

TRÂN TRỌNG CHÀO ĐÓN THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG LÀO THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI SHB

ຍິນດີຕ້ອນຮັບ ທ່ານ ສົມພາວ ພາຍສິທ ສະຖານະການທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ
ມາ ທີ່ SHB ແລະ ເຮັດວຽກ ທີ່ SHB

Hà Nội, 03. 03. 2017



Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào - ông Somphao Phaysith:

ĐẾN SHB, TÔI THẤY ẤM ÁP NHƯ TÌNH ANH EM

Xem bài trang 8

SỐ 6+7
2017

NGÂN HÀNG TỐT NHẤT VIỆT NAM

TỔ CHỨC UỶ TÍN QUỐC TẾ VINH DANH

THE ASIAN BANKER® VIETNAM COUNTRY AWARDS 2016

BEST BRAND INITIATIVE

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

GLOBAL BANKING & **Finance** review



- “NGÂN HÀNG CÓ DỊCH VỤ TIỀN GỬI TỐT NHẤT”
- “NGÂN HÀNG CÓ DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TỐT NHẤT”
- “NGÂN HÀNG BÁN LẺ TĂNG TRƯỞNG NHẤT”
- “NGÂN HÀNG SME TỐT NHẤT”
- “NGÂN HÀNG CHO VAY MUA NHÀ TỐT NHẤT”

ASIAN **BANKING & FINANCE** Asia's Financial Services Magazine

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



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

The Banker

- “TOP 100 ASEAN BANKS”
- “TOP 1000 WORLD BANKS”



- NGÂN HÀNG ỨNG DỤNG CNTT AN TOÀN HIỆU QUẢ

Thư của Chủ tịch HĐQT

Quý vị thân mến!

Thay mặt HĐQT, Ban kiểm soát, Ban điều hành và toàn thể CBNV Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB), tôi chân thành gửi tới Quý vị cổ đông, các đối tác chiến lược, các doanh nghiệp - doanh nhân, những người bạn thân thiết đã và đang đồng hành cùng SHB lời chào trân trọng, lời cảm ơn chân thành và những lời chúc tốt đẹp nhất!

Thưa Quý vị,

Năm 2016 đã qua, Quý I/2017 đã kết thúc, SHB đã bước sang tuổi 24 với mục tiêu và tham vọng lớn hơn, cao hơn những năm trước: Từ Top 5 tiến lên Top 3 các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam không do Nhà nước chi phối vốn.

Chúng tôi hiểu rằng, đạt được mục tiêu này là thách thức nhưng đây là động lực mạnh mẽ thúc đẩy chúng ta cùng đoàn kết, quyết tâm thực hiện các mục tiêu đã đề ra vì sự thịnh vượng và thành công của mỗi chúng ta, của SHB; không ngừng nâng cao uy tín và vị thế của SHB trong ngành Tài chính - Ngân hàng tại Việt Nam, Lào, Campuchia, đóng góp vào sự phát triển kinh tế của đất nước và người dân.

Thưa Quý vị!

Với mục tiêu chiến lược trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng vào năm 2020, trong gần 24 năm hình thành và phát triển, SHB luôn xây dựng mục tiêu chiến lược phù hợp trong từng giai đoạn có định hướng lâu dài với chiến lược là cạnh tranh luôn tạo ra sự khác biệt. SHB đã không ngừng tăng trưởng toàn diện qua từng năm và đã lọt vào Top 5 các Ngân hàng TMCP lớn nhất Việt Nam không do Nhà nước chi phối vốn; hoạt động luôn minh bạch, an toàn, bền vững, được Ngân hàng Nhà nước luôn xếp loại A trong nhiều năm qua; được Đảng, Nhà nước tặng thưởng Huân chương lao động Hạng Nhì, Hạng Ba; được các tổ chức tài chính, phi tài chính trên thế giới trao tặng nhiều giải thưởng Ngân hàng có uy tín lớn. Đồng thời, lợi nhuận SHB luôn ổn định qua các năm, cổ tức chia cho các cổ đông đảm bảo trong nhiều năm với tỷ lệ chia luôn bằng hoặc cao hơn lãi suất tiền gửi ngân hàng cùng kỳ.

Đạt được những thành tích tốt đẹp trên, đó là nhờ sự đoàn kết - quyết tâm và nỗ lực không ngừng của toàn thể CBNV, sự quan tâm hỗ trợ của các cấp, các ngành và Ngân hàng Nhà nước, sự hợp tác đầu tư của Quý cổ đông, sự tin tưởng hợp tác đồng hành của các đối tác chiến lược, các doanh nghiệp - doanh nhân và người dân trong cả nước, người dân tại Lào, Campuchia.

Thưa Quý vị!

Phát huy truyền thống tốt đẹp trong hơn 23 năm qua, SHB sẽ không ngừng đoàn kết, đổi mới, sáng tạo, nâng cao năng lực quản trị điều hành theo các chuẩn mực quốc tế, phát triển an toàn, minh bạch và bền vững; thực hiện thắng lợi các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, thực hiện thành công mục tiêu chiến lược đã đề ra vì sự phồn vinh của SHB, vì lợi ích tối đa của cổ đông, đối tác chiến lược của các doanh nghiệp - doanh nhân và sự thịnh vượng của đất nước.

Xin kính chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc, thành công!

**Chủ tịch HĐQT
Đỗ Quang Hiến**



10 HỘI NGHỊ ĐÀ NẴNG VÀ THÔNG ĐIỆN “CẢI CÁCH TOÀN DIỆN”

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: Ban Biên tập SHB NEWS - Trung tâm Marketing & PTTH
Tòa soạn: 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Email: shbnews@shb.com.vn
Website: www.shb.com.vn
Giấy phép xuất bản Số 11/GP-XBBT
Do Cục Báo chí Bộ TT&TT cấp
In tại CTCP In Viễn Đông

Trong số này

THANH TOÁN QUỐC TẾ:

**TRÊN 3 TỶ USD
LÀ MỤC TIÊU 2017**

24

TỔNG GIÁM ĐỐC SHB CAMPUCHIA -
PHẠM XUÂN SƠN:

**“ĐẮC NHÂN TÂM”
LÀ PHƯƠNG CHÂM
CƠ XỬ HÀNG NGÀY
CỦA CHÚNG TÔI!**

30

**SHB GIÚP TÔI
NHÌN THẤY CƠ HỘI
TRONG RỦI RO,
SỰ HÀI HƯỚC, VUI VẺ
TRONG ÁP LỰC**

58



**CÓ MỘT NGÀY
TÔI KHÔNG THỂ NÀO QUÊN!**

32



**MARATONG CUỐI NĂM -
CHUYỆN BÂY GIỜ MỚI KỂ**

48

**“NHỚ NHỮNG ĐÊM
NÀM MƠ VỀ TỶ GIÁ!”**

54



■ SHB CAM KẾT CHO VAY 2.380 TỶ ĐỒNG QUA XÚC TIẾN ĐẦU TƯ TẠI QUẢNG NAM



Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển nhận Giấy Chứng nhận đầu tư tại Hội nghị xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Nam

Nguồn vốn cam kết này dành cho 4 dự án tại khu vực Tây Nguyên và tỉnh Quảng Nam. Đó là cam kết của SHB tại Hội nghị xúc tiến đầu tư tỉnh Quảng Nam ngày 26/3 vừa qua.

Theo đó, SHB cam kết sẽ cho vay 2.380 tỷ đồng thuộc 4 dự án tại khu vực Tây Nguyên và tỉnh Quảng Nam, qua các chương trình xúc tiến đầu tư từ đầu năm đến nay. Cụ thể, dự án phòng khám bệnh Thái Bình Dương và dự án xây dựng nhà máy chế biến các sản phẩm từ cây sâm được SHB cấp tổng

hạn mức tín dụng 110 tỷ đồng.

Dự án phòng khám bệnh Thái Bình Dương do Công ty TNHH Phòng khám đa khoa Thái Bình Dương - Tiên Phước làm chủ đầu tư, được xây dựng trên diện tích gần 4.000 m² tại huyện Tiên Phước (Quảng Nam), tổng mức đầu tư khoảng 100 tỷ đồng, trong đó 40 tỷ đồng là từ nguồn vốn của SHB.

70 tỷ đồng là hạn mức tín dụng SHB cam kết hỗ trợ Công ty Cổ phần Danaco Quảng Nam để xây dựng

nhà máy sản xuất, chế biến các sản phẩm từ cây sâm và các loại dược liệu Quảng Nam. Nhà máy theo dự án này có kế hoạch sản xuất tối thiểu 15 mặt hàng khác nhau từ nguồn nguyên liệu là cây sâm Ngọc Linh. Công ty Danaco dự kiến doanh thu hàng năm tối thiểu 300 tỷ đồng, lợi nhuận dự kiến 15 tỷ đồng/năm.

Trước đó, tại Hội nghị xúc tiến đầu tư khu vực Tây Nguyên tổ chức trung tuần tháng 3 vừa qua, SHB cũng đã ký hợp đồng tài trợ vốn cho hai dự án thủy

điện tại tỉnh Kon Tum và Gia Lai với tổng hạn mức tín dụng của hai dự án là hơn 2.270 tỷ đồng.

“Với vai trò của một tổ chức tín dụng, SHB cam kết sẽ đồng hành cùng với các doanh nghiệp không chỉ trong việc cung cấp nguồn vốn sản xuất kinh doanh mà còn hỗ trợ, tư vấn các giải pháp tài chính hợp lý, hiệu quả nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường” - Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cho biết.

■ ADB CAM KẾT CUNG CẤP CÁC KHOẢN VAY TRỰC TIẾP CHO SHB THỰC HIỆN CÁC GIAO DỊCH TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI

Tại Hà Nội mới đây, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) và SHB đã tiến hành Lễ Ký kết hợp đồng cho vay tuần hoàn (RCA) trong chương trình tài trợ thương mại toàn cầu (TFP) giữa ADB với SHB.

Theo hợp đồng này, ADB cam kết cung cấp các khoản vay trực tiếp cho SHB nhằm thực hiện các giao dịch tài trợ thương mại; nâng tổng giá trị các giao dịch mà SHB có thể sử dụng cho giao dịch xuất nhập khẩu tại một thời điểm lên tới 150 triệu USD.

Trước đó, việc hợp tác giữa hai ngân hàng trong chương trình TFP được khởi động từ tháng 3 năm ngoái bằng việc ADB lựa chọn SHB là ngân hàng phát hành (IBA) với hạn mức ban đầu 25 triệu USD. Trong thời gian thực hiện chương trình, SHB đã tối ưu hóa việc sử dụng hạn mức được cấp để đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là hoạt động bảo lãnh và tài trợ xuất nhập khẩu, góp phần hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp Việt Nam. Đánh giá cao những nỗ lực này của SHB, ADB đã quyết định cấp mới hạn mức cho vay tuần hoàn theo RCA và nâng hạn mức bảo lãnh theo IBA đã ký.

"Chúng tôi cam kết sẽ sử dụng nguồn vay một cách



Bà Ngô Thu Hà - Phó TGD SHB và ông Eric Sidgwick - Giám đốc Quốc gia ADB tại Việt Nam trong Lễ Ký kết

hiệu quả nhất để hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ, từ đó góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển và tạo việc làm cho người lao động", Phó TGD SHB Ngô Thu Hà phát biểu tại Lễ ký kết.

Theo bà Ngô Thu Hà, việc ADB chấp nhận tăng mức đáng kể tổng giá trị giao dịch mà SHB có thể sử dụng chỉ sau gần một năm hợp tác khẳng định vị thế và uy tín của SHB không chỉ với đối tác trong nước mà còn với các định chế tài chính nước ngoài.

Ông Eric Sidgwick - Giám

đốc Quốc gia ADB tại Việt Nam nhấn mạnh, thương mại là một trong những hoạt động trọng yếu đối với sự phát triển kinh tế. Do vậy, việc hợp tác giữa ADB và SHB trong chương trình "Tài trợ thương mại toàn cầu" sẽ góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng về thương mại, hỗ trợ các hoạt động xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp trong nước. Điều đó đồng nghĩa với việc giúp tăng trưởng kinh tế và tạo thêm nhiều công ăn việc làm cho người lao động.

Chương trình tài trợ thương mại TFP của ADB được triển khai tại Việt

Nam từ năm 2009. Đến nay, chương trình cung cấp hơn 7,8 tỷ USD cho hơn 5.200 giao dịch thương mại tại Việt Nam và phần lớn ngân sách tài trợ thương mại được dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Để được ADB cấp hạn mức tín dụng, các ngân hàng phải đáp ứng được các tiêu chí do ADB đặt ra như: hoạt động hiệu quả và lành mạnh, quản trị rủi ro tốt, thông tin minh bạch, định hướng phát triển rõ ràng, đội ngũ lãnh đạo có tầm nhìn chiến lược.

SHB DỰ KIẾN CẤP HẠN MỨC TÍN DỤNG 6.000 TỶ ĐỒNG CHO TẬP ĐOÀN PHÚ CƯỜNG



Bà Đặng Tố Loan - Phó TGD SHB (bên trái) và bà Nguyễn Thu Hà - TGD Phú Cường Group ký Hợp tác toàn diện dưới sự chứng kiến của lãnh đạo cấp cao hai bên

Mới đây tại TP. Hồ Chí Minh, SHB và Tập đoàn Phú Cường (Phú Cường Group) đã ký kết biên bản hợp tác chiến lược toàn diện giữa hai bên. Theo đó, SHB sẽ cung cấp các gói giải pháp tài chính tối ưu cho các dự án của Phú Cường cùng các công ty thành viên, nhà thầu và các khách hàng cá nhân mua căn hộ thuộc các dự án của Phú Cường bằng hình thức cho vay, bảo lãnh hoặc các hình thức tín dụng khác.

Cụ thể, SHB sẽ dành 5.000 tỷ đồng hạn mức tín dụng ngắn, trung và dài hạn cho các dự án Phú Cường làm

chủ đầu tư và 1.000 tỷ đồng cho khách hàng mua bất động sản thuộc các dự án của Phú Cường.

Tại Lễ ký kết, bà Đặng Tố Loan - Phó TGD SHB cho biết, trong thời gian tới SHB và Phú Cường sẽ xúc tiến các hoạt động hợp tác phát triển nhằm khai thác tốt nhất thế mạnh, tiềm năng của hai bên. Đối với SHB, hợp tác toàn diện với Phú Cường sẽ giúp Ngân hàng đa dạng hóa danh mục các sản phẩm, dịch vụ cũng như cung cấp giải pháp tài chính phù hợp, linh hoạt nhằm đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng.

Phú Cường Group được thành lập đầu năm 2009 với vai trò nhà đầu tư tài chính của các công ty thành viên trong Tập đoàn, có vốn điều lệ hơn 3.500 tỷ đồng. Tập đoàn này có hơn 20 công ty thành viên hoạt động đa lĩnh vực, ngành nghề. Hiện Phú Cường Group là chủ đầu tư một số dự án phát triển đô thị, nhà ở tại TP.HCM và khu vực ĐBSCL, năng lượng tái tạo tại ĐBSCL và là doanh nghiệp chuyên cung ứng các dịch vụ vận tải du lịch, nhà hàng và khách sạn.

SHB TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN CHÍNH THỨC CỦA FCI

Chính thức trở thành thành viên của Hiệp hội Bảo thanh toán quốc tế (FCI), SHB sẽ cung cấp dịch vụ bảo thanh toán xuất khẩu toàn diện hơn, chuyên nghiệp hơn, hỗ trợ các doanh nghiệp tiết kiệm được hạn mức tín dụng hiện có, loại bỏ rủi ro thanh toán xuất khẩu, tăng lợi thế cạnh tranh khi bán hàng theo phương thức D/A và T/T trả sau, tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc quản lý, thu hồi các khoản phải thu, từ đó giúp tăng doanh thu xuất khẩu, nâng cao uy tín trên thị trường.

Bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói, kết hợp việc đảm bảo rủi ro thanh toán, theo dõi công nợ, thu hồi nợ và tài trợ vốn lưu động. Trong đó, bao thanh toán xuất khẩu đang là một phương thức được ưa chuộng trong thương mại quốc tế trên thế giới. Doanh số bao thanh toán nói chung và doanh số bao thanh toán quốc tế nói riêng tại Việt Nam còn khiêm tốn và thị trường này còn rất nhiều tiềm năng để khai thác. Cùng với sự tăng trưởng không ngừng của xuất nhập khẩu, việc tiếp cận sâu rộng hơn các dịch vụ của bao thanh toán quốc tế không chỉ giúp các doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như thu hút được các đối tác nước ngoài, mà còn là đòn bẩy thúc đẩy phát triển kinh tế của quốc gia.

■ SHB SẼ CUNG CẤP CÁC GÓI SẢN PHẨM TÀI CHÍNH - TÍN DỤNG CHO VINAPHONE VÀ CÁC ĐỐI TÁC, KHÁCH HÀNG CỦA VINAPHONE



Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê và ông Tô Dũng Thái - Tổng Giám đốc Vinaphone ký kết hợp tác toàn diện

Ngày 7/3 tại Trụ sở chính SHB đã diễn ra Lễ Ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa SHB và Tổng công ty Dịch vụ Viễn thông Vinaphone. Theo đó, SHB sẽ cung cấp các gói sản phẩm tài chính - tín dụng cho Vinaphone và các đối tác, khách hàng của Vinaphone.

Với thỏa thuận hợp tác này, SHB sẽ ưu tiên cấp hạn mức tín dụng ngắn, trung và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh; cấp bảo lãnh, dịch

vụ thanh toán, chuyển tiền trong nước, quốc tế cho Vinaphone và các đơn vị thành viên, liên kết của Vinaphone với nhiều ưu đãi về phí, lãi suất.

Vinaphone cũng sẽ tạo mọi điều kiện để SHB và các đơn vị trực thuộc SHB, các công ty con, công ty liên kết, khách hàng cá nhân, doanh nghiệp của SHB tiếp cận và sử dụng các dịch vụ của Vinaphone một cách thuận lợi và đạt hiệu quả tối ưu như đường truyền số liệu, điện thoại, dịch vụ SMS brand name,

chữ ký số, giải pháp chăm sóc khách hàng v.v.v...

"SHB rất vui mừng trở thành đối tác chiến lược của Vinaphone trong các hoạt động kinh doanh, hỗ trợ nhau mở rộng và phát triển các lĩnh vực hoạt động mà SHB và Vinaphone cùng quan tâm trong thời gian tới. Chúng tôi sẽ triển khai tích cực, cụ thể và hiệu quả các nội dung hợp tác chiến lược toàn diện, cung cấp các dịch vụ tài chính, ngân hàng với nhiều tiện ích, chi phí, lãi suất cạnh tranh

nhất trên cơ sở đảm bảo lợi ích giữa hai bên", Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê phát biểu tại Lễ ký.

Ông Tô Dũng Thái - Tổng Giám đốc Vinaphone khẳng định: "Vinaphone tin tưởng rằng, SHB là một ngân hàng có kinh nghiệm hàng đầu trong việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại và tiện ích trên toàn quốc, do vậy, sẽ mang đến cho chúng tôi những sản phẩm dịch vụ tốt nhất, với những chính sách ưu đãi nhất. Sự hợp tác giữa SHB và Vinaphone là phù hợp với xu hướng phát triển của xã hội, tạo nên môi trường giao dịch với nền tảng công nghệ thông tin hiện đại cho người dùng. Đây cũng là định hướng phát triển của Vinaphone nhằm kết hợp các dịch vụ Viễn thông - công nghệ thông tin với các dịch vụ của SHB tạo ra nhiều tiện ích cung cấp cho khách hàng của hai bên."

Thông qua những hợp tác đã ký kết, SHB và Vinaphone sẽ hỗ trợ nhau mở rộng, phát triển hoạt động kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực, đa mô hình quản lý để khai thác tốt nhất thế mạnh trong lĩnh vực kinh doanh truyền thống của mỗi bên và các lĩnh vực khác mà cả SHB và Vinaphone cùng quan tâm trên cơ sở bình đẳng, hai bên cùng có lợi.

THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG LÀO - ÔNG SOMPHAO PHAYSITH:

ĐẾN SHB, TÔI THẤY ẤM ÁP NHƯ TÌNH ANH EM

 **Trung Thành**



Đón Thống đốc Ngân hàng TW Lào - ông Somphao Phaysith tại Hà Nội có Lãnh đạo cấp cao SHB, Giám đốc các Khối, Trung tâm, Phòng, Ban Hội sở chính

“ Ngày 03/3/2017 tại Hà Nội, Thống đốc Ngân hàng Trung ương Lào (NHTW) - ông Somphao Phaysith đã đến thăm và làm việc tại SHB. Cùng đi với ông Somphao Phaysith có Phó Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam - ông Nguyễn Kim Anh.

Tháp tùng Thống đốc NHTW Lào và Phó Thống đốc NHNN Việt Nam còn có đoàn cán bộ cấp cao NHTW Lào và NHNN Việt Nam.

Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển, Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê, Ban Tổng Giám đốc SHB, Ban Điều hành và lãnh đạo các Khối, Trung tâm, Phòng, Ban nghiệp vụ SHB đã long trọng đón tiếp Thống đốc Somphao Phaysith, Phó Thống đốc Nguyễn Kim Anh cùng đoàn cán bộ tháp tùng.

Chủ tịch SHB Đỗ Quang Hiển bày tỏ vui mừng khi được đón tiếp Thống đốc Somphao Phaysith cùng đoàn đại biểu cấp cao NHTW Lào và NHNN Việt Nam đến thăm SHB.

“Thay mặt Ngân hàng SHB, tôi xin trân trọng cảm ơn sự chỉ đạo sát sao của NHNN Việt Nam cũng như sự hỗ trợ, ủng hộ và giúp đỡ của Chính phủ, NHTW Lào trong thời gian vừa qua. Chúng tôi cam kết chấp hành đầy đủ chính sách, pháp luật và tuân thủ nghiêm chỉnh quy định và chỉ đạo của Chính phủ, các Bộ, Ban, Ngành 2 nước và NHTW Lào cũng như NHNN Việt Nam. Trong thời gian tới, SHB sẽ tiếp tục cung ứng các sản phẩm tài chính đồng bộ, tiện ích đến mọi đối tượng khách hàng doanh nghiệp cũng như khách hàng cá nhân tại Lào, góp phần phát triển kinh tế - xã hội tại đất nước bạn anh em”, Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển nói.

TRÂN TRỌNG CHÀO ĐÓN THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG LÀO VÀ LÀM VIỆC TẠI SHB

ຍິນດີຕ້ອນ



Thay mặt Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV SHB, Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiến đã tặng quà lưu niệm cho Thống đốc Ngân hàng TW Lào - ông Somphao Phaysith nhân chuyến thăm và làm việc tại SHB

Chủ tịch Đỗ Quang Hiến đã báo cáo với đoàn công tác các kết quả mà SHB đã đạt được và SHB Lào (nay là Ngân hàng TNHH MTV SHB Lào) sau một năm chuyển đổi từ mô hình Chi nhánh sang mô hình Ngân hàng con.

Theo đó, kết thúc năm tài chính 2016, tổng tài sản của SHB đạt 233.947,7 tỷ đồng, tăng 14,3% so với năm 2015, vốn tự có đạt 16.370,9 tỷ đồng, vốn điều lệ đạt 11.196,9 tỷ đồng; tổng vốn huy động đạt 215.253 tỷ đồng, trong đó vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư đạt 181.152,8 tỷ đồng, tăng 15,0% so với năm 2015. Các chỉ tiêu kinh doanh: Dư nợ cho vay đạt 166.993,3 tỷ đồng, lợi nhuận trước trích lập dự phòng đạt gần 2.500 tỷ đồng, tăng 33% so với năm 2015 và lợi nhuận trước thuế đạt 1.156,4 tỷ đồng. Nhờ tích cực xử lý nợ xấu nên tỷ lệ nợ xấu của SHB năm 2016 ở mức 1,87%, đặc biệt tỷ lệ an toàn vốn đạt 13%.

