



Trang 4

SHB được vinh danh
Top 50 thương hiệu giá trị
nhất Việt Nam

Trang 6

**9 THÁNG
ĐẦU NĂM,
LỢI NHUẬN
TRƯỚC THUẾ
CỦA SHB ĐẠT
2.260 TỶ ĐỒNG**

Trang 18

TỪ XỨ SỞ
TRIỆU VOI
ĐẾN QUỐC GIA
CHÙA THÁP

**BỘ MỚI
SỐ 2**

THÁNG 10/2019

PHÁT HÀNH 2 THÁNG/KỲ

KẾT NỐI THỊNH VƯỢNG

Chủ động hoạch định, làm chủ tương lai



**Dịch vụ Hợp tác Ngân hàng - Bảo hiểm
giữa SHB & DAI - ICHI VIỆT NAM**



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



Thư tri ân của Chủ tịch HĐQT SHB
gửi các Doanh nghiệp, Doanh nhân
nhân dịp SHB tròn 26 tuổi

Thưa Quý vị !

Tôi rất vui khi viết thư này gửi tới toàn thể Quý vị - các doanh nghiệp, doanh nhân - những người bạn, người anh em, đồng thời cũng là những đối tác đã và đang đồng hành cùng sự phát triển, trưởng thành của SHB 26 năm qua, nhân dịp sinh nhật lần thứ 26 của SHB (13/11/1993 – 13/11/2019)!

Nhân sự kiện quan trọng này, thay mặt HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Điều hành cùng hơn 8.000 CBNV SHB trong và ngoài nước, tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành, lời chúc sức khỏe nồng nhiệt nhất tới toàn thể Quý vị !

Thưa Quý vị !

Đất nước đang đổi mới, phát triển từng ngày !

Trong nỗ lực hơn 30 năm đổi mới đất nước, có sự đóng góp của hàng vạn các doanh nghiệp, doanh nhân thuộc mọi thành phần kinh tế. SHB tự hào cùng cộng đồng các doanh nghiệp, doanh nhân đã gắn kết, đồng hành và góp phần không nhỏ cho sự nghiệp xóa đói giảm nghèo, phát triển kinh tế đất nước 30 năm qua.

Hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia ngày càng sâu vào “sân chơi” thương mại toàn cầu đã và đang tạo ra những cơ hội hợp tác và phát triển chưa từng có cho mỗi doanh nghiệp, doanh nhân chúng ta nhưng cũng tạo ra vô vàn thách thức đối với từng doanh nghiệp.

SHB cũng như cá nhân tôi luôn tin tưởng rằng, dưới sự lãnh đạo của Đảng, Nhà nước, sự cải cách và đổi

mới của Chính phủ, các doanh nghiệp - doanh nhân chúng ta sẽ tiếp tục nhận được sự quan tâm, chỉ đạo và tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa để tiếp tục cống hiến, đóng góp nhiều hơn nữa cho sự phát triển của nền kinh tế và làm giàu cho mỗi doanh nghiệp chúng ta.

Xin được gửi lời tri ân sâu sắc bởi sự hợp tác của toàn thể các doanh nghiệp, doanh nhân đối với SHB 26 năm vừa qua !

Với nền tảng mà SHB đã nỗ lực trong 26 năm, tôi tin tưởng rằng trong giai đoạn tới, SHB sẽ tiếp tục thực hiện thành công các mục tiêu chiến lược đã đặt ra và gặt hái được những thành tích quan trọng. Tôi cũng luôn kỳ vọng rằng, các doanh nghiệp, doanh nhân, các đối tác - những người bạn thân thiết và thấu hiểu sẽ tiếp tục tin tưởng, cộng tác và đồng hành cùng SHB trong giai đoạn phát triển mới của Ngân hàng vì sự phát triển của mỗi doanh nghiệp chúng ta, vì đời sống của người lao động và sự thịnh vượng chung.

Cá nhân tôi, Ban lãnh đạo SHB cùng toàn thể CBNV SHB cam kết trở thành một Ngân hàng vì khách hàng, một Ngân hàng luôn phấn đấu vì quyền lợi của cổ đông, luôn nỗ lực với tinh thần năng động, sáng tạo vì sự thịnh vượng của doanh nghiệp, vì người dân và vì sự phồn vinh của đất nước.

**Kính chúc Quý vị sức khỏe,
hạnh phúc và thành công !**

Chủ tịch HĐQT SHB

(Đã ký)

ĐỖ QUANG HIỂN

ĐỌC GÌ TRONG SỐ NÀY?

- **SHB được vinh danh Top 50 thương hiệu giá trị nhất Việt Nam** Trang 4
- **ÁP DỤNG NHIỀU GIẢI PHÁP ĐỒNG BỘ:
Thu từ dịch vụ của SHB tăng đột biến** Trang 12
- **Đồng hành cùng doanh nghiệp, SHB “bơm” vốn
tới nhiều dự án lớn tại các địa phương** Trang 14
- **ÔNG QUÁCH THÀNH LONG - GIÁM ĐỐC BANCASSURANCE SHB:
Bancassurance của SHB
đang trở thành câu chuyện đầy cảm hứng trên thị trường** Trang 16
- **Từ xứ sở Triệu Voi đến quốc gia Chùa Tháp** Trang 18
- **SHB là ngân hàng luôn thực hiện đúng cam kết** Trang 26
- **Gửi tiết kiệm tại SHB, lãi suất tới 8,4%/năm** Trang 31
- **NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ SHB:
Đa tiện ích, bảo mật cao** Trang 32

CỐ VẤN NỘI DUNG: Đỗ Quang Hiển - Chủ tịch HĐQT

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN: Nguyễn Văn Lê - Tổng Giám đốc

PHỤ TRÁCH SHB NEWS: Đào Mạnh Hùng - Trưởng Ban Biên tập

THỰC HIỆN: Ban Biên tập SHB NEWS

TÒA SOẠN: 77 Trần Hưng Đạo - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội

TEL: 0243.9423388 * **FAX:** 0243.9410944 * **HOLINE:** 098.667.9899

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN: Số 08/GP-XBBT do Cục Báo chí - Bộ TT&TT cấp ngày 13/2/2019

In tại Công ty cổ phần In Viễn Đông

■ **Phép màu là có thật!**Trang 48

■ **Nối dài thêm những cung đường thiện nguyện**Trang 50

■ **BẢO MẬT NGÂN HÀNG:
Nghề của những “chiến binh” thầm lặng**Trang 52

■ **Nhớ những ngày xưa Nhon á!**Trang 54



SHB ĐƯỢC VINH DANH TOP 50 THƯƠNG HIỆU GIÁ TRỊ NHẤT VIỆT NAM

■ THÀNH TRUNG

- Tổng giá trị thương hiệu của SHB theo Brand Finance đánh giá là 80 triệu USD - tương đương hơn 1.800 tỷ đồng - tăng gần 60% so với năm 2017.



Mới đây, SHB vừa được Brand Finance - Công ty Tư vấn định giá và chiến lược độc lập hàng đầu thế giới vinh danh là một trong 50 doanh nghiệp có thương hiệu giá trị nhất Việt Nam 2019.

Đây là lần thứ 4 liên tiếp SHB được vinh danh trong bảng xếp hạng uy tín này và

duy trì vị thế nằm trong Top 10 thương hiệu giá trị nhất ngành ngân hàng.

Việc có mặt 4 năm liên tiếp trong bảng xếp hạng 50 Thương hiệu giá trị nhất Việt Nam đã khẳng định thương hiệu của SHB luôn được đánh giá cao không chỉ dưới góc nhìn của công chúng mà của cả các chuyên gia trong lĩnh vực. Tổng giá trị thương hiệu của

SHB theo Brand Finance đánh giá là 80 triệu USD - tương đương hơn 1.800 tỷ đồng - tăng gần 60% so với năm 2017 - khẳng định uy tín, năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh của SHB.

Đánh giá về triển vọng phát triển của SHB, ông Samir Dixit - Tổng giám đốc Brand Finance khu vực Châu Á - Thái Bình Dương nhận định: "Trong thời đại 4.0, khi tương tác trực tuyến mới là tương lai của ngành ngân hàng thì uy tín thương hiệu chính là yếu tố giúp khách hàng quyết định sử dụng dịch vụ của ngân hàng nào. SHB đã xác lập được vị trí là một thương hiệu mạnh tại thị trường Việt Nam với giá trị vô hình (của thương hiệu) năm 2018 chiếm hơn 20% trong tổng giá trị tài sản của Ngân hàng.

Trong bối cảnh tỷ lệ này của nhiều doanh nghiệp Việt Nam trong bảng xếp hạng chỉ đạt 10 - 15% và tỷ lệ trung bình năm 2018 của tất cả doanh nghiệp được định giá trên toàn cầu là 22%, tỷ lệ này của SHB đang ở mức tương đối cao so với mặt bằng chung. Điều đó chứng tỏ giá trị thương hiệu của SHB đang đóng góp một tỷ lệ tương đối cao trong tổng giá trị tài sản. Đây là lợi thế cạnh tranh mà SHB cần tiếp tục duy trì và phát huy trong thời gian sắp tới".

Trong khi đó, nói về tầm ảnh hưởng của giá trị thương hiệu các ngân hàng được đánh giá năm nay, ông Lại Tiến Mạnh - Giám đốc quốc gia Brand Finance tại Việt Nam cho biết: "Các ngân hàng trong bảng xếp hạng đã chứng minh được tính rõ ràng, minh bạch và nhất quán trong quản trị. Bảng xếp hạng Thương hiệu giá trị nhất Việt Nam trong 5 năm qua cho thấy những ngân hàng trong Top 50 và giữ ổn định trong một thời gian dài không nhiều. SHB là một trong số ít các ngân hàng thương mại cổ phần duy trì vị thế ổn định trong danh sách 4 năm liên tiếp. Đây là các nhân tố tích cực giúp thúc đẩy nhanh sự phát triển của

"SHB là một trong số ít các Ngân hàng thương mại cổ phần duy trì vị thế ổn định trong danh sách 4 năm liên tiếp. Đây là các nhân tố tích cực giúp thúc đẩy nhanh sự phát triển của ngành tài chính ngân hàng và sự ổn định của dòng chảy tài chính quốc gia".

(Ông Lại Tiến Mạnh -
Giám đốc quốc gia
Brand Finance tại Việt Nam)

ngành tài chính ngân hàng và sự ổn định của dòng chảy tài chính quốc gia".

Giá trị thương hiệu của doanh nghiệp được Brand Finance đánh giá dựa trên các yếu tố: Chỉ số sức mạnh thương hiệu (BSI), Tỷ lệ phí bản quyền thương hiệu, Dự báo doanh thu. Đặc biệt, đây là 1 trong số rất ít bảng xếp hạng công khai trên thế giới về giá trị thương hiệu được chứng nhận theo tiêu chuẩn ISO 10668 và được thực hiện dưới sự giám sát của các công ty kiểm toán lớn một cách chặt chẽ.

Do đó, kết quả giá trị thương hiệu do Brand Finance thực hiện được công nhận bởi cơ quan thuế, kiểm toán, các cơ quan chính phủ trên toàn cầu... và được công bố chính thức trên các kênh truyền thông hàng đầu như BBC, CNN, CNBC, Bloomberg, The Economist, The Wallstreet Journal. Từ năm 2016, Brand Finance thực hiện đánh giá giá trị thương hiệu của các doanh nghiệp Việt Nam.

"Bên cạnh kết quả kinh doanh và lợi nhuận, giá trị thương hiệu của doanh nghiệp là thước đo quan trọng để đối tác và khách hàng lựa chọn gửi gắm niềm tin khi hợp tác,



"Giá trị thương hiệu của SHB đang đóng góp một tỷ lệ tương đối cao trong tổng giá trị tài sản. Đây là lợi thế cạnh tranh mà SHB cần tiếp tục duy trì và phát huy trong thời gian sắp tới".

(Ông Samir Dixit -
Tổng giám đốc
Brand Finance khu vực
Châu Á - Thái Bình Dương)

sử dụng dịch vụ. Số liệu xếp hạng được cung cấp trong bảng xếp hạng này là thước đo khách quan, uy tín, độc lập, khẳng định nỗ lực của SHB trong việc xây dựng và phát triển thương hiệu. Điều này không chỉ nhằm phục vụ cho các mục tiêu phát triển kinh doanh mà còn là sự đầu tư bền vững của SHB cho tương lai. Với lộ trình chuyển đổi số mà SHB đang thực hiện, chúng tôi sẽ không ngừng xây dựng hình ảnh một SHB là đối tác tin cậy, cung cấp các giải pháp tài chính tốt nhất đến với khách hàng" - Tổng giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê chia sẻ.

Có thể thấy rằng, việc xây dựng lộ trình chuyển đổi ngân hàng số toàn diện, hiệu quả đã và đang giúp SHB phát triển các sản phẩm, dịch vụ tài chính hiện đại, nâng cao năng lực quản trị, điều hành, quản trị rủi ro, hướng tới mục tiêu TOP 3 ngân hàng thương mại cổ phần tư nhân lớn nhất Việt Nam và đạt chuẩn quốc tế Basel II■

9 THÁNG ĐẦU NĂM, LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ CỦA SHB ĐẠT 2.260 TỶ ĐỒNG



Có được kết quả này là do SHB đã đẩy mạnh phát triển các dịch vụ ngân hàng, xây dựng các gói sản phẩm phù hợp với nhu cầu riêng cho từng phân khúc khách hàng nhằm mang đến cho khách hàng sự toàn diện cả về lợi ích và giá trị gia tăng vượt trội.

Kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm đã cho thấy, hầu hết các chỉ số tài chính 9 tháng của SHB đều tăng trưởng tốt, trong đó tổng tài sản đạt hơn 357 nghìn tỷ đồng, tăng 10,51% so với đầu năm, vốn tự có đạt hơn 24,5 nghìn tỷ đồng, huy động vốn đạt 331 nghìn tỷ đồng, tăng 10,5% so với đầu năm.

Cùng với tăng trưởng về huy động vốn, tổng dư nợ cho vay khách hàng đạt 253 nghìn tỷ đồng, chất lượng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ và tỷ lệ nợ xấu được duy trì ở ngưỡng an toàn theo quy định của NHNN. Các tỷ lệ an toàn hoạt động của SHB luôn đạt và vượt so với tiêu chuẩn quy định của NHNN, tỷ

lệ an toàn vốn (CAR) đạt 11%.

Nhờ tăng trưởng ở nhiều chỉ tiêu quan trọng, tổng lợi nhuận trước thuế 9 tháng đầu năm của SHB đạt 2.260 tỷ đồng, tăng 11,31% so với cùng thời điểm năm trước và đạt 73,6% kế hoạch cả năm.

Trong 9 tháng qua, SHB liên tục nhận được nhiều giải thưởng, vinh danh từ các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế cho cả thương hiệu và sản phẩm, dịch vụ như: Top 50 doanh nghiệp có thương hiệu giá trị nhất Việt Nam, Top 10 thương hiệu giá trị nhất Ngành ngân hàng; Top 10 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín nhất 4 năm liên tiếp; Ngân hàng tài trợ dự án tốt nhất; Ngân hàng tài trợ thương mại tốt nhất; Ngân hàng có sáng kiến thẻ ghi nợ tốt nhất; Ngân hàng có sáng kiến Online Banking tốt nhất năm 2019; Doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất châu Á cùng nhiều giải thưởng danh giá khác.

UBND TP. HÀ NỘI TRAO BẰNG KHEN VÀ CỜ THI ĐUA ĐIỂN HÌNH XUẤT SẮC CHO SHB

Với thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua năm 2018, tại “Đêm doanh nghiệp 2019” với chủ đề: “Doanh nghiệp Thủ đô làm theo lời Bác”, SHB đã vinh dự được trao tặng Cờ Thi đua và Bằng khen của UBND TP Hà Nội.

“Đêm doanh nghiệp” là chương trình do Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa TP. Hà Nội tổ chức thường niên nhằm vinh danh và biểu dương các doanh nghiệp, doanh nhân có thành tích xuất sắc trong hoạt động sản xuất, kinh

doanh và có nhiều đóng góp cho xã hội. Đồng thời, đây cũng là dịp để các doanh nghiệp giao lưu, học hỏi, mở rộng hợp tác, đầu tư trong các lĩnh vực và liên kết để phát triển bền vững.

Với chủ đề “Doanh nghiệp Thủ đô làm theo lời Bác”, Đêm doanh nghiệp 2019 nhấn mạnh đến việc học tập tư tưởng, đạo đức, tác phong của Chủ tịch Hồ Chí Minh trong lĩnh vực kinh doanh, đóng góp vào sự phát triển chung của Thủ đô và nỗ lực để trở thành những doanh nghiệp, doanh nhân tầm cỡ

khâu vực cũng như trên toàn cầu.

Ngân hàng SHB đã vinh dự được trao tặng Cờ Thi đua và Bằng khen của UBND TP Hà Nội vì có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua năm 2018.

Cũng tại sự kiện này, Tổng giám đốc SHB Nguyễn Văn Lê đã vinh dự được Chủ tịch UBND TP Hà Nội Nguyễn Đức Chung tặng Bằng khen vì đã có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua của Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Thành phố.

HỘI ĐỒNG TƯ VẤN KINH DOANH ASEAN (BAC) TRAO GIẢI THƯỞNG “DOANH NGHIỆP KẾT NỐI DỊCH VỤ TÀI CHÍNH ASEAN TIÊU BIỂU” CHO SHB

Trong khuôn khổ Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN 2019 tổ chức tại Thái Lan mới đây, SHB đã được Hội đồng Tư vấn kinh doanh ASEAN (BAC) trao giải thưởng “Doanh nghiệp kết nối dịch vụ tài chính ASEAN tiêu biểu” nhờ những đóng góp tích cực vào quá trình hội nhập và liên kết giữa các doanh nghiệp ASEAN.

Lễ trao giải thưởng có sự tham dự của Phó Thủ tướng Thái Lan, lãnh đạo cấp cao các nước ASEAN, doanh nghiệp đến từ các nước ASEAN, các đối tác

đối thoại với ASEAN và quốc tế.

Đây là giải thưởng lớn của ASEAN được trao cho các doanh nghiệp có hoạt động nổi bật và hiện diện trong một hoặc nhiều ngành ưu tiên phát triển trong cộng đồng kinh tế ASEAN, có đóng góp vào quá trình hội nhập và liên kết giữa các doanh nghiệp ASEAN.

Được nhận giải thưởng này đã cho thấy uy tín, năng lực cạnh tranh và hội nhập của SHB trong khu vực đã được đánh giá cao.

Tại Việt Nam, SHB là Ngân hàng TMCP

tư nhân nằm trong Top 5 các Ngân hàng TMCP tư nhân lớn nhất VN, có mạng lưới hoạt động rộng khắp tại Việt Nam, Lào và Campuchia và bước đầu tại Myanmar với hơn 520 Chi nhánh, Phòng giao dịch, trên 8000 CBNV. Nhiều năm qua, với sự hiện diện mạnh mẽ không chỉ ở Việt Nam, Lào và Campuchia và bước đầu tại Myanmar, bằng các kết quả hoạt động của mình, SHB đã khẳng định là một Ngân hàng uy tín, có tiềm lực tài chính vững mạnh, hoạt động an toàn, hiệu quả, bền vững và minh bạch.

NGÂN HÀNG SHB VÀ CHỦ TỊCH HĐQT SHB ĐỖ QUANG HIỂN ỦNG HỘ “QUỸ VÌ NGHÈO” 12 TỶ ĐỒNG TẠI SỰ KIỆN THƯỜNG NIÊN “CẢ NƯỚC CHUNG TAY VÌ NGƯỜI NGHÈO” 2019



Chủ tịch HĐQT SHB Đỗ Quang Hiển trao ủng hộ Quỹ Vì người nghèo 10 tỷ đồng tại sự kiện “Cả nước chung tay vì người nghèo” 2019 tối 17/10/2019

Thực hiện Chương trình mục tiêu Quốc gia về giảm nghèo bền vững và hưởng ứng phong trào “Cả nước chung tay vì người nghèo - Không để ai bị bỏ lại phía sau” do Thủ tướng Chính phủ phát động, tối 17/10/2019 tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, Ủy ban Trung ương MTTQ Việt Nam đã phối hợp cùng Ban Chỉ đạo Trung ương các Chương trình mục tiêu Quốc gia và Đài Truyền hình Việt Nam tổ chức Chương trình truyền hình trực tiếp “Cả nước chung tay vì người nghèo” năm 2019. Đây là sự kiện được tổ chức thường niên vào đúng ngày 17/10 - Ngày Quốc tế xóa nghèo và Ngày vì người nghèo Việt Nam hàng năm.

Tham dự chương trình có Thường trực Ban Bí thư Trần Quốc Vượng, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc, Phó Thủ tướng, Trưởng Ban Chỉ đạo Trung ương các chương trình mục tiêu Quốc gia Vương Đình Huệ, Trưởng Ban Tuyên giáo Trung ương Võ Văn Thưởng, Phó Thủ tướng Chính phủ Phạm Bình Minh, Bí thư Trung ương Đảng, Chủ tịch UBTƯMTTQ Việt Nam Trần Thanh Mẫn, Bí thư Trung ương Đảng, Trưởng Ban Nội chính Trung ương Phan Đình Trạc cùng lãnh đạo các Bộ, Ban, Ngành đoàn thể Trung ương và các địa phương, các doanh nghiệp, doanh nhân, các nhà hảo tâm và đồng đảo các tầng lớp nhân dân Hà Nội.

Phát biểu tại chương trình, Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc khẳng định, những năm qua, Đảng, Nhà nước ta luôn nhất quán quan điểm phát triển kinh tế gắn với giảm nghèo bền vững và bảo đảm an sinh xã hội trong quá trình xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Tuy còn nhiều khó khăn nhưng bình quân mỗi năm ngân sách Nhà nước đã dành khoảng 20% đầu tư, hỗ trợ trực tiếp cũng như thông qua các chương trình, các dự án, chính sách cho mục tiêu giảm nghèo. Đặc biệt, chương trình mục tiêu quốc gia giảm nghèo bền vững được triển khai mạnh mẽ, góp phần hạn chế tái nghèo, cải thiện đời sống, tăng thu nhập của người dân, nhất là ở những vùng dân tộc, miền núi, vùng đặc biệt khó khăn; khu vực bị thiên tai, bão lũ.

Thủ tướng biểu dương, đánh giá cao các ngành, các cấp, các doanh nhân, đồng bào, cán bộ, chiến sĩ trên mọi miền đất nước đã nhiệt tình hưởng ứng, tích cực tham gia đóng góp thiết thực vào công tác giảm nghèo bền vững thời gian qua. Thủ tướng cũng cảm ơn đồng bào Việt Nam ở nước ngoài, các cá nhân, các quốc gia, các tổ chức quốc tế, đặc biệt là các chương trình phát triển của Liên Hợp quốc, Ngân hàng Thế giới đã tích cực ủng hộ, hỗ trợ Việt Nam trong công cuộc chống đói nghèo.

