



SeABANK
SOUTHEAST ASIA BANK



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2007



MỤC LỤC

GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG TMCP ĐÔNG NAM Á

Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị	03
Giới thiệu về Ngân hàng	04 - 05
Giới thiệu về Ban Tổng Giám Đốc	06
Báo cáo của Tổng Giám Đốc	07
Các sự kiện nổi bật năm 2007	08 - 09
Chiến lược phát triển khách hàng	10

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2007

Các chỉ số tài chính năm 2007	11
Công tác Huy động vốn	12
Hoạt động Tín dụng	13
Hoạt động Thanh toán Quốc tế	14
Công tác Phát triển sản phẩm	15
Công nghệ thông tin	16
Hoạt động của Trung tâm thẻ	17
Công tác Nhân sự	18
Hoạt động Quan hệ công chúng	19
Công tác Phát triển mạng lưới	20 - 21

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2008

Mục tiêu hoạt động kinh doanh năm 2008	22
Một số chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2008	23

BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2007

Thông tin Ngân hàng	25
Báo cáo kiểm toán	26
Bảng cân đối kế toán	27 - 29
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	30



THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Bà Nguyễn Thị Nga
Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị

Năm 2007 là một năm có nhiều chuyển biến đối với ngành tài chính ngân hàng nói chung và SeABank nói riêng. Sự biến động của thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản, sự xuất hiện của các định chế tài chính nước ngoài, cũng như sự cạnh tranh bằng sản phẩm thay thế của các tổ chức phi ngân hàng, sự chạy đua cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ tài chính cho khách hàng, đã tạo ra những động lực phát triển mạnh mẽ và một sức cạnh tranh mới đầy thử thách.

Trong sự phát triển và biến động chung, SeABank đã có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về mọi mặt và đã đạt được kết quả hết sức thuyết phục để vững bước trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. SeABank đã đạt được nhiều thành quả lớn trong mọi mặt, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch Đại hội đồng cổ đông đề ra, trở thành một trong ba Ngân hàng cổ phần có vốn điều lệ cao nhất và giữ vững là một trong số các Ngân hàng cổ phần có tốc độ tăng trưởng cao nhất ở Việt Nam.

Những mục tiêu phát triển rõ ràng và sự vững vàng, quyết đoán của Ban lãnh đạo cùng sự đoàn kết, cống hiến của các thành viên Ban điều hành và cán bộ nhân viên ngân hàng đã tạo nên một vị thế mới cho SeABank. Trong năm qua, SeABank đã thực hiện thành công việc hợp tác với hai đối tác chiến lược trong nước là Tổng Công ty Thông tin Di động (VMS - MobiFone) thuộc Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam và Tổng Công ty Khí Việt Nam (PV Gas) thuộc Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, cùng với việc tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng và phát hành thành công 2.000 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ và các kênh phân phối mới, thực hiện tốt các dự án lớn và các chiến lược kinh doanh tổng thể đã tăng cường sức mạnh tài chính và tiềm năng phát triển cho SeABank. Trên nền tảng công nghệ mới, bên cạnh những sản phẩm truyền thống, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, nhiều tiện ích được ra đời phục vụ khách hàng. Việc phát triển nhân sự, tạo nguồn lực cho phát triển bền vững, đảm bảo tính kế thừa nhưng vẫn đổi mới mạnh mẽ để đáp ứng nhu cầu phát triển được SeABank đặc biệt chú trọng. Năm 2007 cũng là năm thương hiệu SeABank đã được khẳng định rõ nét và ấn tượng tại Việt Nam.

Với các chỉ số kết quả hoạt động, tốc độ tăng trưởng và những thành công mà SeABank đã đạt được trong năm 2007, cùng với kế hoạch phát triển 5 năm (2005-2010) trở thành một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam, SeABank đã đi được những bước cơ bản. Chặng đường tiếp theo là năm 2008, với những khó khăn, thử thách lớn hơn, SeABank sẽ thực hiện chương trình hợp tác với những yếu tố mới và cải tiến sâu rộng. Chúng tôi mong tiếp tục nhận được sự tin nhiệm của khách hàng, sự ủng hộ của các cổ đông, sự hợp tác hỗ trợ của các đối tác và cùng với sự tập trung trí lực của của Hội Đồng Quản Trị, đội ngũ nhân viên, chung tay góp sức của đội ngũ điều hành cùng toàn thể cán bộ nhân viên, SeABank sẽ vượt qua những khó khăn và thách thức để hoàn thành mục tiêu trở thành một trong những Tập đoàn Tài chính Ngân hàng đa năng, có giá trị nổi bật tại Việt Nam.

Thay mặt cho Hội Đồng Quản Trị, tôi xin gửi tới các cơ quan quản lý Nhà nước, các Quý vị cổ đông, các đối tác, các khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên lời cảm ơn chân thành cùng lời chúc sức khỏe, thành công và tốt đẹp nhất.

NGUYỄN THỊNGA
Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị



GIỚI THIỆU CHUNG

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á - SeABank, được thành lập từ năm 1994 và là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần có mặt sớm nhất tại Việt Nam. Trải qua nhiều giai đoạn thăng trầm, SeABank đã không ngừng nỗ lực hoàn thiện để phát triển cùng nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn hội nhập với mong muốn trở thành một tập đoàn ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại.

Từ năm 2001, SeABank đã thực hiện kế hoạch tái cơ cấu ngân hàng với những định hướng rất rõ ràng về tài chính, nhân lực và công nghệ... Bằng việc tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ đồng, cho đến nay, cơ cấu cổ đông của SeABank đã có sự thay đổi cơ bản, đó là sự tham gia của các nhà đầu tư, các tổ chức pháp nhân có tiềm lực tài chính mạnh và kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực kinh doanh của mình tại Việt Nam.

Năm 2005 là cột mốc hết sức quan trọng trong lịch sử phát triển, khi SeABank thực hiện cùng lúc 2 bước đi chiến lược, đó là chuyển Hội sở chính từ Hải Phòng về thủ đô Hà Nội và đặt bước chân đầu tiên vào thị trường giàu tiềm năng nhất, thành phố Hồ Chí Minh. Sau thời điểm này, SeABank đã chuyển mình mạnh mẽ với những chỉ số tài chính nhạy vọt một cách ấn tượng và chất lượng hoạt động bền vững. Đặc biệt là từ năm 2001 đến 2005, SeABank không phát sinh nợ quá hạn và là ngân hàng có chất lượng tín dụng lành mạnh nhất với tỷ lệ nợ xấu (NPL) luôn được khống chế ở mức dưới 0.3%. Với những hệ số an toàn luôn đạt mức quy định nên trong 4 năm liên tiếp, từ 2003 đến 2007, SeABank được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A và được đánh giá là ngân hàng có tốc độ phát triển nhanh nhất và bền vững nhất.

Trong năm bản lề 2007, SeABank đã có rất nhiều thành tựu đáng chú ý, thể hiện rõ nét chiến lược trở thành một ngân hàng bán lẻ hàng đầu, khi cùng lúc triển khai thành công giai đoạn 1 phần mềm quản trị ngân hàng T24 của hãng Temenos Thụy Sĩ và ký kết Hợp đồng Hợp tác và Hỗ trợ kỹ thuật toàn diện với cổ đông chiến lược trong nước là Công ty Thông tin Di động/MS - MobiFone.

Bên cạnh đó, SeABank tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng mạng lưới hoạt động, áp dụng mô hình quản trị hiện đại để từng bước tái cấu trúc, đổi mới quan niệm kinh doanh, tập trung nhiều hơn vào công tác quản lý chăm sóc khách hàng. Mạng lưới hoạt động của SeABank bao gồm các chi nhánh, phòng giao dịch không ngừng được thành lập mới, phát triển nhanh nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả hoạt động và khả năng quản lý. Trong năm 2007, bên cạnh tiếp tục mở rộng mạng lưới tại các địa bàn có sẵn, SeABank tập trung phát triển mạng lưới đồng đều cả 3 vùng Bắc - Trung - Nam ở các tỉnh Quảng Ninh, Bắc Ninh, Hải Dương, Nha Trang, Vũng Tàu, ... Với 50 điểm giao dịch ở hiện tại, trong năm 2008, SeABank dự kiến phát triển thêm

GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG



mạng lưới hoạt động tại các địa bàn mới như: Hà Tây, Vĩnh Phúc, Lạng Sơn, Thái Nguyên, Ninh Bình, Hưng Yên, Quảng Nam, Bình Định, Bình Thuận, Đắk Lắk, Cần Thơ, An Giang, Cà Mau, ... nhằm nâng số điểm giao dịch tại các tỉnh thành của cả nước lên 85 điểm.

Năm 2007 được đánh giá là năm gặt hái nhiều thành công của SeABank với các thành tích đáng ghi nhận như:

- Lần thứ tư liên tiếp được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A,
- Đạt giải thưởng dịch vụ thương mại hàng đầu "TOP TRADE SERVICES 2007" do Bộ Công thương trao tặng,
- Các giải thưởng thanh toán quốc tế xuất sắc nhất: "ACHIEVING A HIGH STRAIGHT-THROUGH RATE FOR PAYMENT PROCESSING" do Wachovia - một trong bốn ngân hàng hàng đầu tại Mỹ trao tặng và "GLOBAL TRANSACTION BANKING AWARD 2007" do HSBC trao tặng,
- Giải Cầu Vàng Việt Nam 2007 "THE BEST BANKER" do Ngân hàng Nhà nước trao tặng...

Cũng trong năm 2007 SeABank đã ký Hợp đồng chuyển giao phần mềm "Giải pháp Chuyển mạch và Quản lý thẻ" phiên bản mới nhất Way4 với công ty cung cấp giải pháp công nghệ hàng đầu về thẻ Openway (B), hướng tới mục tiêu chính thức phát hành sản phẩm thẻ thanh toán đầu tiên của SeABank vào cuối quý I/2008.

SỨ MỆNH

SeABank phấn đấu sẽ trở thành Tập đoàn Tài chính Ngân hàng (SeABank Group) với các giá trị nổi bật về uy tín thương hiệu và chất lượng tài sản tại thị trường Việt Nam và từng bước vươn tới thị trường khu vực. Theo đó, SeABank cam kết cung cấp một tập hợp các sản phẩm có tính chuyên nghiệp cao, từ ngân hàng thương mại truyền thống đến các sản phẩm ngân hàng đầu tư và dịch vụ tài chính cao cấp cho các phân khúc khách hàng mục tiêu, tối ưu hoá các giá trị cho khách hàng, lợi ích cổ đông và sự phát triển bền vững của tập đoàn, đóng góp vào sự phát triển chung của cộng đồng và xã hội.

TẦM NHÌN

Phát triển mạnh hệ thống theo cấu trúc của một ngân hàng bán lẻ đa năng có hiệu quả cao, từng bước tạo lập mô hình của một ngân hàng đầu tư chuyên doanh. Phát triển đầy đủ theo mô hình của một Tập đoàn Tài chính Ngân hàng đa năng, hiện đại, có giá trị nổi bật về tính cạnh tranh, chất lượng và uy tín thương hiệu.



GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG





ÔNG LÊ VĂN CHÍ
Tổng Giám Đốc

Năm sinh: 1945

Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngân hàng, chuyên ngành tài chính tín dụng.

Ngoại ngữ: Tiếng Anh

Ông Lê Văn Chí đã có trên 40 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Ông Chí từ ng là cán bộ tại Ngân hàng Nhà nước Quảng Ninh trước khi công tác tại SeABank năm 1996 và đảm nhiệm chức vụ Tổng Giám Đốc SeABank từ ngày 01/4/1996 đến nay.



