

6 tháng 2016

■ **KIỂM TOÁN LÀ NGHỀ
RẤT KHÓ ĐƯỢC... YÊU (!)**

Trang 32

■ **SHB - FCB MASTERCARD
GIÚP ĐƯỜNG TỚI CAMP NOU
NGẮN DẦN**

Trang 46

Tổng tài sản:

212.004

tỷ đồng

Tổng vốn huy động:

196.192

tỷ đồng

Tổng dư nợ:

140.941

tỷ đồng

Lợi nhuận trước thuế:

523

tỷ đồng

Tỷ lệ nợ xấu

2,22%

TIỀN PHONG

VÌ MỘT QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP -

SHB TÀI TRỢ 30 TỶ ĐỒNG

Trang 06

CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG VIP

NHÂN VIÊN NGÂN HÀNG CŨNG PHẢI... VIP

Trang 26

**SỐ 3
2016**



THƯ CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

Thưa Quý khách hàng, Quý đối tác, Quý cổ đông!

Thân gửi toàn thể anh em CBNV trong đại gia đình SHB thân mến!

6 tháng đầu năm 2016, các lĩnh vực của nền kinh tế có nhiều tín hiệu khởi sắc tích cực. GDP ước tính tăng 5,52% so với cùng kỳ các năm trước, hoạt động tài chính ngân hàng 6 tháng đầu năm đã đóng góp tích cực vào ổn định kinh tế vĩ mô. Tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống lên tới 8,16% trong nửa đầu năm nay, cao hơn mức 7,86% cùng kỳ năm 2015. Ngân hàng Nhà nước dự báo, tốc độ đó là phù hợp với định hướng 18-20% của cả năm 2016.

Tiếp nối những thành công trên con đường phát triển, 6 tháng đầu năm 2016, SHB tiếp tục đạt mức tăng trưởng vượt bậc trên mọi mặt, vững vàng trong TOP 5 các Ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất Việt Nam không do Nhà nước chi phối vốn: Tổng tài sản đạt 212.004 tỷ đồng, tăng 19,51%, tổng huy động vốn từ tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 168.503 tỷ đồng, tăng 14,76%; tổng thu nhập thuần đạt 1.749 tỷ đồng, tăng 21,46%; lợi nhuận trước thuế đạt 523 tỷ đồng, tăng 9,19%; dư nợ tín dụng đạt 140.941 tỷ đồng, tăng 18,84% so với cùng kỳ 2015; tỷ lệ nợ xấu dưới 2,2% - thấp hơn mức quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Đến nay, SHB đã hiện diện tại hơn 40 tỉnh thành trên cả nước với trên 500 điểm giao dịch, 2 Ngân hàng con và 6 Chi nhánh tại Lào và Campuchia, từng bước hiện thực hóa chiến lược trở thành ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng trong nước và khu vực vào năm 2020.



Không chỉ hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh, uy tín của SHB đã không ngừng được nâng cao với vinh dự luôn được Ngân hàng Nhà nước, Bộ Tài chính và các định chế tài chính nước ngoài lựa chọn là ngân hàng phục vụ các dự án ODA, SHB cũng là ngân hàng luôn tích cực tham gia tài trợ vốn cho các dự án trọng điểm quốc gia, các chương trình phát triển nông nghiệp nông thôn, cho vay ưu đãi các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các ngành công nghiệp phụ trợ, phù hợp với định hướng của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước.

Đặc biệt trong 6 tháng đầu năm 2016, SHB đã thúc đẩy mạnh mẽ việc phát triển các sản phẩm – dịch vụ bán lẻ tiện ích, hiện đại trên toàn hệ thống, chú trọng đẩy mạnh tăng trưởng tỷ lệ thu nhập từ hoạt động dịch vụ của ngân hàng.

Bên cạnh việc thúc đẩy kinh doanh, phát triển các sản phẩm – dịch vụ, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh 6 tháng đã đề ra, trong nửa đầu năm 2016, SHB đã không ngừng nâng cao năng lực quản trị điều hành, đổi mới phương pháp thực hiện chức năng nhiệm vụ, đổi mới các quy trình nghiệp vụ, các chức danh nhân sự, các chế độ thu nhập.... nhằm nâng cao hiệu quả, tính chuyên nghiệp, an toàn và minh bạch trong hoạt động và thực hiện quản trị rủi ro đến từng cá nhân trên toàn hệ thống SHB.

Tiếp tục quan tâm thực hiện các mục tiêu đã đề ra, phát huy những giá trị cốt lõi trong văn hóa, đoàn kết và năng động, luôn cạnh tranh bằng sự khác biệt; toàn thể CBNV SHB sẽ không ngừng nỗ lực vượt qua mọi khó khăn, tâm huyết và sáng tạo trong mọi nhiệm vụ, phát huy mọi nguồn lực nhằm triển khai có hiệu quả các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, đưa SHB phát triển mạnh mẽ, an toàn và bền vững, thực hiện thành công kế hoạch kinh doanh năm 2016 và các năm tiếp theo vì sự phồn vinh của Quý vị, anh em CBNV SHB và thịnh vượng của đất nước.

Xin kính chúc Quý vị cùng toàn thể anh em CBNV trên toàn hệ thống SHB trong và ngoài nước sức khỏe, hạnh phúc, thành công!

Chủ tịch HĐQT
Đỗ Quang Hiển



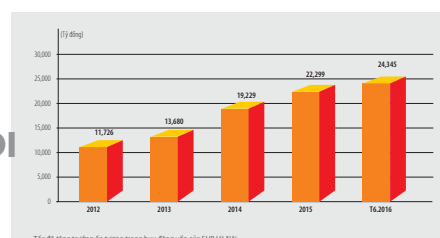
20



Xác định KH VIP là phân khúc sống còn, SHB không chỉ tạo ra không gian sang trọng, tiện nghi khi đón tiếp các “thượng đế” mà còn cung cấp mọi nhu cầu tài chính của nhóm khách hàng bậc cao này.

36

HUY ĐỘNG VỐN - THÀNH CÔNG VƯỢT TRỘI CỦA SHB HÀ NỘI



Cố vấn nội dung: Đỗ Quang Hiến - 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

48

THẤU HIỂU KHÁCH HÀNG - SHB THIẾT KẾ NHỮNG GÓI SẢN PHẨM CHUYÊN BIỆT

Thấu hiểu nhu cầu đặc thù và chuyên biệt của từng DN, SHB đã hợp tác, thiết kế những gói sản phẩm dịch vụ ngân hàng chuyên biệt, phù hợp với nhu cầu DN, đảm bảo lợi ích của các bên.

AI SẼ TRỞ THÀNH CHỦ NHÂN XẾ SANG

50

Từ ngày 6/6/2016 đến 27/8/2016, khách hàng gửi tiền tại SHB với số dư từ 20 triệu đồng trở lên trong thời hạn 6 tháng sẽ nhận mã dự thưởng quay số, có cơ hội trúng vàng SJS 9999. Giải Đặc biệt của chương trình khuyến mại là xe sang Lexus ES 250 trị giá 2,28 tỷ đồng.



56

MẸ CÓ NHIỀU CÁCH ĐỂ DÀNH TÌNH YÊU CHO CON

Ngày con chào đời cũng là ngày ba nhận tháng lương đầu tiên ở chỗ làm mới. Để kỷ niệm “ngày trọng đại”, ba mẹ đã quyết định trích một phần lương, mở một tài khoản tiết kiệm tại SHB có tên gọi “Tình yêu cho con”. Tài khoản tiết kiệm đó đứng tên mẹ nhưng người thụ hưởng là con.



BẠN NÊN LÀM GÌ TRONG 10 PHÚT CUỐI NGÀY LÀM VIỆC ?



58

Kết thúc một ngày làm việc, tâm trạng của bạn sẽ bị ảnh hưởng: mức độ hoàn thành công việc trong ngày, các mối quan hệ cá nhân..., từ đó định hình ngày hôm sau của bạn. Dưới đây là những bí quyết được nhiều người áp dụng để thành công hơn trong công việc.



■ SHB LỘT VÀO TOP 10 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM UY TÍN NHẤT 2016



Phó TGD Ngô Thu Hà nhận danh vị Top 10 Ngân hàng Uy tín nhất Việt Nam 2016 của SHB

Ngày 6/7/2016, Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) đã chính thức công bố Top 10 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín năm 2016.

Theo đó, SHB là một trong 7 ngân hàng TMCP tư nhân Việt Nam đã lọt vào danh sách này.

Lễ công bố và trao chứng nhận Top 10 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín 2016 được tổ chức ngày 27/7/2016 tại Khách sạn Sheraton, TP Hà Nội trong khuôn khổ Hội nghị thường niên Vietnam CEO Summit 2016

Theo Vietnam Report, đây là kết quả nghiên cứu được xây dựng dựa trên các nguyên tắc khoa học và khách quan. Các ngân hàng được đánh giá, xếp hạng dựa trên 3 tiêu chí: Năng lực tài chính thể hiện trên báo cáo tài chính đã

kiểm toán năm gần nhất (tổng doanh thu, hiệu quả sử dụng vốn, tỷ lệ nợ xấu...), uy tín truyền thông và mức độ hài lòng của người tiêu dùng đối với các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.

Bên cạnh đó, các tiêu chí về quy mô vốn, tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận, kế hoạch hoạt động 6 tháng đầu năm 2016... được xem như yếu tố bổ sung.

Theo đó, những ngân hàng có mặt trong các danh sách này đều có năng lực tài chính, có kinh nghiệm kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng, đồng thời được khách hàng đánh giá tích cực về chất lượng sản phẩm và dịch vụ trong năm 2015 - 2016.

Top 10 các ngân hàng thương mại Việt Nam uy

tín năm 2016 ghi nhận sự hiện diện của 3 ngân hàng có vốn nhà nước gồm: Vietinbank, Vietcombank và BIDV. 7 ngân hàng còn lại là các ngân hàng TMCP tư nhân.

Có thể thấy, ngoài nền tảng vốn lớn và kinh nghiệm lâu năm, sự đầu tư chiều sâu nhằm đa dạng dịch vụ khách hàng và các tiện ích Internet Banking... của các ngân hàng Top 10 là những yếu tố cần thiết tạo nên tên tuổi của 10 ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng tư nhân trẻ.

Vietnam Report cho hay, các ngân hàng nằm trong Top 10 đều tỏ ra lạc quan với triển vọng tài chính của mình trong năm 2016, với 41,7 % số ngân hàng đánh giá triển vọng rất khả quan và 58,3 % đánh giá tương đối khả quan.

Về các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, các ngân hàng cho rằng, khả năng quản lý rủi ro và uy tín ngân hàng là 2 yếu tố có ảnh hưởng nhiều nhất đến kết quả kinh doanh trong năm 2016.

Theo khảo sát người tiêu dùng do Vietnam Report thực hiện trong tháng 5-6/2016, 3 yếu tố quan trọng nhất khi đưa ra quyết định lựa chọn sản phẩm, dịch vụ của một ngân hàng bao gồm: thương hiệu mạnh và uy tín; mạng lưới giao dịch thuận tiện, quy mô lớn, thời gian phục vụ nhanh chóng, thủ tục đơn giản.

Theo đánh giá của Ngân hàng Nhà nước cũng như nhiều chuyên gia kinh tế, ngành ngân hàng Việt Nam năm 2015 đã có sự cải thiện rõ rệt: tăng trưởng tín dụng cao (tăng khoảng 18% so với năm 2014), thanh khoản tốt, nợ xấu giảm đáng kể (khoảng 2,72 %), mức độ rủi ro của các nhóm khách hàng có xu hướng giảm, điều kiện kinh doanh, tài chính của khách hàng được cải thiện rõ rệt, nhu cầu về các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng gia tăng...

Những thay đổi tích cực này đã góp phần không nhỏ làm tăng thêm sự lạc quan về triển vọng tăng trưởng tín dụng và kinh doanh cho nhiều ngân hàng.

■ IDG BÌNH CHỌN SHB LÀ “NGÂN HÀNG NƯỚC NGOÀI TIÊU BIỂU CAMPUCHIA 2016”



PGĐ SHB Campuchia Đào Văn Quý (ngoài cùng bên phải) nhận Giải thưởng IDG trao tặng

Ngày 24/6, tại Khách sạn Intercontinental Phnom Penh, Vương quốc Campuchia, Tập đoàn dữ liệu quốc tế - IDG và Ngân hàng Quốc gia Campuchia đã trao giải thưởng “Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2016” và “Ngân hàng SME tiêu biểu Campuchia 2016” cho SHB.

Đây là các giải thưởng nhằm tôn vinh vai trò của các ngân hàng trong việc phát triển nền kinh tế và tài chính Campuchia.

Ông Phạm Xuân Sơn, Giám đốc SHB Chi nhánh Campuchia cho biết: “Sau 04 năm chính thức đi vào hoạt động, SHB Chi nhánh Campuchia tiếp tục duy trì

đà tăng trưởng và phát triển ổn định, đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế xã hội tại Campuchia. Đến 31/12/2015 tổng tài sản SHB Campuchia đạt gần 240 triệu USD; huy động vốn đạt gần 21 triệu USD; dư nợ cho vay năm 2015 đạt gần 205 triệu USD; lợi nhuận đạt trên 2 triệu USD; tỷ lệ nợ xấu ở mức thấp chỉ 0,05%”.

Cũng theo ông Sơn, SHB Campuchia đã tích cực đóng góp cho cộng đồng và xã hội, ưu tiên tài trợ các dự án tuân theo tiêu chuẩn quốc tế về bảo vệ môi trường, tiết kiệm năng lượng, tài nguyên... nhằm đảm bảo phát triển bền

vững của Vương quốc Campuchia”.

Bình chọn và trao 2 giải thưởng lớn cho SHB, Tập đoàn IDG và Ngân hàng Quốc gia Campuchia đánh giá cao chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu khu vực của SHB với phương châm: lấy khách hàng làm trọng tâm, xây dựng chiến lược khách hàng theo phân khúc mục tiêu, cân nhắc kỹ lưỡng nhu cầu và kỳ vọng của từng phân khúc khách hàng đối với sản phẩm để tạo ra sự khác biệt hướng tới thị trường và khách hàng với nền tảng hạ tầng công nghệ hiện đại, nhân sự chuyên nghiệp, mạng

lưới rộng khắp.

Với giải thưởng “Ngân hàng SME tiêu biểu”, SHB nhận được những đánh giá tích cực từ các tổ chức bình chọn bởi những chính sách hỗ trợ khác biệt với các đối thủ cạnh tranh. Trong năm vừa qua, SHB đã ban hành nhiều sản phẩm, chương trình, các giải pháp thiết kế riêng hỗ trợ SMEs. SHB luôn áp dụng chính sách lãi suất vay ưu đãi đối với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực được Chính phủ ưu tiên phát triển như nông nghiệp nông thôn, công nghiệp hỗ trợ, xuất khẩu, doanh nghiệp ứng dụng cao... và hỗ trợ nhóm đối tác vệ tinh của các doanh nghiệp.

Việc không ngừng sáng tạo, đổi mới và nâng cao chất lượng dịch vụ thể hiện cam kết của SHB trong việc lấy khách hàng làm trọng tâm, thấu hiểu nhu cầu để đưa ra gói giải pháp tài chính toàn diện và tối ưu, tối đa lợi ích cho khách hàng để cùng phát triển bền vững và thịnh vượng. Các giải thưởng quốc tế uy tín mà SHB đạt được một lần nữa khẳng định những nỗ lực vượt bậc của SHB trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, nhằm hướng tới một ngân hàng chuẩn quốc tế.

Đơn vị điều hành



Đơn vị sáng lập



Ngày 16/5/2016 tại TP. HCM, bà Đặng Tố Loan - Phó TGD, đại diện SHB đã ký thỏa thuận góp vốn thành lập Quỹ Đầu tư khởi nghiệp và sáng tạo TP. HCM. Theo đó, SHB là ngân hàng tiên phong trong ngành ngân hàng tham gia đồng sáng lập Quỹ HSIF

TIÊN PHONG VÌ MỘT QUỐC GIA KHỞI NGHIỆP

 **Nguyễn Vũ**

“Hưởng ứng tinh thần Vì một quốc gia khởi nghiệp, SHB đã tiên phong trở thành ngân hàng đầu tiên trong hệ thống tài chính ngân hàng VN cam kết tài trợ 30 tỷ đồng cho Quỹ đầu tư khởi nghiệp TP.HCM, trong đó năm 2016 tài trợ 10 tỷ đồng. SHB cũng là ngân hàng duy nhất tham gia đồng sáng lập Quỹ này và tài trợ 500 triệu đồng cho cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp Startup Wheel 2016” với danh vị nhà tài trợ Kim cương.

Đơn vị thành viên

OCB
Hàng Phương Đông

HDBank
Cam kết lợi ích cao nhất

NG TẠO
(IF)

Là ngân hàng tiên phong trong ngành ngân hàng tham gia thành lập Quỹ, SHB hy vọng Quỹ Đầu tư khởi nghiệp và sáng tạo TP. HCM sẽ trở thành cầu nối hiện thực hóa phong trào khởi nghiệp tại TP. HCM...

Startup và mục tiêu 1 triệu doanh nghiệp vào năm 2020

Trên các diễn đàn kinh doanh, các phương tiện thông tin đại chúng; đặc biệt tại các diễn đàn của giới trẻ thời gian qua, startup - khởi nghiệp đã và đang được bàn luận như một chủ đề thời sự.

Tại TP. HCM, thành phố đầu tàu khởi nghiệp với trên 250 ngàn doanh nghiệp hiện có, ngày 27/3/2016, những người đứng đầu thành phố như Bí thư Thành ủy Đinh La Thăng, Phó Bí thư thường

trực Thành ủy Tất Thành Cang đã đến dự và phát động phong trào khởi nghiệp của giới trẻ 2016 tại "Chương trình thanh niên khởi nghiệp, xây dựng TP. HCM - Thành phố khởi nghiệp cho giới trẻ" diễn ra tại Nhà văn hóa Thanh Niên TP. HCM.

Tại đây, Phó Bí thư thường trực Thành ủy TP. HCM Tất Thành Cang nhấn mạnh: "Với tốc độ tăng trưởng hiện tại, đến năm 2050, Việt Nam mới trở thành nước công nghiệp hiện đại. Để rút ngắn thời gian đó, Việt Nam chỉ còn một cách duy nhất là trở thành quốc gia khởi nghiệp. TP. HCM nhất định phải đi đầu cả nước trong lĩnh vực

khởi nghiệp, trở thành trung tâm khởi nghiệp hàng đầu khu vực".

Ông Cang cũng cho biết, thành phố mong muốn các nhà đầu tư sẽ "rót" vào Quỹ đầu tư khởi nghiệp TP. HCM, chung sức biến TP. HCM thành một thành phố khởi nghiệp.

Quỹ đầu tư khởi nghiệp TP. HCM được thành lập vào tháng 5-2016 với số vốn ban đầu là 30 tỷ đồng và sẽ phấn đấu để quỹ có số vốn 100 tỷ đồng giai đoạn 2016-2020.

Ngày 3/6/2016 tại Văn phòng Chính phủ, hơn 100 doanh nhân trẻ đã tham dự cuộc gặp với Phó Thủ tướng Vương Đình Huệ thảo luận về chủ đề khởi nghiệp. Tại đây, nhiều ý kiến và hiến kế của các doanh nhân trẻ đã được phản ánh đến Phó Thủ tướng.

Không có đủ thời gian trả lời hết các kiến nghị từ các doanh nhân trẻ, Phó Thủ tướng cho biết, để có 1 triệu doanh nghiệp vào năm 2020, Chính phủ sẽ có cơ chế chính sách hỗ trợ cho quá trình khởi nghiệp.

"Cả quốc gia khởi nghiệp chứ không chỉ những người mới tốt nghiệp đại học khởi nghiệp. Chính vì vậy, Chính phủ sẽ cùng với các Bộ, Ngành, các địa phương hình thành cơ chế nhằm thúc đẩy phong trào khởi nghiệp...", Phó Thủ tướng khẳng định.

Đề cập đến mục tiêu năm 2020, Việt Nam phấn đấu có một triệu doanh nghiệp, tại Hội nghị kêu gọi đầu tư do TP. Hà Nội tổ chức đầu tháng 6/2016, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc đã nhắc đi nhắc lại: "Hà Nội cần đi tiên phong và trở thành trung tâm khởi nghiệp, trung tâm sáng tạo của cả nước".

Làm việc với tỉnh Lâm Đồng, Thủ tướng cũng nói: "Cả tỉnh Lâm Đồng phải cùng khởi nghiệp phát triển".

Đến Hải Phòng làm việc với địa phương và thăm một trường đại học tại đây, Thủ tướng cũng nhấn mạnh, tinh thần khởi nghiệp cần được khơi dậy và bắt đầu ngay từ khi các bạn trẻ còn đang học tập tại các giảng đường đại học.

"Các em cần rèn luyện để trở thành những chủ nhân của tương lai, phấn đấu để trở thành những lớp người đi đầu trong phong trào khởi nghiệp của đất nước...", Thủ tướng nói.

Có thể thấy, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc và Chính phủ đã dành sự quan tâm đặc biệt cho phát triển doanh nghiệp nói chung và phong trào startup nói riêng. Sự quan tâm này đã và đang tạo ra những khởi động lớn từ Chính phủ tới các Bộ, Ngành, các tổ chức chính trị xã hội, thanh niên, sinh viên các trường đại học... cũng như các nhà đầu tư

đối với việc hình thành phong trào khởi nghiệp và tạo quỹ đầu tư cho khởi nghiệp.

SHB tiên phong đồng sáng lập Quỹ khởi nghiệp tại TP. HCM

Hưởng ứng tinh thần vì một quốc gia khởi nghiệp, ngày 16/5/2016 tại TP. HCM, Hội LHTN Việt Nam, Hội Sinh viên Việt Nam cùng Hội Doanh nhân trẻ TP. HCM đã phối hợp tổ chức và phát động phong trào “Thanh niên khởi nghiệp, xây dựng TP. HCM Thành phố khởi nghiệp cho giới trẻ”.

Tại đây, SHB đã cam kết tài trợ 30 tỷ đồng (trong đó năm 2016 tài trợ 10 tỷ đồng) và trở thành đơn vị đồng sáng lập Quỹ đầu tư khởi nghiệp và sáng tạo TP. HCM (HSIF).

Với vai trò là nhà đầu tư - đồng sáng lập Quỹ, SHB cũng đã tài trợ 500 triệu đồng cho cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp - startup Wheel 2016” với danh vị nhà tài trợ Kim cương.

Đây là hành động nhằm cụ thể hóa cam kết của SHB trong việc chung tay vì một quốc gia khởi nghiệp nói chung và tham gia đóng góp vào phong trào startup tại TP. HCM nói riêng.