Tham gia sự kiện đặc biệt này tại truyền hình trực tiếp ngày 17/10/2019, Ngân hàng SHB cùng cá nhân Chủ tịch HĐQT



Bà Ngô Thu Hà, Phó Tổng giám đốc, đại diện lãnh đạo SHB trao 2 tỷ đồng của SHB ủng hộ Quỹ Vì người nghèo tại sự kiện “Cả nước chung tay vì người nghèo” 2019 tối 17/10/2019

SHB Đỗ Quang Hiển đã ủng hộ “Quỹ vì người nghèo” 12 tỷ đồng, trong đó SHB ủng hộ Quỹ 2 tỷ đồng và cá nhân Chủ tịch HĐQT SHB ủng hộ 10 tỷ đồng. Trong những năm qua, SHB nói chung và cá nhân Chủ tịch Đỗ Quang Hiển nói riêng luôn dành sự quan tâm, chung tay giúp đỡ, chia sẻ và đồng hành thường xuyên với các chương trình hỗ trợ người nghèo, vùng nghèo trên cả nước với kinh phí hàng chục tỷ đồng mỗi năm.

SHB xác định đây không chỉ là trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp mà còn là sự thiện nguyện tự tâm của toàn thể

CBNV SHB trên mọi miền Tổ quốc và là truyền thống nhân văn của SHB trong suốt chặng đường phát triển 26 năm qua, kể từ những ngày đầu tiên khởi nghiệp.

Được biết, tại chương trình truyền hình trực tiếp “Cả nước chung tay vì người nghèo” tối 17/10, đã có 143 cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp, nhà hảo tâm đăng ký ủng hộ Quỹ “Vì người nghèo” và chương trình an sinh xã hội với tổng số tiền lên tới trên 877 tỷ đồng, trong đó ủng hộ Quỹ “Vì người nghèo” là 66 tỷ, ủng hộ chương trình an sinh xã hội là 811 tỷ đồng■

BANK OF NEW YORK TRAO GIẢI THƯỞNG THANH TOÁN QUỐC TẾ XUẤT SẮC CHO SHB



Bà Ninh Thị Lan Phương - Phó Tổng giám đốc, đại diện lãnh đạo SHB nhận giải thưởng từ Bank of New York.

Ngày 16/10/2019 tại Hà Nội, SHB đã được Bank of New York (BNY) trao giải thưởng chất lượng thanh toán quốc tế xuất sắc. Đây là lần thứ 9 liên tiếp, SHB là Ngân hàng nhận được giải thưởng này.

Phát biểu tại buổi lễ trao giải cho SHB, ông Arnon Goldstein - Giám đốc điều hành, Trưởng bộ phận Quan hệ khách hàng và Bán hàng khu vực Châu Á Thái Bình Dương của BNY Mellon nhấn mạnh: "Trở thành đối tác của SHB từ năm 2008, BNY đánh giá cao mối quan hệ hợp tác với Ngân hàng và rất vui mừng trước sự phát triển ngày càng lớn mạnh của SHB tại Việt Nam. Chúng tôi hi vọng ngân hàng sẽ luôn giữ vững vị thế của một ngân hàng xuất sắc về dịch vụ thanh toán quốc tế trong thời gian tới".

BNY Mellon là Ngân hàng nằm trong Top 10 Ngân hàng ở Mỹ và Top 100 Ngân hàng thế giới, có trụ sở chính tại New

York. Hằng năm, BNY Mellon tổ chức đánh giá và trao giải về lĩnh vực thanh toán quốc tế cho các ngân hàng đại lý với nhiều tiêu chí khắt khe theo quy chuẩn quốc tế. Trong đó, tỷ lệ điện đặt chuẩn Straight-Through Processing (STP) là một trong những tiêu chí quan trọng để đánh giá chất lượng thực hiện thanh toán tự động của các ngân hàng.

SHB là Ngân hàng được BNY đánh giá rất cao dịch vụ thanh toán quốc tế với tỷ lệ đạt chuẩn cao luôn trên 98%, luôn đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế. BNY cho biết, toàn bộ điện giao dịch của SHB đều được xử lý tự động theo đúng quy trình, an toàn và thông suốt, tiết kiệm thời gian, chi phí tra soát với tỷ lệ đạt chuẩn cao trên 98%. Đây là minh chứng cho sự nỗ lực nhiều năm qua của SHB trong việc không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế trên nền tảng công nghệ an toàn, hiện đại cùng đội ngũ cán bộ nhân viên SHB có trình độ nghiệp vụ cao.

TIẾP TỤC TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH HỢP TÁC VỚI NGÂN HÀNG HỢP TÁC KINH TẾ QUỐC TẾ - IBEC, SHB CUNG CẤP GÓI TÍN DỤNG 500 TỶ ĐỒNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT NHẬP KHẨU



Mới đây, SHB đã triển khai gói hỗ trợ tài chính lớn, dành cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, máy móc thiết bị với hạn mức tín dụng lên tới 20 triệu EUR (tương đương 500 tỷ đồng), ưu tiên đối với các hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa từ Nga và các nước thành viên Ngân hàng Hợp tác Kinh tế Quốc tế (IBEC).

Theo đó, tại gói tín dụng này, SHB cung cấp các dịch vụ: Phát hành thư tín dụng nhập khẩu (L/C nhập khẩu), thư tín dụng trả chậm có thể trả ngay (UPAS L/C), thư tín dụng xác nhận (Confirmed L/C); thư tín dụng dự phòng (Standby L/C); cho vay tài trợ xuất/nhập khẩu; phát hành bảo lãnh thanh toán; bảo lãnh đối ứng nhằm hỗ trợ thực hiện các giao dịch nhập khẩu hàng hóa, máy móc thiết bị v.v...

Đây cũng là gói tín dụng SHB tài trợ lên đến 100% nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa, máy móc thiết bị; trong đó ưu tiên các hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa từ Nga và các nước thành viên IBEC bao gồm: Bulgari, Mông Cổ, Ba Lan, Romani, Slovakia, Séc...

Đặc biệt, lãi suất tài trợ bằng đồng USD/EUR chỉ từ 3,3%/năm, thời hạn tài trợ tới 12 tháng. Bên cạnh những thủ tục đơn giản, nhanh chóng; lãi suất cạnh tranh, linh hoạt; SHB miễn phí chuyển tiền trong nước, miễn phí chuyển tiền quốc tế đi Nga - IBEC cùng nhiều ưu đãi đặc biệt khác.

IBEC là một trong hai đối tác tài chính quốc tế tại Nga mà SHB ký kết hợp tác chiến lược toàn diện trong khuôn khổ chuyển

thăm Liên bang Nga của Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng và đoàn đại biểu cấp cao Việt Nam năm 2018.

Với hình thức cấp tín dụng đa dạng, tỷ lệ tài trợ cao, linh hoạt, gói sản phẩm tài trợ của SHB sẽ giúp doanh nghiệp đảm bảo nhu cầu vốn kinh doanh, thúc đẩy hoạt động sản xuất, góp phần nâng cao uy tín và vị thế của doanh nghiệp trong đàm phán thương mại.

Trước đó, SHB triển khai sản phẩm Cho vay bảo đảm bằng Bộ chứng từ xuất khẩu với tỷ lệ vay lên tới 98%; Gói sản phẩm Chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu; Gói tài trợ dành riêng cho các khách hàng doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu đến/từ các nước thành viên IBEC với tỷ lệ tài trợ lên đến 90% nhu cầu vốn ■

ÁP DỤNG NHIỀU GIẢI PHÁP ĐỒNG BỘ:

THU TỪ DỊCH VỤ CỦA SHB TĂNG ĐỘT BIẾN

■ QUÂN NGUYỄN

Theo báo cáo tài chính quý II/2019 của SHB, thu nhập lãi thuần của Ngân hàng tăng trưởng 60%, đạt 1.742 tỷ đồng, trong đó lãi từ hoạt động dịch vụ đạt 382,698 tỷ đồng, tăng 227,621 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái và tăng 146,78% so với cùng kỳ 2018.

GIA TĂNG LỢI ÍCH SẢN PHẨM NHẪM “GIỮ CHÂN” KHÁCH HÀNG CŨ, PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG MỚI

Để gia tăng lợi ích cho khách hàng, “giữ chân” khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới nhằm cải thiện nguồn thu từ dịch vụ, từ những sản phẩm – dịch vụ gốc ban đầu của Ngân hàng, SHB đã đẩy mạnh gia tăng lợi ích cho khách hàng bằng nhiều chương trình khuyến mại hấp dẫn.

Tiêu biểu trong số này là chương trình khuyến mại “Trao an lạc - Phúc sum vầy” dành cho các khách hàng cá nhân mở mới sổ tiết kiệm bậc thang tại SHB với ưu đãi cộng lãi suất kèm theo phiếu quà tặng. Theo đó, khách hàng khi mở mới sổ tiết kiệm bậc thang (bao gồm tất toán gửi lại) với số tiền tối thiểu từ 100 triệu đồng và kỳ hạn từ 6 tháng trở lên đều được tặng thêm lãi suất 0,5%/năm cho kỳ gửi tiền đầu tiên của sổ tiết kiệm. Khách hàng còn được tặng thêm phiếu quà tặng quy đổi thành tiền mặt để đóng phí bảo hiểm lần đầu (IP) thuộc một trong các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của SHB như: Kết nối thịnh vượng, Cuộc sống tươi đẹp của Dai-ichi Life liên kết với SHB.

Song hành cùng chương trình này, SHB đã và đang triển khai các gói sản phẩm hấp dẫn khác, áp dụng với hình thức gửi tiết kiệm bậc thang theo số tiền để khách hàng lựa chọn như chương trình: “Ưu đãi chào Thu” với lãi suất lên tới 8%/năm hay gói sản phẩm “Tiết kiệm An phúc” với

khuyến mại 100% phí bảo hiểm lần đầu dành cho mọi khách hàng.

Đối với dịch vụ Ngân hàng điện tử, nhằm đem đến những trải nghiệm ưu việt cho khách hàng, SHB đã triển khai phương thức xác thực Smart OTP hiện đại và an toàn trên hệ thống Ngân hàng điện tử. Đây là phương thức xác thực được tích hợp ngay trong ứng dụng SHB Mobile, áp dụng công nghệ bảo mật hiện đại và tiên tiến nhất hiện nay với nhiều ưu điểm vượt trội: An toàn hơn với mã xác nhận cho từng giao dịch, sử dụng ổn định cả khi mất sóng điện thoại hay xác thực được các giao dịch có hạn mức cao. Trước đó, hệ thống Ngân hàng điện tử của SHB, bao gồm Internet Banking và Mobile Banking cũng bổ sung thêm 3 tính năng mới tiện ích và an toàn dành cho khách hàng cá nhân như: Tự cấp lại mật khẩu, xem chi tiết giao dịch ghi nợ/có và chia sẻ danh bạ – thông tin thụ hưởng.

Đối với các sản phẩm tiện ích Thẻ của Ngân hàng, SHB đã rất quan tâm phát triển và gia tăng nhiều lợi ích lớn. Đơn cử, giữa tháng 9 vừa qua, thẻ SHB Man City Visa Cashback đã tăng tỷ lệ hoàn tiền cho giao dịch chi tiêu thẻ lên đến 7% (tăng vượt trội so với mức cũ chỉ 0.5%) và tỷ lệ hoàn tiền căn cứ theo nhóm giao dịch chi tiêu của chủ thẻ. Đặc biệt, khách hàng cá nhân có số dư bình quân/tháng từ 50 triệu đồng sẽ nhận được ưu đãi miễn phí dịch vụ chuyển khoản liên ngân hàng 24/7 thông qua Internet Banking, Mobile Bank-

ing và dịch vụ rút tiền từ ATM ngân hàng khác qua thẻ ghi nợ nội địa của SHB.

Song song với việc tăng thêm lợi ích cho các sản phẩm truyền thống, SHB xây dựng những sản phẩm, dịch vụ có giá trị cao và một trong số đó là sản phẩm hợp đồng tiền gửi khách hàng cá nhân “Kỳ hạn linh hoạt – Lợi ích tối ưu”. Đây là sản phẩm tiện ích, linh hoạt, giúp khách hàng tối đa hóa khả năng sinh lợi từ nguồn tiền nhàn rỗi: Khi gửi tiền tại SHB trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận với Ngân hàng với nguyên tắc hoàn trả đầy đủ tiền gốc và lãi, khách hàng sẽ được SHB phát hành hợp đồng tiền gửi xác nhận quyền sở hữu khoản tiền gửi tại SHB. Với số tiền gửi tối thiểu 1 triệu đồng, 50 USD, 50 EUR hoặc ngoại tệ tương đương, khách hàng có thể lựa chọn kỳ hạn gửi linh hoạt (ngày/tuần/tháng/năm) với lãi suất hấp dẫn và cạnh tranh. Bên cạnh đó, khách hàng được chủ động lựa chọn thời điểm linh lãi: linh lãi trước, linh lãi định kỳ, linh lãi cuối kỳ. Đặc biệt, trong trường hợp sử dụng vốn đột xuất, khách hàng được dùng hợp đồng tiền gửi này để sử dụng cho việc cầm cố, thế chấp để vay vốn tại SHB với lãi suất cạnh tranh.

Đối với khách hàng doanh nghiệp, SHB cung cấp gói sản phẩm dành riêng cho khách hàng doanh nghiệp xuất - nhập khẩu với hạn mức tín dụng lên tới 20 triệu EUR (tương đương 500 tỷ đồng), trong đó ưu tiên các hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa từ

Nga và các nước thành viên IBEC. Ở gói tín dụng này, SHB đã cung cấp các dịch vụ: Phát hành thư tín dụng nhập khẩu (L/C nhập khẩu); thư tín dụng trả chậm có thể trả ngay (UPAS L/C); thư tín dụng xác nhận (confirmed L/C); thư tín dụng dự phòng (standby L/C); cho vay tài trợ xuất/nhập khẩu; phát hành bảo lãnh thanh toán; bảo lãnh đối ứng nhằm hỗ trợ thực hiện các giao dịch nhập khẩu hàng hóa, máy móc thiết bị.

Ngoài ra, SHB đã xây dựng các chương trình - chính sách chuyên biệt, đặc thù phục vụ với khách hàng doanh nghiệp như chương trình ưu đãi bảo lãnh dành cho các khách hàng doanh nghiệp được SHB triển khai trên toàn hệ thống trong thời gian dài từ nay đến 31/12/2020 với đa dạng loại hình bảo lãnh được ưu đãi, bao gồm: Bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước. Trong chương trình này, doanh nghiệp được hưởng nhiều ưu đãi như giảm phí bảo lãnh lên tới 30%, thủ tục hồ sơ đơn giản, thời gian phát hành bảo lãnh nhanh chóng. Đồng thời, đối với bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước, nhằm tạo thuận lợi tối đa cho các khách hàng, SHB sẽ giải ngân lên tới 30% tổng số tiền ứng trước và khách hàng có thể cung cấp chứng từ chứng minh mục đích sau khi giải tỏa.

Đối với bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành, tỷ lệ tín chấp lên tới 100%. Nếu khách hàng có nhu cầu dùng quyền đòi nợ làm tài sản đảm bảo cho khoản bảo lãnh, SHB chấp nhận ký thế chấp quyền đòi nợ chỉ với khách hàng mà không yêu cầu có xác nhận của chủ đầu tư. Đặc biệt, ngân hàng dành các ưu đãi về phí bảo lãnh và tỷ lệ tín chấp cao cho các doanh nghiệp sử dụng trọn gói dịch vụ bảo lãnh tại SHB; ưu tiên xem xét cho các doanh nghiệp vay bổ sung vốn lưu động, trung dài hạn để thực hiện các hợp đồng, dự án hay gói thầu do SHB phát hành bảo lãnh với lãi suất cạnh tranh.

Nâng cấp các sản phẩm - dịch vụ gốc nhằm tạo thêm giá trị gia tăng cho khách hàng, cung cấp các sản phẩm - dịch vụ mới tiện lợi và phù hợp hơn với từng phân khúc, cải tiến và hiện đại hóa quy trình để khách hàng tiếp cận nhanh nhất với dịch vụ của Ngân hàng - đó là một trong nhiều nhóm giải pháp giúp doanh thu từ dịch vụ của SHB tăng trưởng vượt trội trong thời gian qua.

XỬ LÝ YÊU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG TRONG THỜI GIAN NHANH NHẤT

Nằm trong nhóm dẫn đầu doanh thu từ dịch vụ thời gian qua nhưng SHB luôn ý thức rằng, không điều gì chinh phục khách hàng bền vững bằng sự tận tâm, nhiệt tình, chu đáo với họ như người thân trong gia đình. Cùng với đó là phải thỏa mãn nhanh nhất nhu cầu của khách hàng ở mọi sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là việc phê duyệt các món vay của khách hàng cá nhân.

Chẳng hạn, nếu trước đây để hoàn tất một lệnh chuyển tiền từ tài khoản SHB tới tài khoản nhận ở Ngân hàng khác, Trung tâm thanh toán trong nước của SHB cần từ 5 – 7 phút thì nay, thời gian rút ngắn chỉ còn tối đa 3 phút.

Đối với thanh toán Quốc tế, sắp tới SHB sẽ ứng dụng Robotic: Lệnh chuyển tiền của khách hàng sẽ do Robot tự động thực hiện. Nhân viên thanh toán quốc tế không cần nhập liệu lệnh vào hệ thống mà chỉ cần duyệt, nên thời gian của quy trình chuyển tiền này giảm từ 20 phút xuống 3 phút.

Đây chỉ là một trong rất nhiều ví dụ cho thấy, SHB đã không ngừng nỗ lực từng giờ để khách hàng có được dịch vụ tốt nhất với thời gian cung cấp dịch vụ nhanh chóng nhất.

Ông Lý Anh Đào, Giám đốc SHB Chi nhánh Gia Lai từng chia sẻ với SHB NEWS, sở dĩ SHB Gia Lai được khách hàng tin tưởng và lựa chọn nhiều hơn so với các Ngân hàng khác trên địa bàn là do quy trình xử lý hồ sơ cấp tín dụng tại SHB Chi nhánh Gia Lai rất nhanh, thường chỉ trong 15 phút. Đối với giải ngân, hồ sơ của một khách hàng SHB Gia Lai có thể xử lý nhanh nhất trong một ngày đây là ưu thế lớn của SHB Gia Lai khi mà khách hàng thường phải chờ đợi rất lâu tại các Ngân hàng khác■

TĂNG TRƯỞNG DỊCH VỤ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2018 VÀ 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2019

CHỈ TIÊU (triệu đồng)	30/06/2019	30/06/2018	TĂNG/GIẢM	TĂNG TRƯỞNG
Dịch vụ thanh toán tiền mặt	206.214	98.530	107.684	109,29%
Dịch vụ ngân quỹ	9.041	6.277	2.764	44,03%
Dịch vụ đại lý	46.173	12.310	33.863	275,09%
Dịch vụ tư vấn	55.529	0	55.529	
Dịch vụ khác	65.741	37.960	27.781	73,18%
Tổng thu nhập từ hoạt động dịch vụ	382.698	155.077	227.621	146,78%

Khẳng định cam kết đồng hành cùng doanh nghiệp, trong các năm qua SHB đã không chỉ “bắt tay” với các Tập đoàn, Tổng công ty lớn cung cấp các gói sản phẩm – dịch vụ phù hợp với đặc thù của từng nhóm khách hàng mà còn trực tiếp tham gia các diễn đàn đầu tư ở nhiều địa phương nhằm “bơm” vốn đến các khu vực ưu tiên, phát triển khách hàng cho Ngân hàng và chung tay tháo gỡ khó khăn về vốn cùng các doanh nghiệp.

ĐỒNG HÀNH CÙNG DOANH NGHIỆP, SHB “BƠM” VỐN TỚI NHIỀU DỰ ÁN LỚN TẠI CÁC ĐỊA PHƯƠNG

■ PHAN TRANG



Tham gia diễn đàn đầu tư được tổ chức tại một địa phương miền Trung hồi đầu năm, một chuyên gia kinh tế cho hay: Mỗi địa phương dù sở hữu nhiều tiềm năng hay lợi thế khác nhau nhưng việc thu hút đầu tư thành công hay không lại phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, trong đó môi trường đầu tư có tính quyết định. Tuy nhiên, không ít địa phương có tiềm năng nhưng vẫn chưa đa dạng được các kênh hút vốn, trong đó việc “kết nối vốn” giữa doanh nghiệp với các Ngân hàng đã không được nhiều địa phương quan tâm đúng

mức. Vì vậy, việc tổ chức các hội nghị xúc tiến đầu tư có sự tham gia của các Ngân hàng là nhằm “kích hoạt” nguồn vốn này.

Khẳng định cam kết luôn đồng hành cùng khách hàng, các năm qua SHB đã thường xuyên tham gia nhiều hội nghị xúc tiến đầu tư tại các tỉnh, thành trên cả nước. Thông qua các diễn đàn này, hàng nghìn tỷ đồng đã được SHB ký kết hợp tác và cam kết cấp tín dụng cho doanh nghiệp thuộc nhiều dự án khác nhau, phù hợp với yêu cầu phát triển khách hàng của mình.

Trong 3 năm gần đây: 2017 – 2018 và đầu năm 2019 đến nay, SHB đã tham gia hội nghị xúc tiến đầu tư tại nhiều tỉnh, thành như: Nghệ An, Quảng Nam, Quảng Bình, Thái Nguyên, Tây Nguyên và An Giang.

Tại Quảng Nam, SHB đã ký cam kết cấp tín dụng cho dự án Phòng khám bệnh Thái Bình Dương và xây dựng nhà máy chế biến các sản phẩm từ cây sâm, các loại dược liệu với tổng hạn mức tín dụng cả 2 dự án bao gồm 110 tỷ đồng.

Tại Quảng Bình, SHB đã ký kết hợp tác cung cấp gói tín dụng với hạn mức gần 700 tỷ đồng cho dự án Sân Golf Bảo Ninh - Trường Thịnh tại xã Bảo Ninh, thành phố Đồng Hới. Được biết tại diễn đàn này, Quảng Bình đã giới thiệu cơ hội và kêu gọi đầu tư đối với 48 dự án lớn với tổng nguồn vốn khoảng 50.000 tỷ đồng, tập trung vào 5 lĩnh vực: Du lịch, thương mại, công - nông nghiệp, y tế và hạ tầng. Đây cũng là địa phương hội tụ nhiều yếu tố trở thành trung tâm du lịch lớn của Việt Nam.

Với địa bàn các tỉnh Tây Nguyên, các năm qua SHB đã tham gia nhiều dự án phát triển kinh tế - xã hội quan trọng, trong đó điển hình là việc SHB đã ký hợp tác tài trợ vốn cho 2 dự án thủy điện ở tỉnh Kon Tum - Gia Lai với tổng hạn mức tín dụng hơn 2.270 tỷ đồng (thủy điện Đắk Mil 1 và thủy điện Krông Pa 02).