Với Ngân hàng con tại Lào, sau một năm chuyển đổi mô hình, Ngân hàng con đã đạt được các kết quả kinh doanh tích cực, một số chỉ tiêu quan trọng đều tăng so với năm 2015: Tổng tài sản đạt 1.398 tỷ kíp,

tăng 10,77%; tổng dư nợ đạt 479,2 tỷ kíp, tăng 38,20%; tổng huy động vốn đạt 244 tỷ kíp, tăng 119,52%; lợi nhuận trước thuế đạt gần 8 tỷ kíp, tăng trưởng 140,36%.

Chủ tịch HĐQT SHB nhấn mạnh, Ngân hàng con của SHB được thành lập tại Lào sẽ giúp SHB có thêm nhiều cơ hội trong việc khai thác, tận dụng các tiềm năng tại thị trường Lào, qua đó góp phần thúc đẩy quan hệ hữu nghị giữa hai nước anh em.

Phát biểu tại Lễ đón tiếp, Thống đốc NHTW Lào Somphao Phaysith cho biết, đây là lần thứ 2 ông sang thăm, làm việc tại SHB và lần nào ông cũng cảm thấy ấm áp như tình anh em bởi sự đón tiếp nồng hậu của Ban Lãnh đạo và CBNV Ngân hàng.

"Tôi đánh giá cao và chúc mừng những thành tựu mà SHB đã được trong năm qua, mặc dù các bạn vẫn chịu ảnh hưởng bởi nền kinh tế còn nhiều khó khăn. Tôi cũng cảm ơn SHB đã đầu tư thành lập Ngân hàng 100% vốn tại Lào, đóng góp không nhỏ vào sự phát triển kinh tế xã hội của Lào cũng như thắt chặt hơn mối quan hệ láng giềng hữu nghị Việt - Lào", Thống đốc Somphao Phaysith nói.

Phó Thống đốc NHNN Việt Nam ông Nguyễn Kim Anh cho rằng, nhiều năm qua, SHB luôn là Ngân hàng phát triển năng động nhưng hoạt động an toàn, bền vững và minh bạch. Ông Kim Anh chúc SHB sẽ tiếp tục phát huy những lợi thế là Ngân hàng có đội ngũ cán bộ cấp cao nhiệt huyết, có tầm nhìn; đội ngũ nhân viên năng động, tinh thông sẽ tiếp tục đưa SHB gặt hái những thành công mới.

Trước đó, trong thời gian tham dự Hội nghị song phương năm 2013 giữa NHNN Việt Nam và NHTW Lào tổ chức từ ngày 16-20/12/2013 tại Hà Nội và Đà Nẵng; ngày 17/12/2013 tại Hà Nội, Thống đốc NHTW Lào Somphao Phaysith đã đến thăm và làm việc tại SHB.

Sáng cùng ngày tại NHNN Việt Nam, SHB đã được Thống đốc NHTW Lào trao tặng Bằng khen của Ngân hàng TW Lào do đã có những đóng góp tích cực đối với sự phát triển kinh tế - xã hội tại Cộng hòa dân chủ Nhân dân Lào. ■

HỘI NGHỊ ĐÀ NẴNG VÀ THÔNG ĐIỆN “CẢI

- Năm 2017 sẽ thực hiện thủ tục mở văn phòng đại diện SHB tại Myanmar, đặt mục tiêu lợi nhuận trước thuế đạt 1.750 tỷ đồng, tăng 50% so với năm 2016; tỷ lệ chia cổ tức dự kiến 9%/vốn điều lệ.

“23 năm qua, giai đoạn 2006 - 2016 là giai đoạn phát triển đặc biệt của SHB. Và đây chính là thời điểm mà chúng ta sẽ đặt ra những mục tiêu phát triển lớn hơn cho giai đoạn từ nay đến năm 2020.

Muốn như vậy, mỗi cá nhân, mỗi đơn vị, đặc biệt là cá nhân người đứng đầu từng đơn vị phải xây dựng cho được mục tiêu và kế hoạch hành động cụ thể của đơn vị mình. Cùng với mục tiêu là các giải pháp hành động nhằm biến các mục tiêu đó thành hiện thực. Và năm nay sẽ là năm chúng ta sẽ cải cách toàn diện, đổi mới toàn diện để phát triển.

Tôi đề nghị sau Hội nghị này, tinh thần đổi mới và cải cách toàn diện phải trở thành phương châm hành động hàng ngày của toàn hệ thống...”

Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển đã phát biểu như vậy tại Hội nghị kinh doanh 2017 do SHB tổ chức tại Đà Nẵng cuối tháng 2 vừa qua.



Theo Chủ tịch HĐQT Đỗ Quang Hiển, những kết quả kinh doanh của toàn hệ thống SHB đã đạt được trong năm 2016 là đáng khích lệ. “Tôi đánh giá cao thành tích của Ban TGD, Ban Điều hành và các đơn vị kinh doanh. Tôi cảm ơn các bạn vì những cố gắng hết mình trong năm qua...”, Chủ tịch nói.

CÁCH TOÀN DIỆN”

 Chi Mai



Toàn cảnh Hội nghị Đà Nẵng - Tháng 2/2017

“Tôi biết hôm nay, các đơn vị kinh doanh và nhiều cá nhân có nhiều câu hỏi, nhiều vấn đề cần đặt ra tại Hội nghị nhưng do thời gian của Hội nghị không có nhiều. Vì thế tôi mong sau Hội nghị, chúng ta cần tăng cường trao đổi thông tin hàng ngày từ đơn vị kinh doanh đến Tổng Giám đốc và đến tôi. Tôi cam kết với

tư cách Chủ tịch HĐQT, sẽ đồng hành cùng các bạn, hoàn thành tốt công cuộc cải cách và đổi mới của SHB...”, Chủ tịch HĐQT nói.

Theo Chủ tịch Đỗ Quang Hiển, mặc dù năm 2016 cả hệ thống đã rất tích cực và nỗ lực trong kinh doanh nhưng nếu không tiếp tục cải cách

và đổi mới toàn diện, SHB sẽ không dễ đạt được những thành công vượt bậc như 10 năm qua.

“Bất cứ lĩnh vực nào, thành công hay thất bại đều có dấu ấn của người đứng đầu. Vì thế chúng ta không chỉ đặt ra các mục tiêu phát triển mà mọi mục tiêu phải gắn với trách



nhệm của người đứng đầu...”, Chủ tịch nhấn mạnh.

Chủ tịch HĐQT đánh giá cao những cố gắng của các đơn vị, các cá nhân đã đạt thành tích cao, thành tích kinh doanh xuất sắc trên nhiều lĩnh vực kinh doanh của SHB năm qua và mong muốn trên toàn hệ thống sẽ có nhiều đơn vị, cá nhân có nhiều giải pháp, sáng kiến và sẽ đạt được những thành tích cao hơn nữa trong năm 2017.

“Nếu như mỗi cá nhân đều có những mục tiêu rõ ràng và quyết tâm thực hiện, tôi tin toàn hệ thống chúng ta sẽ còn rất nhiều đơn vị và cá nhân xuất sắc...”, Chủ tịch HĐQT nói.

Trước đó, phát biểu điều hành Hội

nghị, Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê cho biết, năm qua toàn hệ thống đã hoàn thành các chỉ tiêu và kế hoạch kinh doanh 2016 do Đại hội cổ đông đề ra từ đầu năm.

Tổng Giám đốc cho biết, kết thúc năm tài chính 2016, tổng tài sản của SHB đạt 233.947,7 tỷ đồng, tăng 14,3% so với năm 2015, vốn tự có đạt 16.370,9 tỷ đồng, vốn điều lệ đạt 11.196,9 tỷ đồng; tổng vốn huy động đạt 215.253 tỷ đồng, trong đó vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư đạt 181.152,8 tỷ đồng, tăng 15,0% so với năm 2015. Các chỉ tiêu kinh doanh: Dự nợ cho vay đạt 166.993,3 tỷ đồng, lợi nhuận trước trích lập dự phòng đạt gần 2.500 tỷ đồng, tăng 33% so với năm 2015 và lợi nhuận trước thuế đạt 1.156,4 tỷ

đồng. Nhờ tích cực xử lý nợ xấu nên tỷ lệ nợ xấu của SHB năm 2016 ở mức 1,87%, đặc biệt tỷ lệ an toàn vốn đạt 13%.

Tổng Giám đốc cũng nhận định, mặc dù về tổng thể, kế hoạch kinh doanh 2016 đã hoàn thành nhưng còn nhiều lĩnh vực, nhiều đơn vị vẫn chưa hoàn thành kế hoạch kinh doanh.

Tại Hội nghị, lãnh đạo các Khối, Trung tâm, các Ban chuyên trách các mảng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đã trình bày, thuyết trình các mục tiêu, kế hoạch, chương trình hành động và các giải pháp sẽ thực hiện trong năm 2017 và mục tiêu từ nay đến năm 2020 của đơn vị mình.



Quyết tâm thay đổi là thông điệp được thể hiện khá rõ qua các phân tích và trình bày của các “thủ lĩnh” là Giám đốc các Khối, Trung tâm... tại Hội nghị.

Thay mặt HĐQT, Chủ tịch HĐQT đã trao bằng khen của Thống đốc NHNN cho 3 cá nhân, 01 tập thể xuất sắc; Giấy chứng nhận CLB về tổng tài sản bình quân cho 16 đơn vị; Giấy chứng nhận CLB lợi nhuận trước thuế cho 4 tập thể và trao cho 9 cá nhân Giấy khen hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ năm 2016. Cùng với đó, 5 tập thể và 28 cá nhân có thành tích xuất sắc nhiệm vụ trong năm 2016 cũng vinh dự nhận giấy khen của Ban Tổng Giám đốc.

Theo kế hoạch kinh doanh, năm 2017 SHB đặt mục tiêu tổng tài sản đạt 270.000 tỷ đồng, tăng 35.214 tỷ đồng so với năm 2016, tương đương tăng 15%. Vốn điều lệ đạt 12.036 tỷ đồng, vốn huy động từ tổ chức kinh tế và cá nhân đạt 217.382 tỷ đồng, tăng 20% so với năm 2016. Dư nợ cho vay đạt 191.603 tỷ đồng, tăng 18% so với năm 2016; lợi nhuận trước thuế đạt 1.750 tỷ đồng tăng 50% so với năm 2016; tỷ lệ nợ xấu dưới 3%, tỷ lệ an toàn vốn trên 9%; doanh số thanh toán quốc tế đạt 3.185 triệu USD, tỷ lệ chia cổ tức 9%/vốn điều lệ.

Cũng trong năm 2017, SHB sẽ hoàn thành thủ tục khai trương 05 Chi nhánh trong nước tại các tỉnh: Đaklak, Hà Nam, Hà Tĩnh, Bình Định, Tây Ninh; hoàn thành thủ tục cấp phép và khai trương các PGD được NHNN phê duyệt. Triển khai kế hoạch hoạt động kinh doanh Công ty tài chính tiêu dùng SHB. Đặc biệt, SHB sẽ thực hiện các thủ tục xin mở văn phòng đại diện SHB tại Myanmar. »

NHỮNG GIẢI THƯỞNG TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ

“ Năm 2016, SHB tiếp tục nhận được nhiều giải thưởng danh giá của các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế trao tặng; được các tổ chức uy tín quốc tế như Moody's, S&P xếp hạng tương đương với mức xếp hạng của một số ngân hàng lớn tại Việt Nam; ADB đánh giá cao và nâng hạn mức tài trợ thương mại toàn cầu (TFP), khẳng định sự phát triển an toàn, bền vững của SHB.

CÁC GIẢI THƯỞNG TRONG NƯỚC TIÊU BIỂU



- Top 50 Doanh nghiệp thịnh vượng xuất sắc Việt Nam do Vietnam Report bình chọn.
- Top 10 “Hàng Việt Nam được người tiêu dùng yêu thích” do Sở Công thương, Hiệp hội DN vừa và nhỏ TP Hà Nội bình chọn.
- Là Ngân hàng niêm yết được Sở GD&ĐT Hà Nội tôn vinh trong “Top 30 doanh nghiệp minh bạch nhất HNX 2016” nhiều năm liền. Đồng thời Chứng nhận “Top 10 doanh nghiệp tín nhiệm nhất Việt Nam cùng hệ thống ngành Kinh tế” và chứng thư thẩm định tín nhiệm doanh nghiệp.



- Là ngân hàng TMCP tư nhân được vinh danh Top 100 doanh nghiệp bền vững Việt Nam 2016 do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp với Bộ Lao động Thương binh & Xã hội, Bộ Công thương và Bộ Tài nguyên - Môi trường, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam và UBCKNN đánh giá, xếp hạng.
- Top 10 NHTM uy tín nhất Việt Nam 2016 do Công ty CP Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) bình chọn.



- Được vinh danh trong Top 1.000 doanh nghiệp nộp thuế doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (V1000) và Top 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam với vị trí xếp hạng thứ 84/500 trong Bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam (VNA500).
- Giải thưởng “Thương hiệu Mạnh” do Thời báo Kinh tế Việt Nam phối hợp với Cục Xúc tiến Thương mại - Bộ Công thương trao tặng.

CÁC GIẢI THƯỞNG QUỐC TẾ UY TÍN



BNY MELLON

- Giải thưởng “Ngân hàng Ứng dụng Công nghệ thông tin an toàn hiệu quả 2016” do Tập đoàn Dữ liệu quốc tế IDG tổ chức hàng năm.
- Giải thưởng “Ngân hàng tài trợ Dự án tốt nhất Việt Nam” và “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam” năm 2016 do Tạp chí The Asian Banking & Finance (ABF) bình chọn và trao tặng.
- Giải thưởng “Ngân hàng nước ngoài tiêu biểu Campuchia 2016” và “Ngân hàng SME tiêu biểu Campuchia 2016” do Tập đoàn dữ liệu quốc tế IDG kết hợp với Ngân hàng Quốc gia Campuchia trao tặng.
- Giải thưởng “Sản phẩm tiền gửi tốt nhất Việt Nam 2016” và “Sáng kiến thương hiệu tốt nhất 2016” do The Asian Banker trao tặng.
- Giải thưởng “Ngân hàng có dịch vụ tiền gửi tốt nhất” và “Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất” Việt Nam năm 2016 Global Banking and Finance Review trao tặng.
- SHB vinh dự là 1 trong 5 ngân hàng tại Việt Nam nhận chứng chỉ bảo mật hệ thống thẻ thanh toán PCI DSS phiên bản 3.1 từ đơn vị đánh giá ControlCase.
- Các giải thưởng quốc tế có uy tín khác.



“ Trên cơ sở kết quả hoạt động kinh doanh năm 2016 và nghiên cứu dự báo môi trường kinh doanh năm 2017, SHB xác định các mục tiêu chủ yếu của toàn hệ thống đến cuối năm 2017 như sau:

2017

Nhóm mục tiêu phát triển kinh doanh

- Tiếp tục giữ vững vị thế nằm trong Top 05 ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân lớn nhất tại Việt Nam về vốn, tài sản và hiệu quả.
- Tiếp tục các phương án tăng vốn điều lệ, vốn tự có nhằm nâng cao các tỷ lệ an toàn hoạt động và phục vụ cho hoạt động mở rộng kinh doanh.
- Đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh nhằm chiếm lĩnh thị trường, tăng trưởng thị phần trong tất cả các hoạt động kinh doanh chính của ngân hàng như huy động thị trường I, tín dụng và các sản phẩm dịch vụ tiện ích mang tính cạnh tranh cao.
- Đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh bán lẻ (cho vay tiêu dùng khách hàng cá nhân) thông qua Công ty tài chính tiêu dùng SHB (SHBFC) và dự kiến Công ty tài chính tiêu dùng SHB sẽ chính thức đi vào hoạt động kinh doanh đầu quý 3/2017.
- Đẩy mạnh phát triển các dịch vụ ngân hàng bằng các sản phẩm phái sinh, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu thị trường và cạnh tranh.
- Phát triển sản phẩm dịch vụ bảo hiểm thông qua hợp tác Bancassurance (phân phối bảo hiểm qua ngân hàng) làm đối tác độc quyền phát triển bảo hiểm nhân thọ cho tập đoàn bảo hiểm nước ngoài có uy tín nhằm tăng nguồn thu dịch vụ từ bảo hiểm tăng thu nhập dịch vụ và đóng góp đáng kể vào lợi nhuận của SHB.
- Thực hiện đẩy mạnh tăng nguồn thu dịch vụ ngân hàng nhằm thực hiện mục tiêu thu nhập thuần từ dịch vụ ngân hàng chiếm từ 20%-25%/tổng thu nhập.
- Tối ưu hóa danh mục tài sản, tăng trưởng doanh thu, quản lý chi phí hiệu quả, nâng cao năng suất lao động thông qua việc thường xuyên rà soát, kiểm soát danh mục tài sản nợ/có.
- Tiếp tục mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh, đi đôi với công tác kiểm soát, giám sát chặt chẽ, nhằm phát huy tối đa hiệu quả hoạt động của các đơn vị mạng lưới CN/PGD.
- Phát triển mạnh khách hàng cá nhân để tiến gần hơn tới mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam.

Nhóm mục tiêu hoạt động

- Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành, cải cách, đổi mới công tác phát triển nguồn nhân lực nhằm tạo lực lượng lao động có trình độ chuyên môn cao.
- Nâng cao công tác quản trị rủi ro, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ, quản trị rủi ro từng nghiệp vụ kinh doanh nhằm nâng cao khả năng cảnh báo phát hiện sớm rủi ro đối với các hoạt động của SHB.
- Tăng cường quản lý, giám sát đơn đốc thu hồi nợ xấu, nợ có vấn đề, thiết lập quy trình quản lý nợ chặt chẽ, đi đôi với chỉ tiêu kinh doanh, nhằm đảm bảo hoạt động tăng trưởng tín dụng đi đôi với chất lượng tín dụng.
- Tiếp tục đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin nhằm nâng cao năng lực quản trị điều hành, hạn chế rủi ro đồng thời phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng đồng bộ, tiện ích và cạnh tranh, nâng cao năng suất lao động của cán bộ nhân viên.
- Tập trung đẩy mạnh công tác là Ngân hàng phục vụ các nguồn vốn ODA của các tổ chức tài chính quốc tế; Đẩy mạnh huy động vốn từ các định chế tài chính trong nước và quốc tế, đặc biệt là nguồn vốn có kỳ hạn dài, chi phí hợp lý.

CÁC MỤC TIÊU KINH DOANH

 Lâm Nhật

- Tiếp tục cơ cấu danh mục tín dụng các lĩnh vực ưu tiên theo định hướng của Chính phủ và NHNN, các ngành nghề giàu tiềm năng phát triển trên cơ sở các điều kiện kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước.
- Đẩy mạnh công tác truyền thông, quan hệ quốc tế nhằm quảng bá thương hiệu và nâng cao vị thế của SHB trên thị trường trong nước, khu vực và quốc tế.
- Đẩy mạnh hoạt động của Đảng bộ, Đoàn thanh niên, Công đoàn nhằm giáo dục đạo đức tư tưởng, nâng cao tinh thần đoàn kết, gắn bó của người lao động, giữ gìn và phát triển văn hóa doanh nghiệp mang bản sắc truyền thống SHB, từ đó, tạo ra sức mạnh tập thể đóng góp vào sự phát triển bền vững của Ngân hàng. ■

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản dự kiến thực hiện đến cuối năm 2017:

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2017	Tăng trưởng so với 2016
1	Tổng tài sản (Tỷ đồng)	270.000	15,0%
2	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	12.036	7,5%
3	Huy động từ TCKT và Cá nhân (Tỷ đồng)	217.382	20,0%
4	Dư nợ cho vay (Tỷ đồng)	191.603	18,0%
5	Lợi nhuận trước thuế (Tỷ đồng)	1.750	50,0%
6	Cổ tức dự kiến	9%/VĐL	
7	Tỷ lệ nợ xấu	<3%	
8	Tỷ lệ an toàn vốn	>9%	
9	Tỷ lệ dư nợ trên nguồn vốn huy động (LDR)	<80%	
10	Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung, dài hạn	<40%	
11	ROA	0,7% - 0,8%	
12	ROE	10% - 11%	

■ SHB GIÀNH CÚ ĐÚP GIẢI THƯỞNG CỦA GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW



Tạp chí Global Banking & Finance Review mới đây đã bình chọn SHB là “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam” và “Ngân hàng cho vay mua nhà tốt nhất Việt Nam” năm 2017.

Theo Global Banking & Finance Review, tại Việt Nam SHB là Ngân hàng đã có những cam kết và hành động cụ thể đối với cộng đồng SMEs thông qua nhiều sản phẩm, chương

trình ưu đãi và các giải pháp hỗ trợ SME tháo gỡ khó khăn về vốn cũng như tạo ra các giải pháp tài chính cho họ.

Đây cũng là lần thứ 3,

Global Banking & Finance Review quyết định bình chọn SHB là “Ngân hàng SME tốt nhất Việt Nam”.

Đối với giải thưởng “Ngân hàng cho vay mua nhà tốt nhất Việt Nam”, Tạp chí Global Banking & Finance Review đánh giá cao chiến lược phát triển khác biệt ở mảng tín dụng mua nhà của SHB. Đó là việc SHB đã phân tích kỹ lưỡng thị trường bất động sản, phân khúc khách hàng mục tiêu, giúp chủ đầu tư tìm được những khách hàng tiềm năng, đồng thời mang đến những dự án nhà ở tốt nhất cho những khách hàng có nhu cầu.

■ SHB CHUNG TAY BẢO TỒN DI SẢN VĂN HÓA PHI VẬT THỂ CỦA VIỆT NAM

Mới đây, tại quần thể di tích Phủ Giầy (Nam Định), Tỉnh ủy, HĐND, UBND, Mặt trận Tổ quốc tỉnh Nam Định đã long trọng tổ chức Lễ đón bằng UNESCO ghi danh “Thực hành tín ngưỡng thờ Mẫu Tam Phủ của người Việt” là di sản văn hóa phi vật thể đại diện của nhân loại.

SHB vinh dự là đơn vị đồng hành cùng sự kiện văn hóa trọng đại này.

Thờ Mẫu là tín ngưỡng có từ lâu đời của cư dân Bách Việt. Đối tượng thờ phụng gồm những nhân vật nữ có công đức được dân

gian sùng bái là Thánh Mẫu - người mẹ của trăm họ như: Mẫu Thoải, Mẫu Âu Cơ, Bà Chúa Thượng Ngàn, Bà Liễu Hạnh, Bà Chúa Kho...

Tín ngưỡng thờ Mẫu được thực hành ở nhiều địa phương trên cả nước bởi các giá trị nhân văn cao đẹp như giáo dục lòng yêu nước, truyền thống uống nước nhớ nguồn, tinh thần đoàn kết dân tộc, sáng tạo văn hóa dân gian, đề cao vai trò của người phụ nữ Việt Nam... Do đó, đây không chỉ là một di sản cần phải được bảo tồn mà còn là nét văn hóa cần

được các thế hệ con cháu Lạc Hồng gìn giữ, phát huy.

Thông qua việc kết hợp một cách nghệ thuật các yếu tố văn hóa dân gian như trang phục, âm nhạc, hát chầu văn, múa, diễn xướng dân gian trong lễ hội, Thực hành Tín ngưỡng thờ Mẫu Tam phủ được ví như một “bảo tàng sống” lưu giữ lịch sử, di sản và bản sắc văn hóa của người Việt. Sức mạnh và ý nghĩa của Thực hành Tín ngưỡng thờ Mẫu Tam phủ chính là đáp ứng nhu cầu và khát vọng của đời sống thường nhật của con

người, cầu tài, cầu lộc, cầu sức khỏe.

Việc thực hành tín ngưỡng thờ Mẫu Tam Phủ của người Việt được UNESCO ghi danh vào danh sách di sản văn hóa phi vật thể đại diện của nhân loại là một trong những cơ sở quan trọng để công chúng hiểu đúng và đầy đủ giá trị của Tín ngưỡng thờ Mẫu Tam phủ. Từ đó khơi dậy lòng tự hào dân tộc, nâng cao ý thức trách nhiệm trong công tác bảo tồn, phát huy giá trị di sản văn hóa của dân tộc và nhân loại, góp phần phát triển văn hóa - xã hội của đất nước.