Tại buổi Lễ này, Ban Tổ chức cho biết, Quỹ Đầu tư khởi nghiệp và sáng tạo TP. HCM được hình thành với mong muốn giúp các doanh nhân khởi nghiệp Việt Nam nói chung, TP. HCM nói riêng phát triển được các dự án khởi nghiệp sáng tạo của mình, đóng góp chung vào sự phát triển của thành phố.

HSIF là Quỹ đầu tư đầu tiên của TP. HCM hướng đến các hoạt động hỗ trợ, bảo trợ và đầu tư cho các doanh



nh nghiệp khởi nghiệp nhằm hướng đến các sản phẩm đổi mới, sáng tạo, góp phần thay đổi cuộc sống. Quỹ sẽ xem xét, khuyến khích các doanh nghiệp có định hướng công nghệ như: ứng dụng trên Mobile, Internet, ứng dụng công nghệ trong nông nghiệp... có tiềm năng áp dụng với qui mô rộng tại Việt Nam và các nước có điều kiện phát triển tương tự trong khu vực và thế giới.

Bên cạnh đó, Quỹ cũng dành cơ chế ưu tiên cho các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế mũi nhọn hoặc trợ giúp cho các ngành kinh tế mũi nhọn của TP. HCM, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao trong sản xuất, các sáng chế có tính thực tiễn và có khả năng

thương mại hóa cao... do các nhà khoa học, giảng viên, sinh viên, cựu sinh viên của các trường Đại học trên địa bàn TP. HCM khởi xướng.

Với tư cách là đơn vị đồng sáng lập Quỹ, SHB sẽ phối hợp cùng các đơn vị khởi xướng và sáng lập kêu gọi các nguồn lực khác (tài chính, nhân lực...) tham gia đóng góp cho Quỹ nhằm đảm bảo Quỹ phát triển theo lộ trình cũng như tham gia Hội đồng quản lý Quỹ, biểu quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động của Quỹ (định hướng hoạt động, lên kế hoạch, quyết định đầu tư của Quỹ v.v...).

Trước đó, ngày 17/3/2016, trong chuyến thăm và làm việc với SHB tại chi nhánh SHB TP. HCM, Ủy viên BCT, Bí thư Thành ủy TP. HCM



Đinh La Thăng đã nhấn mạnh vai trò của các doanh nghiệp nói chung, các ngân hàng trong đó có SHB đối với phong trào khởi nghiệp tại TP. HCM.

Theo Bí thư Thăng, để khởi nghiệp thành công, ngay từ đầu các ngân hàng sẽ là nơi quan trọng trong việc tham gia tài trợ, hỗ trợ vốn cho các dự án cùng thành phố xây dựng phong trào khởi nghiệp, tạo thành làn sóng khởi nghiệp.

Ý tưởng của Bí thư Thăng đã được SHB hưởng ứng ngay tại buổi làm việc và tiên phong tham gia khởi xướng Quỹ khởi nghiệp và đồng sáng lập Quỹ; đồng thời đóng góp 30 tỷ đồng để Quỹ hoạt động.

Tham dự Lễ ra mắt thành lập Quỹ ngày 16/5/2016, Phó TGĐ SHB - bà Đặng Tố

Loan cho biết: “Là ngân hàng tiên phong tài trợ và trở thành đơn vị đồng sáng lập Quỹ HSIF, SHB mong muốn được chung tay cùng xã hội xây dựng, nuôi dưỡng, phát triển lực lượng doanh nhân, doanh nghiệp ưu tú của đất nước.

Đặt mục tiêu phát triển doanh nghiệp trên nền tảng hướng tới lợi ích cộng đồng xã hội, SHB cam kết sẽ đồng hành và tích cực hỗ trợ các hoạt động khởi nghiệp của Quỹ nhằm phát huy sự sáng tạo, nhiệt huyết của thế hệ trẻ thành phố nói riêng, thế hệ trẻ cả nước nói chung, giúp họ có cơ hội, điều kiện cống hiến nhiều hơn nữa cho đất nước.

SHB hy vọng và tin tưởng rằng, Quỹ Đầu tư và khởi nghiệp TP. HCM sẽ phát huy tốt vai trò của mình

trong việc trở thành cầu nối hiện thực hóa đam mê sáng tạo của các bạn trẻ và nhận được sự quan tâm của các Bộ, Ban, Ngành, góp phần phát triển kinh tế xã hội nước nhà”.

Thực hiện vai trò là đơn vị đồng sáng lập và là nhà đầu tư cho Quỹ, SHB đã tài trợ 500 triệu đồng cho cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp - Startup Wheel 2016” với danh vị là nhà tài trợ Kim cương.

Với khẩu hiệu hành động “Cá nhân khởi nghiệp là nền tảng của quốc gia khởi nghiệp”, đây là cuộc thi dành cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, nhóm khởi nghiệp, thanh niên, sinh viên yêu thích khởi nghiệp; tạo môi trường thực tập, rèn luyện, trải nghiệm cho cá nhân, nhóm khởi nghiệp và

doanh nghiệp khởi nghiệp.

Cuộc thi cũng hướng đến ý nghĩa sâu sắc khi trở thành cầu nối giữa các cơ quan nhà nước, các tổ chức chính trị xã hội, xã hội nghề nghiệp và doanh nhân, nhà đầu tư - quỹ đầu tư; hình thành kênh tương tác trực tiếp giữa các doanh nhân thành đạt với người khởi nghiệp, kiến tạo thể hệ doanh nhân mới.

Ngoài ra, cuộc thi còn trang bị hành trang khởi nghiệp cho các dự án tốt; tạo cơ hội giúp dự án được nhận tham vấn từ chuyên gia, nhà đầu tư cũng như bảo trợ và thương mại hóa những dự án tiềm năng và chất lượng. ■

■ SHB DÀNH 3.000 TỶ ĐỒNG CHO VAY ƯU ĐÃI VỚI LÃI SUẤT 8.0%/NĂM

Với hạn mức 3.000 tỷ đồng, chương trình ưu đãi tín dụng “Liên kết đối tác, hiện thực ước mơ” của SHB là sự lựa chọn hoàn hảo, ưu việt cho tất cả các khách hàng cá nhân có nhu cầu mua bất động sản, ô tô tại các dự án/đại lý là đối tác của SHB. Lãi suất áp dụng cho chương trình chỉ từ 8.0%/năm trong tối đa 12 tháng kể từ ngày giải ngân.

Mọi khách hàng cá nhân, hộ gia đình vay mua bất động sản, ô tô tại các dự án/đại lý là đối tác hoặc đang trong quá trình ký kết hợp tác với SHB đều có thể tham gia gói tín dụng này tại tất cả các đơn vị kinh doanh của SHB. Tổng hạn mức dành cho chương trình là 3.000 tỷ đồng.

Bên cạnh mức lãi suất cạnh tranh so với mặt

bằng chung của thị trường, khách hàng có thể hoàn toàn yên tâm đồng hành với SHB khi được hưởng nhiều lợi ích hơn khi tham gia chương trình này với nhiều ưu đãi như: được phép trả nợ trước hạn, được miễn phí đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử (Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking, Phone Banking); miễn phí phát hành thẻ ghi nợ và

thẻ tín dụng quốc tế lần đầu, miễn phí thường niên thẻ nội địa và thẻ tín dụng quốc tế trong 01 năm đầu, thủ tục đăng ký đơn giản, phương thức trả nợ linh hoạt, tài sản đảm bảo đa dạng...

Ngoài ra, SHB sẽ không áp dụng phí phạt trả nợ trước hạn và không thu hồi phần lãi suất ưu đãi sau 5 năm kể từ ngày giải ngân.

■ BỘ TÀI CHÍNH CHẤP THUẬN SHB LÀ NGÂN HÀNG CHO VAY LẠI DỰ ÁN “LƯỚI ĐIỆN HIỆU QUẢ TẠI CÁC THÀNH PHỐ VỪA VÀ NHỎ” TRỊ GIÁ 200 TRIỆU EURO

Theo đề nghị của SHB và Tập đoàn Điện lực VN (EVN), mới đây Bộ Tài chính đã chấp thuận để SHB làm cơ quan cho vay lại của dự án “Lưới điện hiệu quả tại các thành phố vừa và nhỏ” sử dụng vốn vay phát triển của Ngân hàng Tái thiết Đức trị giá 350 triệu Euro.

Đây là lần đầu tiên một ngân hàng cổ phần “trúng” gói sử dụng vốn vay ODA của Chính phủ Đức, ở giai đoạn 1 với 200 triệu Euro.

Dự án “Lưới điện hiệu quả tại các thành phố vừa và nhỏ” sử dụng vốn vay phát triển của Ngân hàng Tái thiết Đức trị giá 350 triệu Euro đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 733 ngày 29/4/2016 với cơ chế tài chính cho vay lại 100% (cơ quan cho vay lại không chịu rủi ro tín dụng). Dự án

được chia làm 2 giai đoạn với số vốn vay của giai đoạn 1 là 200 triệu Euro, giai đoạn 2 là 150 triệu Euro.

Bộ Tài chính đề nghị SHB thẩm định năng lực tài chính và khả năng trả nợ của các Tổng công ty Điện lực miền Bắc, miền Trung và miền Nam; thẩm định phương án tài chính của dự án. Qua đó, báo cáo Bộ Tài chính về kết quả thẩm định và điều kiện cho vay lại của các Tổng công ty điện này, nếu qua thẩm định cho thấy các tổng công ty đủ điều kiện là người vay lại theo quy định tại Điều 24 Luật Quản lý nợ công.

Bộ Tài chính cũng đồng thời đề nghị SHB thẩm định năng lực tài chính, khả năng trả nợ của EVN để trong trường hợp sau khi được thẩm định, nếu

các Tổng công ty điện nêu trên không đủ điều kiện tham gia, Bộ có thể trình Chính phủ xem xét cho EVN vay lại trực tiếp hoặc bảo lãnh cho các Tổng công ty vay lại vốn vay của Ngân hàng Tái thiết Đức.

Được biết, các mục tiêu của Chính phủ phát triển kinh tế - xã hội được đưa vào Quy hoạch phát triển điện lực giai đoạn 2011 - 2020 của các tỉnh, thành phố góp phần đảm bảo cho phát triển cân đối hài hòa mang tính đồng bộ giữa phát triển nguồn và

lưới điện cung cấp cho phụ tải với chất lượng điện tốt nhất, tin cậy, hiệu quả, đáp ứng được nhu cầu phát triển kinh tế của các tỉnh, thành phố.

Việc đầu tư vào các tiểu dự án thuộc Dự án Nâng cao hiệu quả năng lượng nông thôn và Dự án Giảm cường độ phát thải trong cung cấp năng lượng điện (các dự án EVN đang thực hiện do Ngân hàng Tái thiết Đức tài trợ) chính là để góp phần thực hiện Quy hoạch phát triển điện lực của các địa phương.



■ THỐNG ĐỐC NHNN CHỈ ĐỊNH SHB PHỤC VỤ CÁC TIỂU DỰ ÁN CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN NGÀNH NƯỚC VIỆT NAM

Ngày 19/5/2016, Thống đốc NHNN đã ký Quyết định số 1067/QĐ-NHNN chỉ định ngân hàng phục vụ cho các Tiểu Dự án “Nâng cấp, mở rộng hệ thống cấp nước thị xã Cửa Lò”, “Cấp nước đô thị Điện Nam - Điện Ngọc và Tam Hiệp” và “Phát triển hệ thống cấp nước thành phố Thái Nguyên” thuộc Chương trình phát triển ngành nước Việt Nam Khoản vay 3 do Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) tài trợ.

Theo đó, Thống đốc NHNN đã giao SHB làm ngân hàng phục vụ cho các Tiểu Dự án “Nâng cấp, mở rộng hệ thống cấp nước thị xã Cửa Lò”, “Cấp nước đô thị Điện Nam - Điện Ngọc và Tam Hiệp” và “Phát triển hệ thống cấp nước thành phố Thái Nguyên” thuộc Chương trình phát triển

ngành nước Việt Nam Khoản vay 3 do ADB tài trợ theo Hiệp định vay số 3251-VIE ký ngày 19/11/2015 giữa đại diện nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và đại diện ADB.

Quyết định số 1067/QĐ-NHNN có hiệu lực kể từ ngày ký.

Trước đó, cuối tháng 4/2016, Bộ Tài chính đã có công văn 5899/BTC - QLN chỉ định SHB làm ngân hàng phục vụ cho Dự án “Chương trình phát triển kinh tế và xã hội nhằm bảo đảm an toàn hàng hải trên biển” do Nhật Bản viện trợ.

Là một trong những ngân hàng thương mại có kinh nghiệm thực hiện sớm nhất công tác phục vụ các dự án ODA (từ năm 2004), nhiều năm qua, SHB luôn

được các Bộ, Ngành, Ban Quản lý dự án, tổ chức quốc tế tin tưởng, đánh giá cao về năng lực cũng như chất lượng phục vụ, triển khai nhiều dự án ODA lớn như: Dự án Tài chính nông thôn II & III do Ngân hàng Thế giới tài trợ (WB), Dự án hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn III do Cơ quan Hợp tác quốc tế Nhật Bản (JICA) tài trợ.

Ngoài ra, SHB cũng đã tham gia phục vụ các dự án ODA như dự án HTKT tăng cường diễn đàn Đô thị Việt Nam - VUF và thực hiện chương trình nâng cấp Đô thị Quốc gia NUUP; Dự án Tăng cường năng lực xây dựng Luật đấu thầu do WB tài trợ; Dự án Giảm cường độ phát thải trong cung cấp năng lượng điện do Chính phủ Đức tài trợ; Dự án tín dụng

ngành GTVT để cải tạo mạng lưới quốc gia lần 2 do JICA tài trợ và gần đây nhất là dự án Đổi mới sáng tạo hướng tới người thu nhập thấp do WB tài trợ và Dự án Xây dựng khu liên hợp xử lý chất thải rắn Nam Bình Dương giai đoạn II và xử lý nước thải sinh hoạt khu vực lân cận do Chính phủ Phần Lan tài trợ...

Với năng lực tài chính vững mạnh, đội ngũ nhân sự có chuyên môn nghiệp vụ cao, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại cùng mạng lưới hoạt động, khách hàng rộng lớn, SHB cam kết sẽ chuẩn bị những điều kiện tốt nhất để phục vụ các dự án, thực hiện tốt các quy định góp phần vào sự thành công chung của các dự án.

■ SHB DÀNH 500 TỶ ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP VAY ƯU ĐÃI BÌNH ỔN THỊ TRƯỜNG

Chương trình kéo dài từ 1/7/2016 tới hết 30/6/2017 tại các điểm giao dịch của SHB trên địa bàn Hà Nội. Theo đó, SHB sẽ dành nguồn vốn 500 tỷ đồng để hỗ trợ các doanh nghiệp tham gia chương trình bình ổn thị trường do Sở Công thương Hà Nội triển khai.

Mức lãi suất ưu đãi SHB áp

dụng cho các doanh nghiệp vay theo chương trình này là từ 7,5%/năm, áp dụng cố định trong 3 tháng đầu sau khi giải ngân và khách hàng được miễn phí trả nợ trước hạn.

Các doanh nghiệp tham gia cung ứng hàng hóa nhằm phục vụ bình ổn thị trường trên địa bàn Hà Nội có nhu cầu vay vốn ngắn

hạn sẽ được SHB hỗ trợ vay vốn để bổ sung vốn lưu động phục vụ sản xuất, chăn nuôi, thu mua dự trữ hàng hóa.

Có 14 nhóm hàng được tham gia chương trình này như: lương thực, trứng gia cầm, thủy hải sản tươi, đông lạnh, dầu ăn, rau củ, bánh mứt kẹo Tết, giấy vở, đồ dùng học sinh,...

Đây không chỉ thể hiện cam kết của SHB trong việc chia sẻ khó khăn với các khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn Thủ đô và các vùng lân cận mà còn là một hành động tích cực của SHB trong việc hỗ trợ thị trường bình ổn giá cả, đặc biệt trong những dịp Lễ, Tết, sức mua của người tiêu dùng tăng mạnh.

QUYẾT LIỆT THỰC HIỆN ĐỒNG BỘ CÁC GIẢI PHÁP KINH DOANH

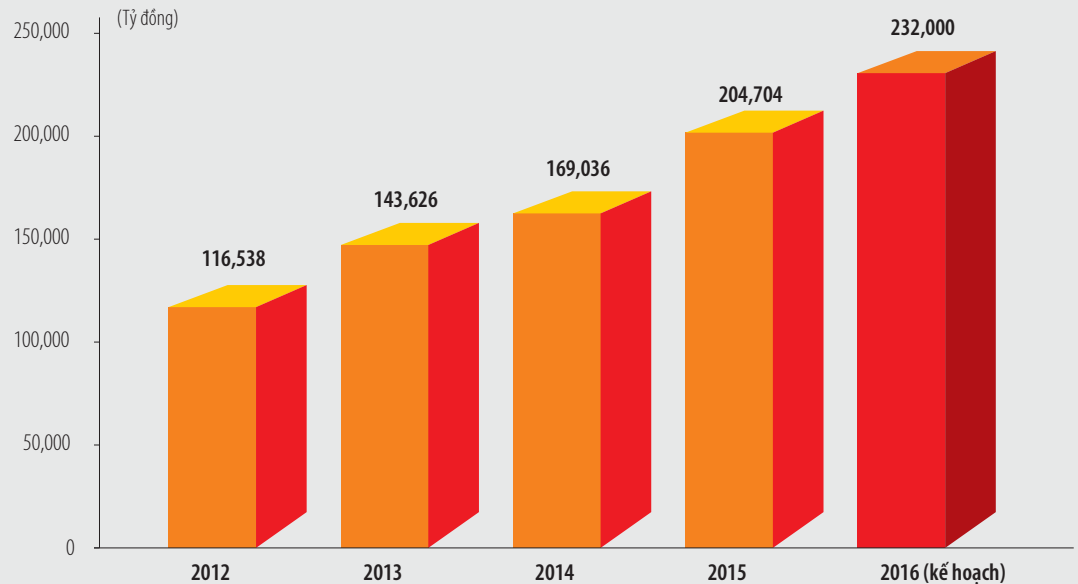
 **Nguyễn Văn Lê**
Tổng Giám đốc



Phát huy kết quả đã đạt được, từ nay đến cuối năm SHB sẽ phấn đấu đạt mục tiêu tăng trưởng từ 18-20% cho mọi chỉ tiêu kinh doanh chính trong năm 2016. Theo đó, tổng tài sản dự kiến đạt 232.036 tỷ đồng, tăng 13,4% so với cuối năm 2015, vốn điều lệ đạt 11.197 tỷ đồng, tăng gần 2.000 tỷ đồng so với năm 2015; huy động vốn thị trường 1 đạt khoảng 188.800 tỷ đồng, tăng 19,9%, dư nợ cho vay đạt 157.740 tỷ đồng, tăng 20% so với cuối năm 2015; doanh số TTQT đạt trên 3 tỷ USD, tỷ lệ nợ xấu dưới 3%.

TỔNG TÀI SẢN VÀ TĂNG TRƯỞNG QUA CÁC NĂM

Tổng tài sản năm 2015 đạt gần 205.000 tỷ đồng, tăng 21,1% so với năm 2014, tiếp tục đưa SHB vào nhóm các ngân hàng NHTM cổ phần tư nhân lớn nhất Việt Nam. Tính đến hết tháng 6, tổng tài sản đạt 212.004 tỷ đồng, tăng 19,51% so với cùng kỳ năm ngoái.



Các giải pháp 6 tháng cuối năm bao gồm:

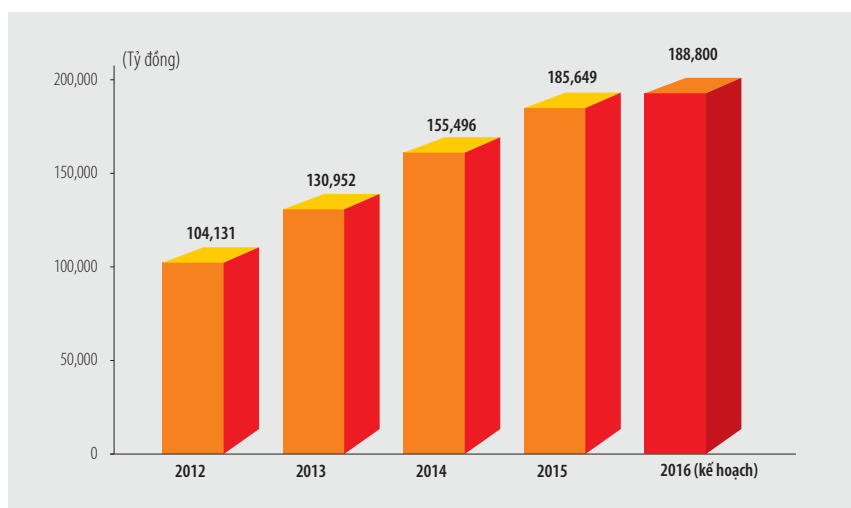
- Nâng cao năng lực quản trị điều hành, đổi mới công tác phát triển nguồn nhân lực nhằm tạo lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao hơn.
- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, công tác kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm nâng cao khả năng cảnh báo, phát hiện sớm rủi ro.
- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin hỗ trợ công tác quản trị điều hành, đồng thời phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích trên nền tảng công nghệ hiện đại.
- Đẩy mạnh công tác tìm kiếm phát triển các nguồn vốn vay lại từ các định chế tài chính quốc tế đa phương và song phương để tạo nguồn vốn giá rẻ cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng; tiếp tục tham gia là ngân hàng cho vay lại, ngân hàng phục vụ các dự án ODA.
- Tiếp tục điều chỉnh danh mục tín dụng các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của Chính phủ và NHNN, các ngành nghề giàu tiềm năng phát triển trên cơ sở các điều kiện kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng tín dụng, trích lập đầy đủ dự phòng rủi ro, đẩy mạnh công tác xử lý thu hồi nợ xấu và triển khai đồng bộ các giải pháp hạn chế nợ xấu, nợ quá hạn phát sinh.
- Chủ động theo dõi, ứng phó kịp thời diễn biến thị trường với việc tăng cường công tác marketing, thống kê, dự báo, phân tích đối thủ cạnh tranh để có quyết định kịp thời, phù hợp với diễn biến của thị trường và yêu cầu phát triển của SHB.
- Tiếp tục mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh, đi đôi với công tác kiểm soát chi phí chặt chẽ.
- Đẩy mạnh công tác truyền thông, quan hệ quốc tế nhằm quảng bá thương hiệu và nâng cao vị thế của SHB trên thị trường trong nước, khu vực và quốc tế.