ÔNG LÊ TUẤN ANH
Phó Tổng Giám Đốc

Năm sinh: 1979

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính - ngân hàng.

Ngoại ngữ: Tiếng Anh

Ông Lê Tuấn Anh đã có trên 7 năm kinh nghiệm tại SeABank và nắm giữ các vị trí quan trọng trong ban lãnh đạo như Phó chủ tịch Hội Đồng Quản Trị và được bổ nhiệm giữ chức Phó Tổng Giám Đốc SeABank từ năm 2001 đến nay.



ÔNG LÊ QUỐC LONG
Phó Tổng Giám Đốc

Năm sinh: 1965

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán, Cử nhân Luật.

Ngoại ngữ: Tiếng Anh

Ông Lê Quốc Long được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám Đốc SeABank từ tháng 02/2005. Trước đó ông đã từng giữ các chức vụ quản lý tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín như Giám Đốc chi nhánh Bắc Ninh, Phó Giám Đốc chi nhánh Hà Nội.



ÔNG NGUYỄN MẠNH QUÂN
Phó Tổng Giám Đốc

Năm sinh: 1973

Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngoại ngữ, Cử nhân kế toán, Thạc sĩ quản trị kinh doanh (Asian Institute of Technology).

Ngoại ngữ: Tiếng Anh

Ông Nguyễn Mạnh Quân đã có hơn 12 năm làm việc tại Citibank và HSBC Việt Nam, giữ các vị trí như Trưởng phòng kiểm soát và đảm bảo chất lượng (Kiểm soát nội bộ), Trưởng phòng Quản lý rủi ro... Từ năm 2006 đến năm 2007, ông là thành viên Ban Kiểm soát Hội Đồng Quản Trị của Techcombank. Ông được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám Đốc SeABank từ tháng 11 năm 2007.

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC



Năm 2007, hoạt động của ngành tài chính ngân hàng Việt Nam có nhiều biến động, các ngân hàng có thêm nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng phải đối mặt với không ít khó khăn. Vượt qua những thách thức đó, SeABank vẫn phát triển mạnh mẽ và ổn định ở tất cả các mặt từ vốn điều lệ, lợi nhuận, quản trị rủi ro, phát triển mạng lưới, sản phẩm dịch vụ và ứng dụng công nghệ... SeABank luôn được đánh giá là một trong những ngân hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định nhất trên thị trường.

So với kết quả kinh doanh năm 2006, trong năm 2007, vốn điều lệ của Ngân hàng đạt 3.000 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế tăng 300%, đạt trên 408 tỷ đồng; tổng tài sản tăng 258%, đạt 26.241 tỷ đồng; tổng huy động đạt gần 20.249 tỷ đồng, tăng 243%; tổng dư nợ hơn 11.041 tỷ đồng, tăng 329% và tỷ lệ cho vay chứng khoán được khống chế thấp hơn so với mức quy định của Ngân hàng Nhà nước. Trong năm qua, SeABank đã đưa ra nhiều sản phẩm, dịch vụ mới đồng thời cải tiến các sản phẩm dịch vụ đã có và nâng cao chất lượng phục vụ để khách hàng cảm thấy tin tưởng và thoải mái nhất khi giao dịch tại Ngân hàng. Đặc biệt, việc kéo dài thời gian giao dịch liên tục từ 7h30 đến 19h00 trên toàn hệ thống là một bước đột phá lớn nhằm đáp ứng nhu cầu của rất nhiều khách hàng không có điều kiện giao dịch tại Ngân hàng trong giờ hành chính.

Không ngừng phát triển và mở rộng mạng lưới, năm 2007 vừa qua SeABank đã có mặt ở thêm nhiều vùng kinh tế trọng điểm của đất nước như: Bà Rịa - Vũng Tàu, Bắc Ninh, Quảng Ninh, Nha Trang... nâng tổng số điểm giao dịch của ngân hàng lên gần 50 điểm trên cả nước.

Bên cạnh đó, Ngân hàng đã chính thức ứng dụng thành công giai đoạn I phần mềm quản trị ngân hàng Temenos T24 của Thụy Sĩ, đánh dấu bước phát triển toàn diện của SeABank trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động kinh doanh hàng ngày, đảm bảo nhanh chóng, an toàn và tính chính xác cao. Đồng thời, Ngân hàng cũng từng bước xây dựng hoàn thiện nền tảng công nghệ thẻ để Thẻ ATM SeABank có mặt trên thị trường vào cuối Quý I/2008.

Trong năm 2008, mục tiêu của SeABank sẽ mở thêm các chi nhánh, phòng giao dịch nâng tổng số điểm giao dịch của ngân hàng lên 85 điểm trên toàn quốc, đồng thời tiếp tục nâng vốn điều lệ lên 5.000 tỷ đồng, phấn đấu đưa tổng tài sản đạt 40.000 tỷ, tổng dư nợ 27.800 tỷ, huy động vốn 31.900 tỷ, khống chế tỷ lệ nợ quá hạn ở mức dưới 0,5% và dự kiến lợi nhuận đạt 852 tỷ đồng, phát hành thành công thẻ ATM, đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng.

Với những thành tựu đã đạt được trong năm 2007, cùng đội ngũ nhân sự năng động, sáng tạo, đoàn kết, trên nền tảng cơ sở hạ tầng công nghệ hiện đại và hệ thống mạng lưới các điểm giao dịch trải dài trên khắp cả nước, cùng sự tin tưởng của Quý khách hàng, tôi tin rằng SeABank sẽ hoàn thành tốt mọi mục tiêu đề ra trong năm 2008 với phương châm phát triển toàn diện, an toàn, hiệu quả và bền vững.

LÊ VĂN CHÍ
Tổng Giám Đốc

SỰ KIỆN NỔI BẬT



1. Ngày 24/9/2007, SeABank đã vinh dự được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đánh giá xếp loại A trong khối Ngân hàng thương mại cổ phần. Đây là lần thứ 4 liên tiếp SeABank được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đánh giá xếp loại A.



3. Ngày 06/8/2007, SeABank đồng thời công bố Cổ đồng chiến lược trong nước là VMS MobiFone và ký kết Hợp đồng Hợp tác & Hỗ trợ kỹ thuật toàn diện với VMS - MobiFone.



2. Chất lượng dịch vụ của SeABank được ghi nhận và khẳng định qua Giải Cầu Vàng Việt Nam 2007 (THE BEST BANKER) do Ngân hàng Nhà nước trao tặng ngày 05/5/2007 và giải thưởng Quả Cầu Vàng 2007 ngày 20/01/2008.



4. Thực hiện chiến lược phát triển thương hiệu đồng bộ và mạnh mẽ trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tiêu biểu là tài trợ các chương trình truyền hình có chất lượng và mang tính chất xã hội sâu rộng như: chương trình "Tìm hiểu chứng khoán"; "Bản tin Tài chính" trên VTV1 & VTV3; Triển khai các hình thức quảng cáo hiện đại tại các sân bay trên cả nước và tham dự các hội trợ triển lãm có uy tín trong nước và quốc tế.

5. Từ ngày 16 - 18/11/2007, SeABank vinh dự là nhà tài trợ vàng cho Hội nghị thượng đỉnh về Kinh doanh và Đầu tư ASEAN lần thứ 5 (2007 ASEAN BIS) tại Singapore - 11/2007 và là doanh nghiệp Việt Nam duy nhất tài trợ tổ chức cho Hội nghị Quốc tế quan trọng có Thủ tướng của 10 nước Đông Nam Á tham dự.



SỰ KIỆN NỔI BẬT



6

6. Ngày 7/12/2007 đánh dấu thời điểm SeABank chính thức gia nhập vào thị trường thẻ ngân hàng với việc ký kết Hợp đồng chuyển giao phần mềm "Giải pháp Chuyển mạch và Quản lý thẻ" phiên bản mới nhất Way4 với Công ty Openway (Bỉ) - nhà cung cấp phần mềm toàn cầu về những giải pháp trong việc thực hiện thanh toán thẻ hệ mới WAY4, hướng tới mục tiêu sẽ chính thức phát hành thẻ ATM SeABank đầu Quý I/2008.



7

7. Ngày 06/01/2008 tại Hà Nội, thương hiệu SeABank tiếp tục được vinh danh khi là một trong rất ít doanh nghiệp được trao giải thưởng "Thương mại dịch vụ - Top Trade Services 2007" do Bộ Công thương tổ chức trong lĩnh vực Dịch vụ Tài chính.



10

GIỚI THIỆU VỀ SEABANK



8

8. SeABank cũng không ngừng đẩy mạnh các hoạt động xã hội từ thiện: Đi bộ từ thiện, ủng hộ các nạn nhân chất độc da cam, trẻ em khuyết tật ... cũng như tham gia các triển lãm chuyên ngành: Banking, Finance & Insurance - Expo 2007, Autotech 2007; Tài trợ "Golf Club Championship - Kings' Island Golf 2007"...



9

9. Ngày 28/12/2007, SeABank chính thức tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng, phát hành thành công 2.000 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi có kỳ hạn 1 năm và 2 năm và trở thành một trong ba ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam với tỷ lệ nợ quá hạn được khống chế ở mức thấp nhất (nhỏ hơn 0,5%).

10. Với các chỉ số kinh doanh ấn tượng năm 2007: Lợi nhuận trước thuế đạt trên 408 tỷ đồng, tăng gần 200% so với năm 2006; Tổng tài sản đạt 26.241 tỷ đồng; Tổng huy động đạt 20.249 tỷ đồng; tổng dư nợ trên 11.041 tỷ đồng, tăng trên 300% so với năm 2006; Mở rộng gần 50 điểm giao dịch trên toàn quốc ... SeABank được đánh giá là một trong những ngân hàng có tốc độ phát triển nhanh và ổn định nhất trên thị trường.

Các sản phẩm dịch vụ của SeABank hướng đến đông đảo đối tượng khách hàng như khách hàng cá nhân, Hộ kinh doanh cá thể, các loại hình Doanh nghiệp tư nhân, Trách nhiệm hữu hạn, Cổ phần thuộc khu vực Kinh tế tư nhân và Quốc doanh, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài... Trong những đối tượng khách hàng đó, nhóm khách hàng mục tiêu hiện nay của SeABank bao gồm:

Khách hàng cá nhân là các cá thể tập trung tại các khu đô thị lớn có nhu cầu về các giao dịch ngân hàng như gửi tiết kiệm, vay vốn tiêu dùng & kinh doanh... Đặc biệt chú trọng phân khúc có giá trị cao thuộc tầng lớp trung và thượng lưu, các hộ gia đình, cơ sở sản xuất - kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ có tính chất cá nhân (*Small - Business Banking*).

Khách hàng Doanh nghiệp bao gồm khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (*SMEs*), các thành phần kinh tế hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh năng động & hiệu quả như sản xuất công nghiệp, dịch vụ phục vụ cá nhân & cộng đồng, dịch vụ giải trí... Ngoài các đối tượng khách hàng trên, SeABank còn mở rộng thêm nhiều khách hàng lớn là các tổng công ty, tập đoàn lớn của Việt Nam (*Corporation/Holdings*).

Với mỗi đối tượng khách hàng, ngân hàng đều có chiến lược phát triển riêng phù hợp với năng lực, nhu cầu... Đối với khách hàng cá nhân, SeABank tiêu chuẩn hoá đối với từng nhóm phân khúc; Hợp lý hoá quy trình thao tác từ điểm bán hàng (*Point of Sale*) đến các trung tâm xử lý tập trung (*Centralised Processing Center*); Tự động hoá xử lý giao dịch với các dịch vụ gắn liền với tài khoản thanh toán dựa trên hạ tầng công nghệ cao (công cụ ghi nợ trực tiếp, liên kết tài khoản tự động...) tạo cơ sở phát triển công nghiệp hoá tín dụng tiêu dùng; Kết hợp quản lý tập trung sản phẩm và dịch vụ khách hàng hoàn hảo.