Sau gói tín dụng lớn này, SHB còn tiếp tục dành gói tín dụng với lãi suất ưu đãi 7%/năm nhằm giúp người dân nơi đây đẩy mạnh phát triển cây cà phê trong tổng dự án “Chuyển đổi nông nghiệp bền vững – VnSAT” của Chính phủ. Theo đó, dựa trên nhu cầu và phương án vay, khách hàng có thể được hỗ trợ tối đa 100% vốn với thời hạn lên đến 9 năm, thời gian ân hạn gốc hạn nợ gốc 4 năm nhằm bổ sung vốn tái canh, vốn cố định, đầu tư máy móc, thiết bị nông nghiệp, hệ thống tưới tiêu, giếng nước phục vụ cho cây cà phê.

Tại Nghệ An, đầu năm 2019, SHB đã ký hợp tác với Công ty TNHH An Trạch Sơn, cấp gói tín dụng với hạn mức 74 tỷ đồng triển khai đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất ngói, gạch ốp lát công nghệ cao tại xã Thái Sơn, huyện Đô Lương.

Đặc biệt, tháng 12/2018 tại An Giang, SHB cũng đã ký kết hợp tác với Công ty CP Gạo Hạnh Phúc, cung cấp gói tín dụng 770 tỷ đồng đầu tư xây dựng nhà máy chế biến

gạo tại xã Lương An Trà, huyện Tri Tôn.

Ông Đỗ Thanh Bình – Phó Giám đốc Công ty Gạo Hạnh Phúc cho biết, gói tín dụng lớn từ SHB đã giúp doanh nghiệp tạo sự vững chắc về tài chính để tiến hành xây dựng nhà máy, từ đó góp phần ổn định thị trường sản xuất lúa gạo và nâng cao năng lực tích trữ sau thu hoạch trồng lúa của người dân trên địa bàn Đồng bằng sông Cửu Long.

Tại hội nghị này, bên cạnh việc giới thiệu

THAM GIA “HỘI NGHỊ XÚC TIẾN ĐẦU TƯ NĂM 2019” TỈNH LẠNG SƠN, SHB CAM KẾT ĐỒNG HÀNH CÙNG CÁC NHÀ ĐẦU TƯ VÀ CỘNG ĐỒNG DOANH NGHIỆP

Ngày 30/9 tại Lạng Sơn, Hội nghị xúc tiến đầu tư năm 2019 với chủ đề “Lạng Sơn điểm đến thành công của các nhà đầu tư” đã được tổ chức với sự tham gia của Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc, hơn 500 đại biểu đại diện các Bộ, Ngành, tổ chức tài chính quốc tế, các Tập đoàn và Hiệp hội doanh nghiệp nhiều địa phương.

Với chủ đề “Lạng Sơn điểm đến thành công của các nhà đầu tư”, đây là sự kiện chính trị - kinh tế quan trọng nhằm tuyên truyền, giới thiệu, quảng bá những tiềm năng, lợi thế, cơ chế chính sách ưu đãi đầu tư của Lạng Sơn với cộng đồng doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đây cũng là diễn đàn lớn nhằm cung cấp các thông tin, danh mục dự án gọi vốn thu hút đầu tư đối với các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Tham gia diễn đàn đầu tư này, SHB đã cam kết kết nối và xúc tiến các nhà đầu tư với các tổ chức uy tín trong nước và quốc tế trong việc thu xếp tài chính, nguồn vốn ưu đãi, kết nối thị trường đầu

vào, đầu ra cùng các giải pháp tài chính trọn gói ưu việt cho các nhà đầu tư.

Cũng tại Hội nghị, SHB cam kết đồng hành cùng các nhà đầu tư, các doanh nghiệp, doanh nhân và cung cấp các gói giải pháp sản phẩm đặc thù trọn gói trong các lĩnh vực xây dựng công trình, dự án bất động sản, sản xuất và kinh doanh nông sản, vận tải - logistic, thương mại bán lẻ và khai thác khoáng sản với các ưu đãi đặc biệt về tài sản đảm bảo, ưu đãi lãi suất, phí dịch vụ, thủ tục nhanh gọn, hồ sơ đơn giản.

Tại Hội nghị, Lạng Sơn đã công bố 37 danh mục dự án thu hút đầu tư của tỉnh giai đoạn năm 2019-2025 và trao quyết định chủ trương đầu tư, Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư và ký biên bản ghi nhớ với hơn 100 dự án có tổng vốn đầu tư trên 80.000 tỷ đồng.

SHB hiện có 01 Chi nhánh và 01 Phòng Giao dịch tại Lạng Sơn, là Ngân hàng có thị phần cho vay và huy động luôn dẫn đầu tại thị trường.

các sản phẩm – dịch vụ nổi bật của Ngân hàng, SHB đã khẳng định cam kết đồng hành cùng các nhà đầu tư, các doanh nghiệp An Giang bằng việc đưa ra các gói giải pháp sản phẩm đặc thù, vượt trội và cạnh tranh, đồng thời triển khai hàng loạt chương trình ưu đãi khác như tài trợ vốn lưu động “Ưu đãi lãi suất – tiếp sức thành công” với mức lãi suất chỉ từ 6,5%/năm, triển khai giải pháp tài trợ chuỗi nông nghiệp trọn gói A – Z, từ thu mua nguyên liệu - trồng trọt – chăn nuôi đến sau sản xuất và bán hàng■

Thay đổi cách nghĩ của khách hàng đối với sản phẩm bảo hiểm là công việc không hề dễ. Để khách hàng sẵn sàng móc hầu bao với sản phẩm bảo hiểm của Ngân hàng lại càng không hề dễ dàng. “Vào cuộc” với Bancassurance sau rất nhiều Ngân hàng khác nhưng SHB đã đạt những kết quả vượt trội. Đây là khác biệt? SHB NEWS đã có cuộc đối thoại với Giám đốc Bancassurance SHB – ông Quách Thành Long.



Ông Quách Thành Long - Giám đốc Bancassurance SHB: **BANCASSURANCE ĐANG TRỞ THÀNH CÂU CHUYỆN ĐẦY CẢM HỨNG TRÊN THỊ TRƯỜNG**

■ QUANG HẢI

CỐT LÕI CHÍNH LÀ CHỮ “TÂM” TRONG TÂM TRÍ KHÁCH HÀNG

“Ở nước ngoài, tỷ lệ mua bảo hiểm lên tới 80-90%, trong khi ở Việt Nam chỉ khoảng 8-10% dân số. Thực tế, vấn đề lại không nằm ở sản phẩm của các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam không tốt mà là ở việc người dân vẫn còn những định kiến sai lệch và chưa sẵn lòng lắng nghe về bảo hiểm” - ông Quách Thành Long, Giám đốc Ban Quản lý và Phát triển dịch vụ Bảo hiểm SHB, người có gần 18 năm kinh nghiệm trong ngành tài chính – ngân hàng mở đầu với phóng viên SHB NEWS như vậy.

Ông Long phân tích: Khách hàng họ tình lắm. Nói sản phẩm mình vượt trội thì cũng không phải vì sản phẩm

Bancassurance của các Ngân hàng đều tương đồng.

“Vi thế, SHB chủ trương chinh phục khách hàng bằng cái “Tâm”. Bán hàng bằng “Tâm” nghĩa là không phải lúc nào cũng chăm chăm nghĩ đến quyền lợi của mình. Các “đại sứ” Bancassurance của SHB (CBNV mảng kinh doanh bảo hiểm SHB) luôn được khuyến khích nghĩ đến khách hàng của mình nhiều hơn, cười nhiều hơn để đem đến cho khách hàng nguồn năng lượng tích cực. Họ cũng sẵn sàng giải đáp, tư vấn từng dòng một trong hợp đồng bảo hiểm mấy chục trang, nhằm giúp khách hàng có những hiểu biết và trải nghiệm tốt nhất với bảo hiểm” – ông Long nói.

Ông Long cũng cho biết, khách hàng đến với SHB dù chỉ là tò mò từ những chương

trình khuyến mãi của các sản phẩm này mà chấp nhận tìm hiểu qua về sản phẩm - tất cả đều được tư vấn thay đổi nhận thức và hiểu tuyệt đối về bảo hiểm - điều mà trước đây họ hiểu rất đại khái và mơ hồ.

Với cách làm này, đội ngũ “đại sứ nhận thức” Bancassurance SHB đã góp phần mang đến những điều kỳ diệu của Bancassurance SHB, một Ngân hàng chỉ mới hoạt động ở lĩnh vực Bancassurance ở Việt Nam 3 năm.

Và điều kỳ diệu đã xảy ra: Tốc độ tăng trưởng Bancassurance 2018 của SHB đã nằm trong nhóm dẫn đầu thị trường với doanh thu khai thác tăng 12 lần so với 2017 và có tỷ lệ tư vấn bảo hiểm cao nhất thị trường.

“Bancassurance với chúng tôi đang trở thành câu chuyện thành công đầy cảm hứng trên thị trường, trong đó mỗi tư vấn viên là một “đại sứ” đầy năng lượng, tận tâm với từng khách hàng” – Giám đốc Bancassurance SHB hào hứng.

VÀ CÂU CHUYỆN HỆ SINH THÁI

Theo ông Quách Thành Long, ngoài chữ “Tâm” của từng tư vấn viên như ông nói ở trên với phương châm khách hàng phải thấu hiểu về sản phẩm của SHB, để đạt được thành công, người bán bảo hiểm cũng cần có một nền tảng hỗ trợ thật tốt có tính bộ phận giúp họ phát huy tài năng và sức mạnh của mình. Tại SHB, nền tảng này chính là thể mạnh của tệp khách hàng lớn và công tác đào tạo hàng ngày mà SHB dành cho nhân viên.

Ông Long cho hay, SHB có trên 500 điểm giao dịch kèm theo một “Hệ sinh thái” khách hàng lớn, từ các doanh nghiệp đến hàng triệu khách hàng cá nhân.

Vì vậy mà việc bán chéo sản phẩm bảo hiểm của SHB không chỉ đem lại lợi ích cho Ngân hàng mà còn giúp khách hàng của SHB trải nghiệm và tối ưu hóa cuộc sống của mình một cách đầy đủ hơn bằng tất cả các tiện ích sản phẩm, dịch vụ khác của SHB, trong đó có sản phẩm bảo

hiểm, liên kết đầu tư của SHB.

“Về sản phẩm, SHB đã phối hợp với nhiều đối tác bảo hiểm lớn và chuyên nghiệp, lựa chọn những sản phẩm bảo hiểm có những quyền lợi nổi trội và phù hợp với đa số khách hàng. Chúng tôi còn số hóa mọi quy trình trong tác nghiệp cũng như quản lý hay phát triển khách hàng, sắp tới là SmartApps dành cho mọi nhân viên, cán bộ bán hàng. Chúng tôi cũng không ngừng truyền cảm hứng mạnh mẽ cho đội ngũ tư vấn khi giúp họ bồi đắp niềm tin yêu cuộc sống, khơi dậy sự lạc quan tin tưởng. Thay vì sợ hãi và lo âu, chúng tôi khuyến khích sự bảo vệ một cách tích cực và chủ động” – Giám đốc Bancassurance SHB Quách Thành Long nhấn mạnh.

Ông Long cũng cho hay, tiếp tục cho những con số tăng trưởng vượt bậc 2 năm qua, SHB hiện là một trong số ít các Ngân hàng có hẳn một chương trình đào tạo và phát triển chuyên sâu, dài hạn dành cho đội ngũ tư vấn bảo hiểm tinh nhuệ của mình.

“Ở đó, chúng tôi luôn nhấn mạnh rằng, hãy xây dựng và khắc ghi chữ “Tâm” trong tâm trí khách hàng đối với Bancassurance của SHB. Bởi vì, chỉ khi khách hàng thấu hiểu về sản phẩm và lợi ích mà sản phẩm mang lại cho họ, họ mới bắt tay với chúng ta” – ông Long nói ■

Kết thúc năm 2018, SHB đã giới thiệu dịch vụ bảo hiểm của mình tới 29.030 khách hàng, phát hành tổng cộng 14.258 hợp đồng, doanh số FYP ở mức 233.6 tỷ đồng, doanh thu từ phí dịch vụ bảo hiểm đạt hơn 173.8 tỷ đồng. Năm 2019, Bancassurance SHB đặt mục tiêu đạt 330 tỷ đồng phí bảo hiểm, tăng 141% so với 2018. 9 tháng đầu năm 2019, tổng doanh thu mảng kinh doanh này của SHB đạt 130,3 tỷ VNĐ, tăng trưởng 335% so với cùng kỳ năm 2018.

SHB đã giới thiệu thành công dịch vụ bảo hiểm của mình tới gần 30.000 khách hàng cá nhân, phát hành gần 8.500 hợp đồng tới tay khách hàng, doanh thu từ phí dịch vụ bảo hiểm đạt 103 tỷ đồng.



“Nói sản phẩm mình vượt trội thì cũng không phải vì sản phẩm Bancassurance của các Ngân hàng đều tương đồng. Vì thế, SHB chủ trương chinh phục khách hàng bằng cái “Tâm”!

Bán hàng bằng “Tâm” nghĩa là không phải lúc nào cũng chăm chăm nghĩ đến quyền lợi của mình. Các “đại sứ” Bancassurance của SHB luôn được khuyến khích nghĩ đến khách hàng của mình nhiều hơn, cười nhiều hơn để đem đến cho khách hàng nguồn năng lượng tích cực. Họ cũng sẵn sàng giải đáp, tư vấn từng dòng một trong hợp đồng bảo hiểm mấy chục trang, nhằm giúp khách hàng có những hiểu biết và trải nghiệm tốt nhất với bảo hiểm”.

(Ông Quách Thành Long - GD Bancassurance SHB)

TỪ XỨ SỞ TRIỆU VOI ĐẾN QUỐC GIA CHÙA THÁP

Mở rộng kinh doanh ra nước ngoài là một trong những mục tiêu phát triển lớn của SHB đã được hiện thực hóa trong nhiều năm qua, kể từ khi SHB chính thức mở Chi nhánh đầu tiên tại xứ sở Triệu Voi.

Đến nay, các Chi nhánh của SHB tại Lào và Campuchia đã được chuyển đổi thành Ngân hàng con 100% vốn của SHB, đóng góp tích cực vào lợi nhuận chung của Ngân hàng, luôn hoạt động bền vững, an toàn.



Trao đổi với SHB NEWS, Tổng giám đốc Ngân hàng TNHH Sài Gòn - Hà Nội Lào (SHB Lào), ông Vũ Anh Tuấn khẳng định: SHB Lào luôn sẵn sàng thay đổi và chấp nhận mọi thay đổi - từ chính sách liên quan đến con người, chính sách khách hàng cũng như sản phẩm - dịch vụ với mục tiêu luôn thích ứng với môi trường kinh doanh và hiệu quả kinh doanh. Ông Tuấn cho hay, là một bộ phận không thể tách rời của SHB nhưng SHB Lào luôn duy trì và phát triển văn hóa doanh nghiệp trên nền tảng văn hóa SHB. Đó là tinh thần đoàn kết, tình thân ái và tính nhân văn.

Chi nhánh Savannakhet - Chi nhánh thứ 2 của SHB Lào đã được khai trương, đánh dấu sự mở rộng mạng lưới kinh doanh của SHB tại Lào. Ông có thể cho biết kết quả kinh doanh tại SHB Lào có gì khởi sắc hơn so với các năm trước?

Nếu so sánh với các Ngân hàng khác đang hoạt động tại Lào thì mạng lưới hoạt động của SHB Lào hiện vẫn mỏng. Tuy nhiên, kết quả kinh doanh tại SHB Lào 2018 là khả quan với việc nhiều chỉ tiêu kinh doanh theo kế hoạch đặt ra đều hoàn thành. Tăng trưởng tín dụng trung bình 40%/năm, tỷ lệ nợ xấu luôn dưới 1%. Năm 2018 cũng là năm ghi nhận nhiều dự án lớn do SHB Lào tài trợ vốn đã mang lại hiệu quả kinh tế tốt: Dự án thủy điện 2C, dự án cấp nước Savankham (cấp nước cho thủ đô Viêng Chăn). Năm 2018, SHB Lào cũng đã đầu tư lớn hiện đại hóa CNTT, cung cấp dịch vụ Internetbanking đến mọi khách hàng với chất lượng dịch vụ ngày càng cao.

Kết quả kinh doanh 2018 cùng với uy tín khách hàng của SHB Lào trong các năm qua đã gia tăng thêm uy tín thương hiệu của SHB Lào tại thị trường, đặc biệt trong việc tìm kiếm và lựa chọn các dự án hiệu quả để tài trợ vốn.

Chi nhánh Savannakhet chính thức đi vào hoạt động cuối năm 2018 đã tạo thêm nguồn lực cho SHB tại Lào, đặc biệt là mảng bán lẻ.

Điều hành một Ngân hàng con tại nước bạn có gì khác biệt với một Chi nhánh trong nước, thưa ông?

Tôi cho rằng, công tác điều hành Chi nhánh tại Việt Nam cũng không có Chi nhánh nào giống Chi nhánh nào bởi

Ông Vũ Anh Tuấn - Tổng giám đốc SHB Lào: “THỊ TRƯỜNG LÀO KHÔNG PHỨC TẠP NHƯNG NHIỀU RỦI RO PHÁP LÝ NÊN CHÚNG TÔI PHẢI LUÔN THÍCH ỨNG”

■ **MINH QUÂN** thực hiện

mỗi đơn vị có một đặc thù thị trường khác nhau. Cái khác ở đây, theo tôi là SHB Lào không phải Chi nhánh mà là một Ngân hàng con, một pháp nhân độc lập. Chính vì vậy, chúng tôi luôn sẵn sàng thay đổi và chấp nhận thay đổi - từ chính sách con người, chính sách khách hàng, đặc biệt là sản phẩm - dịch vụ của Ngân hàng với mục tiêu cao nhất là phù hợp với thị trường.

“Kim chỉ nam” trong hoạt động của SHB Lào là gì, thưa anh?

Phát triển bền vững! Thị trường Lào không quá phức tạp nhưng hàm chứa nhiều rủi ro pháp lý và tính ổn định trong hoạt động kinh doanh. Do vậy, mọi chính sách, chiến lược phát triển của SHB Lào đều phải cẩn trọng, an toàn

và hiệu quả, trong đó phát triển bền vững là mục tiêu cao nhất.

Anh có thể chia sẻ mục tiêu năm 2019 của SHB Lào?

Là thị trường có quy mô nhỏ, số lượng cá nhân và doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả còn thấp nhưng mạng lưới của các Ngân hàng ngày càng được mở rộng sẽ là khó khăn lớn của SHB Lào trong huy động vốn.

Năm 2019, SHB Lào đã và đang kiện toàn bộ máy hoạt động, đào tạo và nâng cao chất lượng nhân sự, phấn đấu hoàn thành kế hoạch huy động vốn, đảm bảo với dư nợ cho vay tăng, tăng 15-20% tỷ lệ thu trong tổng thu nhập thuần, tăng thu nhập cho người lao động đi đôi với hiệu quả công việc■

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	31/12/2018	% TĂNG SO VỚI 2017
A	CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
1	Huy động thị trường I	Tỷ đồng	220,36	89%
2	Cho vay TCKT và cá nhân	Tỷ đồng	2.178,63	40%
B	CHỈ TIÊU KẾT QUẢ KINH DOANH			
1	Thu nhập lãi thuần	Tỷ đồng	119,05	48%
2	Thu nhập thuần từ các dịch vụ khác	Tỷ đồng	24,05	89%
*	Tỷ lệ thu dịch vụ/ tổng thu nhập thuần	%	17%	
C	Tổng chi phí hoạt động quản lý	Tỷ đồng	45,81	-2.45%
D	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	75.33	64%

Tính đến hết 31/12/2018, vốn điều lệ của SHB Lào là 50 triệu USD, tổng tài sản đến 31/12/2018: 1.642.923.985.404 Kip Lào.

GIAO DỊCH VIÊN TẠI NƯỚC NGOÀI:

HỌ ĐÃ “XUYÊN QUA” RÀO CẢN NGÔN NGỮ NHƯ THẾ NÀO?

■ MAI ANH

Bên cạnh những khác biệt về văn hóa, phong tục tập quán, ngôn ngữ là rào cản lớn nhất đối với bất kỳ cán bộ nhân viên nào làm việc tại nước ngoài. Các giao dịch viên (GDV) - bộ phận nghiệp vụ thường xuyên tiếp xúc và giao tiếp hàng ngày với khách hàng, họ đã “xuyên qua” rào cản ngôn ngữ như thế nào?



Võ Thị Hồng Chung hiện là GDV người Việt duy nhất tại SHB Lào. Cô trúng tuyển GDV tại SHB Lào khi Chi nhánh SHB Lào chính thức chuyển đổi từ mô hình Chi nhánh thành Ngân hàng con TNHH 100% vốn của SHB vào năm 2016.

Hồng Chung cho biết, thời sinh viên cô học tốt các môn xã hội, thường dành hàng giờ mỗi tối để tìm hiểu về lịch sử và văn hóa các nước, trong đó có đất nước Triệu Voi anh em, do Trường Đại học Vinh nơi cô học có nhiều sinh viên Lào học tập tại đây. Cô ấn tượng với vẻ đẹp của bộ váy lụa dệt tay truyền thống có tên gọi “Sinh” của nước bạn, không khí của những buổi chợ chiều, bí ẩn của cánh đồng Chum hay tiếng khèn của một loại nhạc cụ làm bằng tre...

Câu lạc bộ có tên “Hoa Chăm Pa” với mục đích hỗ trợ các lưu học sinh người Lào sớm khắc phục bất đồng ngôn ngữ, theo kịp chương trình học tại Đại học Vinh mà cô đã tham gia trong suốt 4 năm học là thời gian quý báu giúp cô có vốn hiểu biết sâu hơn về văn hóa cũng như con người đất nước này. Cũng vì vậy mà ngay sau khi hoàn thành chương trình cử nhân kinh tế, hồ sơ xin việc đầu tiên Chung nộp vào là Ngân hàng SHB. “Ngay từ khi là sinh viên, tôi đã tin tưởng mở tài khoản ở SHB vì mỗi lần đến giao dịch, tôi cảm nhận được bầu không khí thân thiện ở đây” – Chung chia sẻ với người viết.

Năm 2016, khi SHB thành lập Ngân hàng con tại Viêng Chăn, SHB đăng tuyển GDV tại Lào, Võ Thị Hồng Chung đã nộp hồ sơ ứng tuyển và may mắn đã mỉm cười khi cô là ứng viên người Việt biết tiếng Lào duy nhất được lựa chọn. Cô nói,

Võ Thị Hồng Chung - Giao dịch viên SHB tại Lào:

TÔI HỌC BẤT CỨ KHI NÀO RÀNH

trước đó - kể từ khi có ý định gia nhập SHB Lào, cô đã đi tìm lớp để học thêm tiếng Lào tại Vinh nhưng không có nên cô phải tự học tiếng Lào qua internet, sách báo và từ điển.

