

KẾT NỐI THỊNH VƯỢNG
(11/1993 - 11/2016)

**SỐ ĐẶC BIỆT
23 NĂM SHB**

**23 NĂM PHÁT TRIỂN,
VĂN HÓA LÀ GIÁ TRỊ CỐT LÕI
TẠO NÊN THÀNH CÔNG CỦA CHÚNG TA!**

Xem bài trang 18

**SỐ 4+5
2016**

Tôi tuổi² 23

(11/1993 - 11/2016)



Thư Tổng Giám đốc

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

Khởi nghiệp từ Cần Thơ với cái tên Ngân hàng Nông thôn Nhơn Ái, quy mô vốn điều lệ chỉ có 400 triệu đồng, tháng 11/2016 Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) tròn 23 tuổi, trở thành Ngân hàng TMCP tư nhân quy mô lớn, nằm trong TOP 5 các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam.

Sự phát triển vượt bậc với những thành quả lớn lao mà SHB có được trong 23 năm qua là nhờ sự đồng hành của Quý khách hàng, Quý cổ đông, sự hỗ trợ hiệu quả của các cơ quan quản lý Nhà nước và đặc biệt là sự gắn bó, nỗ lực của toàn thể CBNV SHB trong suốt hơn 2 thập kỷ.

Kính thưa Quý vị!

Hướng đến mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng vào năm 2020, SHB sẽ không ngừng đổi mới, sáng tạo trong quản lý điều hành, tập trung quản trị rủi ro, an toàn trong hoạt động, nâng cao năng lực tài chính, chất lượng nguồn nhân lực; tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức, hoàn thiện quy chế - quy trình nghiệp vụ, phát triển các sản phẩm có chất lượng cao phù hợp từng nhóm đối tượng khách hàng, nâng cao tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ, từng bước đưa Ngân hàng tiếp cận các chuẩn mực quốc tế.

Nhân dịp SHB tròn 23 tuổi, thay mặt Ban lãnh đạo Ngân hàng, tôi xin gửi lời tri ân đến toàn thể Quý khách hàng, Quý cổ đông, Quý đối tác, cơ quan quản lý Nhà nước đã hỗ trợ, đồng hành cùng SHB trong suốt thời gian qua và mong muốn tiếp tục nhận được sự ủng hộ của Quý vị trong thời gian tới.

Tôi xin gửi đến hơn 6.000 CBNV trên toàn hệ thống SHB lời cảm ơn về sự gắn bó, tâm huyết, chung sức xây dựng SHB từ một Ngân hàng nhỏ bé về mọi mặt trở thành một Ngân hàng hiện đại, phát triển bền vững và giàu bản sắc văn hóa như hôm nay.

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

**Tổng Giám đốc
Nguyễn Văn Lê**



24

23 NĂM QUA CÁC CON SỐ

HOÁN ĐỔI CỔ PHIẾU, 28 SHB HOÀN TẤT NHẬN SÁP NHẬP VVF NGAY TRONG NĂM 2016

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

GỬI TIẾT KIỂM, TRÚNG LEXUS:

CHỦ NHÂN GIẢI THƯỞNG “KHỦNG” NÓI GÌ?

48

PHÁT TRIỂN KINH DOANH THẺ TỪ ĐẦU NĂM ĐẾN NAY:
NHỮNG ĐƠN VỊ DẪN ĐẦU
ĐÃ ĐỘT PHÁ RA SAO?

32



54

Miss

FC BARCELONA
VIỆT NAM 2016 LÀ AI?



VỖ ÒA NIỀM VUI NHỮNG NGÀY
TEAM BUILDING HỘI SỞ

60

■ PHÓ THỐNG ĐỐC NHNN VIỆT NAM THĂM VÀ LÀM VIỆC VỚI NGÂN HÀNG TNHH SÀI GÒN - HÀ NỘI (SHB LÀO)



Sáng 19/09/2016, tại Trụ sở chính Ngân hàng TNHH Sài Gòn - Hà Nội Lào (SHB Lào), Phó Thống đốc NHNN Việt Nam - ông Đào Minh Tú cùng lãnh đạo các Vụ, Cục chức năng NHNN đã đến thăm SHB Lào.

Trân trọng chào đón Phó Thống đốc và các vị khách quý, Giám đốc SHB Lào, ông Vũ Anh Tuấn đã báo cáo với Phó Thống đốc và đoàn công tác về tình hình kinh doanh của SHB Lào 9 tháng đầu năm 2016, các

khó khăn, thách thức và một số đề xuất với NHNN Việt Nam và NHNN Lào.

Chia sẻ về chiến lược hợp tác kinh tế, chính trị, xã hội giữa hai nước, Phó Thống đốc Đào Minh Tú đã ghi

nhận, khẳng định và đánh giá cao sự có mặt của các Ngân hàng Việt Nam tại Lào nói chung, SHB Lào nói riêng. Sự hiện diện và những đóng góp trong kinh doanh của các Ngân hàng đã góp phần quan trọng trong việc phát triển kinh tế, xã hội Lào và đặc biệt là tạo điều kiện hỗ trợ tích cực cho các dự án lớn, các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động tại Lào tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng ưu đãi hơn.

Tại buổi thăm và làm việc, Phó Thống đốc Đào Minh Tú đã tặng quà lưu niệm cho toàn thể CBNV SHB Lào. Phó Thống đốc chúc toàn thể CBNV SHB Lào đạt được nhiều thành công và vươn xa hơn nữa trong thời gian tới.

■ ASIAMONEY BÌNH CHỌN SHB LÀ NGÂN HÀNG TỐT NHẤT VIỆT NAM 2016

Tháng 9/2016 tại Hồng Kông, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) đã được Tạp chí uy tín hàng đầu châu Á - Asiamoney vinh danh là "Ngân hàng tốt nhất Việt Nam" năm 2016.

Asiamoney là một trong các Tạp chí về Kinh tế - Tài chính & Ngân hàng có uy tín nhất trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương với hàng triệu độc giả. Giải thưởng "Ngân hàng tốt

nhất Việt Nam" 2016 dựa trên các tiêu chí về định lượng và định tính như: Thông tin tài chính ngân hàng năm gần nhất (lợi nhuận trước và sau thuế, tỷ lệ nợ xấu, dự phòng, ROE, tỷ lệ an toàn vốn, tỷ lệ lãi cận biên); thông tin về tổng tài sản, cho vay khách hàng, tiền gửi khách hàng và tổng số chi nhánh; thông tin tăng trưởng so với năm trước; tình hình hoạt động kinh doanh trong năm vừa qua;

chi tiết về các sự kiện chính của ngân hàng trong năm vừa qua (tín dụng, sáp nhập...); sức mạnh bảng cân đối kế toán; tầm nhìn, chiến lược dài hạn; vị thế thị trường so với các đối thủ cạnh tranh.

Năm nay, SHB đã vượt qua nhiều định chế tài chính lớn để trở thành Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam thông qua tiêu chí về hiệu quả hoạt động, tăng

trưởng lợi nhuận, sức mạnh bảng cân đối kế toán... đều ở mức cao so với bình quân toàn ngành, cùng với đó, tầm nhìn, chiến lược dài hạn, vị thế thị trường cũng được đánh giá cao. Tính hết tháng 9/2016, tổng tài sản của SHB đạt trên 215.000 tỷ đồng, gần 500 Chi nhánh, Phòng Giao dịch trên toàn quốc, gần 7.000 CBNV, vốn điều lệ đạt xấp xỉ 9.500 tỷ đồng; 02 Ngân hàng con 100% vốn tại Lào và Campuchia.

■ NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC CHẤP THUẬN NGUYÊN TẮC SHB NHẬN SÁP NHẬP VVF

Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã có quyết định chấp thuận nguyên tắc việc sáp nhập Công ty Tài chính cổ phần Vinaconex - Viettel (VVF) vào Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) và thành lập công ty con là Công ty Tài chính tín dụng tiêu dùng.

Theo đó, NHNN chấp thuận nguyên tắc sáp nhập VVF vào SHB theo đề án đã được Đại hội đồng cổ đông của SHB và VVF thông qua.

SHB và VVF có trách nhiệm hoàn tất hồ sơ theo quy định về việc tổ chức lại tổ chức tín dụng và văn bản khác có liên quan, trình Thống đốc NHNN xem xét

chấp thuận việc sáp nhập.

Theo đề án nhận sáp nhập VVF, SHB sẽ phát hành thêm 100 triệu cổ phiếu, tương ứng 1.000 tỷ đồng để thực hiện hoán đổi toàn bộ cổ phần của VVF theo tỷ lệ 1:1 (1 cổ phiếu VVF đổi lấy 1 cổ phiếu SHB, mệnh giá 10.000 đồng/CP), đưa vốn điều lệ của SHB lên 10.486 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, NHNN cũng chấp thuận nguyên tắc việc thành lập công ty con là Công ty Tài chính tín dụng tiêu dùng của SHB (SHB Finance).

SHB và ban trụ bị thành lập Công ty Tài chính trách

nhiệm hữu hạn một thành viên Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội có trách nhiệm thực hiện thủ tục tiếp theo để nghị NHNN chấp thuận thành lập công ty tài chính hoạt động trong lĩnh vực tín dụng tiêu dùng theo đúng quy định.

SHB Finance dự kiến có vốn điều lệ 1.000 tỷ đồng. SHB sẽ chuyển danh mục cho vay khách cá nhân thu nhập dưới 200 triệu đồng/năm sang cho công ty này.

Công ty SHB Finance sẽ cung cấp sản phẩm tín dụng tiêu dùng cho nhóm khách cá nhân có thu nhập khá (từ 150 triệu

đồng đến 200 triệu đồng một năm), sau đó sẽ mở rộng sang các khách hàng thu nhập thấp hơn và cả đối tượng trung niên (trên 50 tuổi, thu nhập từ lương và lương hưu ổn định).

Năm 2012, SHB đã nhận sáp nhập thành công Ngân hàng Nhà Hà Nội (HABUBANK) và tái cơ cấu thành công Công ty Thủy sản Bình An, đưa Công ty này bên bờ vực phá sản trở lại hoạt động kinh doanh ổn định. Thương vụ nhận sáp nhập HABUBANK được đánh giá là thương vụ M&A điển hình trong ngành Ngân hàng.

■ HNX TÔN VINH SHB LÀ TỔ CHỨC NIÊM YẾT MINH BẠCH TRONG "TOP 30 DOANH NGHIỆP MINH BẠCH NHẤT 2016"



Đây là kết quả tổng kết chương trình đánh giá công bố thông tin và minh bạch 2015 - 2016, do Sở GDCK Hà Nội (HNX) tổ chức và công bố mới đây.

Theo đó, SHB đã được HNX đánh giá cao, lọt vào "Top 30 doanh nghiệp minh bạch nhất HNX 2016". Đây cũng là năm thứ 4 liên tiếp SHB được vinh danh ở hạng mục giải thưởng này.

Top 30 doanh nghiệp minh bạch nhất HNX là kết quả tổng kết chương trình đánh giá công bố thông tin và minh bạch 2015 - 2016, do HNX tổ chức.

Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cho biết, 2016 là năm bản lề của SHB trong việc triển khai thực hiện kế hoạch phát triển 5 năm (2016-2020). Đây cũng là giai đoạn quan trọng hoàn thành mục tiêu trở thành Tập đoàn tài chính mạnh theo tiêu chuẩn quốc tế từ nay đến năm 2020 của SHB. Để đạt được mục tiêu chiến lược đó, bên cạnh những nỗ lực trong việc phát triển và mở rộng kinh doanh; minh bạch và liêm chính trong mọi hoạt động của Ngân hàng là tôn chỉ của SHB trong mọi hoạt động.

9 THÁNG, THU HỒI TRÊN 1.520 TỶ ĐỒNG NỢ XẤU, DƯ NỢ TÍN DỤNG TĂNG TRÊN 12%

Mai Trang



Bà Ngô Thu Hà - Phó Tổng Giám đốc SHB nhận Giải thưởng Top 10 NHTM Uy tín nhất Việt Nam 2016

“Kết thúc Quý III/2016, tốc độ tăng tiền gửi vào SHB thuộc nhóm cao nhất hệ thống 9 tháng đầu năm nay, trong đó đáng chú ý huy động từ thị trường 1 (từ dân cư và doanh nghiệp) đạt 176.367 tỷ đồng, tăng tới 17,5% so với cuối năm 2015. Đến nay, SHB cũng là Ngân hàng có mạng lưới lớn thứ 5 trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam (Agribank, BIDV, Vietinbank, Sacombank, SHB) với hơn 500 Chi nhánh, Phòng giao dịch.

Cụ thể, tổng vốn huy động của SHB đến cuối tháng 9/2016 đạt hơn 198.359 tỷ đồng, trong đó huy động từ thị trường 1 (từ dân cư và doanh nghiệp) đạt 176.367 tỷ đồng, tăng tới 17,5% so với cuối năm 2015. Đây là tốc độ tăng trưởng thuộc nhóm dẫn đầu hệ thống, giúp SHB đảm bảo tính thanh khoản và bền vững trong tăng trưởng nguồn vốn huy động.

Về phát triển mạng lưới tính đến hết tháng 9/2016, SHB cũng là Ngân hàng có mạng lưới lớn thứ 5 trong hệ thống các Ngân hàng Việt Nam, với hơn 500 Chi nhánh, Phòng giao dịch trên cả nước, 2 Ngân hàng con 100% vốn tại Lào và Campuchia.

Không chỉ có tốc độ tăng trưởng tín dụng tốt, tổng dư nợ của SHB 9 tháng qua đã đạt hơn 147.340 tỷ đồng, tăng 12,1% so với cuối năm

2015. Đặc biệt, nguồn vốn của Ngân hàng tiếp tục ưu tiên tập trung cho vay các ngành nghề ít rủi ro, các ngành nghề được Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước khuyến khích phát triển như cho vay sản xuất nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, chế biến, chế tạo, nuôi trồng, chế biến nông, lâm, thủy sản, công nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

Việc “nắn” dòng tín dụng đến các khu vực ưu tiên của SHB đã góp phần giúp doanh nghiệp, cộng đồng phát triển sản phẩm, xúc tiến thương mại có giá trị cao hơn, đẩy nhanh quá trình chuyển dịch và tái cơ cấu các ngành nghề trên cả nước. Nhờ đó, hoạt

động kinh doanh của SHB luôn đạt hiệu quả cao mà vẫn đảm bảo an toàn.

Một điểm nổi bật trong 9 tháng đầu năm nay là SHB đã dồn lực trích lập dự phòng rủi ro, tăng chủ động trong xử lý nợ xấu.

Theo đó, đến 30/9/2016, SHB đã tiến hành trích lập dự phòng được khoảng 2.600 tỷ đồng, dự kiến cả năm nay có thể sẽ trích lập được hơn 3.000 tỷ đồng.

Cũng tính đến 30/9/2016, SHB đã thu hồi được hơn 1.520 tỷ đồng nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu theo đó được kiểm soát ở mức 2,25%. Và mặc dù thực hiện trích lập dự phòng lớn, lợi nhuận 9 tháng đầu năm nay của

SHB vẫn tăng trưởng khá cao, tăng 8,36% so với cùng kỳ 2015, đạt 788,5 tỷ đồng trước thuế. Tính đến hết tháng 9/2016, SHB có tổng tài sản đạt hơn 215.000 tỷ đồng, vốn tự có đạt gần 13.000 tỷ đồng.

Trong 9 tháng qua, SHB đã liên tục nhận được nhiều giải thưởng, sự công nhận từ các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế như: Top 10 Ngân hàng uy tín nhất Việt Nam, Top 50 thương hiệu giá trị nhất Việt Nam 2016 - trong đó SHB là Ngân hàng có tỷ lệ giá trị thương hiệu/giá trị tài sản cao nhất trong 10 Ngân hàng được đánh giá, Ngân hàng tài trợ Dự án tốt nhất Việt Nam, Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam, Ngân

hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia, Ngân hàng có Sản phẩm tiền gửi tốt nhất Việt Nam và Sáng kiến thương hiệu tốt nhất, Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất,...

Với những kết quả hoạt động kinh doanh của SHB từ đầu năm đến nay, trong một thông cáo phát đi mới đây, Moody's cho biết đang xem xét nâng hạng từ B3 lên B2 đối với SHB trong năm 2016.

SHB cũng đang tiến hành phát hành hoán đổi 100 triệu cổ phiếu, hoàn tất nhận sáp nhập Công ty Tài chính tiêu dùng Vinaconex - Vietel có vốn điều lệ trên 1.000 tỷ đồng trong năm 2016. ■



■ MỪNG SINH NHẬT 23 NĂM, SHB DÀNH 10 TỶ ĐỒNG ƯU ĐÃI KHÁCH HÀNG GỬI TIẾT KIỆM

Tri ân khách hàng nhân dịp sinh nhật lần thứ 23 của Ngân hàng (13/11/1993 - 13/11/2016), SHB đã triển khai chương trình “Tưng bừng khuyến mại - Mừng sinh nhật vui” cho mọi khách hàng cá nhân gửi tiết kiệm tại SHB trên toàn quốc. Chương trình kéo dài từ 3/10 đến 31/12, với tổng giá trị giải thưởng hơn 10 tỷ đồng. Theo đó, khách hàng gửi tiết kiệm tại SHB sẽ được nhận quà tặng hoặc tiền mặt ngay khi gửi tiền. Tùy thuộc vào số tiền và kỳ hạn gửi, khách hàng sẽ được nhận những món quà hấp dẫn, thiết thực.

Ngoài ra, khách hàng có thể gộp các sổ tiết kiệm lại để nhận được quà tặng có giá trị cao hơn thay vì nhận quà theo từng sổ riêng biệt. Đối với quà tặng trị giá từ 650.000 đồng trở lên, khách có thể lựa chọn nhận toàn bộ bằng hiện vật hoặc tiền mặt tùy theo nhu cầu. Khách hàng có nhu cầu vẫn có thể dùng sổ tiết kiệm tham gia chương trình khuyến mại để cầm cố cho vay, chuyển nhượng, ủy quyền theo quy định của ngân hàng.

Chị Ngô Hồng Lan - khách hàng gửi tiền tại Chi nhánh SHB Tây Nam Hà Nội chia sẻ: Với số tiền 1 tỷ đồng, chị tách làm 3 sổ tiết kiệm, mỗi sổ kỳ hạn 10 tháng. Chị có thể lựa chọn nhận 3 chiếc nồi Inox hoặc gộp cả 3 lại để đổi phần quà trị giá 1,3 triệu đồng. Sau 6 tháng, nếu có nhu cầu, chị có thể rút bớt một phần hoặc toàn bộ để chi dùng mà không phải hoàn trả phần quà đã nhận.

■ SHB LÀ NGÂN HÀNG TMCP TƯ NHÂN DUY NHẤT ĐƯỢC VINH DANH TOP 100 DOANH NGHIỆP BỀN VỮNG VIỆT NAM 2016



Bà Ninh Thị Lan Phương - Phó Tổng Giám đốc SHB nhận giải thưởng Top 100 doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2016

Tại Lễ công bố Bảng xếp hạng 100 Doanh nghiệp bền vững Việt Nam năm 2016 do Hội đồng Doanh nghiệp vì sự Phát triển Bền vững Việt Nam (VBCSD), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) tổ chức ngày 8/11 tại Hà Nội, SHB là Ngân hàng TMCP tư nhân duy nhất được vinh danh là “Doanh nghiệp bền vững năm 2016”.

Đây là giải thưởng được kết hợp bởi VCCI, Bộ LĐTB & Xã hội, Bộ Công thương, Bộ Tài nguyên - Môi trường, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước. Trong bảng xếp hạng này, có 3 Ngân hàng được xướng danh, trong đó SHB là Ngân hàng TMCP tư nhân duy nhất.

Theo VCCI, đây là kết quả sau 2 tháng cơ quan này đánh giá xếp hạng 400 doanh nghiệp kết hợp với ý kiến, nhận xét việc tuân thủ pháp luật của doanh nghiệp từ các Bộ, ngành liên quan. Theo đó, để được đánh giá là doanh nghiệp bền vững 2016, ngoài sự tăng trưởng của các kế hoạch kinh doanh, quy mô về thị trường..., các doanh nghiệp cần đạt được các tiêu chí liên quan đến báo cáo phát triển bền vững hàng năm, chiến lược phát triển, chính sách chung về lao động, đặc biệt là phải có quyết tâm, trách nhiệm trong việc tạo dựng và đảm bảo an toàn đối với môi trường xung quanh. VCCI cũng cho biết, Bộ chỉ số phát triển doanh nghiệp bền vững tại Việt Nam (CSI) gồm 32 tiêu chí với 151 chỉ số.

■ KHEN THƯỞNG ĐỘI XUẤT 2 CBNV TRONG CÔNG TÁC PHÒNG CHỐNG RỦI RO

Nhằm ghi nhận kịp thời thành tích của CBNV trong công tác phòng chống rủi ro hoạt động, sáng 24/11 vừa qua, tại Trụ sở chính, Hội đồng Khen thưởng SHB đã công bố và trao Quyết định khen thưởng đội xuất của Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc cho hai cá nhân xuất sắc của Chi nhánh Thăng Long là chị Hứa Thị Quỳnh - Giao dịch viên PGD Đào Tấn và chị Đoàn Thị Minh Khoa - Kiểm soát viên PGD Lê Đức Thọ. Với thành tích xuất sắc, "Có tinh thần, trách nhiệm cao trong nhận diện giao dịch/khách hàng đáng ngờ; nỗ lực tự kiểm tra, rà soát phát hiện gian lận; từ đó đã ngăn chặn rủi ro kịp thời, tránh được thiệt hại cho SHB", chị Hứa Thị Quỳnh đã được trao Giấy khen của Chủ tịch HĐQT cùng số tiền thưởng 20 triệu đồng; chị Đoàn Thị Minh Khoa được trao Giấy khen của Tổng Giám đốc và số tiền 10 triệu đồng. Chia sẻ tại lễ khen thưởng, chị Đoàn Thị Minh Khoa bày tỏ niềm vui trước sự động viên kịp thời của Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc và quyết tâm sẽ nỗ lực hơn nữa trong công tác chuyên môn để đóng góp vào sự phát triển chung của SHB.