Chiến lược phát triển dành cho khách hàng doanh nghiệp bao gồm: Tiếp cận, phát triển danh mục khách hàng bền vững, phân tán rủi ro; Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (*CRM*) vượt trội trên cơ sở cá nhân hoá các giải pháp tài chính đối với từng khách hàng/ nhóm khách hàng; Sản phẩm dịch vụ trọn gói, đa dạng; dịch vụ ưu tiên đối với các công ty quan hệ thường xuyên có

doanh thu dịch vụ và dòng tiền luân chuyển cao.

Đặc biệt, để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, ngoài các sản phẩm dịch vụ cơ bản, SeABank có những sản phẩm dịch vụ thiết kế riêng cho từng nhóm khách hàng. Dành cho khách hàng cá nhân có các sản phẩm của khách hàng thượng lưu như: *Tài trợ bất động sản, động sản giá trị cao; Tài trợ tài sản tài chính* (mua cổ phần doanh nghiệp, kinh doanh chứng khoán...); *Tài trợ đầu tư doanh nghiệp* (góp vốn thành lập mới, mua lại cổ phần để là cổ đông chi phối, góp vốn kinh doanh vào doanh nghiệp); *Dịch vụ quản lý tài chính cá nhân* (*Private banking*); *Dịch vụ hỗ trợ* (luật sư, kế toán, thuế, tư vấn đầu tư...). Với khách hàng trung lưu, có các sản phẩm: *Tài trợ nhà* (mua, sửa nhà, xây nhà, các dịch vụ liên quan đến nhà phục vụ kinh doanh hoặc để ở); *Tài trợ mua ô tô; Kinh doanh, đầu tư* (kinh doanh chứng khoán, thương mại, sản xuất...); *Sinh hoạt* (Mua sắm vật dụng có giá trị, cho vay tiêu dùng, du học, du lịch...); *Xác lập các báo cáo quản lý tài chính cá nhân*... Với các khách hàng đại chúng có *Tài trợ nhà trung và dài hạn; Kinh doanh quy mô nhỏ* (tiểu thương, sản xuất thủ công, thương mại dịch vụ...); *Tài trợ chi phí sinh hoạt, mua sắm tiêu dùng; Tiền gửi tiết kiệm*...

Các sản phẩm dịch vụ được thiết kế riêng cho đối tượng khách hàng doanh nghiệp cũng được phân chia thành những nhóm: *Doanh nghiệp lớn/tập đoàn* (CMs, Cho vay tài trợ dự án, Các dịch vụ tài chính trọn gói); *Doanh nghiệp vừa và nhỏ* (Cho vay bổ sung vốn lưu động, Cho vay đầu tư tài sản cố định, máy móc trang thiết bị ...).

Chính nhờ những chiến lược phát triển khách hàng chuyên nghiệp, lượng khách hàng giao dịch tại SeABank không ngừng gia tăng cả về số lượng và giá trị giao dịch. Các số liệu so sánh 2005/2006/2007 về công tác phát triển khách hàng:

Số lượng khách hàng năm 2005 là 17.827 khách hàng,

Số lượng khách hàng năm 2006 là 24.451 khách hàng,

Số lượng khách hàng hiện tại khoảng 46.000 khách hàng.

SeABank có nhiều khách hàng lớn như: MobiFone, VINACONEX, COTEC Group, Tập đoàn Vina MegaStar, Constrexim, PV Gas, ...

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG



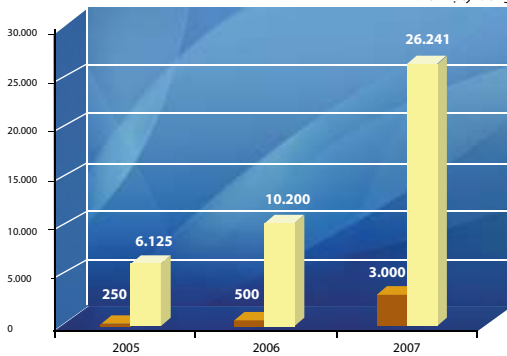
CHỈ SỐ TÀI CHÍNH 2007

Đơn vị tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2005	2006	2007
Vốn điều lệ	250	500	3.000
Tổng tài sản	6.125	10.200	26.241
Tổng huy động vốn	5.117	8.346	20.249
Tổng dư nợ	1.350	3.363	11.041
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	0,42	0,23	0,24
Lợi nhuận trước thuế	50,63	136,88	408,75

CÁC CHỈ SỐ QUY MÔ

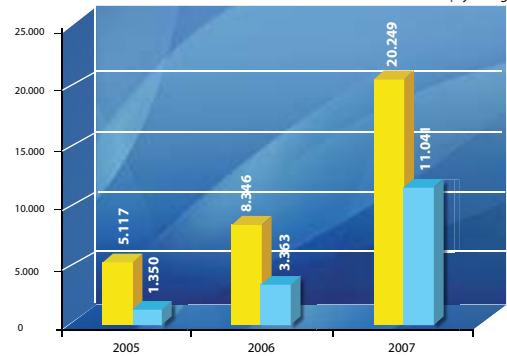
Đơn vị tỷ đồng



Vốn điều lệ
Tổng tài sản

CÁC CHỈ SỐ KINH DOANH

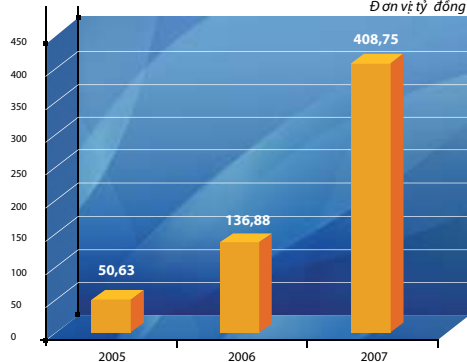
Đơn vị tỷ đồng



Tổng huy động vốn
Tổng dư nợ

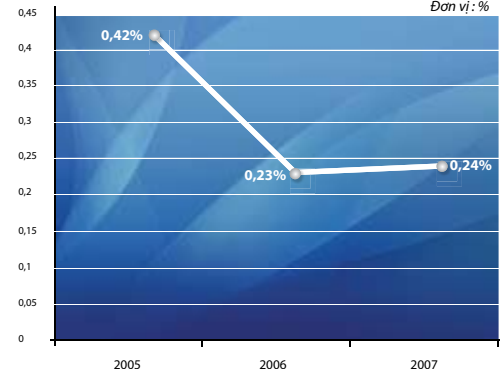
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

Đơn vị tỷ đồng



TỶ LỆ NỢ QUÁ HẠN

Đơn vị: %





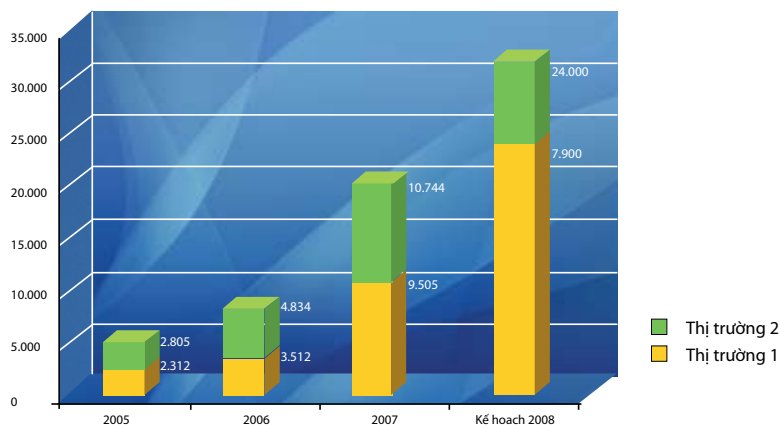
Huy động vốn là một công tác quan trọng, luôn được chú trọng tại SeABank. Cùng với những chương trình khuyến mại, các chính sách lãi suất linh hoạt, công tác Huy động vốn trong năm 2007 của Ngân hàng đã thu được những thành quả nhất định. Với việc liên tục điều chỉnh lãi suất huy động nhằm đáp ứng với tình hình thị trường nhiều biến động, trong năm qua, SeABank luôn nằm trong топ những ngân hàng có lãi suất huy động vốn ưu đãi nhất trên thị trường tài chính, ngân hàng Việt Nam và là một địa chỉ gửi tiền tiết kiệm tin cậy của các khách hàng cá nhân.

Trong năm 2007, công tác huy động vốn của SeABank có tốc độ tăng trưởng đáng kể. Tính đến ngày 31/12/2007 tổng nguồn vốn huy động đạt gần 20.249, tăng 243% so với tổng vốn huy động năm 2006, đạt 110% kế hoạch năm 2007. Trong đó, vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và dân cư chiếm tỷ lệ tương đối trong tổng huy động của SeABank với gần 10.744 tỉ đồng, gấp 244% so với năm 2006. Hoạt động kinh doanh liên ngân hàng cũng có mức tăng trưởng mạnh mẽ, số dư huy động trên thị trường liên ngân hàng đạt gần 9.505 tỷ đồng, tăng 197% so với năm 2006. So với mức tăng trưởng vốn của năm 2006 và kế hoạch năm 2007, hoạt động huy động vốn trong năm 2007 của SeABank đã có bước phát triển mạnh mẽ cả về quy mô và loại hình, hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao.

Với các chương trình khuyến mại trong năm như: "Lời cảm ơn đầu năm"; "Bảo an mỗi ngày, nhận ngay quà tặng"; "Lãi suất bạc thang" ... SeABank đã nhiều lần tăng lãi suất huy động vốn nhằm thu hút thêm nhiều khách hàng đồng thời tạo nguồn vốn dồi dào phục vụ cho hoạt động tín dụng không ngừng gia tăng trên toàn hệ thống. Với các quà tặng hấp dẫn như: mũ bảo hiểm Protec (kèm khóa chống mất mũ), áo mưa, ô cá nhân, móc đeo chìa khóa... cùng lãi suất tiết kiệm ưu đãi, các chương trình huy động vốn đã được sự hưởng ứng nhiệt tình của các khách hàng.

Đóng góp vào sự thành công chung trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng là sự phát triển vượt bậc của các chi nhánh trong toàn hệ thống. Đặc biệt, các chi nhánh mới thành lập cũng đã nỗ lực thu hút khách hàng như chi nhánh Bắc Ninh, Quảng Ninh, Nha Trang... Bên cạnh việc đa dạng hóa sản phẩm, SeABank cũng thường xuyên mở rộng quan hệ với các tổ chức, định chế tài chính trong và ngoài nước nhằm tiếp cận nguồn vốn mới, tăng lượng vốn huy động cho ngân hàng.

CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN



Hoạt động tín dụng là một trong những khâu quan trọng góp phần vào sự thành công của SeABank thời gian qua. Trong năm 2007, đối tượng khách hàng mà SeABank hướng tới trong hoạt động tín dụng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các khách hàng cá nhân. Tính đến 31/12/2007, tổng dư nợ của SeABank là hơn 11.041 tỉ đồng, tăng 329% so với tổng dư nợ năm 2006 và đạt 106% kế hoạch năm 2007.