Kết thúc 6 tháng đầu năm, tổng tài sản của SHB đạt 212.004 tỷ đồng, tăng 19,51% so với cùng kỳ 2015 và 3,57% so với cuối năm 2015, vốn điều lệ gần 9.500 tỷ đồng; tổng nguồn vốn huy động đạt 196.192 tỷ đồng, trong đó, huy động vốn từ thị trường I đạt 168.503 tỷ đồng, tăng 14,76% so với cùng kỳ 2015 và tăng 6,98% so với cuối năm 2015. Dư nợ cho vay đạt hơn 140.941 tỷ đồng, tăng 18,84% so với cùng kỳ 2015 và 7,24% so với cuối năm 2015, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là 2,22%; doanh số TTQT đạt gần 2 tỷ USD và doanh số kinh doanh ngoại tệ đạt trên 5 tỷ USD; lợi nhuận trước thuế đạt 523 tỷ đồng. SHB có trên 500 điểm giao dịch trên cả nước, gần 7.000 CBNV; 02 ngân hàng con 100% vốn SHB và 06 chi nhánh tại Lào và Campuchia.



Trong nửa đầu năm 2016, các chỉ tiêu tài chính cơ bản của SHB đều tăng so với cùng kỳ tháng 6/2015, cụ thể: Tổng tài sản đạt 212.004 tỷ đồng, tăng 19,51%, tổng huy động từ tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 168.503 tỷ đồng, tăng 14,76%; tổng thu nhập thuần đạt 1.749 tỷ đồng, tăng 21,46%; lợi nhuận trước thuế đạt 523 tỷ đồng, tăng 9,19%; dư nợ tín dụng đạt 140.941 tỷ đồng, tăng 18,84% cùng với chất lượng tín dụng cũng liên tục được nâng cao thông qua việc xây dựng chính sách phân bổ dòng vốn hợp lý tới các lĩnh vực sản xuất kinh doanh được Chính phủ, NHNN ưu tiên, góp phần giảm tỷ lệ nợ xấu xuống mức 2,22% - thấp hơn cùng kỳ năm trước và thấp hơn mức quy định của NHNN.

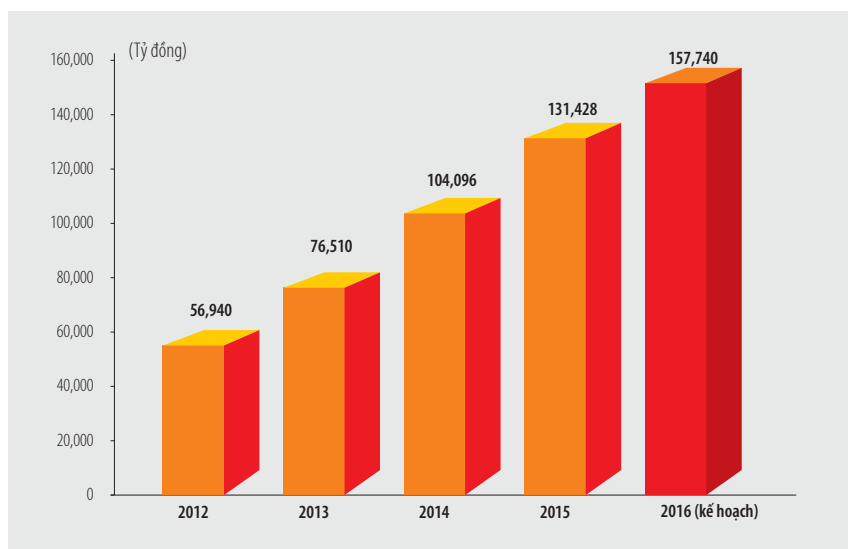
TỔNG NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG QUA CÁC NĂM



6 tháng đầu năm 2016, tổng nguồn vốn huy động đạt 196.192 tỷ đồng, trong đó huy động thị trường I đạt 168.503 tỷ đồng tăng 14,76% so với cùng kỳ năm ngoái.

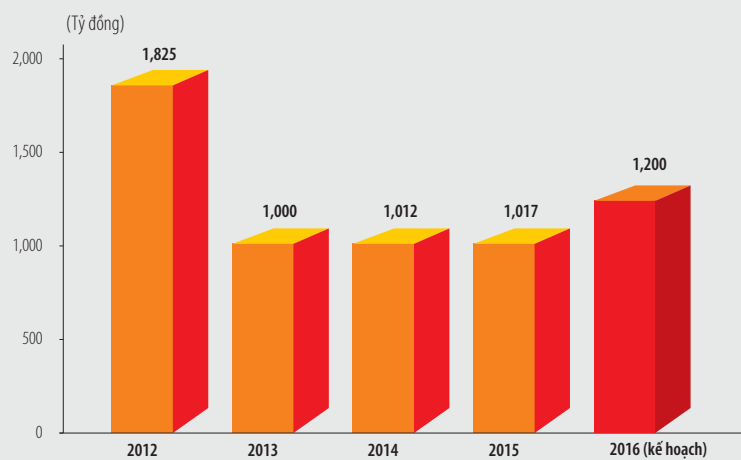
TỔNG DƯ NỢ CHO VAY KHÁCH HÀNG QUA CÁC NĂM

6 tháng đầu năm 2016, dư nợ cho vay đạt 140.941 tỷ đồng, tăng 18,84% so với cùng kỳ năm ngoái.

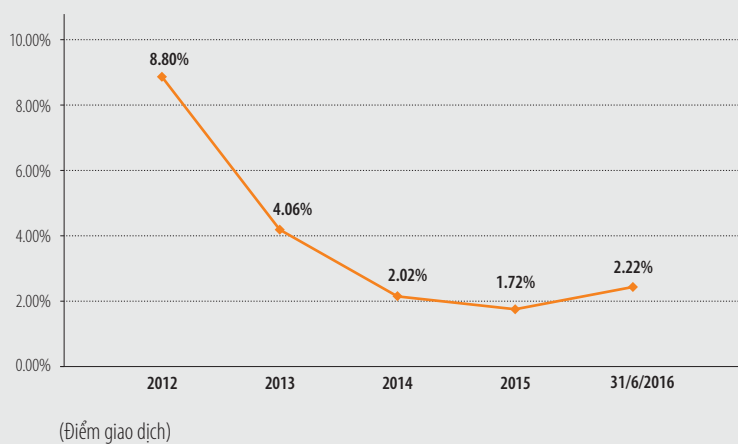


LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

Kết thúc 6 tháng đầu năm, lợi nhuận trước thuế đạt 523 tỷ đồng, tăng 9,19%.



TỶ LỆ NỢ XẤU



6 tháng đầu năm tỷ lệ nợ xấu là 2,22%, thấp hơn quy định của NHNN.

NHỮNG GIẢI THƯỞNG NỔI BẬT 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2016

Nỗ lực thực hiện các mục tiêu kinh doanh, thực hiện nghiêm túc các chỉ đạo của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước, luôn đồng hành cùng doanh nghiệp, tích cực phát triển khách hàng và luôn luôn chia sẻ trách nhiệm cộng đồng... đã giúp uy tín và thương hiệu SHB ngày càng nâng cao trên thị trường.

Đây cũng là những cơ sở giúp SHB tiếp tục nhận được nhiều giải thưởng, danh hiệu của các tổ chức trong nước và quốc tế, khẳng định sự phát triển an toàn bền vững của SHB.



CÁC GIẢI THƯỞNG TRONG NƯỚC

- Được vinh danh và lọt vào Top 1000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam (V1000) và Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2016.
- Là một trong hai ngân hàng đầu tiên nhận chứng nhận "Top 10 doanh nghiệp tín nhiệm nhất Việt Nam cùng hệ thống ngành Kinh tế năm 2015" và chứng thư thẩm định tín nhiệm doanh nghiệp.
- Lần thứ 6 đạt danh hiệu "Thương hiệu Mạnh" 2015 do Thời báo Kinh tế Việt Nam bình chọn.
- Lọt vào Top 10 NHTM Uy tín nhất Việt Nam 2016 do Vietnam Report bình chọn.



CÁC GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ

- Giải thưởng "Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2016" và "Ngân hàng SME tiêu biểu Campuchia 2016" do Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG kết hợp với Ngân hàng Quốc gia Campuchia trao tặng.
- Giải thưởng "Sản phẩm tiền gửi tốt nhất Việt Nam 2016" và "Sáng kiến thương hiệu tốt nhất 2016" do The Asian Banker trao tặng.
- Giải thưởng "Ngân hàng có dịch vụ tiền gửi tốt nhất" và "Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất" Việt Nam năm 2016 Global Banking and Finance Review trao tặng.
- Trở thành 1 trong 5 ngân hàng tại Việt Nam nhận chứng chỉ bảo mật hệ thống thẻ thanh toán PCI DSS phiên bản 3.1 từ đơn vị đánh giá ControlCase. ■



■ SHB “RINH” CÚ ĐÚP GIẢI THƯỞNG TẠI HỘI NGHỊ THƯƠNG ĐỈNH LÃNH ĐẠO CÁC NGÂN HÀNG CHÂU Á 2016



Phó TGD SHB Ngô Thu Hà nhận giải thưởng tại Hội nghị Thương đỉnh lãnh đạo các Ngân hàng Châu Á 2016

Tại Hội nghị Thương đỉnh các ngân hàng Châu Á 2016 (The Asian Banker Summit), diễn ra từ 10 - 12/5/2016 tại Hà Nội, SHB là ngân hàng TMCP tư nhân duy nhất tại Việt Nam được Tạp chí The Asian Banker trao tặng đồng thời 2 giải thưởng: Ngân hàng bán lẻ có “Sản phẩm tiền gửi tốt nhất Việt Nam 2016” và ngân hàng có “Sáng kiến thương hiệu tốt nhất 2016”.

Đây là những giải thưởng nhằm vinh danh ngân hàng bán lẻ xuất sắc nhất đã có những nỗ lực và thành tựu trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng cá nhân, có vị thế trên thị

trường tài chính ngân hàng và có chiến lược phát triển kinh doanh bán lẻ ấn tượng.

Trong số các ngân hàng tham gia giải thưởng “Sản phẩm tiền gửi tốt nhất” lần này, SHB được Tạp chí The Asian Banker đánh giá cao sự độc đáo và khác biệt ở sản phẩm “Tiết kiệm đa lợi” bởi tính linh hoạt và lợi ích tối ưu cho khách hàng.

Với giải thưởng “Sáng kiến thương hiệu tốt nhất” (Brand Initiative of the Year), Tạp chí The Asian Banker đánh giá cao SHB trong việc lựa chọn đối tác là CLB bóng đá đẳng cấp hàng đầu thế giới Barcelona để tiến hành

hợp tác chiến lược thương hiệu. Sau khi hai bên ký kết hợp tác, thương hiệu SHB sẽ được quảng bá mạnh mẽ và rộng rãi trên toàn thế giới và SHB có cơ hội phát triển thị phần bán lẻ thuộc nhóm phân khúc khách hàng là lượng khán giả hâm mộ Barcelona tại khu vực Đông Dương.

Những năm qua, riêng trong lĩnh vực bán lẻ, SHB đã được trao tặng nhiều giải thưởng danh giá như: Ngân hàng có dịch vụ khách hàng tốt nhất, Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất, Ngân hàng có dịch vụ tiền gửi tốt nhất...

■ SHB TÀI TRỢ KHÁCH HÀNG MUA CĂN HỘ “SIÊU” DỰ ÁN COCObAY (ĐÀ NẴNG)



Phó TGD SHB Đặng Trung Dũng (ngoài cùng bên trái) tham gia Lễ khởi công dự án

31 ha, bao gồm bãi biển dài 600 m, được thiết kế, đầu tư nhiều hạng mục có quy mô như: Sân khấu biểu diễn trong nhà hiện đại với sức chứa 1.200 chỗ; sân khấu biểu diễn ngoài trời quy mô 2.000 chỗ với các chương trình biểu diễn giải trí mỗi ngày; quảng trường du lịch lớn; tuyến phố đi bộ dài nhất Việt Nam; câu lạc bộ bờ biển Beach Club; đặc biệt là hệ thống lưu trú đẳng cấp Condotel và khách sạn Boutique cùng hàng trăm tiện ích và dịch vụ giải trí khác.

Mới đây, Tập đoàn Empire đã khởi công dự án Cocobay - Tổ hợp du lịch và giải trí đẳng cấp được đánh giá là hiện đại bậc nhất Đông Nam Á. Ông Nguyễn Thành Nam, TGD Tập đoàn The Empire cho biết, Empire mong muốn cung cấp một tổ hợp siêu dự án đẳng cấp phục vụ mọi nhu cầu vui chơi giải

trí của khách hàng, góp phần đưa du lịch TP. Đà Nẵng lên tầm cao mới, sánh ngang với các khu vui chơi giải trí đẳng cấp trên thế giới.

Tại lễ khởi công, SHB là ngân hàng duy nhất cam kết hợp tác với Cocobay trong cung cấp tài chính với khách hàng. Theo đó,

khách hàng mua căn hộ tại dự án Cocobay sẽ được SHB cho vay tối đa 90% nhu cầu với thời hạn tối đa 25 năm, thủ tục vay đơn giản, nhanh gọn, lãi suất ưu đãi. Khách hàng vay vốn SHB mua căn hộ dự án được SHB cam kết bảo lãnh tiến độ xây dựng.

Cocobay có tổng diện tích

Chủ đầu tư cho biết, năm 2017 Cocobay sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng các hạng mục giai đoạn 1 gồm sân khấu biểu diễn ngoài trời, câu lạc bộ bờ biển Beach Club, quảng trường và tuyến phố đi bộ; đại nhà hàng Fishing Boat có quy mô 1.500 chỗ, khu căn hộ resort đẳng cấp Coco Ocean Resort.

■ PHÁT HÀNH 8.000 TỶ ĐỒNG KỶ PHIẾU GHI DANH VỚI LÃI SUẤT ƯU ĐÃI

SHB vừa triển khai phát hành kỳ phiếu ghi danh dành cho khách hàng cá nhân và tổ chức tại tất cả các điểm giao dịch trên toàn quốc. Với chương trình này, khách hàng sở hữu kỳ phiếu SHB có cơ hội đầu tư sinh lời cao và an toàn với lợi ích tối đa từ nguồn tiền gửi của mình.

Đợt phát hành này sẽ kéo dài đến hết ngày 6/9 (hoặc đến khi có thông báo kết thúc chương trình của SHB) với mệnh giá kỳ phiếu từ 1 tỷ đồng, tổng số lượng phát hành lên đến 8.000 tỷ đồng. Các kỳ hạn phát hành là 7 tháng, 9 tháng và 11 tháng với mức lãi suất từ 6,5-

6,9%/năm đối với khách hàng cá nhân và từ 6,2-6,6%/năm đối với khách hàng tổ chức, tùy theo từng kỳ hạn.

Bên cạnh đó, khách hàng được phép chuyển quyền sở hữu kỳ phiếu dưới nhiều hình thức như mua bán, trao đổi, cho, tặng,

thừa kế, chuyển nhượng... theo quy định của SHB và của pháp luật. Đặc biệt, trong trường hợp có nhu cầu sử dụng tiền khi kỳ phiếu chưa đến hạn, khách hàng có thể cầm cố kỳ phiếu để vay vốn tại SHB hoặc các tổ chức tín dụng khác.

PHÓ TGD THƯỜNG TRỰC ĐẶNG TRUNG DŨNG:

“KHÁCH HÀNG VIP LÀ PHẦN KHÚC SỐNG CÒN...”

 Trung Thành thực hiện



“

Kinh tế càng phát triển, người giàu trong xã hội ngày càng tăng và đời sống tiêu dùng của người có thu nhập cao cũng gắn với các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ đắt tiền, phù hợp với khả năng tài chính dồi dào của họ. Cung cấp các sản phẩm - dịch vụ phục vụ nhóm khách hàng này vì thế cũng đòi hỏi những khát khe tương ứng. Phó TGD thường trực, kiêm Giám đốc Khối Ngân hàng bán lẻ SHB Đặng Trung Dũng đã trả lời phỏng vấn SHB NEWS xung quanh việc phát triển nhóm khách hàng VIP (KH VIP) của SHB, những khác biệt của SHB dành cho phân khúc VIP của mình.



Thưa anh, các chuyên gia tài chính nhận định: KH VIP đã và đang là những “mỏ vàng”. Quan điểm của anh về vấn đề này?

Theo tôi, nhận định của các chuyên gia là hoàn toàn có cơ sở.

Thứ nhất, ở góc độ thống kê thị trường và lợi ích của nhóm KH VIP mang lại cho các ngân hàng, những con số đưa ra có thể chưa đầy đủ, nhưng thực tế là số lượng KH VIP sẽ ngày càng gia tăng, luôn tỷ lệ thuận với sự đi lên của nền kinh tế, trong đó có bộ phận kinh tế tư nhân đang được Nhà nước mở rộng mọi điều kiện và lĩnh vực kinh doanh.

Như chúng ta đã biết, hiện cả nước có khoảng trên 500 ngàn doanh nghiệp tư nhân, dự kiến năm 2020 có khoảng 1 triệu doanh nghiệp, chưa kể các

doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài FDI và các thành phần kinh tế khác. Lực lượng doanh nghiệp - doanh nhân và các đối tượng được các ngân hàng định vị là KH VIP, đã và đang sử dụng các sản phẩm - dịch vụ VIP của các ngân hàng cũng ngày càng tăng.

Khi trở thành KH VIP của các ngân hàng, họ không chỉ là những doanh nghiệp - doanh nhân có quan hệ tín dụng với ngân hàng mà còn là những KH có lượng tiền gửi lớn tại ngân hàng và cũng là những KH sử dụng phần lớn các dịch vụ của ngân hàng.

Và không chỉ riêng họ, đội ngũ CBNV, gia đình, bạn bè họ v.v... cũng có thể sẽ có quan hệ KH với ngân hàng nhờ uy tín mà ngân hàng đã xây dựng với khách VIP. Danh sách KH VIP của ngân hàng, nhờ đó cũng được nối dài từ đây.

Như vậy, về số lượng, xu thế tất yếu là lượng KH VIP sẽ ngày càng gia tăng. Và không chỉ có nhóm KH VIP nội địa, đối tượng các KH VIP là các doanh nhân, nhà đầu tư tại Việt Nam cũng sẽ hình thành ngày càng lớn khi kinh tế hội nhập ngày càng sâu, môi trường đầu tư ngày càng hấp dẫn hơn.

Về lợi ích mà nhóm các KH VIP mang lại, mỗi ngân hàng có đặc thù riêng, đánh giá riêng nhưng có thể khẳng định, nhóm VIP chiếm tỉ trọng về doanh số tới trên dưới 60% trong doanh số nhóm KH cá nhân tại các ngân hàng. Nhóm VIP cũng là nhóm có thể tác động mạnh mẽ đến quy mô cũng như lợi nhuận của mỗi đơn vị kinh doanh của từng ngân hàng.

Vì thế, nói KH VIP là “mỏ vàng” là rất thuyết phục và dư địa để phát triển KH VIP vẫn còn rất lớn.

Với SHB, phát triển KH VIP có là một thách thức, thưa anh?

Tôi nghĩ, cạnh tranh gay gắt như hiện nay, việc phát triển nhóm KH VIP đối với ngân hàng nào cũng là thách thức.

Với chúng ta, sẽ là thách thức nếu chính sách đối với KH VIP của chúng ta không làm “thượng đế” của chúng ta hài lòng. Nói một cách tổng thể, nếu thiếu một chiến lược nhất quán và những bước đi phù hợp, chúng ta sẽ khó thành công.

Tuy nhiên, SHB đang có một lợi thế khá lớn trong phát triển KH VIP là trong nhiều năm qua, rất nhiều các Tập đoàn, các Tổng công ty Nhà nước hoạt động trên nhiều lĩnh vực kinh tế đã “kết bạn” với chúng ta. Không chỉ

với doanh nghiệp mẹ, chúng ta đã vươn tới hệ thống các doanh nghiệp thành viên của họ.

Những năm gần đây, khối các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp tư nhân cũng được SHB đặc biệt quan tâm đầu tư trong phát triển KH. Đây không chỉ là mở rộng một cách mạnh mẽ lượng KH doanh nghiệp của mình, SHB còn nhắm tới các KH VIP trong khối các doanh nghiệp này với một tiềm năng phát triển không hề nhỏ cả về số lượng và chất lượng.

Về chính sách phát triển KH nói chung và nhóm KH VIP nói riêng, chiến lược của SHB là trở thành một ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng nên chưa bao giờ SHB xem nhẹ việc phát triển KH VIP.

Nói cụ thể hơn, SHB thấu hiểu những giá trị mà nhóm VIP mang lại cho ngân hàng và nhất quán một mục tiêu là cung cấp mọi dịch vụ KH VIP yêu cầu: Từ các sản phẩm cơ bản truyền thống như tiền vay, tiền gửi, thẻ chi tiêu... cho tới những dịch vụ mang tính tiện ích phái sinh cao cấp như: dịch vụ nghỉ dưỡng, máy bay, bảo hiểm, nhu cầu khám chữa bệnh, mua sắm, dịch vụ làm đẹp, thể thao, giải trí.v.v....

Quan tâm và đầu tư phát triển KH VIP, anh có thể cho biết những khác biệt mà SHB mang lại cho nhóm khách hàng VIP của mình?

Theo định hướng phát triển KH dài hạn, KH VIP luôn được ban lãnh đạo cao nhất của SHB đặc biệt quan tâm. Tới nay, chúng ta đã thực hiện việc



“cắt lớp” phân khúc khách hàng VIP nhằm phát triển các chính sách, sản phẩm dành riêng cho nhóm đối tượng thuộc phân khúc bậc cao này.

Không chỉ “cắt lớp” phân khúc này, SHB đã định danh tự động trên hệ thống Corebanking phân khúc KH VIP trên toàn hệ thống SHB và có chính sách, sản phẩm cạnh tranh chuyên biệt, đồng thời sắp xếp một hệ thống chức danh riêng chăm sóc, quản lý toàn bộ khối lượng KH VIP trên toàn hệ thống.

Tất nhiên, trong xu thế cạnh tranh bán lẻ ngày càng gay gắt, SHB VIP Banking của SHB còn hướng tới việc “Quản lý danh mục tài chính” của khách hàng. Khi đó, những sản phẩm từ ngân hàng không chỉ “may đo” phục vụ các nhu cầu cơ bản như: Chi

tiêu, tiết kiệm... mà còn đáp ứng nhu cầu cao hơn của nhóm VIP như: quản lý tài sản, tư vấn đầu tư, quan hệ đối tác, quản lý thừa kế...

Một phân khúc tiềm năng khác mà SHB đã và đang quan tâm cung cấp các dịch vụ VIP và thông qua đó cung cấp các sản phẩm - dịch vụ khác đến CBNV doanh nghiệp của họ, đó là nhóm KH cá nhân hiện đang là người đứng đầu các doanh nghiệp đang có quan hệ KH cá nhân với SHB là chủ yếu.