Vừa qua, trong quá trình tác nghiệp, nhận thấy những dấu hiệu bất thường trong hoạt động giao dịch tại Chi nhánh, chị Hứa Thị Quỳnh và chị Đoàn Thị Minh Khoa đã nỗ lực kiểm tra, rà soát phát hiện ra gian lận. Bằng khả năng nghiệp vụ và tinh thần trách nhiệm... các chị đã kịp thời ngăn chặn rủi ro và tránh được thiệt hại không chỉ về vật chất mà còn về uy tín của Ngân hàng.

■ BẮT TAY VỚI CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC LỚN, SHB "SẴN" NHÂN TÀI NGAY TỪ GIẢNG ĐƯỜNG ĐẠI HỌC



Phó Tổng Giám đốc SHB - bà Ngô Thu Hà ký thỏa thuận hợp tác với Học viện Ngân hàng

Vừa qua tại Hà Nội, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Đại học Ngoại thương và Học viện Ngân hàng nhằm chia sẻ, hỗ trợ đào tạo, xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao.

Thỏa thuận hợp tác giữa SHB với ĐH Ngoại thương và Học viện Ngân hàng gồm 6 nhóm hoạt động: Tài trợ học bổng "SHB - Ươm mầm tài năng" cho sinh viên có học lực khá trở lên và hoàn cảnh gia đình đặc biệt khó khăn; tiếp nhận sinh viên thực tập; tuyển dụng nhân sự; định hướng nghề nghiệp cho sinh viên; hợp tác trong giảng dạy, đào tạo và nghiên cứu; tổ chức và tham gia các sự kiện của hai bên.

TS. Ngô Thu Hà - Phó TGD SHB - cho biết: "Thành công của SHB trong 23 năm qua gắn liền với sự trưởng thành của lớp lớp CBNV ngân hàng. Bên cạnh việc sử dụng các CBNV dày dặn kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn, SHB cũng chú trọng tới việc lựa chọn, bồi dưỡng thế hệ CBNV trẻ có tố chất để nâng cao chất lượng công việc và đào tạo lớp lãnh đạo kế cận nhằm đáp ứng nhu cầu

về nguồn lực ngày càng cao về chất và lượng trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt của thị trường. Vì thế, trong chiến lược trẻ hóa đội hình mà SHB đang thực hiện, việc tìm kiếm và hợp tác với các đối tác đào tạo nhân sự chất lượng cao là một mục tiêu quan trọng. Bên cạnh đó, SHB luôn mong muốn đồng hành với thế hệ trẻ Việt Nam cùng phát triển vì tương lai đất nước".

Hiệu trưởng ĐH Ngoại thương, PGS TS. Bùi Anh Tuấn cho biết: "Sự đồng hành của các doanh nghiệp với các thầy cô và sinh viên trong suốt quá trình đào tạo thực sự rất ý nghĩa và cần thiết. Điều này sẽ giúp cả giảng viên và sinh viên của nhà trường có thêm nhiều cơ hội học tập và trải nghiệm những hoạt động cụ thể đối với ngành ngân hàng nói riêng và các ngành khác nói chung".

Hợp tác với 2 Trường đại học hàng đầu cả nước là sự hiện thực hóa chiến lược tìm kiếm, đào tạo nguồn nhân tài trẻ vì sự phát triển bền vững của SHB, đồng thời thể hiện sự đồng hành cùng thế hệ trẻ xây dựng và phát triển đất nước.

NHẤT QUÁN MỤC TIÊU MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG KHU VỰC

 Trung Thành



Ngày 15/1/2016 tại Viêng Chăn, SHB chính thức khai trương Ngân hàng con 100% vốn đầu tiên tại Lào. 9 tháng sau, ngày 9/9/2016 tại Phnompenh, SHB tiếp tục khai trương Ngân hàng con 100% vốn thứ 2 tại Campuchia.

Sự hiện diện 02 Ngân hàng con 100% vốn của SHB tại Đông Dương không chỉ thể hiện những nỗ lực vượt bậc của SHB sau thời gian kinh doanh tại 2 thị trường này ở cấp độ Chi nhánh, mà còn khẳng định một mục tiêu nhất quán của SHB trong việc mở rộng kinh doanh ra thị trường ngoài nước và khu vực, thực hiện chiến lược trở thành Ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu Việt Nam.



Ngày 9/9/2016 tại Phnompenh, SHB chính thức khai trương Ngân hàng con 100% vốn tại Campuchia

Ngày 9/9/2016, SHB chính thức khai trương Ngân hàng con 100% vốn tại Campuchia, sau 4 năm hiện diện ở cấp độ Chi nhánh.

Tham dự Lễ khai trương Ngân hàng con 100% vốn của SHB tại Phnompenh có đại diện lãnh đạo Vương quốc Campuchia, Ngân hàng Quốc gia Campuchia, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cùng đông đảo khách hàng, đối tác, cổ đông và lãnh đạo, CBNV SHB Campuchia.

Sự kiện khai trương Ngân hàng TNHH Một thành viên Sài Gòn - Hà Nội

Campuchia (SHB Campuchia), đánh dấu một bước mở rộng mới của SHB trong khu vực Đông Dương.

Bốn năm trước, SHB tiếp cận thị trường Campuchia ở cấp độ Chi nhánh, với mức vốn đầu tư ban đầu 37 triệu USD. Đến cuối năm 2015, hoạt động của Chi nhánh SHB Campuchia đã ổn định, bền vững với những bước tăng trưởng khá nhanh: tổng tài sản đạt gần 240 triệu USD, tăng gấp 6,5 lần khi mới thành lập; huy động vốn đạt gần 21 triệu USD; dư nợ cho vay khách hàng đạt gần 205 triệu USD.

Đáng chú ý, trong quá trình hoạt động, Chi nhánh SHB Campuchia luôn kiểm soát nợ xấu ở mức rất thấp, hiện chỉ ở mức khoảng 0,05%. Lợi nhuận bước đầu đạt kết quả khả quan với trên 2 triệu USD. Mạng lưới hoạt động đã phát triển với 01 Chi nhánh cấp 1 và 3 Chi nhánh cấp 2.

Mới đây, SHB Campuchia được Tập đoàn Dữ liệu Quốc tế (IDG) và Ngân hàng Quốc gia Campuchia bình chọn là “Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2016” và “Ngân hàng SMEs tiêu biểu Campuchia 2016”.

Những kết quả và nền tảng trên là điều kiện cần

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.

Ngân hàng 100% vốn SHB Campuchia sẽ kế thừa nền tảng cơ sở khách hàng đa dạng bao gồm cả các doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia và doanh nghiệp của nước sở tại, tập trung chủ yếu ở các lĩnh vực kinh tế then chốt như cao su, ngành điện, cầu đường, khai thác khoáng sản.

Sau khi tăng vốn, trở thành Ngân hàng con 100% vốn, SHB Campuchia sẽ có thêm tiềm lực tài chính, chủ động triển khai tất cả các hoạt động tài chính - ngân hàng theo quy định trên địa bàn, thực hiện nhiều hơn nữa các nghiệp vụ kinh doanh theo quy định cũng như theo sự ủy quyền từ Ngân hàng mẹ tại Việt Nam. Ngân hàng con cũng có đầy đủ các điều kiện mở rộng phạm vi hoạt động sang các vùng phụ cận trên toàn lãnh thổ Campuchia; hỗ trợ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp về sản xuất kinh doanh có quy mô lớn; đảm bảo tốt nhất các yêu cầu về công tác quản lý các hoạt động kinh doanh, tuân thủ các quy định hiện hành về an toàn hoạt động kinh doanh trong

lĩnh vực tài chính - ngân hàng của cả hai quốc gia Việt Nam và Campuchia.

Phát biểu tại Lễ khai trương Ngân hàng con của SHB tại Phnompenh, ông Chea Chanto - Thống đốc Ngân hàng Quốc gia Campuchia nói: "Với tư cách là cơ quan quản lý sở tại, chúng tôi hoàn toàn ủng hộ việc SHB mở Ngân hàng 100% vốn tại Campuchia. Với lợi thế về hệ thống khách hàng, công nghệ thông tin hiện đại, đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, sản phẩm dịch vụ đa dạng, phong phú, chúng tôi tin tưởng rằng, SHB Campuchia sẽ khai thác tốt các tiềm năng của đất nước chúng tôi, góp phần vào sự phát triển kinh tế của thủ đô Phnompenh nói riêng, Vương quốc Campuchia nói chung và thúc đẩy quan hệ hữu nghị hai nước Việt Nam - Campuchia ngày càng bền chặt".

Ông Phạm Xuân Sơn, Tổng Giám đốc SHB Campuchia cho biết: Với những lợi thế về nền tảng, vị trí, cơ sở vật chất, quy mô vốn và uy tín thương hiệu cũng như sự ủng hộ của Ngân hàng mẹ, dự kiến 3 năm tới mạng lưới hoạt động của Ngân hàng con sẽ nâng lên 24 điểm giao dịch bao gồm 1 Trụ sở chính, 9 Chi nhánh cấp 1 và 14 Phòng giao dịch trên 6 tỉnh - thành phố lớn của Vương quốc Campuchia.



Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển trao 20.000 USD ủng hộ Quỹ Vi người nghèo Campuchia. Bà Men Sam on - Phó Thủ tướng Chính phủ Vương Quốc Campuchia thay mặt Quỹ Vi người nghèo Campuchia đón nhận sự ủng hộ của SHB.





Đây là Ngân hàng con 100% vốn thứ hai của SHB tại thị trường Đông Dương, sau Ngân hàng con 100 % vốn SHB tại Lào khai trương vào tháng 1/2016.

Tại Lễ khai trương Ngân hàng SHB Campuchia, thay mặt SHB, Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiến đã trao tặng Quỹ Vì người nghèo Campuchia số tiền 20.000 USD.

“Sau hơn 4 năm hoạt động, Chi nhánh SHB Campuchia luôn đạt kết quả kinh doanh ổn định, bền vững, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế, xã hội của Campuchia và thúc đẩy hợp tác Việt Nam - Campuchia trên các lĩnh vực đầu tư, tài chính ngân hàng, thương mại và du lịch, tạo ra làn sóng đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam sang Campuchia. Chi nhánh SHB Campuchia tiếp tục đánh dấu một bước ngoặt trong sự phát triển bằng việc chuyển đổi mô hình kinh doanh thành Ngân hàng con 100% vốn nước ngoài tại Campuchia với vốn điều lệ là 50 triệu USD, trở thành Ngân hàng con lớn thứ 2 của SHB tại thị trường Đông Nam Á sau Ngân hàng SHB Lào. Với vai trò của cơ quan quản lý Nhà nước trong lĩnh vực tài chính tiền tệ, NHNN Việt Nam sẽ phối hợp với Ngân hàng Quốc gia Campuchia quản lý tốt các mặt hoạt động kinh doanh của Ngân hàng SHB Campuchia, đảm bảo tuân thủ triệt để các quy định hiện hành về an toàn hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng của cả hai quốc gia Việt Nam và Campuchia”.

(Trích phát biểu của ông Đào Minh Tú - Phó Thống đốc NHNN Việt Nam tại Lễ khai trương Ngân hàng con 100% vốn của SHB tại Phnompenh)

23 NĂM KẾT NỐI THỊNH VƯỢNG (11/1993 - 11/2016)

23 năm nỗ lực phát triển, SHB đã nhận được nhiều phần thưởng cao quý của Đảng và Nhà nước, nhiều tập thể - cá nhân SHB đã được Thủ tướng Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước tặng bằng khen vì những đóng góp tích cực trong phát triển kinh tế - xã hội đất nước.

SHB NEWS xin trân trọng đăng tải những ghi nhận, đánh giá của Chính phủ, các cơ quan quản lý Nhà nước, các chuyên gia đối với chặng đường phát triển của SHB 23 năm qua.



“Tôi tin tưởng rằng với truyền thống tốt đẹp, SHB sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt, phát triển bền vững, an toàn, xứng đáng với sự tin tưởng của Đảng, Nhà nước, niềm tin của cổ đông và thị trường...”

(Trích phát biểu của Phó Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc - nay là Thủ tướng Chính phủ trong chuyến thăm và chúc Tết CBNV SHB ngày 15/2/2016 - ngày đầu tiên sau kỳ nghỉ Tết Nguyên đán 2016)



TIÊU ĐIỂM

Ông Trần Văn Mẫn - nguyên Bí thư thành ủy TP. Cần Thơ, Ủy viên TW Đảng, Phó Chủ tịch kiêm Tổng thư ký Ủy ban TW MTTQ Việt Nam:



“Nhờ có Ngân hàng SHB, Cần Thơ đã chấm dứt tình cảnh người dân khiếu kiện đòi nợ kéo dài tại Công ty Thủy sản Bình An.

“Khi SHB đang chuẩn bị tái cơ cấu Công ty Thủy sản Bình An, doanh nghiệp này đang bên bờ vực phá sản do nợ nần các Ngân hàng quá lớn, người dân nuôi cá cũng đang bất bình và khiếu kiện thường xuyên do Bình An không có tiền trả nợ nông dân. Nhờ có SHB, các hộ nuôi cá đã được trả hết tiền Công ty Bình An đang nợ. Người dân đã không còn khiếu kiện đông người, yên tâm trở lại sản xuất và tình hình an ninh trật tự của địa phương đã không còn phức tạp.

Chúng tôi đánh giá cao Ngân hàng SHB không chỉ là Ngân hàng đi đầu trong việc tái cấu trúc các tổ chức tín dụng khi nhận sáp nhập HABUBANK mà SHB đã đóng góp rất lớn giúp Cần Thơ khôi phục một ngành sản xuất có thương hiệu, giúp địa phương ổn định tình hình trật tự, chấm dứt tình cảnh người dân khiếu kiện kéo dài...”

Ông Vũ Bằng - Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước:



“SHB là một tổ chức niềm yết minh bạch

“Ngân hàng SHB chính thức niêm yết tại TTCK từ năm 2009. Từ đó đến nay, Ngân hàng luôn luôn tuân thủ các quy định của pháp luật về chứng khoán và TTCK, là một tổ chức niềm yết minh bạch và công khai hóa thông tin rất tốt. Chính vì vậy, cổ phiếu của Ngân hàng SHB thường xuyên có tính thanh khoản cao trên TTCK. SHB có một đội ngũ lãnh đạo cũng như một đội ngũ nhân sự có tinh thần đổi mới rất cao, đó là những nhân tố rất quan trọng giúp cho Ngân hàng có những bước phát triển rất nhanh chóng...”



Ông Đào Minh Tú - Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam:

“ Ngân hàng Nhà nước ghi nhận những đóng góp tích cực của SHB đối với sự phát triển của ngành Ngân hàng

Trong năm 2012, bằng việc chủ động xây dựng đề án và được sự chấp thuận của NHNN, Thủ tướng Chính phủ, SHB đã nhận sáp nhập thành công Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HABUBANK), góp phần thực hiện chủ trương tái cấu trúc các tổ chức tín dụng của Chính phủ và NHNN. NHNN ghi nhận những đóng góp tích cực của SHB đối với sự phát triển của ngành Ngân hàng nói chung cũng như đánh giá cao sự nhanh nhạy, nắm bắt cơ hội mở rộng và phát triển cả về quy mô hoạt động, năng lực tài chính và bộ máy của SHB. Trong 20 năm qua, đây có thể được đánh giá là bước chuyển mình lớn thứ hai sau sự kiện chuyển đổi mô hình (năm 2006) của SHB để nâng tầm Ngân hàng lên một quy mô và mức độ cao hơn thông qua việc hợp nhất.



Chuyên gia - TS. Kinh tế Nguyễn Minh Phong:

“ SHB đã trở thành biểu tượng thành công trong hoạt động M&A ngân hàng tại Việt Nam

“Đi đầu trong hoạt động M&A ngân hàng, SHB đã trở thành biểu tượng thành công trong hoạt động M&A nói riêng và tái cơ cấu nền kinh tế nói chung.

SHB đã vượt qua đáng khâm phục giai đoạn khó khăn nhất sau khi nhận sáp nhập HABUBANK, đem lại nhiều kinh nghiệm hữu ích cho bản thân SHB và làm phong phú thêm nhận thức, thực tiễn hoạt động M&A các tổ chức niêm yết tại Việt Nam” ■



**23 NĂM PHÁT TRIỂN,
VĂN HÓA LÀ GIÁ TRỊ CỐT LÕI
TẠO NÊN THÀNH CÔNG
CỦA CHÚNG TA!**

 **Chi Mai** thực hiện



Từ một Ngân hàng chỉ có qui mô vốn điều lệ 400 triệu đồng, 8 nhân viên nghiệp vụ, 23 năm sau SHB trở thành một định chế lớn, nằm trong Top 5 các Ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất Việt Nam không do Nhà nước chi phối vốn; là tổ chức niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán tập trung từ năm 2009 với trên 50.000 cổ đông, nhà đầu tư.

Không chỉ được biết đến là Ngân hàng năng động, giàu tham vọng; SHB đã trở thành một tổ chức kinh doanh uy tín với khoảng 4 triệu khách hàng, mạng lưới rộng khắp trong và ngoài nước, hơn 500 Chi nhánh – Phòng giao dịch, 2 Ngân hàng con 100% vốn tại Lào và Campuchia.

Sức mạnh nào đã biến SHB từ một nhà băng không tên tuổi trở thành một định chế lớn, uy tín trong và ngoài nước?

Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển đã dành cho SHB NEWS một cuộc phỏng vấn nhân dịp Ngân hàng tròn 23 tuổi.

Văn hóa là nền tảng

Thưa Chủ tịch, khởi nghiệp là Ngân hàng Nông nghiệp Nhon Ái tại Cần Thơ với quy mô vốn điều lệ chỉ có 400 triệu đồng, 23 năm sau SHB trở thành một định chế lớn, là Ngân hàng TMCP tư nhân nằm trong Top 5 các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam.

Chủ tịch có thể tổng kết một cách ngắn gọn về thành công của SHB 23 năm qua?

Nếu nói một cách ngắn gọn, theo tôi thành công của SHB 23 năm qua là sự tổng hợp của mọi nguồn lực, trong đó nguồn lực lớn nhất là chúng ta đã xây dựng thành công nền tảng văn hóa của SHB, trong đó giá trị cốt lõi là tính nhân văn trong mọi hoạt động.

Bên cạnh nền tảng văn hóa, Hội đồng Quản trị SHB đã luôn đề ra chiến lược phát triển phù hợp trong từng giai đoạn, có định hướng lâu dài, luôn tìm ra sự khác biệt, đổi mới – sáng tạo và công khai minh bạch trong các hoạt động.

Nếu không có nền tảng văn hóa, chúng ta không thể có những thành công như ngày hôm nay.

Chủ tịch có thể nói rõ hơn?

Trước hết về chiến lược, tôi muốn trở lại thời kỳ trước năm 2006. Đó là thời kỳ trên thị trường tài chính ngân hàng không ai biết đến chúng ta do quy mô hoạt động, thị trường, khách hàng đều quá nhỏ. Nhưng ngay sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động, đổi tên Ngân hàng, chuyển Trụ sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội, niêm yết cổ

phiếu trên sàn chứng khoán v.v.v., SHB đã được thị trường ghi nhận và đánh giá như một Ngân hàng năng động, có tốc độ phát triển thần tốc nhưng minh bạch và bền vững.

Không chỉ có vậy, cái tên SHB đã trở nên quen thuộc với nhà đầu tư, công chúng và khách hàng. Thời kỳ này chỉ trong vòng 4 năm, từ 2006 – 2010, quy mô phát triển của SHB đã tăng lên rất đáng kể: Từ hơn 500 tỷ đồng vốn điều lệ năm 2006 đã tăng lên gần 5.000 tỷ đồng năm 2010. Tổng tài sản từ 1.322 tỷ đồng (năm 2006) lên

51.000 tỷ đồng (năm 2010), mạng lưới kinh doanh từ trên 20 Chi nhánh, Phòng Giao dịch (năm 2006) tăng lên 158 Chi nhánh, Phòng Giao dịch (năm 2010).

Ở giai đoạn tiếp theo 2010 – 2015, thực hiện chủ trương tái cơ cấu các tổ chức tín dụng của Chính phủ, năm 2012 SHB đã tiên phong nhận sáp nhập Ngân hàng Nhà Hà Nội (HABUBANK), hoàn tất nhận sáp nhập Ngân hàng này chỉ trong vòng 7 tháng với hàng núi công việc, đưa SHB vào Top 15 các Ngân hàng TMCP hàng đầu Việt Nam về quy mô vốn, mạng lưới kinh doanh và quy mô nhân sự.

Tiếp đó, SHB đã tham gia tái cấu trúc toàn diện Công ty Thủy sản Bình An, đưa Công ty này từ bờ vực phá sản trở lại hoạt động bình thường, ổn định và phát triển.

Năm 2015, SHB tiếp tục thông qua Đại hội đồng cổ đông Đề án nhận sáp nhập Công ty Tài chính – Tiêu dùng VVF và thương vụ này cũng sẽ được hoàn tất trong năm 2016, sau khi hoán đổi cổ phiếu thành công.

Như vậy, từ một Ngân hàng Nông thôn rất nhỏ, SHB đã trở thành một định chế tài chính lớn uy tín trong và ngoài nước, lọt vào Top 5 các Ngân hàng TMCP tư nhân hàng đầu Việt Nam.

Thành công đó, như tôi đã nói ở trên là nhờ sự định hướng chiến lược đúng đắn của Hội đồng Quản trị; sự đoàn kết, hy sinh và cống hiến hết mình của tập thể đại gia đình SHB.

Trong suốt chiều dài ấy, văn hóa luôn là nền tảng có yếu tố quyết định đến thành công của chúng ta.