SHB LẦN THỨ 9 LIÊN TIẾP ĐƯỢC VINH DANH LÀ THƯƠNG HIỆU MẠNH VIỆT NAM



Bà Hoàng Thị Mai Thảo - Giám đốc Khối Bán lẻ nhận Giải thưởng Thương hiệu mạnh lần thứ 9 của SHB

Vừa qua, tại “Liên hoan vinh danh các Doanh nghiệp Rổng Vàng và Thương hiệu mạnh Việt Nam” 2016 do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức, SHB đã vinh dự được trao giải Thương hiệu mạnh lần thứ 9 liên tiếp. Điều đó một lần nữa khẳng định được vị thế của SHB trên thị trường tài chính ngân hàng và sự tin nhiệm của cộng đồng dành cho Ngân hàng.

Tính đến ngày 30/12/2016, tổng tài sản của SHB đạt gần 233.947,7 tỷ đồng, vốn điều lệ 11.196,9 tỷ đồng, vốn tự có đạt 16.370,9 tỷ đồng. Bên cạnh việc hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh doanh, trong năm vừa qua, SHB cũng đạt những bước phát triển đáng kể như: khai trương ngân hàng con 100% vốn tại Lào, Campuchia, hoàn tất việc nhận sáp nhập Công ty cổ phần tài chính Vinaconex

Viettel (VVF) và thành lập Công ty tài chính tiêu dùng SHB. Với gần 7.000 CBNV, trong đó hơn 90% trình độ đại học, trên đại học, SHB đang phục vụ gần 4 triệu khách hàng cá nhân và doanh nghiệp với gần 500 điểm giao dịch trong và ngoài nước.

Chia sẻ về giải thưởng lần này, Tổng Giám đốc SHB ông Nguyễn Văn Lê cho biết: “Giải thưởng Thương hiệu mạnh Việt Nam 2016 là sự ghi nhận của các chuyên gia đầu ngành và khách hàng đối với những nỗ lực không ngừng của SHB trong gần 24 năm xây dựng và phát triển. Đối với SHB, đây là động lực lớn lao để chúng tôi không ngừng đổi mới, nâng cao chất lượng sản phẩm - dịch vụ nhằm mang lại những giá trị lợi ích cao nhất cho khách hàng, đối tác, cổ đông”.

Với sự tăng trưởng mạnh

mẽ trong hoạt động kinh doanh, SHB hiện có mặt trong top 5 các ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam; Top 10 ngân hàng thương mại uy tín Việt Nam 2016; Và tiếp tục đứng vững trong danh sách Top 500 ngân hàng mạnh nhất Châu Á. Sự phát triển ổn định, an toàn, bền vững và minh bạch của SHB được tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế Moody's xếp hạng tốt trong nhiều năm, được vinh danh Top 30 doanh nghiệp minh bạch nhất sàn HNX. Trong từng mảng kinh doanh, SHB cũng liên tục được đánh giá cao và nhận nhiều giải thưởng từ các tổ chức uy tín quốc tế như: Ngân hàng SME tốt nhất, Ngân hàng Tài trợ thương mại tốt nhất, Ngân hàng cho vay mua nhà tốt nhất, Ngân hàng có Dịch vụ Internet Banking tốt nhất, Dịch vụ khách hàng tốt nhất...

CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG SHB

NHỮNG HỨA HẸN ĐỘT PHÁ CỦA NGÂN HÀNG BÁN LẺ

 Quang Trung

“ Với những lợi thế như: Nguồn vốn lớn khi thành lập, cơ sở khách hàng dồi dào, nguồn nhân lực am hiểu sâu về lĩnh vực tài chính tiêu dùng, hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại v.v..., Công ty Tài chính TNHH MTV Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB FC) hứa hẹn sẽ mang lại nguồn lợi nhuận rất đáng kể hàng năm cho SHB. Và không chỉ có vậy, SHB FC sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong việc mở rộng thị phần của SHB đối với phân khúc Ngân hàng bán lẻ của SHB.



Ngày 12/1/2017, Lãnh đạo cấp cao SHB và VVF đã chính thức ký biên bản bàn giao hoàn tất giao dịch SHB nhận sáp nhập VVF

SHB FC – CÔNG CỤ HIỆN THỰC HÓA MỤC TIÊU NGÂN HÀNG BÁN LẺ HÀNG ĐẦU CỦA SHB

Trong chiến lược phát triển của mình, SHB đặt mục tiêu đến năm 2020 sẽ trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng hàng đầu Việt Nam và là một Tập đoàn tài chính vững mạnh. Việc nhận sáp nhập thành công Công ty Tài chính tiêu dùng VVF trong năm 2016 và đưa SHB FC đi vào hoạt động là bước đi nhằm hiện thực hóa mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng hàng đầu của SHB.

Trong những năm gần đây, hoạt động bán lẻ tài chính tiêu dùng đã và đang trở thành một xu thế tất yếu.

Vì vậy, việc mua bán, nhận sáp nhập các Công ty Tài chính tiêu dùng diễn ra sôi động trên thị trường; tuy nhiên tiềm năng của thị trường hiện đang rất lớn. Theo một chuyên gia phân tích tài chính, tốc độ phát triển của toàn thị trường cho vay tiêu dùng của Việt Nam hiện mới chiếm khoảng 6,8% tổng dư nợ nền kinh tế. Trong khi đó, một số thị trường như Ấn Độ, Philippines, Malaysia, tỷ lệ cho vay tiêu dùng chiếm tới 30%/tổng dư nợ.

Cũng theo phân tích của chuyên gia này, với thị trường trên 90 triệu dân và hơn 51% dân số ở độ tuổi “vàng”, thị trường tài chính cá nhân tại Việt Nam đang có rất nhiều cơ hội tăng trưởng. Dự báo từ nay đến năm 2020, mức tăng trưởng thị trường này có thể đạt 25 – 30% dư nợ từ các Ngân hàng thương mại.

Với SHB, việc thành lập SHB FC sẽ giúp SHB mở rộng thị phần bán lẻ của mình, nâng cao khả năng lợi nhuận hợp nhất của Ngân hàng và là công cụ, động lực cho sự phát triển mạnh mẽ của Ngân hàng trong tương lai.

Không chỉ có vậy, SHB FC với hoạt động chuyên biệt lĩnh vực bán lẻ tài chính tiêu dùng còn giúp SHB khắc phục hoàn toàn các hạn chế trong việc cho vay tiêu dùng của Ngân hàng mẹ. Thông qua SHB FC, SHB có thể hiện thực hóa chiến lược mở rộng thị phần khách hàng của mình, góp phần nâng cao lợi nhuận hàng năm của Ngân hàng, hiện thực hóa mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng hàng đầu Việt Nam.

NHỮNG LỢI THẾ LỚN CỦA SHB FC

Lợi thế đầu tiên của SHB FC là nguồn vốn lớn (trên 1.000 tỷ) khi thành lập. Đây là mức vốn điều lệ tương đối lớn so với các Công ty tài chính trên thị trường Việt Nam hiện nay. Việc có nguồn vốn lớn sẽ giúp SHB FC hoạt động ổn định, an toàn, đảm bảo các tỷ lệ về an toàn vốn theo quy định.

Lợi thế tiếp theo là SHB FC sẽ sở hữu một cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng lớn, hiện đang sử dụng rất nhiều dịch vụ tại SHB như dịch vụ thanh toán, nhận lương, gửi tiền v.v... và có nhu cầu với các sản phẩm cho vay tại SHB nhưng chưa được cấp tín dụng do chưa đáp ứng được các tiêu chí cho vay chặt chẽ của SHB.



Đa phần các khách hàng này là đối tượng có thu nhập trung bình thấp và có nhu cầu vay tín chấp với các khoản vay nhỏ cho mục đích tiêu dùng, có những đặc điểm phù hợp với phân khúc khách hàng mục tiêu mà SHB FC sẽ hướng đến. SHB sẽ chuyển giao cơ sở dữ liệu các nhóm khách hàng cá nhân của mình cho SHB FC nhằm đảm bảo mảng tín dụng tiêu dùng sẽ được chuyên biệt hóa hoàn toàn tại SHB FC.

Lợi thế lớn thứ 3 là SHB hiện đang sở hữu nguồn

nhân lực giàu kinh nghiệm, kỹ năng và hiểu biết sâu sắc về phân khúc khách hàng cá nhân. Các kỹ năng và hiểu biết này sẽ được SHB chia sẻ cho SHB FC nhằm đảm bảo SHB FC có đủ các hiểu biết và kinh nghiệm cần thiết để có thể thành công trên thị trường tài chính tiêu dùng.

Lợi thế lớn tiếp theo là hệ thống cơ sở vật chất và công nghệ thông tin hiện có của SHB sẽ đảm bảo cho SHB FC thừa hưởng và phát huy nguồn lực này. Đó là hệ thống Ngân hàng lõi Core Banking và

hệ thống Call Center của SHB đang phục vụ rất hiệu quả việc cho vay khách hàng cá nhân của mình. Một số ứng dụng của hệ thống công nghệ thông tin và một số tiện ích của hệ thống Call Center có thể được tùy chỉnh để đáp ứng đầy đủ nhu cầu về hệ thống công nghệ của SHB FC khi Công ty này chính thức kinh doanh trên thị trường.

Và cuối cùng, nguồn lực về mạng lưới và kênh phân phối hiện có của SHB sẽ hỗ trợ rất đáng kể cho hoạt động kinh doanh của SHB



FC. Cụ thể, ngay khi gia nhập thị trường, với sự giúp đỡ của các đối tác chiến lược của SHB như T&T Motors, Thaco, hệ thống siêu thị điện máy, siêu thị thương mại, nội thất như Chợ Lớn, Hapro, Phố Xinh v.v... và mạng lưới bán lẻ rộng khắp của Tập đoàn Dệt may VN và Tập đoàn Viettel, Vinaphone, SHB FC có thể xây dựng cho mình hệ thống bán lẻ đối với nhiều sản phẩm mục tiêu của mình.

Không những vậy, trong tương lai, SHB FC cũng sẽ giúp SHB trong việc nâng cao thị phần một số các sản phẩm của SHB như sản phẩm thẻ tín dụng tiêu dùng, tài khoản, dịch vụ Internet Banking...

Trong hoạt động, SHB FC sẽ không chống chọi hay hạn chế sự phát triển của mảng tín dụng tiêu dùng của SHB do SHB có định hướng và tiêu chí rõ ràng về phân khúc khách hàng mục tiêu và sản phẩm mục tiêu mà SHB và SHB FC sẽ tập trung phát triển.

Theo đó, SHB 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. Trong khi đó, SHB FC sẽ tập trung vào nhóm các khách hàng 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. Đồng thời, với hoạt động chuyên biệt lĩnh vực bán lẻ tiêu dùng, SHB FC sẽ giúp SHB khắc phục rất nhiều các hạn chế đối với việc cho vay tiêu dùng, bao gồm rào cản về pháp luật đối với lãi suất cho vay, tỷ lệ nợ xấu v.v...

Do vậy, hoạt động của SHB FC sẽ giúp SHB thực hiện thành công mục tiêu trở thành một định chế tài chính lớn.

THANH TOÁN QUỐC TẾ:

DOANH SỐ TRÊN 3 TỶ USD LÀ MỤC TIÊU 2017

 Nhật Khang

“ Năm 2017, SHB đặt mục tiêu doanh số thanh toán quốc tế đạt trên 3 tỷ USD, tăng trưởng 12%, số lượng khách hàng doanh nghiệp mới sử dụng dịch vụ tăng gần 30% so với năm 2016. Đây là thách thức không nhỏ nhưng cũng là cơ hội để SHB nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.



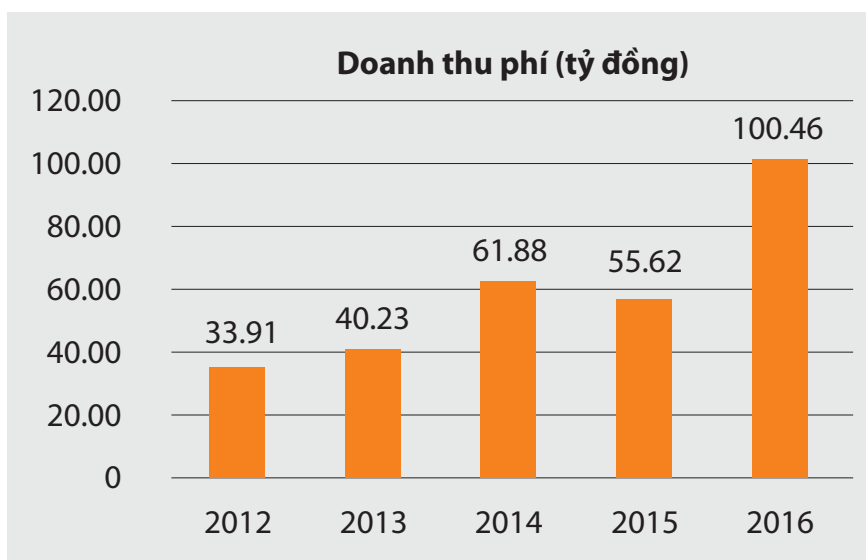
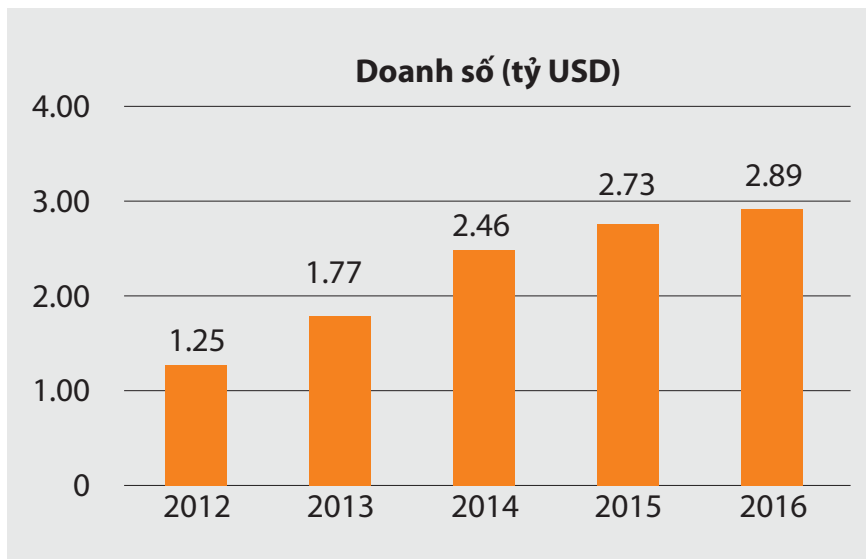
Năm 2016, SHB đã vươn lên đứng thứ 3 về doanh số thanh toán quốc tế trong khối các Ngân hàng TMCP, sau MB và Techcombank, cao hơn một số Ngân hàng khác như ACB, Sacombank...

Theo đó, hoạt động thanh toán quốc tế năm 2016 của SHB đạt nhiều thành tích nổi bật: tốc độ tăng trưởng doanh số nhanh hơn tốc độ tăng trưởng chung của thị trường; là Ngân

hàng TMCP đứng thứ 3 về doanh số thanh toán quốc tế, gia nhập thành công Hiệp hội Bảo thanh toán quốc tế (FCI) và lần thứ 7 liên tiếp được trao tặng giải thưởng “Ngân hàng có chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc theo tỷ lệ điện chuẩn (STP Award)”.

Kết thúc năm 2016, doanh số thanh toán quốc tế của SHB tăng 5,78%, cao hơn

so với tốc độ tăng của toàn ngành ngân hàng là 3,25%; doanh thu phí vượt hơn 50% kế hoạch cả năm 2016 và tăng hơn 80% so với năm 2015, gấp hơn 3 lần so với tốc độ tăng trưởng trung bình của 5 năm gần nhất là 24%/năm. Số lượng khách hàng doanh nghiệp sử dụng dịch vụ lũy kế cuối năm đạt 1.300 khách hàng, tăng hơn 30% so với năm 2015.



Bên cạnh đó, tổng số lượng giao dịch đạt gần 25.000 giao dịch, cao hơn 1.200 giao dịch so với năm trước. Thị phần thanh toán của SHB tăng trưởng mạnh từ 1.89% năm 2015 lên 2.45% năm 2016. Đặc biệt, tại địa bàn Hà Nội, SHB đạt thị phần trên 9%.

Điểm sáng đáng chú ý năm 2016 là SHB đã trở thành Ngân hàng thứ 4 tại Việt Nam (sau Vietcombank, Vietinbank và Techcombank) gia nhập Hiệp hội Bao thanh toán quốc

tế - FCI. Đây là tổ chức lớn nhất, uy tín nhất, thực hiện trên 80% tổng số giao dịch Bao thanh toán trên toàn thế giới. Với việc trở thành thành viên chính thức của FCI, SHB sẽ có cơ hội cung cấp dịch vụ Bao thanh toán xuất khẩu toàn diện hơn, chuyên nghiệp hơn, không bị hạn chế về mặt hàng, thị trường...

Với mạng lưới trên 1.000 Ngân hàng đại lý rộng khắp tại 54 quốc gia trên toàn thế giới, SHB được đánh giá là một trong các ngân hàng hàng đầu

Việt Nam có chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế tốt. Năm qua, giao dịch thanh toán quốc tế tại SHB được xử lý thông suốt, an toàn với tỷ lệ điện chuẩn tiếp tục duy trì ở mức trên 98%, cao hơn so với tỷ lệ điện chuẩn trung bình trên toàn thế giới là 89 - 90%. SHB được các định chế tài chính quốc tế đánh giá rất cao và là căn cứ để Ngân hàng Bank of New York Mellon, một trong những Ngân hàng lớn nhất nước Mỹ liên tục trao giải thưởng "Ngân hàng có chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc theo tỷ lệ điện chuẩn (STP Award)" cho SHB trong 7 năm vừa qua.

Với mục tiêu không ngừng nâng cao sự hài lòng của khách hàng, SHB đã và đang tập trung xây dựng đội ngũ nhân lực vượt trội, kênh bán hàng hiệu quả, sản phẩm được hỗ trợ bởi nền tảng công nghệ tiên tiến, cung ứng ra thị trường các sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế - tài trợ thương mại đa dạng, hiện đại, chất lượng, thỏa mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm của khách hàng.

Đầu năm 2017, SHB đã triển khai tính năng đăng ký giao dịch phát hành L/C online, chuyển tiền quốc tế online trên hệ thống ibanking cho khách hàng doanh nghiệp, cho phép người sử dụng thực hiện đăng ký trước các giao dịch mở L/C, chuyển tiền quốc tế online trên hệ thống ibanking SHB, đồng thời tra cứu tình trạng giao dịch chuyển tiền, L/C... Với tính năng này, khách hàng doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được rất nhiều thời gian, công sức để xử lý các giao dịch thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại, đồng thời dễ dàng theo dõi tiến trình xử lý giao dịch tại SHB, từ đó đưa ra những quyết định kinh doanh phù hợp và an tâm tin tưởng vào chất lượng dịch vụ của SHB. ■

“

Kết thúc năm tài chính 2016, SHB Lào đã đạt được những kết quả kinh doanh tích cực, theo đó một số chỉ tiêu quan trọng đều tăng so với năm 2015: Tổng tài sản đạt 1.398 tỷ kíp, tăng 10,77%; tổng dư nợ đạt 479,2 tỷ kíp, tăng 38,20%; tổng huy động vốn đạt 244 tỷ kíp, tăng 119,52%; lợi nhuận trước thuế đạt gần 8 tỷ kíp, tăng trưởng 140,36%.

Anh Vũ Anh Tuấn - Tổng Giám đốc SHB Lào đã trả lời phỏng vấn Bản tin SHB NEWS



TGD SHB LÀO - VŨ ANH TUẤN:

CHÚNG TÔI PHẤN ĐẤU
TRỞ THÀNH MỘT TRONG HAI
NGÂN HÀNG VIỆT NAM
LỚN NHẤT TẠI LÀO

Quang Anh thực hiện

Khởi nghiệp tại Pakse với rất nhiều khó khăn thuở ban đầu, sau 5 năm hoạt động, SHB Chi Nhánh Lào (nay là Ngân hàng TNHH MTV SHB Lào) đã có những thành công nhất định. Anh có thể cho biết cốt lõi của những thành công đó là gì?

Có 2 yếu tố đã làm nên kết quả của SHB Lào kể từ khi SHB chính thức mở Chi nhánh tại Pakse, đó là con người và khách hàng, trong đó con người là nhân tố cốt lõi.

Vì sao lại là con người? Vì khác biệt về ngôn ngữ, văn hóa là khó khăn lớn nhất khi kinh doanh tại Lào, nhưng nhờ tích cực hòa nhập văn hóa bản địa, xây dựng môi trường và văn hóa kinh doanh nên CBNV SHB Lào đã vượt qua cửa ải đầu tiên này. Và con người là nhân tố quyết định điều đó.

Về khách hàng, kể từ khi hoạt động tại Pakse, SHB Lào đã có nhiều kế hoạch thường xuyên tiếp cận khách hàng tại các chợ, khu phố, các bản, doanh nghiệp Lào... trên địa bàn

để giới thiệu dịch vụ, sản phẩm và hình ảnh SHB tới khách hàng. Kiên trì với định hướng đó nên tới nay các phân khúc khách hàng đã được thiết lập, góp phần vào thành công trong kinh doanh.

Có thể khẳng định, đến nay đầu tư vào lĩnh vực thủy điện và cao su tại Lào được coi như mảng kinh doanh hiệu quả nhất cả về doanh số và khách hàng.

Sở dĩ đây là mảng kinh doanh khả quan nhất là do SHB Lào đã phân tích, nghiên cứu cụ thể các

chính sách phát triển kinh tế xã hội của Lào, đặc biệt là văn kiện Đại hội Đảng Nhân dân cách mạng Lào theo định hướng phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2020. Theo đó, thủy điện được coi là ngành kinh tế mũi nhọn của Lào trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế, phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh và xuất khẩu.

Nắm bắt được định hướng đó, Ban lãnh đạo SHB Lào đã có kế hoạch rà soát cụ thể các dự án thủy điện trọng điểm của Lào và tiếp cận được một số dự án



TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

thành công như dự án thủy điện Nam Long (Công ty điện Nam Long) với tổng dư nợ tương đương 215 tỷ đồng và dự án thủy điện Nam Nghiệp 2C với tổng dư nợ 416,25 tỷ đồng.

Đối với ngành cao su, SHB Lào đã tài trợ vốn cho 2 doanh nghiệp cao su lớn tại Lào là Công ty Cao su Việt Lào và Công ty Cao su Dầu Tiếng Việt Lào với tổng mức tín dụng trên 27 triệu USD.

Thời gian tới, SHB Lào tiếp tục tiếp cận và mở rộng hợp tác dự án Nam Long 2 (nhu cầu vốn gần 20 triệu USD), Nam Nghiệp 2B (nhu cầu 20 USD); dự án của Công ty Houayoi Thatkhot tại Pakse (nhu cầu vốn 20 triệu USD). Đây là những dự án hứa hẹn sự tăng trưởng các chỉ tiêu kinh doanh của SHB Lào các năm tới.

Sau một năm chuyển đổi mô hình, kết quả kinh doanh của Ngân hàng con cụ thể ra sao, thưa anh?

Sau một năm chuyển đổi mô hình, kết thúc năm tài chính 2016, SHB Lào đạt mức dư nợ 1.300 tỷ VND, tăng 38% tổng dư nợ so với cùng kỳ năm ngoái. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ đạt 128 triệu USD và lợi nhuận của Ngân hàng con năm 2016 tăng 108% so với năm 2015. Số lượng khách hàng đã đạt 1.128 khách hàng và 2.071 tài khoản thanh toán đã



được mở tại Ngân hàng. Nếu đánh giá tổng thể, các chỉ tiêu kinh doanh của Ngân hàng con đều tăng trưởng tốt.

Quy mô hoạt động của Ngân hàng con trong 2 năm tới là gì? Anh có thể phác họa?

SHB Lào sẽ mở rộng mạng lưới kinh doanh, mục tiêu đến hết năm 2018 có 01 trụ sở chính và 03 chi nhánh tại các tỉnh trọng yếu của nền kinh tế Lào như: Champasak, Savannakhet, Luangphrabang và Khammouan. Quy mô nhân sự dự kiến theo đó sẽ có khoảng 250 lao động chính thức.

Chúng tôi đặt mục tiêu hết năm 2018, tổng tài sản Ngân hàng con đạt khoảng 10.000 tỷ VND, lợi nhuận tăng trưởng từng năm là 100%.