Gia nhập SHB tại Lào, phong tục tập quán cũng như các món ăn Lào đối với cô không mấy lạ lẫm nhưng khẩu vị Việt trong những tháng đầu tiên tại Lào lại là thứ làm cô rất nhớ nhà. “Để giải tỏa nỗi nhớ nhà, tôi lao vào tự học tiếng Lào tất cả các buổi tối và học bất cứ khi nào rảnh rỗi. Học đã trở thành một phương tiện giết thời gian của tôi. Không chỉ học tiếng, cô học từ nhiều các anh chị tại nhiệm sở để hiểu hơn về hoạt động kinh doanh của Ngân hàng” - cô chia sẻ.

Thỉnh thoảng, cô trở tài nấu ăn với các đồng nghiệp và món mà cô tự tin nhất là sườn xào chua ngọt hay bò sốt vang. Bây giờ, cô luôn cảm thấy yên tâm vì sự hỗ trợ nhiệt tình của các đồng nghiệp trong quá trình làm việc tại vị trí GDV cũng như trong cuộc sống sinh hoạt xa nhà bởi theo cô, người dân Lào rất hòa nhã, tốt bụng, dễ tính vì đa số người dân theo đạo Phật.

Đối với cô, giờ ngôn ngữ không còn là rào cản khó khăn nhất để chinh phục, nhưng hiểu biết và trải nghiệm nhiều hơn tại đất nước Triệu Voi thì cô lại cần chinh phục! ■

Bùi Thị Cẩm Tú - Giao dịch viên SHB tại Campuchia:

VỚI TÔI, RÀO CẢN LỚN NHẤT LẠI LÀ... ĐỒ ĂN!

Giống như Hồng Chung, Cẩm Tú cũng là “người đặc biệt”: Cô là GDV người Việt duy nhất của SHB tại Campuchia. Nói về rào cản ngôn ngữ và cách “xuyên qua” qua nó, Cẩm Tú cho biết, cô chỉ cảm thấy áp lực trong khoảng thời gian ngắn khi mới làm việc, tiếp xúc với môi trường hoàn toàn mới tại Campuchia. Theo cô, chẳng có “bí quyết” nào vượt qua rào cản này cả. Điều quan trọng là biết cách giải mã cho những khó khăn của mình.



nở nụ cười: “Nếu em là người Campuchia thì anh đã phục em lắm rồi. Nhưng em là người Việt thì anh còn ngưỡng mộ em hơn nữa vì em vừa nói được tốt cả hai thứ tiếng, vừa nỗ lực làm việc được ở nước ngoài như thế này. Anh không biết vì sao em chọn tới đây, cũng không biết em bao nhiêu tuổi nhưng chắc chắn còn rất trẻ, dù sao thì anh cũng rất khâm phục em!”. Đó là một kỷ niệm vui mà Tú nhớ mãi cho đến giờ!

“Về chuyện ngôn ngữ, mỗi ngày sau giờ làm việc tôi đều đi học một lớp tiếng từ thứ 2 đến thứ 5. Ba buổi còn lại trong tuần, tôi hay lên các website nước bạn để kết bạn với người Campuchia và thực hành nói - đọc. Còn buổi tối trước khi đi ngủ, tôi dành thời gian khoảng 20 phút để ôn lại bài và nghe những đoạn hội thoại bằng tiếng Campuchia. Quan trọng nhất là hàng ngày, tôi đều cố gắng bắt chuyện với nhiều chủ đề khác nhau cùng các đồng nghiệp, vừa giúp tăng thêm tinh đồng nghiệp, vừa giúp nâng cao vốn từ. Nếu cuối tuần nào có các hoạt động vui chơi, sinh hoạt cùng các bạn Campuchia thì tôi đều hào hứng tham gia ngay vì đó là cơ hội tiếp xúc học hỏi về ngôn ngữ và văn hóa nước bạn” - Cẩm Tú nói về cách “xuyên qua” rào cản ngôn ngữ của cô.

Cô cho biết, những ngày đầu tiên mới sang Campuchia làm việc, cô luôn nỗ lực để tự nói chuyện với khách bản xứ nhiều nhất có thể mà không lệ thuộc quá nhiều vào đồng nghiệp. Đây cũng là cách đã giúp cô học tiếng Campuchia được nhanh nhất.

Tú kể, một lần cô đón một vị khách tại quầy giao dịch và nói chuyện bằng tiếng Khmer được một lúc cho đến khi anh này đưa ra hộ chiếu người Việt. Vậy là từ phút đó, cô và anh tiếp tục cuộc nói chuyện bằng tiếng Việt cho đến hết câu chuyện với một sự hào hứng đặc biệt trên nét mặt của người đàn ông này. Đến khi kết thúc giao dịch, anh này chia sẻ: “Em là người Cam mà nói tiếng Việt giỏi như người Việt vậy nhỉ?”. Tú cười và chia sẻ lại: “Em là người Việt anh ơi”. Vậy là vị khách “đứng hình” 30 giây trước khi

Khó khăn lớn nhất đối với Tú không phải là ngôn ngữ mà lại đến từ vấn đề... đồ ăn. Cô cho biết, ở Việt Nam, nước mắm và nước tương là thứ không thể không có trong mỗi bữa ăn nhưng tại Campuchia, đa số các món ăn đều có vị rất nhạt, ngọt và béo. Tú đã không thể quen và mất rất nhiều thời gian mới có thể quen dần.

Theo Cẩm Tú, người dân Campuchia luôn dùng song song đồng ngoại tệ USD và nội tệ KHR (Riel Campuchia) nên họ thường xuyên đến giao dịch bằng cả hai loại tiền tệ. Bên cạnh đó, đa phần người dân Campuchia ít khi gửi tiền vào các Ngân hàng. Họ thích giữ tiền mặt tại nhà. Họ cũng thích dùng tiền mặt trong các thanh toán mà không thích chuyển khoản qua ngân hàng nên làm GDV phải luôn luôn ý thức để giải thích, thuyết phục khách hàng gửi tiết kiệm và sử dụng đa dịch vụ tiện ích của ngân hàng.

Cô bảo, chẳng biết có phải Campuchia là nơi rất hợp phong thủy với cô không nhưng ai cũng khen cô trắng và xinh ra. “Trai Việt thì hứa hẹn: “Nếu ngoài kia có khó khăn thì về em nhé, có anh chờ”. Còn trai Campuchia thì có khi tới tận quầy giao dịch, tranh thủ gửi chút tiền tiết kiệm nhưng mục đích chính là để nói câu: “Bon sro lanh oon” (lời tỏ tình bằng tiếng Campuchia, tương tự câu “Anh yêu em” ở Việt Nam - PV) - cô dí dỏm khoe.

“Mục tiêu gần nhất của tôi là phấn đấu nhiều hơn nữa để hoàn thành các nhiệm vụ được giao và không ngừng cải thiện thêm ngôn ngữ tiếng Khmer” - cô gái ở SHB Campuchia đến từ Cần Thơ chia sẻ với phóng viên SHB NEWS■



Ông Phạm Xuân Sơn - Tổng giám đốc SHB Campuchia:

**THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH CAMPUCHIA
KHÁ SÔI ĐỘNG NÊN PHẢI
CUNG CẤP ĐẦY ĐỦ HƠN CÁC SẢN PHẨM,
DỊCH VỤ CHO KHÁCH HÀNG**

■ LÂM ANH *ghi*

Với vốn điều lệ 75 triệu USD, SHB Campuchia là Ngân hàng con 100% vốn thứ 2 của SHB tại thị trường Đông Dương sau SHB Lào. Sau 7 năm hoạt động, SHB Campuchia đã tạo được nền tảng cơ sở khách hàng đa dạng bao gồm các doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia và doanh nghiệp nước sở tại, tập trung chủ yếu ở các lĩnh vực kinh tế then chốt như: Cao su, điện, cầu đường, khai thác khoáng sản...

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

Năm 2018, SHB Campuchia đã tăng vốn điều lệ từ 50 triệu USD lên 75 triệu USD. Nhờ vậy, chúng tôi 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 triệt để các quy định hiện hành về an toàn hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng của cả hai quốc gia Việt Nam và Campuchia.

SHB Campuchia hiện có 5 điểm giao dịch gồm 1 Trụ sở chính và 4 Chi nhánh, 60 cán bộ nhân viên. Kết thúc năm tài chính 2018, tổng tài sản của SHB Campuchia đạt 288 triệu USD, tăng 17% so với 2017; dư nợ tín dụng đạt 242 triệu USD, tăng 26,8%; lợi nhuận trước thuế đạt 3,4 triệu USD, tương đương 79 tỷ đồng.

Campuchia có thị trường tài chính khá sôi động. Mục tiêu năm 2019 của chúng tôi là cung cấp đầy đủ hơn các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng, phấn đấu hoàn thành kế hoạch kinh doanh, đảm bảo an toàn, bền vững trong hoạt động■



Ông Ly Chheng,
Chủ tịch Tập đoàn Beltei tại Campuchia:

“SHB CAMPUCHIA LÀ NGÂN HÀNG RẤT TIN CẬY”

Beltei của chúng tôi là Tập đoàn tư nhân chuyên kinh doanh bất động sản và giáo dục. Chúng tôi đã có quan hệ hợp tác với Ngân hàng SHB Chi nhánh Campuchia hơn 3 năm nay.

Ngay từ đầu, khi làm việc với SHB Campuchia, tôi đã cảm nhận được sự nhanh chóng và thuận tiện đối với các khoản vay cho doanh nghiệp bởi suất cho vay của SHB khá hợp lý, dịch vụ thì linh hoạt, nhân viên chuyên nghiệp. Đây là Ngân hàng có nhiều khác biệt so với nhiều Nhà băng Việt Nam khác tại Campuchia bởi những gì họ tạo ra với khách hàng là rất tin cậy.

Tôi hy vọng Ngân hàng có thể mở rộng phạm vi hoạt động của mình tại thị trường Campuchia hơn nữa để đáp ứng nhu cầu của người dân Campuchia. Ngân hàng cũng nên đặt máy rút tiền tự động (ATM) ở các nơi thuận tiện cho người dân hay giảm lãi suất cho vay đối với các khách hàng tốt để có nhiều khách hàng hơn.

Tập đoàn Beltei của chúng tôi chắc chắn sẽ trở thành khách hàng lớn của SHB tại Campuchia không chỉ hiện tại mà là lâu dài.

**TRONG SỐ HƠN 4
TRIỆU KHÁCH HÀNG LÀ
CÁC DOANH NGHIỆP VÀ
CÁ NHÂN, CÓ KHÔNG ÍT
DOANH NGHIỆP XÂY
DỰNG VÀ XÂY LẮP ĐÃ
GẮN BÓ VÀ TRỞ THÀNH
“BẠN HÀNG” CỦA SHB
NHIỀU NĂM. HỌ ĐÃ
THÀNH CÔNG VỚI
NGUỒN VỐN CỦA SHB.
HỌ NÓI GÌ VỚI SHB NEWS?**



Ông Bùi Hoàng Tuấn,
Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Alphanam E&C:

“CHƠI” VỚI SHB, ALPHANAM ĐƯỢC HỖ TRỢ TÍCH CỰC TRONG CÁC DỰ ÁN LỚN

■ TRÂM ANH ghi

“Mặc dù có nhiều tổ chức tín dụng đặt vấn đề hợp tác với chúng tôi nhưng từ những gì SHB đã mang lại cho Alphanam, chúng tôi luôn nghĩ đến SHB như một tổ chức tín dụng uy tín.

Gắn bó với SHB chưa lâu nhưng Alphanam E&C đánh giá SHB là ngân hàng đứng đầu về dịch vụ, từ lãnh đạo đến nhân viên luôn hỗ trợ doanh nghiệp với tinh thần hợp tác tốt nhất có thể. Tôi cho rằng, quan hệ hợp tác này sẽ ngày càng trở nên tốt đẹp bởi nó xuất phát từ tầm nhìn của các lãnh đạo, văn hóa của doanh nghiệp và lợi ích của đôi bên.

Alphanam nhận thấy, hầu hết các dịch vụ của SHB từ cấp hạn mức tín dụng, hạn mức bảo lãnh, cho vay trung dài hạn, mở LC, phát hành thẻ, mở tài khoản lương và rất nhiều các hỗ trợ khác đối với khách hàng đều được CBNV Ngân hàng phục vụ rất hiệu quả. Alphanam đã được SHB hỗ trợ tích cực về tiềm lực vốn trong việc thực hiện các dự án lớn, mang lại giá trị cao của Alphanam, điển hình như dự án phức hợp khách sạn, căn hộ và dịch vụ cao cấp 5 sao Alphanam Luxury và MLandmark tại Đà Nẵng, dự án King Palace tại 108 Nguyễn Trãi - Hà Nội”.

SHB là ngân hàng luôn thực hiện

ĐÚNG CAM KẾT

■ VŨ KẾ CHƯƠNG

(Tổng giám đốc Công ty Lilama 69-2)

60 năm phát triển, Lilama 69-2 đã thực hiện hàng loạt dự án chế tạo và lắp đặt thiết bị cho các dự án trọng điểm Quốc gia: Nhà máy nhiệt điện Vũng Áng, nhiệt điện Nghi Sơn, nhiệt điện Mông Dương và là một trong những đơn vị tiên phong trong việc thực hiện chế tạo thiết bị, lắp đặt các dự án cáp treo như: Cáp treo Fansipan, Bà Nà, cáp treo Phú Quốc v.v.v... SHB Chi nhánh Hải Phòng của SHB chính là đầu mối tài chính nhiều năm qua góp phần cùng Lilama 69-2 tạo ra những dấu ấn cho những công trình lớn của Lilama.

Trong lịch sử gần 60 năm hình thành và phát triển, Công ty Cổ phần Lilama 69-2 (Lilama 69-2) đã có 10 năm gắn bó với Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) ngay từ ngày SHB mở Chi nhánh tại Hải Phòng tháng 12/2008. Trải qua 10 năm hợp tác, hai bên đã tạo dựng được mối quan hệ gắn bó, đồng hành. SHB đã trở thành Ngân hàng tin cậy để Lilama 69-2 thực hiện thành công các dự án lớn trong và ngoài nước.

Trước đây, sau khi hai bên ký kết thỏa thuận hợp tác, SHB đã hỗ trợ vốn cho Lilama 69-2 đầu tư xây dựng nhà máy chế tạo thiết bị An Lão với trang thiết bị hiện đại. Đây là cơ sở vật chất đầu tiên tạo tiền đề cho sự phát triển gia công chế tạo. Đến thời điểm này, Nhà máy chế tạo thiết bị An Lão đã trở thành nhà máy chế tạo thiết bị cơ khí hàng đầu Việt Nam. Trong giai đoạn từ 2008 - 2010 khủng hoảng kinh

tế toàn cầu làm cho nền tài chính trong nước gặp nhiều khó khăn nhưng SHB vẫn đồng hành cùng Lilama 69-2, tạo điều kiện thuận lợi cho Lilama 69-2 vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Giai đoạn 2010-2014 là thời gian Lilama 69-2 bắt đầu tham gia thực hiện nhiều dự án xuất khẩu thiết bị với các đối tác Backmann, Alstom, Nippon sang thị trường Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc.

Cũng cùng thời điểm đó, Lilama 69-2 thực hiện hàng loạt dự án chế tạo và lắp đặt thiết bị cho các dự án trọng điểm Quốc gia như: Nhà máy nhiệt điện Vũng Áng, nhiệt điện Nghi Sơn, nhiệt điện Mông Dương. Trong thời gian này, SHB Chi nhánh Hải Phòng đóng vai trò tích cực trong việc tư vấn cho Công ty các thủ tục xuất nhập khẩu, phát hành bảo lãnh, cho vay vốn để triển khai dự án.



“Lãnh đạo, nhân viên SHB Hải Phòng luôn thể hiện được trình độ nghiệp vụ cao và thái độ làm việc tận tình, linh hoạt trong việc thực hiện các dịch vụ của mình”.

(Ông Vũ Kế Chương -
Tổng Giám đốc Công ty Lilama 69-2)

Từ năm 2014 đến nay, Lilama 69-2 là một trong những đơn vị tiên phong trong việc thực hiện chế tạo thiết bị, lắp đặt các dự án về du lịch như: Cung quy hoạch Hội chợ và triển lãm tỉnh Quảng Ninh; Công viên Đại dương - Quảng Ninh; đặc biệt là các hệ thống cáp treo như: Cáp treo Fansipan, cáp treo Bà Nà, cáp treo Phú Quốc..., trong đó cáp treo Fansipan là dự án cáp treo đầu tiên Lilama 69-2 thực hiện, hoàn thành vượt tiến độ và lập 2 kỷ lục Guinness đó là: “Cáp treo ba dây có độ chênh giữa ga đi và ga đến lớn nhất thế giới 1.410m” và “Cáp treo ba dây dài nhất thế giới 6.292,5m”. Tại dự án cáp treo đầu tay này SHB Chi nhánh Hải Phòng là đơn vị bảo lãnh và hỗ trợ vốn cho Lilama 69-2 thực hiện thành công, đem lại uy tín và vị thế cho những người thợ lắp máy 69-2 trong các dự án treo sau này.

Có thể nói rằng các dự án đã và đang được

Lilama thực hiện có sự đồng hành của SHB luôn mang lại thành công và luôn được thực hiện theo đúng những gì đã cam kết với chủ đầu tư, giúp Lilama 69-2 ổn định và phát triển. Đến nay Lilama 69-2 đã trở thành một trong những khách hàng truyền thống, tiêu biểu của SHB.

Qua thời gian dài hợp tác đến nay, Lilama 69-2 đã tham gia hầu hết các dịch vụ của SHB tại Hải Phòng như: Hoạt động tài trợ cho vay vốn, phát hành bảo lãnh, mở LC, hoạt động mở và trả lương qua thẻ ATM, phát hành thẻ tín dụng, thẻ thanh toán quốc tế, các hoạt động bảo hiểm con người, bảo hiểm rủi ro tài sản, máy móc thiết bị và bảo hiểm dự án. Lilama 69-2 luôn đánh giá cao chất lượng dịch vụ của SHB.

Lãnh đạo, nhân viên SHB nói chung và đặc biệt là các CBNV SHB Hải Phòng nói

riêng luôn thể hiện được trình độ nghiệp vụ cao và thái độ làm việc tận tình, linh hoạt trong việc thực hiện các dịch vụ của mình.

Không chỉ đơn thuần là mối quan hệ giữa đơn vị cho vay và đơn vị vay vốn, trong hợp tác, hàng năm hai bên thường xuyên tổ chức nhiều hoạt động giao lưu văn hóa văn nghệ, thi đấu thể thao nhằm tăng cường sự gắn kết giữa cán bộ công nhân viên hai đơn vị.

Hành trình 10 năm là thời gian đủ dài để hai bên xác nhận những giá trị, thành quả mà mình đã tạo dựng. Lilama 69-2 và SHB sẽ tiếp tục đồng hành để tạo thêm những đột phá mới, tạo nên những dấu ấn đặc biệt thể hiện qua các công trình, các dự án trọng điểm, các sản phẩm xuất khẩu chất lượng để thương hiệu Lilama 69-2 và SHB ngày càng vươn cao và bay xa■

NHÂN DỊP SINH NHẬT LẦN THỨ 26, SHB DÀNH 20.000 PHẦN QUÀ GIÁ TRỊ TẶNG KHÁCH HÀNG GỬI TIẾT KIỆM TẠI NGÂN HÀNG

Tri ân đến hàng triệu khách hàng đã và đang đồng hành, gắn bó cùng SHB 26 năm qua, nhân dịp sinh nhật lần thứ 26 của Ngân hàng (13/11/1993 – 13/11/2016), SHB đã triển khai chương trình khuyến mại “Sinh nhật rộn ràng – Nhận ngàn quà tặng” với hơn 20.000 phần quà giá trị cho các khách hàng cá nhân gửi tiết kiệm tại SHB từ 15/10/2019 - 31/01/2020 trên toàn hệ thống.

Tham gia chương trình khuyến mại này, khách hàng có thể lựa chọn nhiều hình thức gửi tiết kiệm như: Tiết kiệm bậc thang theo số tiền, tiết kiệm linh lãi trước, linh lãi hàng tháng, tiết kiệm thông minh hoặc hợp đồng tiền gửi.



SHB áp dụng khuyến mại đối với mọi kỳ hạn gửi của khách hàng, tối thiểu từ 1 tháng trở lên. Khách hàng gửi từ 10 triệu đồng đã có thể nhận khuyến mại bằng tiền mặt kèm theo các phần quà tương ứng■

SHB DÀNH NHIỀU ƯU ĐÃI BẢO LÃNH ĐẶC BIỆT CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

Nhằm hỗ trợ tối đa cho các doanh nghiệp và doanh nghiệp là khách hàng của SHB trong thời gian từ nay đến hết năm 2020, SHB vừa triển khai chương trình ưu đãi bảo lãnh đặc biệt trên toàn hệ thống đến 31/12/2020 với đa dạng loại hình bảo lãnh ưu đãi, bao gồm: Bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước.

Theo đó, khách hàng SHB được hưởng nhiều ưu đãi như giảm phí bảo lãnh lên tới 30%, thủ tục hồ sơ đơn giản, thời gian phát hành bảo lãnh nhanh chóng. Bên cạnh đó, SHB còn áp dụng chính sách chuyên biệt, đặc thù đối với từng loại bảo lãnh. Chẳng hạn đối với bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước, nhằm tạo thuận lợi tối đa cho khách hàng, SHB sẽ giải ngân lên tới 30% tổng số tiền ứng trước và khách hàng có thể cung cấp chứng từ chứng minh mục đích sau khi giải tỏa.

Đối với bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh bảo hành, tỷ lệ tín chấp lên tới 100%. Nếu khách hàng có nhu cầu dùng quyền đòi nợ làm tài sản đảm bảo cho khoản bảo lãnh, SHB chấp nhận ký thế chấp quyền đòi nợ

chỉ với khách hàng mà không yêu cầu có xác nhận của chủ đầu tư. Ngân hàng sẽ dành các ưu đãi về phí bảo lãnh và tỷ lệ tín chấp cao cho các doanh nghiệp sử dụng trọn gói dịch vụ bảo lãnh tại SHB; ưu tiên xem xét cho các doanh nghiệp vay bổ sung vốn lưu động, trung dài hạn để thực hiện các hợp đồng, dự án hay gói thầu do SHB phát hành bảo lãnh với lãi suất cạnh tranh.

Cũng trong thời gian từ nay đến kết thúc năm 2019, SHB sẽ cung cấp các sản phẩm theo chuỗi trên nền tảng công nghệ mới và các giải pháp tài chính trọn gói với chất lượng dịch vụ tốt nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các khách hàng.

