



HỘI TỤ SỐ

ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU

2020 - 2025

NỘI DUNG

LỜI NGỎ 360 ĐỘ SEABANK

04 Tin tức

ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU 2020- 2025 VÀ CHIẾN LƯỢC HỘI TỤ SỐ

- 10 Ms Lê Thu Thủy “Dịch vụ khách hàng phải bắt đầu từ Tâm”
- 14 Các SeALeaders nói gì về Mục tiêu 2020 - 2025 và Chiến lược Hội tụ số?
- 20 Hội tụ số - Góc nhìn từ đơn vị
- 24 Giá trị cốt lõi - Tôn chỉ hoạt động của SeABank

CHÚNG TÔI - CHÚNG TA

- 26 SeASports - Kỷ niệm chúng ta viết cùng nhau
- 30 Ngày hội gia đình ấm áp đoàn viên
- 32 Có một Ngày hội gia đình rất khác
- 33 Một ngày vui và đáng nhớ
- 34 Thể hệ trẻ BRG và SeABank say mê trải nghiệm Gốm Chu Đậu
- 36 Những kỷ niệm 20/10 khó quên



SEABANK VÀ CỘNG ĐỒNG

- 38 Hạnh phúc là khi thấy ước mơ “nảy mầm”
- 39 “SeABanker vì trẻ thơ” - Ngàn trái tim cùng nhịp đập

CUỘC SỐNG MUÔN MÀU

- 40 Phim hay - October Sky
- 41 Sách hay - Ngày xưa có một con bò
- 42 Tản mạn mùa thu

ĐI VÀ TRẢI NGHIỆM

- 44 Ngất ngây Thu xứ Đài

KỸ NĂNG SỐNG

- 46 Thu sang rồi, Blazer thôi!
- 46 “Quả cà chua” giúp bạn tập trung và hiệu quả hơn

KHỎE VÀ ĐẸP

- 50 3 bí kíp từ SeASkill để sức khỏe gia đình tuyệt vời hơn



Lời ngỏ

*Anh, mang hình hài chàng trai công nghệ
Em, cô gái ngọt ngào, ấm áp của mùa thu
Em say anh về khô ngô tuần tú
Anh kết em về e ấp, dịu dàng!*

Vậy “chàng trai công nghệ” và “cô gái mùa thu” bí ẩn đó là ai?
Hãy cùng chúng tôi tìm hiểu trong SeANews số này nhé!

Hội tụ số - Chàng trai khô ngô, tuần tú mang theo nhiều ước mơ và hoài bão, với mong muốn đưa công nghệ đến khắp mọi nơi, giúp mọi người có được sự chủ động trong tất cả trải nghiệm, nhanh chóng bắt kịp xu thế thời đại.

Nàng - Cô gái mùa thu xinh tươi nhưng chất chứa nhiều tâm sự. Ở Nàng là một sự trung hòa tuyệt vời của thiên nhiên, vì vậy Nàng luôn mang đến sự dễ chịu, nhẹ nhàng, đầy lãng mạn khiến ai gặp cũng đều mê đắm.

Tưởng rằng chàng trai khô cứng và cô gái lãng mạn này sẽ khó có thể hòa hợp nhưng rồi họ đã gặp nhau tại SeANews số 61, mang đến cho các SeABankers những kiến thức về công nghệ bổ ích, cùng những trải nghiệm mùa thu giàu cảm xúc và rất đổi tuyệt vời!

Hãy lật mở từng trang SeANews 61 để cảm nhận câu chuyện tình yêu lạ lùng, cùng cuộc gặp gỡ đầy thú vị giữa “chàng trai công nghệ” và “cô gái mùa thu” các SeABankers nhé!