Về quy mô và uy tín, SHB Lào đặt mục tiêu trở thành một trong hai Ngân hàng Việt Nam lớn nhất trong Top 5 Ngân hàng Việt Nam

tại Lào, Top 10 Ngân hàng có chất lượng dịch vụ và doanh số bán lẻ tốt nhất khối Ngân hàng thương mại tại Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào.

Với mỗi chúng ta, gia đình luôn là điểm tựa tinh thần cho những thành công cá nhân. Cũng như các CBNV SHB Campuchia, CBNV Việt Nam tại Lào đang chịu những thiệt thòi lớn khi sống và làm việc rất xa gia đình. Là “thủ lĩnh” SHB tại Lào, cá nhân anh và lãnh đạo Ngân hàng con đã “an dân” như thế nào?

Với đặc thù là môi trường làm việc đa quốc gia, nhiều đối tượng nhân sự khác nhau từ nhiều vùng miền của Việt Nam và Lào nên việc điều hành và quản trị nhân sự không thể chỉ bằng các quy trình, quy định mà còn là những kỹ năng “mềm”. SHB Lào nhất quán chủ trương tạo điều kiện tốt nhất cho CBNV Việt Nam đang làm việc tại Lào, từ việc ăn ở, đi lại, môi trường làm việc.

Bên cạnh đó, việc duy trì tổ chức các hoạt động đào tạo nội bộ, du lịch và dã ngoại cũng là giải pháp giúp CBNV 2 đất nước hòa nhập nhanh và tăng cường sự đoàn kết, gắn bó trong công việc.

Trong ngắn hạn và dài hạn, nếu kiến nghị một cách ngắn gọn với Ngân hàng mẹ tại Việt Nam, anh sẽ kiến nghị gì?

Là Ngân hàng con còn non trẻ, hiện tại chúng tôi luôn rất cần hỗ trợ đầu tư của Ngân hàng mẹ về CNTT như: hỗ trợ xây dựng hệ thống website riêng, đầu tư hệ thống ATM và các dịch vụ ngân hàng điện tử. Chúng tôi cũng mong muốn Ngân hàng mẹ sẽ tiếp tục đầu tư về vốn giúp Ngân hàng con mở rộng quy mô kinh doanh, phù hợp với định hướng của Ngân hàng mẹ. Việc đào tạo nhân sự nói chung và nhân sự cấp cao nói riêng cũng cần được đầu tư và quan tâm hơn nữa.

Trân trọng cảm ơn anh! ■



CHƯƠNG TRÌNH ƯU ĐÃI LÃI SUẤT TIẾP SỨC THÀNH CÔNG

Lãi suất cho vay ưu đãi chỉ từ **6.5%/năm**

Gói ưu đãi **1.000 tỷ đồng** dành cho KHDN Vừa và Nhỏ



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





TỔNG GIÁM ĐỐC SHB CAMPUCHIA - PHẠM XUÂN SƠN:

**“ĐẮC NHÂN TÂM”
LÀ PHƯƠNG CHÂM
CỬ XỬ HÀNG NGÀY
CỦA CHÚNG TÔI!**

 Vũ Quang ghi

T

hòn 5 năm, khái niệm “người lính đi đầu” đối với tập thể CBNV SHB Campuchia vẫn còn nguyên ý nghĩa. Từng ngày từng ngày, tập thể chúng tôi vẫn nhắc nhở nhau làm việc bằng tinh thần như thế - tinh thần của những người lính đang ở tuyến đầu. Đó không chỉ là trách nhiệm mà còn là niềm tự hào của chúng tôi, những người lính “Mang chuông đi đánh xứ người”.

Khởi nghiệp từ 5 năm về trước, quả thật là tới nay, SHB Campuchia đã có những bước tiến vượt bậc. Sự trưởng thành đó được đánh dấu qua từng năm hoạt động, đặc biệt là khi SHB Chi nhánh Campuchia được chuyển đổi mô hình hoạt động từ cấp độ Chi nhánh lên Ngân hàng con 100% vốn tại nước ngoài.

Điều khiến chúng tôi tự hào nhất, đó là SHB Campuchia đã xây dựng được một tập thể đoàn kết, giỏi chuyên môn nghiệp vụ, yêu và gắn bó với SHB ngay từ những ngày đầu đặt chân trên nước bạn.

“Đắc nhân tâm” đã trở thành phương châm cư xử của chúng tôi hàng ngày. Không chỉ tại nội bộ cơ quan mà đối với mọi khách hàng - những “Thượng đế” của chúng tôi. Nhờ thế mà tập thể CBNV SHB Campuchia đã từng bước vượt qua nhiều khó khăn, vững tin xây dựng thương hiệu SHB trên đất bạn!

Trong thời gian tới, SHB Campuchia sẽ đẩy mạnh phát triển một cách toàn diện, khai thác hết tiềm năng và cung cấp đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ

cho khách hàng. Và để hoàn thành mục tiêu đó, SHB Campuchia đã đề ra lộ trình tăng vốn điều lệ lên 75 triệu USD từ nay đến năm 2018. Sau khi tăng vốn, Ngân hàng sẽ có thêm tiềm lực tài chính để chủ động triển khai 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; tuân thủ nghiêm chỉnh 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.

Tính đến hết 31/12/2016, SHB Campuchia có 5 điểm giao dịch gồm 1 Trụ sở chính và 4 Chi nhánh. Tổng tài sản của SHB Campuchia đạt 240,5 triệu USD, tổng dư nợ đạt 191 triệu USD, doanh số huy động vốn đạt hơn 36 triệu USD, tăng 19% so với năm 2015, lợi nhuận trước thuế đạt hơn 2,75 triệu USD tăng 23% so với năm 2015. ▀



SHB Campuchia tặng quà các thầy cô giáo và các em học sinh trường Prey Thum, tỉnh Kompong Speu nhân dịp Tết Khmer 2017



CÓ MỘT NGÀY TÔI KHÔNG THỂ

“ Mới đây mà đã 8 năm, kể từ ngày đầu tiên SHB Chi nhánh Gia Lai được thành lập.

Khai trương vào một ngày mây và mưa vẫn vũ, Giám đốc SHB Gia Lai Lý Anh Đào cùng đội ngũ cộng sự đã trải qua những ngày đầu tiên thành lập Chi nhánh trong căng thẳng và lo lắng tột độ.

Ấy là ngày mà anh “như đứng trên núi băng bị lở do tan chảy”. Và cũng là ngày “cảm nhận niềm hạnh phúc tột cùng của một thử thách cam go nhất trong đời, nước mắt lăn trên hai gò má đã chai sạn...”

Anh đã trải lòng với SHB NEWS về những ngày đầu tiên ấy.



NÀO QUÊN!

Lý Anh Đào

(Giám đốc Chi nhánh SHB Gia Lai)

Hơn 8 năm trước, ngày tôi đến với SHB, hàng trang chỉ có 8 sinh viên mới ra trường, chưa có kinh nghiệm làm việc và cũng chẳng có nghiệp vụ ngân hàng. Cá nhân tôi, dù đã trải qua hơn 20 năm trong ngành nhưng chủ yếu là làm quản lý Nhà nước, chưa có nhiều kinh nghiệm trên thương trường, cho dù Gia Lai là mảnh đất không còn xa lạ với tôi.

Và ở thời điểm ấy, khi mà tôi dần thân vào nghiệp kinh doanh lúc đã không còn trẻ, với tôi là một sự mạo hiểm lớn.

Nghĩ mà buồn cười đến tận bây giờ về cái buổi sáng lên tiếp quản nơi thuê trụ sở làm việc. Đó là một căn phòng trống không, số cán bộ tân tuyển ngồi đánh bài la liệt trên sàn với mấy tờ báo cũ. Vì chưa có lãnh đạo để quản lý và cơ sở cũng chưa chuẩn bị gì? Vậy phải làm sao kịp để 2 tuần sau khai trương?

Tất bật chạy xuống nhà anh bạn ngày xưa làm cùng Ngân hàng Nhà nước, nay đã nghỉ, về kinh doanh điện máy tại gia để mượn 02 bộ máy tính, 2 cái tủ tài liệu, 2 bộ bàn ghế

Hòa Phát, 01 điện thoại kiêm Fax, 01 máy in và 10 triệu đồng tiền mặt.

Bạn có thể tưởng tượng cái cảnh khó khăn còn hơn lúc vợ chồng mới cưới nhau, cha mẹ cho ra ở riêng?

Trong đầu tôi chưa hình dung được tại sao, nên chợt nghĩ: Trời đất, thành lập Chi nhánh của 01 ngân hàng sao mà cực đến vậy?

Tôi gọi điện thoại xuống Khánh hòa hỏi ông bạn cũng từ Ngân hàng Nhà nước mới sang phụ trách SHB Chi



nhánh dưới đó. Bạn bảo: chắc Ngân hàng TMCP họ thử thách mình xem có đủ năng lực tài chính bỏ ra chuẩn bị hay không? qua đây đo độ gần bó với ngân hàng sau này ấy mà....(!?).

Thế là hoa cả mắt.

Vậy giờ lấy tiền đâu mà chuẩn bị bao thủ, nhằm tính đến hàng tỷ ấy chứ!

Thế rồi sau một tuần có một cậu Phát triển hệ thống từ Trụ sở chính vào. Lúc này cậu ta bắt tay hỗ trợ tôi công tác chuẩn bị: Nào đi tìm nhà thầu để xây kho tiền, sửa chữa lắp đặt trang thiết bị. Riêng bảng hiệu và quầy giao dịch cậu ấy làm từ Sài

Gòn chở ra. Gồng gánh căng mắt mãi, 03 tuần sau mới hòm hòm được các công việc liên quan, nhưng khổ nỗi đã vượt thời gian giấy phép do Ngân hàng Nhà nước cấp.

Thôi thì chữa cháy sai sót này bằng cách cho in 02 cái bảng to chàng bồng treo trước cửa trụ sở với nội dung SHB sắp khai trương tại Gia Lai xem như lời hứa!

Loanh quanh với bao thủ tục từ giấy phép, con dấu, kiểm tra an toàn, lắp đặt thiết bị, cập nhật phần mềm và kết nối mạng..., đến 3h sáng 25/3/2009 mới tạm ổn. Trên đường về, tôi rã rời vì cũng vừa xấn

áo quần cọ rửa, dọn dẹp vệ sinh lần cuối (nói thật với các bạn toàn tự làm chứ lúc đó chưa có dịch vụ dọn dẹp vệ sinh như bây giờ). Còn cái bảng hiệu quảng cáo thì vẫn chưa treo lên được. Hiện trường giàn giáo vẫn ngổn ngang, bẽ bộn. Nhưng khổ một nỗi đã chọn ngày khai trương rồi, giấy mời gửi cho khách đã xong nên vẫn phải gồng mình vậy. Tôi thở phào nhẹ nhõm nghĩ vậy là bình yên.

Đúng 6h sáng hôm sau, sau nghi thức xin phép thổ thần thổ địa và triển khai chờ đón khách thì một sự cố như làm tôi như đứng trên núi băng bị lở do tan chảy: Ai đời giữa mùa khô Tây Nguyên mà sáng ra mây mù vẫn vũ, mưa lất phất, đi cách nhau khoảng 10m đã không thấy mặt nhau. Tay chân tôi bủn rủn nghĩ cái vận sao nó đen đui thế này? Lòng dạ rối bời hỏi không biết mưa gió thế này, khách đến dự có đông không? Cán bộ đón tiếp thì ít do Hội sở chỉ tăng cường cho 3 người, vị chi mình có 11 người cả lái xe.

Rồi cũng đến giờ thấy khách mời thông thả đến. Thế nhưng khách vừa đông thì lại nghe tin động trời tiếp theo: máy bay chở Chủ tịch và Tổng Giám đốc cùng quan khách Hội sở đến dự khai trương đã phải quay lại Đà Nẵng do thời tiết xấu không hạ cánh tại Pleiku được.

Tôi cố nén những giọt nước mắt chực trào ra! Ôi ngày xưa Đường Tăng đi thỉnh kinh ở Tây Thiên có lẽ các kiếp nạn thử thách còn thua cả mình lúc này. Luống cuống, chạy ngược chạy xuôi rồi rít chào mời khách mà miệng mình cười méo mó như bị bệnh tai biến vậy. Hy vọng khách cố chờ đợi và mình cũng chờ đợi. Một tiếng, 2 tiếng rồi 3 tiếng...! Trời! Có ai đi dự khai trương mà chờ đợi như chờ tàu xe thời bao cấp vậy

không? Ruột gan tôi rục nóng như bị hàng phuy xăng đốt cháy ngùn ngụt. Thất thần trong vô vọng: kiểu này có khi Sếp vào thì chỉ còn Sếp và 10 nhân viên khai trương với nhau thôi chứ khách nào chờ đợi được nữa...!?

Đúng trong nguy khốn, con người bỗng nhiên khôn ngoan, lanh lợi hơn vì sự sinh tồn. Tôi chạy đến nhờ anh Sáu Hoàng - Giám đốc Ngân hàng Nhà nước trao đổi hoàn cảnh đó với anh. Rất may anh hiểu ngay và đứng phắt dậy nói với tôi: Chú để anh lo! Rồi anh ấy kéo ngay cái ghế bành ngồi chặn ngay giữa cửa ra vào Chi nhánh. Tôi ngơ ngác cũng không hiểu vì sao.

Sau này anh ấy mới tiết lộ lúc đấy anh phải làm thế để cứu nguy tôi. Anh ấy ra ngồi ngay cửa thì lãnh đạo các Ngân hàng bạn đến dự, thấy Giám đốc Ngân hàng Nhà nước còn ngồi đó thì họ sẽ phải nán lại, và kéo theo là số khách mời mà đa số là người quen từ cá nhân đến doanh nghiệp họ vẫn nán lại hết. Và bạn biết không? Cái giờ cắt băng khai trương Chi nhánh cũng diễn ra lúc 12h kém 15 sau 4 giờ đợi chờ căng thẳng...

Tôi thở phào nhẹ nhõm và lòng trào lên một niềm vui lâng lâng khó tả. Rồi sau đó tất cả về Khách sạn Hoàng Anh dự tiệc chiêu đãi bằng bữa cơm ấm cúng. Buổi tiệc diễn ra suôn sẻ, đông vui. Tôi cảm nhận niềm hạnh phúc tột cùng của một thử thách cam go nhất trong đời! Nước mắt lăn chả chảy dài trên 2 gò má khô sạm, tôi cảm ly rượu đi chúc mọi người mà tưởng mình đã về đến cõi tiên cảnh...

Ngày đầu đến SHB Gia Lai của tôi là thế đấy bạn à!!! 🍷

SHB “SẴN” NHÂN TÀI TRƯỞNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Tiếp nối truyền thống tốt đẹp đã có từ nhiều năm trước, vừa qua SHB đã ký kết thỏa thuận hợp tác với trường Đại học Kinh tế Quốc dân – một trong những trường Đại học uy tín hàng đầu Việt Nam. Thỏa thuận hợp tác lần này đánh dấu một bước phát triển hơn nữa trong mối quan hệ gắn bó giữa hai bên, mở ra các cơ hội hợp tác toàn diện và lâu dài.

Theo đó, hàng năm SHB sẽ tài trợ 10 suất học bổng "SHB - Ươm mầm tài năng", mỗi suất trị giá 3 triệu đồng cho sinh viên ngành Tài chính ngân hàng có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn có điểm trung bình trong tích lũy tính đến năm học trước liền kề từ 8.0 điểm trở lên. SHB cũng sẽ tiếp nhận sinh viên thực tập và tuyển dụng những sinh viên khá, giỏi do trường ĐH KTQD giới thiệu; hợp tác trong hoạt động nghiên cứu và đào tạo nhân lực; tổ chức và tham gia các sự kiện của hai bên.

Là một trong những cựu sinh viên ưu tú của trường ĐH KTQD, phát biểu tại Lễ ký kết, TS. Ngô Thu Hà - Phó TGD SHB vô cùng xúc động. Chị đánh giá cao chất lượng đào tạo, giảng dạy của Nhà trường và tự hào khi tại SHB hiện nay có trên 30% CBNV tốt nghiệp từ ĐH KTQD. Chị cho biết: “Qua quan sát và đánh giá, tất cả các CBNV này đều làm việc rất tốt, nhiệt tình và tâm huyết. Do đó, SHB mong muốn được tiếp tục bồi dưỡng, đào tạo các sinh viên có tố chất của trường ĐH KTQD để trở thành thế hệ CBNV trẻ có chuyên môn cao của SHB trong các giai đoạn tiếp theo”.

“

Lặng lẽ, tỉ mỉ và luôn sẵn sàng “ứng chiến” là cụm từ phản ánh chân thực công việc của những SHBer chuyên làm công việc tiếp quỹ ATM. Họ sợ nhất những ngày người lao động của các doanh nghiệp rong rã xếp hàng chờ ATM “nhả” tiền! Và, đằng sau mỗi cây ATM là những câu chuyện không phải khách hàng nào cũng biết.

Họ đã chia sẻ với SHB NEWS.



“NÓNG” CÙNG ATM!

Minh Khang thực hiện

**Chị Bùi Thị Hương - Trưởng phòng
Dịch vụ khách hàng, Chi nhánh
Quảng Ninh:**

CÓ NHỮNG NGÀY ĐẦU ÓC “ĐƠ” RA BỞI HƠI TIỀN!



Vào những ngày đầu tháng hay thời điểm cuối năm, nhu cầu chi trả lương, thưởng qua tài khoản cho công nhân của các doanh nghiệp trên địa bàn Quảng Ninh tăng rất cao nên áp lực với chúng tôi là rất lớn.

Chi nhánh Quảng Ninh có 8 tổ tiếp quỹ trên toàn Chi nhánh, trực tiếp

quỹ cả ngày nghỉ thứ 7, Chủ nhật và ngày lễ, sẵn sàng công tác tiếp quỹ kể cả trong đêm ở khoảng cách 30km đối với máy ATM nằm xa Chi nhánh nhất. Bình thường, tổng quỹ lương chi trả qua ATM của Chi nhánh khoảng 100-160 tỷ đồng nhưng cao điểm cuối năm tăng lên 250-300 tỷ đồng. Nếu trung bình hàng tháng chúng tôi tiếp quỹ khoảng 100 lần thì cuối năm, lượng tiếp quỹ tăng 2 - 3 lần, nhiều máy phải nạp từ 2-4 tỷ đồng/ngày, trung bình một máy ATM phải xử lý khoảng 400 giao dịch/ngày, một số máy xử lý đến 600 giao dịch/ngày, tương đương khoảng hơn 2 phút/giao dịch.

Với 37 máy ATM đang quản lý, mỗi ngày hàng chục tỷ đồng sẽ được nạp vào, đồng thời cũng có hàng chục tỷ đồng khác phải được kiểm đếm sẵn để phục vụ lần nạp tiền tiếp theo. Số lượng người đứng chờ rút tiền tại các cây ATM dài thêm bao nhiêu thì đội ngũ nhân viên kiểm đếm tiền phải tận tụy và căng sức bấy nhiêu. Bộ phận kiểm đếm tiền mất tới hàng chục tiếng mỗi ngày

để phân loại tiền đủ tiêu chuẩn lưu thông (loại bỏ những tờ tiền bị rách, mất góc, quăn mép, tiền có mực...). Ban ngày giao dịch với khách hàng, chiều tối từ 18h00 trở ra, hàng chục giao dịch viên và nhân viên quỹ phải tăng ca, lặng lẽ kiểm đếm tiền. Họ thoăn thoắt đếm những chồng tiền cao ngất các loại mệnh giá 50.000 đồng, 100.000 đồng, 200.000 đồng, 500.000 đồng, khệ nệ khuôn đi rồi lại mang hộp tiền rỗng về tiếp tục kiểm đếm...

Vòng quay lặp đi lặp lại ấy quả thật khiến chúng tôi có những ngày “đơ” ra bởi... hơi tiền! Có những hôm mùa đông tối khuya, trời rét, nhiệt độ bên ngoài chỉ khoảng 14-15 độ, tiền vừa tiếp đầy máy cuối cùng, tổ tiếp quỹ lại cố gắng quay lại tiếp máy thứ nhất vừa báo hết tiền. Mệt và đói nhưng chỉ cần nghe thấy một câu chia sẻ của khách hàng “Đấy SHB phục vụ khách hàng cả ngày đêm thế chứ” là chúng tôi - những người “trực chiến” tiếp quỹ ATM cảm thấy như được tiếp thêm sức mạnh và ấm lòng vô cùng.

Gần 10 năm gắn bó với SHB, đây là năm thứ 2 tôi tiếp nhận quản lý mảng ATM. Những chuyện vui buồn trong công tác quản lý, tiếp quỹ ATM rất nhiều và tôi tự hào khi được làm việc cùng những anh chị em vô cùng nhiệt tình, tâm huyết. Không kể ngày cuối tuần, ngày nghỉ lễ Tết, hễ ATM báo hết tiền hay có vấn đề trục trặc xảy ra là mọi người sẵn sàng tăng ca để tiếp quỹ, xử lý sự cố kịp thời.

Có thời điểm, lượng tiền giao dịch ATM tăng đột biến nên chu kỳ tiếp quỹ cũng liên tục hơn. Đôi khi, chúng tôi vừa nạp tiền cho ATM buổi sáng, ngay buổi chiều công ty đổ lương thế là ngày hôm sau lại tiếp quỹ. Nhiều hôm cả phòng phải làm việc thông trưa để kịp hoàn thành công tác tiếp quỹ, phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng, về đến văn phòng, ai cũng mệt và đói, nhưng nhìn thấy niềm vui của khách hàng khi rút được tiền, chúng tôi lại thấy hào hứng hơn, tiếp tục những công việc còn dang dở.

(Chị Lê Thị Hoàng Liên - Phó Trưởng phòng Ngân quỹ, Chi nhánh Cần Thơ)

**Anh Lê Hoàng An - Phó Trưởng
phòng Ngân quỹ, Chi nhánh Hồ
Chí Minh:**

**SƯỚNG TÊ NGƯỜI KHI
NGHE THẤY CÂU: “CẢM
ƠN CÁC ANH ĐÃ ĐẾN”**



SHB Chi nhánh Hồ Chí Minh hiện đang quản lý 11 máy ATM. Chúng tôi luôn kiểm đếm và sẵn sàng tiền mặt để nạp cho ATM khi hệ thống báo dưới hạn mức. Vào các kỳ lễ Tết, chúng tôi phân ca trực và mở điện thoại 24/24 để đảm bảo liên lạc xử lý kịp thời các sự cố xảy ra. Nhiều hôm phải tăng ca, nạp tiền vào ATM lúc tối khuya, nhưng các anh chị em làm

công tác này đều ý thức được rằng, vấn đề ATM hoạt động xuyên suốt, an toàn, ổn định, giúp khách hàng rút được tiền mặt khi có nhu cầu thực sự rất ý nghĩa.

Tôi nhớ, có lần đi tiếp quỹ khi trời mưa như trút nước, đưa được tiền vào máy xong, ba bốn anh em chen nhau đứng trú mưa trong điểm đặt máy ATM. Đôi khi vất vả là thế nhưng tổ tiếp quỹ chúng tôi luôn nỗ lực hoàn thành tốt nhất công việc được giao. Còn nhớ, gần dịp nghỉ lễ năm ngoái, vừa nạp tiền buổi sáng, nhưng đến chiều, các điểm ATM tập trung đông công nhân ở khu công nghiệp đều báo hết tiền, anh em chúng tôi lại khẩn trương phân loại, kiểm đếm tiền vào khay và mang những hộp tiền đầy đi tiếp cho các máy ATM. Đến điểm cần tiếp thì cũng đã nhập nhạng tối, thấy chúng tôi tới, mấy anh bảo vệ công rất vui mừng: “Từ chiều đến giờ công nhân không rút được tiền, họ đang lo lắng lắm đấy. Thật may quá vì các anh đã đến. Lát nữa tan ca chắc họ phấn khởi lắm đây”. Đúng là sướng tê cả người khi nghe được câu nói như thế!