SeABank cung cấp đa dạng các sản phẩm vay theo các hình thức khác nhau về thời hạn, mục đích vay như: tiêu dùng, vay mua ô tô, vay mua và sửa chữa nhà, vay sản xuất kinh doanh cá thể, vay bổ sung vốn lưu động doanh nghiệp; vay tài trợ xuất nhập khẩu, vay tài trợ dự án... Bên cạnh đó, SeABank cũng triển khai nhiều chương trình khuyến mại, giảm lãi suất cho vay để thu hút thêm nhiều khách hàng cá nhân và doanh nghiệp với nguồn vốn và chi phí hợp lý để mua sắm tiêu dùng, nâng cao chất lượng cuộc sống và đầu tư tăng năng suất lao động, mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp...

Đặc biệt trong năm 2007, việc Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ra Chỉ thị 03 về việc yêu cầu các ngân hàng khống chế dư nợ vốn cho vay đầu tư chứng khoán ở mức dưới 3% tổng dư nợ tín dụng, đã ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Khi Chỉ thị 03 của Ngân hàng Nhà nước có hiệu lực, SeABank đã nghiêm túc thực hiện chủ trương trên và cố gắng khống chế tỉ lệ cho vay đầu tư chứng khoán cũng như thu hồi các khoản vay để đảm bảo đúng yêu cầu và thời gian quy định. Đến thời điểm 10/12/2007, tỉ lệ cho vay đầu tư chứng khoán của ngân hàng đã khống chế ở mức 2,78%, đây là một thành công lớn của SeABank.

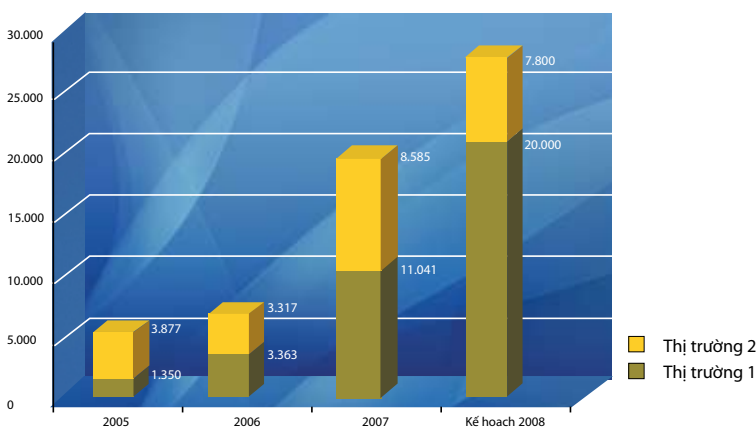
Trong suốt quá trình hoạt động, SeABank luôn tuân thủ tuyệt đối các quy định về hoạt động tín dụng do Ngân hàng Nhà nước ban hành và các Quy chế của ngân hàng về cho vay và đảm bảo tiền vay. Công tác phân loại và đánh giá khách hàng, phân loại khoản vay, hệ thống phê duyệt và kiểm soát tín dụng được ban lãnh đạo ngân hàng đặc biệt chú trọng, tăng cường và hiện đại hóa các công cụ kiểm soát tín dụng, xây dựng hệ thống xếp hạng tín dụng... Chất lượng tín dụng của SeABank luôn ở mức an toàn với tỷ lệ nợ quá hạn rất nhỏ, luôn được khống chế ở mức dưới 0,5% trên tổng dư nợ.

Cũng trong năm 2007, SeABank bắt đầu xu hướng cho vay bán lẻ tiêu dùng, các sản phẩm mới đã đáp ứng nhu cầu của xã hội, bên cạnh các sản phẩm truyền thống liên tục được làm mới và rất thành công thời gian qua.



Lễ ký kết hợp đồng thành lập công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ VIETCOMBANK - CARDIF

HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG





Năm 2007 là năm ghi nhận nhiều thành công của SeABank trong đó có hoạt động Thanh toán Quốc tế. Thành công đó không chỉ dừng lại ở kết quả kinh doanh và chất lượng dịch vụ mà còn được khẳng định ở uy tín của SeABank trên trường Quốc tế.

Tính đến hết 31/12/2007, doanh số thanh toán quốc tế của SeABank đạt 4.026 tỷ đồng, tăng 213% so với năm 2006, trong đó L/C nhập khẩu là hơn 2000 tỷ đồng và doanh thu phí đạt gần 7 tỷ đồng, tăng 180% so với năm 2006, tỷ lệ điện chuẩn của SeABank đạt hơn 95%. Các điều kiện về cơ sở hạ tầng như: mạng thanh toán, hệ thống tài khoản Nostro, nhân sự cũng như mạng lưới ngân hàng đại lý của SeABank không ngừng mở rộng ra khắp các nước trên thế giới và hạn mức tín dụng cấp cho SeABank liên tục được nâng lên, trong đó món chuyển tiền có giá trị lớn nhất lên tới 16 triệu USD, mở L/C nhập khẩu trị giá gần 6 triệu USD... chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế của SeABank luôn được khách hàng tin cậy và đánh giá cao.

Cùng với sự tăng trưởng cả về số lượng và quy mô của giao dịch thanh toán quốc tế là sự củng cố vững chắc niềm tin của các khách hàng trong nước và của các Ngân hàng đại lý nước ngoài đối với SeABank. Ngân hàng đã có những khách hàng lớn với những giao dịch Thanh toán Quốc tế lên tới hàng chục triệu USD. Thêm vào đó, hàng loạt các ngân hàng hàng đầu thế giới như CitiBank USA, Wachovia USA, Bank of Nova Scotia,... đã tự đề xuất tăng hạn mức tín dụng (*Clean line*) cho SeABank để có thể mở được những L/C xác nhận lên tới gần chục triệu USD. Với những thành công đó, SeABank đã được Wachovia, một trong 4 ngân hàng lớn nhất của Mỹ trao giải thưởng "Ngân hàng có hoạt động thanh toán quốc tế xuất sắc nhất năm 2007", tiếp đó Ngân hàng đã ký thỏa thuận hợp tác trong hoạt động thanh toán quốc tế với Bank of China, một trong những ngân hàng lớn nhất Trung Quốc và tiếp tục nhận "Giải thưởng Thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2007" do HSBC trao tặng... Hiện nay SeABank đã có quan hệ đại lý với hàng trăm ngân hàng và các chi nhánh của họ trên khắp thế giới đồng thời mở rộng sang cả những nước châu Phi... Trong thời gian tới SeABank sẽ tiếp tục mở rộng thêm quan hệ đại lý với các ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng bản địa ở các quốc gia trên thế giới.

THANH TOÁN QUỐC TẾ

Đại diện ban lãnh đạo SeABank nhận giải thưởng "Ngân hàng có hoạt động thanh toán quốc tế xuất sắc nhất năm 2007" do Ngân hàng Wachovia - USA trao tặng ngày 10/03/2008.



Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gia tăng, với sự tham gia của hàng chục thương hiệu ngân hàng uy tín khác nhau, SeABank xác định tìm đến với khách hàng mục tiêu của mình bằng CHIẾN LƯỢC ĐA DẠNG HOÁ SẢN PHẨM VÀ CÁC SẢN PHẨM CẦN PHẢI XÂY DỰNG TRÊN CƠ SỞ HƯỚNG ĐẾN NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG. Sản phẩm mới là trụ cột thiết yếu để có thể mở rộng thương hiệu SeABank khi mà nhóm khách hàng mục tiêu của ngân hàng là khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp vừa & nhỏ (SMEs) – những khách hàng rất nhạy cảm về chi phí, chất lượng và hình thức của sản phẩm cũng như chế độ khuyến mãi.

Từ chỗ chỉ thực hiện các nghiệp vụ truyền thống đơn thuần là huy động vốn và cho vay, đến nay SeABank đã có thể cung cấp tất cả các dịch vụ tài chính ngân hàng hiện có tại Việt Nam. Các sản phẩm tín dụng của ngân hàng ngày càng đa dạng và chuyên môn hóa cao, thủ tục được cải tiến, thay đổi phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

Nếu sản phẩm được xem là nền tảng cơ bản của thương hiệu thì SeABank đã có một nền tảng khá vững chắc, tạo sự khác biệt hóa rõ nét về hình ảnh trước các đối thủ cạnh tranh.

Trong huy động vốn, ngân hàng triển khai nhiều dịch vụ độc đáo và tiện ích: Giao dịch ngân hàng tại nhà - "HomeTeller", dịch vụ "Tài chính cá nhân/phòng V.I.P" tại nơi giao dịch, ... bên cạnh đó thời gian giao dịch liên tục được kéo dài liên tục từ 7h30 đến 19h00 hàng ngày (trừ thứ 7, Chủ nhật và các ngày lễ). Những dịch vụ này luôn tạo ra những bất ngờ thú vị và tạo điều kiện thuận tiện nhất đối với các khách hàng khi đến với SeABank.

Ngoài ra, với các khách hàng có nhu cầu về vốn khi đến với SeABank sẽ được cung cấp các sản phẩm tín dụng ưu đãi đặc biệt như: "Đồng hành cùng Honda" và "Xe hơi mới". Khách hàng có nhu cầu mua xe ô tô trả góp sẽ được hưởng mức lãi suất linh hoạt, mức tài trợ tối đa từ 90 - 95% giá trị chiếc xe. Hay như gói sản phẩm cho vay mua nhà trả góp "An Phú Cư" với thời hạn cho vay kéo dài tối đa lên tới 15 năm, mức tài trợ tối đa từ 70 - 85% giá trị tài sản của các mức lãi suất linh hoạt, cạnh tranh và ưu đãi cho các khách hàng lâu năm của ngân hàng. Ngoài ra, khách hàng còn có thể lựa chọn các dịch vụ gia tăng kèm theo trọn gói như: Dịch vụ thanh toán tiền mua bán nhà qua ngân hàng; Cho vay mua nhà mới kèm nội thất, tiện nghi gia đình; Cho vay sửa chữa nhà; Cho vay hoán đổi nhà; Tư vấn pháp lý về nhà đất; Hỗ trợ dịch vụ tư vấn thiết kế nội thất ...

Hướng tới nhóm đối tượng cho vay mục tiêu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), SeABank đã phát triển những sản phẩm rất đặc thù, phù hợp với nhóm đối tượng này như: "Tiêu dùng cùng

doanh nhân" - sản phẩm cho vay tín chấp với mức vay lên tới 200 triệu đồng được thiết kế dành riêng cho các cán bộ quản lý, điều hành cấp cao tại các tổ chức, doanh nghiệp; "Nguồn năng lượng vàng từ SeABank" - được nhận định là một sản phẩm mới mẻ và mang tính xã hội sâu rộng thông qua việc hỗ trợ tài chính cho các dự án tiết kiệm năng lượng có hiệu quả cho nền kinh tế Việt Nam, nằm trong chương trình Tiết kiệm Năng lượng Thương mại thí điểm (CEEP) do WorldBank (WB) tài trợ. Triển khai dịch vụ "Bao Thanh toán" - một hình thức cấp tín dụng, trong đó, SeABank sẵn sàng mua lại các khoản phải thu của Bên bán hàng (với thời hạn còn lại không quá 180 ngày) phát sinh từ quan hệ mua - bán hàng hóa đã được Bên bán hàng và Bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa trả chậm; qua đó doanh nghiệp có thể sử dụng khoản phải thu như tài sản đảm bảo khoản vay cho ngân hàng, đồng thời ngân hàng có thể tài trợ vốn lên tới đa từ 70% - 85% giá trị hóa đơn. Sản phẩm "Doanh nghiệp vàng" - gói sản phẩm ưu đãi về phí dịch vụ và lãi suất dành cho các khách hàng lần đầu tiên giao dịch với SeABank ... Sự linh hoạt trong chính sách cho vay kết hợp với sự tận tình, chuyên nghiệp của đội ngũ cán bộ nhân viên đã giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ tiếp cận được nguồn vốn với chi phí hợp lý.