Với nhóm KH này, SHB hướng tới việc họ sẽ gắn kết và sử dụng nhiều sản phẩm - dịch vụ khác của ngân hàng. Thông qua họ, phát triển và cung cấp các sản phẩm - dịch vụ phù hợp với nhóm khách hàng gia tăng từ họ.

SHB nhất quán quan điểm phải “định vị” được nhu cầu của từng nhóm KH VIP bởi không phải nhóm VIP nào cũng có nhu cầu sử dụng sản phẩm - dịch vụ giống nhau. Ngay cả trong một nhóm VIP, không phải doanh nghiệp nào hay cá nhân nào cũng có nhu cầu và sở thích tương tự. Việc “định vị” được nhu cầu của họ sẽ giúp SHB cung cấp những sản phẩm - dịch vụ mà họ cần.

Đây chính là khác biệt của SHB đối với các VIP của mình.

Trân trọng cảm ơn anh! 📌



Xác định KH VIP là phân khúc quan trọng, SHB không chỉ tạo ra không gian sang trọng, tiện nghi khi đón tiếp các “thượng đế” mà còn cung cấp mọi nhu cầu tài chính của nhóm khách hàng bậc cao này.



Theo tìm hiểu của chúng tôi, hiện nay việc “nhận diện” KH VIP xuất phát từ thực tế tại từng NHTM: Có ngân hàng coi KH VIP là khách hàng đạt một mức độ tài sản nhất định, có ngân hàng cho rằng KH VIP là khách hàng có thu nhập thường xuyên cao và có nhu cầu chi tiêu cao, nhưng cũng có ngân hàng quan niệm, KH VIP là KH có số dư tiền gửi bình quân cao, dư nợ ổn định và đáng tin cậy.

Điểm chung dễ nhận thấy trong việc “nhận diện” KH VIP của các ngân hàng là: Nhóm KH trực tiếp góp phần đem lại hoặc sẽ trực tiếp góp phần đem lại nguồn tài sản (nợ/có) của NHTM được các ngân hàng coi là phân khúc KH VIP.

Trao đổi với SHB NEWS, một chuyên gia tài chính cho biết, việc nhận diện KH VIP của các Ngân hàng thương mại (NHTM) cơ bản là chính xác

nhưng để nhận diện đầy đủ hơn, các NHTM nên phân định KH VIP của mình thành 2 nhóm: Nhóm KH VIP trực tiếp và nhóm KH VIP gián tiếp.

Theo đó, nhóm KH VIP trực tiếp là nhóm KH trực tiếp đem lại nguồn tài sản cho ngân hàng, bao gồm: khách hàng có số dư tiền gửi bình quân cao, số dư nợ tiền vay cao, ổn định và đảm bảo chữ tín với ngân hàng; có sử dụng đa dạng các loại sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.

Nhóm KH VIP gián tiếp chủ yếu là lãnh đạo các doanh nghiệp, đơn vị hành chính sự nghiệp. Những KH này mang lại nguồn lực cho ngân hàng chủ yếu từ uy

tín của họ, không phải từ việc sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.

“Trên thực tế, những KH VIP trực tiếp đã và đang được các NHTM nhìn nhận đúng nghĩa, còn nhóm KH VIP gián tiếp thường được các ngân hàng đưa vào nhóm KH tiềm năng, nên hầu như chưa có chính sách riêng biệt cho đối tượng này. Đây là mảng trống trong chính sách khách hàng của NHTM” chuyên gia này cho biết.

Theo TS. Hoàng Thị Loan, cán bộ Trưởng Đào tạo & PTNNL VietinBank, nhóm KH VIP gián tiếp tuy có thu nhập chỉ ở mức khá, nhưng họ lại có tầm ảnh hưởng lớn trong xã hội.

KHÁCH HÀNG VIP HỌ LÀ AI? Bảo Giang - Trâm Anh

5 năm trước, khách hàng (KH) VIP vẫn là một phân khúc mới mẻ đối với các ngân hàng trong nước. Nhưng giờ đây, KH VIP đã và đang là cuộc đua thị phần của cả khối nội và ngoại.

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia, với ưu thế vượt trội về kinh nghiệm và mạng lưới rộng khắp toàn cầu, quy mô và tiềm lực tài chính lớn, các ngân hàng ngoại đang chiếm trên 60% thị phần KH VIP. Vì vậy, áp lực đối với cuộc đua của các ngân hàng nội là rất lớn.

Sản phẩm dành cho khách hàng VIP của các ngân hàng quốc tế không chỉ đơn thuần là đóng gói các sản phẩm ngân hàng bán lẻ rồi cộng thêm một số giá trị gia tăng khác. Sản phẩm của họ có lợi thế hơn hẳn khi cộng hưởng giá trị từ quy mô, tiềm lực tài chính, chuyên gia tư vấn toàn cầu. Chẳng hạn, khi trở thành thành viên của HSBC Premier, tất cả các nhu cầu về tài chính quốc tế của khách hàng sẽ nhận được ưu đãi đặc biệt. Trong trường hợp khẩn cấp, nếu mất thẻ tín dụng, khách hàng có thể nhận tiền mặt ứng trước khẩn cấp lên đến 2.000 USD.

Bằng uy tín và quyền lực của người lãnh đạo, họ có thể quyết định mở hay đóng tài khoản, sử dụng các dịch vụ trọn gói của ngân hàng cho doanh nghiệp - cơ quan họ hoặc thuyết phục đội ngũ CBNV sử dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Do vậy các NHTM cần có chính sách quan tâm đến người lãnh đạo, tạo được niềm tin với họ, để họ tin cậy sử dụng sản phẩm dịch vụ và hướng cán bộ nhân viên sử dụng sản phẩm dịch vụ đó sẽ khai thác được lợi thế của nhóm KH này.

Để khai thác tiềm năng của nhóm KH VIP, các NHTM cần phải xây dựng các tiêu chí đánh giá, phân loại theo từng nhóm đối

tượng, đặc biệt chính sách chăm sóc khách hàng VIP phải gắn với chiến lược kinh doanh của NHTM qua từng thời kỳ. Chẳng hạn, khi ngân hàng muốn khai thác thị trường bán lẻ thì các chính sách ưu đãi khách hàng VIP cần hướng tới việc sử dụng trọn gói sản phẩm dịch vụ ngân hàng như miễn phí sử dụng giao dịch tài chính qua Internet, gửi tặng các sản phẩm có khả năng ứng dụng những tiện ích ngân hàng một cách dễ dàng, thuận tiện, ưu đãi khi phát hành thẻ...

Các NHTM cũng cần phải căn cứ vào nhu cầu của từng nhóm đối tượng để xây dựng chính sách "làm hài lòng khách hàng VIP".

Với nhóm khách hàng VIP gián tiếp có nhu cầu chủ yếu là thông tin, do đó có thể xây dựng chương trình ưu đãi cung cấp miễn phí các thông tin về tài chính ngân hàng, tình hình kinh tế trong và ngoài nước qua email hay tổ chức các chuyến du lịch để nhóm khách hàng này có thể chia sẻ thông tin với nhau.

Để hoạt động chăm sóc khách hàng VIP đạt hiệu quả tối ưu thì hệ thống chính sách cần được nhất quán "nói đi đôi với làm", tạo sự chủ động cho cán bộ quan hệ khách hàng và tạo niềm tin cho khách hàng. Các chính sách cũng cần thường xuyên cập nhật, thay đổi cho phù hợp trong từng giai đoạn và điều quan trọng nhất là phải giữ chữ tín trong chính sách này. 



“Một khách hàng VIP có thể trở thành khách hàng của SHB, cũng có thể trở thành khách hàng VIP của ngân hàng khác. Vậy chuyên viên chăm sóc khách hàng VIP cần có “bí quyết” gì?

Trở thành chuyên viên quan hệ khách hàng VIP (KH VIP) một cách chuyên nghiệp là điều không dễ. Công việc này đòi hỏi những tố chất nhất định cùng những kỹ năng tốt, điều mà không phải nhân viên nào khi khởi sự cũng làm tốt ngay từ đầu.

Một cách tổng thể, chuyên viên chăm sóc KH VIP là những người am hiểu sâu sắc nhất về các sản phẩm - dịch vụ mà ngân hàng mình dành cho VIP.

Tuy nhiên, chỉ am hiểu sản phẩm - dịch vụ thôi là chưa đủ. Chuyên viên chăm sóc KH VIP còn là người rất am hiểu về ngân hàng nơi mình đang làm việc, có kiến thức rộng rãi về các sản phẩm - dịch vụ tài chính nói chung và hơn thế nữa, có hiểu biết rộng về kinh tế - xã hội... làm hành trang trong tiếp cận, chăm sóc KH VIP lâu dài.

Ví như, khi tiếp xúc KH, họ nói rằng họ đang quan tâm lĩnh vực bất động sản,

CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG VIP - NHÂN VIÊN NGÂN HÀNG CŨNG PHẢI “VIP”!

 **Nguyễn Bá Đức**
(GD Trung tâm tư vấn tài chính cá nhân)

chứng khoán hay đầu tư vào một doanh nghiệp,... thì chuyên viên chăm sóc VIP cũng cần có “phông” kiến thức rộng để nói chuyện được với KH. Từ việc tìm hiểu các nhu cầu tài chính thường nhật của KH, đến việc tư vấn các thông tin chuyên sâu về thị trường, đầu tư... giúp KH đưa ra các quyết định tài chính thông minh một cách dễ dàng và sáng suốt nhằm tối đa lợi ích và lợi nhuận của họ.

Ngoài ra, các chuyên viên chăm sóc KH VIP cũng cần có hình thức ưa nhìn, khéo léo, có kỹ năng giao tiếp và thuyết phục tốt, đặc biệt là khả năng xử lý tình huống tinh tế, linh hoạt.

Vì vậy, phục vụ KH VIP, nhân

viên ngân hàng cũng phải... “VIP”. “VIP” từ kiến thức chuyên môn đến “VIP” về phong cách. Cụ thể hơn, nhân viên chăm sóc KH VIP rất cần xây dựng thương hiệu cá nhân cho riêng mình trong công tác này.

Một KH VIP khi quyết định chọn SHB cũng có thể sẽ chọn ngân hàng khác. Chọn ngân hàng nào, đầu tiên có thể chỉ do cảm tính. Vậy phải làm thế nào xua tan những cảm tính đó của KH để họ quyết định sẽ đến và gắn bó với SHB?

Kinh nghiệm cho thấy, trong trường hợp này các chuyên viên chăm sóc KH VIP có vai trò như những

đại sứ thương hiệu của ngân hàng; tức phải làm cho KH thấu hiểu, hoàn toàn yên tâm và tin tưởng khi quyết định sẽ sử dụng các sản phẩm dịch vụ VIP của SHB. Và hơn thế nữa, sẽ gắn bó lâu dài với SHB.

Hiện tại, SHB đã và đang thực hiện những chính sách chăm sóc cơ bản dành cho nhóm khách hàng VIP của mình theo hướng cung cấp những sản phẩm - dịch vụ trọn gói.

Theo đó, ngoài những tiêu chí về chăm sóc KH VIP được định hướng dài hạn, SHB còn áp dụng các chương trình phi tài chính bằng việc hợp tác với các đối tác ở nhiều lĩnh vực, nhằm cung cấp các dịch vụ cao cấp mà nhóm KH này có nhu cầu sử dụng, tất nhiên, với mức chi phí cực kỳ ưu đãi, hấp dẫn.

Đội ngũ chuyên viên tư vấn tài chính cá nhân và chăm sóc KH VIP của SHB đã được hình thành trên các vùng miền, hoạt động chuyên biệt, được đào tạo căn cơ, đáp ứng mọi yêu cầu đối với nhóm KH VIP trong phát triển thị trường, khai thác tiềm năng phân khúc. ■

KHÁCH HÀNG LÀ TRỌNG TÂM:

CHUYỆN TỪ NHỮNG GIẢI THƯỞNG LỚN SHB ĐƯỢC TRAO TẶNG

Thúy Anh



Nền tảng tài chính lớn mạnh, uy tín truyền thông và mức độ hài lòng của khách hàng chính là 3 tiêu chí quan trọng để định vị uy tín của các ngân hàng trên thị trường.

Cũng căn cứ trên 3 yếu tố này, Công ty CP Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) đã “chốt” được Top 10 ngân hàng thương mại uy tín nhất Việt Nam năm 2016, trong đó SHB là 1 trong 7 Ngân hàng TMCP tư nhân không do Nhà nước chi phối vốn.





SHB có nhiều cách khác biệt để làm hài lòng khách hàng - một trong 3 tiêu chí chính, chiếm 35% trọng số điểm, đưa SHB lọt vào Top 10 Ngân hàng TMCP uy tín nhất Việt Nam 2016.

Niềm nở khi khách đến. Ân cần, trân trọng khi khách hàng ra về là hình ảnh thường thấy tại các điểm giao dịch của SHB

Trong khi nỗi lo sợ mang tên “nợ xấu” vẫn đang ám ảnh hệ thống ngân hàng - nhất là từ giai đoạn 2012 khi Thủ tướng Chính phủ có chủ trương tái cấu trúc hệ thống tín dụng theo đề án 254, thì SHB - bằng các bước đi quyết liệt, có tính hệ thống đã giải quyết ổn thỏa vấn đề nợ xấu. Trước khi nhận sáp nhập Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB), nợ xấu của SHB chỉ 2,67% nhưng sau đó, tỷ lệ này tăng đột biến tới 8,52%/tổng dư nợ, khiến không chỉ nhà đầu tư, cổ đông của SHB và thị trường lo ngại. Khi đó, dư luận cho rằng, SHB quá “liều lĩnh” khi chấp nhận đề nghị của NHNN: Nhận sáp nhập một tổ chức tín dụng đang trên

bờ vực phá sản với con số lỗ lũy kế tại thời điểm chuyển giao là hơn 1.600 tỷ đồng. Thế nên, kết thúc năm 2012, dù ngân hàng sau sáp nhập đạt lợi nhuận trước thuế 1.825 tỷ đồng nhưng lợi nhuận sau thuế và sau khi bù đắp lỗ lũy kế của HBB, lợi nhuận của SHB chỉ còn 26 tỷ đồng.

Nhưng sau 4 năm, vị trí của SHB đã khác. SHB ngày càng vững mạnh về tài chính với vốn điều lệ tăng hơn 23 lần so với khi thành lập, đạt gần 9.500 tỷ đồng. Đại hội đồng cổ đông 2016 của SHB đã quyết định tăng vốn điều lệ từ 9.486 tỷ đồng lên 11.197 tỷ đồng trong năm 2016 để tiếp tục nâng cao năng lực tài chính, đầu tư cơ sở vật

chất cho việc phát triển mạng lưới, hiện đại hóa công nghệ.

Trong nửa đầu năm 2016, các chỉ tiêu tài chính cơ bản của SHB đều tăng so với cùng kỳ tháng 6/2015, cụ thể: Tổng tài sản đạt 212.004 tỷ đồng, tăng 19,51%, tổng huy động từ tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 168.503 tỷ đồng, tăng 14,76%; tổng thu nhập thuần đạt 1.749 tỷ đồng, tăng 21,46%; lợi nhuận trước thuế đạt 523 tỷ đồng, tăng 9,19%; dư nợ tín dụng đạt 140.941 tỷ đồng, tăng 18,84% cùng với chất lượng tín dụng cũng liên tục được nâng cao thông qua việc xây dựng chính sách phân bổ dòng vốn hợp lý tới các lĩnh vực sản

xuất kinh doanh được Chính phủ, NHNN ưu tiên, góp phần giảm tỷ lệ nợ xấu xuống mức 2,2% - thấp hơn cùng kỳ năm trước và thấp hơn mức quy định của NHNN.

Thị trường đã quá quen với một SHB nằm trong Top 5 Ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất Việt Nam với chất lượng dịch vụ, sản phẩm, phong cách phục vụ của đội ngũ CBNV không ngừng được nâng cao. Đó là sự chuyển đổi từ ngân hàng nông thôn lên ngân hàng đô thị, từ một ngân hàng chủ yếu phục vụ lĩnh vực nông nghiệp trở thành một ngân hàng hiện đại, đa năng phục vụ hơn 3,5 triệu khách hàng trong và ngoài nước ở nhiều lĩnh vực.

Xác định khách hàng là trọng tâm, SHB đã và đang cung ứng một cách toàn diện nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng với những chính sách, giải pháp linh hoạt, lãi suất, phí cạnh tranh và thủ tục thuận tiện, đơn giản, nhanh chóng. Nói cách khác, SHB có nhiều cách khác biệt để làm hài lòng khách hàng - một trong 3 tiêu chí chính, chiếm 35% trọng số điểm, đưa SHB lọt vào Top 10 Ngân hàng TMCP uy tín nhất Việt Nam 2016.

“Trước khi được định vị trên thị trường, điều đầu tiên SHB làm là định vị trong lòng khách hàng” - TGD SHB Nguyễn Văn Lê khẳng định.

Năng lực tài chính là điều kiện cần mà bất kỳ định chế tài chính nào cũng phải có nên đó là tiêu chí đương nhiên của bảng xếp hạng này. Đối với SHB, mức độ hài lòng của khách hàng là điều mà ngân hàng luôn đặt lên hàng đầu từ khi xác định mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng theo tiêu chuẩn quốc tế. Trên thực tế, yếu tố này cũng sẽ quyết định một phần uy tín về mặt truyền

thông, thương hiệu cho SHB, vì thế SHB luôn nỗ lực không ngừng để gia tăng sự hài lòng với tôn chỉ lấy khách hàng làm trọng tâm. “Tất nhiên, bên cạnh đó chúng tôi cũng có chiến lược và sự đầu tư nhất định cho quản trị thương hiệu và uy tín truyền thông. Giải thưởng Top 10 ngân hàng thương mại uy tín nhất Việt Nam lần này đã phản ánh niềm tin của các cơ quan quản lý, các đối tác và các khách hàng đối với SHB”, TGD Nguyễn Văn Lê cho biết thêm.

Với chiến lược cụ thể cho từng giai đoạn phát triển, uy tín ngày càng được nâng cao, SHB liên tiếp “trúng” các công trình trọng điểm quốc gia, các dự án lớn sử dụng vốn ODA. Như gần đây, trong thư gửi tới SHB thông báo về việc nhận giải thưởng “Ngân hàng Tài trợ dự án tốt nhất 2016”, Tạp

chí ABF đánh giá cao SHB ở 2 yếu tố, đó là năng lực, kinh nghiệm khi tham gia tài trợ các dự án năng lượng tái tạo, đặc biệt là các chỉ số, thông tin về chiến lược tài trợ các dự án năng lượng xanh và sự quan tâm, đầu tư của SHB đối với các những dự án mang tính xã hội hóa, phát triển bền vững như Dự án Tài chính nông thôn II&III, Dự án đổi mới sáng tạo hướng tới người thu nhập thấp, Dự án lưới điện hiệu quả tại các thành phố vừa và nhỏ, các Tiểu dự án thuộc chương trình phát triển ngành nước Việt Nam...

Việc SHB liên tiếp được các Bộ ngành, Chính phủ, NHNN tin tưởng và chỉ đạo trực tiếp tham gia các dự án lớn cùng các tổ chức, định chế tài chính uy tín thế giới như Ngân hàng thế giới (WB), Tổ chức hợp tác quốc tế





Nhật Bản (JICA), Ngân hàng Tái thiết Đức (KfW)... đã thể hiện rõ năng lực, kinh nghiệm của SHB trong lĩnh vực này. Đó cũng là lý do 2 năm liên tiếp 2015, 2016 ABF trao giải thưởng này cho SHB.

Tạp chí ABF còn trao thêm cho SHB giải thưởng "Ngân hàng SME tốt nhất 2016" khi hoàn toàn bị thuyết phục bởi giải pháp tích cực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) như tư vấn tài chính, hỗ trợ tìm kiếm khách hàng, định vị, mở rộng thị trường...

Theo tạp chí ABF, điều đó không chỉ hỗ trợ cho các SMEs có cơ hội phát triển mà còn giúp SHB mở rộng khả năng kết nối để xây dựng các gói sản phẩm, dịch vụ có tính toàn diện hơn, qua đó nâng cao chất lượng tín dụng. Ngoài Tạp chí ABF, SHB đã nhiều lần được các Tạp chí uy tín thế giới khác trao tặng các danh hiệu ở hạng mục SMEs như Alpha Southeast Asia; Global Banking & Finance Review,...

Xác định khách hàng là trọng tâm, SHB đã và đang cung ứng một cách toàn diện nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng với những chính sách, giải pháp linh hoạt, lãi suất, phí cạnh tranh và thủ tục thuận tiện, đơn giản, nhanh chóng.

Ngoài việc khẳng định vị thế, quy mô, năng lực tài chính vững mạnh của SHB, các giải thưởng Top 10 ngân hàng thương mại hàng đầu VN 2016 còn là sự ghi nhận cho những nỗ lực của SHB trong suốt quá trình hoạt động và phát triển. Điều đó vừa khẳng định vị thế, uy tín của SHB, vừa một lần nữa giúp SHB xác định vị trí của mình trên thị trường để có những kế hoạch, chiến lược cụ thể hơn trong việc hoàn thành mục tiêu trở thành tập đoàn tài chính mạnh theo tiêu chuẩn quốc tế vào năm 2020.❧

GIÁM ĐỐC KHỐI KIỂM TOÁN NỘI BỘ NGUYỄN ĐÌNH DƯƠNG:

“KIỂM TOÁN LÀ NGHỀ RẤT KHÓ ĐƯỢC... YÊU!”

🗨️ Nguyễn Vũ thực hiện



“

HĐQT vừa quyết định thành lập Khối Kiểm toán nội bộ (KTNB) và ban hành hàng loạt các quyết định bổ nhiệm nhân sự của Khối trên toàn hệ thống. HĐQT cũng quyết định phân công anh Nguyễn Đình Dương - nguyên Giám đốc Ban Quản lý và Xử lý nợ có vấn đề làm “thủ lĩnh” của Khối.

Việc nâng mô hình KTNB từ Ban lên Khối với cơ cấu bộ máy mới trên toàn hệ thống không chỉ nhằm nâng cao trách nhiệm của KTNB với tư cách của “người gác cửa” mà còn khẳng định vai trò hoạt động của KTNB.

Tân GD Khối KTNB nói gì sau khi chính thức hoạt động theo mô hình Khối? SHB NEWS đã phỏng vấn anh Nguyễn Đình Dương - GD Khối KTNB. Anh Dương cho biết:

Theo tôi, việc nâng mô hình KTNB từ Ban lên Khối đã thể hiện sự quan tâm, chú trọng của Ban lãnh đạo ngân hàng đối với hoạt động đặc thù của KTNB. Quyết định này không chỉ làm tăng thêm vị trí, vai trò và trách nhiệm của KTNB trong cấu trúc hoạt động chung của SHB mà còn mở ra những thuận lợi mới cho KTNB trong việc thực hiện chức trách theo chức năng nhiệm vụ của KTNB.