Ông có thể cho biết đặc trưng văn hóa mà SHB đã vun đắp, nuôi dưỡng 23 năm qua, thưa Chủ tịch?



Đặc trưng cốt lõi văn hóa SHB chính là tình thân ái, tính nhân văn. Trong suốt quá trình phát triển, SHB không chỉ vì lợi ích của mình, vì sự đi lên của mình mà bỏ qua trách nhiệm với xã hội và cộng đồng. Ở những thời điểm bước ngoặt, tính nhân văn trong văn hóa SHB càng được thể hiện rõ ràng hơn.

Tôi lấy ví dụ thương vụ nhận sáp nhập HABUBANK. Đây là thương vụ M&A được các cơ quan quản lý Nhà nước, các chuyên gia, truyền thông và công chúng đánh giá là thương vụ M&A điển hình trong ngành tài chính ngân hàng. Thương vụ này

không chỉ phù hợp với chiến lược phát triển của SHB mà còn là biểu hiện của tinh thần vì cộng đồng xã hội, vì sự phát triển chung của đất nước và vì công ăn việc làm của hàng ngàn con người.

Sau nhận sáp nhập thành công HABUBANK, mọi thành viên Ngân hàng HABUBANK cũ không chỉ được đảm bảo mọi quyền lợi mà SHB kế thừa mà rất nhiều CBNV HABUBANK còn được sắp xếp, bố trí các vị trí công tác phù hợp hơn, cao hơn trong Ngân hàng. Mọi chế độ chính sách của người lao động đều được đảm bảo. Đặc biệt là những khác biệt về



văn hóa đã được lấp đầy sau một thời gian không dài sau khi SHB tiếp quản toàn bộ HABUBANK.

Tương tự là việc SHB tham gia tái cấu trúc toàn diện Công ty Thủy sản Bình An. Đây không chỉ là việc SHB kế thừa các nghĩa vụ và quyền lợi khi nhận sáp nhập HABUBANK mà còn là cứu một doanh nghiệp đã có thương hiệu lớn trên địa bàn, ngành hàng xuất khẩu lớn của đất nước trước bờ vực phá sản, giữ được sự ổn định về an ninh trật tự địa phương. Đặc biệt, đằng sau đây còn là cuộc sống, là cơm áo và nghề nghiệp của hàng ngàn hộ dân nuôi cá.

Việc nhận sáp nhập Công ty Tài chính – Tiêu dùng VVF cũng vậy. Đây là kế hoạch dài hạn của SHB trong việc hiện thực hóa các mục tiêu bán lẻ, nhất là mảng bán lẻ tiêu dùng. Tuy nhiên, nhận sáp nhập VVF còn là thương vụ mà SHB tiếp tục tham gia thực hiện chủ trương của Chính phủ và chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước trong việc thoái vốn Nhà nước khỏi các doanh nghiệp ngoài ngành và tái cơ cấu các Công ty Tài chính – Tiêu dùng, làm lành mạnh hóa hoạt động của các doanh nghiệp này trong lĩnh vực bán lẻ tiêu dùng.

Trách nhiệm xã hội, trách nhiệm đối với cộng đồng của SHB thể hiện ở chỗ đó.

Là một tổ chức niềm yết, tính nhân văn của SHB còn thể hiện cụ thể trong việc đảm bảo tối đa lợi ích của cổ đông, của nhà đầu tư trong công bố thông tin, minh bạch thông tin và quyền lợi của cổ đông theo luật định.

Đối với các đối tác và khách hàng, SHB luôn hành động với phương châm dựa trên sự hài hòa về lợi ích và sự hài lòng của khách hàng. Trong mọi hoạt động, SHB lấy khách hàng làm trọng tâm, coi sự hài lòng của khách hàng là mục tiêu phấn đấu.

Không khác biệt là chết

Thưa Chủ tịch, ở thời điểm nhận sáp nhập HABUBANK, có ý kiến cho rằng sẽ rất khó để đồng nhất 2 tổ chức tín dụng niềm yết có quan điểm kinh doanh, văn hóa, kinh nghiệm và tầm nhìn khác nhau. Theo ông, đâu là bí quyết giúp SHB nhận sáp nhập thành công HABUBANK, đưa Ngân hàng mới vận hành một cách trơn tru, phát triển bền vững, an toàn?

Tôi cho rằng, thương vụ này đã thể hiện rất rõ tinh thần SHB. Đó là tinh thần dám nghĩ, dám làm, dám mở đường và khi đã quyết tâm rồi thì phải thực hiện thành công.

Ở góc độ kinh doanh, để có được mạng lưới, quy mô vốn, quy mô nhân sự như sau khi nhận sáp nhập HABUBANK, SHB sẽ phải mất 5 - 7 năm với chi phí đầu tư rất lớn. Nhưng nhận sáp nhập thành công HABUBANK, SHB chỉ mất 7 tháng với chi phí không cao nhưng đã đạt được mục tiêu.

7 tháng bằng 5 - 7 năm, chỉ có thể gọi đó là kỳ tích. Và theo tôi, thương vụ này thể hiện rất rõ bản lĩnh SHB, tinh thần SHB, con người SHB và văn hóa SHB.



Tôi từng nói, nhận sáp nhập HABUBANK giống như chúng ta cưới một cô gái về làm dâu. Cô dâu ấy có thành dâu hiền hay không còn phụ thuộc vào nếp ăn, nếp ở, phong tục tập quán, gia phong – gia đạo nhà chồng.

Nếu gia phong – gia đạo của SHB mà không tốt, làm sao có kết quả “hôn nhân” thành công SHB – HABUBANK như hiện nay?

Thưa Chủ tịch, nhắc đến SHB, người ta không chỉ thấy hình ảnh của một Ngân hàng năng động, minh bạch, phát triển an toàn và bền vững mà đó còn là hình ảnh của một Ngân hàng có bề dày truyền thống văn hóa,

nhân bản và nhân văn. Tại SHB, người SHB thường nhắc đến ông với vai trò của một thủ lĩnh tinh thần. Họ lấy hình ảnh ông Chủ tịch thường rời khỏi nơi làm việc lúc 11 – 12h đêm để làm gương học tập.

Chủ tịch có thể cho biết vì sao ông phải thường xuyên làm việc khuya như vậy? Phải chăng ông có quá nhiều việc?

Như các bạn đã biết, đúng là tôi có rất nhiều việc. Tuy nhiên không ai bắt buộc ông Chủ tịch phải làm việc ngoài giờ và cũng không ai bắt buộc ông Chủ tịch phải làm thay công việc của các bộ phận hay cá nhân khác.

Tôi từng nói rằng, các bạn đừng nghĩ tôi là Chủ tịch mà cứ coi tôi là một thành viên trong một đại gia đình. Ở cơ quan, ai nhiều tuổi hơn tôi thì làm anh, ai ít tuổi hơn tôi thì làm em. Và chúng ta đều có trách nhiệm, tận tâm cống hiến, vun đắp và xây dựng đại gia đình SHB không phải chỉ cho chúng ta mà cho cả các thế hệ con cháu chúng ta, cho cộng đồng và xã hội.

Hãy hành động với tinh thần SHB

Trở lại với 23 năm phát triển của SHB, theo Chủ tịch thương hiệu của SHB sẽ tiếp tục được đầu tư xây dựng như thế nào

trong giai đoạn tới?

Thương hiệu không chỉ đơn giản là hệ thống các vật phẩm nhận diện như logo, poster, bao bì, nhãn mác, catalog..., hay các phương tiện truyền thông như website, mạng xã hội.... mà nó chứa đựng cái hồn của doanh nghiệp trong các hành động hàng ngày của mỗi chúng ta. Cái hồn ấy xuất phát từ sự chân thành, từ những giá trị đích thực mà mỗi chúng ta đem lại cho bản thân, gia đình và xã hội. Thương hiệu còn là những giá trị cốt lõi thể hiện tầm nhìn và sứ mệnh của doanh nghiệp.

Văn hóa làm nên tính cách của doanh nghiệp và



ngược lại, doanh nghiệp được biết đến và trường tồn qua văn hóa của mình.

23 năm qua, cốt lõi văn hóa SHB với tình thân ái, tính nhân văn đã phát triển, nhân rộng và lan tỏa trong nội bộ SHB và trở thành nét đặc trưng của tính cách và thương hiệu SHB trong cộng đồng xã hội.

Chúng ta có thể tự hào với những giá trị văn hóa đã được dựng xây 23 năm qua.

Chiến lược thương hiệu của SHB sẽ tiếp tục được xây dựng trên những nguyên tắc nền tảng đó, chứ không phải chỉ là việc thị trường và công chúng

biết đến cái tên SHB của chúng ta mà thôi.

Các bạn hẳn còn nhớ câu chuyện của cậu bé 9 tuổi người Nhật trong trận động đất lịch sử mấy năm trước đã làm thế giới phải suy tư như thế nào?

Nhật Bản là đất nước không những không nhận được những ưu đãi của thiên nhiên mà còn phải thường xuyên hứng chịu những thảm họa khủng khiếp từ thiên nhiên. Sự tàn phá của chiến tranh, của thiên tai đã làm Nhật Bản nhiều lần phải đối mặt với biết bao khó khăn và thử thách, thế nhưng thực tế chứng minh họ vẫn phát triển không ngừng. Một phần bí ẩn của sự hồi

sinh vươn lên không ngờ ấy chính là nền văn hóa Nhật Bản, yếu tố quan trọng tạo nên sức mạnh nội sinh, một động lực quan trọng thúc đẩy mọi bước đi của Nhật Bản.

Văn hóa đã làm cho người Nhật trở nên vĩ đại, một sự vĩ đại không thể sao chép được. Nó được tạo dựng, truyền thụ và ăn sâu vào lẽ sống, tư duy, hành động của người Nhật. Nhắc đến người Nhật, người ta sẽ kể câu chuyện đó.

Một mẫu hình cho một thương hiệu thành công phải được xây dựng trên nền tảng của văn hóa. Khởi nguồn hay kết thúc của thành công, sẽ vẫn là văn hóa.

Nhân dịp sinh nhật lần thứ 23 của Ngân hàng, Chủ tịch có chia sẻ gì với tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể CBNV SHB?

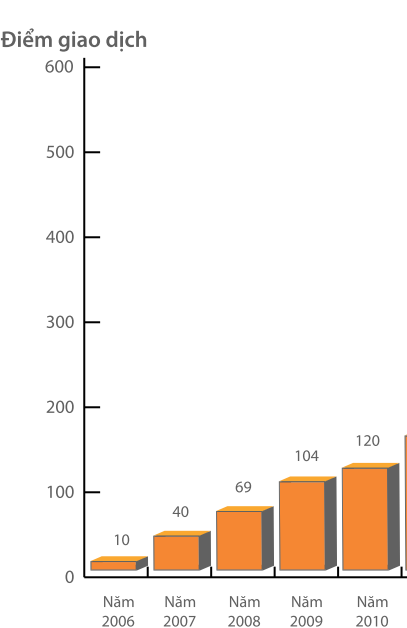
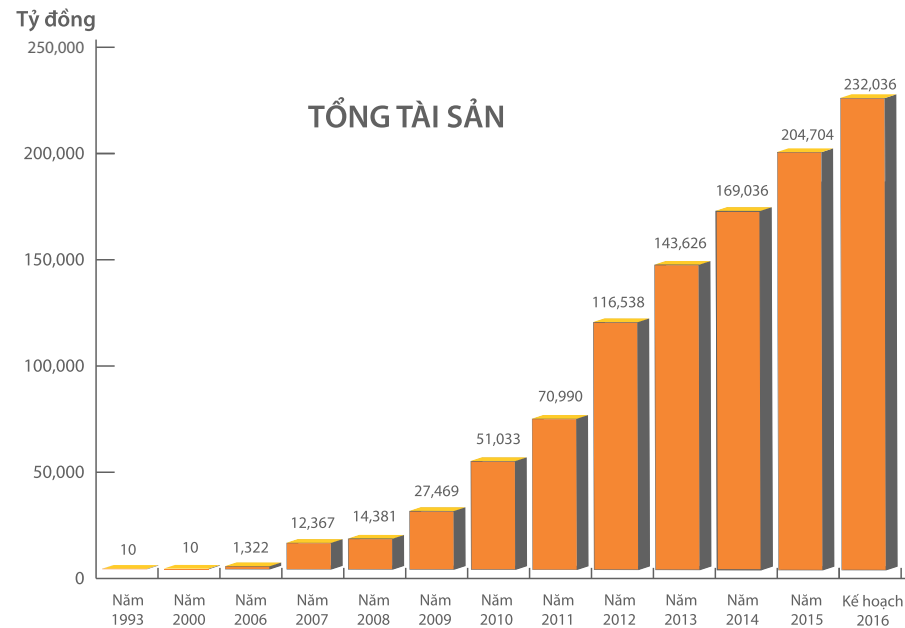
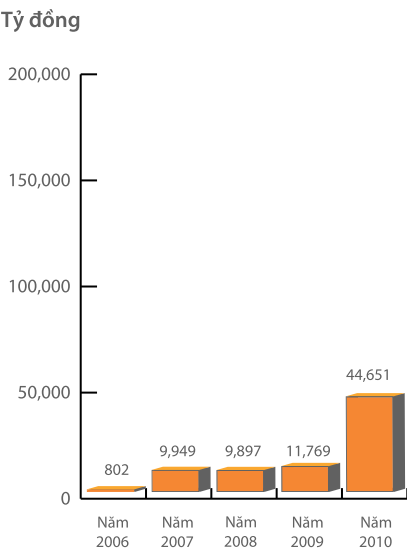
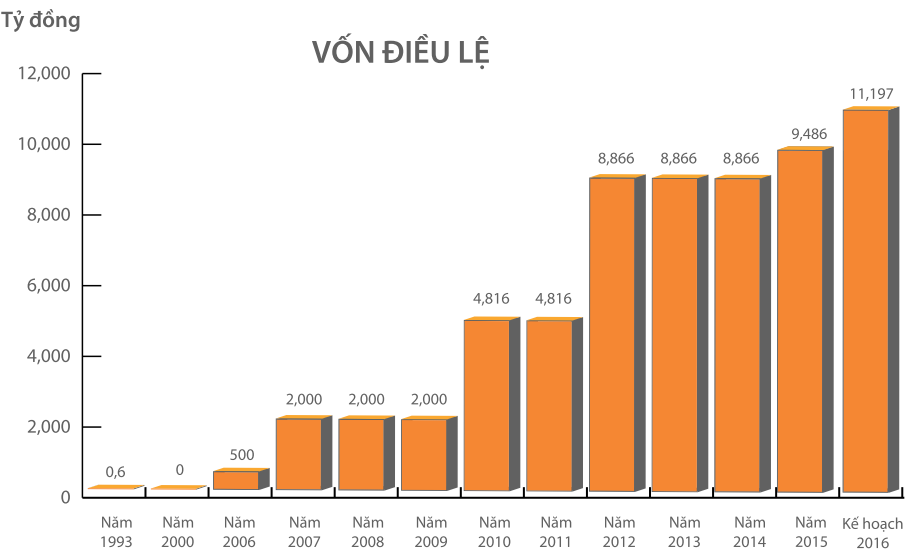
Chúng ta đều biết, 23 năm phát triển, văn hóa là giá trị cốt lõi tạo nên thành công của SHB.

Nhân dịp Ngân hàng tròn 23 tuổi, toàn thể chúng ta hãy phát huy cao độ tinh thần SHB, văn hóa SHB 23 năm qua; tiếp tục phát huy, nuôi dưỡng để văn hóa SHB mãi mãi phát triển và trường tồn!

Xin trân trọng cảm ơn Chủ tịch! ■

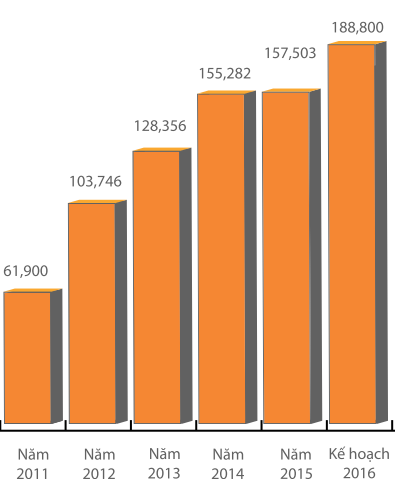
Quy mô hoạt động

- Kế hoạch 2016:
- Vốn điều lệ: 11,197 tỷ đồng
- Tổng tài sản: 232,036 tỷ đồng
- Nguồn vốn huy động: 188,800 tỷ đồng
- Dư nợ cho vay: 157,740 tỷ đồng
- Mạng lưới: 500 Chi nhánh, Phòng giao dịch
- Nhân sự: 6,325 người



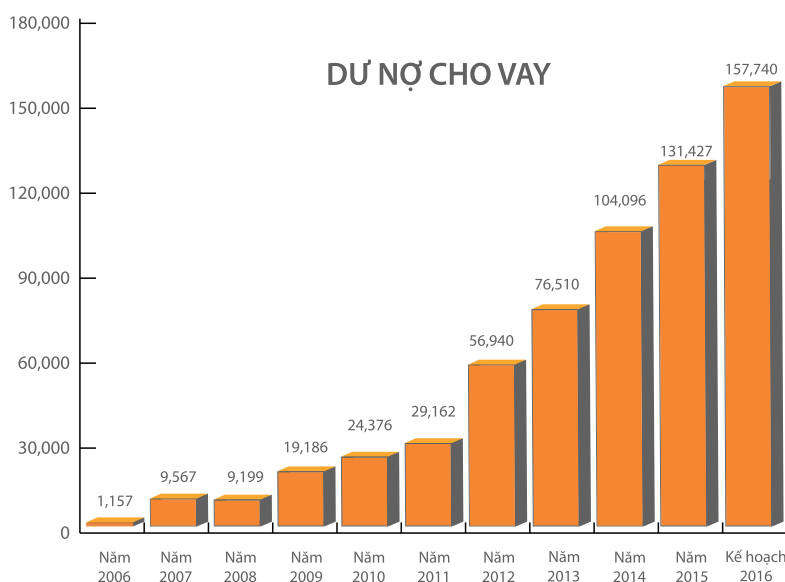
23 NĂM - QUA CÁC CON SỐ

VỐN HUY ĐỘNG

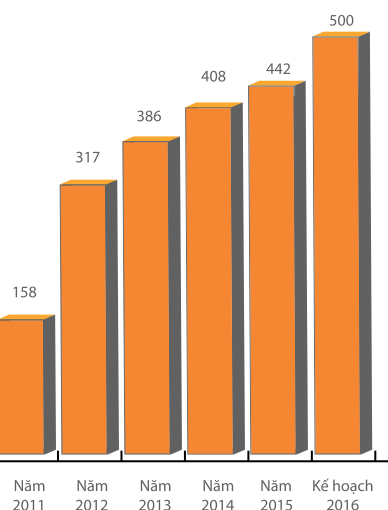


Tỷ đồng

DƯ NỢ CHO VAY

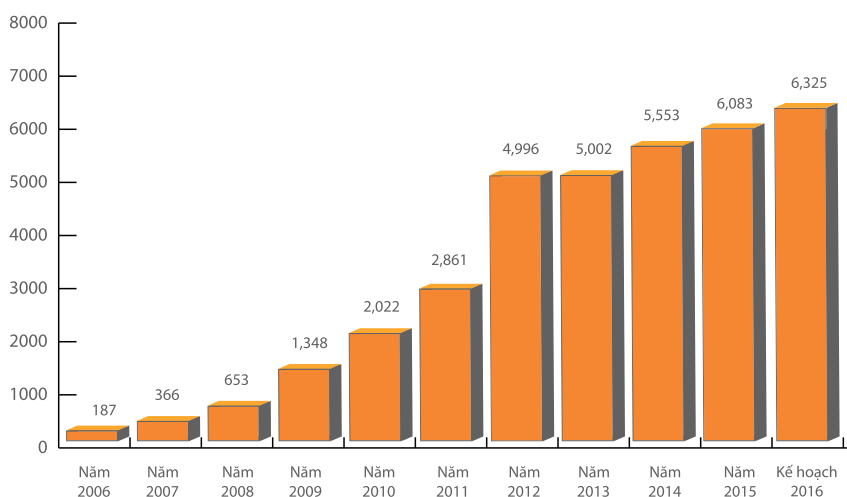


MẠNG LƯỚI



Người

NHÂN SỰ



VỀ VỚI QUÊ HƯƠNG ĐẦU TIÊN!

 Mai Anh

“ Ngày 1/10/2016 tại TP.Cần Thơ, SHB cùng các cấp chính quyền địa phương đã tổ chức Lễ khánh thành Trường mầm non Mỹ Thuận, xã Mỹ Khánh, huyện Phong Điền - cái nôi đầu tiên của SHB - Ngân hàng Nông thôn Nhon Ái xưa. Ngôi trường do SHB tài trợ với tổng đầu tư xấp xỉ 10 tỷ đồng, được khởi công xây dựng từ tháng 12/2015. Đến dự Lễ khánh thành có ông Trần Thanh Mẫn - Ủy viên TW Đảng, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Ủy ban TW MTTQVN; lãnh đạo UBND TP. Cần Thơ, đại diện lãnh đạo các Sở - Ban - Ngành, TP. Cần Thơ, lãnh đạo huyện Phong Điền; ông Nguyễn Văn Lê, Tổng Giám đốc SHB cùng toàn thể các thầy cô, các em mầm non và đông đảo người dân địa phương.



Từ nay cô và trò Trường mầm non Mỹ Thuận sẽ được học hành - vui chơi trong một ngôi trường khang trang, sạch đẹp

“Các thể hệ cán bộ nhân viên SHB không bao giờ quên quê hương đầu tiên của mình”...!

Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê đã xúc động phát biểu như vậy trong Lễ cắt băng khánh thành Trường mầm non Mỹ Thuận, huyện Phong Điền, TP. Cần Thơ - nơi khởi nguồn lập nghiệp của Ngân hàng Nông thôn Nhon Ái xưa và nay là Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội SHB.