Trước chương trình này, SHB đã triển khai nhiều chương trình ưu đãi dành cho các khách hàng doanh nghiệp như: Tài trợ 98% giá trị bộ chứng từ dành cho doanh nghiệp xuất khẩu, tài trợ vốn ưu đãi cho doanh nghiệp xây lắp, ra mắt tài khoản số đẹp và miễn phí nhiều dịch vụ dành cho khách hàng. SHB dành nhiều ưu đãi bảo lãnh đặc biệt cho doanh nghiệp, khách hàng doanh nghiệp từ nay đến hết năm 2020■

GỬI TIỀN THẢ GA TRÚNG NGAY MAZDA

Từ ngày 02/10/2019
đến 31/12/2019

Lãi suất ưu đãi cao nhất
lên tới 8,9%/năm



Giải Đặc biệt
MAZDA 3 PREMIUM

26
Giải Nhất



260
Giải Nhì



(*) Khách hàng tham gia chương trình này vẫn được hưởng các ưu đãi từ các chương trình khuyến mại khác của SHB.

GỬI TIẾT KIỆM, TRÚNG MAZDA 3 TẠI SHB

Nhằm tri ân khách hàng đã đồng hành, gắn bó cùng SHB và mừng sinh nhật lần thứ 26 của Ngân hàng, SHB vừa triển khai chương trình khuyến mại "Gửi tiền thả ga - Trúng ngay Mazda", áp dụng đối với mọi khách hàng cá nhân gửi tiết kiệm tại SHB từ ngày 2/10/2019 đến 31/12/2019 SHB.

Theo đó, khách hàng gửi tiền tại SHB trong chương trình này sẽ được cấp mã dự thưởng để quay số trúng thưởng với cơ hội trúng ô tô Mazda 3 Premium trị giá 800 triệu đồng.

Ngoài giải đặc biệt Mazda, khách hàng còn có cơ hội trúng các giải thưởng hấp

dẫn khác là Sổ tiết kiệm giá trị của SHB cùng nhiều quà tặng khác.

Quý khách hàng có thể đến các điểm giao dịch của SHB trên toàn quốc để được tư vấn cụ thể hơn khi tham gia chương trình khuyến mại này ■

BẢO MẬT HƠN, HIỆN ĐẠI HƠN VỚI SHB SMART OTP

SHB Smart OTP là phương thức xác thực được tích hợp ngay trong ứng dụng SHB Mobile, được áp dụng công nghệ bảo mật hiện đại và tiên tiến nhất hiện nay với nhiều ưu điểm vượt trội. Hơn thế nữa, phương thức xác thực SHB Smart OTP chắc chắn sẽ đem đến cho khách hàng những trải nghiệm hoàn toàn hài lòng với các thao tác đăng ký và kích hoạt vô cùng đơn giản.

Đây là lý do SHB chính thức triển khai phương thức xác thực SHB Smart OTP hiện đại và an toàn giao dịch trên hệ thống Ngân hàng điện tử khách hàng cá

nhân của SHB kể từ ngày 08/08/2019.

Các khách hàng sử dụng dịch vụ SHB Mobile hoặc SHB Online vui lòng cập nhật phiên bản mới nhất của ứng dụng SHB Mobile trên App Store hoặc CH Play để trải nghiệm tính năng mới.

Quý khách hàng có thể đến mọi điểm giao dịch của SHB để được hướng dẫn sử dụng, gọi đến tổng đài dịch vụ khách hàng 24/7 của SHB (SHB Hotline: 1800 58 88 56) để được tư vấn và hỗ trợ trực tiếp hoặc truy cập website www.shb.com.vn để được hướng dẫn sử dụng trực tuyến■

THANH TOÁN THUẬN TIỆN HƠN VỚI VÍ ĐIỆN TỬ MOMO CỦA SHB

Nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán trực tuyến của khách hàng, từ ngày 03/10/2019, SHB đã chính thức triển khai dịch vụ liên kết trực tiếp với Ví điện tử MoMo. Đây là ứng dụng Ví điện tử trên điện thoại thông minh đã có mặt trên 2 hệ điều hành iOS và Android với hơn 10 triệu người dùng. Là nền tảng thanh toán di động, ví MoMo thúc đẩy nền kinh tế không tiền mặt và cung cấp cho khách hàng trải nghiệm thanh toán một chạm (One Touch Payment) với nhiều tiện ích dịch vụ, bao gồm chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, mua vé máy bay, mua vé xe lửa, vé xem phim, thu – chi hộ và thanh toán thương mại trên di động.

Để tận hưởng các tiện ích trên MoMo của SHB, khách hàng chỉ cần có tài khoản thanh toán, thẻ ghi nợ nội địa của SHB và đăng ký sử dụng dịch vụ SHB Online với phương thức xác thực SMS OTP/Smart OTP với các bước liên kết đơn giản.

Việc triển khai hợp tác dịch vụ liên kết Ví điện tử giữa SHB và MoMo sẽ góp phần thay đổi thói quen thanh toán của người Việt Nam trong kỷ nguyên không dùng tiền mặt, gia tăng các dịch vụ tiện ích độc đáo, giúp thỏa mãn mọi nhu cầu thanh toán trong cuộc sống hàng ngày của khách hàng.

Quý khách hàng có thể liên hệ tại các điểm giao dịch của SHB trên toàn quốc để được hướng dẫn sử dụng hoặc gọi đến tổng đài dịch vụ khách hàng 24/7 của SHB (SHB Hotline: 1800 58 88 56) để được tư vấn và hỗ trợ trực tiếp.

Quý khách hàng cũng có thể truy cập vào website của SHB và thực hiện theo hướng dẫn: https://www.shb.com.vn/wp-content/uploads/2019/10/HDSD-MOMO_TrangPH1.pdf■

SHB
Đôi tác tin cậy, giải pháp phù hợp

Ưu
Chờ
Sàn

Lãi suất tối đa
8,1%/năm
Kỳ hạn 6 tháng

GỬI TIẾT KIỆM TẠI SHB, LÃI SUẤT TỚI 8,4%/NĂM

Đây là mức lãi suất cao nhất dành cho khách hàng cá nhân gửi tiền tại SHB được Ngân hàng áp dụng trong chương trình “Ưu đãi chào thu” - kể từ 4/10/2019.

Theo đó, khách hàng gửi tiết kiệm tại chương trình này sẽ được hưởng mức lãi suất tiết kiệm hấp dẫn lên đến 8,1%/năm ở kỳ hạn 6 tháng; các kỳ hạn 9 tháng, 12 tháng và 13 tháng, lãi suất tối đa sẽ lần lượt

là 8,2%/năm, 8,3%/năm và 8,4%/năm.

“Ưu đãi chào thu” với kỳ hạn đa dạng và lãi suất hấp dẫn sẽ mang đến cho các khách hàng nhiều sự lựa chọn phù hợp với nhu cầu khi gửi tiết kiệm tại SHB.

Quý khách hàng có thể đến mọi điểm giao dịch của SHB trên toàn quốc để gửi tiền hoặc gọi đến tổng đài dịch vụ 24/7 của SHB (SHB Hotline: 1800 58 88 56) để được tư vấn và hỗ trợ trực tiếp■

Ưu đãi
chào thu

Từ 04/10/2019

Áp dụng cho KHCN tham gia
phẩm tiết kiệm bậc thang theo số tiền

Lãi suất tối đa
8,2%/năm
Kỳ hạn 9 tháng

Lãi suất tối đa
8,3%/năm
Kỳ hạn 12 tháng

Lãi suất tối đa

8,4%
năm

Kỳ hạn 13 tháng



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



NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ SHB:

ĐA TIỆN ÍCH, BẢO MẬT CAO

■ MINH QUÂN



Luôn hướng tới mục tiêu phục vụ khách hàng tốt nhất và thuận tiện nhất, SHB đã và đang đầu tư phát triển Ngân hàng điện tử (E-Bank) theo hướng ngày càng thỏa mãn nhu cầu của khách hàng với chất lượng dịch vụ cao, giao dịch bảo mật và an toàn.



Sử dụng dịch vụ E-Banking này của SHB, khách hàng chỉ cần mở chức năng thanh toán QRPay trên SHB Mobile và sử dụng camera trên điện thoại để quét mã thanh toán do người bán hàng cung cấp. Toàn bộ thông tin liên quan đến giao dịch thanh toán sẽ được hiển thị đầy đủ trên màn hình điện thoại như: Tên người thụ hưởng, số tài khoản thụ hưởng, số tiền chuyển khoản, nội dung thanh toán.

Sau khi kiểm tra các thông tin hiển thị là chính xác, khách hàng chỉ cần nhập mật khẩu như khi thực hiện các giao dịch khác để hoàn tất quy trình thanh toán.

QRPay - SHB Mobile đã và đang giúp các khách hàng thanh toán đơn hàng nhanh chóng và tiện lợi nhất tại tất cả các điểm chấp nhận thanh toán của SHB. Khách hàng còn được giảm giá mua hàng trên từng sản phẩm theo từng thời kỳ.

Đối với các giao dịch chuyển khoản liên ngân hàng 24/7 (dành cho khách hàng cá nhân sử dụng SHB Online và SHB Mobile), SHB cấp hạn mức chuyển khoản lên tới 300 triệu đồng/lần giao dịch và cấp hạn mức trong ngày bằng hạn mức gói sử dụng dịch vụ (tối đa 1 tỷ đồng/ngày) cho khách hàng cá nhân sử dụng gói iDiamond.

Với những rủi ro trong việc mất sổ tiết kiệm đang gia tăng hiện nay như bị giả mạo - chiếm đoạt, SHB đã cung cấp sản phẩm "Thông báo giao dịch Sổ tiết kiệm" bằng SMS cho mọi khách hàng: Cập nhật thông báo mở sổ, thông báo giao dịch lãi phát sinh, thông báo khi khách hàng gửi góp, thông báo đáo hạn sổ tiết kiệm, thông báo khi rút gốc một phần của sổ tiết kiệm v.v.v...

Không chỉ nỗ lực cung cấp các trải nghiệm đối với người dùng cá nhân, với

khách hàng là các tổ chức, doanh nghiệp, SHB đã gia tăng tiện ích dịch vụ E-Banking giúp doanh nghiệp dễ dàng sử dụng nhằm quản lý tài khoản và giao dịch tài chính nhanh chóng, an toàn, hiệu quả mọi lúc mọi nơi thông qua các thiết bị điện tử có kết nối Internet. Sản phẩm Ngân hàng Điện tử của SHB dành cho khách hàng doanh nghiệp được phát triển dựa trên những nghiên cứu kỹ lưỡng về nhu cầu của khách hàng, đảm bảo tính thân thiện người dùng, an toàn, bảo mật và chính xác.

Khách hàng sẽ được trải nghiệm hoàn toàn mới với giao diện dễ sử dụng; tiết kiệm thời gian, tối ưu hiệu quả tài chính cho doanh nghiệp, bổ sung nhiều tính năng hiện đại như: chuyển tiền liên ngân hàng nhanh 24/7 (nhận tiền trong 1 phút), đặt lịch chuyển tiền tương lai - định kỳ, duy trì số dư tài khoản tự động, chuyển tiền một lần đến nhiều tài khoản trong và ngoài hệ thống SHB và nhiều tiện ích khác. Ngoài ra, khách hàng có thể phân quyền sử dụng dịch vụ cho người dùng trong doanh nghiệp một cách linh hoạt theo tài khoản truy cập, danh mục truy cập, hạn mức giao dịch, tài khoản thụ hưởng được phép chuyển tiền đến.

Năm 2019 và các năm tới, Ngân hàng Điện tử SHB sẽ áp dụng hàng loạt giải pháp mới trên nền tảng công nghệ hiện đại theo xu hướng 4.0, đảm bảo an toàn, bảo mật tuyệt đối với mọi trải nghiệm khi khách hàng sử dụng E-Bank của SHB.

"Không chỉ có vậy, cũng trong năm 2019 SHB sẽ xây dựng một hệ sinh thái E-Bank SHB, hoàn thiện chuẩn bảo mật token key cho mọi khách hàng" - ông Nguyễn Chiến Thắng, Phó Giám đốc Trung tâm Chính sách sản phẩm khách hàng cá nhân SHB cho biết■

Trong số các sản phẩm - dịch vụ E-Bank của SHB mà khách hàng được trải nghiệm thời gian qua, dịch vụ thanh toán QRPay dành cho khách hàng cá nhân sử dụng SHB Mobile là điểm nhấn khá đặc biệt. Theo đó, với lợi thế tiên phong triển khai tính năng QRPay trên App điện thoại di động, SHB đã kết nối với hơn 3.000 điểm áp dụng thanh toán QRPay trên toàn quốc và là một trong những Ngân hàng áp dụng quản lý giao dịch Merchant kết nối trực tiếp thanh toán QRPay với SHB.

SHB - À LA CARTE CONDOTEL ĐÀ NẴNG:

NHÂN DUYÊN CHƯA KỂ

■ TÙNG DƯƠNG

Là một trong số ít các chủ đầu tư với cách làm và tư duy được cho là “độc, lạ”, Taseco là doanh nghiệp tiên phong đầu tư phát triển À La Carte theo mô hình condotel (căn hộ - khách sạn) tại Đà Nẵng. Tuy nhiên, Đà Nẵng sẽ không thể có À La Carte nếu như chủ đầu tư công trình này không có mối nhân duyên với Ngân hàng Sài Gòn – Hà Nội (SHB)

TỪ GÓI TÍN DỤNG “CHẤP CÁNH” À LA CARTE CONDOTEL

Nhớ lại mối lương duyên với Taseco, anh Đỗ Đức Hải, Giám đốc Chi nhánh Vạn Phúc, một đơn vị phát triển tốt của SHB cho biết, trong hàng trăm khách hàng doanh nghiệp lớn của SHB Vạn Phúc, Taseco là một trong những khách hàng anh nhớ nhất trong quá trình làm việc tại SHB.

“Khi Taseco tiếp cận với SHB Vạn Phúc, chúng tôi mới biết công trình của họ - À La Carte Condotel Đà Nẵng mới hoàn thành phần thô, do thiếu vốn nên tiến độ bị chậm so với dự tính gần 2 năm” – anh Hải cho biết.

Nhận thấy đây là một dự án có tiềm năng lớn và Taseco đang rất cần tới sự trợ giúp của Ngân hàng, Giám đốc Chi nhánh SHB Vạn Phúc đã đề xuất lãnh đạo SHB xem xét, cấp khoản tín dụng cho Taseco để họ có thể hoàn thành dự án. “Gói tín dụng không phải là nhiều, khoảng 60 tỷ đồng thôi nhưng 60 tỷ đó hình thành nên À La Carte bây giờ” – anh Hải nói.

Giám đốc SHB Vạn Phúc cho hay, sau khi nhận được gói tín dụng từ SHB, Taseco đã bắt tay vào hoàn thiện toàn bộ dự án, nhờ vậy các khách hàng của Taseco đã thanh toán đúng hạn đặt mua sản phẩm, dòng vốn của Taseco

cũng hoạt động trở lại. Nợ của Taseco với SHB đã được thanh toán hết sau đó.

“Nếu không hiểu rõ khách hàng, SHB có thể sẽ không cấp gói tín dụng đó” – anh Hải khẳng định.

Được biết, hiện SHB Vạn Phúc là một trong các Chi nhánh Top đầu trong hệ thống SHB với tổng tài sản xấp xỉ 25.000 tỷ đồng, 60% khách hàng của SHB Vạn Phúc là khách hàng cá nhân.

Đây cũng là đơn vị có dư nợ tín dụng thuộc vào top “khủng” trên hệ thống, có doanh số kiều hối luôn đạt mức cao.



SHB Vạn Phúc hiện là một trong các Chi nhánh thuộc top đầu SHB với tổng tài sản đạt gần 25.000 tỷ đồng tổng dư nợ cho vay đạt gần 23.600 tỷ đồng - tính hết ngày 31/12/2018. Đây cũng là đơn vị có dư nợ tín dụng cao, trong đó 60% khách hàng của SHB Vạn Phúc là khách hàng cá nhân.

CHUYỆN CHƯA KỂ Ở SHB VẠN PHÚC

Trở lại với câu chuyện 14 năm phát triển của SHB Vạn Phúc, anh Hải cho biết, tiền thân là Chi nhánh thuộc HABUBANK cũ (thành lập tháng 9/2005), thời điểm sáp nhập vào SHB, Chi nhánh Vạn Phúc khi ấy có số huy động vốn 1.500 tỷ đồng, 4 Phòng Giao dịch, 50 CBNV. Nay, SHB Vạn Phúc là một trong những Chi nhánh có quy mô phát triển tại SHB với giá trị tổng tài sản xấp xỉ 25.000 tỷ đồng. Năm 2018, đơn vị này đạt tổng lợi nhuận đáng kể với hơn 723 tỷ đồng, tổng huy động vốn đạt 13.743 tỷ đồng.

Đề cập những khó khăn từ những ngày

đầu sáp nhập vào SHB, anh Hải cho hay, đó là giai đoạn mọi hoạt động của đơn vị đều vô cùng khó khăn, đặc biệt là mở rộng thị trường, phát triển khách hàng. Khó tới mức có nhiều khách hàng, đơn vị đã hẹn họ tới cả chục lần lỡ hẹn. "Nhờ sự nỗ lực vượt bậc của cả tập thể chúng tôi và cũng nhờ vào chất lượng sản phẩm - dịch vụ của Ngân hàng mà sau sáp nhập một thời gian, mọi việc dần ổn định. À La Carte của Taseco mới đây chỉ là một ví dụ trong quá trình tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường." - GĐ SHB Vạn Phúc cho biết.

Hiện SHB Vạn Phúc đã và đang sở hữu

nhiều khách hàng mà 3 thế hệ trong một gia đình vẫn gắn bó với Chi nhánh kể từ khi có quan hệ với đơn vị. Con số 60% khách hàng hiện có là khách hàng cá nhân và hàng trăm đối tác doanh nghiệp có qui mô vốn lớn đã khẳng định lĩnh vực huy động vốn của Vạn Phúc là lĩnh vực kinh doanh nổi bật trong nhiều năm qua.

Theo anh Hải, từ nay đến kết thúc năm kinh doanh 2019, SHB Vạn Phúc sẽ tập trung vào phát triển mảng bán lẻ với trọng tâm là khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp SME, phấn đấu nâng cao đáng kể doanh thu từ khu vực này■

Ngày đó thật bộn bề **NHƯNG CHÚNG TÔI CÓ NIỀM TIN**

■ MINH KHANG

Tiền thân là Chi nhánh Habubank (HBB) Minh Khai thành lập tháng 7/2007, quy mô nhỏ, hoạt động kém, sau khi sáp nhập vào SHB tháng 8/2012, HBB Minh Khai đổi tên thành SHB Hàn Thuyên. 7 năm sau, SHB Chi nhánh Hàn Thuyên vững vàng trong top các Chi nhánh lớn nhất hệ thống.



Tập thể CBNV SHB Chi nhánh Hàn Thuyên thể hiện quyết tâm chiến thắng tại Hội nghị tổng kết hoạt động kinh doanh 2018.

Trao đổi với SHB NEWS, anh Đặng Văn Thân, Giám đốc SHB Chi nhánh Hàn Thuyên cho hay, anh nhận nhiệm vụ tiếp quản SHB Hàn Thuyên từ tháng 4/2014 với vô vàn khó khăn (mà theo anh là ở cả bản thân anh và thực trạng Chi nhánh lúc ấy).

“Nhân sự Chi nhánh thời điểm ấy có rất nhiều biến động, người đi không ít, người ở lại thì tâm lý bất ổn. Hoạt động kinh doanh ở trạng thái cầm chừng”, anh Thân nói. Tân thủ lĩnh sau ít ngày tiếp quản Chi nhánh đã vạch ra cho mình và đơn vị một kế hoạch thay đổi.

“Trước kia, tôi sinh sống và công tác ở tỉnh ngoài nên khi chuyển về Hà Nội, gần như phải làm lại từ đầu tất cả mọi thứ, từ thích nghi văn hóa đến mở rộng quan hệ, phát triển khách hàng. Nhưng lúc đó tôi lại có một niềm tin mãnh liệt rằng, mình sẽ làm được. Chỉ cần dám đổi thay tất cả những điều đã cũ, dám chấp nhận cái mới và khiến những người xung quanh cùng thay đổi thì thành công sẽ tới” - Giám đốc

Chi nhánh Hàn Thuyên nói.

Sau nhiều trăn trở tìm hướng đi, việc đột phá đầu tiên của SHB Hàn Thuyên là tập trung chăm sóc, khai thác và phát triển khách hàng doanh nghiệp lớn, có uy tín trên thị trường, hoạt động kinh doanh lành mạnh. Tiếp đó là việc quyết liệt trong công tác xử lý nợ quá hạn, nợ xấu tồn đọng; chú trọng công tác tuyển dụng



**“Chỉ cần dám đổi
thay tất cả những điều
đã cũ, dám chấp nhận
cái mới và khiến những
người xung quanh cùng
thay đổi thì thành công
sẽ tới” -**

**Đặng Văn Thân,
(Giám đốc SHB Chi nhánh
Hàn Thuyên).**

nhằm xây dựng được đội ngũ nhân sự ổn định, tâm huyết, có năng lực.

“Tôi động viên, trấn an các cộng sự bằng cách tạo môi trường làm việc công bằng và gắn kết để mọi người yên tâm công tác. Theo đó, mọi hoạt động, mọi công việc của Chi nhánh đều được giải quyết minh bạch, rõ ràng; ghi nhận kịp thời những người có nỗ lực, có đóng góp và phê bình, nhắc nhở thẳng thắn, công khai những ai còn yếu. Quý thi đua khen thưởng của SHB Hàn Thuyên cũng được xây dựng từ những ngày đó” - anh Đặng Văn Thân chia sẻ.

Anh Thân cũng cho biết, nhờ phát huy tối đa sự sáng tạo trên tinh thần cởi mở, chủ động và thẳng thắn nên mặc dù thời gian đầu nhiều thành viên không dám nêu quan điểm nhưng dần dần, tâm lý đó đã thay đổi. Các buổi họp giao ban hàng tháng của SHB Hàn Thuyên bây giờ rất sôi nổi, nhiều ý kiến được đưa ra, giúp gợi mở tư duy kinh doanh của từng người lao động.

BẢNG TỔNG SẮP GIẢI THƯỞNG CỦA SHB CHI NHÁNH HÀN THUYÊN

- Năm 2014: Danh hiệu khen thưởng Đơn vị phát triển huy động vốn tốt nhất, Chi nhánh quản lý dòng tiền khách hàng vay vốn tốt và Chi nhánh có chất lượng tín dụng tốt.
- Năm 2015: Giấy chứng nhận Câu lạc bộ lợi nhuận trước thuế của Chủ tịch HĐQT - Danh hiệu khen thưởng về lợi nhuận trước thuế trên 100 tỷ đồng và hoàn thành kế hoạch được giao.
- Năm 2016: Giấy chứng nhận Câu lạc bộ lợi nhuận trước thuế của Chủ tịch HĐQT - Danh hiệu khen thưởng về lợi nhuận trước thuế trên 100 tỷ đồng và hoàn thành kế hoạch được giao; Danh hiệu khen thưởng của Tổng Giám đốc về chỉ tiêu thu dịch vụ.
- Năm 2017: Giấy chứng nhận Câu lạc bộ lợi nhuận trước thuế của Chủ tịch HĐQT - Danh hiệu khen thưởng về lợi nhuận trước thuế trên 100 tỷ đồng và hoàn thành kế hoạch được giao.
- Năm 2018: Giấy khen của Tổng Giám đốc - Đơn vị có thành tích tốt về lợi nhuận trước thuế.