**Chị Nguyễn Thị Cẩm Tiên - Phó Trưởng
phòng Ngân quỹ, Chi nhánh Long An:**

KHÁCH HÀNG VUI, MÌNH MỚI THẤY NHẸ LÒNG



SHB Long An hiện đang quản lý 9 máy ATM, trong đó 1 máy đặt tại trụ sở Chi nhánh, 8 máy còn lại nằm rải rác trên tuyến đường từ Chi nhánh đến khu vực Đức Hòa.

Long An là nơi tập trung các khu công nghiệp với lượng công ty tương đối lớn và hàng ngàn công nhân hiện đang sinh sống, làm việc nên vào kỳ trả lương đầu tháng, cuối tháng, dịp cận lễ Tết, lượng giao dịch rút tiền mặt tại các máy ATM tăng đột biến. Mặc dù gặp khó khăn về nhân lực và các điểm đặt máy ATM khá xa, mất nhiều thời gian di chuyển, nhưng chúng tôi luôn cố gắng để việc tiếp quỹ không bị chậm trễ. Việc ATM hoạt động an toàn, thông suốt luôn được Chi nhánh Long An quan tâm. Hiện toàn bộ các cây ATM đều được lắp đặt hệ thống bảo an và được kết nối vào điện thoại của Ban quản lý ATM khi có vấn đề phát sinh liên quan đến xâm phạm máy ATM.

Làm công tác tiếp quỹ ATM có những khó khăn riêng, nhưng chúng tôi yêu công việc mình đang làm. Tình yêu ấy như được nhân lên gấp bội khi vào mỗi dịp lễ, kỳ trả lương, chúng tôi nhìn thấy niềm vui trên gương mặt khách hàng khi rút được tiền mà không gặp trở ngại gì. Khách hàng vui, mình mới thấy nhẹ lòng.



Hiện, SHB có 183 máy ATM trên toàn hệ thống, được đặt tại 34 tỉnh, thành phố. ATM của SHB được trang bị bộ bảo an ATM (thiết bị cảnh báo chống trộm cắp, đập phá...), có phần mềm quản lý tập trung, giúp Ban quản lý ATM tại đơn vị kinh doanh theo dõi được trạng thái thiết bị của ATM, đồng thời đáp ứng yêu cầu về an toàn bảo mật của các tổ chức quốc tế (PCI DSS). Định kỳ 15 ngày/1 lần hoặc theo kỳ tiếp quỹ, Ban quản lý ATM sẽ thực hiện công tác kiểm tra: vệ sinh buồng máy, hình ảnh buồng máy, tình trạng hoạt động của các thiết bị điện, mạng, thiết bị chiếu sáng, camera, khe nhận thẻ, bàn phím nhằm đảm bảo vệ sinh và an ninh cho các thiết bị của ATM để kịp thời ngăn chặn sự cố, đảm bảo an toàn hoạt động cho ATM và khách hàng giao dịch trên ATM SHB. 📌

TUÂN THỦ NGHIỆP VỤ VÀ ĐẠO ĐỨC NGHỀ NGHIỆP LÀ NHỮNG NHÂN TỐ QUAN TRỌNG TRONG QUẢN TRỊ RỦI RO HOẠT ĐỘNG

 **Nhật Minh** thực hiện

“ **N**gày 24/11/2016 Tại Trụ sở chính SHB, Hội đồng Khen thưởng SHB đã công bố và trao Quyết định khen thưởng đột xuất của Chủ tịch HĐQT và Tổng Giám đốc cho hai cá nhân xuất sắc của Chi nhánh Thăng Long - 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 đặc biệt 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.

Nhân sự kiện này, SHB NEWS đã phỏng vấn các cá nhân có thành tích xuất sắc này.



Chị Đoàn Thị Minh Khoa - Kiểm soát viên PGD Lê Đức Thọ nhận Giấy khen của TGD

Chị Đoàn Thị Minh Khoa cho biết:

“Từ khi gia nhập SHB đến nay, tôi luôn thấy Ban Lãnh đạo Ngân hàng quan tâm, chú trọng tới quản trị rủi ro hoạt động (QTRRHĐ) trên toàn hệ

thống. Tuy nhiên, để hệ thống QTRRHĐ vận hành một cách hiệu quả, đúng hướng đòi hỏi mỗi thành viên chúng ta cần nâng cao tinh thần trách nhiệm; kịp thời phát hiện, ngăn chặn sớm rủi ro, khủng hoảng, bảo đảm an toàn cho mọi hoạt động của Ngân hàng nói chung...”

Còn chị Hứa Thị Quỳnh chia sẻ: “Hệ thống QTRRHĐ của SHB hiện nay được quản lý và triển khai chặt chẽ từ Lãnh đạo cấp cao tới toàn thể CBNV, từ Hội sở chính tới tất cả các đơn vị kinh doanh trên toàn hệ thống. Thứ nhất là các đơn vị kinh doanh, các đơn vị tác nghiệp có

trách nhiệm QTRRHĐ trong các hoạt động thường nhật của mình; thường xuyên trao đổi, cảnh báo những khả năng rủi ro có thể xảy ra; nêu cao tinh thần cảnh giác và thực hiện đúng quy trình quy chế. Thứ hai là chúng ta đã xây dựng các quy định, quy trình, phương pháp QLRRHĐ để CBNV thực hiện công tác QLRRHĐ một cách hiệu quả. Thứ ba là vai trò quan trọng của kiểm toán nội bộ trong việc kiểm tra, đánh giá lại quá trình thực hiện, đảm bảo công tác QLRRHĐ của toàn hàng được thực hiện theo đúng quy định, chính sách đã đề ra”.



Chị Hứa Thị Quỳnh - Kiểm soát viên PGD
Đào Tấn nhận Giấy khen của Chủ tịch HĐQT

Dựa vào những yếu tố nào, chị đã nhận diện và phát hiện ra giao dịch đáng ngờ của khách hàng từ đó ngăn chặn rủi ro kịp thời?

Chị Hứa Thị Quỳnh: Tôi luôn ý thức phải nâng cao tinh thần cảnh giác khi thực hiện các giao dịch của Ngân hàng. Để nhận diện và phát hiện kịp thời các giao dịch đáng ngờ hay rủi ro, bên cạnh việc tuân thủ đúng quy trình quy chế của SHB, nắm vững các quy định về quản lý rủi ro, phòng chống rửa tiền, tôi cũng học hỏi kinh nghiệm từ các cấp lãnh đạo và đồng nghiệp trong quá trình tác nghiệp hàng ngày. Khi thấy có bất cứ dấu hiệu đáng ngờ nào, tôi đều chủ động trao đổi với đồng nghiệp để cùng nhau cảnh giác và sẵn sàng hỗ trợ trong những trường hợp cần thiết.

Bên cạnh đó, tôi cũng thường xuyên tìm hiểu, cập nhật qua báo chí, truyền hình những vụ rủi ro đã xảy ra trong thực tế để đúc kết kinh nghiệm cho bản thân và chia sẻ với các đồng nghiệp.

Chị Đoàn Thị Minh Khoa: Điều giúp tôi nhận diện và phát hiện ra giao dịch đáng ngờ của khách hàng từ đó ngăn chặn rủi ro kịp thời bao gồm cả ba yếu tố chuyên môn kinh nghiệm linh cảm. Có lẽ, sự kết tinh nhuần nhuyễn của ba yếu tố trên đã khiến tôi ngăn chặn rủi ro kịp thời như vậy.

Tôi muốn chia sẻ thêm một yếu tố

nữa cũng khá quan trọng đối với tôi khi tác nghiệp là quan sát. Khi bạn quan sát thực sự sát sao thì bạn sẽ thấy những điều bất thường. Kinh nghiệm làm việc, khả năng nắm vững chuyên môn nghiệp vụ và linh cảm nghề nghiệp sẽ phần nào giúp bạn tránh được những rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào.

Ngay khi phát hiện nghi ngờ, chị đã làm gì?

Chị Hứa Thị Quỳnh: Ngay khi phát hiện giao dịch có dấu hiệu đáng ngờ, tôi đã báo cáo với lãnh đạo trực tiếp để xin ý kiến chỉ đạo và chủ động xem xét lại các bước mình thực hiện có tuân thủ đúng quy trình, quy chế của Ngân hàng hay không.

Tiếp đó, tôi chủ động liên hệ tới cấp lãnh đạo cao hơn (đối với các trường hợp không nằm trong thẩm quyền của Chi nhánh xử lý) hoặc các đơn vị quản lý ngành dọc tại Hội sở chính và Ban QLRR để báo cáo, xin ý kiến tư vấn, hỗ trợ biện pháp kiểm soát cụ thể và cùng nhau phối hợp, thực hiện theo chỉ đạo từ cấp trên. Khi phát hiện nghi ngờ, tôi cũng cẩn trọng và khéo léo trong việc xử lý, không gây hoang mang cho khách hàng, đánh động tới kẻ gian và bảo mật thông tin.

Chị Đoàn Thị Minh Khoa: Ngay khi phát hiện giao dịch đáng ngờ có tiềm ẩn rủi ro, tôi đã báo cáo ngay tới lãnh đạo quản lý trực tiếp để xin ý kiến chỉ đạo và chủ động nghiên cứu kỹ tình huống để đưa ra những phương án giải quyết kịp thời ngăn ngừa rủi ro, gây thiệt hại về tiền, tài sản, cũng như uy tín, hình ảnh của SHB.

Các chị có điều gì muốn chia sẻ cùng độc giả SHB NEWS, đặc biệt là CBNV trên toàn hệ thống về vấn đề QTRRHĐ?

Chị Hứa Thị Quỳnh: Tôi cảm thấy hạnh phúc khi được làm việc trong một tập thể trách nhiệm và đoàn kết. Dù áp lực nhưng không khí làm việc tại đơn vị chúng tôi luôn vui vẻ. Chúng tôi chia sẻ với nhau kinh nghiệm để đề phòng rủi ro; hỗ trợ, phối hợp chặt chẽ trong việc thu thập dữ liệu, đưa ra các phương án xử lý khi phát hiện ra trường hợp rủi ro. Tôi nghĩ nếu có bất cứ nghi vấn nào, bạn nên mạnh dạn trao đổi với đồng nghiệp xung quanh cũng như báo cáo với lãnh đạo để có biện pháp kịp thời. Chỉ cần mỗi thành viên trong ngôi nhà chung SHB tạo dựng cho mình thói quen và trách

nhiệm như vậy sẽ tạo nên một tập thể đoàn kết, vững mạnh.

Chị Đoàn Thị Minh Khoa: Với tôi, việc QTRRHĐ sẽ thực sự hiệu quả khi mỗi người SHB xây dựng cho mình một văn hóa tuân thủ và nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp mọi lúc mọi nơi. Một năm đã qua đi với bao thách thức, biến động và đầy xúc cảm. Tôi cảm thấy mình may mắn được làm việc ở SHB Thăng Long - một tập thể đoàn kết, vững mạnh và tràn đầy nhiệt huyết.

Cảm ơn hai chị đã chia sẻ với độc giả SHB NEWS!

Rủi ro trong hoạt động tại các ngân hàng có thể chia thành hai nhóm: Rủi ro liên quan đến khách hàng và rủi ro liên quan đến cán bộ ngân hàng. Với rủi ro liên quan đến khách hàng, trong những năm qua, không ít các ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam và trên thế giới đã phải gánh chịu những tổn thất nặng nề, ảnh hưởng lớn đến uy tín và tài sản. Một số ngân hàng thậm chí còn không biết mình là nạn nhân của gian lận vì thiếu hệ thống kiểm soát, hoặc cán bộ nhân viên lơ là, không kịp thời phát hiện các giao dịch đáng ngờ. Do vậy, Ngân hàng Nhà nước đã chỉ đạo các ngân hàng thương mại phải nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên, tăng cường công tác quản trị rủi ro, công tác kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm nâng cao khả năng cảnh báo, phát hiện sớm rủi ro. ■



GÓI TÍN DỤNG ƯU ĐÃI BLUECHIP DÀNH CHO DOANH NGHIỆP LỚN

- Lãi suất ưu đãi chỉ từ 6.4%/năm
- Gói tín dụng 3.000 tỷ đồng
- Áp dụng cho các khoản vay ngắn hạn bằng VND

Chương trình đáp ứng nhu cầu vay bổ sung vốn lưu động ngắn hạn của Khách hàng doanh nghiệp lớn, đặc biệt phân khúc **Khách hàng mới/gián đoạn vay vốn** và **Khách hàng truyền thống sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ** tại SHB, thuộc các ngành nghề/lĩnh vực có triển vọng phát triển theo định hướng tín dụng của SHB



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

HỌ NÓI GÌ VỀ 2017?

“

Quỳnh Trâm ghi

Đứng ở vị trí thứ 10 trong bảng 12 con giáp, con gà tượng trưng cho sự cương trực, mạnh mẽ, tự tin và có phần kiêu ngạo. Do đó, những người tuổi Dậu thường rất thẳng thắn, trung thực và kiên cường. Họ có xu hướng tỉ mỉ, chi tiết, cẩn trọng và cầu toàn trong mọi việc. Họ luôn đặt ra yêu cầu cao đối với bản thân cũng như với người xung quanh. Họ ưa tranh luận, luôn cho rằng mình đúng và cũng khá nóng nảy. Đối với họ, sự ngăn nắp, gọn gàng, sạch sẽ luôn là điều họ quan tâm kể cả trong công việc và cuộc sống...

Họ dự định những gì trong công việc và “tiết lộ” gì về tuổi Dậu 2017 của mình?

SHB NEWS đã đặt câu hỏi với họ.

Lại Quang Dũng - Giám đốc CN Thái Bình (1981 - Tân Dậu):

SHB THÁI BÌNH ĐẶT MỤC TIÊU LỘT VÀO TOP 3 CÁC NGÂN HÀNG TMCP TƯ NHÂN UY TÍN NHẤT TRÊN ĐỊA BÀN



Nói về tuổi Dậu, tôi thấy tính cách của mình có nhiều nét tương đồng như những nhận xét về tính cách người tuổi Dậu. Trong

công việc và cuộc sống, tôi là người có xu hướng cẩn trọng, an toàn và chín chu. Khi làm bất cứ việc gì, tôi đều cân nhắc trước sau, làm sao để không gây hại cho bản thân và những người xung quanh.

Công việc hiện tại của tôi đòi hỏi phải có tư duy logic và cái nhìn tổng quát, đồng thời phải sâu sát trong các hoạt động nghiệp vụ. Rất khó để tìm ra một công việc thích hợp với bạn 100%. Tuy nhiên, tôi yêu thích công việc của mình và luôn

cố gắng hoàn thiện để phù hợp với nó.

Năm Đinh Dậu 2017, tôi hy vọng mình có đủ sức khỏe để chăm sóc tốt cho gia đình nhỏ của mình cũng như dẫn dắt Chi nhánh Thái Bình hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ kinh doanh, cố gắng hết sức để mục tiêu mở rộng quy mô, mạng lưới của Chi nhánh thành hiện thực; phấn đấu đưa Chi nhánh lọt vào Top 3 các Ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất, uy tín nhất trên địa bàn tỉnh Thái Bình.

Nguyễn Đại Lộc - Phó GD Trung tâm Thở, Khối Ngân hàng Bán lẻ (1969 - Kỷ Dậu):

SỐNG THẬT TỐT SẼ NHẬN ĐƯỢC SỰ ỦNG HỘ CỦA NHỮNG NGƯỜI XUNG QUANH



Tôi tuổi Dậu và tự thấy mình là người khá điềm đạm, thích lắng nghe hơn là tranh luận, nóng nảy. Trong các cuộc họp với lãnh đạo cấp trên hoặc trao đổi công việc cùng đồng nghiệp và nhân viên dưới quyền, tôi luôn bình tĩnh và sẵn sàng tiếp thu các ý kiến phê bình chứ tuyệt đối không bảo thủ, cho rằng mình đúng hay cố gắng phản bác lại. Tôi cho rằng, mỗi cá nhân đều có một ý tưởng khác nhau, một cách giải quyết công việc khác nhau và rất nhiều trong số ấy là các ý tưởng, đề xuất mới, hiệu quả hơn cách mình đưa ra.

Tôi cũng phải thừa nhận rằng, giống như đa số người tuổi Dậu, trong công việc, tôi là người khá

cẩn thận, tỉ mỉ nên đôi lúc hơi cầu toàn. Mặc dù, công việc bận rộn và tương đối nhiều áp lực, nhưng tôi luôn cố gắng cân bằng.

Năm 2017 là năm tuổi của tôi. Theo quan niệm của nhiều người, năm nay là năm hạn, tôi cũng chỉ cầu chữ "AN" và sẵn sàng đối mặt với những thách thức mà không hề e ngại vì tin rằng, cố gắng sống thật tốt sẽ nhận được sự ủng hộ của những người xung quanh.

Về mục tiêu 2017, tôi sẽ cố gắng hết mình cùng với các anh chị em đồng nghiệp ở Trung tâm Thở, hoàn thành các nhiệm vụ được giao, góp phần vào thành công chung của SHB.

**Võ Lê Trung - Phó GD
Trung tâm Nghiệp vụ
Ngân hàng Quốc tế, Khối
NHDN (1981 - Tân Dậu):**

TÔI YÊU THÍCH NHỮNG VIỆC MÌNH ĐANG LÀM



Nếu so sánh với những phán đoán về tính cách người tuổi Dậu, sự trùng khớp của tôi có lẽ khoảng 60%. Tôi thấy hầu như đặc điểm nào tôi cũng có nhưng lại không giống hoàn toàn. Ví dụ, tôi có sự

tự tin, luôn nghĩ mọi việc theo hướng tích cực nhưng không kiêu ngạo. Tôi cũng hướng tới sự cầu toàn trong công việc, cuộc sống nhưng đôi khi lại chưa đủ tỉ mỉ, chi tiết để làm được những việc đó. Tôi thích sạch sẽ nhưng bản thân lại không được ngăn nắp cho lắm. Trong công việc, tôi là người rất có trách nhiệm. Tôi yêu thích những việc mình đang làm. Trong cuộc sống, tôi được nhiều người đánh giá là chân thành, hòa đồng và dễ kết bạn với những người xung quanh.

Với tính ưa tranh luận, tôi nghĩ mọi vấn đề đều cần sự

tranh luận để tìm thấy tiếng nói chung, nhưng với tôi, để nói là thích thì không. Có lẽ tính cách của mỗi người còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác, không hẳn là do bạn sinh năm nào, bạn cảm tình con giáp gì phải không (cười).

Mục tiêu trong năm 2017 của tôi là cùng với các anh chị em trong Trung tâm hoàn thành tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời hỗ trợ hiệu quả nhất cho các đơn vị kinh doanh để chung tay hoàn thành kế hoạch của Ngân hàng.

**Trần Thị Kim Nga - Chuyên viên Quan hệ KHCN CN
Khánh Hòa (1993 - Quý Dậu):**

MỖI CHÚNG TA CHỈ ĐƯỢC SỐNG MỘT CUỘC ĐỜI, VÌ VẬY TÔI CỐ GẮNG SỐNG THẬT VUI VẺ, YÊU THƯƠNG VÀ LÀM NHỮNG ĐIỀU BẢN THÂN YÊU THÍCH



Về những đặc điểm của người tuổi Dậu, tôi tự thấy mình là người trung thực, khá tỉ mỉ, cầu toàn và nhiệt huyết. Nhiều người cũng nhận xét về tôi như vậy. Khi làm một việc gì đó, tôi sẽ cố gắng hết khả năng của mình để dù kết quả như thế nào cũng không cảm thấy hối tiếc.

Trong cuộc sống, tôi tự thấy mình là người vui vẻ, lạc quan. Tôi quan niệm, mỗi chúng ta chỉ được sống một cuộc đời, vì vậy tôi cố gắng sống thật vui vẻ, yêu thương và làm những điều bản thân yêu thích để cuộc sống trở nên ý nghĩa hơn. Tôi cũng khá nhạy cảm và biết chia sẻ

với người khác. Sở thích đặc biệt của tôi là khám phá những vùng đất mới, trải nghiệm cuộc sống của những người dân sinh sống ở đó.

Năm Đinh Dậu là năm tuổi của tôi. Tôi mong mình nhanh chóng thoát khỏi... FA (!), tìm được người đồng hành tâm ý trên cung đường mới và nhiều kế hoạch trong cuộc sống (cười).

Về công việc, mục tiêu của tôi là cố gắng trau dồi thêm kiến thức chuyên môn và tạo tác phong chuyên nghiệp, năng động hơn.

Vũ Thị Thanh Xuân - Kiểm soát viên PGD Hòa Khánh, CN Đà Nẵng (1981 - Tân Dậu):

TÔI THÍCH NHỮNG ĐIỀU BÌNH DỊ, GIẢN ĐƠN



Nếu tự đánh giá về bản thân, tôi nhận thấy mình là người cẩn thận và cầu toàn. Tôi luôn đặt hiệu quả công việc lên hàng đầu, chủ động và học hỏi những phương pháp làm việc hiệu quả và trên hết là phải có trách nhiệm với công việc mình đảm nhận.

Ngược lại, trong cuộc sống tôi lại thích những điều bình dị, đơn giản. Được thấy người thân, gia đình luôn hạnh phúc, khỏe mạnh là động lực lớn giúp tôi vượt qua mọi khó khăn. Tôi quan niệm, chỉ cần mình sống chân thành với mọi người thì mọi người sẽ chân thành với mình.

Với tôi, năm nay không phải là một năm quá đặc biệt bởi thực tế thì cũng giống như những năm trước, tôi đề ra cho mình những kế hoạch, dự định và cố gắng hoàn thành nó một cách tốt nhất. Để hoàn thành các nhiệm vụ, chỉ tiêu được giao, tôi đã lập cho mình kế hoạch những việc cần làm để đi đúng hướng và chuẩn bị sẵn sàng mọi việc. Mong rằng, bước sang năm kinh doanh 2017, SHB nói chung và Chi nhánh Đà Nẵng nói riêng sẽ ngày càng vươn cao và vươn xa hơn nữa.

Võ Thị Kim Huệ - Trưởng phòng Kế toán CN Phú Nhuận (1969 - Kỷ Dậu):

ĐẢM NHẬN BẤT CỨ CÔNG VIỆC GÌ TRONG ĐƠN VỊ, TÔI ĐỀU NGHIÊN CỨU THẤU ĐÁO CÁC QUY ĐỊNH, QUY TRÌNH NHẪM ĐẠT ĐƯỢC KẾT QUẢ TỐT NHẤT CÓ THỂ



Tôi cho rằng, mỗi người sinh ra đều có chút duyên với con giáp mình cầm tinh, nên một vài nét tính cách nào đó giống sự tượng trưng của con giáp ấy là đương nhiên. Suy từ bản thân và bạn bè cùng tuổi, tôi nhận thấy những người tuổi Dậu thường có xu hướng chịu khó, tỉ mỉ và cầu toàn trong mọi việc.

Đối với riêng tôi, khi đảm nhận bất cứ công việc gì

trong đơn vị, tôi cũng cố gắng nghiên cứu thấu đáo các quy định, quy trình để thực hiện nhằm đạt được kết quả tốt nhất có thể. Việc gì có lợi cho bản thân mà gây thiệt hại cho tổ chức hoặc cá nhân khác thì không được làm. Mình có thiệt thòi một chút nhưng những người quanh mình vui vẻ là được.

Tôi thật sự trân trọng những gì mình nhận được dưới mái nhà chung SHB Phú Nhuận, bởi chúng tôi có một tập thể đoàn kết, đồng lòng, luôn chung tay vượt qua khó khăn, thử thách để phát triển ổn định như hiện nay.

Như các bạn đã thấy, năm 2016 vừa qua có rất nhiều vụ việc rủi ro liên quan

đến ngành ngân hàng được phanh phui như các vi phạm nghiệp vụ, lừa đảo chiếm dụng, các web bị mã độc xâm nhập đánh cắp thông tin...

Để bảo vệ an toàn hoạt động và sự phát triển của SHB, tôi nghĩ, mỗi chúng ta phải luôn đoàn kết, không ngừng đổi mới trong mọi công việc hàng ngày, đảm bảo thực hiện theo đúng pháp luật và quy định của SHB. Bản thân tôi sẽ nỗ lực hơn nữa trong việc kiểm tra kiểm soát chuyên môn nghiệp vụ mình đang chuyên trách, nhằm tránh lãng phí, đồng thời phát hiện những sai sót, phát hiện những gian lận (nếu có) ngăn ngừa rủi ro cho Chi nhánh.