“Thế hệ các cháu mầm non là giai đoạn nền tảng quan trọng để chuẩn bị bước vào bậc học đầu tiên. SHB rất vui mừng vì đã đóng góp nguồn lực để đầu tư công trình này.



Ông Trần Thanh Mẫn - Ủy viên TW Đảng, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Ủy ban TW MTTQVN; lãnh đạo UBND TP. Cần Thơ, huyện Phong Điền và ông Nguyễn Văn Lê, Tổng Giám đốc SHB cắt băng khánh thành

Chúng tôi hy vọng sẽ góp một phần nhỏ bé trong việc đào tạo các thế hệ tương lai trên quê hương đầu tiên của mình, mà khởi đầu là từ Lễ khánh thành Trường mầm non Mỹ Thuận ngày hôm nay...”, Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê nói.

Nằm trên địa bàn xã Mỹ Khánh - xã anh hùng thời kháng chiến chống Mỹ, Trường mầm non Mỹ Thuận khởi công xây dựng từ tháng 12/2015. Toàn bộ ngân sách xây trường gần 10 tỷ đồng do SHB tài trợ.

Sau Lễ khánh thành, Trường mầm non Mỹ Thuận sẽ là ngôi trường thứ 3 của xã Mỹ Khánh,

góp phần tạo điều kiện cho con em các gia đình địa phương có cơ sở học tập khang trang.

“Đây cũng là công trình góp phần vào sự thành công trong tiến trình xây dựng và phấn đấu đưa huyện Phong Điền trở thành huyện nông thôn mới đầu tiên của thành phố Cần Thơ” - ông Lê Văn Tâm, Phó Chủ tịch Thường trực UBND TP Cần Thơ khẳng định tại Lễ khánh thành.

Trường mầm non Mỹ Thuận được xây dựng trên tổng diện tích 3.000m², trong đó diện tích khối nhà chính 675m² với 6 phòng học diện tích trung bình

70m², đáp ứng nhu cầu chăm sóc, dạy học cho khoảng hơn 200 trẻ. Trường tích hợp khu vui chơi, khuôn viên cây xanh và hạ tầng chức năng khác phục vụ cho trẻ học bán trú. Ngoài khu nhà chính, trường có bếp ăn phục vụ bữa ăn cho trẻ học bán trú.

Việc khánh thành Trường mầm non Mỹ Thuận vào đúng dịp năm học mới 2016 - 2017 đã mang lại niềm vui lớn cho các bậc phụ huynh, người dân trên địa bàn xã.

Những năm qua, đây là địa bàn SHB đặc biệt quan tâm trong công tác xã hội. Huyện Phong Điền là nơi Ngân hàng Nhon Ái ra đời, tiền thân của SHB ngày nay.

Năm 1993, Ngân hàng Nhon Ái được thành lập tại huyện Phong Điền, Cần Thơ. Ban đầu Ngân hàng chỉ có vốn 400 triệu đồng, 8 CBNV. Đến năm 2007, Ngân hàng chuyển Trụ sở chính ra Hà Nội, chuyển đổi thành Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB). Tính đến 30/9/2016, SHB có quy mô vốn điều lệ gần 9.500 tỷ đồng, tổng tài sản hơn 215.000 tỷ đồng, với gần 7.000 cán bộ nhân viên tại trên 500 điểm giao dịch tại Việt Nam và 02 Ngân hàng con trực thuộc tại Campuchia, Lào. ▀

HOÁN ĐỔI CỔ PHIẾU, SHB HOÀN TẤT NHẬN SÁP NHẬP VVF NGÀY TRONG NĂM 2016

“**S**au khi Ngân hàng Nhà nước (NHNN) chấp thuận nguyên tắc việc sáp nhập Công ty Tài chính cổ phần Vinaconex - Viettel (VVF) vào SHB và thành lập công ty con là Công ty Tài chính tín dụng tiêu dùng, SHB đã tiến hành phát hành 100 triệu cổ phiếu hoán đổi, hoàn tất giao dịch nhận sáp nhập VVF ngay trong năm 2016.

Việc nhận sáp nhập VVF nằm trong kế hoạch phát triển của SHB trong lộ trình trở thành một Ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu Việt Nam và là một Tập đoàn tài chính vào năm 2020.

Chuyên biệt hóa mảng bán lẻ tiêu dùng

Theo công bố của Công ty cổ phần Truyền thông Tài chính (StoxPlus), tốc độ phát triển của toàn thị trường cho vay tiêu dùng của Việt Nam năm 2015 tăng 44% so với năm trước đó, chiếm 6,8% tổng dư nợ nền kinh tế. Hiện FE Credit chiếm 53% thị phần, 16% dành cho Home Credit, HD Saison Finance là 12% và Prudential Finance là 11%. Còn theo đánh giá của báo điện tử Vneconomy, tài chính tiêu dùng là một thị trường giàu tiềm năng bởi Việt Nam với hơn 90 triệu dân, cơ cấu dân số trẻ, nhu cầu sử dụng các sản phẩm tài chính cho mục đích tiêu dùng chiếm tỷ trọng rất lớn. Với mức thu nhập ngày càng được cải thiện của hơn 51% dân số ở độ tuổi “vàng”, thị trường tài chính cá nhân đang có rất nhiều cơ hội để phát triển.

Quang Tuấn

Trong 10 năm vừa qua, thị trường tín dụng tiêu dùng tại Việt Nam đã có sự phát triển nhanh chóng và dự báo sẽ còn phát triển mạnh hơn nữa trong tương lai, với mức tăng bình quân từ 20-30% cho tới năm 2019.

Trang phân tích tài chính CafeF cho biết, ở một số thị trường như Ấn Độ, Philippines, Malaysia..., tỷ lệ cho vay tiêu dùng chiếm tới 30%/tổng dư nợ. Còn tại Việt Nam, tỷ lệ này các năm qua và hiện nay rất thấp; do vậy đây là thị trường tiềm năng để khai thác, phát triển khi vay tiêu dùng được xem là một giải pháp có ý nghĩa đối với nền kinh tế bởi nó góp phần kích cầu tiêu dùng.

Ở góc độ khách hàng, tài chính tiêu dùng giúp khách hàng không đủ các điều kiện đáp ứng được chuẩn rủi ro của các Ngân hàng thương mại có thể chuyển sang vay các Công ty Tài chính.

Nằm trong chiến lược phát triển, năm 2012 SHB đã nhận sáp nhập thành công Ngân hàng Nhà Hà Nội (HABUBANK) - một thương vụ M&A điển hình trong tái cơ cấu các tổ chức tín dụng. Tiếp đó, ngày 24/10/2015, Đại hội đồng cổ đông SHB đã nhất trí thông qua Nghị quyết nhận sáp nhập Công ty Tài chính tiêu dùng Vinaconex Viettel.

Nhận sáp nhập VVF, SHB nhắm đến nhiều mục tiêu, trong đó mục tiêu quan trọng nhất là thành lập một Công ty Tài chính tiêu dùng chuyên biệt mảng bán lẻ tài chính tiêu dùng của SHB. Công ty này sẽ đảm trách toàn bộ mảng tài chính tiêu dùng của SHB, tạo ra những danh mục khách hàng cá nhân mới, hướng đến phân khúc khách hàng cá nhân tiềm năng với các sản phẩm mục tiêu phù hợp, không chồng chéo với sản phẩm cho vay cá nhân đang triển khai tại Ngân hàng. Đây cũng là đơn vị thành viên cung cấp các hoạt động hỗ trợ, gia tăng lợi ích cho khách hàng và tăng thu nhập ngoài lãi cho SHB.

Hơn nữa, thành lập Công ty Tài chính tiêu dùng chuyên biệt còn hỗ trợ SHB bán chéo các sản phẩm của Ngân hàng như thẻ tín dụng, tài khoản, Internet Banking... nhằm đưa tới cho khách hàng

các sản phẩm đa dạng hóa, tiện ích có tính tối ưu hóa cá nhân cao ở phân khúc tín dụng tiêu dùng.

Sự ra đời của Công ty Tài chính tiêu dùng sẽ giúp SHB phục vụ tốt hơn nhóm các khách hàng có thu nhập trung bình khá trở xuống, các khoản vay có giá trị nhỏ như cho vay mua xe máy, đồ điện tử, đồ gia dụng và khoản vay không có tài sản bảo đảm. Điều này không chống chèo hay hạn chế sự phát triển của mảng tín dụng tiêu dùng của SHB, do khối tín dụng của Ngân hàng sẽ tập trung vào mảng các khách hàng có thu nhập cao, các khoản vay có giá trị lớn và các sản phẩm chủ yếu là cho vay mua nhà, sửa chữa và nâng cấp nhà cửa, mua ô tô phân khúc trung bình khá... được đảm bảo bằng tài sản của khách hàng.

Những lợi thế

VVF là Công ty Tài chính tổng hợp với mức vốn điều lệ 1.000 tỷ đồng, thành lập năm 2008 với các cổ đông lớn: Tổng Công ty CP Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex), Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel), Tổng Công ty CP Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (Bic)...

Trong những năm đầu hoạt động, VVF tăng trưởng tương đối tốt

nhưng từ đầu năm 2012, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, chiến lược kinh doanh không phù hợp đã dẫn đến suy thoái, kém hiệu quả.

Ở thời điểm hiện tại, VVF được đánh giá là một trong những công ty có tình hình tài chính "sạch sẽ" nhất trong số các Công ty tài chính thuộc diện tái cấu trúc hiện nay. Tuy có một vài khó khăn, xong VVF có tỷ lệ nợ xấu thấp và các khoản nợ này đều có tài sản đảm bảo. Hiện nay, một số đối tác nước ngoài đã đặt vấn đề được hợp tác với SHB để thúc đẩy hoạt động của Công ty Tài chính tiêu dùng sau khi SHB nhận sáp nhập thành công.

Ông Hoàng Trọng Đức, Tổng Giám đốc VVF cho biết, VVF cơ bản đã xử lý hết nợ xấu, tình hình hoạt

động rất lành mạnh.

Bình luận xung quanh việc SHB nhận sáp nhập VVF, một chuyên gia tài chính cho biết: Nhận sáp nhập VVF, SHB sẽ thừa hưởng một lượng khách hàng và dịch vụ nhất định, đặc biệt là từ các cổ đông Viettel và Vinaconex với mạng lưới hoạt động và nhân lực lớn trải rộng trên khắp đất nước. Không những thế, SHB còn đương nhiên "ấm" được một Công ty Tài chính có sẵn mà không phải khởi sự một Công ty Tài chính với một đề án rất phức tạp, tốn kém và mất thời gian. Thử nữa, SHB đã mua được VVF với giá không đắt bởi giá trị vốn chủ sở hữu theo đánh giá của kiểm toán là cao hơn so với giá trị mà SHB đang mua.

Chính vì vậy, với SHB, việc nhận sáp nhập VVF là câu

chuyện tất yếu và phù hợp, là cơ hội tốt giúp SHB

Bình luận xung quanh việc SHB nhận sáp nhập VVF, một chuyên gia tài chính cho biết: Nhận sáp nhập VVF, SHB sẽ thừa hưởng một lượng khách hàng và dịch vụ nhất định, đặc biệt là từ các cổ đông Viettel và Vinaconex với mạng lưới hoạt động và nhân lực lớn trải rộng trên khắp đất nước. Không những thế, SHB còn đương nhiên "ấm" được một Công ty Tài chính có sẵn mà không phải khởi sự một Công ty Tài chính với một đề án rất phức tạp, tốn kém và mất thời gian. Thử nữa, SHB đã mua được VVF với giá không đắt bởi giá trị vốn chủ sở hữu theo đánh giá của kiểm toán là cao hơn so với giá trị mà SHB đang mua.

HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP THEO NGHỊ QUYẾT 35/NQ-CP CỦA CHÍNH PHỦ:

6 THÁNG CUỐI NĂM, SHB “BƠM” GẦN 11.000 TỶ ĐỒNG

Phan Thành

“**T**hực hiện Nghị quyết 35/NQ-CP của Chính phủ về việc hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp và chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), SHB đã dành 02 gói tín dụng lên đến gần 11.000 tỷ đồng hỗ trợ về vốn và ưu đãi lãi suất nhằm chung tay cùng cộng đồng doanh nghiệp từ nay đến cuối năm. Ngoài ra, SHB còn dành hàng ngàn tỷ đồng ưu đãi lãi suất đối với những ngành sản xuất được khuyến khích hỗ trợ.

Hai gói tín dụng 11.000 tỷ đồng, lãi suất 5,5%/năm

Với 2 gói tín dụng tổng mức gần 11.000 tỷ đồng, SHB đã cụ thể hóa tại 2 chương trình “Đồng hành phát triển cùng doanh nghiệp lớn” và chương trình “Lãi suất siêu ưu đãi dành cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ” có mức lãi suất siêu ưu đãi chỉ từ 5,5%/năm.

Đây là cam kết của SHB trong việc đồng hành cùng doanh nghiệp phát triển bền vững theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và NHNN.

Chương trình này của SHB hướng tới cả hai đối tượng là khách hàng doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs).

Với chương trình “Đồng hành phát triển cùng doanh nghiệp lớn” từ khi khởi động đến hết tháng 10/2016 hoặc đến khi hết hạn mức giải ngân của chương trình, khi vay vốn ngắn hạn tại SHB, khách hàng doanh nghiệp lớn sẽ được tiếp cận gói tín dụng 10.000 tỷ đồng cùng mức hưởng lãi suất ưu đãi VND từ 6,05%/năm.

Song song với việc hỗ trợ doanh nghiệp lớn có thêm cơ hội đầu tư phát triển, SHB cũng áp dụng một gói tín dụng 600 tỷ đồng với chương trình “Lãi suất siêu ưu đãi dành cho SMEs” có mức ưu đãi lãi suất chỉ từ 5,5 - 6,5%/năm.

Trước đó, SHB còn hỗ trợ tối đa các SMEs hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh



doanh hàng hóa xuất khẩu thông qua chính sách hưởng ưu đãi lãi suất vay USD ngắn hạn chỉ từ 2,35%/năm trong chương trình “Kết nối cùng doanh nghiệp xuất khẩu” kéo dài đến hết năm 2016 hoặc khi SHB giải ngân hết gói hạn mức 2.000 tỷ đồng.

Trao đổi với báo chí xung quanh việc thực hiện NQ 35/CP, Phó Thống đốc NHNN Nguyễn Thị Hồng cho biết: Thực hiện chủ trương của Chính phủ trong việc tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, NHNN đã đặt mục tiêu trước hết là ổn định được mặt bằng lãi suất huy động, qua đó giảm áp lực đối với lãi suất cho vay. Trong điều hành hàng ngày, NHNN đã điều tiết vốn khả dụng của các tổ chức tín dụng dư thừa và để lãi suất liên ngân hàng ở mức hợp lý. Việc này tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng tiếp cận vốn trên thị trường liên ngân hàng một cách dễ dàng và với lãi suất hợp lý nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản, không phải quay ra huy động trên thị trường 1 là thị trường diễn ra hoạt động huy động và cho vay giữa các ngân hàng thương mại và người dân với lãi suất cao. NHNN cũng đã ban hành Thông tư sửa đổi Thông tư 36 với lộ trình phù hợp hơn so với dự thảo trước đó cũng góp phần giải tỏa tâm lý tăng lãi suất.

Đối với lãi suất cho vay, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã chỉ đạo các

tổ chức tín dụng thực hiện tiết kiệm chi phí hoạt động, cân đối vốn một cách hợp lý, nâng cao hiệu quả kinh doanh để tạo điều kiện giảm lãi suất cho vay.

1.000 tỷ đồng cho các doanh nghiệp nhỏ vay mua ô tô kinh doanh

Từ nay đến hết ngày 31/12/2016, SHB sẽ dành 1.000 tỷ đồng “Cho vay doanh nghiệp mua xe ô tô” và “Cho vay khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ mua ô tô kinh doanh vận tải” với hạn mức cho vay lên đến 100% giá trị xe.

Đây là gói tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu về mua sắm phương tiện, nhất là xe ô tô tại các SMEs là rất lớn, đặc biệt 6 tháng cuối năm.

Nhiều khách hàng SMEs vay gói tín dụng này của SHB cho biết, có rất nhiều doanh nghiệp nhỏ quan tâm và họ xem đây là công cụ hỗ trợ tích cực trong việc vay vốn thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh 6 tháng cuối năm.

Theo kế hoạch của SHB, bên cạnh việc hỗ trợ về vốn, SHB còn cung ứng các tiện ích và ưu đãi vượt trội để hỗ trợ khách hàng như: Giảm áp lực trả nợ khi thời gian vay lên đến 96 tháng; lãi suất cho vay ưu đãi chỉ từ

8,5%/năm áp dụng tối đa trong 12 tháng kể từ ngày giải ngân; khách hàng được phép trả nợ trước hạn; có thể dùng chính xe mua làm tài sản bảo đảm cho khoản vay.

Ngoài ra, tùy từng đối tượng khách hàng, SHB còn đưa ra chính sách ưu tiên về tinh giảm tối đa thủ tục, thời gian cho vay giúp các doanh nghiệp chủ động hơn trước kế hoạch mua xe.

Đặc biệt, đối với nhóm khách hàng SMEs ngoài những chính sách ưu đãi trên, khách hàng còn được tham gia vay mua ô tô để kinh doanh vận tải.

Thiết kế gói sản phẩm này, SHB kỳ vọng các SMEs không chỉ giải quyết nhu cầu về vốn mà còn tạo việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, giúp xóa đói giảm nghèo.

Trao đổi với SHB NEWS, Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cho biết, các chương trình tín dụng này chắc chắn sẽ mang tới những tín hiệu tích cực cho doanh nghiệp; trong đó các doanh nghiệp lớn sẽ đảm bảo nguồn vốn kịp thời cho việc sản xuất kinh doanh vào mùa cao điểm cuối năm. Với các SMEs, việc vay bổ sung vốn lưu động thuộc các danh mục ngành hàng ưu tiên do SHB ban hành sẽ giúp các SMEs dễ dàng quay vòng vốn trong 6 tháng cuối năm và giai đoạn nước rút cuối năm. ■



“ 9 tháng đầu năm 2016, bên cạnh các chỉ tiêu tài chính, hoạt động kinh doanh thẻ tại SHB cũng đạt được kết quả đáng khích lệ: Số lượng thẻ nội địa phát hành mới cán mốc 100.340 thẻ, hoàn thành 108% kế hoạch 09 tháng, nâng tổng số thẻ trên toàn hệ thống lên gần 530.000 thẻ. Số lượng thẻ quốc tế phát hành mới đạt hơn 15.000 thẻ, nâng tổng số thẻ lũy kế phát hành đến hết 30/09/2016 trên toàn hệ thống đạt 47.226 thẻ.



PHÁT TRIỂN KINH DOANH THẺ TỪ ĐẦU NĂM TỚI NAY:

NHỮNG ĐƠN VỊ DẪN ĐẦU ĐÃ ĐỘT PHÁ RA SAO?

 **Bảo Trâm**

Chi nhánh Long An: Những con số ấn tượng

Với kế hoạch kinh doanh linh hoạt, sau 9 tháng đầu năm 2016, Chi nhánh Long An đang dẫn đầu toàn hệ thống với hơn 8.000 thẻ nội địa được phát hành, đạt 387% kế hoạch 9 tháng và 271% kế hoạch cả năm. Để đạt được kết quả ấn tượng này, bên cạnh những thuận lợi thị trường mang lại như có nhiều khu công nghiệp mới, nhiều doanh nghiệp mới được thành lập, Chi nhánh cũng gặp phải khá nhiều khó khăn khi cạnh tranh cùng các ngân hàng khác trong khu vực.

Chia sẻ với SHB NEWS về kết quả ấn tượng của Chi nhánh, bạn Lê Hữu Đường - Chuyên viên thẻ SHB Long An cho biết: Ngay từ khi nhận được chỉ tiêu từ Ban Lãnh đạo, chúng tôi đã phân tích tình hình thực tế tại địa bàn, đề ra nhiều giải pháp phù hợp với nhu cầu của các đối tượng khách hàng. Ví như, để cạnh tranh tốt, Chi nhánh Long An đã khéo léo tiếp cận các bộ phận nòng cốt có vai trò quyết định trong việc lựa chọn ngân hàng chi trả lương qua tài khoản thẻ là phòng nhân sự, phòng kế toán của các doanh nghiệp. Qua quá trình đàm phán, một số hợp đồng đã được thỏa thuận với cam kết

trong năm đầu tiên, doanh nghiệp sẽ mở 1.000 thẻ, năm thứ 2 mở thêm 2.000 thẻ. Điều này mang lại hiệu quả kinh doanh an toàn cho Chi nhánh.

Chi nhánh cũng áp dụng nhiều chính sách phí hấp dẫn nhằm mang lại lợi ích trực tiếp cho khách hàng như: miễn phí rút tiền, miễn phí dịch vụ SMS, miễn phí phí duy trì số dư tài khoản... Bên cạnh đó, do nhu cầu rút tiền từ AMT tại khu công nghiệp rất lớn, SHB Long An đã mạnh dạn đầu tư lắp đặt máy ATM tại các công ty có số lượng phát hành thẻ cao. Với những công ty nhỏ hơn, Chi nhánh chủ động tìm kiếm danh sách ATM tại khu vực gần nhất để tư vấn cho khách hàng trong việc thuận tiện sử dụng thẻ rút tiền.

Nhờ vậy, 9 tháng đầu năm SHB Long An đã hoàn thành xuất sắc chỉ tiêu phát triển thẻ nội địa cho cả năm 2016. Mục tiêu từ nay đến cuối năm, Chi nhánh sẽ tập trung phân loại các nhóm khách hàng hiện hữu để phát triển thẻ quốc tế.