Theo anh Thân, sau khi nhiều vấn đề nội bộ được “mở nút”, Hàn Thuyên đã tập trung đặc biệt cho công tác phát triển khách hàng nên kết quả kinh doanh được thể hiện khá rõ từng năm.

“Ở chỗ chúng tôi, từ Giám đốc Chi nhánh tới nhân viên đều xác định, bên cạnh việc phát triển khách hàng thông qua các đầu mối truyền thống, các mối quan hệ cá nhân, doanh nghiệp hiện hữu thì công tác điều tra, phân tích, đánh giá và tiếp cận khách hàng tại địa bàn của các đơn vị kinh doanh trực thuộc luôn được đặc biệt chú trọng.

Tinh thần đó được triển khai liên tục thông qua hàng loạt các chương trình tiếp cận khách hàng đến tận Hội phụ nữ, Hội hưu trí và các đoàn thể, cơ quan ở hầu hết các Tổ dân phố, Phường thuộc địa bàn của các đơn vị mình” – Giám đốc SHB Hàn Thuyên cho biết.

SHB Hàn Thuyên còn tổ chức nhiều chương trình gặp gỡ, hội thảo dành cho khách hàng doanh nghiệp, khách hàng là đối tác của khách hàng hiện hữu nhằm giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ ưu việt của SHB, qua đó nắm bắt mong muốn, nhu cầu của khách để tư vấn, đưa ra các giải pháp tài chính phù hợp, hỗ trợ hiệu quả các nhu cầu của khách hàng. Nhờ sự đoàn kết, dám nghĩ, dám làm, dám đổi thay và tâm huyết của tất cả CBNV Chi nhánh nên Hàn Thuyên đã nhanh chóng vượt qua gian khó, tăng trưởng mạnh ở nhiều chỉ tiêu.

“Sự phát triển của Chi nhánh thời gian qua đã vượt hơn cả kỳ vọng ban đầu của tôi, đó là sự tăng trưởng khá đều qua các năm từ 2014 đến nay trong điều kiện quy mô nhân sự còn khá mỏng, nhiều bộ phận và cá nhân mỗi người phải đảm nhiệm lượng công việc gấp rưỡi, gấp đôi so với bình thường nhưng mọi người đều cố gắng, nỗ lực thực hiện đã khiến tôi thực sự yên tâm hơn” - anh Thân bày tỏ.

8 tháng đầu năm 2019, tổng tài sản của SHB Chi nhánh Hàn Thuyên ước đạt 10.308,5 tỷ đồng, tăng 543.5% so với mức 1.601,9 tỷ đồng thời điểm cuối năm 2013. Huy động thị trường 1 đạt 7.179,5 tỷ đồng, tăng 354.4% so với mức 1.580 tỷ đồng thời điểm cuối năm 2013. Dư nợ đạt gần 9.756 tỷ đồng, tăng 10.203% so với mức 870,91 tỷ đồng thời điểm cuối năm 2013.

Tiếp đà tăng trưởng mang tính bứt phá đó, mục tiêu của SHB Hàn Thuyên thời gian tới là phát triển bền vững, cân đối giữa hiệu quả hoạt động và hạn chế rủi ro.

Theo định hướng phát triển chung của toàn hệ thống, bên cạnh nền tảng khách hàng lớn, theo lộ trình mới SHB Hàn Thuyên quyết đẩy mạnh kinh doanh mảng ngân hàng bán lẻ với các sản phẩm thế mạnh của SHB, đồng thời phát triển đa dạng khách hàng doanh nghiệp dựa trên nền tảng khách hàng SME. “Chúng tôi đang đặt các mục tiêu mới cho những cú hích tiếp theo” - người đứng đầu SHB Chi nhánh Hàn Thuyên cho hay.



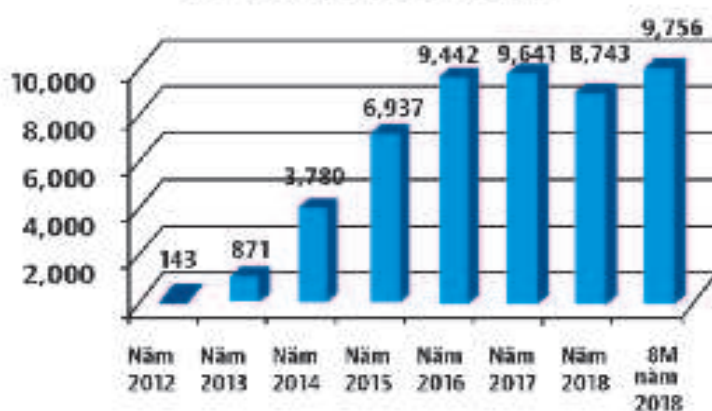
Tập thể CBNV SHB Chi nhánh Hàn Thuyên trong chuyến du ngoạn gần đây.

NẾU ĐƯỢC LỰA CHỌN LẠI, TÔI VẪN CHỌN SHB HÀN THUYỀN

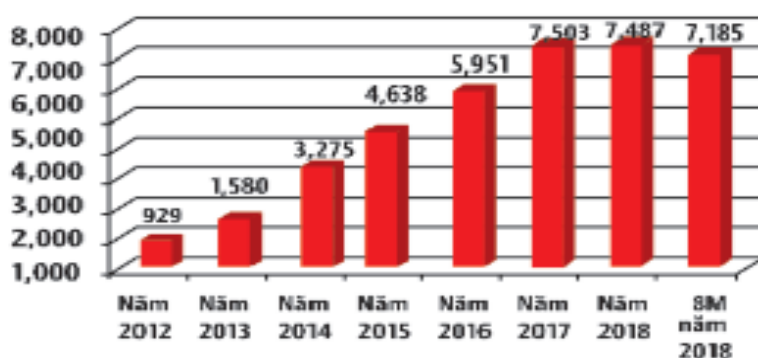
“Tôi ra nhập SHB Hàn Thuyên hơn 3 năm về trước. Điều ấn tượng nhất với tôi là tinh thần làm việc không mệt mỏi của tất cả CBNV trong Chi nhánh. Tôi có cảm giác, SHB Hàn Thuyên giống như một tổ ong với một “ông ong chúa” nghiêm khắc mà gần gũi chân thành, làm việc luôn có kế hoạch rõ ràng, một đàn ong thợ vô cùng chăm chỉ, cần mẫn. Nếu được lựa chọn lại một lần nữa, tôi vẫn chọn SHB Hàn Thuyên”.

Đào Thị Lan Hương
(Phó GD phụ trách khách hàng cá nhân - Chi nhánh Hàn Thuyên)

DƯ NỢ QUA CÁC NĂM



HUY ĐỘNG QUA CÁC NĂM



CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ CHO VAY:

BÀI HỌC TỪ SHB - PHÒNG GIAO DỊCH BIÊN HÒA

■ MINH KHANG



Nhiều năm qua, Phòng giao dịch Biên Hòa (SHB Chi nhánh Đồng Nai) luôn là lá cờ đầu của Chi nhánh Đồng Nai về mọi mặt, đặc biệt ở mảng khách hàng cá nhân. Họ có “sức mạnh” gì?

Trao đổi với phóng viên SHB NEWS, anh Trần Thanh Hùng - Giám đốc Phòng giao dịch Biên Hòa cho biết, với hơn 100 điểm giao dịch của các Ngân hàng lớn nhỏ đang hoạt động trên địa bàn TP. Biên Hòa hiện nay, SHB Biên Hòa đã và đang chịu sự cạnh tranh khốc liệt từ chính sách lãi suất, quy trình cho vay và quy mô đội ngũ nhân sự với nhiều Ngân hàng khác.

Vì vậy, để cạnh tranh tại địa bàn, CBNV đơn vị xác định yếu tố then chốt là chất lượng dịch vụ, kể cả trong hoạt động cho vay, “Khi khách hàng hiện hữu hài lòng với chất lượng dịch vụ, tin tưởng vào chúng ta, họ sẽ là cầu nối tốt nhất đến khách hàng tiềm năng” - Giám đốc Phòng giao dịch Biên hòa khẳng định.

Tìm hiểu, chúng tôi được biết, tại đây mỗi CBNV đều đặt trách nhiệm như một đại sứ thương hiệu của đơn vị. Họ tự lập kế hoạch và quản lý bản thân, tìm kiếm khách hàng, kiểm soát rủi ro và tạo “sân chơi” để kết nối các khách hàng lại với nhau. Không chỉ lắng nghe, thấu hiểu mong muốn, nhu cầu của khách hàng để tư vấn phương án vay vốn phù hợp, hỗ trợ khách hàng trong quá trình làm hồ sơ vay, đảm bảo giải ngân kịp thời, họ còn giúp khách hàng trong cả quá trình sử dụng vốn làm sao có hiệu quả cao.

Nhiều CBNV Phòng giao dịch Biên Hòa cho hay, khi quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng được xây dựng trên nền tảng win-win thì cả Ngân hàng lẫn khách hàng đều phải có nghĩa vụ và trách nhiệm thực hiện đúng và đầy đủ các cam kết của mỗi bên, đặc biệt là từ phía ngân hàng - chủ thể cung cấp dịch vụ.

Và để tạo sự chuyên nghiệp trong quy trình cho vay từ khâu nhỏ nhất, mỗi cán bộ tín dụng phải thường xuyên cập nhật kiến thức, các chương trình khuyến mại đang triển khai của Ngân hàng, hiểu rõ và sâu từng sản phẩm để cung cấp cho khách

hàng nhiều phương án lựa chọn tốt nhất.

Bên cạnh đó, việc chăm sóc khách hàng sau bán hàng cũng phải được thực hiện chuyên nghiệp. Ngoài SMS nhắc nợ định kỳ từ hệ thống, mỗi nhân viên tín dụng phải lên kế hoạch quản lý khoản vay của khách hàng, định kỳ thông báo khách hàng đóng lãi vay tránh bị quá hạn và kịp thời hỗ trợ khách hàng khi cần thiết. Khi có phát sinh xảy ra trong quá trình đóng lãi vay, mỗi nhân viên phải biết lắng nghe kỹ khiếu nại, đưa ra câu trả lời thỏa đáng.

“Chúng tôi luôn theo dõi sát sao tình hình biến động của thị trường, biến động kinh tế xã hội để đánh giá đúng tiềm năng thị trường cũng như từng phân khúc khách hàng tại địa bàn. Trên cơ sở đó, lãnh đạo Chi nhánh và Phòng giao dịch xây dựng chính sách phù hợp với từng phân khúc khách hàng mục tiêu cũng như chuyển hướng kịp thời đối với các phân khúc khách hàng có biến động lớn, rủi ro cao theo từng thời kỳ” - Giám đốc Trần Thanh Hùng cho biết.

Để kiểm soát rủi ro các khoản vay, đơn vị yêu cầu cán bộ tín dụng phải theo dõi, kiểm tra khoản vay chặt chẽ trong quá trình giải ngân để kiểm soát món tiền vay đúng, phù hợp mục đích cho vay. Sau khi giải ngân vẫn phải thường xuyên thăm hỏi, nhắc nhở khách hàng khi đến kỳ đóng lãi vay nhằm theo dõi chặt chẽ khoản vay, tránh rủi ro khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, ảnh hưởng đến hiệu quả khoản vay và khả năng thu hồi nợ. Nhờ vậy, năm 2018 tỷ lệ nợ xấu tính của Phòng giao dịch chỉ ở mức 0.1%. Năm 2019, tỷ lệ này tiếp



“Người bán hàng tốt chỉ bán được một hay vài sản phẩm cho một số người, còn người bán dịch vụ tốt có thể bán nhiều sản phẩm cho một người và rất nhiều người khác”

(Trần Thanh Hùng - Giám đốc Phòng giao dịch Biên Hòa)

tục được kiểm soát và duy trì dưới mức 2%.

“Chúng tôi luôn tự nhắc nhau: Người bán hàng tốt chỉ bán được một hay vài sản phẩm cho một số người, còn người bán dịch vụ tốt có thể bán nhiều sản phẩm cho một người và rất nhiều người khác” - Giám đốc Phòng giao dịch Biên hòa khẳng định.

Tính đến 15/9/2019, tổng dư nợ cho vay của đơn vị này đạt 584,2 tỷ đồng, tăng 16,4% so với cùng kỳ năm ngoái, trong đó dư nợ khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng 76,5%, tỷ lệ vay ngắn hạn chiếm 35% các kỳ hạn vay■

MỘT SỐ THÀNH TÍCH NỔI BẬT CỦA PHÒNG GIAO DỊCH BIÊN HÒA:

- Giấy khen của Hội đồng Quản trị vì đã có kết quả hoạt động xuất sắc mang khách hàng cá nhân năm 2017
- Giấy khen của Tổng Giám đốc dành cho đơn vị kinh doanh hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2018

“NĂNG NHẬT - CHẶT BÌ”

■ QUÂN NGUYỄN

Chăm chút từng món tiền gửi - dù là rất nhỏ của khách hàng. Tư vấn từng sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng cho đến khi khách hàng hài lòng đã giúp Phòng Giao dịch Xuân Thủy (SHB Chi nhánh Tây Hà Nội) trở thành địa chỉ tin cậy. Đó cũng là bí quyết khiến đơn vị này nhiều năm dẫn đầu hệ thống SHB ở nhiều chỉ tiêu kinh doanh.



Thành lập tháng 9/2007, năm 2015 Phòng Giao dịch (PGD) Xuân Thủy - Chi nhánh Tây Hà Nội của SHB có tổng tài sản 1.000 tỷ đồng. Năm 2018, đơn vị này cán mốc tổng tài sản 2.000 tỷ đồng trong khi số lượng nhân sự không tăng lớn.

Giám đốc PGD Xuân Thủy, chị Nguyễn Thị Vân Anh cho hay, phương châm của họ chẳng có gì đao to búa lớn, chỉ gói gọn trong một định hướng nhất quán: “Năng nhặt - chặt bị”!

“Khởi đầu từ một số khách hàng biết đến tên SHB tại khu vực, PGD Xuân Thủy đã chăm sóc, khai thác chi tiết và biến những khách hàng này thành những người bạn. Theo đó, mỗi CBNV phụ trách khách hàng sẽ là những tư vấn tài chính riêng cho khách hàng. Có nghĩa là mọi vấn đề liên quan đến tài chính: Gửi tiền, mua nhà, mua xe, chuyển tiền cho con du học... khách hàng đều được tư vấn tận tình để đưa ra quyết định phù hợp” - chị Vân Anh cho biết.

Được biết, đến nay có trên 80% khách hàng cũ vẫn gắn bó với đơn vị kinh doanh này và không ít người trong số họ đã trở thành khách hàng VIP, thậm chí là khách hàng VIP cá nhân hạng Bạc duy nhất của Chi nhánh SHB Tây Hà Nội.

Theo chị Vân Anh, khi khách hàng được “chăm sóc” chu đáo như người nhà, tiếng lành sẽ đồn xa và chính họ trở thành cầu nối tới nhiều khách hàng khác. Nhờ vậy, PGD này đã xây dựng được tập khách hàng riêng, nâng thị phần ngày càng lớn tại khu vực.

Nói thêm về việc chăm sóc “thượng đế”, chị Vân Anh cho hay, hơn 11 năm giao dịch tại Xuân Thủy, không ít khách hàng đến nay vẫn nhắc lại những kỷ niệm khi họ còn là nhân viên lương 4 triệu đồng đã được CBNV PGD tiếp đón ra sao, tận tình như thế nào?

“Trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh, tôi vẫn tin cái gì đến từ trái tim sẽ đến với trái tim. Hơn 11 năm hoạt động, có những khách hàng đã ra đi vì cơ chế, chính sách của chúng ta không thỏa mãn họ. Nhưng cho dù như vậy, chúng tôi đã khiến họ hiểu rằng chúng tôi đã làm hết sức có thể. Chúng tôi vẫn giữ mối quan hệ tốt đẹp nhất với họ và chào đón họ khi họ trở lại với Ngân hàng...”, Giám đốc PGD Xuân Thủy nói.

Phương châm “Năng nhặt - chặt bị” của PGD này không chỉ thực hiện tốt ở phương thức thâm canh mà còn cả phương thức quảng canh, chẳng hạn như việc thu hộ học phí sinh viên trên địa bàn.

Để làm tốt dịch vụ này, PGD đã triển khai chuyên nghiệp từ khâu đàm phán, tư vấn và hướng dẫn chi tiết về lợi ích dịch vụ. Nhờ vậy, các sinh viên sau khi được tư vấn đã để tiền chi tiêu hàng tháng của mình trong tài khoản nhằm sinh lời. Và kết quả là đơn vị này có thêm một lượng khách hàng có tiềm năng từ những sinh viên này khi ra trường.

“Năng nhặt - chặt bị” tưởng như đã xưa cũ, không còn phù hợp trong xu thế cạnh tranh giữa “Thế giới phẳng” của các Ngân hàng, nhưng nó đã thành công với những ai vẫn còn biết vận dụng là như vậy!■



“Trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh, tôi vẫn tin cái gì đến từ trái tim sẽ đến với trái tim. Hơn 11 năm hoạt động của PGD, có những khách hàng đã ra đi vì cơ chế, chính sách của chúng ta chưa thỏa mãn họ. Nhưng cho dù như vậy, chúng tôi đã khiến họ hiểu rằng chúng tôi đã làm hết sức có thể. Chúng tôi vẫn giữ mối quan hệ tốt đẹp nhất với họ và chào đón họ khi họ trở lại với Ngân hàng”.

(Nguyễn Thị Vân Anh - Giám đốc Phòng Giao dịch SHB Xuân Thủy)

MỘT SỐ THÀNH TÍCH KINH DOANH NỔI BẬT CỦA PGD XUÂN THỦY:

- Năm 2013: PGD có thành tích tốt nhất về lợi nhuận
- Năm 2014: PGD có thành tích tốt nhất về huy động
- Năm 2015: PGD có Tổng tài sản bình quân trên 1.000 tỷ đồng
- Năm 2016: PGD có Tổng tài sản bình quân trên 1.000 tỷ đồng
- Năm 2017: PGD có Tổng tài sản bình quân trên 1.000 tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2018	7 tháng đầu năm 2019
Huy động thị trường 1	tỷ đồng	2034	2098.6
Cho vay	tỷ đồng	114.97	133.47
Lợi nhuận	tỷ đồng	12.65	22.6
Doanh số bán bảo hiểm	triệu đồng	1286	570
Thu từ dịch vụ	triệu đồng	580	720

BÁN LẺ TRONG BÁN BUÔN:

THẤY GÌ TỪ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG CỦA PHÒNG GIAO DỊCH SHB NỘI BÀI?

■ MINH KHANG



“Chủ quân” của
Phòng Giao dịch Nội Bài

Năm 2016, được chuyển đổi từ Quỹ tiết kiệm lên mô hình Phòng Giao dịch với tổng tài sản hơn 3,7 tỷ đồng và lợi nhuận âm, nhưng sau một năm rưỡi hoạt động ở mô hình mới, cuối năm 2017, Phòng Giao dịch (PGD) Nội Bài đã có tên trong danh sách Câu lạc bộ tổng tài sản nghìn tỷ của SHB, lợi nhuận đạt hơn 60 tỷ đồng. Kết thúc năm tài chính 2018, đơn vị này vững vàng ở vị trí đầu tiên trên bảng tổng sắp các đơn vị đạt lợi nhuận cao nhất hệ thống.

Anh Vũ Quang Hoàn – nguyên Giám đốc PGD Nội Bài, nay là Trưởng phòng Khách hàng Doanh nghiệp (Chi nhánh SHB Vạn Phúc) nhấn mạnh: “Để đạt được kết quả ấy, chúng tôi đã kết hợp nhuần nhuyễn và tận dụng tối đa phương thức bán lẻ trong bán buôn”.

Phương thức bán lẻ trong bán buôn đã được đơn vị này thực hiện như thế nào? Trao đổi với SHB NEWS, nguyên Giám đốc PGD Nội Bài cho hay, tháng 6/2016, anh được giao tiếp nhận quản lý đơn vị này với vô vàn khó khăn.

Song song với việc đẩy mạnh lợi thế đặc thù của PGD Nội Bài là kinh doanh ngoại tệ, anh cùng CBNV trong đơn vị tập trung phát triển khách hàng gửi tiết kiệm và vay vốn. Tuy nhiên, do PGD đặt trong Nhà ga Quốc tế sân bay nên việc huy động vốn và cho vay đối với khách vắng lai tương đối khó khăn. Việc phát triển khách hàng địa bàn huyện Sóc Sơn cũng không thực sự hiệu quả, khó cạnh tranh với các Ngân hàng khác trong khu vực. Để giải “bài toán” hóc búa đó, PGD Nội Bài đã tìm cách phát triển khách hàng qua các dự án SHB tài trợ

vốn như: Dự án Tổ hợp chung cư cao tầng NO3-T2 khu Ngoại giao Đoàn, Dự án chung cư Lạc Hồng Lotus N01T1 Ngoại giao đoàn, Dự án chung cư C1- C2 Xuân Đình, Dự án Tổ hợp chung cư cao cấp Phú Mỹ Complex N01-T4...

Theo đó, trên cơ sở nắm rõ các dự án mà Ngân hàng tài trợ, anh và các Phòng kinh doanh chức năng đã xây dựng gói sản phẩm chuyên biệt của SHB dành riêng cho từng dự án. Khách hàng cá nhân khi vay vốn mua căn hộ sẽ được hỗ trợ lãi suất 0% trong năm đầu tiên. Nếu khách hàng không cần hỗ trợ từ phía Ngân hàng thì được chiết khấu trực tiếp vào giá mua với tỷ lệ% chiết khấu phụ thuộc vào giá của từng căn hộ.

Chính sách ưu đãi đó của Ngân hàng đã giúp các chủ đầu tư có dòng doanh thu tốt hơn, thu hút được nhiều khách hàng mua căn hộ hơn, từ đó giúp giảm áp lực trả nợ cho Ngân hàng trên dòng tiền của dự án và tăng dư nợ bán lẻ. PGD Nội Bài cũng theo đó, chỉ cần một gói sản phẩm bán buôn thành công cho chủ đầu tư đã có cơ hội gia tăng đáng kể số lượng khách

hàng bán lẻ. “Nhờ áp dụng chiến thuật này mà có những thời điểm, số lượng khách hàng của chúng tôi rất nhiều, nhân sự của Phòng làm không xuể, chúng tôi đã phải san sẻ bớt cho các Phòng Giao dịch khác của Chi nhánh” – nguyên Giám đốc PGD Nội Bài cho biết.

Kết thúc năm kinh doanh 2018, dư nợ của PGD Nội Bài đạt gần 728 tỷ đồng, tăng so với thời điểm cuối năm 2017 hơn 122 tỷ đồng, tương ứng tăng 20%, không có nợ xấu, nợ quá hạn.