MARATONG CUỐI NĂM - CHUYỆN BÂY GIỜ MỚI KỂ

 Đồng Tâm

“ 21h, 22h và có nhiều đêm là 23h, nhiều Trung tâm, Phòng, Ban trụ sở chính vẫn sáng đèn. Người ta nghe thấy những bước chân vội vã. Tiếng khò khè khó nhọc của những chiếc máy in phát ra sau vách kính của những căn phòng. Tiếng í ới gọi nhau và có khi cả tiếng quát tháo, đập bàn.

Không khí nước rút tại nhiều Chi nhánh hay các Phòng Giao dịch cũng vậy: Như một cỗ máy, tất cả đều căng ra, hối hả...

Dư âm những ngày cận Tết vẫn còn vẹn nguyên với nhiều cán bộ, nhân viên toàn hệ thống!

Chị Hà Thị Lam - Phó GD phụ trách
Ban Quản trị Nguồn nhân lực -
SHB HO:

**CHÚNG TÔI VẪN NHẮC
NHỚ NHAU CÂU CHUYỆN
CẢM ĐỘNG CỦA TEAM VỀ
NHỮNG NGÀY GIÁP TẾT!**



Tôi nghĩ, không chỉ chúng tôi mà mọi nơi trên SHB, cuối năm luôn là thời điểm vô cùng bận rộn. Trên



phần mềm trò chuyện của nhiều CBNV đều thường trực trạng thái "busy", thậm chí tôi biết có người còn không đủ thời gian để trả lời điện thoại cá nhân!

Tại đơn vị chúng tôi - Ban QTNNL, đặc thù nghiệp vụ của Ban là dồn sức cho các công việc nước rút cuối năm như: Đánh giá xếp loại người lao động, báo cáo tổng hợp thông tin nhân sự toàn hệ thống, chi trả lương định kỳ, chi trả lương bổ sung, giải quyết các chế độ theo luật định v.v.v..., khiến toàn bộ nhân sự trong Ban đều... căng như dây đàn.

"Sống vì lương, giàu vì thưởng" là nét văn hóa riêng của SHB nên nhiều năm nay, tiền thưởng cuối năm không chỉ là món quà về vật chất mà còn là động lực phấn đấu của mọi người. Vì thế, các công việc của Ban QTNNL không chỉ đòi hỏi tính chính xác cao, thực hiện gấp rút, đảm bảo được độ "hot" của thông tin mà còn phải hoàn tất sớm trước kỳ nghỉ Tết nhiều ngày. Chúng

tôi - các thành viên Ban QTNNL nhờ thế mà cảm thấy vinh dự hơn khi được góp một phần nhỏ bé mang dịch vụ nội bộ tốt nhất tới người lao động toàn hệ thống.

10 năm gắn bó dưới mái nhà SHB, tôi có rất nhiều kỷ niệm mang tên giai đoạn nước rút này. Điều tôi ấn tượng nhất chính là bản sắc văn hóa đầy tính nhân văn được thể hiện rất rõ từ cái tâm của những người lãnh đạo cấp cao SHB. Dù trong bất cứ hoàn cảnh nào, các anh cũng luôn trăn trở làm sao để mang tới cho người lao động một cái Tết ấm áp và cuộc sống tốt nhất có thể.

Với các anh chị em tại Ban QTNNL, đó là tinh thần trách nhiệm, là sự tận tâm hết mình. Tôi nhớ, vào dịp chi lương bổ sung năm 2013 và 2014, mỗi năm đơn vị tôi đều có một nhân sự "sắp vỡ tổ". Năm 2013, bạn Phạm Thị Hằng chuyển dạ ngay tại Ban QTNNL khi đang làm việc. Chúng tôi phải nhanh chóng gọi người nhà mang đồ của em bé ra thẳng Bệnh

viện phụ sản. Năm 2014, công việc đánh giá cuối năm vô cùng áp lực về thời gian hoàn thành do chúng tôi phải chờ số liệu kết quả kinh doanh. Nhóm Đánh giá lúc đó chỉ có 1 chuyên viên duy nhất là bạn Hà Thị Tuyền. Đến 21 giờ ngày 27 Tết (năm đó lịch nghỉ Tết vào ngày 28 tháng Chạp), bạn ấy có biểu hiện chuyển dạ, rút kinh nghiệm từ năm trước, tôi phải "đuổi" bạn ấy về ngay. Tuyền được đưa tới phòng khám gần cơ quan. Khoảng 1 tiếng sau, cả phòng vô cùng ngạc nhiên khi thấy Tuyền quay lại làm nốt công việc tổng hợp đánh giá của toàn hệ thống với kết luận của bác sĩ Bệnh viện: "Chị chưa sinh hôm nay!".

Thình thoảng, chúng tôi vẫn nhắc nhớ, kể lại cho nhau nghe những câu chuyện rất đỗi cảm động ấy. Tôi tin, nếu mỗi thành viên SHB chúng ta có được ngọn lửa nhiệt huyết đó thì việc "cán đích" sớm đường đua 2017 hay 2020 là chuyện đương nhiên phải thế (cười).

Anh Đinh Ngọc Dũng - Trưởng phòng Khách hàng Doanh nghiệp, Chi nhánh Ba Đình:

BỌN MÌNH ĐÃ TỪNG ĐÓN GIAO THỪA TẠI NƠI LÀM VIỆC



Với đặc thù công việc phát triển khách hàng doanh nghiệp, áp lực về hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh được trải đều trong cả năm. Tuy nhiên tại mỗi thời điểm lại có những áp lực riêng. Đặc biệt, thời điểm cuối năm thường bận rộn hơn hẳn vì ở giai đoạn này, nhu cầu về tín dụng của khách hàng phát sinh nhiều hơn, đòi hỏi phải xử lý nhanh hơn. Mặt khác, đây cũng là thời điểm mà các phòng kinh doanh vừa phải rà soát chỉ tiêu theo kế hoạch được giao để gấp rút hoàn thành, vừa phải xây dựng kế hoạch kinh doanh cho năm mới.

Tôi nhớ, cách đây hơn một năm, chủ đầu tư một dự án do Chi nhánh tài trợ gửi hồ sơ đề nghị giải ngân cùng một lúc hơn 10 bộ hồ sơ nghiệm thu thanh toán theo tiến độ cho các nhà thầu. Do khối lượng hồ sơ nhiều và phức tạp, Ngân hàng cần có thời gian để xử lý; tuy nhiên một số nhà thầu do chưa có tiền thanh toán lương, thưởng cho công nhân đã đến Ngân hàng ngồi chờ để lấy tiền. Chúng tôi đã chạy đua cùng thời gian, tăng ca làm ngoài giờ, làm đêm để xử lý hồ sơ, giải quyết nhu cầu vốn cho khách hàng kịp thời.

Tôi còn nhớ, vào ngày cuối cùng của năm dương lịch 2013, tôi cùng với Giám đốc đơn vị và Phòng Hỗ trợ tín dụng đã đón giao thừa tại Chi nhánh để hoàn thành hồ sơ giải ngân cho khách hàng, vừa đảm bảo kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng, vừa hỗ trợ khách hàng giải quyết những khó khăn về vốn trong ngày cuối cùng của năm.

Chị Phạm Thị Thùy Linh - Trưởng phòng PTTT&KD Ngân hàng điện tử, Trung tâm eBanking:

ÔI, DEADLINE CỦA NHỮNG NGÀY THÁNG CHẠP!



Dù mới gia nhập SHB 1 năm nhưng tôi thực sự ấn tượng với tinh thần làm việc hăng say, cặm cụi của các SHBer. Tôi thấy, không chỉ ở Phòng tôi mà các bộ phận xung quanh, mọi người đều làm việc rất tập trung, trật tự và kỷ luật. Đặc biệt vào thời điểm cuối năm cũ, đầu năm mới bao giờ lượng công việc cũng tăng gấp đôi, gấp ba ngày thường. Nào là các chương trình khuyến mại, tri ân khách hàng. Nào là kế hoạch phát triển kinh doanh với hàng loạt các chỉ tiêu từ khách hàng đến thu thuận. Hơn nữa, mảng eBank của chúng tôi không chỉ quản lý khách hàng eBank cá nhân mà còn cả khách hàng eBank doanh nghiệp.

Chị Bùi Thị Lan Ngọc - Phó Trưởng phòng phụ trách Phòng Dịch vụ khách hàng, Trung tâm kinh doanh:

PHÒNG DỊCH VỤ VẪN HỒI HẢ ĐẾN NHỮNG PHÚT CUỐI CÙNG TRƯỚC KHI NGHỈ TẾT!

Nói chung là calendar trên outlook cứ dày đặc với các note ghi chú công việc và các deadline. Ôi, deadline!

Tôi nhớ, trong nửa đầu tháng 12 năm 2016, chúng tôi đã triển khai liên tiếp 3 chương trình khuyến mại. Theo dự kiến ban đầu, chúng tôi định triển khai chương trình khuyến mại liên quan đến dịch vụ chuyển khoản liên ngân hàng 24/7. Mọi công tác chuẩn bị cho chương trình đã hoàn thành từ đầu tháng 11, từ lên nội dung, thể lệ, kêu gọi tài trợ từ đối tác, phối hợp lên kế hoạch truyền thông, thiết kế hình ảnh cho chương trình; đăng ký với cơ quan quản lý Nhà nước... Thời gian triển khai cũng đã được ấn định là ngày 5/12. Nhưng gần đến giữa tháng 11, để hỗ trợ Ngân hàng thúc đẩy thêm dịch vụ mua sắm, thanh toán trực tuyến qua eBank và cũng là để thúc đẩy doanh số mua sắm của các đối tác uy tín Vingroup và Lazada, chúng tôi đã triển khai thêm 2 chương trình khuyến mại nữa cho khách hàng là chương trình hoàn tiền 20% trên Adayroi.com (ngày 1/12) và giảm giá trực tiếp 15% trên Lazada.vn (ngày 12/12).

Vì khách hàng, vì mục tiêu hoàn thành doanh số, chúng tôi đã phối hợp cùng với Trung tâm Marketing kịp thời truyền thông cho khách hàng theo đúng thời gian mà các đối tác ấn định triển khai. Kết quả của sự cố gắng, nỗ lực ấy là các chương trình đều nhận được sự ủng hộ nhiệt tình từ phía khách hàng với doanh số tăng trưởng vượt bậc. Đó cũng chính là động lực để chúng tôi tiếp tục triển khai thêm các chương trình hấp dẫn khác trong năm 2017.



Đối với mảng Dịch vụ khách hàng, cuối năm là thời điểm vô cùng bận rộn bởi hầu hết các doanh nghiệp đều cần sử dụng các dịch vụ ngân hàng để thanh toán, chốt sổ liệu. Chúng tôi cũng bận rộn hơn với các chương trình tri ân khách hàng như: tặng lịch, tặng quà chúc Tết các khách hàng VIP... Đặc biệt là việc chạy đua cùng thời gian để hoàn thành nốt các chỉ tiêu còn thiếu. Việc làm xuyên trưa, tăng ca kịp diễn ra thường xuyên. Guồng quay ấy trở nên hối hả hơn đến tận những giờ phút cuối cùng của năm cũ. Chúng tôi luôn là những người ở lại sau cùng để đảm bảo mọi nhu cầu của

khách hàng được xử lý trọn vẹn.

Tôi vẫn còn nhớ ngày cuối cùng của năm 2012, một khách hàng ở phố Hồ Đắc Di gọi tôi qua để nhận tiền gửi tiết kiệm. Lúc đó đã hết giờ giao dịch tiền mặt, công việc còn nhiều nhưng chúng tôi vẫn xin ý kiến lãnh đạo và đến tận nhà khách hàng thu tiền. Khách hàng tặng cho chúng tôi cặp bánh chưng để ăn Tết. Sự yêu quý, thân tình ấy của khách hàng chính là nguồn cổ vũ lớn nhất khiến chúng tôi cảm thấy ấm áp hơn, sự cố gắng, nỗ lực của mình trở nên ý nghĩa hơn bao giờ hết.

**Vũ Cao Đài - Kiểm soát viên PGD
Chư Sê, Chi nhánh Gia Lai:**

MỆT NHƯNG VUI



Với đặc thù địa bàn chủ yếu là sản xuất nông nghiệp (cà phê, tiêu, cao su...), cuối năm thường là thời điểm thu hoạch của bà con nông dân nên nhu cầu nộp, rút tiền mặt để thanh toán rất lớn. Ngoài việc gấp rút hoàn thành các chỉ tiêu về huy động vốn, thẻ, dịch vụ ngân hàng điện tử... công việc của chúng tôi cũng trở nên bận rộn hơn rất nhiều.

Do lực lượng nhân sự của đơn vị ít (1 thủ quỹ và 2 giao dịch viên) nên nhiều khi tôi phải hỗ trợ mọi người trong việc điều chuyển vốn, thu chi tiền mặt tại chỗ khách hàng.

Tôi nhớ, một lần trên đường đi thu tiền tiết kiệm của khách hàng ở trong xã thì xe bị lầy xuống một cái hố rất sâu. Ba anh em phải xuống đẩy xe và nhờ bà con trong xã giúp đỡ. Sau 1 tiếng đồng hồ hi hục lôi kéo thì cuối cùng xe cũng qua được vũng lầy. Chúng tôi về nhà an toàn dù trời đã tối muộn, ai nấy đều mệt nhưng lại cảm thấy rất vui.

**Trần Thị Thùy Duyên
- Chuyên viên Hỗ trợ
tín dụng Chi nhánh
An Giang:**

TÔI TỪNG VƯỢT 60KM, QUA 2 CHUYẾN PHÀ ĐỂ GIÚP KHÁCH HÀNG HOÀN TẤT HỒ SƠ TRONG MỘT NGÀY GIÁP TẾT



Thông thường, quý 4 là thời điểm bận rộn nhất trong năm của bộ phận Hỗ trợ tín dụng bởi thời gian này, các khách hàng của SHB luôn phát sinh những nhu cầu tài chính nói chung và nhu cầu tín dụng nói riêng, từ vay tiêu dùng xây sửa nhà, mua xe, sắm trang thiết bị... đến những nhu cầu vay kinh doanh như: mở rộng quy mô, thanh toán tiền hàng, nhập thêm hàng hóa phục vụ Tết...

Tuy nhiên, thay vì xem đó là khoảng thời gian bận rộn thì riêng tôi lại nghĩ đó là khoảng thời gian hạnh phúc nhất. Bởi lẽ, lúc khách hàng cần đến SHB thì ngoài việc chỉ đơn thuần cung cấp sản phẩm tín dụng cho khách hàng tôi lại muốn đem đến cho họ sự an tâm, tin tưởng, nhanh chóng trước và cả sau khi sử dụng sản phẩm của SHB. Nụ cười và lời cảm ơn chân thành từ phía khách hàng khi nhu cầu của họ được đáp ứng hơn cả mong đợi luôn là động lực to lớn giúp tôi vượt qua khoảng

thời gian bận rộn ấy.

Có một lần, vào dịp gần cuối năm, khách hàng không có thời gian để đến Phòng Công chứng gần cơ quan thực hiện thủ tục công chứng hồ sơ do công việc kinh doanh quá bận rộn. Thế là, tôi quyết định đi một đoạn đường hơn 60km, qua 2 chuyến phà đến đó để không làm mất thời gian của khách hàng. Và trên đường về, do trễ phà mà trời đã chập choạng tối, các anh chị em ở Phòng Giao dịch đứng ngồi không yên thay nhau gọi điện hỏi thăm tôi đã về đến nơi chưa? Có gặp sự cố gì không? Xúc động hơn là khi tôi vừa về đến nhà, khoảng 7 giờ tối, chính khách hàng đó đã gọi điện rất nhiều lần chỉ để xác nhận rằng tôi đã về đến nhà. Tự dừng lúc ấy, bao nhiêu mệt mỏi biến mất. Tôi cảm thấy rất vui và hạnh phúc. Có lẽ, chính sự quan tâm của đồng nghiệp và khách hàng là món quà ý nghĩa nhất với tôi. Tôi không chọn nhầm nghề.

**Bùi Quang Phú - Trưởng phòng
Khách hàng cá nhân Chi nhánh
Cần Thơ:**

VUI NHẤT LÀ BÊN CẠNH CÓ NHỮNG ĐỒNG NGHIỆP TẬN TÂM



Nhà nhà mua sắm cuối năm khiến đầu cũng bận rộn nhưng cũng là dịp để chúng tôi chạy đua hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh.

SHB đang hợp tác với nhiều hãng xe ô tô, đặc biệt là Trường Hải với một số dòng xe như: Mazda, Kia Morning... có khuyến mại giảm giá, phù hợp nhu cầu thị hiếu và thu nhập nên được đông đảo khách hàng đặt mua xe. Nhu cầu vay vốn mua ô tô thời điểm này cũng luôn chiếm tỷ trọng cao. Và hẳn nhiên, công việc của chúng tôi tăng gấp nhiều lần so với các giai đoạn khác trong năm.

Tháng 12 - 2016 là thời điểm cực kỳ gay cấn và còn nhiều khó khăn khi chỉ tiêu dư nợ chưa đạt theo yêu cầu. Tất cả các anh em Phòng Quan hệ khách hàng phải tất bật chạy ngược chạy xuôi với 200% công suất để hoàn thành khối lượng công việc được giao, đặc biệt là các hồ sơ xe THACO phải nhanh gọn, kịp tiến độ giao xe. Chúng tôi thường xuyên ở lại đến tối muộn để hoàn tất tờ trình, thủ tục cho khách hàng ký và giải ngân sớm. Không khí làm việc rất sôi nổi, khẩn trương, chỉ cần các sale bên showroom gọi điện là anh em chúng tôi lại tranh thủ hẹn gặp khách hàng sớm nhất.

Sự nỗ lực chúng tôi bỏ ra đã được đền đáp bằng sự hài lòng của khách hàng về chất lượng phục vụ của SHB. Đó chính là sự khác biệt lớn trong thời buổi cạnh tranh gay gắt như hiện nay. "Trong khó khăn sẽ tạo ra cơ hội và khi có cơ hội, chúng ta biết tranh thủ nắm bắt, phát huy bằng tất cả sự nỗ lực, ý chí phấn đấu quyết tâm không mệt mỏi, chúng ta sẽ là người chiến thắng, vượt qua chính mình để chinh phục những đỉnh cao mới" - Tôi luôn tâm niệm như vậy và tôi tự hào vì bên cạnh có những cộng sự đặc lực, tận tâm, nhiệt tình, đoàn kết, sáng tạo vì sự phát triển của ngôi nhà chung SHB.

BỐ MẸ TÔI CỨ NGHĨ "QUẢ BOM NỔ CHẬM" SẮP ĐƯỢC CHÂM NGÒI!

Những ngày cuối năm, lượng khách hàng tới giao dịch thường đông hơn nên chúng tôi bận rộn hơn. Đây cũng là thời điểm tập trung chăm sóc, tri ân khách hàng, nên ngoài những khách hàng được tặng quà, chúng tôi dành thời gian gọi điện hỏi thăm tình hình, chúc Tết khách hàng với mong muốn khách hàng hiểu được sự quan tâm của SHB dành cho mình.

Bận rộn đồng nghĩa với việc tăng ca, về muộn và vắng mặt nhiều trong các bữa cơm gia đình, nhưng bố mẹ tôi lại có vẻ rất vui vì nghĩ rằng "quả bom nổ chậm" sắp được châm ngòi! (Cười).

(Bùi Phương Chi - Giao dịch viên Chi nhánh Ninh Bình) ■

“NHỚ NHỮNG ĐÊM NẪM MƠ VỀ TỶ GIÁ!”

✎ **Đinh Thị Phương Thảo**

(Trung tâm kinh doanh ngoại tệ -

Khối Kinh doanh vốn và thị trường Tài chính)

“**T**ại Trung tâm Kinh doanh Ngoại tệ (Khối Nguồn vốn và Thị trường Tài chính SHB), tôi đã có rất nhiều kỷ niệm khó quên. Đó là những ngày ngồi “canh” tỷ giá ngoại tệ và chờ giao dịch mua SBV đến hơn 7 giờ tối, những ngày quay cuồng với giao dịch mua bán cùng sự biến động liên tục của thị trường. Khi ấy, tôi và đồng nghiệp đã trải qua những cung bậc cảm xúc đan xen lẫn lộn, từ lo lắng, hồi hộp, căng thẳng đến hân hoan, vui sướng tột cùng trong những sự kiện lớn của thế giới mang tính lịch sử như Brexit, bầu cử Tổng thống Mỹ lần thứ 58, Fed nâng lãi suất...

Vì thế, nếu có ai hỏi rằng: “SHB trong tôi là gì?”, tôi sẽ không ngần ngại đáp: SHB trong tôi là “duyên phận”.

Vì sao vậy? Vì SHB là Ngân hàng đầu tiên tôi làm việc sau khi rời cổng trường Đại học nhưng vì một số lý do, tôi từng xa cách một thời gian ngắn và đã kịp quay trở lại ngôi nhà chung đầy ấm áp, thân thương này. Đôi khi, tôi cảm thấy mình thật sự may mắn khi hàng ngày được làm những điều mình thích, yêu những công việc mình làm. Có lẽ đó cũng là lý do khiến mỗi ngày làm việc của tôi trở nên hào hứng hơn với nhiều ý tưởng mới để thay đổi chính mình.

Tại Trung tâm Kinh doanh Ngoại tệ (Khối Kinh doanh vốn và Thị trường Tài chính SHB), tôi đã có rất nhiều kỷ niệm khó quên: Đó là những ngày ngồi “canh” tỷ giá ngoại tệ và chờ giao dịch mua SBV đến hơn 7 giờ tối, những ngày quay cuồng với giao

dịch mua bán cùng sự biến động liên tục của thị trường. Khi ấy, tôi và đồng nghiệp đã trải qua những cung bậc cảm xúc đan xen lẫn lộn, từ lo lắng, hồi hộp, căng thẳng đến hân hoan, vui sướng tột cùng trong những sự kiện lớn của thế giới mang tính lịch sử như Brexit, bầu cử Tổng thống Mỹ lần thứ 58, Fed nâng lãi suất...

Đó là những đêm thức rất khuya đọc tài liệu trading, tìm hiểu thị trường, những đêm mất ngủ hay mơ về tỷ giá biến động với hàng chục con số nhảy nhót trong đầu. Đó là những ngày văn phòng sáng đèn tới tối muộn để tìm



hiểu các vướng mắc trong quá trình làm việc, tìm cách phát huy hiệu quả công việc tối ưu nhất để tác nghiệp với các bộ phận khác tốt hơn, nhanh hơn. Đó còn là những cuộc họp đột xuất và chóng vánh của nhóm chúng tôi với GD Khối để quyết định chiến lược kinh doanh thời điểm. Tôi nhớ có những chiều, sếp Khoa - Phó TGD kiêm GD Khối Nguồn vốn đã dành cả tiếng đồng hồ để giải đáp các vấn đề còn khúc mắc và giảng dạy cho tôi kiến thức cần thiết trong việc giao dịch ngoại tệ. Nhờ đó, tôi đã tích lũy được rất nhiều kinh nghiệm quý báu.

Kinh doanh ngoại hối (Forex) là mảng kinh doanh sôi động nhất trên thị trường tài chính, gắn bó chặt chẽ với tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam, đòi hỏi tính chủ động, linh hoạt cao. Đặc biệt, vào thời điểm cuối năm, do nhu cầu ngoại tệ trong nước tăng cao để nhập khẩu hàng

hóa hoặc trả nợ vay dẫn đến cầu ngoại tệ cũng tăng nhanh chóng, đồng thời thanh khoản ngoại tệ chịu nhiều áp lực hơn nên công việc của chúng tôi bận rộn hơn rất nhiều. Yêu cầu về tốc độ xử lý giao dịch cũng như độ chính xác và quyết đoán trong việc đưa ra các quyết định mua bán đòi hỏi ở mức cao hơn. Trong đầu tôi luôn thường trực câu hỏi: Tại sao? Như thế nào? Có cách nào tốt hơn không? Mình phải làm gì để đạt được hiệu quả cao nhất?....

Tôi và các anh chị em đồng nghiệp đã làm việc hết sức, hết mình như thế!