**Chi nhánh Tây Hà
Nội: Khai thác tối**

bằng tiền mặt nên chưa có nhiều ngân hàng tiếp cận. Tuy nhiên, do đặc thù ngành công an có thu nhập ổn định nên Chi nhánh Lâm Đồng quyết định chào bán sản phẩm thẻ tín dụng quốc tế cho các khách hàng này. Giai đoạn đầu, Chi nhánh chỉ cấp hạn mức thẻ tín dụng trung bình. Sau thời gian theo dõi điểm tín dụng của khách hàng, chúng tôi lại chào bán thêm sản phẩm thẻ tín dụng khác như thẻ SHB-FCB Master Card mới ra mắt với nhiều ưu đãi hấp dẫn.

Bên cạnh đó, SHB Lâm Đồng cũng chú trọng tiếp cận khai thác khách hàng có sổ tiết kiệm ở độ tuổi trung bình từ 40-50 tuổi. Nhóm khách hàng này có

xu hướng thường đi du lịch nước ngoài, phù hợp với nhu cầu sử dụng thẻ quốc tế. Đồng thời, với việc thế chấp sổ tiết kiệm để phát hành thẻ, những khách hàng này cũng có điểm uy tín tín dụng tốt. Đây cũng là định hướng kinh doanh của Chi nhánh Lâm Đồng trong thời gian tới, phát triển thẻ nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn hiệu quả, tránh rủi ro thu hồi nợ.

Trung tâm Thẻ Hội sở cho biết, 9 tháng đầu năm mạng lưới POS đang hoạt động của SHB trên toàn hệ thống đạt 664 máy với tổng số lượng giao dịch tại POS đạt trên 36 tỷ đồng, giao dịch qua ATM đạt trên 4.671 tỷ đồng. SHB đã phát triển số điểm ưu đãi (SHB Link) lên 224 với nhiều thương hiệu như lớn như: Vinpearl Hotels & Resorts, Seahorse Resort Mũi Né, Miracle Diamond & Jewelry, Thời trang iBasic Việt Nam, Thời trang KOS, Hệ thống trung tâm chăm sóc da PPP Laser Clinic, Trung tâm tiệc cưới Trống Đồng,...

Khách hàng là chủ thẻ SHB sẽ được hưởng nhiều ưu đãi, giảm giá lớn khi đến mua sắm hoặc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ tại các điểm ưu đãi mà SHB đã hợp tác. Với thẻ Visa và MasterCard của SHB, khách hàng sẽ nhận những ưu đãi đặc biệt hơn. ❏

Còn lốc Quà tặng cùng thẻ SHB - FCB MasterCard Debit



1000

Cuốn sổ tay
SHB - FC Barcelona



1800 lượt

Hoàn tiền trị giá
tối đa 100,000đ/lượt
cho chủ thẻ (*)



02

Điện thoại
Samsung Galaxy
Note 7



03

Áo Thi đấu
chính thức
có chữ ký



05

Quả bóng
có chữ ký



03 tháng

Miễn phí
thường niên



Áp dụng từ **16/09/2016** – **13/12/2016**.

(*) Chi tiết sản phẩm và thể lệ chương trình vui lòng liên hệ:
04.62754332 / 1800588856 hoặc **www.shb.com.vn**

TÁI KÝ HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC SHB - MANCITY 2016 - 2018:

SẮP PHÁT HÀNH THẺ CASHBACK GẮN VỚI THƯƠNG HIỆU MANCITY TẠI VIỆT NAM

 **Thế Thành**



Sau 2 năm hợp tác đồng thương hiệu thành công, SHB và CLB Manchester City (MCFC) đã quyết định tái ký hợp tác chiến lược giai đoạn 2016 - 2018.

Theo đó, hợp đồng hợp tác giai đoạn 2016 - 2018 được bảo lưu các điều khoản của hợp đồng hợp tác trước đó, mở rộng thêm nhiều điểm mới, trong đó có phát triển kinh doanh và các hoạt động hướng đến cộng đồng.

Sau hợp tác chiến lược được tái ký, Phó Chủ tịch phụ trách khu vực Châu Á Thái Bình Dương của ManCity - ông Damian Willoughby cho biết,

ManCity mong muốn được trở lại du đấu tại Việt Nam.

Phó Chủ tịch phụ trách khu vực Châu Á - Thái Bình Dương ManCity nói: "Sau chuyến du đấu tại Việt Nam năm 2015, các cầu thủ của chúng tôi không ngừng nhắc lại sự hâm mộ, tình yêu của các cổ động viên, về lòng mến khách của chủ nhà SHB và con người Việt Nam. Nếu có chuyến du đấu tại Châu Á trong năm tới, chúng tôi mong muốn một lần nữa quay trở lại đất nước mến khách của các bạn...".

Như vậy, không chỉ mong muốn trở lại Việt Nam du đấu, ông Damian Willoughby đã khẳng định,

nếu năm tới du đấu tại Châu Á, Việt Nam sẽ là quốc gia mà các cầu thủ ManCity mong muốn được trở lại.

Còn nhớ, tại Lễ ký kết hợp tác chiến lược lần đầu tiên giữa SHB - ManCity tháng 7/2014, Giám đốc phụ trách kinh doanh toàn cầu của Manchester City - ông Tom Glick đã chia sẻ:

"Chúng tôi rất vui mừng được vinh dự hợp tác với SHB trong vai trò Ngân hàng đối tác chính thức cho Thẻ đồng thương hiệu của chúng tôi, giúp chúng tôi phát triển tại Việt Nam và tri ân các cổ động viên bóng đá Việt Nam. Thẻ ghi nợ SHB - ManCity sẽ là bước đầu trong rất nhiều

sự hợp tác sáng tạo sắp tới, hướng đến người hâm



là sản phẩm thể với đầy đủ tính năng, an toàn, tiện lợi, mà còn là sản phẩm thể Cashback hoàn tiền đầu tiên của SHB với mong muốn mang lại ưu đãi nổi trội cho khách hàng. Bên cạnh đó, thông qua sản phẩm, SHB và ManCity còn mang tới rất nhiều chương trình ưu đãi cùng quà tặng đặc biệt với hình ảnh SHB - ManCity dành cho chủ thẻ và cổ động viên.

Việc tái ký hợp tác SHB ManCity còn bao gồm các hoạt động hướng tới cộng đồng người hâm mộ ManCity nói riêng và bóng đá nói chung tại Việt Nam, Lào, Campuchia; góp phần nhân rộng và lan tỏa tình yêu bóng đá, xây

dựng tinh thần thể thao ManCity mang đậm nét SHB.

Ông Nguyễn Văn Lê, Tổng Giám đốc SHB cho biết: "Chương trình hợp tác của chúng tôi và ManCity, một thương hiệu nổi tiếng toàn cầu với lượng cổ động viên đông đảo tại các khu vực, đã giúp SHB khẳng định vị thế của mình là một trong những Ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam giúp người hâm mộ đến gần hơn nữa với bộ môn bóng đá mà họ đam mê".

Hướng tới sự phát triển bền vững, chuyên nghiệp và lâu dài giữa người hâm mộ Việt Nam với CLB Manchester City, sau ký kết hợp tác chiến lược giữa hai bên, SHB đã tổ chức lễ ra mắt cộng đồng fan hâm mộ ManCity tại Hà Nội vào tháng 7/2015 và là nhà tài trợ thành lập Hội Cổ động viên Manchester City tại Việt Nam. Sau khi thành lập Hội, SHB đã xây dựng fanpage chính thức cho Hội và tài trợ kinh phí tổ chức nhiều buổi offline sôi động, ấm cúng cho các hội viên MCFCV, giúp các CĐV có cơ hội giao lưu, chia sẻ tình yêu với đội bóng và các thần tượng của CLB. 📌



NGỌN LỬA NHIỆT HUYẾT MANG TÊN SHB THÁI HÀ

 Quỳnh Luyện ghi



Tâm niệm “con người là cốt lõi của thành công”, cùng với việc xây dựng kế hoạch kinh doanh khả thi và ngọn lửa nhiệt huyết, Giám đốc SHB Thái Hà - chị Trần Thị Ngọc Bích đã xuất sắc đưa đơn vị mình trở thành Phòng giao dịch bán lẻ tốt nhất hệ thống 6 tháng đầu năm 2016. Kết thúc 9 tháng, các chỉ tiêu bán lẻ đã vượt trên 100% kế hoạch. Một trong những mục tiêu lớn năm 2016 mà tập thể PGD Thái Hà đang nỗ lực bứt phá là mảng khách hàng cá nhân. Hãy cùng SHB NEWS lắng nghe những chia sẻ của vị thủ lĩnh năng động, tận tâm này.

Trần trở tìm hướng đi

Tôi nhận nhiệm vụ phụ trách Phòng giao dịch (PGD) Thái Hà (thuộc Chi nhánh Hà Nội) từ tháng 8/2015. Đây là một thách thức đối với tôi, bởi thời điểm đó, trải qua nhiều thăng trầm, PGD Thái Hà đang chứng lại với không ít khó khăn: Nợ quá hạn ở mức cao, hoạt động tín dụng trầm lắng một thời gian dài, lực lượng chuyên viên bán hàng mỏng và yếu. Sau khi tìm hiểu, tôi được biết, PGD Thái Hà từng là một trong những đơn vị đầu đàn nổi bật với nhiều thành tích trong kinh doanh và hoạt động phong trào. Tôi đã trăn trở rất nhiều với câu hỏi: Phải làm sao để đưa PGD Thái Hà trở lại vị thế trước đây?

Sau những phân tích về tình hình thị

trường và thực trạng đơn vị, tôi và tập thể PGD đã tìm được hướng đi.

Chúng ta đều biết, Ngân hàng bán lẻ hiện đang là xu thế phát triển tất yếu tại Việt Nam. Bản thân tôi là người có 13 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ ở nhiều bộ phận, nhiều ngân hàng khác nhau nên trước tiên tôi khai thác thế mạnh mình đang có để vực dậy hoạt động kinh doanh của đơn vị. Tôi quan niệm, dù bất cứ doanh nghiệp nào, quy mô ra sao, hoạt động trong lĩnh vực gì, con người luôn là yếu tố cốt lõi của thành công. Do đó, bên cạnh việc xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh cụ thể, tôi chú trọng xây dựng bộ máy nhân sự tốt và truyền lửa nhiệt huyết cho đồng nghiệp - những “chiến hữu” luôn sát cánh bên cạnh, cùng tôi vượt qua khó khăn.

Nhân sự và bí kíp truyền lửa

Vạch kế hoạch phù hợp mới chỉ đi được một bước. Biến kế hoạch thành hiện thực mới là vấn đề.

Tôi và tập thể xác định rõ như vậy nên đã tập trung bàn bạc nhằm đưa ra nhiều biện pháp thực hiện.

Chúng tôi đã tập trung đồng thời nhiều giải pháp.

Thứ nhất là vấn đề nhân sự. Khi tôi bắt đầu nhận nhiệm vụ đồng hành cùng SHB Thái Hà, PGD chỉ có 1 chuyên viên quan hệ khách hàng, 1 chuyên viên hỗ trợ tín dụng, hoạt động kinh doanh không thực sự hiệu quả.

Sau khi phân tích thực trạng, tôi đã đề xuất Ban Lãnh đạo Chi nhánh Hà Nội tuyển thêm 2 chuyên viên quan hệ khách hàng “cứng”. Hiện tại, PGD Thái Hà có 5 chuyên viên quan hệ khách hàng với nghiệp vụ tốt, được nhiều đối tác đánh giá là “khá sắc”. Nghiệp vụ của các bộ phận khác cũng được cải thiện đáng kể.

Thứ hai là vấn đề truyền lửa cho đồng nghiệp, những “chiến binh” trong tập thể của mình. Tôi chia sẻ với mọi người mục tiêu ngắn hạn là đạt được kế hoạch đề ra của năm, nhưng trong dài hạn, tôi hy vọng PGD Thái Hà sẽ tiến xa hơn với sự thăng bậc về quy mô. Tôi tin tưởng với lòng yêu nghề, tận tâm, không ngừng học hỏi, chúng tôi sẽ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đó. Bên cạnh việc giám sát, đánh giá nghiêm túc kết quả làm việc trong từng tuần để tìm cách khắc phục điểm yếu, phát huy thế mạnh của mỗi thành viên trong đơn vị, tôi cũng sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm, hiểu biết của bản thân, đồng thời khích lệ tinh thần anh chị em qua những buổi giao lưu, dã ngoại ngắn. Tôi nhận thấy, các “chiến hữu” của mình ngày càng gần bó hơn, không còn sự lo lắng, áp lực về chỉ tiêu kinh doanh,



mà là niềm say mê cống hiến, khẳng định mình và tìm được niềm vui, ý nghĩa trong công việc.

Thứ ba là về chiến lược bán lẻ, do thế mạnh của PGD Thái Hà là sản phẩm cho vay mua nhà dự án, nhà thổ cư nên công tác bán hàng cũng được phân theo nhóm. Mỗi nhóm đều có trưởng nhóm nhằm khai thác tối đa hiệu quả dự án, chăm sóc chủ đầu tư và đơn vị phân phối một cách tích cực nhất. Các chuyên viên bán hàng phần lớn mới ra trường, tuổi đời và tuổi nghề khá non trẻ nhưng bù lại có sự nhiệt huyết, năng nổ của tuổi trẻ. Vì vậy, để phát triển đồng đều và

trang bị kỹ năng bán hàng cho từng chuyên viên, tôi đặc biệt quan tâm tới công tác đào tạo nội bộ và kèm cặp cán bộ mới.

Các chuyên viên đã có kinh nghiệm được phân công phụ trách một đến hai dự án, cũng như thu thập thông tin bán hàng liên quan đến dự án, hoạt động bán hàng của đối tác, trình chính sách lên Hội sở và chủ động triển khai hoạt động bán hàng trong nhóm mình phụ trách. Thông thường, vào ngày làm việc cuối cùng của tuần, tôi sẽ họp cùng các nhóm để đánh giá hiệu quả triển khai của tuần đó. Nhờ thế, tôi nắm được sát



Kiên trì với bí kíp truyền lửa, tôi nhìn thấy ngọn lửa nhiệt huyết trong mỗi “chiến hữu” của mình. Mỗi người đều có khả năng làm việc độc lập và làm việc theo nhóm với độ tương tác cao. Họ luôn sẵn sàng đón nhận thử thách mới, không còn cảm giác lo sợ, căng thẳng như trước.

(GD SHB Thái Hà - Chị Trần Thị Ngọc Bích)

sao tình hình công việc, từ đây kịp thời đưa ra giải pháp hỗ trợ để mọi người thực hiện tốt hơn.

Một năm nhìn lại

Kiên trì với bí kíp nhân sự và truyền lửa nhiệt huyết ấy, hiện nay PGD Thái Hà đã đạt được một số thành công nhất định. Bộ máy nhân sự được xây dựng ổn định, làm việc năng suất với chuyên môn cao. Các thành viên trong đơn vị ngày càng gắn bó, đoàn kết, cùng quyết tâm hoàn thành mục tiêu đã đề ra. Hơn hết, tôi nhìn thấy ngọn lửa nhiệt huyết trong mỗi “chiến hữu” của mình. Mỗi người đều

có khả năng làm việc độc lập và làm việc theo nhóm với độ tương tác cao. Họ luôn sẵn sàng đón nhận thử thách mới, không còn cảm giác lo sợ, căng thẳng như trước.

Kết quả kinh doanh của mảng khách hàng cá nhân năm 2015 cũng đã cán đích trong thời gian chỉ 4 tháng cuối năm. Bước sang năm 2016, PGD Thái Hà vinh dự là Phòng giao dịch bán lẻ tốt nhất toàn hệ thống 6 tháng đầu năm với huy động cá nhân tăng 216 tỷ đồng (đạt 144% kế hoạch 6 tháng), dư nợ cá nhân tăng 72 tỷ đồng (đạt 114% kế hoạch 6 tháng). Hiện tại, sau 9 tháng đầu năm 2016,

các chỉ tiêu bán lẻ đã vượt trên 100% kế hoạch. Chúng tôi đang nỗ lực bắt



BÍ KÍP “VẾT DẦU LOANG”

■ **Đoàn Văn Khôi**
(Phó Giám đốc phụ trách PGD Đồng Đa)

“**K**iên trì thực hiện chiến lược “vết dầu loang” với phương châm mỗi khách hàng khi rời Ngân hàng đều hài lòng về tinh thần phục vụ cũng như những tiện ích sản phẩm dịch vụ mang lại, PGD SHB Đồng Đa đã trở thành PGD đạt tăng trưởng huy động đứng đầu hệ thống từ đầu năm đến nay. Không chỉ vượt chỉ tiêu huy động vốn, đơn vị đã phát triển mới được 345 khách hàng so với năm 2015. Phó GD PGD Đồng Đa - anh Đoàn Văn Khôi đã chia sẻ với SHB NEWS bí kíp huy động vốn 6 tháng đầu năm.

Từ khi thành lập (năm 2007) đến nay, năm 2015 PGD Đồng Đa - Chi nhánh Thăng Long đạt kết quả kinh doanh tốt nhất với tổng nguồn vốn huy động đạt 110% so với kế hoạch. Chính vì vậy, Ban Giám đốc Chi nhánh đã tin tưởng giao cho đơn vị kế hoạch kinh doanh 2016 khá thách thức.

Nhận chỉ tiêu kế hoạch từ Chi nhánh, không ít CBNV trong đơn vị tỏ ra lo lắng, sợ không thực hiện được kế hoạch bởi tình hình thị trường tương đối khó khăn, vị trí địa lý của PGD lại ở Xã Đàn - tuyến phố góp mặt đủ anh hào trong làng Ngân hàng....

Đứng trước thử thách đó, trong đầu tôi liên tục xuất hiện câu hỏi: “Làm thế nào để hoàn thành chỉ tiêu và phải thực hiện cho bằng được”.

Tôi đã tổ chức nhiều cuộc họp, phân tích thực trạng kinh doanh của đơn vị, bàn bạc, lên kế hoạch cụ thể để mọi người có thêm niềm tin và động lực phấn đấu. Tôi động viên anh em: Đây chính là sự tin tưởng của Ban Giám đốc Chi nhánh dành cho PGD Đồng Đa. “Năm 2015 không khó khăn ư? Tạo sao chúng ta lại thành công lớn? Năm nay, chúng ta sẽ nỗ lực hết sức mình để đạt được kết quả tốt nhất trong phát triển số lượng và chất lượng, nâng cao tín nhiệm của khách hàng. Muốn vậy, nỗ



Kiên trì với bí kíp “Vết dầu loang”, 6 tháng đầu năm 2016 CBNV PGD Đồng Đa đã huy động vốn đạt 161% so với kế hoạch



Mỗi lần đi chợ buổi sáng, đi siêu thị shopping, đi cafe với bạn bè và thậm chí đi họp phụ huynh cho con, chúng tôi đều coi như đi gặp gỡ và khai thác khách hàng....
(**Phó Giám đốc Phụ trách PGD Đồng Đa - anh Đoàn Văn Khôi**)

lực là chưa đủ mà phải có thêm sự sáng tạo". Tôi đã trao đổi quan điểm và nhất quán với toàn thể CBNV như vậy.

Chúng tôi cũng xác định, chiến lược phát triển là chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ, lấy sự hài lòng của khách hàng làm mục tiêu cao nhất và tập trung vào 2 mảng khách hàng chính:

Thứ nhất là khách hàng cá nhân có thu nhập cao, phải chăm sóc và tối ưu hóa lợi nhuận từ các khách hàng cũ, đồng thời phát triển khách hàng mới từ chính khách hàng cũ theo nguyên tắc "vết dầu loang".

Thứ hai là khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, chúng tôi tập trung vào khách hàng sử dụng đa dạng các dịch vụ ngân hàng, có dòng tiền tốt, mang lại nguồn thu cao.

Sau khi xác định được chiến lược, chúng tôi triển khai phát triển khách hàng một cách toàn diện. Tất cả CBNV của đơn vị, không phân biệt kiểm soát viên, giao dịch viên hay chuyên viên quan hệ khách hàng đều trở thành sales, trực tiếp phát triển khách hàng.

Trên thực tế, khách hàng luôn ở xung quanh chúng ta, vấn đề là phải có phương pháp tiếp cận, khai thác nhu cầu, xây dựng và tư vấn cho khách hàng phương án tài chính phù hợp nhất.

Với khách hàng hiện hữu, chúng tôi tiếp tục khai thác, bán chéo các sản phẩm hiện có.

Với khách hàng VIP, tôi quán triệt tinh thần anh chị em phải phục vụ một cách tốt nhất, để họ thực sự hài lòng, tin tưởng Ngân hàng, từ đó nhờ họ kết nối, giới thiệu thêm các khách hàng khác. Ngoài ra, những mối quan hệ xung quanh như người thân, bạn bè, hàng xóm, đồng nghiệp... đều được chúng tôi tiếp cận một cách tối đa.

Cứ thế, mỗi lần đi chợ buổi sáng, đi siêu thị shopping, đi cafe với bạn bè thậm chí đi họp phụ huynh cho con, chúng tôi đều coi như đi gặp gỡ và khai thác khách hàng.

Tôi nhớ, vừa qua có một doanh nghiệp bất động sản khá tên tuổi, quy mô lớn, được nhiều ngân hàng chào mời mà tôi có chút quan hệ cá nhân. Công việc tiếp thị đòi hỏi sự hỗ

trợ rất lớn, đặc biệt từ Giám đốc Chi nhánh. Ngay từ buổi đầu làm việc, Giám đốc Chi nhánh đã trực tiếp đi cùng chúng tôi. Sau nhiều ngày gặp gỡ, thuyết phục, SHB Thăng Long đã được khách hàng tin nhiệm triển khai cấp tín dụng và bảo lãnh tiến độ, quản lý dòng tiền cho một dự án bất động sản lớn. Hiện, tài khoản thanh toán quản lý dòng tiền của khách hàng do PGD Đồng Đa quản lý. Trong quá trình hợp tác, tôi thấy khách hàng rất hài lòng và đánh giá cao sự chuyên nghiệp, cũng như chất lượng dịch vụ của Ngân hàng mình.