Bộ máy KTNB được hình thành trên toàn hệ thống sẽ không chỉ hỗ trợ kịp thời Giám đốc các đơn vị kinh doanh (ĐVKD) trong việc giám sát, kiểm tra mọi hoạt động có thể dẫn tới khủng hoảng hay rủi ro mà còn là cánh tay nối dài của Ban lãnh đạo ngân hàng trong chỉ đạo điều hành và quản trị ngân hàng.

Cá nhân anh nghĩ gì khi được HĐQT giao nhiệm vụ làm “thủ lĩnh” Khối?

Tôi thấy vui mừng khi KTNB đã được nâng lên mô hình mới và có phần tự hào vì đã nhận được sự tin tưởng của Chủ tịch HĐQT, Trưởng BKS và Ban lãnh đạo ngân hàng đối với hoạt động của KTNB thời gian qua.

Vui và tự hào được giao thực hiện nhiệm vụ mới, nhưng cũng cảm nhận mình phải trách nhiệm hơn, cố gắng

hơn trong mọi nhiệm vụ được giao; phát huy tốt chức năng, nhiệm vụ của Khối KTNB, phấn đấu đưa KTNB trở thành kênh thông tin quan trọng, trung thực, tin cậy trong việc tham mưu cho Ban lãnh đạo ngân hàng, Chủ tịch HĐQT, Ban Kiểm soát trong việc ra các quyết định quản trị, điều hành bộ máy.

Với cơ cấu tổ chức và bộ máy mới, anh dự đoán ra sao về công tác KTNB thời gian tới?

Sau khi Khối KTNB chính thức được thành lập, lãnh đạo Khối đã thực hiện ngay việc kiện toàn công tác tổ chức các Trung tâm thuộc Khối, các Phòng KTNB tại các ĐVKD thuộc Khối; tuyển dụng bổ sung nhân sự Khối, nhằm bảo đảm thực hiện tốt nhất các nhiệm vụ được giao.

Chúng tôi sẽ từng bước nâng tầm hoạt động của các Trung tâm kiểm toán trực thuộc Khối, các Phòng kiểm toán tại ĐVKD.

Để làm được điều này, lãnh đạo Khối cũng cần phải nâng tầm về tư tưởng, tư duy và tính chủ động, độc lập trong thực hiện nhiệm vụ được giao các thành viên lãnh đạo Khối, các Trưởng - Phó phòng KTNB tại ĐVKD. Lãnh đạo Khối phải nâng cao tinh thần trách nhiệm, dám làm, dám

chịu, dám đề xuất, quyết định vấn đề của mỗi lãnh đạo trực thuộc Khối. Từ đó, tạo ra một hệ thống kiểm toán hoạt động hiệu quả; kịp thời ngăn ngừa, phát hiện và ngăn chặn sớm rủi ro, khủng hoảng, bảo đảm an toàn cho mọi hoạt động của ngân hàng.

Kiểm toán là nghề đặc thù và “nghề” kiểm toán nội bộ doanh nghiệp chắc hẳn cũng chứa đựng nhiều điều thú vị mà ở đó có những “góc khuất” của nghề. Anh có thể bật mí?

Ai đã lẫn lộn trong nghề mới thấy, kiểm toán đúng là một nghề thực sự đặc thù. Làm kiểm toán trong doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy, kiểm toán là nghề rất khó để được... yêu(!).

Yêu là một nhu cầu và cuộc sống có ai muốn bị ghét đâu? Thế nhưng, đã gần với nghề kiểm toán thì người làm nghề phải tuyệt đối tuân thủ tôn chỉ, mục đích, quy tắc đạo đức nghề nghiệp của nghề.

Trong mỗi con người làm KTNB, có điểm chung là thích sự tìm tòi, khám phá những kiến thức, những vấn đề luôn có sự thay đổi về hình thức thể hiện. Những ai yêu nghề KTNB có thể vui sướng khi phát hiện ra những vấn đề tưởng chừng không ai biết hay khi tìm hiểu rõ bản chất mỗi vấn đề.

Và, nếu không trung thực, khách quan sẽ không thể gắn mình với nghề kiểm toán.

Xin anh cho biết kế hoạch công tác KTNB từ nay đến cuối năm?

Nhiệm vụ thường xuyên và quan trọng nhất của Khối từ nay đến cuối năm là triển khai thành công kế hoạch kiểm toán 2016 đã được Trưởng BKS phê duyệt; đặc biệt là hoàn thành các nhiệm vụ đột xuất do Chủ tịch HĐQT, Ban Kiểm soát và Tổng Giám đốc giao.

Chúng tôi cũng đồng thời thực hiện các công việc trọng tâm khác như:

- Hoàn thiện quy trình kiểm toán (kiểm tra) sau cho vay cùng thời điểm Quy trình tín dụng cá nhân, Quy trình tín dụng doanh nghiệp được Ban TGD chỉ đạo, phù hợp với các quy trình tín dụng mới, tăng cường kiểm toán sau cho vay.

- Tăng cường công tác kiểm toán tại chỗ, tiếp tục chú trọng công tác đánh giá kết quả thực hiện chỉnh sửa sau kiểm toán, đôn đốc chỉnh sửa sau kiểm toán.

- Làm đầu mối chỉ đạo dứt điểm công tác chỉnh sửa sau thanh tra của Cơ quan Thanh tra Ngân hàng của Thanh tra NHNN các tỉnh đối với các ĐVKD.

- Chỉnh sửa quy trình kiểm toán, cẩm nang kiểm toán theo chỉ đạo của Trưởng Ban Kiểm soát; xây dựng hệ thống giao kế hoạch, thực hiện kế hoạch kiểm toán, định mức công việc cho nhân sự kiểm toán làm cơ sở đánh giá, xếp loại hàng năm.

Tham vọng của anh đối với công tác này trong hoạt động và định hướng và dài hạn của Khối?

Tôi tham vọng đưa hoạt động kiểm toán hoạt động một cách chuyên

nghiệp, phát huy được hiệu quả của KTNB đối với sự phát triển, ổn định, bền vững của ngân hàng.

Để đạt được mong muốn này, tôi định hướng mục tiêu công việc cho toàn Khối cũng như mỗi CBNV kiểm toán: Đặt tư tưởng luôn đồng hành, hỗ trợ ĐVKD lên hàng đầu.

Theo đó, mỗi CBNV kiểm toán cần hỗ trợ công tác phát triển kinh doanh thông qua các hoạt động giải đáp, hướng dẫn, tư vấn... cho cán bộ nhân viên ĐVKD trong việc áp dụng các quy định, quy trình của SHB. Có ý kiến tư vấn cho Giám đốc các ĐVKD khi được yêu cầu trong các vấn đề lớn, có yếu tố rủi ro liên quan đến hoạt động của ĐVKD.

Hoạt động này giúp Giám đốc ĐVKD kiểm soát tình hình hoạt động của đơn vị, kịp thời thông báo cho Giám đốc ĐVKD những vấn đề cần quan tâm, giúp mỗi cá nhân thực hiện đúng các quy định để bảo vệ sự an toàn mỗi cá nhân... nhằm hỗ trợ các ĐVKD hoạt động an toàn, lành mạnh.

Anh có khuyến nghị gì nhằm giúp KTNB hoàn thành nhiệm vụ đặc thù của kiểm toán?

Cá nhân tôi cùng toàn thể đội ngũ kiểm toán mong muốn từng bước thiết lập được ý thức văn hóa tuân thủ trong từng hoạt động của các ĐVKD, từng con người tác nghiệp để từ đó hạn chế thấp nhất những rủi ro pháp lý, rủi ro tác nghiệp trong hoạt động.

Vì vậy, chúng tôi mong muốn trên toàn hệ thống sẽ hình thành được văn hóa tuân thủ, bởi chỉ có tự giác tuân thủ mới hạn chế được những vi phạm, sai sót... trong mọi hoạt động nghiệp vụ.

Như tôi đã trao đổi, nhiệm vụ của kiểm toán là kiểm tra, giám sát tính

tuân thủ trong các hoạt động của ngân hàng. Chúng tôi cũng chú trọng kiểm toán theo định hướng rủi ro để kịp thời phát hiện, cảnh báo những tiềm ẩn rủi ro sớm nhằm có kịch bản đối phó, xử lý ngay từ những giai đoạn đầu để bảo đảm an toàn vốn, tài sản của SHB.

Bên cạnh đó, chúng tôi sẽ đề xuất những hình thức xử lý nghiêm khắc đối với những hành vi vi phạm các quy định có tính chất nghiêm trọng làm ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu, làm mất vốn, tài sản của SHB. Đối tượng xử lý không hạn chế ở một vị trí nào, từ cán bộ quản lý đến nhân viên đều là đối tượng xem xét xử lý nếu có sai phạm. Ai vi phạm đến đâu sẽ xử lý đến đó.

Thông điệp mà anh muốn nhắn gửi tới các “tư lệnh” cấp dưới của mình cũng như đội ngũ CBNV làm công tác kiểm toán trên toàn hệ thống nhân sự kiện thành lập Khối?

Với các anh/chị trong bộ máy lãnh đạo Khối và các vị trí lãnh đạo ngành dọc của Khối, tôi mong muốn họ sẽ gương mẫu trong mọi công việc.

Với đội ngũ nhân viên kiểm toán, tôi mong muốn mọi thành viên luôn phát huy tinh thần trách nhiệm, bám sát mục tiêu, tư tưởng chung, giữ vững đạo đức nghề nghiệp, phát huy giá trị riêng của kiểm toán là trung thực - khách quan; đặt lợi ích chung của SHB vì sự phát triển an toàn, lành mạnh của ngân hàng.

Cá nhân tôi sẽ luôn sát cánh, đương đầu cùng đội ngũ kiểm toán trong mọi khó khăn, chịu trách nhiệm trước lãnh đạo ngân hàng và tôn chỉ của nghề.

Trân trọng cảm ơn anh! ■



Đôi tác tin cậy, giải pháp phù hợp



Giảm ngay
giá vé **15%**

Mở cửa bầu trời với SHB Ebank

Từ 12:00:00 đến 14:00:00 tất cả các ngày
từ 15/08/2016 đến hết ngày 22/08/2016.

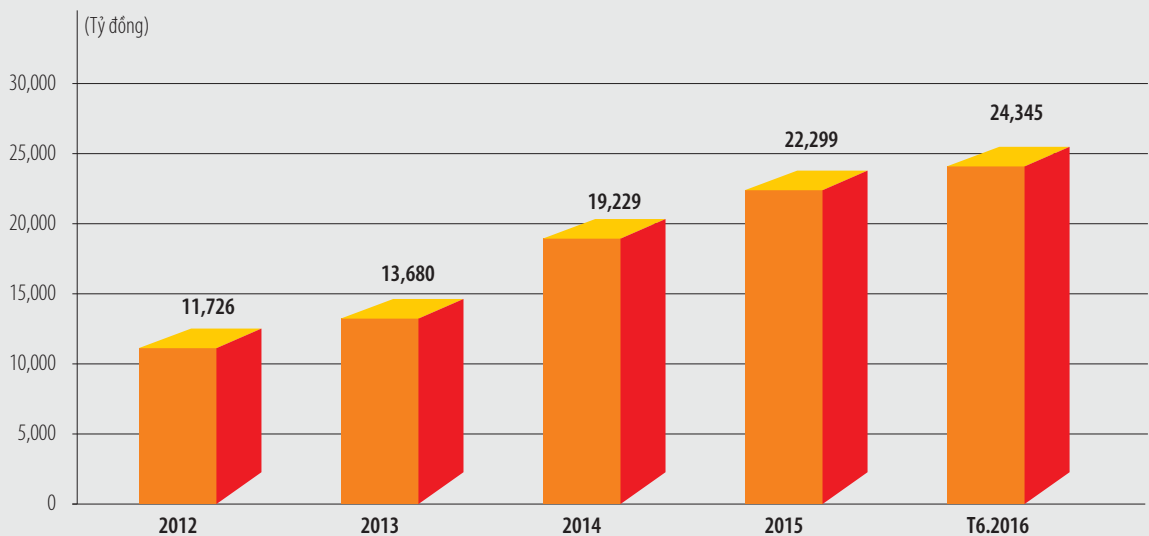


- Từ **12:00:00** đến **14:00:00** hằng ngày trong tuần từ ngày **15/08/2016** đến hết ngày **22/08/2016**, Khách hàng đặt mua và thanh toán vé máy bay của Vietjet Air bằng thẻ ghi nợ nội địa sẽ được giảm ngay **15%** giá vé.
- Chương trình áp dụng cho tất cả các chặng bay nội địa và quốc tế, không hạn chế thời điểm xuất hành của chuyến bay.
- Truy cập website www.shb.com.vn để biết thêm chi tiết hoặc liên hệ số Tổng đài dịch vụ khách hàng 24/7 SHB Hotline: **180058 88 56/ 1800 54 54 22**



HUY ĐỘNG VỐN - THÀNH CÔNG VƯỢT TRỘI CỦA SHB HÀ NỘI

Thanh An



Tốc độ tăng trưởng ấn tượng trong huy động vốn của SHB Hà Nội

“ 6 tháng đầu năm, Chi nhánh (CN) Hà Nội không những hoàn thành kế hoạch huy động vốn 6 tháng đầu năm mà còn cán đích mục tiêu của cả năm với tổng nguồn vốn huy động 24.344,67 tỷ đồng, đạt 101,44% kế hoạch năm; trở thành đơn vị dẫn đầu hệ thống với thành công vượt trội.

Tăng trưởng bền vững do xây dựng nền tảng tốt

Không chỉ về đích một cách ngoạn mục, trở thành đơn vị dẫn đầu trong toàn hệ thống, hoàn thành xuất sắc kế hoạch huy động vốn 6 tháng đầu năm và vượt chỉ tiêu của cả năm 2016; từ năm 2012 đến nay SHB Hà Nội luôn nằm trong Top các đơn vị dẫn đầu trong huy động vốn trên toàn hệ thống theo kế hoạch kinh doanh hàng năm.

Trao đổi với SHB NEWS, Phó TGD kiêm Giám đốc CN Hà Nội - Nguyễn Huy Tài cho biết, kết quả đó đến từ nhiều nguyên nhân. Trong đó, một trong những cơ sở giúp SHB Hà Nội thành công ngoạn mục hiện nay là do đã

xây dựng và duy trì được nền tảng khách hàng truyền thống, khách hàng tiềm năng.

Theo đó, từ nhiều năm trước SHB Hà Nội đã chủ trương và xây dựng thành công nền tảng khách hàng lớn, tập trung vào các Tập đoàn, Tổng công ty Nhà nước; các doanh nghiệp cổ phần lớn. Hiện CN Hà Nội “sở hữu” những khách hàng tiềm năng như Tập đoàn Viễn thông quân đội Viettel, Tổng công ty Đầu tư phát triển hạ tầng đô thị UDIC, Tập đoàn bưu chính viễn thông VNPT; Quỹ bảo vệ môi trường VN, Tập đoàn hóa chất VN v.v... Các doanh nghiệp này luôn chiếm tỷ trọng từ 30 - 40% tổng vốn huy động toàn CN hàng năm.

Phó TGD Nguyễn Huy Tài nhấn mạnh, việc xây dựng thành công cơ sở khách hàng lớn là rất quan trọng nhưng chưa đủ. Các doanh nghiệp SMEs và người dân mới là thị trường bền vững, lâu dài. Những năm gần đây, song song với phát triển và duy trì khách hàng lớn, SHB Hà Nội đặc biệt coi trọng thị trường SMEs và dân cư. Nhờ vậy, nguồn vốn huy động của CN đảm bảo được cơ cấu nguồn vốn, từ đó giúp thực hiện được cơ cấu đầu ra sản phẩm tín dụng.

Tập trung cho mục tiêu

Trả lời câu hỏi: “Vì sao không ít đơn vị có nền tảng khách hàng truyền thống tốt nhưng mục tiêu huy động vốn vẫn chưa thành công như mong muốn?”, người đứng đầu CN Hà Nội cho rằng, mỗi đơn vị có một đặc thù riêng, từ lợi thế đến khó khăn.

“Với SHB Hà Nội, khi thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh, trong đó có huy động vốn, SHB Hà Nội thực hiện phân bổ đến từng đơn vị, cá nhân chuyên trách nhưng phải dựa trên cơ sở những lợi thế hay khó khăn của từng

đơn vị. Cơ chế phân bổ chỉ tiêu kế hoạch phải phát huy được thế mạnh, khắc phục được khiếm khuyết của từng đơn vị địa bàn. Nhưng cốt lõi và trên hết là phải lấy tinh thần khuyến khích, thi đua làm động cơ cho mọi đơn vị, cá nhân trên cơ sở định hướng của Hội sở và các chính sách phù hợp của CN.” Phó TGD Nguyễn Huy Tài cho biết.

Phân tích công tác huy động vốn của SHB Hà Nội, Giám đốc một Phòng Giao dịch CN Hà Nội cho hay, ngoài một thuận lợi là xây dựng và duy trì được các “ông lớn” truyền thống; sở dĩ SHB Hà Nội luôn đạt thành tích cao trong huy động vốn là do toàn thể CN đã biết tập trung cho mục tiêu. Cụ thể, mỗi đơn vị của CN đã quyết liệt với kế hoạch theo từng tuần, từng tháng của đơn vị mình. Nhờ tập trung cao độ cho mục tiêu nên toàn CN đã thu được kết quả vượt trội.

Kết thúc 6 tháng đầu năm, tổng nguồn vốn huy động của CN Hà Nội cán đích mức 24.344,08 tỷ đồng, đạt 110,34% so với kế hoạch 6 tháng đầu năm và đạt 101,44% kế hoạch của cả

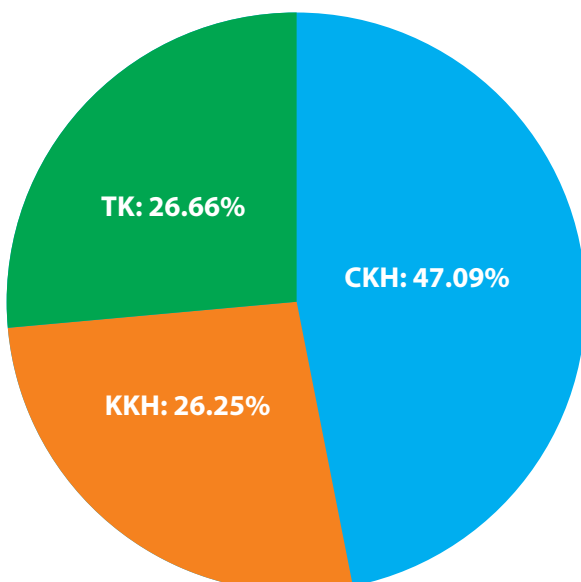
năm; trong đó tiền gửi không kỳ hạn đạt 136,2%, có kỳ hạn đạt 104,7% và tiền gửi tiết kiệm đạt 101% kế hoạch 6 tháng đầu năm.

Về cơ cấu theo loại hình tiền gửi cũng khá đồng đều và hợp lý. Theo đó, tiền gửi có kỳ hạn chiếm 47,09% tổng nguồn vốn huy động; tiền gửi tiết kiệm chiếm 26,66% và tiền gửi không kỳ hạn chiếm khá lớn, đạt 26,25%.

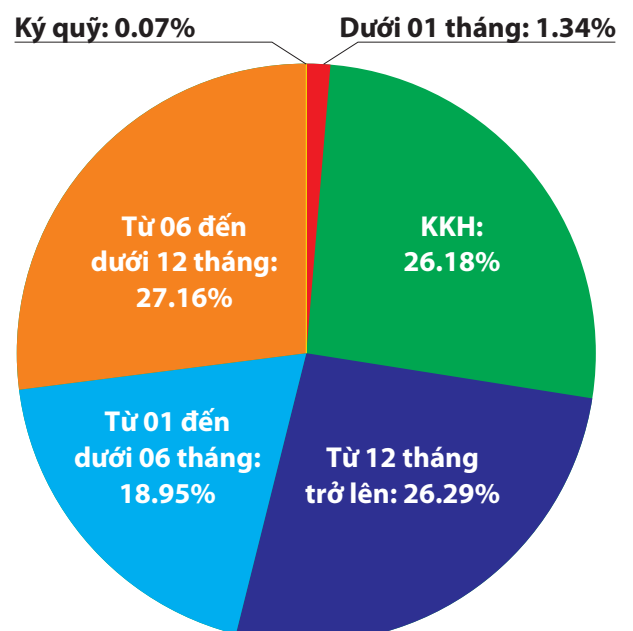
Đáng nói, nguồn vốn của SHB Hà Nội đã tăng trưởng đều bình quân, đạt xấp xỉ 21% qua các năm từ năm 2012 đến nay. Cơ cấu tiền gửi khá đồng đều giữa các loại hình và tập trung ở kỳ hạn dài. Theo đó, tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiết kiệm tương ứng với các tỷ lệ: 47.09%; 26.25% và 26.66%.

Đặc biệt, nguồn vốn giá rẻ và dài hạn, theo thống kê đã chiếm khoảng trên 25% tổng nguồn vốn huy động hàng năm; 6 tháng đầu năm, tỷ lệ này là 26,25%. ■

**Cơ cấu nguồn vốn theo loại hình tiền gửi LK
30.6.2016**



**Cơ cấu loại hình tiền gửi theo kỳ hạn
30.6.2016**



QUAN HỆ ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH NƯỚC NGOÀI:

NHỮNG ĐIỀU TRÔNG THẤY



Phan Thị Thu Trang

(Trưởng phòng Định chế tài chính nước ngoài
- Ban Định chế tài chính)

“**N**ếu như đến năm 2014, SHB mới chỉ thiết lập được quan hệ đại lý với trên 300 định chế tài chính nước ngoài (ĐCTCNN) thì đến nay, số lượng ngân hàng đại lý của SHB đã lên đến con số hơn 400.

Mạng lưới Ngân hàng đại lý của SHB trải rộng khắp các châu lục, không chỉ tại các thị trường chính ở châu Á như Singapore, Đài Loan, Trung Quốc, Hồng Kông, Lào, Campuchia và Myanmar... các thị trường tài chính lớn tại Châu Âu như Đức, Thụy Sĩ, Tây Ban Nha, Italia... mà còn vươn tới các thị trường Châu Phi như Nigeria, South Africa, Mauritius....

Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đã đặt ra yêu cầu bắt buộc các ngân hàng cần phải liên kết với nhau mở rộng thị trường và đối tượng khách hàng, nâng cao tính cạnh tranh trên cơ sở mối quan hệ ngân hàng đại lý với các ĐCTCNN có uy tín.