Chúng tôi đã luôn cố gắng phân tích, dự báo và tận dụng tốt các điều kiện thị trường; linh hoạt sử dụng đa dạng hóa các công cụ phái sinh như kỳ hạn, hoán đổi cùng nguồn lực sẵn có của Ngân hàng. Và kết quả của sự tâm huyết, nỗ lực ấy là SHB đã luôn

đảm bảo thanh khoản và đạt được kết quả kinh doanh như kỳ vọng.

Tôi yêu nơi này, yêu khối Nguồn vốn, yêu Trung tâm Kinh doanh Ngoại tệ, yêu những đồng nghiệp dễ thương.

Từ đáy lòng, tôi cảm ơn SHB đã cho tôi cơ hội được làm việc, cống hiến và gắn bó. Tôi cũng muốn cảm ơn những đồng nghiệp của tôi, những người đã truyền cho tôi cảm hứng trong công việc và cuộc sống.

Chúc tất cả chúng ta, mọi thành viên sẽ lớn mạnh và luôn sẵn sàng tỏa sáng! 🌟



LÀM SAO CHO DÒNG TIỀN THÔNG SUỐT

■ **Mai Thu Cúc**
Trung tâm Quản lý Vốn -
Khối Quản lý Tài chính Kế toán

Một mùa xuân nữa lại về, mang theo hơi ấm nhẹ nhàng, khiến lòng người rạo rực, xốn xang. Sáng dậy, mở cánh cửa, nắng xuân đã tràn vào rực rỡ. Nắng ấm áp len lỏi qua từng nhánh hoa, tán lá. Bất chợt thêm cảm giác được đi giữa vườn hoa xuân đầy sắc màu, hít một hơi thật sâu hít xuân vào lồng ngực...

Ngoài đường, dòng người hối hả đi sắm sửa, chuẩn bị cho gia đình một cái Tết cổ truyền no đủ. Bên trong ngôi nhà SHB, chúng tôi cũng hối hả, nhưng là để cố gắng hoàn thành công việc cuối năm, sao cho dòng tiền thông suốt.

Thời gian trôi qua thật nhanh. Ngoảnh đi ngoảnh lại, đã hơn chục năm tôi gắn bó với công việc trong lĩnh vực ngân hàng. Người bên ngoài nhìn vào, tưởng chúng tôi nhàn hạ nhưng thực ra công việc của chúng tôi lại rất vất vả. Bộ phận quản lý nguồn vốn của cả ngân hàng cũng vậy. Dịp cuối năm, khi mà nhà nhà, người người



rộn ràng đi sắm Tết thì chúng tôi CBNV nguồn vốn lại “chạy đua” cùng hàng loạt giao dịch chuyển tiền, cân đối thanh khoản, tiền đi tiền về với những giao dịch lên tới cả chục con số không mà người không chuyên nhìn vào hoa cả mắt. Rồi những cuộc điện thoại của khách hàng, từ các đơn vị kinh doanh Chi nhánh và đối tác hỏi về dòng tiền luân chuyển. Chỉ một thao tác sai hay một sự bất cẩn cũng gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của Ngân hàng.

Nhớ lại vài năm trước, vào chiều 29 Tết, khi các

Phòng ban khác đã về gần hết, mấy đứa chúng tôi vẫn ở lại trực để chờ tiền của khách hàng về. Cảm giác nao nao thoáng qua một vài giây rồi ai nấy lại tiếp tục guồng công việc còn dang dở, trả lời những cuộc điện thoại hối thúc đầy sốt ruột của khách hàng khi chưa thấy tiền về... Sau khi tra soát thấy tiền đã có trong tài khoản, niềm vui sướng như vỡ òa. Chúng tôi đã chốt xong hợp đồng, hoàn thành những giao dịch cuối cùng và xử lý thành công các khoản tiền gửi của khách hàng tín yêu SHB. Tôi rời khỏi văn phòng khi đường phố đã lên đèn, cảm giác

thật nhẹ nhõm, thoải mái khi đã hoàn thành xong nhiệm vụ, miệng lẩm nhẩm hân hoan hát mấy câu Tết... Tết... Tết... Tết đến rồi...

Năm nay, Tết đến sớm hơn, đồng nghĩa với không khí làm việc khẩn trương hơn. Công việc bận rộn nhưng chúng tôi luôn cố gắng hoàn thành thật tốt. Người ở gần vui vẻ gánh vác công việc để người ở xa được về quê trước.

Một mùa xuân nữa đã lại về! 🍀

SHB GIÚP TÔI NHÌN THẤY CƠ HỘI TRONG RỦI RO, SỰ HÀI HƯỚC, VUI VẺ TRONG ÁP LỰC

 **Lê Thu Hoàng**

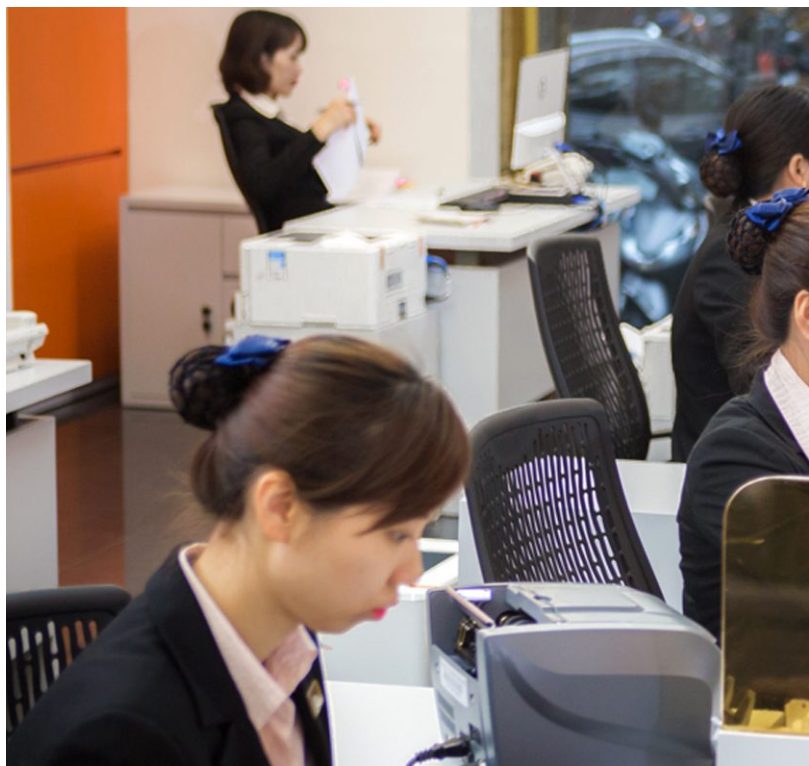
*(Phó trưởng phòng - Phòng Thanh toán quốc tế,
Chi nhánh Bắc Ninh)*

Là một đơn vị kinh doanh đang phát triển, làm việc tại SHB Bắc Ninh, chúng tôi có rất nhiều cơ hội và thách thức. Môi trường này thách thức năng lực tư duy, tính kiên nhẫn và những giới hạn bản thân!

Quan trọng là ở đây tôi được làm việc với những đồng nghiệp thông minh, tâm huyết, bản lĩnh và chuyên môn giỏi. Đó là những người đã, đang cùng tôi vượt qua rất nhiều thách thức về tăng trưởng, đổi mới và thích ứng...

Chúng tôi có những giờ làm việc đầy áp lực nhưng thẳng thắn, cởi mở. Chúng tôi có những khoảng thời gian giao lưu vui hết cỡ, thể hiện hết mình và không che giấu cá tính. Và hơn hết, chúng tôi đều là những con người chân thật, hài hước.

Vì vậy, mỗi khi cùng nhau vượt qua thử thách, chúng tôi lại học hỏi được nhiều điều từ chính những khó khăn, từ những đồng nghiệp của mình. Vượt qua thách thức cùng đồng đội là một cảm giác vô



cùng hạnh phúc và thú vị - điều thực sự đặc biệt mà không phải tổ chức nào cũng có.

Chính từ môi trường đầy thách thức đó, từ những người đồng nghiệp thú vị đó, SHB như một người Thầy giúp tôi nhìn thấy cơ hội trong rủi ro; thấy sự hài hước, vui vẻ trong áp lực; học được cách đối mặt với thử thách cùng sự kiên định và linh hoạt. Nhờ đó, tôi thấy mình trưởng thành hơn, củng cố niềm tin vào con đường của những người lao động chân chính.



Nghĩ đến SHB, tôi hình dung đến sự kết nối.

Đó là hình ảnh của cây cầu Hiền Lương lịch sử - nơi kết nối 2 bờ Nam Bắc (Sài Gòn - Hà Nội) với niềm vui, hòa bình và tình yêu...

SHB khiến tôi nghĩ đến những buổi tiệc giao lưu tương bồi, kết nối đồng nghiệp, bạn bè và các khách

hàng thân thiết...

SHB khiến tôi nghĩ đến những trận cổ vũ bóng đá trên sân vận động cuồng nhiệt và choáng ngợp.

Những lúc như thế tôi nghĩ rằng, chúng tôi có thể kết nối tất cả, kết nối cả thế giới: từ tình yêu, đam mê và thịnh vượng...

Và còn nữa, mỗi lần nhìn thấy hình ảnh SHB, tôi lại bị ấn tượng bởi màu vàng cam.

Đó là màu của mặt trời, của sự sống, của sự mới mẻ, năng động và thịnh vượng. Tôi thực sự thấy hứng thú khi khoe với mọi người màu sắc đặc biệt này. Tôi nghĩ rằng, nó sẽ mang lại cho tôi sự may mắn, niềm tin và thịnh vượng. 🍀

CHUYÊN GIA MANCHESTER CITY TRỞ LẠI LÀNG TRẺ SOS HÀ NỘI

NỐI DÀI HỢP TÁC SHB - MANCITY

“ Những ngày đầu tháng 4 vừa qua, các chuyên gia kỹ thuật của “nửa xanh thành Manchester” đã trở lại Việt Nam trong chương trình đào tạo “Nhà lãnh đạo trẻ” (Young Leader) với sự đồng hành của đối tác duy nhất tại Đông Dương - Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB). Đây cũng là một trong các hoạt động hợp tác mà SHB và ManCity đã ký kết chiến lược từ năm 2014.

Như Quỳnh

tạo tác động tích cực lên các vấn đề xã hội. Các em không chỉ có cơ hội phát triển tài năng, tình yêu và đam mê đối với môn thể thao vua, mà quan trọng hơn là khiến các em lạc quan hơn, khơi dậy ước mong về một tương lai tươi sáng và đủ tự tin để nắm bắt tương lai đó.

Giám đốc của Quỹ City Football Group Foundation - ông Tom Pitchon cho hay, chương trình đào tạo tại Việt Nam lần này thể hiện cam kết của nửa xanh thành Manchester đối với cộng đồng. “Chúng tôi tự hào được tổ chức chương trình đào tạo Lãnh đạo trẻ Cityzens Giving Young

Sau khóa đào tạo tại làng trẻ em SOS Hà Nội, 3 học viên xuất sắc nhất sẽ cùng hơn 30 lãnh đạo trẻ từ các thành phố trên thế giới sẽ tụ họp tại Học viện bóng đá City Football Academy, cơ sở đào tạo của Manchester City để tham gia Hội nghị Thượng đỉnh Lãnh đạo trẻ (Cityzens Giving Young Leaders Summit) lần thứ 3 dự kiến tổ chức vào tháng 6 tới.

“Người khuyết tật cũng có thể chơi thể thao”, đó là thông điệp mà chương trình “Nhà lãnh đạo trẻ” muốn truyền đạt đến cộng đồng trong chương trình đào tạo này.

Chỉ trong 4 ngày đào tạo, các chuyên gia Man xanh đã giúp 40 học viên đến từ các làng trẻ SOS Hà Nội, Hải Phòng, Việt Trì học được rất nhiều điều và được tiếp cận với bóng đá ở một khía cạnh hoàn toàn mới mẻ. Các em được học các kỹ thuật chơi bóng theo từng cặp, nhóm nhiều người và thi đá vào gôn với kỹ thuật từ đơn giản đến phức tạp nhằm tăng sự vận động và khả năng kiểm soát bóng. Giáo trình này sẽ giúp các em phát triển năng lực lãnh đạo, các kỹ năng xây dựng cuộc sống, lập kế hoạch thực tế và hiểu được cách thức sử dụng bóng đá như một công cụ hữu ích để



Leader tại Hà Nội với sự hỗ trợ vô cùng quý giá của SHB nhằm phát triển kỹ năng cho các bạn trẻ với mục đích sử dụng bóng đá nhằm tạo ra chuyển biến tích cực cho xã hội. Với sự trang bị trên, chúng tôi chờ đợi các lãnh đạo trẻ tạo được sự tự tin, kỹ năng huấn luyện bóng đá cần thiết để tạo nên tác động tích cực trong cộng đồng”, ông Tom Pitchon cho biết.

Chia sẻ về bài học nhận được qua những ngày học tập cùng các huấn luyện viên Manchester City, bạn Bạch Tuấn Anh (Làng SOS Hà Nội) cho biết: “Bài học về khuyết tật hôm nay giúp em nhận ra rằng, không phải khiếm khuyết ở cơ thể là không thể chơi thể thao và bóng đá có thể được sử dụng để tạo ra các cơ hội tốt hơn cho những người khuyết tật. Nếu có cơ hội, em luôn sẵn sàng đem những kiến thức mình học được dạy lại cho các bạn có cùng hoàn cảnh, nhất là các bạn khuyết

tật bởi em nghĩ, người khuyết tật cần thêm nghị lực để vươn lên trong cuộc sống”. Đã ở vị trí tiền đạo trong đội bóng của Làng SOS Hà Nội, Bạch Anh Tuấn từng giành danh hiệu cầu thủ xuất sắc nhất Giải bóng đá trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn (Futsal 2016). Tuấn Anh đang trên đường hoàn thành ước mơ trở thành cầu thủ chuyên nghiệp khi đang được học tại Trung tâm đào tạo bóng đá trẻ Hà Nội T&T.

Đến từ làng trẻ SOS Việt Trì, Giàng A Chờ - người dân tộc H'Mông (16 tuổi) tỏ ra rất hào hứng và thích thú với khóa học khi em đang có cơ hội thực hiện ước mơ “được một lần đứng trên sân cỏ Châu Âu”. Giàng A Chờ chia sẻ: “Em là cổ động viên của ManCity nên khi nghe tin CLB cử chuyên gia sang đào tạo, em đã rất mong muốn được tham gia và may mắn được Lãnh đạo làng SOS Việt Trì cử đi cùng với các bạn khác. Dù bất đồng ngôn ngữ do em không biết tiếng Anh nhưng

những gì được giảng em đã bắt đầu quen và thấy dễ hiểu hơn. Em hy vọng mình sẽ được học nhiều điều để có thể dạy lại các bạn trong làng của mình”. Với Giàng A Chờ: “Tất cả ví dụ đều được truyền thụ thông qua bóng đá, nên dễ hiểu và gần gũi. Những tố chất của thủ lĩnh, lãnh đạo giỏi thể hiện qua việc phân công, chỉ đạo từng thành viên trong nhóm khi làm việc tập thể, khả năng chỉ huy để mang đến thành công chung cho tập thể”.

Chương trình đào tạo lãnh đạo trẻ thông qua bóng đá cộng đồng do ManCity trực tiếp giảng dạy nằm trong gói hợp tác giữa Manchester City và SHB. Dự án được tổ chức lần đầu tại Việt Nam và dự kiến sẽ được nhân rộng ở nhiều địa phương, không chỉ với các bạn trẻ có hoàn cảnh khó khăn mà tới cả cộng đồng thanh thiếu niên Việt Nam.



Chia sẻ về chương trình này, Tổng Giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê cho biết: “Trong buổi giao lưu với trẻ em Làng SOS Hà Nội nhân chuyến du đấu của Manchester City tại Việt Nam vào mùa hè 2015, chúng tôi còn nhớ ánh mắt háo hức, sự chờ đợi và niềm hạnh phúc khi các em nhỏ được gặp gỡ và giao lưu với các cầu thủ Manchester City. Điều đó đã thôi thúc Ban Lãnh đạo SHB muốn làm một điều gì đó lớn lao hơn, giúp các em nhỏ tại SOS có thêm nghị lực sống, niềm vui và sự tự tin. Và bóng đá được lựa chọn là cầu nối để đưa các em đến gần hơn với thế giới xung quanh...”



ĐÂY - HÀO KHÍ ĐÔNG A!

(Ghi chép về chuyến du Xuân đầu năm của CBNV Hội sở)

Mai Thu Cúc
(Trung tâm Quản lý vốn -
Khối Quản lý Tài chính Kế toán)



Những câu thơ trong bài Côn Sơn ca của anh hùng dân tộc Nguyễn Trãi cứ vang vọng trong đầu tôi kể từ lúc nhận được email thông báo của Công đoàn SHB về chuyến du xuân đầu năm - thăm địa danh nổi tiếng Côn Sơn - Kiếp Bạc.

Văn cảnh và lễ Chùa đầu năm, thăm những di tích lịch sử gắn với tên tuổi của các anh hùng dân tộc đã trở thành hoạt động thường niên mỗi dịp xuân về tại SHB. Với địa danh Côn Sơn - Kiếp Bạc lần này, trong đoàn chúng tôi còn rất nhiều người chưa từng đến. Vì thế, ai cũng háo hức mong đến ngày xuất phát.

Và phong cảnh Côn Sơn đã không phụ lòng người...

Đúng 7h15' sáng chủ Nhật 16 tháng Giêng, từ 77 Trần Hưng Đạo, đoàn chúng tôi xuất phát bằng 4 xe ô tô 45 chỗ đời mới khởi hành đến Côn Sơn. Ngồi trên xe, ai cũng phấn chấn. Một số bạn có khiếu ca hát còn ngân nga những câu ca về mùa xuân khiến không khí trong xe càng hào hứng và sôi động.

Xe sắp tới Côn Sơn, chúng tôi để nghị bác tài xế đi chậm lại để ngắm cảnh hai bên đường. Phong cảnh Côn Sơn dần dần hiện ra trước mắt với non xanh nước biếc và bóng

rừng thông xanh ngút!

Cả đoàn ulla xuống xe, hòa mình vào phong cảnh thiên nhiên tươi đẹp. Thích thú nhất có lẽ là bọn trẻ con. Chúng reo hò ầm ĩ khi được chạy nhảy trên con đường rợp bóng cây xanh và những lá cờ ngũ sắc phấp phới trong gió xuân nhẹ nhàng.

Chúng tôi ghé Chùa Côn Sơn, ngôi Chùa nằm dưới chân núi.

Tương truyền, đây là nơi hun gỗ làm than và từng diễn ra trận hòa công hun giặc, dẹp loạn 12 Sứ quân của Định Bộ Lĩnh ở thế kỷ thứ X nên ngoài tên gọi Côn Sơn, núi còn có

tên là Kỳ Lân hay núi Hun.

Chùa Côn Sơn tên chữ là "Thiên Tư Phúc Tự", nghĩa là Chùa được trời ban cho phước lành. Chùa kiến trúc theo chữ Công, gồm Tiền đường, Thiệu lương, Thượng điện là nơi thờ Phật, trong đó có những tượng Phật từ thời Lê cao tới 3 mét. Tiếp đến nhà Tổ là nơi thờ các vị tổ có công tu nghiệp đối với chùa: Điều ngự Trúc Lâm - Trần Nhân Tông, Thiền sư Pháp Loa và Thiền sư Huyền Quang. Đường vào Tam quan lát gạch, chạy dài dưới hàng thông trăm năm phong trần xen lẫn những tán vải thiều xum xuê xanh thắm. Lúc đoàn chúng tôi đến, nhà Chùa đang làm lễ khánh thành tòa Cửu phẩm liên hoa, có rất đông các đại biểu cấp cao và các sư thầy trong Giáo hội Phật giáo Việt Nam đến dự. Việc này cũng có thể coi như một duyên lành của đoàn SHB trong ngày đầu năm mới!

Rời Chùa Côn Sơn, chúng tôi tiếp tục rảo bước trên những con đường mòn trong rừng thông xanh thắm lên thăm Giếng Ngọc. Tương truyền, đây là mắt của con Kỳ Lân và là huyết đạo của núi Côn Sơn, mang

đến dòng nước mát lành cho ngôi chùa cổ.

Từ Giếng Ngọc, chúng tôi lại đi thăm các di tích khác và một điểm đến không thể bỏ qua là đền thờ đại thi hào Nguyễn Trãi, danh nhân văn hóa thế giới, công thần bậc nhất của triều Lê, người đã giúp Lê Lợi chiến thắng quân Minh xâm lược. Đền thờ đại thi hào Nguyễn Trãi được khởi công xây dựng từ tháng 12 năm 2000 trên khuôn viên đất rộng gần 10.000 mét vuông, tại chân núi Ngũ Nhạc, nằm trong khu vực Thanh Hương Động và gần nơi ngày xưa từng có đền thờ bà Trần Thị Thái, thân mẫu của Nguyễn Trãi. Phía bên phải là dòng suối Côn Sơn chảy từ Bắc xuống Nam, uốn lượn từ phải qua trái, ôm lấy khu đền. Đoàn chúng tôi làm lễ dâng hương ở cửa đền, ai cũng một lòng thành kính. Bước vào đền, không ai bảo ai, chúng tôi ai nấy đều cảm thấy bằng khuê khi nhớ lại chuyện xưa. Những câu thơ trong áng thiên cổ hùng văn Bình Ngô đại cáo ngày nào cứ vang lên văng vẳng bên tai.

Rời đền Nguyễn Trãi, chúng tôi

thong thả tản bộ đi thăm khuôn viên và các di tích còn lại trong quần thể Côn Sơn, ngắm những nụ hoa hồng tỏa hương trong gió xuân với những cánh bướm rập rờn.

Lòng trở nên thư thái lạ.

Đã đến giờ lên xe di chuyển tới khu di tích Kiếp Bạc. Rời Côn Sơn mà không khỏi bồi hồi.

Kiếp Bạc có đền thờ danh tướng Trần Hưng Đạo. Đây là một trong 62 di tích quốc gia đặc biệt quan trọng của Việt Nam, thuộc địa bàn xã Chí Linh tỉnh Hải Dương. Kiếp Bạc là tên ghép của hai làng Vạn Yên (làng Kiếp) và Dược Sơn (làng Bạc) - một thung lũng trù phú, xung quanh có dãy núi Rồng bao bọc tạo thành. Vào thế kỷ 13, đây là nơi đóng quân và là phủ đệ của Trần Hưng Đạo. Từ xa, đền Kiếp Bạc hiện lên thật uy nghiêm, khiến người ta phải ngưỡng vọng. Đền nằm cạnh một hồ nước trong xanh, tọa sơn hướng thủy như che chở cho một vùng rộng lớn xung quanh.

Chúng tôi cùng nhau dâng hương



tưởng nhớ vị anh hùng dân tộc,
người có công lớn 3 lần đánh thắng
quân xâm lược Nguyên Mông, một
đế chế hùng mạnh mà nhiều dân
tộc trên thế giới đã phải khiếp sợ khi
vó ngựa xâm lăng của chúng tràn
vào đất nước. Lời thề Sát Thát ngày
nào như tái hiện, chúng tôi như
được tiếp thêm tinh thần yêu nước
và lòng tự hào dân tộc của hào khí
Đông A. Được thăm phủ đệ của
Người với đền đài sơn son thếp vàng
lộng lẫy và được ngắm tôn nhan của
các bậc vĩ nhân hóa thân qua các
pho tượng cổ đúng là một niềm vui
to lớn trong dịp đầu xuân.

Về Hà Nội đã nhiều ngày nhưng ấn
tượng của chuyến dã ngoại và du
xuân của chúng tôi vẫn thật khó
phai. Cảm ơn Ban lãnh đạo SHB
cùng Công đoàn đã tổ chức cho
CBNV chúng tôi một chuyến đi về
nguồn đầu xuân thật ý nghĩa, giúp
chúng tôi có cơ hội hiểu thêm về
lịch sử dân tộc, thêm yêu đất nước
và thêm gắn bó với mái nhà chung
SHB.