Với sự nỗ lực hết mình, luôn sáng tạo trong mọi công việc để phù hợp nhu cầu thực tế cùng chiến lược kinh doanh được hoạch định rõ ràng và sự quan tâm chỉ đạo, giúp đỡ từ Ban Giám đốc Chi nhánh Thăng Long, kết thúc 6 tháng đầu năm, tổng nguồn vốn huy động của SHB Đồng Đa cán đích ở mức 861 tỷ đồng, tăng so với đầu năm 434 tỷ đồng, đạt 161% so với kế hoạch đề ra. Đáng mừng là với phương châm như trên, 9 tháng đầu năm, đơn vị phát triển mới được 345 khách hàng so với năm 2015. ▣

CÁN BỘ - TRÊN 2,5 TỶ ĐỒNG



Ngay sau khi nghe tin nhiều tỉnh miền Trung bị ảnh hưởng nặng nề trong trận mưa lũ lịch sử những ngày trung tuần tháng 10, Công đoàn SHB đã kêu gọi toàn thể CBNV chung tay hỗ trợ nhân dân vùng bị nạn. Cũng như nhiều đợt phát động khác, lần này sau 3 ngày Công đoàn phát động, toàn thể CBNV SHB đã quyên góp ủng hộ được hơn 500 triệu đồng. Đoàn từ thiện SHB đã lên đường đến với bà con vùng rốn lũ tại 2 tỉnh Quảng Bình và Hà Tĩnh, trao 1.000 suất quà cứu trợ, trị giá hơn 500 triệu đồng cho các gia đình bị thiệt hại nặng nề nhất.

Năm nào cũng vậy, vào mùa mưa bão, người dân miền

Trung lại oằn mình chống lại cơn thịnh nộ của thiên nhiên, nhưng nặng nề như trận lũ lịch sử vừa qua thì đau thương khôn xiết. Lũ chồng lên lũ. Chỉ sau một đêm, đồng ruộng bị lũ cuốn phăng, nhà cửa ngập tới nóc.

Trước mắt chúng tôi là hình ảnh những vùng quê vốn đã nghèo nàn, nay càng thêm tan hoang, xơ xác. Trận lũ lịch sử dường như đã vắt kiệt sức người dân nơi đây. Những khuôn mặt còn hiện rõ nỗi âu lo, mệt mỏi sau bao ngày gồng mình chống chọi với cơn lũ. Cái đói, cái nghèo dường như bủa vây từng nóc nhà, ngõ xóm. Đầu đầu cũng thấy in đậm dấu vết của sự hoang tàn...

Chia sẻ với khó khăn của đồng bào miền Trung, tập

thể CBNV SHB đã cùng nhau quyên góp từ chính nội lực của mình để dồn về cho miền Trung yêu thương với mong muốn xoa dịu bớt phần nào những vất vả, khó khăn của đồng bào.

Ngay sau khi nghe tin lũ dữ nhấn chìm nhiều địa phương của miền Trung, Công đoàn SHB đã có lời kêu gọi toàn thể CBNV chung tay chia sẻ. Chỉ sau 3 ngày phát động, tài khoản của Công đoàn đã nhận được trên 500 triệu đồng từ các cá nhân SHBer trên toàn hệ thống.

Và cũng ngay sau đợt kêu gọi thiện nguyện, đoàn công tác của SHB đã chia thành 2 nhóm cứu trợ. Một đoàn từ Chi nhánh SHB Huế mang quà đến với bà con vùng lũ ven sông

Gianh tỉnh Quảng Bình. Một đoàn trực tiếp tới thăm hỏi, ủng hộ người dân Hà Tĩnh ổn định cuộc sống sau cơn lũ.

Tại Quảng Bình, chúng tôi phối hợp với Ủy ban MTTQ Việt Nam thị xã Ba Đồn (Quảng Bình) tổ chức đi thăm hỏi và trao tận tay 500 suất quà, mỗi suất gồm 500.000 đồng tiền mặt và một thùng mỳ tôm, nước uống cho người dân 2 xã Quảng Hòa và Quảng Minh ven sông Gianh. Đây là một trong những địa điểm chịu thiệt hại nặng nề của toàn tỉnh sau trận lũ lịch sử vừa qua.

Ông Hoàng Văn Đồng Chủ tịch UBND xã Quảng Hòa cho biết, toàn xã có 2.400 hộ dân, trong trận lũ lịch sử vừa rồi 100% nhà

cửa của bà con đều bị ngập, nhiều tài sản bị cuốn

CHUNG TAY VỚI ĐỒNG BÀO MIỀN TRUNG:

NHÂN VIÊN SHB QUYÊN GÓP ĐẾN TẬN NƠI VÙNG RỒN LŨ

 **Giang Anh**



Đại diện SHB trao quà cho đồng bào Hà Tĩnh



CBNV SHB tập kết quà cứu trợ để trao cho bà con Quảng Bình

đang phải gánh chịu. Với mong muốn chia sẻ được phần nào những mất mát, đau thương mà người dân Quảng Bình, Hà Tĩnh đang phải gánh chịu, tập thể CBNV SHB hy vọng, những món quà mà chúng tôi mang tới sẽ là nguồn động viên, khích lệ để người dân nơi đây cảm thấy ấm lòng hơn và có thêm sức mạnh, niềm tin vượt qua thiên tai, bão lũ".

đậm văn hóa SHB và là truyền thống của đại gia đình SHB 23 năm qua, nhưng cứ mỗi lần khoác ba lô lên đường, đến với những hoàn cảnh, những địa phương còn khó khăn, chúng tôi lại cảm thấy tự hào bởi những chia sẻ nhỏ bé của mình đã làm ấm lòng đồng bào nơi khó khăn, hoạn nạn.

Tạm biệt vùng rốn lũ, các đoàn công tác đều thấm mệt nhưng trong lòng mỗi thành viên lại tràn ngập niềm vui. Vẫn biết "Chia sẻ yêu thương" với cộng đồng không chỉ là phong trào thiện nguyện mang





Thuyền chở hàng cứu trợ và đoàn từ thiện SHB cập bến vào bản Nước Đắng



Đoàn từ thiện SHB vận chuyển hàng vào bản Nước Đắng, xã Trường Sơn, huyện Quảng Ninh – Quảng Bình



Đại diện SHB trao quà ủng hộ đồng bào khó khăn tại Bình Định



Bà con xã Cao Quảng, huyện Tuyên Hóa, tỉnh Quảng Bình vui mừng nhận quà ủng hộ là những chú bò khỏe mạnh từ SHB

Sau đợt kêu gọi quyên góp từ CBNV ủng hộ bà con vùng rốn lũ miền Trung vào cuối tháng 10, vào trung tuần tháng 11 vừa qua, SHB tiếp tục dành 2 tỷ đồng cứu trợ đồng bào các tỉnh Bình Định, Phú Yên, Hà Tĩnh và Quảng Bình với mong muốn chung tay cùng các Mạnh Thường Quân khác hỗ trợ bà con ổn định cuộc sống sau bão lũ. Đoàn thanh niên SHB đã phối hợp cùng CBNV các Chi nhánh của Ngân hàng trên địa bàn và Ủy ban Mặt trận tổ quốc các tỉnh, huyện tổ chức tới thăm hỏi, trao quà cho những gia đình gặp khó khăn, hoạn nạn. Cụ thể, tại tỉnh Phú Yên, SHB đã trao hàng trăm suất quà giá trị là tiền mặt cho các hộ dân chịu thiệt hại nặng nề như: TP Tuy Hòa (365 triệu đồng), huyện Tuy An (350 triệu đồng), huyện đồng Xuân (350 triệu đồng). Tại Bình Định, SHB dành 600 triệu đồng cứu trợ bà con huyện Tuy Phước, 135 triệu đồng hỗ trợ ngư dân khó khăn. Bên cạnh đó, sau đợt nhận quà cứu trợ cuối tháng 10 vừa qua từ CBNV SHB, đồng bào Quảng Bình và Hà Tĩnh lại tiếp tục được SHB trao tận tay những món quà tình nghĩa gồm tiền mặt, gạo, acqy, bộ kích, bóng đèn... trị giá hàng tỷ đồng. Tinh thần tương thân tương ái, lá lành đùm lá rách đã trở thành văn hóa truyền thống của SHB nhiều năm qua và chuyến từ thiện đầy ắp nhân văn lần này là một trong những hành động thiết thực nhất SHB thể hiện trách nhiệm với cộng đồng.



Phóng sự ảnh: VỀ VÙNG RỖN LŨ



Đại diện Đoàn thanh niên SHB trao quà ủng hộ người dân bản Hồi Rầy, xã Trường Sơn, huyện Quảng Ninh – Quảng Bình



Đại diện SHB trao 10 sổ tiết kiệm, trị giá 10 triệu đồng/sổ cho bà con huyện Hương Khê, Hà Tĩnh



Bà con bản Hồi Rầy tập trung nhận quà ủng hộ từ SHB



Đại diện SHB trao sổ tiết kiệm trị giá 30 triệu đồng cho đồng bào khó khăn tại Bình Định



Đoàn từ thiện SHB trên đường vào bản Nước Đẳng

GỬI TIẾT KIỆM, TRÚNG LEXUS:

CHỦ NHÂN GIẢI THƯỞNG “KHỦNG” NÓI GÌ?

 Giang Thanh



Tổng Giám đốc SHB - ông Nguyễn Văn Lê trao giải Đặc biệt là xế sang Lexus ES250 cho khách hàng Nguyễn Tất Thắng



Được đánh giá là một trong những chương trình khuyến mại hấp dẫn, ngay từ những ngày đầu triển khai, chương trình “Đón xế sang - Nhận quà vàng” của SHB đã thu hút sự quan tâm của đông đảo khách hàng trên cả nước. Không chỉ được hưởng nguyên lãi suất cao như niêm yết, tham gia chương trình này, khách hàng còn có cơ hội sở hữu rất nhiều giải thưởng “khủng”: Xe máy Piaggio LX 125 cc sành điệu cùng hàng trăm lượng vàng SJC 9999... với tổng giá trị giải thưởng khoảng hơn 8,2 tỷ đồng. Xế sang Lexus ES250 trị giá gần 2,3 tỷ đồng là giải thưởng dành cho khách hàng may mắn trúng giải Đặc biệt.

Trong gần 3 tháng diễn ra, chương trình đã thu hút sự hưởng ứng của 31.210 khách hàng cá nhân, trong đó có 5.151 khách hàng mới. Tổng huy động từ chương trình đạt hơn 13.513 tỷ đồng, trong đó huy động từ kỳ hạn 12 tháng trở lên chiếm 28,4%.

SHB đã long trọng tổ chức Lễ trao giải cho các khách hàng may mắn gồm 1 giải Đặc biệt, 1 giải Nhất và 4 giải Nhì đã Trụ sở chính - 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Bất ngờ - vui sướng là cảm xúc chung của chủ nhân các giải thưởng “khủng” khi nhận được tin báo trúng giải.

Hãy cùng lắng nghe họ chia sẻ.

Anh Nguyễn Tất Thắng - chủ nhân giải Đặc biệt Lexus ES250: “Tôi sẽ giới thiệu bạn bè, người thân đến gửi tiền tại SHB”

Là khách hàng của Chi nhánh Ba Đình, trong thời gian khuyến mại của chương trình, anh Nguyễn Tất Thắng đã gửi 200 triệu đồng tại Phòng Giao

dịch Vương Thừa Vũ (CN Ba Đình). Anh đã may mắn trúng giải Đặc biệt.

Quá bất ngờ với giải thưởng lớn, tại Lễ trao giải, trao đổi với SHB NEWS, anh Thắng cho biết: “Trong cuộc sống, tôi quan niệm may mắn không phải lúc nào cũng mỉm cười. Để sở hữu món quà có giá trị lớn từ chương trình khuyến mại của SHB, tôi thấy mình đã quá may mắn. Có thể, nhiều người sẽ càng bất ngờ hơn khi biết đây là lần đầu tiên tôi giao dịch tại SHB!

Cả đêm qua, cứ nghĩ đến giây phút có thể mở cánh cửa xe, ngồi sau tay lái chiếc xe mơ ước, tôi lại bồi hồi không ngủ được. Đến tận lúc này, khi đã được Tổng Giám đốc SHB trao chìa khóa xe Lexus ES250, tôi mới dám tin mình thực sự là chủ nhân của giải thưởng Đặc biệt trong chương trình khuyến mại “Đón xế sang - Nhận quà vàng” của Ngân hàng.

Giờ đây, sự tin yêu của tôi dành cho SHB càng nhân lên gấp bội không chỉ bởi sản phẩm dịch vụ chất lượng, phù hợp với mọi nhu cầu tài chính mà

SHB đang cung cấp cho khách hàng, mà còn vì những điều kỳ diệu SHB đem lại cho tôi và rất nhiều khách hàng trên mọi miền tổ quốc qua những chương trình khuyến mại như thế này. Chắc chắn, tôi sẽ giới thiệu bạn bè, người thân đến gửi tiền tại SHB để có thêm cơ hội chạm tay vào các giải thưởng giá trị mà SHB dành cho khách hàng trong những chương trình tương tự”.

Chị Nguyễn Thị Minh Hạnh (khách hàng SHB CN Quảng Ninh): “Tôi rất ấn tượng với phong cách phục vụ của các bạn Giao dịch viên”

Biết SHB có chương trình gửi tiết kiệm có cơ hội trúng thưởng lớn, chị Hạnh đã gửi 31 triệu đồng tại SHB CN Quảng Ninh. Rất may mắn, chị đã trúng xe máy Piaggio LX 125cc.

Đến Trụ sở chính SHB nhận trao giải, chị Hạnh cho biết, đây là lần đầu tiên chị giao dịch tại Ngân hàng SHB nhưng chị rất ấn tượng về thái độ, phong cách phục vụ của các bạn giao dịch viên ở CN Quảng Ninh.

“Mặc dù số tiền gửi của tôi không nhiều, nhưng các bạn vẫn tư vấn rất nhiệt tình, chu đáo. Thú thực khi gửi tiền, tôi chỉ nghĩ, đây là hình thức đầu tư đơn giản và an toàn nhất hiện nay chứ không tin mình sẽ trúng giải thưởng nào đó. Vì vậy, khi được thông báo trúng giải, tôi vô cùng bất ngờ và vui mừng. Tôi không nghĩ mình lại may mắn đến thế! Có lẽ, do tôi có duyên với SHB chăng? (cười)...”.

Chị Hạnh chia sẻ, vì có cái duyên vô cùng đặc biệt này, chị sẽ tiếp tục gắn bó, lựa chọn SHB để thực hiện các kế hoạch cá nhân của mình và gia đình trong thời gian tới.

Cô Đặng Ngọc Trâm: “Tôi đã gắn bó với SHB như bạn hữu lâu ngày”

Là khách hàng lâu năm của Ngân hàng, trao đổi với SHB NEWS khi đến SHB nhận giải, cô Trâm cho biết trước

đây cô đã là khách hàng của HABUBANK. Khi SHB nhận sáp nhập HABUBANK, cô vẫn tiếp tục gắn bó với Ngân hàng từ đó.

“Tính ra, tôi đã giao dịch với Ngân hàng các bạn gần chục năm. Một số Ngân hàng có lãi suất cao hơn vẫn thường gọi điện mời chào tôi, nhưng vì hài lòng với chất lượng sản phẩm, dịch vụ và thái độ phục vụ của cán bộ nhân viên SHB Hàng Trống nên tôi từ chối các Ngân hàng khác. Ở một khía cạnh nào đó, tôi và SHB đã gắn bó như người thân, bạn hữu lâu ngày. Vừa rồi, chị gái tôi cũng may mắn trúng 1 chỉ vàng SJC trong chương trình khuyến mại “Xuân sang phát tài Lộc vàng gõ cửa” của SHB. Lần này đến lượt tôi được SHB trao lộc tri ân. “Tôi thật sự rất bất ngờ vì bình thường, tôi không phải là người hay gặp may với các hình thức cào số, quay thưởng. Tôi mong rằng có thêm nhiều người khác may mắn như chị em tôi khi đồng hành cùng SHB” - cô Trâm nói.

Chị Nguyễn Kim Phương (khách hàng SHB CN Quảng Ninh): “Nhận tin trúng giải, tôi cứ tưởng mình nghe... nhầm”

Là khách hàng quen thuộc của SHB trong 3 năm qua, chị Nguyễn Kim Phương cho biết, chị thường xuyên sử dụng dịch vụ cũng như tham gia các chương trình khuyến mại của Ngân hàng mặc dù rất ít khi may mắn. Lần này, chị gửi tiết kiệm tại SHB Chi nhánh Quảng Ninh cũng là để nguồn tiền nhàn rỗi của mình được cất giữ an toàn và sinh lời hiệu quả. Khi nhận được thông báo trúng 5 chỉ vàng SJC 9999, chị không dám tin.

“Ban đầu, tôi còn tưởng có sự nhầm lẫn nào đó (cười). Sáng nay, dậy từ 4h sáng về Hà Nội kịp thời gian dự lễ trao thưởng. Lúc trên đường, tôi rất mệt do bị say xe, nhưng bây giờ mọi cảm giác mệt mỏi dường như tan biến hết. Tôi nghĩ, không chỉ tôi mà tất cả các



Giám đốc TTQL DVKHCN SHB - chị Nguyễn Thị Hiền trao giải Nhất cho khách hàng Nguyễn Thị Minh Hạnh

khách hàng may mắn nhận được giải thưởng từ SHB đều cảm thấy vui sướng, cảm kích..”

Phát biểu tại Lễ trao giải cho các khách hàng trúng các giải thưởng lớn, Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê khẳng định: “Lấy khách hàng làm trọng tâm, cùng với việc không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm - dịch vụ, SHB luôn nỗ lực tạo ra những sản phẩm cạnh tranh và tiện ích nhất cho khách hàng. Các chương trình khuyến mại và tri ân khách hàng là một trong những minh chứng rõ nhất cho nỗ lực của SHB trong việc mang đến cho khách hàng những giá trị thiết thực nhất.”

Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê cho biết, ông hy vọng, sau các chương trình khuyến mại này, sẽ ngày càng có nhiều khách hàng biết đến SHB hơn, gắn bó tin yêu thương hiệu của Ngân hàng.

Bên cạnh các giải thưởng “khủng” như trên, SHB cũng đã trao 100 giải Ba, mỗi giải trị giá 3 chỉ vàng SJC 9999 và 200 giải Khuyến khích, mỗi giải trị giá 1 chỉ vàng SJC 9999 cho các khách hàng may mắn. Ngoài ra, trong gần 3 tháng triển khai chương trình, SHB đã tiến hành quay số trực tiếp tại quầy và trao tới khách hàng gần 50.000 giải thưởng là vàng SJC 9999, voucher mua sắm, thẻ điện thoại. ❏



TƯNG BỪNG KHUYẾN MÃI MỪNG SINH NHẬT VUI

Nhận ngay **50.000** quà tặng hấp dẫn
Tổng giá trị quà tặng hơn **10 tỷ đồng**
Từ 03/10/2016 đến 31/12/2016





Một cảnh trong vở diễn "Lời nói dối cuối cùng" của cố tác giả Lưu Quang Vũ

SHB VÀ NHÀ HÁT TUỔI TRẺ TÁI KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN "CHẮP CÁNH NIỀM TIN" GIAI ĐOẠN 3:

LÀM SỐNG LẠI NHỮNG TÁC PHẨM VANG BÓNG MỘT THỜI Hà Trang



"Chắp cánh niềm tin"- dự án xã hội hóa sân khấu đã được SHB và Nhà hát Tuổi trẻ phối hợp thực hiện từ 2013, trong đó SHB với vai trò nhà tài trợ vì cộng đồng và Nhà hát Tuổi trẻ là đơn vị nghệ thuật triển khai dự án.

Đã có 200 đêm diễn được công diễn tại nhiều tỉnh, thành 3 miền Bắc - Trung - Nam. Hàng vạn khán giả nhỏ và các tầng lớp khán giả khác đã dự khán miễn phí nhiều tác phẩm kịch "nặng ký" từ chính kịch, hài kịch, kịch thiếu nhi; trong đó phần lớn là các vở kịch vang bóng một thời của cố tác giả Lưu Quang Vũ như: Ai là thủ phạm, Mùa hạ cuối cùng....

Bước sang giai đoạn 3, năm 2016 SHB đã quyết định đầu tư 4 tỷ đồng để tài trợ dự án với chủ đề “Chắp cánh niềm tin - Kết nối tương lai”.

Điểm nổi bật của việc tái khởi động dự án lần này là Nhà hát Tuổi trẻ đã đưa vào kịch mục phục dựng và biểu diễn vở “Lời nói dối cuối cùng” của cố tác giả Lưu Quang Vũ.

Đây là vở kịch đậm chất hài dân gian, hóm hỉnh với thông điệp sâu sắc: Sự trung thực hay lòng tốt của con người phải được xây dựng trên cơ sở của chữ “Chân” chứ không thể dùng sự xảo biện, dối trá để đạt được mục đích, giống như nhân vật Cuội trong vở kịch. Cuội là một người biết thổi sáo, làm thơ rất hay và có tình cảm chân thành với cô Lụa - thiếu nữ nét na, xinh đẹp, dịu hiền trong làng. Nhưng Cuội cũng là kẻ chuyên bày trò với tính cách tinh quái và dối trá. Cuội nhận lời giúp Công tử Lãng dẫn độ, ngốc nghếch bày tỏ tình cảm với cô Lụa bằng tiếng sáo và những lời có cánh.

Mỗi lần đứng đằng sau bóng Công tử Lãng để thổi sáo, làm thơ cho Lụa, là mỗi lần Cuội bày tỏ bằng tiếng lòng chân thật và sâu thẳm trong tim mình. Nhưng cách làm đó khiến cô Lụa nhầm lẫn, đẩy Lụa đến đám cưới với Công tử Lãng.