Nhận thấy việc thiết lập và mở rộng quan hệ đại lý với các ĐCTCNN không chỉ là phương thức hiệu quả khi thâm nhập thị trường mới, mà còn là phương thức nhằm nâng cao tính cạnh tranh khi tham gia thị trường toàn cầu, trong những năm qua SHB đã rất nỗ lực cụ thể hóa mục tiêu của mình.

Nếu như tính đến năm 2014, SHB mới chỉ thiết lập quan hệ đại lý với trên 300 ĐCTCNN thì đến nay, số lượng ngân hàng đại lý tại nước ngoài của SHB đã lên đến hơn 400.

Trong thời gian tới, SHB tiếp tục đẩy mạnh việc tiếp cận các ngân hàng lớn trên phạm vi toàn thế giới đặc biệt là tại các thị trường mục tiêu như Mỹ, Canada, Úc và trong khu vực ASEAN như Malaysia, Thailand, Lào, Campuchia... nhằm mở rộng mạng lưới và thiết lập quan hệ đại lý cũng như quan hệ tín dụng, khai thác các sản phẩm dịch vụ được cung cấp bởi các ĐCTCNN.

Hội nhập và cạnh tranh toàn cầu đang buộc các ĐCTC phải liên tục thay đổi công nghệ nhằm khai thác các sản phẩm dịch vụ mới, đặc biệt là các sản phẩm tài chính gắn với lợi thế về công nghệ. Do vậy, việc hợp tác để nghiên cứu, khai thác và áp dụng công nghệ của các ĐCTCNN sẽ mang lại rất nhiều lợi thế

cho SHB trong việc đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ nhu cầu kinh doanh của ngân hàng.

Là ngân hàng nằm trong Top 5 các ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất VN, SHB có hoạt động tài trợ thương mại tăng trưởng mạnh, khoảng 50-60%/năm, hệ thống quản trị rủi ro của SHB cũng ngày càng hoàn thiện theo tiêu chuẩn quốc tế, cơ sở khách hàng lớn và khách hàng SME tăng trưởng ổn định. Đây là lý do thúc đẩy SHB phải hợp tác mạnh mẽ hơn với các ĐCTCNN nhằm cung cấp các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Hơn 2 năm qua, nhờ tiếp cận, duy trì các mối quan hệ sẵn có, phát triển các mối quan hệ mới, quan hệ tín dụng với các ĐCTCNN của SHB đã tăng trưởng ấn tượng: Năm 2015 tăng trưởng 120% về số lượng ngân hàng cấp hạn mức tín dụng và 125% về tổng giá trị hạn mức so với năm



Nỗ lực thiết lập và mở rộng quan hệ đại lý với các ĐCTCNN đã mang đến cho SHB những nguồn lực lớn, hỗ trợ tích cực thực hiện các mục tiêu kinh doanh và xây dựng thương hiệu SHB tại nước ngoài.

2014. Riêng 6 tháng đầu năm 2016, tăng trưởng hơn 40% số lượng ngân hàng cấp hạn mức tín dụng và tổng giá trị hạn mức so với cuối năm 2015.

Đặc biệt, sau nhiều năm phát triển quan hệ với Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), tháng 12/2015, SHB đã được ADB đồng ý cấp hạn mức tham gia vào chương trình Tài trợ thương mại (TFP) với vai trò là một ngân hàng phát hành (Issuing bank).

Việc được ADB phê duyệt cấp hạn mức là sự ghi nhận cho những nỗ lực không ngừng của SHB trong quá trình xây dựng, phát triển cũng như nâng cao vị thế và hình ảnh của SHB trên thị trường quốc tế về tài trợ thương mại;

đồng thời cũng mở ra nhiều cơ hội hợp tác hơn nữa với các ngân hàng nước ngoài trên toàn thế giới trong mảng tài trợ thương mại và các mảng dịch vụ khác.

Sau khi được ADB cấp hạn mức ban đầu 25 triệu USD, trong 6 tháng đầu năm 2016, SHB đã sử dụng toàn bộ hạn mức bảo lãnh này để thực hiện các giao dịch tài trợ thương mại với các ĐCTCNN khác và ADB đã liên tục điều chỉnh tăng hạn mức cho SHB.

Tính đến tháng 06/2016, hạn mức đã được tăng lên 50 triệu USD và hiện cũng đang được sử dụng hết. SHB dự kiến sẽ làm việc với ADB để tăng hạn mức lên 100 triệu USD cho SHB sau đợt đánh giá hàng

năm vào tháng 8/2016.

Trong số các ngân hàng được ADB cấp hạn mức bảo lãnh tham gia chương trình tài trợ thương mại của ADB, SHB được đánh giá là một trong những ngân hàng sử dụng tích cực và hiệu quả nhất hạn mức được cấp. Điều đó cho thấy uy tín của SHB với ADB ngày càng được khẳng định, khả năng liên kết và mở rộng mạng lưới hợp tác với các ĐCTCNN ngày càng lớn và vị thế của SHB trên thị trường quốc tế từ đó cũng được nâng cao.

Hiện tại và trong tương lai, việc thiết lập và mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài sẽ giúp SHB tận dụng uy tín của các ĐCTC lớn trên thế

giới, khai thác các sản phẩm - dịch vụ do các ĐCTCNN cung cấp, phát triển các hình thức tài trợ thương mại quốc tế, hình thành mạng lưới chung để các ngân hàng cùng nhau thuận lợi hóa phát triển nghiệp vụ của mình.

Việc mở rộng quan hệ đại lý với các ĐCTCNN sẽ giúp ngân hàng phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại, giảm thiểu các chi phí trung gian và tạo điều kiện để SHB mở rộng thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Đây cũng là hoạt động hợp tác và kinh doanh đối ngoại mà SHB sẽ đầu tư mạnh mẽ hơn nữa trong thời gian tới. ▀

ĐOÀN KẾT NỘI BỘ - CỐT LÕI THÀNH CÔNG KHI KINH DOANH Ở NƯỚC NGOÀI

 Hải Vân



NGÂN HÀNG TNHH SÀI GÒN
SAIGON - HANOI BANK



“Trao đổi với SHB NEWS về kết quả hoạt động sau 6 tháng chính thức trở thành ngân hàng con 100% vốn của SHB tại Lào, Tổng Giám đốc SHB Lào Vũ Anh Tuấn cho biết, hoạt động tín dụng đã mang về lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng con 6 tháng qua. Các lĩnh vực khác cũng có nhiều điểm khởi sắc hơn sau chuyển đổi mô hình. Tuy nhiên, khó khăn đối với ngân hàng con 100% vốn tại Lào là không nhỏ, khi cạnh tranh với các đối thủ quốc tế cũng như các ngân hàng trong nước tại Viêng Chăn.



Ngày 15/08/2012, Chi nhánh đầu tiên của SHB tại Lào chính thức khai trương và đi vào hoạt động tại thủ phủ tỉnh Champasack - một tỉnh phía Tây Nam Lào.

Sau 3 năm hoạt động, kết thúc năm 2015 tổng vốn điều lệ SHB CN Lào đạt 404.921.000.000 LAK (tương đương hơn 1.100 tỷ đồng), nguồn vốn huy động đạt trên 111 tỷ LAK (tương đương 320 tỷ đồng), dư nợ đạt gần 346 tỷ LAK (tương đương hơn 950 tỷ đồng); lợi nhuận trên 9 tỷ đồng.

Tháng 1/2016, CN SHB Lào chính thức chuyển đổi mô hình hoạt động, trở thành ngân hàng TNHH MTV 100% vốn của SHB tại Lào (gọi tắt là SHB Lào) với vốn điều lệ ban đầu là 50 triệu USD (tương đương hơn 1.100 tỷ đồng) và một thành viên trực thuộc là Chi nhánh Champasak.

Sự ra đời của ngân hàng con 100% vốn của SHB tại Lào đã mở ra nhiều cơ hội cho SHB Lào trong việc khai thác thị trường mà trước đó, khi còn hoạt động ở mô hình Chi nhánh tại Champasak, CN SHB Lào chưa làm được.

Sau 6 tháng “đóng đô” tại Viêng Chăn với tổng số 49 nhân sự, SHB Lào không chỉ nỗ lực mạnh mẽ trong khai thác thị trường, xây dựng và mở rộng các phân khúc khách hàng tiềm năng tại địa bàn như: phân khúc khách hàng tiểu thương, hộ gia đình, giới trẻ, CBNV cơ quan Nhà nước v.v.v. mà còn tập trung mạnh mẽ vào các khách hàng doanh nghiệp lĩnh vực năng lượng, đầu tư giáo dục, thương mại và xây dựng trên địa bàn.

Kết thúc 6 tháng đầu năm 2016, hoạt động tín dụng của ngân hàng con đạt trên 75% kế hoạch năm, huy động vốn đạt 74,24% kế hoạch năm; lợi nhuận trước thuế đạt 9,36 tỷ đồng Việt Nam (tăng 105% so với thời điểm 31.12.2015). Các chỉ tiêu kinh doanh như: thanh toán quốc tế đạt 41% kế hoạch, kinh doanh ngoại tệ đạt 108,2% kế hoạch 6 tháng đầu năm.

Lợi nhuận từ mảng tín dụng đạt kết quả tốt nhất trong 6 tháng qua và doanh số giải ngân năm 2016 dự kiến sẽ hoàn thành 100% vào tháng 7/2016 sau khi giải ngân thành công hai dự án lớn (Thủy điện Namngiep 2C, Trường Quốc tế Kietisack..)



Hoạt động văn hóa - thể thao đã và đang tạo ra sự gắn kết, đồng lòng của các đơn vị kinh doanh tại nước ngoài. Trong ảnh: SHB Lào tham gia Giải bóng đá toàn quốc các ngân hàng nước ngoài tại Lào

Các hoạt động khác như phát triển khách hàng, xây dựng thương hiệu... đều có những điểm sáng mới.

Tổng Giám đốc SHB Lào ông Vũ Anh Tuấn cho biết, để hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh 2016, từ nay đến cuối năm SHB Lào sẽ thực hiện đồng bộ 3 nhiệm vụ lớn.

Một là, tiếp tục hoàn thiện hệ thống sản phẩm khách hàng cá nhân và ban hành bộ sản phẩm hướng tới các đối tượng tiểu thương, công chức - viên chức, cán bộ hưu trí và đặc biệt là đối tượng khách hàng trẻ với các sản phẩm chủ yếu như: cho vay tiêu dùng, mua nhà, mua xe, vay vốn bổ sung kinh doanh....

Bên cạnh khách hàng cá nhân, SHB Lào nỗ lực mở rộng nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

cũng như các khách hàng lớn thuộc các ngành nghề: Thương mại, xây dựng, năng lượng và những ngành nghề ít rủi ro nhất.

Theo kế hoạch, từ nay đến cuối năm, SHB Lào sẽ giải ngân khoảng 1.500 tỷ đồng đối với các dự án tiềm năng của một số doanh nghiệp ngành nghề trên.

Hai là, tập trung đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng, đặc biệt là khách hàng VIP và khách hàng lớn bằng các chương trình chăm sóc định kỳ theo tháng, ngày thành lập doanh nghiệp, sinh nhật khách hàng VIP cũng như những ngày lễ lớn như Quốc tế phụ nữ (8/3), Ngày phụ nữ Lào (20/7); Lễ Tết truyền thống của các dân tộc Lào v.v....

Ba là, chú trọng triển khai

công tác xây dựng thương hiệu SHB tại Lào với hình ảnh năng động, đậm tính nhân văn với cộng đồng.

Theo kế hoạch, năm nay SHB Lào sẽ hoàn thiện bộ hồ sơ đăng ký bảo hộ nhãn hiệu SHB tại Lào, xây dựng website SHB Lào, xuất bản Bản tin SHB Lào - phiên bản tiếng Lào.

Bốn là, chủ động phối hợp với các tổ chức, cá nhân đang có quan hệ tín dụng trong việc nhắc nợ, cùng doanh nghiệp có phương án tháo gỡ các khó khăn trong xử lý nợ, thực hiện mục tiêu kế hoạch thu hồi nợ xấu tới 31/12 là 0%.

Ông Vũ Anh Tuấn cũng cho biết, bên cạnh các nhiệm vụ lớn nêu trên, SHB Lào sẽ đẩy mạnh công tác truyền thông nội bộ, tăng cường tinh đoàn kết, tạo điều kiện tốt nhất để

CBNV tham gia vào các hoạt động văn hóa, xã hội vì cộng đồng; thường xuyên tổ chức các chương trình ngoại khóa như chương trình SHB Lao Gottalent, giải bóng đá nội bộ... nhằm xây dựng phong trào văn hóa thể thao sôi động, có bản sắc riêng nhưng gắn kết với văn hóa đặc trưng của đất nước Triệu Voi anh em.

“Trở thành ngân hàng con 100% vốn đã mang lại cho chúng tôi nhiều cơ hội phát triển cả bề rộng và chiều sâu nhưng cũng đặt ra nhiều thách thức trong giai đoạn đầu chuyển đổi. SHB Lào xác định, phát triển phải gắn với an toàn, tăng trưởng phải gắn với bền vững. Và đoàn kết sẽ luôn là cốt lõi dẫn đến thành công khi kinh doanh ngoài nước.” - Tổng Giám đốc SHB Lào Vũ Anh Tuấn khẳng định. ■



Cho vay Tiêu dùng không tài sản đảm bảo

Nhận niềm tin, Trao cơ hội

- Hạn mức ưu đãi lên đến **500 triệu đồng**
- Thời hạn tối đa **60 tháng**
- Phương thức trả nợ linh hoạt



HOTLINE - HỖ TRỢ 24/7

1800 54 54 22
1800 58 88 56

www.shb.com.vn



ĐẦU CÓ XUÔI, ĐUÔI MỚI LỘT...

Hà Tiến Dũng
(Trung tâm NVNHQT)

“Nếu ai đó tình cờ đi ngang qua khu vực tầng 6, tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo sẽ dễ dàng bắt gặp hình ảnh các thành viên Trung tâm Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế (TTNV NHQT) đang quây quần quanh một chiếc bàn trắng ở góc phòng. Ấy là khi các chuyên viên của Trung tâm đang thuyết trình các đề tài nghiệp vụ chuyên môn khác nhau.

Tại Trụ sở chính, Trung tâm NV NHQT là một trong những đơn vị đông “quân” nhất hiện nay, do đặc thù công việc của NVQT là xử lý giao dịch tập trung. Đông “quân” nhưng kể từ khi thành lập đến nay, đây là đơn vị ít biến động nhất về nhân sự, dường như chỉ có người đến, người đi chỉ đếm trên đầu ngón tay.

Thống kê cho thấy, từ khi thành lập 2008 đến nay, chỉ tiêu kinh doanh mảng NHQT được giao năm sau luôn cao hơn năm trước nhưng Trung tâm NV NHQT đều hoàn thành tốt kế hoạch. Hơn thế, hoạt động TTQT của SHB thường xuyên đạt được nhiều giải thưởng trong và ngoài nước, được khách hàng và đối tác đánh giá cao về uy tín cũng như chất lượng dịch vụ.

Năm 2016, kết thúc 6 tháng đầu năm, hoạt động TTQT tiếp tục hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch với doanh số TTQT 1,55 tỷ USD, đạt 108%; doanh thu phí TTQT đạt 34,3 tỷ VND, hoàn thành 111% kế hoạch. Toàn hệ thống có trên 60% ĐVKD đạt chỉ tiêu TTQT được giao.

Góp phần không nhỏ trong việc hoàn thành vượt mức chỉ tiêu này là vai trò đầu tàu ngành dọc của Trung tâm NV NHQT trong hoạt động nghiệp vụ NV NHQT.

Chia sẻ với chúng tôi về kết quả này, GD Trung tâm NV NHQT - chị Nguyễn Thị Thủy Phương cho biết: “Từ đầu năm, Trung tâm NV NHQT đã cùng với các phòng TTQT xây dựng chỉ tiêu TTQT cho từng đơn vị trên cơ sở rà soát từng khách hàng và tìm hiểu từng địa bàn. Khi kế hoạch được xây dựng sát với khả năng, tỷ lệ các ĐVKD hoàn thành chỉ tiêu cũng cao hơn. Bên cạnh đó, Trung tâm đã ban hành Hướng dẫn quản lý chỉ tiêu, để các phòng TTQT trong hệ thống biết cách theo dõi việc thực hiện chỉ tiêu, kịp thời điều chỉnh công việc, cân đối thời gian cho hợp lý đối với phần chỉ tiêu chưa hoàn thành. Hàng quý, Trung tâm NV NHQT đều triển khai họp ngành dọc để lắng nghe các khó khăn vướng mắc của từng phòng TTQT, qua đó kịp thời đề xuất các giải pháp tháo gỡ lên cấp trên”.

Kết quả hoạt động nhiều năm cho thấy, khi đầu tàu ngành dọc thể hiện được vai trò dẫn đầu trong định hướng hoạt động và hướng dẫn chuyên môn cho các ĐVKD thì sức mạnh đó được lan tỏa và nhân lên rất lớn tại các ĐVKD. GD Trung tâm NVNHQT cho biết: “Để gắn kết được một tập thể lớn tại đầu tàu với nhiều cá tính khác nhau, mỗi người quản lý sẽ có những bí quyết khác nhau. Cách của tôi là tạo ra được một môi trường làm việc học hỏi và thân thiện...”.

Để duy trì và phát triển môi trường làm việc như vậy, thi đua nghiệp vụ đã trở thành nét văn hóa riêng của Trung tâm NV NHQT và đây cũng là một trong những nguyên nhân nền tảng tạo ra sự đoàn kết, gắn bó giữa các thành viên.

Nếu ai đó tình cờ đi ngang qua khu vực tầng 6, tòa nhà 81 Trần Hưng Đạo sẽ dễ dàng bắt gặp hình ảnh các thành viên Trung tâm NV NHQT đang “quây quần” quanh một chiếc bảng trắng ở một góc phòng. Ấy là khi các team được giao một chủ đề để thuyết trình trong tháng. Đề tài là những vấn đề nghiệp vụ rất gần gũi với TTQT như: sử dụng vận đơn, tờ khai hải quan điện tử, chuyển tiền đầu tư để định cư... “Giảng viên” chủ yếu là chính các bạn chuyên viên của các nhóm thảo luận tự nghiên cứu và chia sẻ. Công việc có tính thường xuyên này cũng được Trung tâm NV NHQT áp dụng trong ngành dọc của đơn vị. Theo đó, hàng quý Trung tâm tổ chức các bài thi nghiệp vụ cho thanh toán viên của toàn hệ thống. Câu hỏi được xây dựng từ chính các tình huống thực tế trong công việc, do các Trưởng/phó phòng TTQT trong toàn hệ thống đóng góp. Ít nhất một năm một lần, Trung tâm NV NHQT tổ chức những khóa học chuyên sâu và tập trung tại Trụ sở chính. Đó không những là dịp để hệ thống và chuẩn hóa lại các kiến thức nghiệp vụ mà còn là dịp để các thành viên TTQT trong toàn hệ thống gặp mặt, giao lưu qua đó tăng phần gắn kết.

Giống như một số đơn vị nghiệp vụ đặc thù tại Hội sở: Kế toán tài chính, Thanh toán trong nước..., CBNV Trung tâm NV NHQT thường xuyên làm việc ngoài giờ. “Quân” TTQT Trụ sở chính thường tan sở sớm nhất vào lúc 6h30 chiều. Cuối giờ chiều, khi các phòng ban khác đã về, Trung tâm NV NHQT vẫn rất sôi động. Duyệt điện nhưng mọi người vẫn không quên vui vẻ, trêu đùa khiến cho mọi mệt nhọc như tan biến hết. Bên cạnh đó, nhờ những hoạt động ngoại khóa như thi nấu ăn, team building đã giúp tập thể Trung tâm NVNHQT gắn kết chặt chẽ với nhau hơn.

Tại trụ sở chính, không ít các đơn vị đã và đang thể hiện tốt vai trò đầu mối ngành dọc trong quản lý điều hành công việc cũng như mang nghiệp vụ của mình. Ngạn ngữ có câu: Đầu có xuôi thì đuôi mới lọt. Để hoàn thành được các chỉ tiêu kế hoạch công việc thì việc quản lý nhân sự, tạo sự đoàn kết nội bộ là những công việc phải được chú trọng hoàn thành trước tiên và Trung tâm NV NHQT là một dẫn chứng cụ thể cho thông điệp đơn giản nhưng sâu sắc trên. 📌



Thành viên Trung tâm NVNHQT trong một buổi đào tạo nghiệp vụ nội bộ



SHB
Đối tác tin cậy, giải pháp phù hợp



**FC BARCELONA
OFFICIAL BANK CARDS
IN VIETNAM**

SHB - FCB MASTERCARD GIÚP ĐƯỜNG TỚI CAMP NOU NGẮN DẦN!

Thúy Anh

Tại thời điểm Lễ ký kết cách đây hơn 3 tháng giữa SHB và CLB Bóng đá Barcelona (FCB), trả lời giới báo chí về câu hỏi: “Có hay không một trận đấu giao hữu giữa Đội tuyển Quốc gia Việt Nam và CLB Barcelona?”, đại diện 2 bên đều có chung quan điểm: Đó sẽ là nỗ lực của SHB và FCB trên tinh thần hợp tác tại Lễ ký kết này. Đại diện FCB cho biết sẽ ưu tiên đến Việt Nam nếu có lịch du đấu châu Á vào năm 2017. Trong thời gian chờ đợi sự hiện diện của dàn sao FCB trên sân cỏ Việt Nam, người hâm mộ lại có cơ hội khác để đến Camp Nou tận mắt sở thị các ngôi sao FCB trên sân cỏ khi mở Thẻ tín dụng quốc tế đồng thương hiệu SHB - FCB MasterCard.

Như đã cam kết, sau hơn 3 tháng chính thức ký kết hợp tác tại Hà Nội, SHB và FCB đã cho ra mắt sản phẩm đồng thương hiệu đầu tiên: Thẻ tín dụng quốc tế SHB - FCB MasterCard. Ở góc độ kinh doanh, sự hợp tác chiến lược của hai thương hiệu nói chung và việc ra mắt sản phẩm Thẻ tín dụng SHB - FCB MasterCard nói riêng mang đến cho cả 2 bên cơ hội quảng bá hình ảnh, phát triển kinh doanh và tiếp cận với nguồn khách hàng - cổ động viên tiềm năng của nhau. Với bóng đá, đây có thể coi là cơ hội tuyệt vời để người hâm mộ trong nước gần hơn với thần tượng của mình, và đặc biệt có thể tới Tây Ban Nha, tận mắt xem các ngôi sao Barca đá bóng trên sân Camp Nou.