Ngoài ra là các sản phẩm thẻ dự kiến triển khai đầu quý II năm 2008 với nhiều giá trị gia tăng nổi bật cho khách hàng, cùng dịch vụ "Ứng tiền mặt thẻ quốc tế" cho các khách hàng sở hữu thẻ VISA, MASTER và JCB qua máy đọc thẻ EDC với thủ tục đơn giản, đồng tiền thanh toán phong phú (VND, USD, EURO...), mức phí hợp lý và phương thức thu phí linh hoạt. Hệ thống SeABank cũng đang hướng tới các dịch vụ ngân hàng đầu tư như Quản lý Danh mục Đầu tư, Quản lý tài sản, các dịch vụ phi tài chính... thông qua các công ty Chứng khoán, Bảo hiểm Nhân thọ có vốn của SeABank như Công ty Chứng khoán SeABank (SeABS), Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Vietcombank - Cardif, cũng như xúc tiến phát triển các kênh đầu tư hải ngoại cho khách hàng cá nhân.

CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM



Đại diện SeABank nhận Giải thưởng "Thanh toán quốc tế xuất sắc năm 2007" do HSBC trao tặng ngày 05/5/2008



Chiến lược phát triển công nghệ là một trọng tâm trong chiến lược phát triển những năng lực cạnh tranh cốt lõi của ngân hàng. Thời gian qua, SeABank không ngừng nỗ lực đổi mới, cải tiến công nghệ. Một trong những mục tiêu của ngân hàng hiện nay là nhanh chóng tiếp cận và ứng dụng các sản phẩm công nghệ hiện đại nhằm tối ưu hoá hệ thống công nghệ thông tin của ngân hàng cũng như tối đa hoá tiện ích cho khách hàng, mang lại hiệu quả kinh doanh nổi bật, góp phần vào sự phát triển chung của ngân hàng.

Tháng 8/2005, SeABank đã chính thức kết nối mạng thanh toán SWIFT đây là mạng thông tin kết nối thanh toán toàn cầu của các Ngân hàng, phục vụ nhu cầu thanh toán đa dạng của khách hàng đảm bảo tính nhanh chóng và chính xác. Tham gia vào mạng SWIFT, SeABank đã nâng cao uy tín và năng lực của mình trên trường quốc tế. Bên cạnh đó, mạng chuyển tiền nhanh (Western Union) cũng đã được cài đặt góp phần đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế cho SeABank.

Đầu năm 2006, ngân hàng bước đầu nghiên cứu, triển khai dự án nâng cấp phần mềm lõi (Core-Banking) bằng phần mềm T24 của công ty cung cấp giải pháp công nghệ hàng đầu thế giới - Temenos Thụy Sĩ - và là ngân hàng có tốc độ triển khai T24 nhanh nhất tại Việt Nam. T24 là một công nghệ phần mềm với nhiều ưu thế hiện đại, vượt trội tạo thuận lợi cho công tác giao dịch với khách hàng, quản trị, điều hành ngân hàng theo các chuẩn mực quốc tế. Phần mềm T24 của Temenos có khả năng thực hiện tới 1.000 giao dịch/giây, cùng lúc cho phép tới 110.000 người truy cập và quản trị tới 50 triệu tài khoản. Hệ thống phần mềm công nghệ mới này sẽ làm nền tảng để SeABank phát triển thêm nhiều dịch vụ ngân hàng bán lẻ và triển khai có hiệu quả các dịch vụ ngân hàng điện tử góp phần tăng thu từ dịch vụ cho ngân hàng. Phần mềm công nghệ ngân hàng mới Temenos - T24 là căn cứ xây dựng cấu trúc hệ thống mạng nhằm đáp ứng cho hệ thống Core Banking mới đồng thời cũng đáp ứng được việc kết nối ATM, POS sau này.

Việc trở thành một trong số ít ngân hàng nội địa triển khai thành công phần mềm lõi hiện đại này đã cho phép SeABank triển khai hàng loạt các dịch vụ tiện ích khác phục vụ khách hàng như: "Home Banking", "Internet Banking", "Tiết kiệm điện tử", "Mobile Banking"... được ra mắt khách hàng vào cuối Quý I/2008.

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



Thị trường thẻ thanh toán ngày càng khởi sắc và đẩy tính cạnh tranh. Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, đến cuối tháng 08/2007 cả nước đã có trên 6 triệu tài khoản thẻ thanh toán do trên 20 ngân hàng phát hành, gần 4.000 máy ATM và 21.000 điểm chấp nhận thanh toán thẻ trên cả nước. Tốc độ tăng trưởng luôn đạt trên 100% mỗi năm. Với định hướng cả nước có 1,5 triệu thẻ vào năm 2010 với 70% các địa điểm thương mại, dịch vụ sử dụng dịch vụ thanh toán phi tiền mặt và lần lượt là 30 triệu thẻ và 95% vào năm 2020, một lần nữa khẳng định tốc độ tăng trưởng đầy hứa hẹn trong thời gian tới của thẻ thanh toán.

Trong bối cảnh đó, SeABank đã có những bước đi nhanh chóng, mạnh mẽ để tham gia một cách tích cực vào thị trường sôi nổi và đầy tiềm năng này. Với việc thành lập Trung Tâm Thẻ trong năm 2007 và đẩy nhanh tiến độ đầu tư hệ thống công nghệ thẻ hiện đại với nhiều tính năng ưu việt cho thấy một hướng đi đúng đắn và có định hướng rõ ràng của ngân hàng. Năm 2008 sẽ là năm bản lề của hoạt động kinh doanh thẻ, góp phần xây dựng hình ảnh, thương hiệu và đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng của SeABank.

Ngày 07/12/2007 vừa qua, SeABank đã ký hợp đồng mua giải pháp công nghệ thẻ Way4 của công ty Openway (B), một nhà cung cấp dịch vụ danh tiếng có uy tín và kinh nghiệm triển khai thành công tại nhiều quốc gia trên toàn thế giới.

Phần mềm Way4 sẽ cho phép SeABank linh hoạt trong việc thiết kế các loại sản phẩm thẻ và cho phép khách hàng có thể chuyển tiền ngay giữa các tài khoản trong SeABank cũng như chuyển tiền đến các tài khoản của các Ngân hàng khác trong thời gian sắp tới.

Với phương châm tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng, với mức độ an toàn cao, đáp ứng nhu cầu của từng nhóm khách hàng cụ thể các sản phẩm dịch vụ thẻ của SeABank sẽ được triển khai xuyên suốt từ các dòng sản phẩm dành cho sinh viên, học sinh cho đến các sản phẩm đặc thù hướng đến các đối tượng như phụ nữ, doanh nhân, những cá nhân thành đạt trong xã hội... Từ các sản phẩm thẻ từ cho đến các dòng sản phẩm EMV với độ bảo mật cao cho phép tích hợp nhiều ứng dụng tiên tiến, đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng trong quá trình sử dụng.

Bên cạnh việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ thẻ, SeABank cũng đã và đang

tích cực xây dựng hệ thống hạ tầng sử dụng thẻ bằng việc tham gia kết nối với các liên minh, tổ chức thẻ trong và ngoài nước song song với việc triển khai hệ thống ATM và POS của riêng mình. Ngân hàng cũng định hướng cùng kết hợp với các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp khác mở ra các điểm cung cấp dịch vụ ưu đãi dành cho các chủ thẻ của SeABank. Ngay tiếp sau SeABank sẽ phát hành thẻ tín dụng quốc tế để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng giao dịch với ngân hàng cũng như xây dựng một kế hoạch hợp tác với các trung tâm phân phối và mạng lưới bán lẻ trên cả nước nhằm phát triển doanh thu từ các dịch vụ phi tín dụng.

Bằng sự nỗ lực của mình, Trung tâm thẻ SeABank đưa sản phẩm thẻ ra mắt khách hàng vào quý I/2008 với các tiện ích nổi bật và công nghệ tiên tiến nhất.

Sản phẩm dịch vụ thẻ của SeABank hứa hẹn sẽ mang lại nhiều lợi ích cho cả khách hàng lẫn ngân hàng, đồng thời sớm xây dựng được vị thế riêng của mình trên thị trường thẻ thanh toán.



HOẠT ĐỘNG CỦA TRUNG TÂM THẺ





Hơn 10 năm qua, trên chặng đường xây dựng và phát triển của mình, mỗi thành công của SeABank đều ghi nhận dấu ấn công sức và sự cống hiến của những thế hệ nhân viên Ngân hàng. SeABank luôn đề cao yếu tố con người, sức mạnh tập thể thông qua chính sách đào tạo và trọng dụng nhân tài. Ban Lãnh đạo SeABank đã xây dựng hệ thống chính sách nhân sự linh hoạt, chế độ đãi ngộ và phúc lợi thỏa đáng, công bằng và hiệu quả.

Tính đến 31/12/2007, tổng số nhân sự tại SeABank là 831 người tăng 67% so với năm 2006 trong đó trình độ Đại học & trên đại học chiếm 72% tổng số cán bộ nhân viên toàn Ngân hàng.

Chính sách Tuyển dụng: được Ngân hàng sử dụng khá linh hoạt với nhiều cách thức “tuyển” để “dụng” khác nhau như: tổ chức các chương trình “Ngày hội nghề nghiệp” tại các trường đại học; tham gia các diễn đàn việc làm; tổ chức tuyển dụng với những tiêu chí tuyển dụng công khai, minh bạch... Với thông điệp “SeABank - Chào đón nhân tài”, trong thời gian qua, công tác tuyển dụng của SeABank đã gặt hái được những thành công nhất định với số lượng nhân sự đầu vào có chất lượng cao mặc dù thị trường nhân sự trong lĩnh vực tài chính ngày càng khan hiếm.

Chính sách đào tạo: Công tác đào tạo luôn được SeABank chú trọng. Việc đào tạo được tiến hành định kỳ với những chương trình đào tạo và tái đào tạo được xây dựng và cập nhật thường xuyên thông qua các hình thức như: đào tạo nội bộ; gửi đi đào tạo ở các Trung tâm đào tạo trong nước & quốc tế... Kế hoạch đào tạo được xây dựng trên cơ sở xác định khoảng cách mà NV hiện tại đang có và tiêu chí cụ thể của ngân hàng đối với mỗi vị trí, chức danh trong những thời điểm nhất định.

Chính sách duy trì nguồn lực: Những nhân viên tài năng của SeABank có thể ở các bộ phận, vị trí khác nhau. Nhân viên tài năng được xác định dựa trên những tiêu chí định tính nhất định. Khi một cá nhân được xác định là “tài năng” của SeABank, nhân sự đó sẽ được đứng trong hàng ngũ đào tạo “lãnh đạo tiềm năng”, được hưởng chế độ đãi ngộ ưu đãi, đồng thời họ sẽ được bồi dưỡng kiến thức & bản lĩnh để đảm nhận những vị trí quản lý cấp cao trong tương lai.

Nhằm trao cơ hội cho tất cả các thành viên của SeABank trên toàn hệ thống, Ngân hàng thường xuyên tổ chức các cuộc thi như: “Đi tìm thủ lĩnh”, “Tìm kiếm kiểm soát viên tài năng”, “Best Teller”... Qua những cuộc thi này, nhân viên SeABank đã thể hiện khả năng sáng tạo & khẳng định mình bằng những bước tiến vững chắc trong công việc.