Rồi Cuội, bằng sự tinh quái, tài nói dối, đã cứu cô Lụa ra khỏi cuộc hôn nhân không mong muốn. Họ rời đến một miền đất khác sinh sống. Cuội tiếp tục dùng tài nói dối của mình để cố thay đổi cuộc đời của mình và những người xung quanh nhưng kết cục lại khiến mọi sự rối loạn, cái danh - cái thực lẫn lộn vào nhau. Cho đến cuối vở kịch, Cuội mới nhận ra và đau khổ bởi chính sự dối trá của mình nhưng đã muộn.

Tại buổi tổng duyệt, vở kịch đã nhận được nhiều lời khen từ khán giả bởi lối diễn dung dị, gần gũi và cách sắp xếp sân khấu có nhiều sự tương tác.

Trước đây, “Lời nói dối cuối cùng” đã được đạo diễn - NSND Phạm Thị Thành dàn dựng vào năm 1985 với sự tham gia diễn xuất của các nghệ sĩ tài năng Lê Khanh, Lan Hương, Đức Hải... Phiên bản năm 2016 của “Lời nói dối cuối cùng” do NSUT Chí Trung dàn dựng, tham gia biểu diễn là nhiều gương mặt trẻ tài năng của Nhà hát Tuổi trẻ như Sĩ Tiến, Như Lai, Nguyệt Hằng, Hương Thủy, Thu Quỳnh...

Để tạo sự khác biệt, khi phục dựng lại vở diễn, đạo diễn Chí Trung đầu tư rất kỹ về mặt âm nhạc, mỹ thuật sân khấu cũng như diễn xuất để tạo nên sự gần gũi, tương tác sinh động với người xem.

Ông Chí Trung cho biết, mục tiêu trong năm 2016 của dự án “Chắp

cánh niềm tin - Kết nối tương lai” là thực hiện được 100 buổi diễn miễn phí, phục vụ được khoảng 100.000 khán giả yêu sân khấu trên nhiều vùng miền Bắc - Trung - Nam.

Phát biểu tại buổi họp báo tổng kết dự án năm 2015 và triển khai dự án năm 2016 giai đoạn 3, ông Trương Nhuận - Giám đốc Nhà hát Tuổi trẻ khẳng định: “Ngân hàng SHB và Nhà hát Tuổi trẻ là 2 đơn vị hoạt động trong 2 lĩnh vực hoàn toàn khác nhau nhưng lại rất đồng điệu trong quan điểm hoạt động là hướng tới cộng đồng, hướng tới xã hội. “Chắp cánh niềm tin” chính là dự án được xây dựng để hiện thực hóa quan điểm đó của cả 2 bên. Thực tế là, với sự giúp sức của SHB, cả về vật chất lẫn tinh thần và sự đồng hành trực tiếp tại mỗi buổi diễn, thông qua dự án “Chắp cánh niềm tin”, những vở kịch đầy chất nhân văn, góp phần đem lại cuộc sống tinh thần đầy cảm xúc của Nhà hát Tuổi trẻ đã được rất nhiều khán giả cả nước biết đến”.

“Chúng tôi tin tưởng rằng, với sự quan tâm đặc biệt của SHB và với niềm đam mê, nhiệt huyết dành cho sân khấu kịch của các nghệ sĩ Nhà hát Tuổi trẻ, chúng ta sẽ cùng tạo nên những đêm diễn thành công, mang tới cho khán giả cả nước những món quà tinh thần thiết thực, tạo niềm tin vào cuộc sống”.

(Bà Ngô Thu Hà - Phó Tổng Giám đốc SHB)



Là sự kiện thường niên tổ chức vào dịp 20/10, Miss FCBVN 2016 đã gây tiếng vang lớn trong cộng đồng Barçamania Việt Nam. Đây là hành động cụ thể hóa cam kết của SHB sau khi hợp tác với CLB Barcelona, trở thành cầu nối các fan hâm mộ Barca tại Việt Nam với các thần tượng của mình và cộng đồng Barçamania trên toàn thế giới.

Miss

FC BARCELONA VIỆT NAM 2016

LÀ AI?

 Thanh An

Nằm trong chuỗi các hoạt động đồng hành cùng Cộng đồng Barçamania Việt Nam, SHB đã cùng cộng đồng người hâm mộ CLB Barcelona (FCBVN) phối hợp tổ chức cuộc thi “Miss FCBVN 2016” nhằm tôn vinh các Cổ động viên (CĐV) nữ xinh đẹp và tài năng. Chiến thắng đã thuộc về một người đẹp đến từ Đà Lạt.

“Là một nữ culé, tôi rất tự hào khi trở thành người chiến thắng của cuộc thi Miss FCBVN 2016. Đây là kỷ niệm đẹp đối với tuổi trẻ của tôi. Hy vọng, SHB và FCBVN sẽ tiếp tục có những sự kiện hợp tác dành cho các CĐV Barcelona tại Việt Nam trong thời gian tới để tạo cơ hội cho chúng tôi, những người hâm mộ CLB Barcelona được cháy bỏng đam mê và được gần hơn với các thần tượng của mình!” - Hồ Thị Dung (Đà Lạt) - Miss FCBVN 2016 hào hứng chia sẻ khi nhận phần thưởng từ Nhà tài trợ SHB.



Đại diện FCBVN, anh Phạm Hữu Tài cho biết: “Đây không phải là lần đầu tiên FCBVN tổ chức cuộc thi dành cho các thành viên nữ, nhưng năm nay với sự đồng hành và tài trợ của SHB, cơ cấu giải thưởng Miss FCBVN 2016 đã tăng mạnh so với năm 2015 và thu hút sự tham gia của nhiều nữ cổ động viên hơn”.

Cuộc thi Miss FCBVN 2016 diễn ra từ ngày 4/9 - 8/10 với 3 vòng thi: sắc đẹp, tài năng và chất Barçamania đã thu hút được sự quan tâm của tất cả CĐV Barcelona ở Việt Nam.

Sau vòng 1 - phần thi sắc đẹp, Ban tổ chức đã chọn được 20 trong gần 60 thí sinh tham gia cuộc thi vào vòng 2 phần thi tài năng.

Tại vòng thi này, các thí sinh đã gửi về chương trình clip trình diễn tài năng cùng bài thuyết minh về phần thi của mình.

Kết quả, 6 thí sinh xuất sắc nhất được lựa chọn từ Top 20 Miss FCBVN đã cùng bước vào vòng thi chất Barçamania với 2 nội dung: thi trắc nghiệm kiến thức về CLB Barca và FCBVN; thi viết về Barcelona.

Với kiến thức về CLB Barca cùng tình yêu đối với các cầu thủ xứ Catalan, phần thi trắc nghiệm và thi viết của thí sinh Hồ Thị Dung (Đà Lạt) đã thuyết phục tuyệt đối Ban Giám khảo, giúp culé Hồ Thị Dung trở thành Miss FCBVN 2016.

Miss FCBVN Hồ Thị Dung nhận được giải thưởng 5 triệu đồng và áo FCB chính hãng có chữ ký của các siêu sao: Messi, Suarez, Neymar, Iniesta. Ban tổ chức cũng đã trao giải Á khôi 1 cho thí sinh Nguyễn Lê Văn và Á khôi 2 cho thí sinh Nguyễn Quý với giải thưởng lần lượt là 3 triệu và 2 triệu đồng. 3 thí sinh Nguyễn Thị Thu Hương, Vũ Thị Tú Tài, Phạm Thị Nguyệt Hà



nhận giải Khuyến khích với phần thưởng 1 triệu đồng. 20 thí sinh lọt vào vòng 2 được nhận các phần thưởng bằng quà của Ban tổ chức.

Sau khi chính thức hợp tác với CLB Barcelona và ra mắt thẻ đồng thương hiệu SHB-FCB MasterCard Debit và SHB-FCB MasterCard, SHB đã đồng hành với FCBVN trong nhiều hoạt động dành cho cổ động viên như: “SHB-FCBVN đồng hành cùng Euro - Copa America 2016” - chương trình dự đoán kết quả các trận đấu thuộc 2 giải bóng đá hàng đầu thế giới là Euro và Copa America 2016; trao giải cho các cổ động viên FCBVN là học sinh đạt điểm cao trong kỳ thi tốt nghiệp THPT 2016...

SHB cũng dành cho các chủ thẻ là cổ động viên của Barca nhiều ưu đãi vượt trội khi sử dụng như: giảm 5% khi mua hàng tại web bán hàng của Barca tại địa chỉ <http://www.fcbarcelonastoreasia.com/shb>; miễn phí thường niên 3 tháng đầu; cơ hội sở hữu áo đấu và trái bóng FCB chính hãng có chữ ký của các siêu sao FC Barcelona và đặc biệt là 2 vé “Đường đến Camp Nou” để du lịch tới thành phố Barcelona xem trực tiếp Barca thi đấu.



“CHÁT”

VỚI THỦ LĨNH CÔNG ĐOÀN TÂM HUYẾT

Minh Khang thực hiện



Chủ tịch Công đoàn SHB - bà Trần Thị Ngọc Dung

“**K**hi tôi gọi điện để gặp như đã hẹn từ trước, chị đang bận đi khám hiệu người thân của một đồng nghiệp ở Thanh Hóa. Lần khác, chị lại bận và dời buổi trò chuyện sang ngày hôm sau để tranh thủ trong ngày đi thăm hỏi một CBNV Hội sở đang nằm bệnh viện.

Luôn bận rộn với những công việc không nằm trong kế hoạch, đôi khi là “bất thành hình” như thế, nhưng lúc nào chị cũng nhẹ nhàng, vui vẻ. Đó cũng là ấn tượng đầu tiên của tôi về chị - thủ lĩnh Công đoàn SHB.



Chị đang rất vui và phấn chấn? Chị có thể chia sẻ cùng độc giả SHB NEWS được không?

Mừng lắm em ạ! Chị không ngờ chương trình ủng hộ các vật dụng còn tốt, mới để tổ chức Hội chợ gây quỹ từ thiện vừa phát động đã được khá nhiều CBNV quan tâm, hưởng ứng. Mấy ngày nay, chị liên tục nhận được điện thoại, email từ các đơn vị hỏi về chương trình này.

Văn hóa “thương người như thể thương thân” của người SHB từ xưa đến nay lúc nào cũng tràn đầy, ấm áp như thế phải không ạ?

Đúng vậy! Trước khi phong trào “SHB Một nhà - Chia sẻ yêu thương” được triển khai, Công đoàn SHB từng gửi mail kêu gọi CBNV toàn hệ thống ủng

hộ rất nhiều trường hợp CBNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tại Ngân hàng.

Email vừa gửi đi đã thấy tiền “chiu chiu” chuyển vào tài khoản Công đoàn. Chị ngạc nhiên và xúc động vô cùng. Sau 1 tháng, số tiền quyên góp được khoảng 353 triệu đồng.

Chị tin là với tinh thần “lá lành đùm lá rách” đã trở thành truyền thống của người SHB, các hoạt động trong phong trào “Chia sẻ yêu thương” chắc chắn sẽ thành công.

Chị làm thế nào để tấm lòng, sự hỗ trợ đầy yêu thương ấy được gửi tới các đồng nghiệp kém may mắn một cách kịp thời nhất?

Ngay từ khi nhận nhiệm vụ, chị đã

thiết lập bộ máy Công đoàn tại từng đơn vị thông qua Tổ trưởng Công đoàn. Đó là người gần gũi nhất, sát sao nhất với tâm tư nguyện vọng, hoàn cảnh gia đình cũng như tình hình ốm đau, hiếu hỷ của người lao động để tổ chức cho mọi người đi thăm hỏi, không sợ bị bỏ sót trường hợp nào.

Luôn chia sẻ yêu thương với anh em một nhà, còn cộng đồng thì sao, thưa chị?

Trong nhiều năm qua, với tôn chỉ phát triển toàn diện song hành cùng mục tiêu phát triển vì lợi ích của cộng đồng, các hoạt động xã hội luôn được SHB đặc biệt chú trọng.

SHB đã có mặt trên khắp mọi miền Tổ quốc với tư cách một người đồng hành đầy lòng trắc ẩn: Khi thì tài trợ xây dựng trường học, lúc cần thì tiên phong trở thành nhà sáng lập của Quỹ khởi nghiệp “Start-up” ươm mầm thể hệ doanh nhân trẻ của đất nước, lúc thì xây nhà tình nghĩa cho các gia đình thương binh liệt sỹ v.v.v

Đầu năm vừa rồi, Công đoàn đã tổ chức một chuyến thiện nguyện tới tận xã Hưng Thịnh, huyện Bảo Lộc, tỉnh Cao Bằng. Ban đầu, có một đơn vị gợi ý là chuyển tiền qua họ để đứng ra tổ chức, SHB chỉ cần đi cùng nhưng chị không đồng ý. Chị muốn sử dụng số tiền quyên góp của anh chị em đồng nghiệp theo tiêu chí mua tận gốc và ủng hộ tận tay những người thực sự nghèo khó và thiếu thốn. Do vậy, chị đã khảo sát nhu cầu thực tế ở địa phương và phối hợp cùng Ban Kế toán liên hệ tận nơi sản xuất, mua từng chiếc chăn ấm, từng chiếc cặp, sách vở, đồ dùng học tập, nồi xoong... và đến tận nơi, phát tận tay bà con và các em học sinh trường mẫu giáo, cấp 1-2 tại đây.



Rạng rỡ nụ cười thiện nguyện của người SHB trong chương trình “Áo ấm mùa đông - Chia sẻ yêu thương” với đồng bào Cao Bằng

Đó hẳn là một sự trải nghiệm vô cùng ý nghĩa với chị?

Không chỉ chị mà tất cả các thành viên trong đoàn đều thật sự xúc động và tâm huyết với chuyến đi này.

Chị sẽ tiếp tục tổ chức những chuyến thiện nguyện giàu tình yêu thương như thế chứ?

Tất nhiên rồi! Theo kế hoạch, mỗi năm Ngân hàng mình sẽ tổ chức tối thiểu 2 chuyến đi từ thiện. Dự kiến, chúng ta sẽ Nam tiến vào cuối năm này (cười).

Chị nghĩ, những hoạt động nhân ái đó ngoài ý nghĩa gắn kết cộng đồng, còn là cơ hội để anh chị em trong đại gia đình SHB gần gũi hơn, hiểu nhau hơn, cùng chung tay chung sức lan tỏa yêu thương, cũng như văn hóa của SHB.

Và năm nay, Công đoàn tổ chức chương trình đặc biệt gì để kết nối anh em một nhà SHB?

Đây không chỉ là trách nhiệm của Công đoàn mà Chủ tịch HĐQT và Ban Tổng Giám đốc cũng luôn canh cánh về vấn đề này. Trên thực tế, chế độ phúc lợi của SHB khá tốt so với các Ngân hàng khác. Tuy nhiên, 2-3 năm gần đây, vì nhiều lý do khác nhau mà Ngân hàng không tổ chức nghỉ mát cho CBNV Hội sở. Thế nên, từ khi nhận nhiệm vụ, chị luôn trăn trở với việc đó. Chị đã lên kế hoạch trình Chủ tịch và Tổng Giám đốc ngay từ đầu năm. Với sự ủng hộ, giúp sức của nhiều đơn vị, đặc biệt là sự quan tâm của Chủ tịch và Tổng Giám đốc, rất vui là từ năm nay trở đi, đây sẽ là hoạt động thường niên tại SHB. Cứ đến kỳ là chúng ta lên đường thôi (cười).

Ngoài ra, từ năm ngoái, được Ban Lãnh đạo tạo điều kiện, chúng ta đã tổ chức thành công buổi End of the Party. Anh chị em nhà mình tham gia rất hào hứng, vui vẻ. Năm nay, buổi lễ này hứa hẹn sẽ có thêm nhiều hoạt động hấp dẫn, thú vị. Mọi người cùng đón chờ nhé!

Wow... chắc chắn khi biết được thông tin đó, anh chị em nhà mình mừng lắm đây. Các ngày lễ Tết trong năm thì sao thưa chị?

Vào tất cả các ngày lễ Tết trong năm như: Ngày Quốc tế phụ nữ 8/3, Tết thiếu nhi 1/6, Tết Trung thu, Ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, Tết cổ truyền... Công đoàn đều có quà cho CBNV và con em trong nhà. Chị vẫn mong có thể tổ chức cho con em CBNV tại Hội sở chính một chương trình thật hoành tráng vào Tết thiếu nhi hay Trung thu, nhưng lực bất tòng tâm vì số lượng quá đông (gần 1.000 cháu). Nếu tổ chức phải gấp đôi số lượng đó vì mỗi cháu phải có ít nhất 1 bố hoặc 1 mẹ đi cùng. Kinh phí quá lớn, Quỹ Công đoàn không đủ.

Cuối cùng, chị vẫn tìm ra được phương án và các con vẫn có tiền mua quà theo ý thích và vẫn được đi xem chương trình hài kịch. Các bạn team PR Hội sở đã làm việc với Nhà hát Tuổi trẻ để mua được vé ưu đãi cho các cháu. Bố mẹ nào muốn cho

con đi xem thì đăng ký nên mọi người rất thoải mái.

Thế mới biết, người ta ví không sai: làm công tác Công đoàn cũng giống như “làm dâu trăm họ”. Để vừa lòng được tất cả mọi người quả thật không hề dễ dàng. Theo chị, đâu là tố chất cần có của người làm công tác Đoàn?

Hòa đồng với tất cả mọi người, biết lắng nghe, đặc biệt là phải tận tâm và luôn “cháy” hết mình trong mọi hoạt động. Chị tâm niệm, Công đoàn là bạn đồng hành chăm lo đời sống cho người lao động, để họ ngày càng gần bó với Ngân hàng và nâng cao hiệu quả làm việc. Ban Chấp hành Công đoàn SHB luôn lấy mục tiêu mang lại niềm vui cho mọi người làm tôn chỉ hành động kể từ những việc nhỏ nhất. Chị vẫn đang ấp ủ nhiều kế hoạch lắm mà chưa thực hiện được.

Một trong những kế hoạch đó là gì thưa chị?

Chị muốn tổ chức một Câu lạc bộ thể thao ngoài giờ như bóng bàn, cầu lông... để anh chị em Hội sở chính có thể tập luyện, thư giãn sau mỗi cuối ngày làm việc căng thẳng, nhưng do số lượng quá đông, các đơn vị lại ở tản mát, trụ sở của mình chưa đủ điều kiện đáp ứng, nên đến giờ kế hoạch vẫn chỉ nằm trên giấy.

Ở các Chi nhánh, hoạt động này đã được thực hiện, duy trì mấy năm nay. Anh chị em rất thích và hưởng ứng nhiệt tình.

Cảm ơn chị và chúc những kế hoạch, tâm huyết của chị đối với hoạt động Công đoàn SHB sẽ sớm thành hiện thực! 🍀



Đoàn từ thiện SHB trao quà cho học sinh khó khăn tại Cao Bằng



Niềm vui của chị em trong ngày Phụ nữ Việt Nam 20-10 tại Trụ sở chính



VỖ ÒA NIỀM VUI !

NHỮNG NGÀY TEAM BUILDING HỘI SỞ ●

■ **Lương Hương**
(Trung tâm Đào tạo - Khối QTNNL)

“Vỗ òa - đó có lẽ là “từ khóa” hot nhất trong những ngày Team Building của chúng tôi ở Đà Thành.

Đà Nẵng, tháng 8 - 9 vừa qua là nơi hội tụ của khá nhiều đoàn Team Building Hội sở bởi không gian, cảnh đẹp và sự tiện lợi đi - về. Tôi - một thành viên mới gia nhập Ngôi nhà chung SHB tới nay mới tròn 3 tháng. Tất cả, với tôi đều mới mẻ, lạ lẫm: từ môi trường, đồng nghiệp đến hệ thống, cơ chế của Ngân hàng. Nhưng, chỉ sau chuyến đi ấy... mọi chuyện đã thay đổi.



Trong không khí nóng nực, oi bức của tiết trời Hà Nội, cả Hội sở đã “vỗ òa” sung sướng khi được tin Ban Lãnh đạo Ngân hàng phê duyệt chế độ nghỉ mát thường niên tới toàn thể CBNV.

Háo hức, xôn xao rồi chờ đợi ngày khởi hành là không khí ở mọi Trung tâm, Phòng/ Ban Hội sở sau khi Công đoàn Hội sở khuyến nghị các đơn vị tổ chức theo nhóm đơn vị hoặc từng Trung tâm/ Phòng/ Ban nhằm tạo điều kiện để công tác tổ chức nghỉ cho mọi CBNV được chu đáo và chủ động nhất.

Chúng tôi (Khối Quản trị & Phát triển Nguồn nhân lực) cũng háo hức lên kế hoạch du hí cho cả Khối. Sau nhiều lần bàn đi tính lại, Đà Nẵng đã được lựa chọn là điểm đến!

Và rồi, một chuyến đi giàu ý nghĩa, nhiều kỷ niệm, rộn vang tiếng cười và vỗ òa cảm xúc đã giúp tôi và các anh chị đồng nghiệp trở nên gần bó hơn.

Vì số lượng các thành viên tham gia khá đông, bao gồm các thành viên trong Khối và người thân, lại phụ thuộc vào công việc của từng Ban trong Khối nên đoàn chúng tôi được chia thành nhiều nhóm nhỏ, sắp xếp đi với khung giờ phù hợp.

Nhóm cuối cùng của đoàn xuất phát vào chiều thứ 6. Mọi người nhanh chóng chuẩn bị đồ ra sân bay để kịp quây quần trong bữa cơm tối ấm áp thân tình do chủ nhà hiếu khách - Chi nhánh Đà Nẵng tiếp đón.

Rôm rả những chuyện nghề, chuyện đời đã khiến

toàn thể chúng tôi - SHBber 2 miền Trung - Bắc gần gũi nhau hơn.

Sau bữa tối ấm cúng, một cuộc thi thử tài năng đã được mọi thành viên biểu quyết tại một quán... karaoke.

Trong không gian mờ ảo của "sân khấu" không chuyên này, nhiều "tài năng" ca hát đã được phát hiện.

Không khoảng cách giữa sếp và nhân viên - đó là cảm nhận chung của mọi thành viên trong Khối. Chúng tôi - ai nấy đều hết mình.