Vậy, cơ hội đến Camp Nou sẽ được hiện thực hóa như thế nào với chiếc thẻ này? Chương trình “Đường đến Camp Nou” nhân dịp ra mắt Thẻ tín dụng SHB - FCB MasterCard sẽ dành tặng cho 2 chủ thẻ có tổng chi tiêu cao nhất trong thời gian khuyến mãi (hết 04/09/2016) chuyến du lịch đến Thành phố Barcelona, thăm sân vận động Camp Nou và xem CLB Barca thi đấu.

Chủ thẻ có mức chi tiêu cao nhất tuần sẽ được tặng áo đấu FC Barcelona authentic và chủ thẻ chi tiêu cao nhất tháng sẽ được tặng áo và bóng đấu FCB có chữ ký của các cầu thủ. Ngoài ra, khách hàng phát hành và kích hoạt thẻ sẽ được dành tặng ngay bút ký FCB, được hoàn tiền lên tới 1.000.000 VND khi chi tiêu.

Khi sở hữu thẻ đồng thương hiệu SHB - FCB MasterCard, khách hàng được tận hưởng những lợi ích của thẻ tín dụng SHB MasterCard, đặc biệt còn nhận được nhiều ưu đãi đặc biệt từ SHB và FCB dành riêng cho chủ thẻ đồng thương hiệu SHB FCB MasterCard như được giảm giá 5% khi mua hàng trên website chính thức của FC Barcelona tại địa chỉ <http://www.fcbarcelonastore.asia.com/shb> hoặc trong các cửa hàng bán đồ lưu niệm

LỄ KÝ KẾT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC ĐỒNG THƯƠNG HIỆU GIỮA SHB VÀ CLB BÓNG ĐÁ BARCELONA

SIGNING CEREMONY AFFINITY STRATEGIC PARTNERSHIP
BETWEEN SHB AND FC BARCELONA

Hanoi, 08/03/2016



của Câu lạc bộ đặt trên sân vận động Camp Nou - thành phố Barcelona (Tây Ban Nha); được ưu tiên tham gia các chương trình, sự kiện của SHB & FCB xây dựng hướng tới hội cổ động viên FCB tại Việt Nam và thỏa sức thăng hoa với tình yêu dành cho bóng đá với “những gã khổng lồ xứ Catalan”.

Những tương lai khác biệt khi hoạt động trong hai lĩnh vực khác nhau, nhưng SHB và FCB lại có nhiều nét tương đồng. Một bên là một định chế tài chính có vị thế, nằm trong Top đầu tại Việt Nam, có trên 3,5 triệu khách hàng, kinh nghiệm hợp tác trong nhiều lĩnh vực; một bên là CLB bóng đá có lịch sử lâu đời và được yêu thích trên toàn thế giới; nhưng mục tiêu và triết lý phát triển trong kinh doanh lại giống

nhau: Phát triển bền vững, an toàn và nhân văn, đem lại sự thịnh vượng không chỉ cho bản thân tổ chức của mình mà còn vì sự phồn vinh của đất nước và lợi ích của cộng đồng.

Vì thế, đây là sự hợp tác “tạo ra sức hấp dẫn và sức mạnh lớn” như ông Xavier Asensi, Giám đốc Điều hành khu vực Châu Á Thái Bình Dương của FCB đã từng chia sẻ. Với Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển, đây “không chỉ là một cơ hội kinh doanh cho SHB mà còn vì tình yêu bóng đá của đồng đảo người hâm mộ bóng đá nói riêng, yêu chuộng thể thao nói chung”.

Và, với sản phẩm đồng thương hiệu đầu tiên này, khách hàng có thể tiếp cận dễ dàng hơn, gần gũi hơn với các thần tượng của mình cũng như tận hưởng các tiện ích mà thẻ SHB - FCB MasterCard mang lại.

Nói cách khác, SHB - FCB MasterCard không chỉ đem lại những lợi ích vượt trội của một chiếc thẻ tín dụng quốc tế, mang đến cho khách hàng, người hâm mộ một phương thức thanh toán hiện đại, an toàn mà còn là sự kết nối các chủ thẻ với những thần tượng của mình và nền bóng đá đỉnh cao thế giới.

Sự kiện ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược đồng thương hiệu giữa SHB và FC Barcelona được tạp chí The Aisan Banker đánh giá là thương vụ hợp tác thành công của những thương hiệu hàng đầu và trao tặng giải thưởng “Sáng kiến thương hiệu tốt nhất Việt Nam 2016” trong Hội nghị thượng đỉnh các ngân hàng Châu Á 2016.

Thẻ tín dụng quốc tế đồng thương hiệu SHB - FCB MasterCard được SHB sử dụng công nghệ thẻ Chip EMV hiện đại bảo mật, dễ dàng thanh toán mọi lúc, thuận tiện khi giao dịch ở nước ngoài. Đặc biệt chủ thẻ được miễn phí phát hành thẻ, lãi suất thẻ cạnh tranh, thời gian miễn lãi lên đến 45 ngày và tận hưởng các ưu đãi vượt trội từ SHB và CLB Barcelona. ▣



Doanh nghiệp ngày càng kén chọn trong lựa chọn sản phẩm - dịch vụ. Vì thế thị phần khách hàng doanh nghiệp (KHDN) trở thành nhiệm vụ không đơn giản của nhiều ngân hàng.

Thấu hiểu nhu cầu đặc thù và chuyên biệt của từng DN, SHB đã hợp tác, thiết kế những gói sản phẩm - dịch vụ ngân hàng chuyên biệt, phù hợp với nhu cầu DN, đảm bảo lợi ích của các bên.

Thaco là DN đầu tiên, SHB đã ký kết hợp tác cung cấp gói sản phẩm - dịch vụ đặc thù, chuyên biệt.

THẤU HIỂU KHÁCH HÀNG - SHB THIẾT KẾ CÁC GÓI SẢN PHẨM ĐẶC THÙ & CHUYÊN BIỆT

 **Thu Hương**

Cuộc cạnh tranh quyết liệt thị phần đã thôi thúc SHB phải thiết kế thành công các gói sản phẩm đặc thù và để đưa ra được các gói sản phẩm này, SHB đã nghiên cứu kỹ lưỡng thị trường, “đo ni đóng giày” nhu cầu của từng KH nhằm đáp ứng bằng các giải pháp tài chính, sản phẩm - dịch vụ chuyên biệt.

Gói sản phẩm đặc thù đầu tiên SHB cung cấp cho các KHDN theo hướng này chính là việc SHB đã ký thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện với Công ty Cổ phần ô tô Trường Hải (Thaco); xây dựng chính sách sản phẩm dành riêng cho nhóm khách hàng của Thaco. Hợp tác SHB - Thaco sẽ phát huy toàn diện tiềm năng, khai thác thế mạnh của mỗi bên, tạo điều kiện để hai bên khai thác lợi thế của nhau, tạo ra lợi ích cho cả hai bên.



Không chỉ với Thaco, mọi khách hàng của Thaco cũng sẽ được SHB cung cấp các sản phẩm, dịch vụ từ truyền thống đến các dịch vụ hiện đại tiện ích nhất

Theo thỏa thuận hợp tác, SHB sẽ cung cấp các sản phẩm - dịch vụ ngân hàng đặc thù, các chính sách, giải pháp tài chính toàn diện, những ưu đãi đặc biệt dành cho CBNV, KH và đại lý của Thaco.

Theo đó, ngoài việc duy trì hạn mức tín dụng, SHB còn hỗ trợ cho KH mua xe của Thaco cũng như cung cấp cho các công ty con và các đơn vị thành viên, các đại lý của Thaco các sản phẩm - dịch vụ của ngân hàng từ truyền thống đến hiện đại như: thanh toán, bảo lãnh, quản lý dòng tiền, huy động tiền gửi, mua bán ngoại tệ, thu hộ tiền...

Hàng ngàn CBNV của Thaco sẽ được sử dụng sản phẩm - dịch vụ của SHB như gửi tiền, vay tiêu

dùng (mua nhà, xây dựng, mua ô tô, du học; thẻ tín dụng nội địa ATM, thẻ tín dụng quốc tế)...

Ở chiều ngược lại, SHB cũng được cung cấp những ưu đãi đặc biệt từ Thaco: Tiếp cận KH khi Thaco giới thiệu về sản phẩm - dịch vụ mà Thaco tổ chức, triển khai bán chéo sản phẩm - dịch vụ của SHB, tăng sự nhận diện thương hiệu của SHB đến với khách hàng.

Theo Khối KHDN, đây là chương trình đầu tiên của SHB trong chuỗi hoạt động đẩy mạnh việc cung cấp sản phẩm riêng biệt với mục tiêu đồng hành, giảm bớt áp lực tài chính cũng như gia tăng sự thuận tiện cho các khách hàng của Thaco nói chung và các DN nói riêng; qua đó nỗ lực gia tăng các giá trị tiện ích và các chính

sách ưu đãi của SHB đối với KH của mình.

Sau việc ký kết hợp tác toàn diện với Thaco cung cấp các sản phẩm - dịch vụ chuyên biệt trên, thời gian tới SHB tiếp tục hợp tác toàn diện với các tập đoàn, các công ty lớn như EVN, VINACOMIN, Cc1... đưa ra gói sản phẩm trọn gói.

Với những ký kết đã và sẽ diễn ra, SHB hướng đến mục tiêu trở thành ngân hàng luôn cam kết đồng hành cùng KH, thấu hiểu và mang đến cho KH các giải pháp tài chính được "may đo" theo đúng nhu cầu chuyên biệt. ■

GỬI TIỀN TRÚNG LEXUS:

Ai?

SẼ TRỞ THÀNH CHỦ NHÂN XẾ SANG ES 250

■ Thu Mai

“

Sau thành công của chương trình khuyến mại (CTKM) “Xuân sang phát tài - Lộc vàng gõ cửa” dịp Tết Nguyên đán 2016, từ ngày 6/6/2016 đến 27/8/2016, SHB tiếp tục áp dụng CTKM “Đón xế sang - Nhận quà vàng” trên toàn hệ thống. Theo đó, mọi khách hàng (KH) gửi tiền tại SHB với số dư từ 20 triệu đồng trở lên trong thời hạn 6 tháng sẽ nhận mã dự thưởng quay số, có cơ hội trúng vàng SJS 9999. KH còn tiếp tục được quay số dự thưởng cuối kỳ, có cơ hội trúng xe sang Lexus ES 250 trị giá 2,28 tỷ đồng. Ai sẽ là chủ nhân của xế sang chương trình tri ân khách hàng đặc biệt này?



Dù không diễn ra trong thời điểm vàng nhưng chương trình đã thu được kết quả hết sức khả quan. Theo đó, đến 10/7/2016, tuy mới triển khai chưa được nửa thời gian nhưng tổng doanh số toàn hệ thống đã đạt 65,65% chỉ tiêu với 6.341 tỷ đồng; trong đó doanh số huy động mới trên 2.569 tỷ đồng, đạt 61,7% chỉ tiêu; tổng KH tham gia chương trình lên tới 16.217 KH, đạt 67,37% chỉ tiêu.

Ban Tổ chức cho biết, doanh số đặt ra cho chương trình lần này tăng gấp đôi so với CTKM đầu năm nhưng đã có 12 đơn vị kinh doanh (ĐVKD) hoàn

thành các chỉ tiêu về doanh số và số lượng KH. Ninh Bình là chi nhánh (CN) đầu tiên xuất sắc hoàn thành cả 4 chỉ tiêu được giao.

Cũng tính đến thời điểm 10/7, CN Lạng Sơn đã dẫn đầu về tỷ trọng hoàn thành chỉ tiêu tổng doanh số với 126,17%. Dẫn đầu về tỷ trọng số lượng KH là CN Tiền Giang với 134.31% và dẫn đầu về tỷ trọng hoàn thành chỉ tiêu doanh số mới cùng số lượng KH mới là CN Ninh Bình với tỷ trọng tương ứng lần lượt là 145.95% và 146.67%.

Có rất nhiều đơn vị kinh doanh đã đạt doanh số huy động khủng ngay trong tuần đầu tiên, bao gồm: CN Quảng Ninh với hơn 76 tỷ đồng, PGD Hạ Long/CN Quảng Ninh với hơn 49.6 tỷ đồng, CN Tây Nam Hà Nội với hơn 46.1 tỷ đồng, CN Kinh Bắc với hơn 37.1 tỷ đồng; PGD Nguyễn Trãi/CN Tây Hà Nội với hơn 34.6 tỷ đồng v.v...

Nhiều đơn vị kinh doanh cán mốc doanh số trên 25 tỷ đồng như: CN Lạng Sơn với hơn 43.4 tỷ đồng, PGD Tây Sơn/CN Thăng Long với hơn 31 tỷ đồng, CN Hòn Gai với hơn 30.8 tỷ đồng, PGD Cửa Ông/CN Quảng Ninh với hơn 28.1 tỷ đồng, PGD Uông Bí/CN Quảng Ninh với hơn 25.9 tỷ đồng v.v.v.

Một trong những nhân tố quan trọng giúp các ĐVKD thu hút khách hàng tham gia chương trình và đạt doanh số huy động đáng kể trên chính là sự chú trọng vào công tác marketing, truyền thông tại Trụ sở chính cũng như tại từng địa bàn của đơn vị. Tại Hội sở, chương trình đã được quảng bá rộng rãi qua rất nhiều kênh quảng cáo như Banner trên hơn 150 website thuộc hệ thống của Google, Facebook SHB, VOV giao thông tại 2 miền Bắc và Nam vào giờ cao điểm; hàng trăm tin/bài trên các báo giấy và báo mạng... Tại từng địa bàn, các

ĐVKD cũng đã đẩy mạnh đầu tư cho các hoạt động truyền thông quảng bá như làm cổng chào; phát thanh loa phường; đăng quảng cáo trên báo địa phương; gửi tin nhắn SMS đến khách hàng; phát tờ rơi tại các xã, phường, khu dân cư... Nhiều khách hàng chia sẻ sau khi nhận được email giới thiệu về chương trình đã đến ngay ngân hàng để gửi tiền. Bên cạnh sự hưởng ứng của các ĐVKD toàn hệ thống, chương trình còn nhận được sự quan tâm và đánh giá cao của đông đảo khách hàng do áp dụng cho tất cả các sản phẩm tiết kiệm lãi trước, tiết kiệm lãi hàng tháng và tiết kiệm bậc thang theo số tiền, với nhiều kỳ hạn linh hoạt giúp khách hàng dễ dàng lựa chọn phù hợp với nhu cầu gửi tiền của mình.

Đặc biệt, đối với kỳ hạn dài, nếu KH có nhu cầu đột xuất và rút tiền khi kỳ hạn thực gửi đã được trên 3 tháng, KH sẽ không phải hoàn lại giải thưởng quay số trúng ngay tại quầy.

Rất nhiều KH của SHB đã hào hứng tham gia chương trình. Bà Lê Thị Hời (68 tuổi) - KH trúng Giải Nhất quay số trúng ngay tại quầy (3 chỉ vàng SJC) hồ hởi chia sẻ: "Tôi thường không may mắn khi tham gia các chương trình khuyến mại. Lần này, gửi tiết kiệm tại SHB CN Tây Nam Hà Nội cũng là tham gia cho vui. Đầu tiên là tìm được nơi gửi tiền an toàn. Khi giao dịch viên thông báo trúng giải nhất 3 chỉ vàng, tôi không tin vào tai mình. Bỗng dưng cả nhà tôi đều vui".

Anh Nguyễn Văn Hến, KH PGD Nguyễn Văn Cừ cho biết: "Tôi gửi tiền không phải với mục đích tham gia khuyến mại để trúng thưởng nhưng khi ngân hàng thông báo tôi trúng giải Nhất, được 3 chỉ vàng thì quả thực tôi rất vui mừng và thấy mình thật may mắn". "Có khách hàng trúng vàng rồi nhé", "Đang chờ", "Về Chi nhánh Hàng Trống đi Lexus ới!", "Hôm

trước mình cũng gửi tiền ở SHB Lạc Trung mà quay cái được luôn Giải Ba, hên quá lun"... là những chia sẻ rất dễ thương của khách hàng trên Facebook SHB.

Rất nhiều khách hàng cũng đã truy cập vào Facebook SHB và gắn thẻ bạn bè tham gia chương trình.

Thông tin từ Ban Tổ chức cho biết, cuối tháng 7, đã có rất nhiều ĐVKD đạt và vượt chỉ tiêu ở nhiều tiêu chí.

Ai sẽ là chủ nhân của xế sang Lexus ES 250? Chúng ta hãy chờ kết quả của chương trình tri ân lớn này vào cuối tháng 8 khi chương trình khép lại!

Chỉ với số tiền từ 20 triệu đồng gửi kỳ hạn từ 6 tháng trở lên, ngoài việc không bị trừ lãi suất trên sổ so với lãi suất niêm yết, KH còn được cấp mã số dự thưởng và được tham gia quay số trúng ngay tại quầy với nhiều giải thưởng giá trị cao: 30 Giải Nhất trị giá 03 chỉ vàng SJC 9999, 50 Giải Nhì trị giá 01 chỉ vàng SJC 9999; 2.000 voucher mua sắm trị giá 500.000 đồng cùng hàng ngàn giải thưởng hấp dẫn khác. Cuối chương trình, tất cả các mã dự thưởng sẽ được tham gia quay số cuối kỳ với 01 Giải Đặc biệt xế sang Lexus ES250 trị giá 2,28 tỷ đồng, 01 Giải Nhất xe máy Piaggio LX 125cc sành điệu, 05 Giải Nhì trị giá 05 chỉ vàng SJC 9999, 100 Giải Ba trị giá 03 chỉ vàng SJC 9999 và hàng trăm giải Khuyến khích trị giá 01 chỉ vàng SJC 9999. ■

■ NẠP TIỀN ĐIỆN THOẠI TRÊN ONLINE/ MOBILE CỦA SHB, KHÁCH HÀNG CÓ CƠ HỘI TRÚNG IPHONE

Với mong muốn gia tăng thêm nhiều tiện ích cho khách hàng đang sử dụng dịch vụ Ngân hàng điện tử SHB, từ ngày 10/08 đến hết ngày 10/10, SHB triển khai chương trình khuyến mại đặc biệt “Nạp tiền liền tay, iPhone trao ngay”, dành cho khách hàng nạp tiền điện thoại trực tuyến qua SHB Online/ SHB Mobile.

Theo đó, ngay khi nạp tiền điện thoại trên kênh Online/ Mobile của SHB, khách hàng có cơ hội trở thành chủ nhân của hàng trăm giải thưởng hấp dẫn. 100 khách hàng nhanh tay đầu tiên của mỗi tháng có giao dịch thành công từ 100.000 đồng trở lên sẽ

được tặng ngay phần quà tiền mặt trị giá 50.000 đồng vào tài khoản.

Ngoài ra, với tổng giá trị nạp tiền từ 1.000.000 đồng/tháng, khách hàng có tổng doanh số nạp tiền cao nhất sẽ được tặng ngay 01 điện thoại iPhone 6s 16GB; khách hàng có tổng doanh số cao thứ 2 và thứ 3 cũng sẽ là chủ nhân của chiếc điện thoại Samsung Galaxy A5.

Không chỉ có cơ hội nhận được điện thoại smartphone, 3 chỉ vàng 9999 sẽ dành tặng cho 3 khách hàng có tổng số lượng giao dịch nạp tiền từ 100.000 đồng trở lên nhiều

nhất toàn chương trình. Càng nạp nhiều giao dịch từ 100.000 đồng, khách hàng càng có cơ hội trúng vàng 9999.

“Nạp tiền liền tay, iPhone trao ngay” là dịch vụ nạp tiền điện tử của SHB cho phép khách hàng giao dịch nạp tiền điện thoại cho thuê bao trả trước của tất cả các nhà mạng viễn thông. Với dịch vụ tiện ích này, khách hàng có thể chủ động nạp tiền điện thoại trả trước một cách nhanh chóng, tiện lợi, dễ dàng qua Internet Banking cũng như Mobile Banking mọi lúc, mọi nơi giúp tiết kiệm tối đa thời gian và chi phí đi lại.

Khách hàng hoàn toàn chủ động trong khâu nạp tiền mà vẫn hưởng đầy đủ các khuyến mại cũng như ưu đãi từ phía nhà cung cấp. Đặc biệt, khách hàng sẽ luôn an tâm khi nhận được tin nhắn thông báo thanh toán thành công sau mỗi lần hoàn tất giao dịch.



■ CHỦ THẺ SHB ĐƯỢC TẶNG DẶM THƯỞNG CỦA VIETNAM AIRLINE

Ngày 14/6, SHB và Tổng công ty Hàng không Việt Nam (Vietnam Airlines) đã chính thức ký kết hợp đồng hợp tác đối đãi khách hàng. Thỏa thuận hợp tác này sẽ mang lại những trải nghiệm mới mẻ cũng như gia tăng tối đa lợi ích cho khách hàng. Theo thỏa thuận hợp tác giữa hai bên, SHB sẽ triển khai ưu đãi tặng dặm thưởng Bông Sen Vàng của Vietnam Airlines cho hai đối tượng khách hàng là chủ thẻ tín dụng SHB Visa Platinum và SHB MasterCard Gold.

Theo đó, chủ thẻ tín dụng SHB Visa Platinum và SHB MasterCard Gold chi tiêu bằng thẻ sẽ được tích điểm để quy đổi tương ứng thành dặm thưởng Bông Sen Vàng của Vietnam Airlines. Chủ thẻ SHB có thể sử dụng dặm thưởng tích lũy được để lấy phần thưởng của chương trình Bông Sen Vàng như lấy vé thưởng trên chuyến bay

của Vietnam Airlines, hãng hàng không thuộc liên minh SkyTeam, hãng hàng không đối tác khác của Vietnam Airlines, thưởng nâng hạng ghế, hành lý quá cước, phòng chờ cho người thân...

Ông Trịnh Ngọc Thành - Phó TGD Vietnam Airlines bày tỏ hy vọng, qua hợp tác này, mối quan hệ giữa SHB và Vietnam Airlines sẽ ngày càng phát triển hơn trong tương lai, nhằm mang thêm cơ hội cộng dặm thưởng Bông Sen Vàng cũng như các dịch vụ với chất lượng tốt nhất và phù hợp với phương thức tiêu dùng hiện đại cho các khách hàng cao cấp của hai bên.

Tổng Giám đốc SHB ông Nguyễn Văn Lê cho biết, hợp tác với Vietnam Airlines là một mục tiêu chiến lược SHB hướng tới nhằm mang lại những giá trị lợi ích vượt trội cho khách hàng. Đây cũng là tiền đề quan trọng giúp SHB và Vietnam Airlines tiếp tục khai thác thế mạnh từng bên, tăng cường thúc đẩy hợp tác sâu rộng hơn nữa trên các lĩnh vực hai bên cùng quan tâm, đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và sự thịnh vượng của khách hàng.