Ban Biên Tập SeANews

MADAME NGUYỄN THỊ NGÀ ĐƯỢC TRAO TẶNG DANH HIỆU “DOANH NHÂN VIỆT NAM TIÊU BIỂU NĂM 2019” - CÚP THÁNH GIÓNG



Ngày 13/10 tại Hà Nội, nhân kỷ niệm 15 năm Ngày Doanh nhân Việt Nam, Madame Nguyễn Thị Nga - Chủ tịch sáng lập SeABank, Chủ tịch BRG đã vinh dự là 1 trong 100 Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu được Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) trao tặng danh hiệu “Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu năm 2019”.

Đây là giải thưởng danh giá nhằm tôn vinh các lãnh đạo doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh; nỗ lực đổi mới, sáng tạo trong quá trình phát triển doanh nghiệp; tích cực tham gia vào công tác xã hội; đóng góp cho nền kinh tế của đất nước và nâng cao đời sống người lao động trong suốt 3 năm, từ năm 2016 - 2018.

Đây là lần thứ 2 Madame Nguyễn Thị Nga được trao tặng danh hiệu “Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu”. Danh hiệu này được bình xét từ hàng nghìn doanh nhân trên cả nước và trao tặng cho 100 Doanh nhân xuất sắc nhất theo quy định 03 năm/lần.

Xin trân trọng chúc mừng và xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Madame vì những nỗ lực tuyệt vời, những đóng góp và tâm huyết của Madame cho sự phát triển của Tập đoàn BRG, cho SeABank cũng như kinh tế đất nước!

SEABANK VINH DỰ NHẬN GIẢI THƯỞNG PROFIT 500

Ngày 6/11/2019, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia (Hà Nội), trong khuôn khổ Lễ công bố Top 500 doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam năm 2019 do báo Vietnam Net và Vietnam Report tổ chức, SeABank vinh dự được xếp hạng 70/500 doanh nghiệp tư nhân và 128/500 doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất Việt Nam năm 2019. Đây là năm thứ 2 liên tiếp SeABank

MS. LÊ THU THỦY THAM GIA TỌA ĐÀM TẠI VIETNAM REWARDS SUMMIT 2019



Ngày 08/10/2019, Ms. Lê Thu Thủy - Tổng Giám đốc SeABank đã tham gia làm diễn giả tại Vietnam Rewards Summit 2019 - Hội nghị về chính sách lương thưởng.

Đây là sự kiện lần đầu tiên được ra mắt tại Việt Nam, với quy mô lớn nhất về chính sách lương, thưởng, phúc lợi và chế độ đãi ngộ - công cụ quản trị nguồn nhân lực thiết yếu nhất của doanh nghiệp.

Sự kiện quy tụ hơn 500 lãnh đạo doanh nghiệp và chuyên gia nhân sự trong nước và khu vực, mang đến những góc nhìn đa chiều, chiến lược cải tiến và tư duy đột phá về cách thức xây dựng khung lương thưởng hiệu quả. Nhiều phần trình bày chuyên sâu, phiên tham luận và tương tác trực tiếp với hơn 10 diễn giả hàng đầu đến từ khắp nơi trên thế giới đã được diễn ra.

Những chia sẻ của Ms. Lê Thu Thủy đã nhận được sự đón nhận và đồng tình của đông đảo khách mời có mặt tại sự kiện, từ đó giúp họ có thêm được nhiều ý tưởng để phát triển doanh nghiệp của mình.

được vinh danh trong Profit500. Bảng xếp hạng Profit500 2019 nhằm tôn vinh các doanh nghiệp có khả năng tạo lợi nhuận tốt, có tiềm năng trở thành những trụ cột cho sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam và góp phần giới thiệu thương hiệu doanh nghiệp Việt tới cộng đồng kinh doanh trong nước và quốc tế.

SEABANK HOÀN THÀNH TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ LÊN 9.369 TỶ ĐỒNG

Được sự phê duyệt của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước, trong tháng 9/2019 SeABank đã hoàn thành đợt chào bán cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 7.688 tỷ đồng lên 9.369 tỷ đồng. Với vốn điều lệ mới, SeABank nằm trong nhóm 15 ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam.