CÔNG TÁC NHÂN SỰ

Nhân viên SeABank tư vấn tài chính cho khách hàng tại Triển lãm Thương mại Việt Nam WTO 2007



Có thể khẳng định, trong năm 2007, công tác quan hệ công chúng và phát triển thương hiệu của SeABank đạt được những bước phát triển đáng kể, thương hiệu và hình ảnh của SeABank liên tục xuất hiện trên các phương tiện truyền thông đại chúng và mang lại hiệu quả truyền thông rất lớn, từ đó hỗ trợ đắc lực cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng, lượng khách hàng biết đến và giao dịch tại SeABank.

Trong năm 2007, hoạt động truyền thông và quan hệ công chúng đã hỗ trợ đắc lực cho việc quảng bá hình ảnh và thương hiệu của SeABank đến với nhiều đối tượng khách hàng và công chúng. Các chiến dịch truyền thông, marketing liên tục trên mọi loại phương tiện truyền thông: báo giấy, báo điện tử, truyền hình, quảng cáo, tài trợ... Bên cạnh việc cập nhật hàng tuần các thông tin về hoạt động kinh doanh, sản phẩm - dịch vụ, phát triển mạng lưới... của ngân hàng trên các phương tiện truyền thông và lắng nghe các ý kiến phản hồi từ phía người tiêu dùng, SeABank cũng tham gia vào rất nhiều các hoạt động hỗ trợ cộng đồng, như tổ chức đi bộ quyên góp tiền làm từ thiện, tài trợ phát sóng các chương trình truyền hình như: "Bản tin Tài chính" phát sóng hàng ngày trên VTV1, "Tìm hiểu Chứng khoán" phát trên VTV1, VTV3... đây đều là những chương trình thiết thực mang đến lượng thông tin bổ ích về kinh tế, tài chính, chứng khoán cho công chúng và được đánh giá rất cao về chất lượng thông tin.

Cũng trong năm 2007, ngân hàng đã tham gia các hội chợ, triển lãm có uy tín: Triển lãm Ngân hàng - Bảo hiểm - Viễn thông, Autotech 2007, Hội chợ Made in Vietnam, Expo 2007... tổ chức chương trình đi bộ từ thiện cho toàn thể CBNV của ngân hàng trên toàn quốc, tham gia tài trợ nhiều hội nghị, hội thảo trong nước và quốc tế uy tín như: Hội nghị Thương mại & Đầu tư ASEAN 2007, Hội thảo Tiến tới hoàn thiện Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Luật Các tổ chức tín dụng... SeABank cũng đã đoạt được nhiều giải thưởng, bằng khen danh giá, trong đó có giải thưởng uy tín như Cầu Vàng 2007 của Ngân hàng Nhà nước, giải thưởng Thương mại dịch vụ hàng đầu - Top Trade Services 2007 của Bộ Công thương, Quả cầu Vàng 2007...



QUAN HỆ CÔNG CHỨNG



◀ Ban lãnh đạo SeABank tham gia ủng hộ từ thiện tại cuộc thi đi bộ do SeABank tổ chức tại Hà Nội ngày 03/11/2007

Việc phát triển, mở rộng mạng lưới là bước đi tất yếu, phù hợp với sự phát triển không ngừng của SeABank về vốn, sản phẩm - dịch vụ, các chính sách tín dụng và huy động vốn... Thương hiệu SeABank đã được ngày càng nhiều đối tượng khách hàng biết đến, lượng khách hàng thực hiện giao dịch tại ngân hàng liên tục gia tăng. Chính vì vậy, việc mở rộng quy mô, mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch luôn được tập trung đầu tư phát triển về số lượng cũng như chất lượng.

Trong năm 2007, SeABank đã mở thêm được 20 chi nhánh, phòng giao dịch trên toàn quốc tại các địa phương, bao như: Quảng Ninh, Bắc Ninh, Khánh Hòa. Trong đó những tháng cuối năm 2007 tốc độ phát triển mạng lưới của SeABank rất ấn tượng, đã có 15 chi nhánh, phòng giao dịch được thành lập tại các tỉnh, thành phố trọng điểm trên cả nước như: Tp. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Hải Dương, Cần Thơ, Hà Tây, Bình Dương, Đà Nẵng, Vũng Tàu... đưa tổng số điểm giao dịch của ngân hàng lên gần 50 điểm giao dịch tại các thành phố lớn, trung tâm đô thị, khu công nghiệp, vùng kinh tế trọng điểm trên cả nước. Trong quá trình thành lập các chi nhánh, điểm giao dịch mới, SeABank luôn tuân thủ đúng các yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.



PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI

Lễ khai trương SeABank Cầu Giấy
ngày 22/02/2007





Đặc biệt, trong năm 2007 SeABank đã triển khai thử nghiệm kéo dài thời gian giao dịch liên tục từ 7h30 đến 19h00 các ngày trong tuần từ thứ 2 đến thứ 6 tại các điểm giao dịch lớn trên cả nước và triển khai trên toàn hệ thống kể từ đầu năm 2008.

Các Chi nhánh, Phòng giao dịch mới thành lập của SeABank đều hoạt động rất hiệu quả và được các khách hàng tin tưởng, từ đó thương hiệu SeABank cũng không ngừng vươn xa, và trở nên quen thuộc với nhiều đối tượng khách hàng. Với sự gia tăng không ngừng về số lượng điểm giao dịch, chất lượng sản phẩm - dịch vụ và phục vụ, SeABank đang có những bước đi vững chắc để trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam, đáp ứng đa dạng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng. Đặc biệt, để không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, ngân hàng đã triển khai nhiều chương trình thi đua nhằm khích lệ các chi nhánh hoàn thành kế hoạch đồng thời triển khai công tác đánh giá chất lượng dịch vụ, chất lượng giao dịch viên...

PHÁT TRIỂN MẠNG LƯỚI



◀ Lễ khai trương SeABank Nha Trang ngày 17/8/2007

Trong năm 2008, để đạt được những chỉ tiêu kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông đã thông qua, SeABank sẽ nỗ lực phát huy những lợi thế sẵn có của mình và tập trung hoàn thành các nhiệm vụ trọng tâm trong thời gian sắp tới như sau:

(1) **Xây dựng chính sách khách hàng** đồng bộ có tính chất định hướng cho toàn hệ thống nhưng vẫn đảm bảo sự phát triển đa dạng của từng địa phương và sở trường kinh doanh của từng đơn vị, bao gồm: (a) Định hướng thị trường mục tiêu của dịch vụ ngân hàng cá nhân và dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp, (b) Chính sách tiếp thị và quản lý quan hệ khách hàng, (c) Chính sách phân loại khách hàng theo từng nhóm để có cơ sở điều hành giá và quản lý quan hệ.

(2) **Phát triển mạng lưới** dự kiến đạt 85 điểm trên toàn quốc đến hết tháng 12/2008.



(3) **Đẩy mạnh phát triển các dịch vụ ngân hàng cá nhân** với tần suất cao về giao dịch. Phát triển cơ sở khách hàng đại chúng thông qua các kênh phân phối và điểm giao dịch mới với sản phẩm bán lẻ làm trọng tâm trong khâu tiếp thị và quản lý sản phẩm. Chú trọng phân khúc khách hàng trung lưu đối với các sản phẩm mua nhà, mua xe cũng như dành sự quan tâm chăm sóc đặc biệt các khách hàng cá nhân kinh doanh, đầu tư tài sản. Cơ cấu khách hàng cá nhân duy trì ở mức 55 - 60% ở các chi nhánh khu vực và khoảng 70 - 80% ở các phòng giao dịch.

(4) **Đẩy mạnh các dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp.** Chú trọng các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp nhập khẩu, các công ty lớn có doanh số hoạt động cao thuộc các ngành như xi măng, vật liệu xây dựng, nhiên liệu, nguyên liệu công nghiệp, các công ty phân phối hàng tiêu dùng, thực phẩm, đại lý ô tô; các công ty xuất khẩu hệ thống công nghệ, than, khoáng sản, thủy sản, cao su, hạt điều, thủy sản... Từng bước tiếp thị các công ty có vốn đầu tư nước ngoài trong khu công nghiệp, khu chế xuất. Về cơ cấu, khách hàng doanh nghiệp chiếm khoảng 40% ở các chi nhánh và 10 - 20% ở các phòng giao dịch. Phát triển mạnh các dịch vụ thanh toán quốc tế, tài trợ xuất nhập khẩu, bảo lãnh...

(5) **Về quản lý và phát triển sản phẩm:** rà soát, ban hành các quy trình vận hành đối với các sản phẩm/ dịch vụ đang thực hiện và cần nâng cấp, chuẩn hóa hơn nữa các dịch vụ đặc thù của SeABank. Bên cạnh đó, tập trung phát triển các sản phẩm áp dụng công nghệ và phần mềm mới. Đối với các sản phẩm mới như thẻ (dự kiến cuối quý I/2008) sẽ là chương trình ưu tiên trong dịch vụ ngân hàng bán lẻ của toàn hệ thống.

(6) **Quản lý rủi ro**

- a) Nâng cao năng lực nhận biết, giám sát, phòng ngừa và khắc phục rủi ro tín dụng. Tăng cường vai trò cảnh báo sớm bằng hệ thống phân loại nợ và các quy định giám sát, thu hồi nợ.
- b) Đảm bảo các tỷ lệ an toàn trong hoạt động kinh doanh.
- c) Đa dạng hoá danh mục tín dụng, phân tán rủi ro tín dụng, ứng dụng các kỹ thuật quản lý rủi ro thị trường.
- d) Tăng cường kiểm soát sau T24 và từng bước thiết lập hệ thống quản lý rủi ro điều hành.

MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008

Đại Hội đồng Cổ đông thường niên Ngân hàng TMCP Đông Nam Á năm 2008 ngày 28/3/2008



CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH 2008

MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2008

Đơn vị: đồng

Tổng tài sản	40.000
Vốn điều lệ	5.000
Tổng huy động	31.900
Thị trường 1	24.000
Thị trường 2	7.900
Tổng dư nợ	27.800
Thị trường 1	20.000
Thị trường 2	7.800
Nợ quá hạn từ nhóm 2 – 5	Dưới 0,5%
Lợi nhuận trước thuế	852
Mạng lưới hoạt động	85 điểm giao dịch toàn quốc
Số lượng thẻ ATM phát hành	20.000 thẻ
Số lượng khách hàng quản lý	125.000 khách hàng

BÁO CÁO TÀI CHÍNH 2007



THÔNG TIN VỀ NGÂN HÀNG

Giấy phép hoạt động

*Giấy phép hoạt động số 0051/NH-GP ngày 25 tháng 03 năm 1994
Giấy phép hoạt động do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp
Thời hạn hoạt động của Ngân hàng là 99 năm kể từ ngày cấp giấy phép đầu tiên.*

Thành viên Hội Đồng Quản Trị Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám Đốc tại thời điểm công bố Báo cáo thường niên bao gồm:

Hội Đồng Quản Trị

*Bà Nguyễn Thị Nga, Chủ tịch
Ông Hoàng Minh Tân, Phó Chủ tịch
Ông Đoàn Văn Tiến, Ủy viên*

Ban Kiểm soát

*Ông Bùi Trung Kiên, Trưởng ban
Bà Nguyễn Thị Ngọc Anh, Kiểm soát viên
Bà Nguyễn Thị Phương, Kiểm soát viên*

Ban Tổng Giám Đốc

*Ông Lê Văn Chí, Tổng Giám Đốc
Ông Lê Tuấn Anh, Phó Tổng Giám Đốc
Ông Nguyễn Mạnh Quân, Phó Tổng Giám Đốc
Ông Lê Quốc Long, Phó Tổng Giám Đốc*

Trụ sở chính
Kiểm toán viên

*Số 16 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam
Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)*

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Hà Nội, ngày 20 tháng 1 năm 2008

Ban Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính trình bày hợp lý tình hình tài chính của Ngân hàng tại ngày 31/12/2007 và kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ của niên độ kết thúc ở ngày đó. Trong việc soạn lập các báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám Đốc được yêu cầu phải:

- Chọn lựa các chính sách kế toán phù hợp và áp dụng chúng một cách nhất quán;
- Thực hiện các phán đoán và ước lượng một cách hợp lý và thận trọng;
- Soạn lập các báo cáo tài chính trên cơ sở doanh nghiệp hoạt động liên tục trừ khi nhận định là Ngân hàng sẽ tiếp tục hoạt động không còn thích hợp.