Du Xuân du Xuân í a... 📸



SHB một nhà

Nhớ gần tám năm về trước
Khăn gói vào SHB
Ngõ ngang trước bao cái mới
Không biết tương lai màu gì

Thế rồi bao nhiêu lo lắng
Dần dần chợt tan biến đi
Đồng nghiệp vui tươi dễ mến
Giúp nhau chẳng ngại việc chi

Rồi lại biết bao hội thi
Văn nghệ, thể thao, bóng đá
Cái nào cũng hay, cũng đã
Thiện nguyện đến cả vùng xa

Rồi lại những hôm tăng ca
Thi đua hoàn thành nhiệm vụ
Mặc cho những cơn buồn ngủ
Mệt mỏi chẳng dám kêu ca

Để được những chuyến đi xa
Khám phá bao vùng đất mới
Thất chặt thêm tình đồng đội
SHB của chúng ta!

Dù cho có đi đâu xa
Vẫn mãi nhớ về nơi ấy
Cùng hát vang lên khúc ca
SHB một nhà!

Hà Nội, ngày 06/12/2016

Mai Thu Cúc
(TT Quản lý vốn - Khối Quản lý Tài chính Kế toán)

Chiều xưa

■ Thu Trang

“ Chiều đã muộn, phố cũng đã lên đèn, tôi vội vã trở về nhà sau một ngày làm việc bận rộn, trong đầu mãi miết nghĩ về những chuyện còn dang dở. Dừng lại bên ngã tư đèn đỏ, bỗng một vài giọt mưa phún nhẹ nhàng chạm vào da mặt khiến tôi khẽ rùng mình. Bất giác cúi xuống, nhìn chiếc váy đỏ đang mặc trên người, một cảm giác thật quen thuộc và thân thương giữa tiết trời se lạnh lướt qua tôi.....

Hoang hoải nhớ về ngày xưa cũ, tôi như trôi dạt về những kí ức của tuổi thơ trên suốt quãng đường về. Ngày ấy có nhiều kỉ niệm thật đẹp biết bao.

Sinh ra vào đầu những năm 90, tôi sống trong thời kỳ giao thoa giữa cũ và mới, trong một mái nhà chung cả 3 thế hệ. Chỉ là căn nhà cấp 4, rộng chừng 30m2 khá chật chội nhưng không khí gia đình luôn vui vẻ và ấm áp, nhất là những ngày Tết.

Tôi nhớ, những chiếc bánh chưng bà nội tôi gói luôn đậm đà, ít thịt một chút, nhiều đỗ một chút nhưng ngon đến lạ lùng. Chẳng bao giờ tôi trông được nổi bánh chưng trọn vẹn, vì chỉ một lúc là tôi đã buồn ngủ. Sáng hôm sau thức dậy đã thấy những chiếc bánh thơm lừng đặt ngay ngắn trên bàn thờ tổ tiên bên mâm ngũ quả.

Tôi nhớ, cứ gần Tết là tôi lại trông ngóng từng giờ, mong sao ngày 29 đến thật nhanh. Bởi lẽ

chỉ tới ngày đó, bố tôi mới có thời gian trang trí nhà cửa. Suốt nhiều năm, nhà tôi chỉ đủ tiền mua một cây quất bé tẹo, để vừa đúng góc nhà, nhưng tôi vui lắm, cảm giác như lúc ấy mới bắt đầu đón Tết về nhà. Tôi cứ chạy loanh quanh chậu cây, đếm dăm quả vàng, xanh lấp ló trong lán tá xinh xinh. Mãi về sau, khi khấm khá hơn, bố mới mua cây đào nhỏ, trồng trong chậu cây cảnh. Năm nào cũng vậy, nhiệm vụ của tôi là trang trí cây. Chỉ chờ chậu cây của bố được đặt vào góc là tôi háo hức chạy ù vào kho lấy túi đồ trang trí được cất từ năm này qua năm khác. Cũng may là chậu cây của bố không cao lớn hơn tôi là mấy nên tôi có thể dễ dàng treo lên những món đồ lấp lánh, trải ba sợi kim tuyến dưới gốc cây và ngấm thành quả của mình trong niềm hân hoan khó tả.



Ngày ấy, Tết vẫn còn được đốt pháo nên tôi và lũ trẻ hàng xóm thường chạy theo các anh chị đi xem pháo nổ ngoài đầu ngõ. Mặc những lời bố mẹ cảnh báo, sự tò mò của một đứa trẻ cùng sự quyến rũ khó cưỡng khi nhìn thấy những quả pháo nổ khiến tôi không thể ngồi yên. Cứ mỗi lần nghe tiếng pháo là tôi lại ba chân bốn cẳng chạy ngay ra đường, xón xác nhặt những xác pháo nổ đỏ choe đỏ choét trên tay. Mùi pháo quện vào cả áo quần.

Tôi nhớ, vào ngày cận Tết năm tôi 5 tuổi, mẹ chở tôi bằng chiếc xe đạp cũ lên phố rồi dừng tại một cửa hàng. Bà chỉ vào chiếc váy đang treo trên tường và dẫn tôi vào thử. Chiếc váy may bằng vải dạ màu đỏ, có đính chiếc vòng cổ bằng nhựa được tráng bạc rất đẹp. Tần ngần một lúc

bà mới mua nó. Ấy là chiếc váy đẹp nhất trong tủ quần áo của tôi. Hồi đó, nhà nghèo nên mẹ tôi rất tiết kiệm. Những lần tiêu xài xa xỉ nhất của bà chính là dành cho tôi và chiếc váy đỏ là một trong số ấy. Và nó chỉ được mang ra mặc đúng dịp Tết. Suốt mấy năm liền, cứ mừng 1 là tôi được diện chiếc váy màu đỏ, búi tóc cao và đi giày đen, xúng xính cầm theo chiếc túi nhỏ đựng lì xì khiến tôi cảm thấy mình như một cô công chúa nhỏ.

Chiếc váy ấy tôi mặc được đến năm lớp 4 thì chật, dù rất tiếc, nhưng chẳng thể nào mặc thêm được nữa. Khi ấy mẹ cũng đã mua rất nhiều quần áo khác cho tôi, nhưng tôi vẫn khẳng khái thích chiếc váy dạ đỏ đã gắn cùn cớn theo thời gian. Bây giờ, chiếc váy ấy đã bạc màu theo

năm tháng nhưng tôi luôn cất nó ở một góc trong tủ quần áo ngay gần và nguyên vẹn giữa hàng chục cái váy đỏ tôi đã mua sau này.

Tôi lớn lên, trưởng thành rồi có gia đình riêng. Tết vẫn là những ngày đoàn tụ nhưng một thực tế hiển nhiên là Tết nay, giờ đã nhạt màu so với Tết xưa nhiều quá (!?).

Những ánh đèn lấp lánh nơi trung tâm thương mại, những món quà Tết hào nhoáng và những cây đào rỗng phượng lại không mang cho tôi những cảm giác hân hoan, chờ đợi. Nhưng chiếc váy đỏ xa xưa nay đã lỗi mốt và cũ mèm ấy lại làm sống lại những ký ức đẹp để đậm màu xưa cũ. Nó vẫn vẹn nguyên, thi vị. ✨

■ ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP, SHB TRIỂN KHAI GÓI TÍN DỤNG 3.000 TỶ ĐỒNG, LÃI SUẤT 6,4%/NĂM



Nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu vay vốn của khách hàng doanh nghiệp lớn, SHB đã dành hạn mức 3.000 tỷ đồng để triển khai “Gói tín dụng ưu đãi Bluechip” với mức lãi suất vay ưu đãi chỉ từ 6,4%/năm từ nay đến hết ngày 30/6/2017 hoặc tới khi hết hạn mức của chương trình tại tất cả các điểm giao dịch trong nước của SHB.

Theo Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê, đây là hành động cụ thể của Ngân hàng trong việc cụ thể hóa chủ trương, chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, Thống đốc NHNN trong việc đồng hành cùng các doanh nghiệp.

Trong những năm trở lại

đây, mặc dù các doanh nghiệp trong nước đang có những bước chuyển mình tích cực, nhiều ngành, nhiều lĩnh vực có sự phát triển vượt bậc, tuy nhiên, cộng đồng doanh nghiệp vẫn phải đối diện với nhiều khó khăn thách thức trong sản xuất kinh doanh và một trong số đó là vấn đề thiếu vốn.

Để san sẻ gánh nặng tài chính và tạo đà cho các doanh nghiệp phát triển, mở rộng thị phần, tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận, SHB đã quyết định triển khai “Gói tín dụng ưu đãi Bluechip dành cho doanh nghiệp lớn”.

Đây là sự hỗ trợ kịp thời và thiết thực của SHB trong sự hợp tác đồng hành

cùng phát triển với các khách hàng doanh nghiệp lớn.

Theo đó, SHB sẽ cho vay ngắn hạn, giải ngân theo hạn mức hoặc từng lần tùy nhu cầu của khách hàng và mức lãi suất ưu đãi từ 6,4%/năm với thời gian ưu đãi lên tới 6 tháng.

Ngoài ra, những khách hàng tiêu biểu của SHB sẽ được giảm thêm 0,2% - 0,3%/năm so với các mức của gói ưu đãi.

“Gói tín dụng ưu đãi Bluechip dành cho doanh nghiệp lớn” là chương trình ưu đãi đặc biệt đáp ứng nhu cầu vay bổ sung vốn lưu động ngắn hạn của khách hàng doanh nghiệp lớn, đặc biệt phân

khúc khách hàng mới, gián đoạn và khách hàng truyền thống sử dụng nhiều sản phẩm dịch vụ tại SHB, thuộc các ngành nghề, lĩnh vực có triển vọng phát triển theo định hướng tín dụng của SHB.

Bên cạnh gói ưu đãi Bluechip dành cho các doanh nghiệp lớn, SHB cũng triển khai nhiều chương trình khuyến mại hấp dẫn dành cho nhiều đối tượng khách hàng khác nhau như ưu đãi lãi suất cho từ 4,99%/năm đối với các khách hàng doanh nghiệp mua ô tô Honda, Mercedes-Benz và Ford.

Các doanh nghiệp phân phối sản phẩm của Vinamilk được hưởng lãi suất ưu đãi chỉ từ 6,5%/năm cùng các gói giải pháp tài chính toàn diện được thiết kế “may đo” theo nhu cầu và đặc thù của từng doanh nghiệp...

Bên cạnh mức ưu đãi về lãi suất, khách hàng còn nhận được nhiều ưu đãi khác từ SHB như miễn phí đăng ký ngân hàng điện tử của SHB: Internet Banking, SMS Banking, Mobile Banking và Phone Banking cùng thủ tục đơn giản về hồ sơ vay vốn và thời gian xử lý hồ sơ nhanh chóng.

■ CƠ HỘI TRÚNG IPHONE 7 VỚI DỊCH VỤ EBANKING SHB



Nhân dịp ra mắt phiên bản mới SHB Online và SHB Mobile, SHB phối hợp cùng Công ty Cổ phần Thanh toán Quốc gia Việt Nam (NAPAS) triển khai chương trình khuyến mại “Trăm tiện ích, click một giây, rinh ngay quà tặng” với tổng giá trị giải thưởng và ưu đãi lên đến 800 triệu đồng. Chương trình dành cho khách hàng cá nhân sử dụng Ngân hàng điện tử (eBanking) của SHB từ ngày 1 - 30/4.

Theo đó, các khách hàng cá nhân sử dụng eBanking trong thời gian diễn ra chương trình để thực hiện các giao dịch chuyển khoản nhanh 24/7, gửi tiết kiệm online và nạp tiền điện thoại cho thuê bao trả trước sẽ có cơ hội trúng các giải thưởng hấp dẫn của chương trình.

Cụ thể, khách hàng có số lượng giao dịch chuyển khoản nhanh 24/7 cao nhất sẽ được tặng điện thoại iPhone 7 - 32GB, 2 khách hàng có giao dịch

cao tiếp theo sẽ được tặng iPad mini 2. Đối với khách hàng mở mới tài khoản tiết kiệm online có doanh số cao nhất sẽ nhận được 01 chiếc iPhone 7; 5 khách hàng tiếp theo được tặng tiền mặt 1.000.000 đồng/người. Ngoài ra, tất cả các tài khoản có kỳ hạn từ 6 tháng trở lên sẽ được tặng ngay quà tặng theo số tiền và kỳ hạn gửi.

SHB cũng dành 1 điện thoại Samsung Galaxy S7 cho khách hàng có doanh số nạp tiền điện thoại trả trước cao nhất, 02 chiếc Samsung Galaxy Tab E cho 2 khách hàng có doanh số cao thứ 2 - 3 và giảm 2% cho tất cả các giao dịch nạp tiền mệnh giá từ 100.000 đồng trở lên.

Với phiên bản mới SHB Online và SHB Mobile, khách hàng có thể quản lý chính xác các giao dịch ở SHB một cách trực quan và sinh động cùng nhiều công cụ hỗ trợ khách hàng để tính lãi suất tiền gửi hay mua bán ngoại tệ. Chương

trình “Trăm tiện ích, click một giây, rinh ngay quà tặng” là sự tri ân của SHB dành cho những khách hàng đã ủng hộ SHB trong suốt thời gian qua nói chung, khách hàng cá nhân tin dùng dịch vụ eBanking nói riêng.

“Nền tảng công nghệ thông tin an toàn, hiện đại là tiêu chí SHB đặc biệt chú trọng đầu tư để có thể phục vụ tốt hơn yêu cầu ngày càng lớn của khách hàng. Hệ thống eBanking của SHB được trang bị chứng chỉ SSL của Symantec - một công ty bảo mật lớn trên thế giới nhằm mã hóa và đảm bảo bí mật tuyệt đối thông tin giao dịch. Ngoài ra, các giao dịch tài chính của khách hàng luôn yêu cầu phải xác thực giao dịch bằng biện pháp xác thực đa nhân tố (2FA Authentication) để đảm bảo chắc chắn không có bất kì giao dịch trái phép nào trên tài khoản khách hàng. Hệ thống máy chủ, đường truyền, cơ sở dữ

liệu, hệ thống công cụ, ngôn ngữ phát triển Ngân hàng điện tử cũng liên tục được SHB cập nhật, hướng tới sự thuận tiện, gần gũi và thân thiện với khách hàng.

Sự khác biệt của hệ thống eBanking SHB là không chỉ phát triển theo chiều rộng các dịch vụ tiện ích với các tính năng thông thường như truy vấn, chuyển khoản..., mà SHB còn luôn chú trọng phát triển theo chiều sâu các tính năng thanh toán với tập các dịch vụ gần gũi với cuộc sống hàng ngày của khách hàng như: thanh toán điện thoại, thanh toán điện, nước, truyền hình... Chính vì vậy, dịch vụ eBanking của SHB được xem là một giải pháp tối ưu đối với khách hàng bởi sự tiện lợi của dịch vụ. Đó cũng là lý do giúp SHB chiến thắng ở hạng mục giải thưởng “Ngân hàng có dịch vụ Internet Banking tốt nhất” do Tạp chí Global Banking and Finance Review bình chọn.

■ MỞ THẺ TÍN DỤNG SHB - MANCITY VISA CASHBACK, NHẬN ƯU ĐÃI HOÀN TIỀN 5% SUỐT THỜI GIAN SỬ DỤNG

Đầu tháng 2 vừa qua, SHB đã chính thức ra mắt thẻ tín dụng hoàn tiền đầu tiên với tên gọi SHB-ManCity Visa Cashback. Bên cạnh những ưu đãi đặc biệt dành cho chủ thẻ tín dụng đồng thương hiệu SHB-ManCity, lợi ích vượt trội của thẻ SHB-ManCity Visa Cashback là khách hàng sẽ được hoàn tiền trọn đời khi sử dụng thẻ để thực hiện các giao dịch chi tiêu hợp lệ.

Theo đó, chủ thẻ tín dụng SHB-ManCity Visa Cashback sẽ được nhận ưu đãi hoàn tiền 0,5% trên tổng giá trị đối với tất cả các giao dịch chi tiêu hợp lệ qua POS & Internet (tối

đa 500.000VNĐ/kỳ sao kê) trong suốt thời gian sử dụng thẻ.

Nhân dịp ra mắt sản phẩm mới, từ nay đến hết ngày 09/05/2017, SHB cũng triển khai chương trình ưu đãi “Đong đầy lộc Xuân cùng thẻ SHB-ManCity Visa” dành cho chủ thẻ SHB-ManCity Visa Cashback và SHB-ManCity Visa Debit với quà tặng ngay khi phát sinh giao dịch sớm nhất là áo và cốc mang thương hiệu SHB-Manchester City. Trong thời gian diễn ra chương trình, khách hàng mở mới và kích hoạt thành công thẻ SHB-ManCity Visa Cashback hoặc thẻ SHB-

ManCity Visa Debit sẽ được nhận 01 mã dự thưởng/1 thẻ.

Ngoài ra, khi phát sinh giao dịch chi tiêu, cứ mỗi 500.000 đồng đối với thẻ SHB-ManCity Visa Cashback hoặc 300.000 đồng đối với thẻ SHB-ManCity Visa Debit, khách hàng sẽ được cộng thêm 1 mã dự thưởng để có cơ hội trúng giải quay số cuối kỳ gồm 2 Ipad mini 4 Wifi 4G 32GB và 2 điện thoại Iphone 7Plus 32GB. Riêng với sản phẩm thẻ SHB-ManCity Visa Cashback, áo và bóng thi đấu chính thức có chữ ký của cầu thủ CLB bóng đá Manchester City sẽ được tặng cho chủ thẻ

có tổng chi tiêu tích lũy cao Nhất và Nhì trong mỗi kỳ sao kê.

Bên cạnh đó, chủ thẻ tín dụng SHB-ManCity Visa Cashback cũng nhận được ưu đãi đặc biệt từ CLB bóng đá Manchester City như: Giảm 10% khi mua hàng online tại website CLB bóng đá Manchester City <http://shop.mcfc.co.uk/>; Giảm 10% khi mua hàng tại City Store trong sân vận động Etihad và phí thăm quan sân vận động Etihad; được ưu tiên tham gia các chương trình, sự kiện SHB tổ chức hướng tới cộng đồng người hâm mộ CLB bóng đá Manchester City tại Việt Nam...

■ SHB DÀNH 2.000 TỶ ĐỒNG VỚI LÃI SUẤT CHỈ TỪ 7,5%/NĂM DÀNH CHO KHCN VAY SẢN XUẤT KINH DOANH NGẮN HẠN

Nhằm đồng hành, chia sẻ khó khăn với khách hàng trong việc tăng vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh, từ nay đến 30/09/2017 (hoặc khi hết hạn mức chương trình), SHB chính thức triển khai chương trình ưu đãi “Gắn kết cùng phát triển” với hạn mức lên tới 2.000 tỷ đồng.

Theo đó, khi tham gia chương trình, các khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn tại SHB để bổ sung

vốn lưu động, đầu tư tài sản cố định và các mục đích kinh doanh khác... sẽ có cơ hội tiếp cận nguồn vốn giá rẻ với lãi suất ưu đãi chỉ từ 7,5%/năm trong 3 tháng đầu và biên độ lãi suất sau chương trình ưu đãi chỉ từ 3,3%/năm. Khách hàng được trả nợ trước hạn trong thời gian ưu đãi. SHB không thu hồi phần lãi suất ưu đãi đối với khoản vay hạn mức.

Với thủ tục đơn giản, phương thức trả nợ linh hoạt, “Gắn kết cùng phát triển” cũng là lời tri ân SHB muốn gửi tới những khách hàng đã tín nhiệm và sẽ đồng hành cùng Ngân hàng trong thời gian tới.





Đối tác tin cậy, giải pháp phù hợp

GẮN KẾT CÙNG PHÁT TRIỂN

ƯU ĐÃI VAY SẢN XUẤT KINH DOANH NGẮN HẠN

- Lãi suất chỉ từ **7.5%/ năm**
 - Áp dụng từ nay đến **30/9/2017** hoặc khi hết hạn mức gói tín dụng **2.000 tỷ đồng** dành cho KH Cá Nhân
- (*) Áp dụng theo điều kiện của SHB



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 6+7/2017.

Sự cộng tác của các anh/chị không chỉ giúp SHB NEWS trở nên phong phú, đa diện, hấp dẫn về nội dung mà còn là cơ sở để SHB NEWS tiếp tục nâng cao chất lượng, đổi mới từ nội dung đến chất lượng thẩm mỹ của ấn phẩm, thực hiện tốt nhiệm vụ là một kênh thông tin hữu ích của SHB.

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

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

Xin trân trọng cảm ơn!

Ban Biên tập



BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI



Tôi được biết, từ nay đến hết ngày 31/05/2017, SHB dành 1.000 tỷ đồng cho vay với lãi suất vay ưu đãi chỉ từ 7,5%/năm. Xin Quý Ngân hàng cho biết, điều kiện được vay gói tín dụng này cụ thể ra sao?

(Nguyễn Tiến Dũng, TP. Hải Phòng)

SHB xin trả lời như sau:

Nhằm mang đến giải pháp hỗ trợ tài chính tối ưu, đáp ứng mọi nhu cầu vay vốn của Quý Khách hàng một cách nhanh chóng, dễ dàng, từ nay tới 31/05/2017 hoặc đến khi hết hạn mức, SHB dành 1.000 tỷ đồng trong chương trình “Gắn kết yêu thương” với lãi suất cạnh tranh trên thị trường chỉ từ 7,5%/năm dành cho tất cả khách hàng cá nhân có nhu cầu vay vốn trên toàn quốc.

Thông tin cụ thể của chương trình như sau:

Đối tượng vay

Khách hàng cá nhân, hộ gia đình vay vốn tại SHB phục vụ mục đích 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.

Lựa chọn gói lãi suất ưu đãi

- Lãi suất 7.5%/năm trong tối đa 6 tháng
- Lãi suất 8.0%/năm trong tối đa 12 tháng với các khoản vay từ 24 tháng trở lên
- Sau thời gian ưu đãi, biên độ chỉ từ 3.5%/ năm

Ưu đãi trả nợ trước hạn

- Khách hàng được phép trả nợ trước hạn trong thời gian ưu đãi
- SHB không thu hồi phần lãi suất ưu đãi sau thời gian 60 tháng kể từ ngày giải ngân

Ưu đãi khác

- Ưu đãi hơn cho khách hàng mua bảo hiểm Bảo An Tín
- Tài sản đảm bảo đa dạng
- Phương thức trả nợ linh hoạt
- Thủ tục đơn giản
- Miễn phí đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử
- Miễn phí phát hành và phí thường niên năm đầu đối với thẻ ghi nợ nội địa lần đầu và thẻ tín dụng quốc tế.

Ngoài việc được hưởng một trong những mức lãi suất hấp dẫn nhất thị trường hiện nay, Quý Khách hàng còn được hỗ trợ thủ tục vay đơn giản, linh hoạt, giải ngân nhanh chóng.

Để được tư vấn trực tiếp, kính đề nghị Quý Khách hàng tới các Điểm giao dịch của SHB tại Hải Phòng để được hỗ trợ hoặc gọi đến đường dây nóng – Hotline của SHB: 1800 588 56 để được giải đáp.

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



OFFICIAL AFFINITY CARD BANK PARTNER
IN VIETNAM, LAOS AND CAMBODIA



Đong đầy Lộc Xuân cùng thẻ SHB-ManCity Visa



Ra mắt Thẻ tín dụng
SHB-ManCity Visa Cashback



Phát hành thẻ mới & và chi tiêu qua thẻ nhận ngay quà tặng:

MIỄN PHÍ

Phí phát hành, phí thường niên
cho khách hàng khi mở thẻ mới.

2000

Áo, Cốc & Móc khóa
SHB-Manchester City



06

Áo & bóng có chữ ký
của các cầu thủ
CLB Manchester City (*)



Kích hoạt thành công & chi tiêu sử dụng thẻ có cơ hội nhận giải thưởng:

02

ipad Mini 4
Wifi 4G 32GB



02

Điện thoại
iphone 7 plus 32 GB



Chương trình áp dụng từ ngày **10/02/2017** đến ngày **09/05/2017**.

(*)Áp dụng đối với thẻ SHB-ManCity Visa Cashback Credit.



HOTLINE - HỖ TRỢ 24/7

1800 5888 56
04.6275 4332

VIP BANKING



GÓI TÀI KHOẢN CAO CẤP LINH HOẠT

FLEXIBLE

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

KHẲNG ĐỊNH ĐẲNG CẤP