Anh Huy - người anh cả của đoàn, ngày thường ở công sở rất nghiêm khắc trong công việc, thế nhưng đêm nay anh cũng "quấy" hết mình. Lần đầu tiên chúng tôi thấy anh thả hồn băng khuâng và xúc cảm trong những ca khúc về Hà Nội. Còn với chúng tôi, thì đây chính là thời cơ để vui chơi hết sức.

Sáng hôm sau, dù rất mệt do đêm qua "quấy" nhiệt tình nhưng các thành viên vẫn dậy sớm chiêm ngưỡng cảnh cầu Rồng, cầu Tình Yêu lúc bình minh. Nếu buổi tối, 2 cây cầu nổi tiếng này huyền ảo trong ánh đèn lung linh nhiều màu sắc thì buổi



sớm mai lại quyến rũ, bình yên đến lạ thường. Trong khung cảnh lãng mạn ấy, trái tim của thiếu nữ 24 tuổi trong tôi cũng bất chợt rung rinh nhiều ước vọng... Tôi tự nhủ với lòng mình, một ngày nào đó, nhất định tôi sẽ trở lại nơi đây, tận hưởng khoảnh khắc nhẹ nhàng, thư thái này cùng người tôi thương.

Trở về khách sạn, chúng tôi lại tiếp tục tham quan các địa điểm như lịch trình đã định. Trong đó, chuyến đi Cù Lao Chàm với những trò chơi thú vị đã trở thành một dấu ấn vô cùng sâu sắc. Với riêng tôi - một nhân viên mới hoe thì đây còn là cơ hội không dễ gì có được để giao lưu, gần gũi hơn với anh chị em trong Khối. Chúng tôi chia thành 3 đội, tham gia vào một số trò chơi thể hiện tinh thần đồng đội, đoàn

kết như: túm chân nhau trườn trên cát, tạo đường ống cho thành viên chui qua...

Không phân biệt người cũ kẻ mới, không phân biệt đến từ Phòng/Ban nào, là người quen hay chưa quen, các thành viên trong đội đều quyết tâm vượt qua các chương ngại vật mà luật chơi đặt ra. Mỗi người một tay, người vẽ biểu tượng, người cắt dán, người nghĩ slogan, trang trí cờ cho đội mình. Chúng tôi đã cố gắng hết mình, làm sao để đội chơi của mình nổi bật nhất, giành được chiến thắng nhiều nhất. Thậm chí, có đội còn nghĩ cách "chọc gậy bánh xe" đội bạn, làm không khí vui chơi càng thêm hào hứng. Những tiếng hò hét, cổ vũ, cười thả ga mỗi khi có người về đích làm rộn vang, náo nhiệt cả một góc đảo. Tất cả đã minh

chứng cho tinh thần "làm hết sức, chơi hết mình" của người SHB.

Sau chuyến đi Cù Lao Chàm, ai nấy đều khá mệt, nhưng nhìn những nụ cười khoan khoái trên gương mặt mỗi người, tôi biết, ai cũng mong thời gian có thể kéo dài hơn nữa để chúng tôi có thêm cơ hội hiểu nhau, kết nối với nhau thông qua các hoạt động tập thể ý nghĩa.

Tôi tin, trong tương lai còn có rất nhiều chuyến tham quan của cả Khối được tổ chức, để rồi những cuộc vui nối tiếp, những trận cười giòn tan, những tâm tư thấu hiểu sẽ giúp chúng tôi gần bó hơn, thân thiết hơn dưới Ngôi nhà chung SHB.

Vâng, không chỉ riêng tôi mà mọi thành viên đều đợi chờ như vậy! 🍷

HỢP TÁC SHB - BARCELONA:

MỞ THẺ SHB – FCB MASTERCARD DEBIT, KHÁCH HÀNG CÓ CƠ HỘI “RINH” SAMSUNG GALAXY NOTE 7

 Mai Trang

“**G**ống như thẻ tín dụng quốc tế đồng thương hiệu SHB - FCB MasterCard, thẻ ghi nợ quốc tế SHB - FCB MasterCard Debit được SHB sử dụng công nghệ thẻ Chip EMV hiện đại, bảo mật và dễ dàng sử dụng. Khách hàng mở thẻ sẽ được miễn phí phát hành, miễn 3 tháng phí thường niên và có cơ hội “rinh” Samsung Galaxy Note 7.

Sản phẩm vượt trội, gắn với tên tuổi FC Barcelona

Tháng 9/2016, SHB triển khai chương trình khuyến mại “Cơ hội quà tặng cùng thẻ SHB-FCB MasterCard Debit” nhân sự kiện ra mắt sản phẩm thẻ ghi nợ quốc tế đồng thương hiệu SHB-FCB MasterCard Debit.

Đây là sản phẩm đánh dấu sự hợp tác tiếp theo sau sự kiện ra mắt thẻ tín dụng đồng thương hiệu SHB FCB MasterCard hồi đầu tháng 6 giữa SHB và CLB bóng đá lừng danh FC Barcelona, kể từ sự kiện ký kết hợp tác chiến lược giữa hai bên vào tháng 3/2016. Chương trình khuyến mại này kéo dài tới hết 30/11/2016.

Theo đó, người hâm mộ bóng đá nói chung và các cổ động viên của CLB Barcelona nói riêng có thể tiếp tục “săn” những món quà chính hãng từ FC Barcelona thông qua “Cơ hội quà



tặng cùng thẻ SHB-FCB MasterCard Debit” với nhiều ưu đãi lớn dành cho chủ thẻ đăng ký mở mới.

Ngay khi đăng ký mở thẻ thành công, chủ thẻ sẽ được nhận quà

tặng sổ tay chính hãng của FC Barcelona. Cùng với việc đăng ký khi mở mới tài khoản, phát hành thẻ và kích hoạt thành công, chủ thẻ còn được nhận 01 mã dự thưởng quay số cuối kỳ, mỗi giao dịch phát sinh có



giá trị từ 500.000 đồng, chủ thẻ sẽ tiếp tục nhận thêm 1 mã dự thưởng tương ứng. Chủ thẻ càng có nhiều giao dịch phát sinh, càng có thêm cơ hội nhân đôi may mắn khi trở thành chủ nhân của một trong các giải thưởng có giá trị tại sự kiện quay số cuối kỳ như: 2 điện thoại Samsung Galaxy Note 7; 3 áo thi đấu chính thức có chữ ký của các Siêu sao FC Barcelona; 5 trái bóng có chữ ký của các siêu sao FC Barcelona.

Đặc biệt, nhân dịp ra mắt sản phẩm, 20 chủ thẻ có phát sinh giao dịch thanh toán qua Pos/Internet hợp

lệ sớm nhất mỗi ngày sẽ được SHB hoàn tiền 20% giá trị giao dịch đầu tiên (tối đa 100.000 đồng).

Đặc biệt, bên cạnh các ưu đãi từ SHB, chủ thẻ còn nhận được những ưu đãi đặc biệt từ FC Barcelona như: Giảm 5% chi phí khi mua hàng tại website mua hàng chính thức của FC Barcelona <http://www.fcbarcelonastoreasia.com/shb> hoặc tại các cửa hàng bán đồ lưu niệm của CLB tại SVĐ Camp Nou - Tây Ban Nha. Chủ thẻ được ưu tiên tham gia các chương trình, sự kiện do SHB xây dựng hướng tới hội cổ động

viên FC Barcelona tại Việt Nam.

Nhân dịp ra mắt sản phẩm, chủ thẻ đăng ký thành công còn được miễn phí phát hành, phí thường niên 3 tháng trong thời gian diễn ra chương trình.

"Giờ đây, mỗi khi đi nước ngoài du lịch, công tác, hay có nhu cầu thanh toán quét thẻ tại các điểm POS, thanh toán online, khách hàng có thể dễ dàng thực hiện các giao dịch thanh toán bằng thẻ ghi nợ quốc tế SHB - FCB MasterCard Debit vì sự gọn nhẹ, hữu dụng và có thể thực hiện giao dịch bằng bất kỳ loại

tiền nào trên thế giới. Ngoài ra, khi sử dụng loại

toán mà còn toàn bộ hệ thống công nghệ thông tin của ngân hàng, đáp ứng đầy đủ 6 nhóm yêu cầu của PCI DSS.

6 nhóm này bao gồm: Xây dựng và duy trì hệ thống mạng bảo mật; bảo vệ dữ liệu thẻ thanh toán; xây dựng và duy trì an ninh mạng; xây dựng hệ thống kiểm soát xâm nhập; theo dõi và đánh giá hệ thống thường xuyên; chính sách bảo vệ thông tin.

Tháng 5/2016, SHB đã nhận chứng chỉ bảo mật hệ thống thẻ thanh toán PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) từ đơn vị đánh giá ControlCase.

ControlCase là một trong những công ty toàn cầu được Hội đồng Tiêu chuẩn Bảo mật PCI DSS lựa chọn, được các tổ chức thẻ quốc tế thừa nhận để tham gia tư vấn, đánh giá đáp ứng tiêu chuẩn PCI DSS. SHB là ngân hàng thứ năm tại Việt Nam triển khai thành công tuân thủ PCI DSS, khẳng định cam kết áp dụng mức độ bảo mật cao cho các dữ liệu thẻ thanh toán cũng như dữ liệu của ngân hàng, đảm bảo sự an toàn tài chính cao nhất cho hoạt động ngân hàng.

Tổ chức thẻ quốc tế VISA cũng đã yêu cầu các thành viên của hệ thống VisaNet cùng các đối tác phải áp dụng tiêu chuẩn PCI DSS - bao gồm các chuẩn mực về bảo mật hệ thống

mạng, mã hóa dữ liệu, quản lý điểm yếu kỹ thuật, phòng chống tấn công và giám sát an ninh thông tin nhằm đảm bảo an toàn cho khách hàng. Đây cũng là yêu cầu bắt buộc nếu tổ chức tín dụng muốn phát hành và chấp nhận thanh toán thẻ VISA.

Bên cạnh chứng chỉ quan trọng này, cuối năm 2015 SHB cũng đã được cấp chứng chỉ về Hệ thống quản lý An ninh thông tin (ISMS) theo tiêu chuẩn ISO/IEC-27001:2013 từ TÜV NORD - tổ chức quốc tế uy tín chuyên đánh giá cấp chứng chỉ ISO cho các tổ chức trong và ngoài nước, cùng nhiều giải thưởng

quốc tế lớn cho thành tích triển khai phần mềm ngân hàng lỗi tốt nhất nhiều năm qua.

Cũng giống như thẻ tín dụng quốc tế đồng thương hiệu SHB - FCB MasterCard, thẻ ghi nợ quốc tế SHB - FCB MasterCard Debit được SHB sử dụng công nghệ thẻ Chip EMV hiện đại bảo mật, dễ dàng sử dụng theo chuẩn quốc tế và đã được cấp chứng chỉ bảo mật như đã nêu trên.

Vì thế, khách hàng hoàn toàn yên tâm khi sở hữu thẻ chi tiêu quốc tế SHB-FCB MasterCard Debit.

Ngày 8/3/2016 tại Hà Nội, SHB và CLB bóng đá lừng danh Barcelona đã chính thức ký kết hợp tác chiến lược phát triển đồng thương hiệu. Sự hợp tác đánh dấu bước tiến mới trong quan hệ hợp tác giữa một thương hiệu Ngân hàng hàng đầu Việt Nam với một đội bóng đỉnh cao thế giới. Bằng sự kiện này, SHB đã trở thành đối tác đầu tiên và duy nhất của CLB Barca tại Việt Nam, Lào và Campuchia; mở ra cho SHB cơ hội kinh doanh lớn trong lĩnh vực bán lẻ, cơ hội hợp tác với các tổ chức định chế tài chính tại Châu Âu và thực hiện mong muốn hướng tới cộng đồng, quảng bá hình ảnh đất nước, con người Việt Nam ra thế giới. »

SHB ƯU ĐÃI VAY MUA CĂN HỘ VINHOMES GOLDEN RIVER

Áp dụng từ nay đến 31/12/2016

0 %
NĂM

Thời gian vay lên tới
25 năm

Hạn mức vay lên tới
85 %
giá trị căn hộ

(*) Chủ đầu tư hỗ trợ toàn bộ lãi vay



HOTLINE - HỖ TRỢ 24/7

1800 54 54 22

1800 58 88 56

www.shb.com.vn

■ SHB TỔ CHỨC LỄ TRAO GIẢI ĐỢT 2 VÀ TỔNG KẾT CHƯƠNG TRÌNH “NẠP TIỀN LIỀN TAY, IPHONE TRAO NGAY”



Ngày 31/10/2016, tại Trụ sở chính SHB, Ngân hàng đã tổ chức lễ trao giải đợt 2 và tổng kết chương trình “Nạp tiền liền tay - Iphone trao ngay”. Đây là chương trình khuyến mại lớn nhất trong năm dành cho dịch vụ nạp tiền điện thoại trực tuyến trên SHB Online và SHB Mobile. Sau 2 tháng triển khai, SHB đã trao thưởng những chiếc iPhone 6S và Samsung Galaxy A5 cho các khách hàng trúng thưởng của 02

đợt, tặng 50.000 đồng cho 100 khách hàng đầu tiên và 03 khách hàng có số lượng giao dịch nạp tiền điện thoại nhiều nhất trong toàn bộ thời gian triển khai chương trình với giá trị giải thưởng 03 chỉ vàng 9999.

Theo ông Nguyễn Chiến Thắng - Phó GD phụ trách TT Ngân hàng Điện tử, chương trình đã triển khai thành công rực rỡ với tổng doanh số giao dịch đạt

trên 5 tỷ đồng; Số lượng giao dịch tăng 150% so với trước khi triển khai chương trình; 1.200 khách hàng có tổng giao dịch đạt 1 triệu đồng trở lên; khách hàng nạp tiền nhiều nhất đạt 339 giao dịch; khách hàng có doanh số cao nhất đạt gần 60 triệu đồng trong 02 tháng triển khai chương trình. Cũng theo ông Thắng, trong tháng thứ 2 triển khai chương trình, doanh số nạp tiền qua Ngân hàng điện tử

SHB đã lập mức kỷ lục, đạt 2,5 tỷ đồng. Khách hàng có doanh số nạp tiền cao nhất đạt xấp xỉ 60 triệu đồng. Đây thực sự là một thành công lớn của chương trình đã khắc sâu hơn nữa những tiện ích vô cùng nổi bật của dịch vụ “Nạp tiền điện tử” của SHB. Các khách hàng đạt doanh số cao nhất trong tháng thứ 2 sẽ nhận được 03 Smartphone, cụ thể: 01 iPhone 6S dành cho khách hàng giải Nhất và 02 điện thoại Samsung Galaxy A5 dành cho khách hàng giải Nhì và giải Ba.

Căn cứ theo thể lệ của chương trình, các khách hàng có số lượng giao dịch nạp tiền với giá trị từ 100.000 đồng trở lên lớn nhất trong toàn bộ thời gian triển khai chương trình sẽ được tặng mỗi khách hàng 01 chỉ vàng. 03 khách hàng giao dịch tại Chi nhánh Hàm Long, Chi nhánh Hà Đông, Chi nhánh Trung Hòa Nhân Chính đã trở thành chủ nhân của 03 giải vàng.

■ SHB DÀNH 1.000 TỶ ĐỒNG TRONG CHƯƠNG TRÌNH “MÙA VÀNG ƯU ĐÃI”

Tiếp theo các chương trình ưu đãi dành cho các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp xuất khẩu, SMEs, SHB tiếp tục dành gói tín dụng 1.000 tỷ đồng cho khách hàng là các cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để mua bất động sản, xây dựng sửa chữa nhà, mua ô tô, đầu tư tài sản cố định, bổ sung vốn lưu

động và các mục đích tiêu dùng, kinh doanh khác với lãi suất ưu đãi chỉ từ 7.5%/năm.

Theo đó, từ nay đến hết 31/12/2016 hoặc tới khi giải ngân hết hạn mức của chương trình, các khách hàng là cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn để mua bất động sản, xây

dựng sửa chữa nhà, mua ô tô, đầu tư tài sản cố định, bổ sung vốn lưu động và các mục đích tiêu dùng, kinh doanh khác có thể được hưởng mức lãi suất ưu đãi 7,5%/năm, ngoại trừ khách hàng vay tiền theo dự án tài chính nông thôn, dự án hỗ trợ nhà chứng khoán, mua cổ phần, chứng minh tài chính, cầm cố/chiết khấu

giấy tờ có giá, cầm cố vàng vật chất, vay tiêu dùng không có tài sản đảm bảo. Mức lãi suất 7,5%/năm được áp dụng cho tất cả các kỳ hạn vay dưới 60 tháng, thời gian áp dụng là ¼ thời gian vay và không quá 24 tháng. Ngoài ra, với món vay từ 60 tháng trở lên, khách hàng sẽ được hưởng mức ưu đãi 9%/năm trong vòng 24 tháng.



SẢN PHẨM CHO VAY DOANH NGHIỆP MUA Ô TÔ

❖ Tài trợ lên tới
100%
giá trị xe

❖ Thời hạn vay vốn
lên đến **8** năm

❖ Lãi suất ưu đãi
8.5% năm

Sản phẩm đáp ứng nhu cầu vay vốn mua xe ô tô phục vụ cho mục đích đi lại, đưa đón cán bộ nhân viên, phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp.



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



SHB vinh dự nhận các giải thưởng của các tổ chức Quốc tế

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 4+5/2016, số báo đặc biệt kỷ niệm Ngân hàng tròn 23 tuổi.

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!

Nhân dịp SHB tròn 23 tuổi, Ban Biên tập SHB NEWS xin kính chúc các anh, chị cùng toàn thể các bạn đồng nghiệp, toàn thể độc giả yêu quý của SHB NEWS dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Trân trọng!

Ban Biên tập.



BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI

Thời gian qua, nhiều bạn đọc gọi điện đến Đường dây nóng của SHB hỏi về việc mua căn hộ cao cấp dự án Vinhomes Golden River Bason tại TP.HCM sẽ được hưởng lãi suất 0% khi vay vốn tại SHB. Chương trình này cụ thể như thế nào?

SHB xin trả lời như sau:

Vinhomes Golden River là dự án đẳng cấp được kiến tạo trên mảnh đất Ba Son - di tích lịch sử nổi tiếng nằm bên sông Sài Gòn, ngay trong lòng Quận 1, thuộc phân khu 3 theo quy hoạch trung tâm TP.HCM mới - nơi phát triển các tòa cao ốc văn phòng, khu đô thị mới và con đường ven sông tuyệt đẹp.

Là dự án tiên phong áp dụng mô hình "thành phố trong lòng thành phố" nổi tiếng thế giới tại TP.HCM, dự án sẽ mang đến một cuộc sống vẹn toàn với hạ tầng tiện ích hoàn hảo cho cư dân dự án.

Từ nay đến hết ngày 31/12/2016, khách hàng mua căn hộ tại Vinhomes Golden River Ba Son sẽ có được hưởng lãi suất 0% khi vay vốn tại SHB.

Theo đó, sau khi đặt cọc và đóng 25% giá trị căn nhà, nếu có nhu cầu vay vốn tại SHB, khách hàng sẽ được chủ đầu tư thanh toán toàn bộ lãi vay (tương đương lãi suất 0%) tại lần đóng 70% tiếp theo. Mức lãi suất 0% này được áp dụng cho tới khi khách hàng nhận được thông báo bàn giao nhà từ chủ đầu tư (tối đa 24 tháng).

Với khách hàng có nhu cầu, SHB sẽ cho vay lên tới 85% giá trị tài sản đảm bảo, thời hạn vay tới 25 năm; ân hạn nợ gốc 24 tháng kể từ ngày giải ngân; phương thức trả nợ gốc lãi linh hoạt tùy vào nguồn thu tài chính và khả năng trả nợ của khách hàng.

Ngoài ra, khách hàng sẽ được nhận thêm nhiều ưu đãi từ SHB khi mua căn hộ dự án, bao gồm: Miễn phí mở tài khoản, miễn phí đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử, miễn phí dịch vụ tin nhắn thông báo số dư và nhắc nợ tự động, miễn phí sử dụng các dịch vụ thanh toán trên ngân hàng điện tử, miễn phí phát hành thẻ ghi nợ nội địa và thẻ tín dụng quốc tế.

Bên cạnh đó, khách hàng đăng ký mua căn hộ dự án sẽ được tặng Gói dịch vụ Vinmec cho gia đình bao gồm 02 người lớn và 02 trẻ em có giá trị trong 12 tháng, tặng Gói dịch vụ quản lý căn hộ trả trước lên tới 10 năm và có cơ hội bốc thăm trúng thưởng xe Mercedes-Benz S500 từ chủ đầu tư.

Với việc đưa ra những ưu đãi tài chính dành riêng cho dự án Vinhomes Golden River Ba Son, SHB mong muốn đồng hành và mang đến cơ hội tận hưởng cuộc sống phong cách để vương giữa lòng Sài Gòn cho khách hàng vay vốn tại SHB để sở hữu căn hộ dự án này.

Khách hàng có nhu cầu vay vốn SHB sở hữu căn hộ dự án này, có thể đến các Điểm giao dịch SHB trên toàn quốc để làm các thủ tục vay vốn; hoặc gọi điện đến Đường dây nóng - Hotline của SHB: 1800 588 56 để được giải đáp thêm.



GÓI TÍN DỤNG **1.000 TỶ ĐỒNG** DÀNH CHO KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

"MÙA VÀNG ƯU ĐÃI"

Áp dụng từ nay đến hết **31/12/2016**



7.5%/năm

- Lãi suất ưu đãi chỉ từ **7.5%/ năm** trong tối đa 12 tháng
- Thủ tục đơn giản
- Tài sản đảm bảo đa dạng

VIP BANKING



GÓI TÀI KHOẢN CAO CẤP LINH HOẠT

FLEXIBLE

F- DIAMOND, F-PLATINUM, F-GOLD, F-SILVER

KHẲNG ĐỊNH ĐẲNG CẤP