Chúng tôi, Ban Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm bảo đảm rằng các sổ sách kế toán đã được thiết lập và duy trì một cách đúng đắn để thể hiện tình hình tài chính của Ngân hàng với độ chính xác hợp lý tại mọi thời điểm và làm cơ sở soạn lập các báo cáo tài chính phù hợp với chế độ kế toán được nêu ở Thuyết minh số 2 cho các báo cáo tài chính. Ban Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm bảo đảm việc tuân thủ các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và các qui định hiện hành áp dụng cho ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại nước CHXHCN Việt Nam. Ban Tổng Giám Đốc cũng chịu trách nhiệm đối với việc bảo vệ các tài sản của Ngân hàng và thực hiện các biện pháp hợp lý để ngăn ngừa và phát hiện các gian lận và các vi phạm qui định khác.

PHÊ CHUẨN CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Theo đây, chúng tôi phê chuẩn nội dung các báo cáo tài chính. Các báo cáo tài chính này đã trình bày hợp lý tình hình tài chính của Ngân hàng tại ngày 31 tháng 12 năm 2007 và kết quả hoạt động kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ của Ngân hàng cho niên độ kết thúc vào thời điểm đó, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và các qui định hiện hành áp dụng cho ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại nước CHXHCN Việt Nam.

Thay mặt Ban Tổng Giám Đốc,



LÊ VĂN CHÍ
Tổng Giám Đốc

Số: 196 /2008/BC.TC-AASC.KT2

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

Về báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2007 của
Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á

Kính gửi: Ban Tổng Giám Đốc Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á

Chúng tôi đã kiểm toán các báo cáo tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á (“Ngân hàng”) gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31/12/2007, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc vào ngày nêu trên và bảng tóm tắt các chính sách kế toán chủ yếu cùng các thuyết minh báo cáo tài chính kèm theo.

Việc lập và trình bày báo cáo tài chính này thuộc trách nhiệm của Ngân hàng. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở ý kiến

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam và các Chuẩn mực Kiểm toán Quốc tế được chấp nhận tại Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán phải được lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của ban lãnh đạo Ngân hàng cũng như cách trình bày tổng quát các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu về tình hình tài chính của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á tại ngày 31/12/2007, cũng như kết quả kinh doanh và các dòng lưu chuyển tiền tệ của Ngân hàng trong niên độ kết thúc vào ngày nêu trên, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam và các quy định hiện hành áp dụng cho các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại nước CHXHCN Việt Nam.

Hà Nội, ngày 20 tháng 3 năm 2008

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI
CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN

Phó Tổng Giám Đốc


NGUYỄN THANH TÙNG
Chứng chỉ KTV số: D0063/KTV

Kiểm toán viên


PHẠM AN TUẤN
Chứng chỉ KTV số: 0777/KTV

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị VND

STT	Chỉ tiêu	Ghi chú	31/12/2007	01/01/2007
A	Tài sản			
I	Tiền mặt, vàng bạc đá quý	3	119.369.487.964	72.765.233.614
II	Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	4	511.669.044.400	214.771.997.907
III	Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác và cho vay các TCTD khác	5	8.584.976.686.661	3.317.688.433.120
1	Tiền, vàng gửi tại các TCTD khác		8.584.976.686.661	3.317.688.433.120
2	Cho vay các tổ chức tín dụng khác		-	-
3	Dự phòng rủi ro cho vay các TCTD khác		-	-
IV	Chứng khoán kinh doanh	6	759.110.424.667	263.488.000.000
1	Chứng khoán kinh doanh		759.110.424.667	263.488.000.000
2	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh		-	-
V	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác		-	-
VI	Cho vay khách hàng		10.994.812.441.436	3.353.998.641.372
1	Cho vay khách hàng	7	11.041.087.365.182	3.363.048.538.661
2	Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	8	(46.274.923.746)	(9.049.897.289)
VII	Chứng khoán đầu tư	9	3.968.000.000.000	2.040.000.000.000
1	Chứng khoán đầu tư giữ sẵn sàng để bán		1.820.000.000.000	250.000.000.000
2	Chứng khoán đầu tư giữ đến ngày đáo hạn		2.148.000.000.000	1.790.000.000.000
3	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư		-	-
VIII	Góp vốn, đầu tư dài hạn	10	44.900.000.000	27.500.000.000
1	Đầu tư vào công ty con		-	-
2	Góp vốn liên doanh		-	-
3	Đầu tư vào công ty liên kết		-	-
4	Đầu tư dài hạn khác		44.900.000.000	27.500.000.000
5	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn		-	-
IX	Tài sản cố định		65.056.184.339	32.655.350.953
1	Tài sản cố định hữu hình	11	29.260.451.760	24.700.201.584
	- Nguyên giá		41.404.959.632	31.388.963.985
	- Giá trị hao mòn lũy kế		(12.144.507.872)	(6.688.762.401)
2	Tài sản cố định thuê tài chính		-	-
	- Nguyên giá		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế		-	-
3	Tài sản cố định vô hình	12	35.795.732.579	7.937.201.300
	- Nguyên giá		39.403.258.830	10.600.404.000
	- Giá trị hao mòn lũy kế		(3.607.526.251)	(2.663.202.700)
4	Tài sản khác		-	17.948.069
X	Bất động sản đầu tư		-	-
	- Nguyên giá		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế		-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Tiếp theo)

Đơn vị VND

STT	Chỉ tiêu	Ghi chú	31/12/2007	01/01/2007
XI	Tài sản Có khác	13	1.193.193.296.959	877.549.803.951
1	Các khoản phải thu		854.808.954.073	129.371.869.440
2	Các khoản lãi, phí phải thu		298.793.230.824	133.208.298.724
3	Tài sản thuế TNDN hoãn lại			
4	Tài sản Có khác		39.591.112.062	614.969.635.787
5	Dự phòng rủi ro cho tài sản Có nội bảng khác		-	-
	Tổng tài sản Có		26.241.087.566.426	10.200.417.460.917
B	Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu			
I	Các khoản nợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước		-	-
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	14	9.504.696.433.766	4.834.293.686.879
1	Tiền gửi của các tổ chức tín dụng khác		9.504.696.433.766	4.633.004.186.879
2	Vay các tổ chức tín dụng khác			201.289.500.000
III	Tiền gửi của khách hàng	15	10.744.177.803.665	3.511.683.088.735
IV	Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác		-	-
V	Vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư, cho vay TCTD chịu rủi ro	16	30.000.000	-
VI	Phát hành giấy tờ có giá	17	2.000.000.000.000	-
VII	Các khoản nợ khác	18	625.724.989.388	798.904.238.310
1	Các khoản lãi, phí phải trả		212.096.353.321	98.197.609.397
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		-	-
3	Các khoản phải trả và công nợ khác		413.628.636.067	83.561.923.691
4	Dự phòng rủi ro khác (Dự phòng cho công nợ tiềm ẩn và cam kết ngoại bảng)		-	-
5	Tài sản nợ khác		-	617.144.705.222
	Tổng nợ phải trả		22.874.629.226.819	9.144.881.013.924
VIII	Vốn và các quỹ	19	3.366.458.339.607	1.055.536.446.993
1	Vốn của tổ chức tín dụng		3.046.300.859.081	950.054.902.000
	- Vốn điều lệ		3.000.000.000.000	500.000.000.000
	- Vốn đầu tư xây dựng cơ bản		32.300.000	32.300.000
	- Thặng dư vốn cổ phần		46.245.957.081	450.000.000.000
	- Cổ phiếu quỹ		-	-
	- Cổ phiếu ưu đãi		-	-
	- Vốn khác		22.602.000	22.602.000
2	Quỹ của tổ chức tín dụng		21.309.823.337	6.989.965.557
3	Chênh lệch tỷ giá hối đoái		-	-
4	Chênh lệch đánh giá lại tài sản		-	-
5	Lợi nhuận chưa phân phối/Lỗ lũy kế		298.847.657.189	98.491.579.436
	Tổng nợ phải trả và vốn chủ sở hữu		26.241.087.566.426	10.200.417.460.917

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị VND

STT	Chỉ tiêu	Ghi chú	Số cuối kỳ	Số đầu kỳ
I	Nghĩa vụ nợ tiềm ẩn			
1	Bảo lãnh vay vốn		-	2.000.000.000
2	Cam kết trong nghiệp vụ L/C		861.429.417.493	196.903.988.816
3	Bảo lãnh khác		132.892.786.856	47.597.519.386
II	Các cam kết đưa ra			
1	Cam kết tài trợ cho khách hàng		-	-
2	Cam kết khác		23.061.857.730	-

Hà Nội, ngày 20 tháng 01 năm 2008

Người lập



TRẦN THU HUYỀN

Kế toán trưởng



BÙI THỊ THANH HƯƠNG

Tổng Giám Đốc



LÊ VĂN CHÍ

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31/12/2007

Đơn vị VND

STT	Chỉ tiêu	Ghi chú	Năm 2007	Năm 2006
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	20	1.474.716.936.909	595.310.858.980
2	Chi phí lãi và các chi phí tương tự	21	1.005.701.966.868	419.164.297.533
I	Thu nhập lãi thuần		469.014.970.041	176.146.561.447
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ		10.810.170.750	10.662.173.051
4	Chi phí hoạt động dịch vụ		4.118.124.284	2.425.809.808
II	Lãi/ lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	22	6.692.046.466	8.236.363.243
III	Lãi/ lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	23	1.421.051.405	(12.985.937.900)
IV	Lãi/ lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	24	27.523.621.369	24.442.500.837
V	Lãi/ lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư		-	-
5	Thu nhập từ hoạt động khác		28.241.252	6.826.616
6	Chi phí hoạt động khác		6.592.641	-
VI	Lãi/ lỗ thuần từ hoạt động khác	25	21.648.611	6.826.616
VII	Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần	26	47.659.392.000	-
VIII	Chi phí hoạt động	27	103.920.782.320	52.126.086.728
IX	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		448.411.947.572	143.720.227.515
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng		39.657.742.810	6.843.228.865
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế		408.754.204.762	136.876.998.650
7	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	28	109.906.547.573	38.325.559.622
8	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		-	-
XII	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp		109.906.547.573	38.325.559.622
XIII	Lợi nhuận sau thuế		298.847.657.189	98.551.439.028
XIV	Lãi cơ bản trên cổ phiếu		2.098	2.638
XV	Tỷ lệ trả cổ tức		17,24%	20,82%

Hà Nội, ngày 20 tháng 01 năm 2008

Người lập

TRẦN THU HUYỀN

Kế toán trưởng

BÙI THỊ THANH HƯƠNG

Tổng Giám Đốc



LÊ VĂN CHÍ

USA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank,
LTD
OCBC
Woori Bank
HSBC Bank U.S.A
Bank of Nova Scotia
Rabobank International
American Express Bank
Far East National
National City Bank Cleveland