Nạp tiền liền tay, iPhone trao ngay

Chương trình áp dụng cho các Khách hàng
nạp tiền điện thoại qua SHB Ebank (*)

- ✦ Tặng ngay 50.000 đồng khi nạp tiền điện thoại
- ✦ Trao tay iPhone 6S và Samsung Galaxy A5
- ✦ Cơ hội nhận 03 chỉ vàng SJC 9999

(*): Áp dụng theo thể lệ của chương trình

Từ ngày **08/08/2016**
đến ngày hết ngày **08/10/2016**

Nạp Trúng Tiền Ngay



50%



Thủy Hoàng



Ân cần hỗ trợ mọi khách hàng ngay từ khi họ vừa đến Ngân hàng và tìm chỗ để xe là hình ảnh thường thấy tại mọi điểm giao dịch của SHB

Một buổi sáng mùa thu trong lành, vừa đến cửa cơ quan, tôi bắt gặp cảnh tượng một anh bạn tóc vàng, mắt xanh đang cố dùng ngôn ngữ cơ thể để diễn tả một điều gì đó với anh bảo vệ chi nhánh. Với vẻ mặt lo lắng đến khổ sở, tay vịn khách nước ngoài khu vực và chỉ vào máy ATM cạnh đó, theo tôi hiểu chắc anh đang gặp trục trặc với chiếc máy ATM. Đang định tiến lại gần để hỗ trợ anh bạn ngoại quốc thì thật ngạc nhiên, tôi thấy anh bảo vệ đã nói chuyện với vị khách nước ngoài bằng thứ Tiếng Anh rất lưu loát và dễ hiểu.

Tôi càng ngạc nhiên hơn với cách giải thích khiêm tốn và thái độ triu mến của anh bảo vệ với vị khách Tây. Cơ mặt anh bạn tóc vàng dần dần giãn ra vì trút được lo lắng và cảm tay anh bảo vệ lắc lắc cảm ơn. Hóa ra anh chàng ngoại quốc rút tiền nhưng quên lấy thẻ nên bị nuốt thẻ.

Một niềm vui nhỏ bé lan tỏa trong lòng như một đóa hoa buổi sớm ngát hương đang khẽ khàng nở, tôi cảm thấy thiện cảm với con người thân quen này hơn. Mọi ngày, chúng tôi vốn rất quý mến anh vì lúc nào cũng



vui vẻ và niềm nở. Gặp anh là gặp nụ cười tươi tắn và thái độ thân thiện, lúc nào cũng thấy anh lui cui xếp sắp xe cho khách hàng, rồi mở cửa chào đón khi khách hàng bước vào ngân hàng.

Sau khi nhận lại thẻ rút tiền của mình, anh bạn ngoại quốc vui vẻ ra về, tôi tranh thủ hỏi chuyện anh bảo vệ lại càng thấy yêu mến với con người này hơn. Anh năm nay ngoài 40, đã làm bảo vệ ở chi nhánh ngân hàng này khá lâu. Dù tuổi không còn trẻ nhưng ngày nào anh cũng tự học Tiếng Anh. Hết giờ làm, anh còn tranh thủ ra bờ Hồ vừa tập thể dục vừa nói chuyện với khách nước ngoài để trau dồi ngoại ngữ. "Ngày xưa mình có ước mơ làm thầy giáo dạy ngoại ngữ, nhưng mãi chơi rồi cuộc sống mưu sinh cứ cuốn đi, nên giờ tuy đã ngoài 40, mình muốn xây đắp ước mơ theo một cách khác. Tuy không thể trở thành thầy giáo, nhưng nhất định không để mình kém cỏi, thiếu tự tin khi gặp người nước ngoài" - anh trầm tư chia sẻ.

Và chính nỗ lực đó của anh đã giúp người đàn ông này không chỉ có thể nói tiếng Anh lưu loát mà còn có những người bạn ngoại quốc. Thế giới của người đàn ông trung niên vui vẻ

này cũng không còn chỉ quanh quẩn bên mấy chiếc xe máy mà thực sự rộng mở hơn rất nhiều.

Tìm hiểu thêm về gia cảnh của anh, càng hiểu thêm nỗ lực sống tích cực của người đàn ông này, dù hoàn cảnh vất vả nhưng chưa một lần anh đi làm muộn. Và đặc biệt anh còn được chúng tôi bình chọn là người đàn ông vui vẻ nhất Chi nhánh. Anh đã chọn một thái độ sống tích cực, lạc quan trước hoàn cảnh không mấy thuận lợi của mình. Nhiều khi áp lực cuộc sống nặng nề nhưng mỗi buổi sáng bước chân tới cơ quan gặp anh, tôi lại tự nhủ mình vẫn thật may mắn, chẳng có lý do gì để chọn một thái độ sống tiêu cực.

Có thể nhiều người cho rằng, vị trí nhân viên bảo vệ là "phọt phẹt" nhưng những con người như anh lại đang góp phần không nhỏ vào việc xây dựng hình ảnh một ngân hàng thân thiện. Đôi khi ấn tượng của khách hàng tốt hay xấu lại liên quan rất nhiều tới hình ảnh người bảo vệ từ khu vực gửi xe. Chỉ cần một nụ cười, một hành động hỗ trợ khách hàng dắt xe của nhân viên thôi cũng đủ để tạo ấn tượng tốt. Sự tận tâm với công việc của anh rất đáng để những người như chúng tôi học tập, học cách làm việc, học cách tư duy lạc quan, tích cực.

Và mỗi buổi chiều của tôi lại nhẹ nhàng hơn khi được anh bảo vệ mỉm cười, cùng gật đầu chào tạm biệt. ■

ME CÓ NHIỀU CÁCH ĐỂ DÀNH TÌNH YÊU CHO CON

 Quỳnh Chi

“

Yêu con, không chỉ là chăm cho con từng bữa ăn, giấc ngủ. Mẹ hiểu rằng, mẹ cần phải chuẩn bị cho con, từ những năm tháng đầu đời cho tới khi trưởng thành. Để làm tốt điều đó, mẹ chọn cách “năng nhặt chặt bị”, tích lũy từng tháng và gửi vào ngân hàng, chuẩn bị cho con một khoản tài chính vững chắc. Chẳng mấy chốc, con gái sẽ trưởng thành, khi đó, những gì mẹ có, sẽ là nền tảng, là bước đệm để con có thể bay cao, bay xa...

Ngày con chào đời cũng là ngày ba nhận tháng lương đầu tiên ở chỗ làm mới. Để kỷ niệm “ngày trọng đại”, ba mẹ đã quyết định trích một phần lương, mở một tài khoản tiết kiệm tại Ngân hàng SHB có tên gọi “Tình yêu cho con”. Tài khoản tiết kiệm đó đứng tên mẹ nhưng người thụ hưởng là con. Vậy là, con đã chính thức “làm chủ” một tài khoản khi vừa chào đời đấy nhé! Chẳng bù cho mẹ, tận 22 năm sau khi bà ngoại sinh mẹ - tức là khi mẹ ra trường rồi đi làm, mẹ mới có 1 tài khoản của riêng mình.

Khi con được 2 tháng, ba phải đi công tác xa dài ngày. Lo cho mẹ con mình, ông bà nội đã đón mẹ con mình về quê để tiện chăm sóc. Trộm vía con ngoan, ăn ngủ đúng giờ nên ông bà và mẹ cũng không vất vả là bao. Chỉ có điều, thời gian 24 tiếng/ngày sao vẫn chẳng đủ cho hai mẹ con mình, con nhỉ? Quanh ra, quanh vào với con cả ngày, mẹ đã quên khuấy mất thời hạn định kỳ chuyển tiền vào tài khoản “Tình yêu cho con”. Cũng may mà SHB cho chậm nộp tới 60 ngày và ba con đã về kịp để hoàn thành “nhiệm vụ” cao cả mẹ con mình giao cho.

Biết ba mẹ mở tài khoản và tiết kiệm cho con, ông bà nội đều thắc mắc, sao không nuôi lợn đất mà mở tài khoản ngân hàng



làm gì? Ba giải thích rằng, đó vừa là cách để tiết kiệm từ lương tháng, vừa là sự chuẩn bị tài chính để nay mai con lớn lên, ba mẹ có sẵn để lo cho con. Hơn nữa, gửi ngân hàng vừa an toàn, vừa có lãi, lại còn được SHB tặng thêm gói bảo hiểm “An tâm tích lũy” lên tới 800 triệu đồng khiến mẹ yên tâm hơn. Tất nhiên, mẹ mong điều không may mắn đừng xảy ra, vì tự ba mẹ muốn là người chuẩn bị cho tương lai của con. Nhưng nếu (chỉ nếu như thôi nhé!), mẹ không còn khả năng đó, công ty bảo hiểm sẽ tích lũy thay mẹ hàng tháng và trao lại cho con khi đến hạn sau này.

Khi con được 3 tuổi, chuẩn bị vào mẫu giáo thì vợ chồng đi út mua nhà. Chú đi

có nhờ ba mẹ vay giúp thêm cho một khoản nhỏ và mẹ đã “mượn” con cuốn sổ tiết kiệm “Tình yêu cho con” để vay tiền tại SHB. Con sẽ không giận mẹ đúng không, vì con cũng yêu đi út lắm mà!

Cuối cùng thì con cũng chuẩn bị vào lớp 1. Lúc này, tài khoản “Tình yêu cho con” đã đồng hành cùng cả nhà mình 6 năm rồi đấy! Số tiền tích góp nhiều lên, cũng là thấy con ngày một lớn khôn hơn. Con đã ra dáng người lớn lắm rồi. Cũng đúng thôi, vì con sắp “lên chức” chị mà! Giống như ba mẹ, con đang mong lắm đến ngày em Mít ra đời đúng không? Rồi sẽ vất vả hơn, thời gian sẽ càng ít ỏi hơn nhưng tình yêu cho con và em Mít là đầy ắp như nhau nên ba mẹ không ngại đâu. Tất nhiên, ba mẹ sẽ mở thêm 1 tài khoản “Tình yêu cho con” nữa để làm quà mừng em Mít chào đời.

Ba mẹ không cho chị em con một gia tài đồ sộ nhưng mẹ tin, con hiểu được những yêu thương mà ba mẹ dành cho chị em con, theo nhiều cách khác nhau. ■

BẠN NÊN LÀM GÌ TRONG 10 PHÚT CUỐI NGÀY LÀM VIỆC



 Mai Hạ



Kết thúc một ngày làm việc, tâm trạng của bạn sẽ bị ảnh hưởng: mức độ hoàn thành công việc trong ngày, các mối quan hệ cá nhân..., từ đó định hình ngày hôm sau của bạn. Dưới đây là những bí quyết được nhiều người áp dụng để thành công hơn trong công việc.

1. Giữ tập trung

Thông thường cuối ngày lúc nào bạn cũng mệt mỏi. Do đó bạn không nên để mình bị xao lãng hoặc phải làm nhiều việc không liên quan đến công việc vào lúc này. Bạn cần tập trung để làm xong các việc đã đề ra.

2. Cập nhật danh sách những việc phải làm

Những người thành công luôn biết tiến độ làm việc của mình. 10 phút cuối cùng trong ngày là thời gian họ cần xem lại danh sách những việc cần làm và cập nhật những hạng mục này cho ngày hôm sau. Bạn không nên chỉ xách túi ra về và hy vọng hôm sau mình vẫn nhớ mình sẽ làm gì.

3. Xem lại những hạng mục công việc đã hoàn thành

Ngoài việc đề ra những công việc mới cần làm, bạn cũng cần phải xem

mình đã thực hiện được gì. Đôi khi bạn làm được nhiều hơn bạn tưởng, nên bạn sẽ cảm thấy vui nếu cuối ngày mình phát hiện ra điều đó, và giúp bạn có động lực cho những ngày tiếp theo.

4. Xác định những mục tiêu chính cho ngày hôm sau

Những người thành công luôn có danh sách những mục cần làm trong buổi sáng, và luôn xác định mục tiêu cho ngày hôm sau. Nếu bạn liệt kê ra được những việc cần làm, bạn sẽ luôn đi đúng hướng và chuẩn bị sẵn sàng cho mọi việc.

5. Giải quyết các việc gấp

Nhiều công việc gấp xảy đến vào cuối ngày, và bạn phải giải quyết trong thời gian nhanh nhất. Do đó, vào cuối ngày bạn phải xem việc nào cần làm trước và việc nào có thể để sau. Nếu có thể, hãy để nghị các việc gấp và

cần bàn bạc kỹ vào sáng hôm sau khi bạn và đồng nghiệp đều tràn đầy năng lượng. Việc này sẽ giúp bạn tránh các quyết định vội vàng khi bạn đã hết năng lượng làm việc.

6. Dành thời gian phân tích ngày làm việc của mình

Không chỉ biết và xem lại những gì bạn đã làm, bạn còn phải phân tích xem việc nào đã thực hiện tốt và việc nào cần cải thiện. Nếu bạn không học hỏi từ công việc, bạn sẽ không thể phát triển bản thân được.

7. Cảm ơn đồng nghiệp

Công việc nào cũng dựa trên lòng biết ơn và sự công nhận. Hãy cảm ơn những người đã giúp đỡ bạn hoàn thành công việc trong ngày vào cuối ngày làm việc. Không chỉ bạn vui mà những người xung quanh cũng sẽ rất vui và tiếp tục hỗ trợ bạn sau này.



8. Xem lại lịch làm việc ngày hôm sau

Bạn phải theo dõi được những gì mình sẽ phải làm trong ngày hôm sau. Tránh tình trạng bạn đến văn phòng và mới chợt nhớ ra 5 phút sau bạn có cuộc họp. Cuối ngày, bạn nên xem danh sách việc cần làm cho hôm sau và lên kế hoạch mình sẽ hoàn thành thế nào để giảm căng thẳng và hoàn thành mọi việc tốt hơn.

9. Không để người khác chờ đợi

Sẽ rất kinh khủng nếu bạn bắt đồng nghiệp chờ bạn gửi file bạn đã hứa, hoặc bạn chưa gửi file thành công. Những người thành công không phải lúc nào cũng hoàn thành tất cả các việc đặt ra, hoặc trả lời hết tất cả các email. Vì vậy, nếu bạn không thể hoàn thành công việc cho người khác như đã hứa, bạn hãy thông báo cho họ nắm tình hình.

10. Sắp xếp lại bàn làm việc

Bàn làm việc ngăn nắp và gọn gàng sẽ giúp bạn hoàn thành công việc nhanh hơn, và xác định được những giấy tờ bạn cần tìm. Điều này áp dụng với tất cả các loại file mềm mà bạn lưu trên máy, do đó các thư mục (folder) cũng cần được sắp xếp hệ thống và khoa học.

11. Thông báo cho mọi người biết giờ về của bạn

Những người thành công, đặc biệt là cấp quản lý, cần thông báo cho nhân viên biết để họ biết và sắp xếp công việc của họ hợp lý, trong trường hợp họ có việc gấp cần trao đổi với bạn.

12. Chào tạm biệt mọi người

Lời chào trước khi bạn ra về cho thấy bạn có tinh thần đồng đội và thân thiện, và chẳng mất công gì cả. Đây là phép lịch sự trong văn hóa công sở,

và cũng để thông báo cho đồng nghiệp biết bạn ra về.

13. Luôn suy nghĩ tích cực

Dù ngày làm việc có như thế nào đi chăng nữa, hãy rời khỏi văn phòng với tâm trạng tích cực. Hãy cười với đồng nghiệp và với cả bản thân bạn. Tối hôm đó và ngày hôm sau nữa bạn đều sẽ rất vui để tiếp tục hoàn thành công việc tốt nhất.

14. Không la cà ở văn phòng

Kết thúc ngày làm việc, bạn phải tránh việc la cà ở văn phòng mà không làm gì cả. Cân bằng giữa công việc và cuộc sống đều rất quan trọng nên nếu đã hết giờ làm việc bạn càng rời khỏi văn phòng càng sớm càng tốt. Nếu không bạn sẽ cảm thấy mệt mỏi và không có năng lượng cho ngày hôm sau. ■

(Theo CareerBuilder.vn)

CÙNG BẠN ĐỌC!

Ban Biên tập SHB NEWS xin chân thành cảm ơn sự cộng tác của các cộng tác viên trong và ngoài hệ thống SHB, các Khối/ Trung tâm/ Phòng Ban Hội sở và các Chi nhánh, Đơn vị kinh doanh trong và ngoài nước đã cung cấp thông tin, viết tin - bài cộng tác cho SHB NEWS số 3/2016.

Trong số báo này, chúng tôi đã nhận được sự cộng tác của nhiều tập thể, cá nhân. Sự cộng tác của các anh/chị không chỉ giúp SHB NEWS trở nên phong phú, đa diện, hấp dẫn về nội dung mà còn là cơ sở để SHB NEWS tiếp tục nâng cao chất lượng, đổi mới từ nội dung đến chất lượng thẩm mỹ của ấn phẩm, thực hiện tốt nhiệm vụ là một kênh thông tin hữu ích của SHB.

Ban Biên tập SHB NEWS xin chân thành cảm ơn sự quan tâm, hỗ trợ có hiệu quả của các anh/chị và mong muốn tiếp tục nhận được sự quan tâm hơn nữa của các anh/chị!

Kính chúc các anh/chị dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Xin trân trọng cảm ơn!

Ban Biên tập.



BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI



Hỏi:

Chúng tôi là HTX vận tải nhỏ tại Ninh Bình, có nhu cầu vay vốn tại SHB mua ô tô của Trường Hải - Thaco phục vụ kinh doanh.

Chúng tôi được biết Công ty ô tô Trường Hải và SHB có chương trình kết hợp cho khách hàng vay mua ô tô Thaco với mức cho vay lớn.

Xin đề nghị Ngân hàng cho biết thông tin cụ thể về chương trình?

(Nguyễn Ngọc Lâm - TP. Ninh Bình)

Trả lời:

Thấu hiểu được nhu cầu đa dạng về sở hữu ô tô của nhiều khách hàng, SHB đang áp dụng một số chương trình cho vay mua ô tô đa dạng và phù hợp với nhu cầu, khả năng tài chính của nhiều nhóm khách hàng khác nhau. Trong đó có chương trình cho khách hàng vay vốn mua ô tô Trường Hải Thaco.

Theo chương trình này, mọi khách hàng đều có thể vay vốn tại SHB để sở hữu ô tô Thaco.

Cụ thể như sau:

• Lợi ích và ưu đãi

- Lãi suất ưu đãi: 7.5%/ năm trong tối đa 12 tháng kể từ ngày giải ngân.
- Mức cho vay lên tới 90% nhu cầu vốn (bao gồm giá trị xe, chi phí bảo hiểm, lệ phí trước bạ).
- Thời gian cho vay tối đa 96 tháng.
- Tỷ lệ cho vay tối đa 85% giá trị tài sản đảm bảo là ô tô hình thành từ vốn vay.

• Đặc điểm

- Loại tiền vay: Việt Nam đồng (VNĐ).
- Khách hàng mua xe phục vụ mục đích tiêu dùng hoặc kinh doanh.
- Phương thức trả nợ linh hoạt, có nhiều lựa chọn cho khách hàng: trả góp, trả gốc cuối kỳ, trả lãi trên dư giảm dần.
- Tài sản đảm bảo đa dạng: chính ô tô mua, ô tô khác, bất động sản, giấy tờ có giá.

• Đối tượng và điều kiện

- Khách hàng có thu nhập ổn định và chứng minh được khả năng trả nợ.
- Khách hàng có tài sản đảm bảo cho khoản vay.
- Khách hàng không có nợ nhóm 3 trở lên tại SHB và các tổ chức tín dụng khác trong 12 tháng gần nhất.

• Hồ sơ vay vốn

- Đơn đề nghị vay vốn (theo mẫu SHB).
- CMND, hộ khẩu của người vay và đồng sở hữu (nếu có).
- Hồ sơ liên quan đến tài sản đảm bảo của khoản vay.
- Hồ sơ chứng minh thu nhập của người vay và người đồng trả nợ (nếu có).
- Hồ sơ chứng minh mục đích vay vốn.

Chương trình được áp dụng tại tất cả đại lý Thaco có hợp tác trên toàn hệ thống SHB.

Để được tư vấn trực tiếp, kính đề nghị Quý Khách hàng đến các điểm giao dịch của SHB tại Ninh Bình để được hỗ trợ hoặc gọi đến Đường dây nóng - Hotline của SHB: 1800 588 56 để được giải đáp thêm.

Trân trọng cảm ơn Quý Khách hàng đã quan tâm đến các sản phẩm - dịch vụ của SHB!

ĐÓN XẾ SANG NHẬN QUÀ VÀNG

Chương trình khuyến mại tiền gửi
Từ 02/6/2016 đến hết ngày 27/8/2016



Tổng giá trị hơn
8,2 tỷ đồng
Gần 50.000
giải thưởng



Lexus ES 250



**Piaggio
Vespa LX 125**



**Vàng SJC
999.9**

NGÂN HÀNG TỐT NHẤT VIỆT NAM

TỔ CHỨC UỶ TÍN QUỐC TẾ VINH DANH

THE ASIAN BANKER' VIETNAM COUNTRY AWARDS 2016

BEST BRAND INITIATIVE

- "SẢN PHẨM TIỀN GỬI TỐT NHẤT VIỆT NAM"
- "SÁNG KIẾN THƯƠNG HIỆU TỐT NHẤT VIỆT NAM"



- "NGÂN HÀNG CÓ DỊCH VỤ TIỀN GỬI TỐT NHẤT"
- "NGÂN HÀNG CÓ DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TỐT NHẤT"
- "NGÂN HÀNG BÁN LẺ TĂNG TRƯỞNG NHẤT"
- "NGÂN HÀNG SME TỐT NHẤT"



- "NGÂN HÀNG CÓ DỊCH VỤ INTERNET BANKING TỐT NHẤT"
- "NGÂN HÀNG TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI TỐT NHẤT VIỆT NAM"

The Banker

- "TOP 100 ASEAN BANKS"
- "TOP 1000 WORLD BANKS"

ASIAN BANKING & FINANCE

Asia's Financial Services Magazine

- "NGÂN HÀNG TÀI TRỢ DỰ ÁN TỐT NHẤT VIỆT NAM"
- "NGÂN HÀNG TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI TỐT NHẤT VIỆT NAM"



BNY MELLON

- "NGÂN HÀNG CÓ CHẤT LƯỢNG THANH TOÁN QUỐC TẾ XUẤT SẮC"

NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHB)

Địa chỉ: 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 04 3942 3388 | Fax: 04 3941 0944

www.shb.com.vn



HOTLINE - HỖ TRỢ 24/7

1800 54 54 22
1800 58 88 56