“Để có chất lượng tín dụng tốt, chúng tôi đặc biệt chú trọng công tác tìm kiếm, lựa chọn khách hàng kết hợp với kiểm soát tài sản đảm bảo nhằm cân bằng giữa áp lực tăng trưởng tín dụng và kiểm soát rủi ro” – anh Hoàn cho hay.

8 tháng đầu năm 2019 PGD Nội Bài đạt hơn 144 tỷ đồng dư nợ, huy động vốn đạt hơn 110 tỷ đồng, lợi nhuận đạt 4,27 tỷ đồng đạt 237% kế hoạch. Trong thời gian tới, PGD Nội Bài tiếp tục phát triển khách hàng theo hướng đảm bảo an toàn, bền vững trong tăng trưởng. ■



MỘT SỐ THÀNH TÍCH NỔI BẬT CỦA PGD NỘI BÀI:

- Giấy chứng nhận Câu lạc bộ nghìn tỷ của Chủ tịch HĐQT trị năm 2017

- Giấy chứng nhận Câu lạc bộ lợi nhuận trước thuế và Danh hiệu khen thưởng PGD đạt lợi nhuận trước thuế trên 30 tỷ năm 2017 của Chủ tịch HĐQT.

Bà Hoàng Thị Mai Thảo,
Phó Tổng Giám đốc kiêm
Giám đốc Khối Ngân hàng
Bán lẻ SHB (thứ 3 từ trái
sang) trao phần thưởng
cho các đơn vị, cá nhân
xuất sắc của cuộc thi
“Sản xuất kinh doanh,
đánh nhanh thắng chắc”.



“CHÁT”

VỚI THỦ LĨNH QUÁN QUÂN GIẢI ĐUA
“ĐÁNH NHANH THẮNG CHẮC”

■ QUỲNH LUYỀN



Với tổng dư nợ phê duyệt hơn 100 tỷ đồng, giải ngân 85 tỷ đồng, Phòng giao dịch Tam Hiệp (Chi nhánh SHB Đồng Nai) đã vượt qua hơn 500 điểm giao dịch trên toàn hệ thống, “ẵm” trọn 2 giải thưởng cao nhất trong chương trình thi đua “Sản xuất kinh doanh, đánh nhanh thắng chắc”: Giải Nhất dành cho cá nhân xuất sắc nhất và giải Nhất dành cho tập thể đạt thành tích cao nhất. Anh Nguyễn Quý Hậu, Giám đốc Phòng giao dịch SHB Tam Hiệp đã trao đổi với SHB NEWS về kết quả này.

Xin chúc mừng thành tích mà Phòng giao dịch Tam Hiệp đã đạt được trong 3 tháng diễn ra chương trình thi đua “Sản xuất kinh doanh, đánh nhanh thắng chắc” của Ngân hàng. Đây là yếu tố quan trọng làm nên thành công đó thưa anh?

Trong thời gian từ 15/5 -15/08/2019, Phòng giao dịch Tam Hiệp đã ký hợp đồng mới và ký hợp đồng tăng thêm hạn mức cho 20 khách hàng, góp phần hoàn thành 137% kế hoạch dư nợ cho vay khách hàng cá nhân năm 2019 của Phòng giao dịch (kế hoạch năm 2019 là 270 tỷ đồng. Tính đến ngày 15/8/2019 đạt 371 tỷ đồng). Bên cạnh đó, hiệu ứng từ chương trình đã tạo động lực cho các chuyên viên quan hệ khách hàng tiếp tục phấn đấu với dư nợ khoảng 10 tỷ đồng đang hoàn thiện để trình các cấp thẩm quyền phê duyệt.

Yếu tố quyết định sự thành công của chúng tôi chính là cách thức giải quyết khó khăn và đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng. Cụ thể là trên thực tế, khách hàng vay sản xuất kinh doanh không có nhiều thời gian giao dịch, hồ sơ chứng minh hoạt động kinh doanh, tài chính còn hạn chế. Do đó khi tiếp cận họ, chúng ta phải hiểu rõ khách hàng đã và đang có những gì, đang gặp khó khăn ở khâu nào trong quá trình giải quyết hồ sơ cũng như thời gian cần sử dụng vốn để hỗ trợ, hướng dẫn khách hàng giải quyết khó khăn kịp thời về mặt hồ sơ và cấp vốn đúng thời hạn khách hàng mong muốn.

Được sự hỗ trợ nhiệt tình của Ban Giám đốc Chi nhánh Đồng Nai và các phòng ban nghiệp vụ, chúng tôi đã giải quyết hồ sơ cho khách hàng một cách nhanh nhất với thủ tục đơn giản, nhanh gọn

nhưng vẫn đảm bảo an toàn. Các khách hàng tới giao dịch tại Phòng giao dịch Tam Hiệp đều tỏ ra hài lòng khi không phải chờ đợi lâu, ảnh hưởng đến việc cấp vốn bổ sung sản xuất kinh doanh.

Anh có thể cho biết công tác thu hút khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh với các ngân hàng khác tại địa bàn?

Về phát triển khách hàng thì chúng tôi đặt lên hàng đầu. Phương châm của chúng tôi là phục vụ tốt khách hàng hiện hữu, chăm sóc đặc biệt khách hàng VIP có sức ảnh hưởng tại địa phương bởi vì chính họ là cầu nối dẫn chúng tôi đến với khách hàng mới.

Cùng với các chính sách chung của SHB và của Chi nhánh Đồng Nai, Phòng giao dịch Tam Hiệp đã không ngừng nâng

cao hiệu suất làm việc không chỉ của các chuyên viên quan hệ khách hàng mà toàn bộ các bộ phận hỗ trợ kinh doanh khác để mang lại cho khách hàng sự thuận tiện, hài lòng nhất. Chúng tôi cũng nhận được sự hỗ trợ rất tích cực từ Khối Bán lẻ, đặc biệt là những định hướng và công tác đào tạo.

Anh có thể chia sẻ thêm về mục tiêu sắp tới của đơn vị?

Đối với hoạt động bán lẻ, chúng tôi sẽ đẩy mạnh phát triển cho vay đối với nhóm khách hàng sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ với số tiền cho vay dưới 1 tỷ đồng để chiếm lĩnh thị phần, tạo uy tín thương hiệu tại địa phương, bên cạnh việc chăm sóc tốt các khách hàng hiện có.

Trân trọng cảm ơn anh!■

HÒN 6.795 TỶ ĐỒNG ĐÃ ĐƯỢC GIẢI NGÂN

Kết thúc chương trình thi đua, đã có 6.975 tỷ đồng được giải ngân trong chương trình thi đua “Sản xuất kinh doanh, đánh nhanh thắng chắc” từ ngày 15/5 - 15/8/2019 trên toàn hệ thống SHB, doanh số đạt trung bình 2.265 tỷ đồng/tháng.

“Sản xuất kinh doanh, đánh nhanh thắng chắc” là chương trình thi đua trọng điểm được Khối Ngân hàng Bán lẻ SHB triển khai trong Quý III năm 2019, hướng tới mục tiêu tăng tỷ trọng cấu phần mảng cho vay sản xuất kinh doanh trong tổng dư nợ khách hàng cá nhân trên toàn hệ thống, đồng thời tạo phong trào thi đua bán hàng, động viên khuyến khích CBNV nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh doanh trong mảng sản xuất kinh doanh nói riêng, cũng như kết quả kinh doanh bán lẻ nói chung.

Kết thúc chương trình, tổng số lượng khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh mới đạt 1.597 khách hàng, số lượng khách hàng giải ngân trong thời gian diễn ra chương trình đạt 4.999 khách hàng; tỷ trọng dư nợ sản xuất kinh doanh trên tổng dư nợ toàn hàng tính đến ngày 30/8/2019 đạt 29,2% tăng 3,7% so với thời điểm 30/4/2019.

PHÉP MÀU LÀ CÓ THẬT!

■ QUỲNH LUYỀN ghi

✓ Tôi gặp Phạm Nhân Quyền – chàng tân sinh viên K65 ngành Khoa học Máy tính, Đại học Bách khoa Hà Nội sau giờ lên lớp buổi chiều. Sau những e ngại ban đầu, Quyền mở lòng hơn với “phép màu” mà em đã nhận được trước ngày nhập học.

Sinh ra không biết mặt bố, em sống cùng ông bà ngoại đã ngoài 70 tuổi và người mẹ không được nhanh nhẹn trong căn nhà tồi tàn ở làng quê nghèo thuộc huyện Quỳnh Lưu, tỉnh Nghệ An. Mặc dù thường xuyên đau ốm, không thể làm các công việc nặng nhọc, thế nhưng như bao người mẹ khác, với niềm đau đáu không để con phải thiệt thòi, mẹ Quyền không nề hà bất cứ việc gì từ mò cua, bắt ốc, đi chợ bán từng mớ rau hay bới nhặt từng chút đồ phế liệu trong những túi rác bỏ đi để lo cho cuộc sống hai mẹ con.

Căn nhà nhỏ của mẹ con Quyền không có bất cứ đồ vật gì giá trị, xung quanh chỉ chất đầy phế liệu mà mẹ em gom nhặt về để bán lại kiếm chút tiền trang trải cuộc sống hàng ngày và lo cho con ăn học. Mưu sinh quá vất vả như vậy nhưng mỗi ngày mẹ Quyền cũng chỉ kiếm được 30.000 - 40.000 đồng. Bữa ăn của gia đình em hầu như chỉ có rau có mắm, thi thoảng được cải thiện bằng những con ốc, con cua mẹ em bắt được.

Em chia sẻ, ngay từ bé biết rõ hoàn cảnh gia đình mình nên em rất quyết tâm học tập.

Buổi sáng, Quyền thường thức dậy từ lúc 4 - 5 giờ sáng học và ôn bài. Không có điều kiện mua các loại sách nâng cao, em tự học bằng chiếc laptop cũ mà người anh họ cho và lên mạng tham khảo kiến thức, làm bộ đề thi thử của các trường trong cả nước.

Quyền kể, trước bàn học, em dán dòng chữ “Cố lên, tương lai trong tầm tay” để luôn nhắc nhở mình phải cố gắng mỗi ngày. Em xác định không có con đường nào khác ngoài học tập để sau này có một tương lai tươi đẹp hơn, trở thành chỗ dựa vững chắc cho mẹ và ông bà ngoại đã già yếu.

Nhà nghèo nhưng quyết tâm vượt khó nên nhiều năm liền, Quyền liên tục đạt giải cao trong các kỳ thi học sinh giỏi cấp tỉnh. Đặc biệt, trong kỳ thi THPT quốc gia vừa qua, em đạt 27,35 điểm khối A. Và với số điểm này, em đã đỗ ngành Khoa học máy tính - Trường Đại học Bách khoa Hà Nội đúng như ước nguyện. Thế nhưng, người ta bảo: “Niềm vui ngắn chẳng tày gang”!

Cánh cổng đại học vừa rộng mở thì nỗi lo không biết lấy tiền ở đâu để chuẩn bị



“Giữa lúc tưởng chừng không thể thực hiện tiếp ước mơ, em nhận được tin vui SHB hỗ trợ cho em chi phí học tập trong 2 năm đầu đại học. Em không biết diễn tả thế nào hết niềm hạnh phúc tột cùng của em lúc ấy. Đó như một phép nhiệm màu chị ạ!”

(Phạm Nhân Quyền - tân sinh viên K65 ngành Khoa học máy tính - Đại học Bách khoa Hà Nội).

nhập học khiến em và gia đình chới với. “Giữa lúc tưởng chừng không thể thực hiện tiếp ước mơ, em nhận được tin vui, Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội tài trợ cho em 1 chiếc laptop cùng 38 triệu đồng tiền mặt để trang trải sinh hoạt và chi phí học tập trong 2 năm đầu đại học. Em không biết diễn tả thế nào hết niềm hạnh phúc tột cùng của em lúc ấy. Đó như một phép nhiệm màu chị ạ!” - Quyền run run như vẫn giữ nguyên niềm xúc động khi nhận được sự tài trợ của SHB.

Câu chuyện giữa tôi và cậu sinh viên nghèo hiếu học hôm ấy bị ngắt quãng bởi tiếng chuông điện thoại đặt giờ của em - đã đến lúc em phải ra xe buýt kịp bắt tuyến xe đi gia sư cách chỗ em ở hơn 8km. Trước khi đi, em mở balo lấy ra 1 lá thư cảm ơn, nhờ tôi gửi tới bác Đỗ Quang Hiên, Chủ tịch HĐQT SHB - người mà em gọi là ân nhân, đã cho em có cơ hội tiếp bước đến trường, tiếp tục theo đuổi ước mơ vượt khó, học để đổi đời.



“Em mong muốn sau này có thể trở thành một phóng viên tốt, viết bài kêu gọi sự giúp đỡ những bạn có hoàn cảnh khó khăn như em, để các bạn ấy cũng có cơ hội được bước chân vào giảng đường đại học”.

(Trần Thị Hồng Ngọc, tân sinh viên K65 Khoa Báo chí - Đại học KHXH&NV)

✓ Khác với Quyền - chàng trai sẽ trở thành kỹ sư máy tính hay kỹ sư công nghệ thông tin sau này, Trần Thị Hồng Ngọc - cô tân sinh viên K65 Khoa Báo chí nói rằng, cô chọn Khoa Báo chí và sẽ quyết tâm học tốt để sau này cô sẽ đi viết bài về những người có hoàn cảnh khó khăn như cô!

Gặp Ngọc trong một buổi chiều muộn, lưng áo ướt đầm mồ hôi, em nói hôm nay em rất vui vì vừa biết tin tình trạng bệnh tật của mẹ em đã thuyên giảm hơn. Rồi em kể: Khi mới ngoài 20 tuổi, trong lúc lao động, mẹ em không may gặp tai nạn. Bà bị một thân cây lớn đè lên người, cánh tay bên trái của bà dập nát, phải cắt bỏ đến vai.

Người phụ nữ với một cánh tay bị cụt ấy đã lầm lũi sống trong cái nghèo, cái khổ bao quanh từ đó. Thế rồi, vượt lên những điều tiếng của xã hội về một người đàn bà không chồng, bà đã đánh liều tự “xin” cho mình một đứa con làm chỗ dựa lúc tuổi già.

Ngọc đã chào đời như thế, trong niềm hân hoan mong mỏi của mẹ cô, người phụ nữ nghèo miền quê xa tập Nghi Lộc - Nghệ An!

Không phụ lòng yêu thương của mẹ, Ngọc đã vượt lên trên tất cả để học. Ông Trời đã thương mẹ con em: Nhiều năm liền cô học trò nghèo ấy luôn đạt danh hiệu học sinh giỏi toàn diện dù mẹ cô nghèo đến mức chẳng có tiền mua sách giáo khoa, cô phải mượn hay xin của các anh chị khóa trước.

Tuổi thơ và suốt thời học sinh của Ngọc qua câu chuyện của em, khổn khổ đủ đường. Nhưng cô bảo: “Em luôn cảm thấy biết ơn vì từng ngày chứng kiến sự vất vả của mẹ. Lúc nào mẹ cũng nói, nhà chỉ có hai mẹ con nên phải cùng nhau cố gắng. Và em phải học để có được một cái nghề, mai này thoát khỏi cảnh nghèo khó”!

Ngày Ngọc chuẩn bị bước vào kỳ thi THPT quốc gia cũng là lúc em biết mẹ mình mắc phải căn bệnh ung thư tuyến giáp ở giai đoạn cuối. Tinh thần em lúc ấy suy sụp rất nhiều. Em đã định bỏ thi, ở nhà chăm sóc mẹ nhưng được sự động viên của thầy cô, bạn bè, Ngọc tiếp tục đi thi.

Ông Trời lại thương mẹ con em: Em trở thành một trong những học sinh có điểm xét tuyển đại học cao nhất trường Đại học KHXH&NV với 3 môn xét tuyển khối C đạt 26,5 điểm. Thế nhưng, nhiều đêm cảm tờ giấy báo nhập học, Ngọc đã khóc.

“Em xin mẹ được đóng khung tờ giấy báo xem nó như một kỷ niệm đẹp của thời học sinh. Em không học tiếp nữa, ở nhà đi làm thuê để lấy tiền chữa bệnh cho mẹ” - Ngọc nghẹn ngào.

Nhưng như một phép màu: Em đã được Trường Đại học KHXH&NV miễn phí toàn bộ học phí và tiền ký túc xá. Em cũng may mắn nhận được tiền hỗ trợ của một số nhà hảo tâm, trong đó có SHB.

Ngày khai giảng, đại diện Ngân hàng đã đến động viên, trao cho Ngọc 36 triệu đồng tiền mặt để em có thêm chi phí trang trải sinh hoạt. Ngọc bảo, em giữ lại một ít chi tiêu, còn lại gửi về để mẹ chữa bệnh. “Đến tận bây giờ, đôi lúc em vẫn tưởng việc mình có thể ra Hà Nội học đại học chỉ là một giấc mơ không có thật. Khi em tỉnh giấc, mọi thứ sẽ biến mất”! “Bây giờ em sẽ cố gắng học tập thật tốt để không phụ lòng mong mỏi của mẹ cũng như của các mạnh thường quân đã giúp đỡ mẹ con em trong lúc khó khăn nhất” - Ngọc chia sẻ.

Khi tôi hỏi: Lý do gì khiến em theo học ngành Báo chí? Mắt Ngọc trở nên xa xăm: “Em mong muốn sau này có thể trở thành một phóng viên tốt, viết bài kêu gọi sự giúp đỡ những bạn có hoàn cảnh khó khăn như em, để các bạn ấy cũng có cơ hội được bước chân vào giảng đường đại học”.

Chia tay Quyền và Ngọc - những chàng trai, cô gái có hoàn cảnh khó khăn và khá đặc biệt, tôi ước ao tất cả những chàng trai cô gái ở mọi miền đất nước đã vượt khó, hiếu học và quyết tâm thay đổi cuộc đời như họ đều nhận được sự giúp đỡ của các nhà hảo tâm, các mạnh thường quân như vậy.

Chẳng có lý do gì mà chúng ta lại không chung tay viết tiếp những ước mơ như vậy, phải không Quý độc giả? ■

NỐI DÀI THÊM NHỮNG CUNG ĐƯỜNG THIỆN NGUYỆN

■ QUỲNH TRÂM



Từ Na Mèo - tâm điểm của trận lũ quét tại Thanh Hóa đến các bản vùng cao biên giới tỉnh Sơn La hay vùng cực Nam của Tổ quốc, từ đầu năm 2019 đến nay bước chân thiện nguyện của người SHB đã in dấu mọi nơi, nối dài thêm những cung đường thiện nguyện.

Hướng về cộng đồng, thấm nhuần truyền thống “Uống nước nhớ nguồn” và Đền ơn đáp nghĩa cũng như sẵn sàng chung tay giúp đỡ các hoàn cảnh khó khăn đã trở thành truyền thống văn hóa, trách nhiệm xã hội trong mọi hoạt động của SHB trong 26 năm qua.

Tiếp nối truyền thống đó, từ đầu năm 2019 đến nay, bước chân thiện nguyện của người SHB đã in dấu nhiều nơi trên các vùng miền của Tổ quốc, từ vùng rốn lũ Tây Bắc, rốn bão miền Trung đến cực Bắc hay cực Nam của Tổ quốc.

Nổi bật trong những hành trình thiện nguyện đó, có thể kể đến các chương trình: “Tết sẻ chia - Xuân sum vầy”, “SHB Chia sẻ yêu thương - Thắp sáng tương lai” của toàn thể CBNV SHB với việc trao tặng hơn 300 ngôi nhà tình nghĩa cho các gia đình có công với cách mạng tại Cần Thơ, xây dựng 20 căn nhà tình nghĩa cho những gia đình có người thân trực tiếp tham gia vào chiến dịch tại Thành cổ Quảng Trị năm 1972 hay chia sẻ khó khăn với đồng bào vùng lũ Thanh Hóa và tặng quà cho các điểm trường khó khăn trong ngày khai giảng năm học mới.

Theo đó, ngay từ đầu năm, gần 2.000 suất quà tình nghĩa của SHB đã được Ngân hàng trao tận tay các gia đình có hoàn cảnh khó khăn tại nhiều huyện vùng sâu, vùng xa thuộc 15 tỉnh thành trên cả nước. Một đoàn công tác thiện nguyện hiện của Ngân hàng đã mang 600 suất quà, trị giá mỗi suất 750.000 đồng (bánh kẹo, mì chính, đường, muối cùng tiền mặt 500.000 đồng/hộ) đến với người dân nghèo tại 3 Xã vùng cao biên giới tỉnh Sơn La.

Đặc biệt, trong chuyến thiện nguyện này, SHB đã trực tiếp đến bản Ấch, xã Mường Cơi, huyện Phù Yên, tỉnh Sơn La khảo sát để xây dựng công trình Cầu ngầm trần liên hợp với tổng mức đầu tư 550 triệu đồng do Ngân hàng tài trợ. Công trình này, sau khi SHB tài trợ xây dựng đã được thi công đúng tiến độ và tháng 6/2019, cây cầu đã chính thức được đưa vào sử dụng trong niềm hân hoan của bà con xã bản Ấch.

Ông Hà Văn Minh, đại diện bà con bản Ấch bồi hồi trong ngày cây cầu được khánh thành: “Mới mấy tháng trước, người lớn, trẻ em chúng tôi phải băng qua suối và đi đường vòng qua núi để đến trường. Giờ có cầu mới, bà con phấn khởi lắm. Đi lại đã rất dễ dàng, trẻ em thì không còn phải lội suối đến trường...”

Cũng từ những tháng đầu năm nay, với chương trình “Chia sẻ yêu thương – Thắp sáng tương lai”, SHB đã phối hợp với Dai-ichi Life Việt Nam trao tặng 330 xe đạp trị giá 550 triệu đồng cho các em học sinh giỏi có hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn các tỉnh: Hà Nội, Quảng Ninh, Hải Phòng, Hà Nam, Hưng Yên, Ninh Bình và Tuyên Quang.

Không giấu nổi niềm vui sướng khi chạm tay vào chiếc xe đạp mới, em Bùi Thanh Hương (trường THCS Thái Long, tỉnh

Tuyên Quang) háo hức: “Từ lâu em đã ước mơ mình có một chiếc xe đạp để đi học. Hôm nay ước mơ ấy đã thành hiện thực. Em thật sự rất vui khi nhận được món quà ý nghĩa này...”

Trong dịp khai giảng năm học mới 2019, tại các điểm trường: Trường THCS xã Trung Sơn, Trường tiểu học xã Kim Quan, Trường tiểu học xã Trung Sơn (thuộc huyện Yên Sơn, tỉnh Tuyên Quang), đại diện SHB Chi nhánh Tuyên Quang đã trao tặng 100 triệu đồng học bổng và xe đạp cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn.

