễn phí phạt trả nợ trước hạn, không thu hồi phần lãi suất ưu đãi khi trả nợ trước hạn với các khoản vay ngắn hạn, thời gian phê duyệt nhanh gọn.

Platinum



Thẻ tín dụng SHB Visa Platinum
Đẳng cấp vượt trội!

► MUA Ô TÔ, ĐẦU KÉO, ROMOOC HƯỚNG LÃI SUẤT 7.5%

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh cho các DN ngành vận tải hàng hóa bằng container, SHB triển khai "Chương trình ưu đãi tài trợ DN vay mua ô tô đầu kéo, rơ moóc, sơmi rơ moóc". Các DN khi tham gia chương trình sẽ nhận ngay các ưu đãi: lãi suất 7.5%/năm cố định 6 tháng đầu hoặc 8.5%/năm cố định trong 12 tháng đầu. Đặc biệt sau thời gian ưu đãi nêu trên, lãi suất cho vay được điều chỉnh bằng mức lãi suất huy động tiền gửi tiết kiệm VND kỳ hạn 13 tháng trả lãi sau cao nhất của SHB tại thời điểm điều chỉnh cộng biên độ 3.5%/năm. DN được tài trợ lên tới 90% nhu cầu vốn của phương án mua xe cùng cơ chế nhận tài sản đảm bảo linh hoạt.

Chương trình triển khai tại các tỉnh Hải Phòng, Hưng Yên, Lào Cai, Lạng Sơn, Bình Dương, Đồng Nai - những địa bàn tập trung nhiều khu công nghiệp, khu chế xuất trọng tâm của cả nước.

► KHOẢNH KHẮC NGỌT NGÀO VỚI THẺ SHB THE MOMENT:



Từ ngày 1/10/2015 đến hết ngày 31/12/2015, SHB triển khai chương trình "Khoảnh khắc ngọt ngào với thẻ SHB The Moment". Đây là chương trình bình chọn ảnh đẹp trên thẻ ghi nợ nội địa SHB The Moment dành cho tất cả khách hàng sử dụng sản phẩm thẻ The Moment từ ngày 1/10/2015. Khách hàng sẽ có nhiều cơ hội nhận giải thưởng hấp dẫn: 150 Voucher mua hàng tại siêu thị Vinmart trị giá 500.000 VNĐ dành cho 150 chủ thẻ có hình ảnh thẻ được bình chọn nhiều nhất; 30 Voucher mua hàng tại siêu thị Vinmart trị giá 500.000 VNĐ dành cho 30 chủ thẻ tham gia có ý kiến bình chọn sớm nhất; 200 Voucher mua hàng tại siêu thị Vinmart trị giá 50.000 VNĐ dành cho 200 khách hàng phát hành thẻ The Moment đầu tiên trong thời gian diễn ra chương trình.

Ngoài ra, khi sử dụng Thẻ SHB The Moment, khách hàng sẽ nhận được nhiều ưu đãi hấp dẫn như: miễn phí rút tiền và các giao dịch khác của chủ thẻ tại hàng nghìn điểm ATM của SHB và các ngân hàng khác trên toàn quốc; miễn phí đăng ký các dịch vụ Internet banking, Phone banking, SMS banking, Mobile banking của Ngân hàng SHB...

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 5+6 - tháng 12 /2015 - Số báo kỷ niệm 22 năm Ngày thành lập SHB.

Trong số này, SHB NEWS đã nhận được bài viết cộng tác của các anh, chị: Nguyễn Quang Huy - Phó GĐ Khối Quản trị và Phát triển Nguồn nhân lực, Trần Tuyết Nhung - GĐ Ban Quản lý Rủi ro Hội sở; Ngô Văn Thuận - GĐ SHB Chi nhánh Kiên Giang, Nguyễn Thị Thanh Hương - Nguyên GĐ SHB Chi nhánh Sóc Trăng, GĐ SHB Chi nhánh Lê Chân (Hải Phòng), Hà Thị Lam - PGĐ Phụ trách Ban Quản trị Nguồn nhân lực 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, hấp dẫn hơn.

Xin trân trọng cảm ơn!

Ban Biên tập SHB NEWS

? BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI

Được biết SHB có sản phẩm SHB Premier với rất nhiều ưu đãi. Đề nghị SHB NEWS cho biết cụ thể những ưu đãi này?

(Nguyễn Trường Giang - Đường Trường Chinh, Q. Đống Đa, TP. Hà Nội)

Trả lời:

Gói tài khoản SHB Premier dành cho các khách hàng cá nhân có nhu cầu giao dịch dòng tiền lớn và thường xuyên, với những ưu đãi vượt trội về hạn mức thanh toán và phí giao dịch. Theo đó, khi khách hàng cá nhân mở tài khoản thanh toán SHB Premier, duy trì số dư bình quân 200 triệu đồng/ tháng và số dư tại thời điểm giao dịch tối thiểu 500 nghìn đồng sẽ được nhận ngay các ưu đãi vượt trội như sau:

- Miễn hầu hết các loại phí dịch vụ (trừ các giao dịch chuyển tiền ngoài hệ thống từ 500 triệu đồng trở lên và các món chuyển tiền quốc tế).
- Miễn phí tất cả các dịch vụ liên quan đến phát hành và sử dụng thẻ ghi nợ quốc tế Visa Debit Gold: phí phát hành, phí thường niên, phí phát hành lại thẻ, phí cấp lại PIN, phí xử lý khiếu nại.
- Hạn mức giao dịch qua Internet Banking lớn:
 - Tối đa lên đến 10 tỷ đồng/ngày chuyển tiền trong hệ thống SHB.
 - Tối đa lên đến 5 tỷ đồng/ngày chuyển tiền ngoài hệ thống SHB.
- Hạn mức giao dịch thẻ ghi nợ vượt trội so với thẻ của tài khoản thường:
 - Hạn mức rút tiền/ngày: 200 triệu đồng
 - Số lần rút/ngày: 20 lần
 - Hạn mức chuyển khoản trên ATM/ngày: 300 triệu đồng
 - Số lần chuyển/ngày: 20 lần
 - Hạn mức giao dịch mua hàng qua mạng/ngày: 50 triệu.

Để biết thêm chi tiết, Quý khách hàng vui lòng liên hệ với Điểm Giao dịch SHB gần nhất để được tư vấn hoặc gọi đến số hotline hỗ trợ: 1800 58 88 56/1800 54 54 22 (miễn phí 24/7).



TÀI TRỢ CHUỖI LIÊN KẾT NGÀNH THỦY SẢN

Hỗ trợ tối đa nhu cầu vốn của các khách hàng hoạt động trong ngành thủy sản là doanh nghiệp/cá nhân/hộ kinh doanh/hộ gia đình.



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





GẮN BÓ LÂU DÀI - LÃI VAY ƯU ĐÃI

Chương trình ưu đãi lãi suất **6.99%/năm**
trong 12 tháng đầu tiên kể từ ngày giải ngân

Áp dụng cho khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn trung dài hạn
đến hết ngày 31/12/2015 hoặc khi hết hạn mức.