ARGENTINA

Wachovia Bank
Citibank, NA
American Express Bank

AUSTRALIA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank,
LTD
OCBC
Commonwealth Bank
American Express Bank

BAHRAIN

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Woori Bank
American Express Bank

BANGLADESH

Citibank, NA
Woori Bank
American Express Bank

BRAZIL

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
American Express Bank

BELGIUM

Fortis Bank
BNP Paribas
Commerzbank

CAMBODIA

Canadia Bank Plc

CANADA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Bank of Nova Scotia
American Express Bank

CHILE

Wachovia Bank
American Express Bank

CHINA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank,
LTD
OCBC

Woori Bank

Bank of Nova Scotia
American Express Bank
China Everbright Bank Co.,LTD
DNB Nor Bank ASA

EGYPT

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
American Express Bank

FRANCE

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
BNP Paribas
American Express Bank
Intesa SanPaolo S.P.A
Commerzbank

GERMANY

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
BHF Bank
Dustche Bank
American Express Bank
Intesa SanPaolo S.P.A
Bayerische Hypo-UND Vereins-
bank AG
BNP Paribas
Commerzbank

HONGKONG

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank, LTD
OCBC
Woori Bank
Bank of Novascotia
American Express bank
BNP Paribas
HSBC

INDIA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Bank of Nova Scotia
American Express Bank
Indonesia
Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Woori Bank
OCBC

IRELAND

Citibank, NA
Korea Exchange Bank

ITALY

Wachovia Bank
Citibank, NA
Iccrea Banca
Korea Exchange Bank
Credito Cooperativo
Intesa SanPaolo S.P.A
Banca Apuana
Bayerische Hypo-UND Vereins-
bank AG

BNP Paribas
Commerzbank
Unicredito Italiano S.P.A

JAPAN

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank, LTD
OCBC
Woori Bank
Bank of Nova Scotia
American Express Bank
Bayerische Hypo-UND Vereins-
bank AG
BNP Paribas

KOREA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank, LTD
OCBC
Woori Bank
Bank of Nova Scotia
American Express Bank
BNP Paribas

MALAYSIA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Bank of Nova Scotia
BNP Paribas
American Express Bank
Mexico
Wachovia Bank
Citibank, NA
BNP Paribas

NETHERLAND

Citibank, NA
Banque Artesia Nederland N.V
Korea Exchange Bank
Fortis Bank (Nederland) N.V
Intesa SanPaolo S.P.A
BNP Paribas
Commerzbank

PANAMA

Citibank, NA
Korea Exchange Bank
Bank of Nova Scotia
Philippines
Wachovia Bank
Citibank, NA
Korea Exchange Bank
DNB Nor Bank ASA

RUSSIA

Wachovia Bank
Citibank, NA
Woori Bank
Intesa SanPaolo S.P.A

SINGAPORE

Fortis Bank
CitiBank
OCBC
Bank of Nova Scotia
American Express Bank
Bayerische Hypo-UND Vereins-
bank AG

BNP Paribas
DNB Nor Bank ASA
Fortis Bank
South Africa
Wachovia Bank
Citibank, NA
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
S.A.
BNP Paribas

SPAIN

Citibank
Banco De Sabadell
Intesa SanPaolo S.P.A
Caja De Ahorros
Commerzbank
Taiwan
Wachovia Bank
Citibank, NA
Mizhuho Corporate Bank, LTD
OCBC
Bank of Nova Scotia
American Express Bank
BNP Paribas
DNB Nor Bank ASA

THAILAND

Wachovia Bank
Citibank, NA
Bangkok Bank Plc
Mizhuho Corporate Bank, LTD
OCBC
American Express Bank
BNP Paribas
Thanachart Bank

TURKEY

Wachovia Bank
Intesa SanPaolo S.P.A
BNP Paribas
Commerzbank

UNITED KINGDOM

BNP Paribas
OCBC
Woori Bank
Standard Chartered Bank
American Express Bank
Intesa SanPaolo S.P.A
Korea Exchange Bank
Mizhuho Corporate Bank, LTD
Wachovia Bank
Citibank, NA
Commerzbank

VIET NAM

An Binh Joint Stock Bank
Bank of China
ANZ Bank
Industrial & Commercial Bank of
Vietnam
Bank For Investment and
Development of Vietnam
Vietnam Technological &
Commercial Joint Stock Bank
HSBC
Military Commercial Joint Stock
Bank
Bank for Foreign Trade of Vietnam

HỘI SỞ

16 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04. 7723616
Fax: 04. 7723615

HÀ NỘI

Trung tâm kinh doanh

16 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04. 7723616
Fax: 04. 7723615

Quầy giao dịch tại Công ty Chứng khoán SeABank - SeABS

16 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04.7725480
Fax: 04.7725480

SeABank Hà Nội

57 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: 04. 9438394
Fax: 04. 9438392

SeABank Đội Cấn

225 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04.7236171
Fax: 04.7236171

SeABank Trung Hòa

43 Đường Láng, Thanh Xuân, Hà Nội
Tel: 04.5640161
Fax: 04.5640161

SeABank Long Biên

479 Nguyễn Văn Cừ, Long Biên, Hà Nội
Tel: 04.8736432
Fax: 04.8736431

SeABank Ba Đình

14 Giang Văn Minh, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04.7345848
Fax: 04.7345849

SeABank Quán Thánh

56 Quán Thánh, Ba Đình, Hà Nội
Tel: 04.9274108
Fax: 04.9274109

SeABank Đống Đa

115 Nguyễn Lương Bằng, Đống Đa, Hà Nội
Tel: 04.5334109
Fax: 04.5334108

SeABank Khâm Thiên

142 Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội
Tel: 04.5187381
Fax: 04.5187381

SeABank Cầu Giấy

249 Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội
Tel: 04.7914507
Fax: 04.7914509

SeABank Lạc Long Quân

51 Lạc Long Quân, Cầu Giấy, Hà Nội
Tel: 04.7591041
Fax: 04.7591041

SeABank Hai Bà Trưng

350 Bạch Mai, Hai Bà Trưng, Hà Nội
Tel: 04.6274925
Fax: 04.6274926

SeABank Láng Hạ

22 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Tel: 04.7764233
Fax: 04.7764232

SeABank Xuân La

79 Xuân La, Tây Hồ, HN
Tel: 04.2581166
Fax: 04.2581188

SeABank Hà Đông

150 Trần Phú, Tp. Hà Đông, Hà Tây
Tel: 0343.251188
Fax: 0343.251166

BẮC NH

SeABank Bắc Ninh

99 Phố Mới, Đông Nguyên, Từ Sơn, Bắc Ninh
Tel: 0241.745111
Fax: 0241.745181

HẢI PHÒNG

SeABank Hải Phòng

15 Minh Khai, Hồng Bàng, Hải Phòng
Tel: 031.3747878
Fax: 031.3747880

SeABank Trần Nguyên Hãn

227C Trần Nguyên Hãn, Lê Chân, Hải Phòng
Tel: 031.3782500
Fax: 031.3782500

SeABank Tôn Đản

37 Tôn Đản, Hồng Bàng, Hải Phòng
Tel: 031.3831407

SeABank Tôn Đức Thắng

57 Tôn Đức Thắng, Lê Chân, Hải Phòng
Tel: 031.3711166

SeABank Lương Khánh Thiện

117 Lương Khánh Thiện, Ngô Quyền, Hải Phòng
Tel: 031.3921193
Fax: 031.3921193

SeABank Lê Lợi

27 Lê Lợi, Ngô Quyền, Hải Phòng
Tel: 031.3655919
Fax: 031.3655919

SeABank Đà Nẵng

162 Đà Nẵng, Ngô Quyền, Hải Phòng
Tel: 031.3650637
Fax: 031.3650637

SeABank Tô Hiệu

204A Tô Hiệu, Lê Chân, Hải Phòng
Tel: 031.3610406
Fax: 031.3610406

SeABank Lạch Tray 1

198 Lạch Tray, Ngô Quyền, Hải Phòng
Tel: 031.3847361
Fax: 031.3641049

SeABank Lạch Tray 2

215B Lạch Tray, Ngô Quyền, Hải Phòng
Tel: 031.3735710
Fax: 031.3735710

HẢI DƯƠNG

SeABank Hải Dương

136A phố Thống Nhất, P. Lê Thanh Nghị, Tp. Hải Dương
Tel: 0320.3849999
Fax: 0320.3849666

QUẢNG NINH

SeABank Quảng Ninh

124 Lê Thánh Tông, Tp. Hạ Long, Quảng Ninh
Tel: 033.525388
Fax: 033.525399

SeABank Cẩm Phả

710 Trần Phú, Cẩm Thạch, Cẩm Phả, Quảng Ninh

ĐÀ NẴNG

SeABank Đà Nẵng

23 Nguyễn Văn Linh, Hải Châu, Đà Nẵng
Tel: 0511.3584360
Fax: 0511.3584366

SeABank Thanh Khê

2 Lý Thái Tổ, Thanh Khê, Đà Nẵng
Tel: 0511.3651397
Fax: 0511.3651398

KHÁNH HÒA

SeABank Nha Trang

42 Yersin, Phường Vạn Thắng, Tp. Nha Trang
Tel: 058.819003
Fax: 058.819030

BÀ RỊA - VŨNG TÀU

SeABank Vũng Tàu

102A Lê Hồng Phong, Phường 4, Tp. Vũng Tàu
Tel: 064.543093/95/99
Fax: 064.543098

TP. HỒ CHÍ MINH

SeABank Hồ Chí Minh

28A Lê Lợi, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.4041505
Fax: 08.4041525

SeABank Phú Mỹ Hưng

150 Nguyễn Lương Bằng, Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.4135256
Fax: 08.4135258

SeABank Quận 9

3 Lê Văn Việt, Quận 9, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.8931850
Fax: 08.7309779

SeABank Quận 10

320 - 322 Đường 3/2, Quận 10, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.8626955
Fax: 08.8626950

SeABank Quận 1

81 Đường Cách Mạng Tháng 8, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.9252858
Fax: 08.9252857

SeABank Tân Phú

609 Lũy Bán Bích, Phường Phú Thạnh, Quận Tân Phú, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.9737233
Fax: 08.9737237

SeABank Botanic

312 Nguyễn Thượng Hiền, Phường 5, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.5500010
Fax: 08.5158995

SeABank Bạch Đằng

175 Bạch Đằng, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.5119330/ 26
Fax: 08.5119331

SeABank Cộng Hòa

266 Cộng Hòa, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.2922060
Fax: 08.2922061/ 64

SeABank Chợ Lớn

403 Kinh Dương Vương, Quận 6, Tp. Hồ Chí Minh
Tel: 08.6670827
Fax: 08.6670826

CẦN THƠ

SeABank Cần Thơ

112A Trần Văn Khéo, Ninh Kiều, Cần Thơ

BÌNH DƯƠNG

SeABank Bình Dương

Ấp Hòa Lân, Thuận Giao, Thuận An, Bình Dương
Tel: 0650.716055/59
Fax: 0650.716053



SeABANK
SOUTHEAST ASIA BANK

TRỤ SỞ MỚI (Ảnh bìa 1)

Địa chỉ 25 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
(Dự kiến khai trương quý IV/2008)

TRỤ SỞ HIỆN TẠI 16 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội

Tel: (84 4) 7723616 - Fax: (84 4) 7723615

Website: www.seabank.com.vn - Email: seabank@seabank.com.vn