Đặc biệt, chung tay với đồng bào vùng tâm điểm lũ quét, sạt lở đất tại Thanh Hóa, đoàn thiện nguyện của SHB do bà Ninh Thị Lan Phương – Phó Tổng Giám đốc SHB dẫn

đầu, đã mang hàng trăm suất quà ý nghĩa trị giá 716 triệu đồng đến với bà con vùng lũ huyện Quan Sơn, trực tiếp thăm hỏi và hỗ trợ 43 gia đình có nhà bị sập, lũ cuốn trôi, mỗi suất 10 triệu đồng, 13 gia đình có người chết, mất tích, mỗi suất hỗ trợ 5 triệu đồng; 5 gia đình có người bị thương, mỗi suất 3 triệu đồng.

Đoàn còn trao tặng Trường Tiểu học Na Mèo 400 bộ đồng phục học sinh, tặng điểm trường bản Sơn 80 bộ bàn ghế học sinh, 5 bộ bàn ghế giáo viên, 6 bảng đen, 1 tivi, 1 máy vi tính, 1 máy in, 3 máy lọc nước, 75 bộ sách giáo khoa, 1.000 cuốn vở với tổng trị giá hơn 200 triệu đồng nhằm giúp thầy cô và các em học sinh không bị gián đoạn việc dạy và học trong mùa khai giảng mới■



“Đền ơn đáp nghĩa” và “Uống nước nhớ nguồn”, cũng từ đầu năm đến nay SHB đã dành 20 tỷ đồng xây dựng hơn 300 ngôi nhà tình nghĩa cho các gia đình có công với cách mạng tại thành phố Cần Thơ, 20 căn nhà tình nghĩa tại Thành cổ Quảng Trị.

Trước đó, trong các năm 2017 - 2018, SHB đã trao tặng 30 căn nhà “ấm tình đồng đội” cho các chiến sĩ Thành cổ Quảng Trị có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tại nhiều tỉnh thành trên cả nước; đóng góp 2 tỷ đồng cùng Ban chỉ đạo Tây Bắc xây 28 nhà tình nghĩa, tặng 12 sổ tiết kiệm và triển khai nhiều hoạt động ý nghĩa khác nhằm tri ân người có công với cách mạng hiện đang gặp khó khăn trong cuộc sống tại các tỉnh Cao Bằng, Lào Cai, Thanh Hóa, Nghệ An.

BẢO MẬT NGÂN HÀNG:

NGHỀ CỦA NHỮNG “CHIẾN BINH” THẨM LẶNG

■ QUANG HẢI

Tháng 5/2017, mã độc Wannacry bùng phát trên toàn thế giới và Việt Nam cũng là một trong những Quốc gia hứng chịu nhiều thiệt hại từ vụ tấn công này: Mã độc Wannacry đã đột nhập trên 230.000 máy tính và theo tính toán, con số thiệt hại đã lên tới hàng tỷ USD. Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB) đã chống lại mã độc Wannacry như thế nào? Đó là câu chuyện mà phóng viên SHB NEWS muốn kể lại trong bài viết này.

CUỘC HỌP LÚC NỬA ĐÊM

Anh Nguyễn Phương Quân - Phó Giám đốc phụ trách Trung tâm An toàn bảo mật công nghệ (Khối CNTT) SHB nhớ lại đêm họp khẩn cấp tại Huế để đưa ra phương án bảo vệ toàn hệ thống SHB đối với sự hoành hành của mã độc Wannacry tại Việt Nam.

Quân cho biết, mùa hè 2017 cả thế giới đều đứng trước mã độc Wannacry được phát hành bởi nhóm hacker Shadow vào ngày 14/4, cùng với các công cụ khác dường như đã bị rò rỉ từ Equation Group, được cho là một phần của Cơ quan An ninh Quốc gia Hoa Kỳ. Wannacry khai thác lỗ hổng bảo mật của hệ điều hành Windows, vốn được sử dụng rộng rãi trên toàn cầu. Sau khi thâm nhập được vào hệ thống máy tính, Wannacry mã hóa toàn bộ dữ liệu quan trọng trong máy tính và yêu cầu chủ nhân gửi tiền chuộc để giải mã, đồng thời Wannacry tìm cách lây lan sang các máy tính ngẫu nhiên khác.

Trước nguy cơ an ninh thông tin của SHB bị đe dọa giống như các doanh nghiệp khác, Trung tâm An toàn bảo mật công nghệ của SHB đang có chuyển công tác tại Huế đã tổ chức cuộc họp khẩn ngay trong đêm tại khách sạn, tập trung đưa ra các phương án đối phó. Nhiều giải pháp khẩn đã được bàn bạc và cuối cùng, một phương án khả thi nhất đã được “chốt” lúc nửa đêm. Lãnh đạo khối CNTT đã phê duyệt thực hiện ngay lập tức.

Ngay trong đêm, “lệnh” thực hiện các giải pháp bảo mật đã được lập tức triển khai. Và sáng sớm hôm sau, hơn 100 “thủ lĩnh” IT tại các Chi nhánh SHB đã nhận được “lệnh” kèm theo phương án triển khai phòng chống Wannacry. Tới buổi trưa cùng ngày, hơn 6.000 máy tính của SHB đã được cập nhật bản vá lỗi hệ điều hành Windows từ Microsoft.

Nguyễn Phương Quân nói: Hôm đó là ngày nghỉ cuối tuần, đa số các cán bộ công nghệ thông tin trên hệ thống không phải tới nhiệm sở làm việc. Nhưng ngay sau khi nhận được yêu cầu phải ngay lập tức chống lại sự tấn công của mã độc này thì gần như toàn bộ cán bộ CNTT trong và ngoài nước đều có mặt tại nhiệm sở thực hiện kế hoạch. Điều đặc biệt là, trong suốt những diễn biến phức tạp sau đó của vụ phát tán mã độc Wannacry, hệ thống của SHB vẫn an toàn và hoạt động bình thường.

NHỮNG “CHIẾN BINH” THẨM LẶNG

Nói về công việc thẩm lặng của các “chiến binh” chuyên mảng bảo mật SHB, Nguyễn Phương Quân cho hay: Chống lại vụ mã độc Wannacry trên đây chỉ là một ví dụ trong khối lượng nhiệm vụ thường xuyên, liên tục của họ. Hàng ngày, hàng tháng và hàng năm, Team bảo mật thường xuyên bận rộn với hàng núi công việc khác, đặc biệt là các dự án trọng điểm liên quan đến nhiệm vụ của họ. Có thể ví dụ như dự án

chứng chỉ bảo mật Thẻ quốc tế PCI DSS.

PCI DSS là tiêu chuẩn an toàn bắt buộc đối với các tổ chức tài chính - nếu muốn phát hành Thẻ Quốc tế Visa, MasterCard. Chuẩn an toàn này bao gồm 12 tiêu chuẩn lớn bao hàm 220 tiêu chuẩn nhỏ hơn vô cùng khắt khe. Để đáp ứng yêu cầu PCI DSS, anh và các đồng nghiệp đã phải làm việc liên tục trong suốt 16 tháng.

Không chỉ có Trung tâm bảo mật của Ngân hàng, Trung tâm Thẻ và các đơn vị khác đã phải cùng phối hợp "tác chiến" với mục tiêu là đáp ứng đầy đủ 6 nhóm yêu cầu của PCI DSS, bao gồm: Xây dựng và duy trì hệ thống mạng bảo mật, bảo vệ dữ liệu thẻ thanh toán; xây dựng và duy trì an ninh mạng; xây dựng hệ thống kiểm soát xâm nhập; theo dõi và đánh giá hệ thống thường xuyên; ban hành chính sách về bảo vệ thông tin.

"Điểm khó khăn của việc khai triển và áp dụng bất cứ tiêu chuẩn nào nằm ở chỗ duy trì nó chứ không nằm ở chỗ triển khai, nhất là với PCI-DSS. Đây là tiêu chuẩn về tuân thủ bảo mật. Nhưng năm 2016, SHB là Ngân hàng thứ 5 tại Việt Nam đã nhận chứng chỉ PCI-DSS này", Nguyễn Phương Quân cho biết.

Theo Quân, đơn vị bảo mật của các Bank giống như một chiếc "phanh". Nếu "nhả" đúng lúc, đúng chỗ sẽ giúp cho tổ chức an toàn và đạt hiệu quả cao. Trái lại, nếu không đúng sẽ trở thành rào cản đối với việc quản lý, vận hành hệ thống.

Các "chiến binh" làm công tác bảo mật thì cho biết, bảo mật tại Ngân hàng là công việc quan trọng nhưng thầm lặng. Tại Trung tâm Bảo mật của SHB, mỗi cán bộ thuộc một nhóm, làm một công việc riêng. Có những nhóm chuyên biệt vai "người quan sát". Công việc của họ là phải giám sát an ninh hệ thống CNTT 24/7, phát hiện nhanh chóng các sự kiện an ninh thông tin, truy tìm nguồn gốc rồi xử lý để ngăn ngừa nó trở thành sự cố an ninh

thông tin. Lại có nhóm chuyên đánh giá, kiểm tra các hệ thống CNTT mỗi khi có thay đổi hoặc triển khai mới đảm bảo làm sao giảm thiểu những điểm yếu, lỗ hổng bảo mật để khi đưa vào vận hành không xảy ra sự cố bảo mật không mong muốn. Cũng có những nhóm chuyên thủ vai "cảnh sát mạng": Thường xuyên kiểm tra, đánh giá các hoạt động CNTT có tuân thủ theo đúng quy định, quy trình hay không và kịp thời phát hiện ra các điểm không phù hợp và khuyến cáo khắc phục ngay sau đó.

"Mình phải làm tốt hai phần: Một là nội tại mình khỏe, để kháng tốt. Hai là phải phòng thủ chủ động từ bên ngoài. Mục đích là giảm thiểu tối đa các rủi ro mất an toàn thông tin và mức độ ảnh hưởng nếu xảy ra sự cố an ninh thông tin" - một "cảnh sát" Trung tâm Bảo mật SHB cho biết.

Thành lập từ năm 2013, cho tới nay Trung tâm An toàn bảo mật Công nghệ SHB chỉ có 9 cán bộ nhân viên nhưng phải chăm lo cho "cỗ xe" hơn 5.000 thiết bị, 7.000 con người, hàng triệu khách hàng. Với khối lượng đồ sộ đó, các cán bộ trung tâm luôn trong tâm thế "chiến đấu" 24/7. Đơn vị này vừa triển khai thành công dự án Chống thất thoát dữ liệu nhằm chống lại việc các dữ liệu nhạy cảm của SHB có thể bị truyền ra bên ngoài, đặc biệt là bí mật của khách hàng.

Tới đây, đơn vị sẽ thực hiện tiếp dự án Phòng ngừa tấn công có chủ đích - APT, sử dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo và machine Learning để nhanh chóng phát hiện, ngăn chặn các sự cố, các cuộc tấn công có chủ đích nhằm vào SHB, đặc biệt là khi các hệ thống phòng thủ truyền thống như tường lửa, IPS, Antivirus không thể phát hiện. Tiếp đến là dự án Quản lý thiết bị di động cho doanh nghiệp giúp cán bộ ngân hàng có thể làm việc từ xa trên thiết bị di động của mình một cách an toàn ■



“Nếu ví hệ thống CNTT như một “cỗ xe” thì bộ phận Bảo mật công nghệ chính là chiếc “phanh” của cỗ xe đồ sộ ấy. Nhiệm vụ của “phanh” là đảm bảo cho cỗ xe vận hành an toàn nhưng không được làm ảnh hưởng tới quá trình vận hành của tổ chức bộ máy”

(Nguyễn Phương Quân - Phó GD phụ trách Trung tâm An toàn bảo mật SHB)



Nhớ những ngày xưa NHƠN ÁI!

■ TRẦN THỊ HOÀNG KIM

(Giám đốc PGD Trần Phú - SHB Chi nhánh Cần Thơ)

Nhìn lại quãng thời gian như mới ngày hôm qua vậy mà thấm thoát đã gần 25 năm. Tôi vẫn nhớ như in ngày đầu tiên đặt chân đến Phong Điền thăm anh trai, khi vừa thi tốt nghiệp Trung học phổ thông. Ngày đó tôi chỉ biết, Phong Điền là một vùng sông nước với cây trái tươi tốt, hoa quả trĩu cành, cách nơi tôi sinh sống hàng trăm km.

Tôi đến Phong Điền trong sự ngỡ ngàng của anh trai, còn tôi thì vô cùng thích thú, nhất là khi được anh dẫn đi tham quan Ngân hàng TMCP Nông thôn Nhơn Ái - nơi anh đang làm việc. Tôi như bị mê hoặc bởi những con số, sổ sách kế toán, bảng cân đối và những công việc văn phòng mà các cô chú, anh chị đang làm. Tôi lần la làm quen và xin thử phụ giúp. Sau đó, vì quá yêu thích công việc bàn giấy mặc dù toàn những con số khô khốc, tôi đã xin Tổng Giám đốc lúc đó là thầy Nguyễn Văn Duyệt - Tổng Giám đốc đầu tiên của Ngân hàng (Giảng viên Trường Đại học Cần Thơ) cho tôi được đi làm ban ngày và ban đêm tiếp tục học Đại học để vừa có kinh nghiệm thực tế vừa có bằng Đại học.

Mong muốn của tôi được toại nguyện. Vậy là, tôi bắt đầu công việc đầu tiên ở vị trí của một nhân viên kế toán. Ngày ấy, công việc kế toán khá vất vả, tất cả đều làm thủ công từ tính lãi tiền vay, tiền gửi đều sử dụng bằng máy tính tay và quản lý nhập liệu theo dõi trên từng khế ước nhận nợ, phiếu theo dõi, đối chiếu theo dõi bằng sổ phụ, sổ quỹ... đòi hỏi sự cẩn mẫn, chính xác tuyệt đối.

Năm 1994, nhân sự ở khu vực còn hạn chế, nhất là người có nghiệp vụ chuyên môn rất hiếm. Do nhân sự thiếu, cần phải điều chuyển hỗ trợ qua lại khi có người nghỉ đột xuất nên tôi luôn là người được thay thế mỗi khi vị trí nào đó thiếu người. Và rồi, có lần tôi được điều động sang làm thủ quỹ kiêm công việc kiểm ngân. Tại đây, tôi lại phải học lại từ đầu như kiểm ngân, nhận biết tiền thật tiền giả, phân loại tiền đủ tiêu chuẩn lưu thông và không đủ tiêu chuẩn lưu thông, đóng bó tiền. Lúc ấy, tôi sợ nhất là nghiệp vụ thu đổi ngoại tệ, phân biệt các loại ngoại tệ thật, giả. Tất cả công việc đều phải hoàn thiện trong ngày và đều làm thủ công.

Sau một thời gian khi đã quen với công việc của thủ quỹ, tôi lại được thử thách ở vị trí khó hơn với một công việc hoàn toàn mới mà sau này trở thành duyên nợ với tôi đó là tín dụng.

Tín dụng là công việc vất vả và thường ưu tiên dành cho nam nhưng không hiểu sao tôi lại gắn bó với nó đến tận bây giờ. Ngoảnh đầu nhìn lại chặng đường đã đi qua, tôi phải cảm ơn anh tôi - người thầy đầu tiên đã dạy tôi làm tín dụng như thế nào.

Ngày đó, làm tín dụng không chỉ phải tìm kiếm khách hàng cho vay, mà còn thực hiện từ khâu đầu đến khâu cuối tất nợ và giải chấp. Khách hàng chủ yếu của Nhon Ái đa phần là nông dân trên địa bàn Phong Điền rộng lớn như: Quận Ô Môn, Quận Châu Thành nay là Quận Cái Răng, Phong Điền. Vì là vùng sông nước nên có những địa bàn có sông ngòi ngã 6, ngã 7. Phương tiện di chuyển để thẩm định chủ yếu bằng thuyền máy. Việc đi lại tương đối khó khăn nhưng con người nơi đây lại rất chân chất, dễ mến...

Tôi nhớ, bình thường ngày làm việc khi ấy bắt đầu từ 7h sáng nhưng từ 6h sáng, người dân khắp nơi đã đổ về, xếp thành hàng dài chờ đến lượt. Mỗi lần muốn mời khách hàng, chúng tôi phải dùng loa gọi tên từng người. Một ngày chúng tôi làm 80 - 100 bộ hồ sơ tín dụng và tất cả đều viết bằng tay hoặc đánh máy chữ. Đó là tình trạng chung của các Ngân hàng trên địa bàn ngày ấy.

Vất vả là thế nhưng không hiểu tôi

yêu nghề hay nghề yêu tôi mà sau hơn 25 năm, tôi vẫn gắn bó với nó như máu thịt của mình. Có những lúc gặp khó khăn, tôi cũng tưởng chừng mình không thể vượt qua và sẽ chia tay với công việc tín dụng này. Thế nhưng, duyên nợ vẫn còn đó...

Công việc của tôi cứ thế trôi qua cho đến thời điểm năm 2005, Ngân hàng Nhà nước khuyến khích các Ngân hàng TMCP nông thôn tăng vốn, chuyển đổi lên Ngân hàng đô thị. Ban đầu, chúng tôi thật sự rất lo lắng. Thế nhưng, ngay từ khi được gặp người nhận sứ mệnh tiếp bước cho sự chuyển đổi của Ngân hàng nông thôn Nhon Ái - ông Đỗ Quang Hiến (nay là Chủ tịch HĐQT SHB), chúng tôi đã cảm nhận được sự tin yêu và thấy an lòng đến kỳ lạ. Ông là người có tham vọng lớn, có tài, có đức, có tâm và có tầm...

Ông đã giúp chúng tôi trưởng thành hơn bằng những khóa học, chuyển đổi từ từ, xây cho chúng tôi niềm tin vững mạnh vào ngôi nhà SHB nổi liễn Sài Gòn - Hà Nội với cam kết không bỏ rơi thành viên nào từ Nhon Ái. Lấy Nhon Ái làm gốc cho SHB ngày hôm nay, ông đã tạo điều kiện giúp cho chúng tôi hòa nhập ở môi trường mới chuyên nghiệp hơn, hiện đại hơn.

Tôi là người may mắn được sinh ra từ Nhon Ái và trưởng thành từ SHB. Chính ngôi nhà này - SHB đã đem đến cho tôi niềm tin vào cuộc sống, hạnh phúc và tài chính ổn định.

Nếu được tô màu cho SHB tôi vẫn luôn muốn chọn màu đỏ - màu của chiến thắng■



Tổ ấm của chị Trần Thị Hoàng Kim -
Giám đốc PGD Trần Phú - Chi nhánh Cần Thơ

“ Năm 2005, Ngân hàng Nhà nước khuyến khích các Ngân hàng TMCP nông thôn tăng vốn, chuyển đổi lên Ngân hàng đô thị. Ban đầu, chúng tôi thật sự rất lo lắng. Thế nhưng, ngay từ khi được gặp người nhận sứ mệnh tiếp bước cho sự chuyển đổi của Ngân hàng Nông thôn Nhon Ái - ông Đỗ Quang Hiến (nay là Chủ tịch HĐQT SHB), chúng tôi đã cảm nhận được sự tin yêu và thấy an lòng đến kỳ lạ!
(Trần Thị Hoàng Kim -
Giám đốc PGD Trần Phú)





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.

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

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

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

Xin trân trọng cảm ơn!■

BAN BIÊN TẬP



BẠN ĐỌC HỎI - SHB TRẢ LỜI



Hỏi: Tôi được biết SHB đang có gói ưu đãi lên tới 5.000 tỷ đồng dành cho khách hàng cá nhân. Tuy nhiên, tôi chưa rõ đối tượng áp dụng, điều kiện và lợi ích chi tiết của gói ưu đãi này như thế nào.

Kính mong Quý Ngân hàng cho biết thông tin cụ thể?

Trả lời: Ngân hàng SHB xin chân thành cảm ơn Quý Khách hàng đã quan tâm đến gói tín dụng ưu đãi này. SHB hiện đang triển khai gói 5.000 tỷ đồng ưu đãi “Kinh doanh khởi sắc – An tâm phát tài” dành cho khách hàng cá nhân vay vốn sản xuất kinh doanh. Thời gian áp dụng ưu đãi là từ nay tới 31/12/2019 hoặc khi hết hạn mức chương trình với ưu đãi đặc biệt dành cho khách hàng.

Đối tượng và điều kiện tham gia chương trình ưu đãi bao gồm:

- Khách hàng cá nhân vay vốn phục vụ mục đích sản xuất kinh doanh.
- Khách hàng giải ngân trong thời hạn của chương trình.

Khách hàng quan tâm chương trình sẽ được SHB tư vấn, giới thiệu gói ưu đãi phù hợp thuộc một trong 03 gói ưu đãi sau:

GÓI TÀI CHÍNH BỀN VỮNG

- Lãi suất ưu đãi chỉ từ 9.5%/ năm
- Biên độ sau ưu đãi chỉ từ 3%/năm

Đặc biệt có thêm ưu đãi với khách hàng có khoản vay từ 01 tỷ đồng và thời hạn từ 24 tháng trở lên:

- Tặng tối đa 10.000.000 đồng phí năm đầu bảo hiểm Daiichi;
- Tặng 100% phí năm đầu bảo hiểm Bảo An Tín

GÓI TÀI CHÍNH KHỞI SẮC

- Giảm thêm **0.1%/ năm** lãi suất ưu đãi
- Miễn phí quản lý tài khoản thấu chi, miễn phí phát hành và phí thường niên thẻ tín dụng, phí phát hành thẻ ghi nợ nội địa (Gói tài chính khởi sắc áp dụng thêm ưu đãi với khách hàng vay thêm tín chấp, vay thấu chi hoặc phát hành thẻ tín dụng quốc tế)

GÓI AN TÂM PHÁT TÀI

- Giảm lãi suất lên tới **0.5%/ năm**
- Tặng **0.1%/năm** lãi suất tiền gửi tiết kiệm
- Miễn phí phát hành, phí thường niên thẻ tín dụng

(Gói An tâm phát tài áp dụng thêm ưu đãi với khách hàng sử dụng thêm sản phẩm bảo hiểm của đối tác SHB)

Để biết thêm thông tin chi tiết, Quý khách vui lòng truy cập website www.shb.com.vn hoặc liên hệ số Tổng đài dịch vụ khách hàng 24/7 **SHB Hotline: 1800 58 88 56**.

Quý khách cũng có thể đến trực tiếp các điểm giao dịch của SHB tại các địa phương để được hướng dẫn và hỗ trợ chu đáo nhất.

Cảm ơn Quý khách đã luôn tin tưởng sử dụng những sản phẩm, dịch vụ của SHB!■

PHÁT HÀNH VÀ SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG
SHB - MANCITY VISA CASHBACK



TẬN HƯỞNG **ƯU ĐÃI**
HOÀN TIỀN VƯỢT TRỘI

lên tới **7%**

GỬI TIỀN THẢ GA TRÚNG NGAY MAZDA

Từ ngày **02/10/2019**
đến **31/12/2019**



Giải Đặc biệt
MAZDA 3 PREMIUM

26
Giải Nhất



260
Giải Nhì



(*) Khách hàng tham gia chương trình này vẫn được hưởng các ưu đãi từ các chương trình khuyến mại khác của SHB.