Vốn điều lệ mới sẽ giúp SeABank tăng năng lực tài chính và tạo điều kiện thuận lợi trong việc mở rộng mạng lưới hoạt động, đầu tư cơ sở vật chất, công nghệ, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng trên toàn quốc.



9 THÁNG ĐẦU NĂM 2019 SEABANK ĐẠT LỢI NHUẬN GẦN 683 TỶ ĐỒNG

Tháng 10 vừa qua, SeABank đã công bố kết quả kinh doanh hợp nhất 9 tháng đầu năm 2019 với lợi nhuận trước thuế đạt 683 tỷ đồng, tăng trưởng 65% so với cùng kỳ năm 2018.

Thu nhập lãi thuần của Ngân hàng 9 tháng đầu năm 2019 đạt 2.255 tỷ đồng, tăng 27,3% so với cùng kỳ năm 2018. Đặc biệt, thu thuần từ hoạt động dịch vụ của Ngân hàng đạt 286 tỷ đồng, tăng 3 lần so với cùng kỳ năm trước. Các hoạt động kinh doanh chứng khoán, kinh doanh ngoại tệ đều hoạt động có lãi và đóng góp cho sự tăng trưởng lợi nhuận của Ngân hàng.

Kết quả kinh doanh ấn tượng 9 tháng đầu năm cho thấy sự quyết tâm của tập thể Ban lãnh đạo và CBNV SeABank trong việc hoàn thành kế hoạch kinh doanh, tạo đà cho hoạt động bán hàng Quý 4 và hứa hẹn một kết quả thành công rực rỡ vào cuối năm 2019 này.

SEABANK ĐẠT CHUẨN QUỐC TẾ BASEL II TRƯỚC THỜI HẠN

Ngày 29/10/2019 tại Hà Nội, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) chính thức được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công nhận đạt chuẩn về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo chuẩn mực quốc tế Basel II theo Quyết định 2263/QĐ-NHNN. Việc đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của Basel II cho thấy, SeABank có đủ khả năng phòng ngừa các rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động và các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động.

Basel II

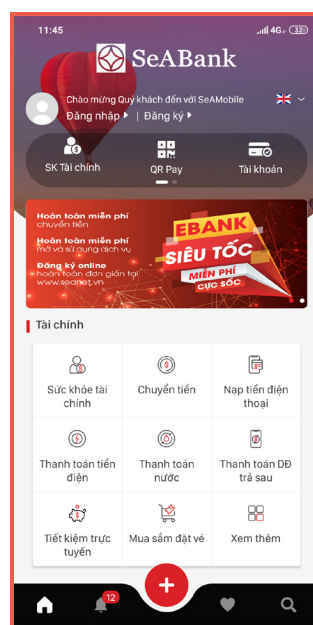
THẺ SEALADY CASHBACK ĐƯỢC NGƯỜI TIÊU DÙNG YÊU THÍCH



Ngày 01/11/2019, thẻ tín dụng quốc tế SeALady CashBack của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) vinh dự được “xướng tên” tại lễ tôn vinh sản phẩm “Hàng Việt Nam được người tiêu dùng yêu thích nhất” năm 2019. Đây là phần thưởng cho những nỗ lực, cố gắng của SeABank luôn hướng đến những sản phẩm tốt nhất cho người tiêu dùng Việt.

Trước đó, chính sản phẩm thẻ tín dụng quốc tế SeALady CashBack cũng là sản phẩm tiêu biểu của SeABank được Tạp chí The Asian Banker - tạp chí uy tín hàng đầu chuyên ngành tin tức tài chính - ngân hàng tại thị trường Châu Á bình chọn là “Credit Card Product of the Year 2018” - Sản phẩm thẻ tín dụng tiêu biểu của năm 2018.

RA MẮT HÀNG LOẠT ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ MỚI



Ngày 10/10/2019, SeABank đã chính thức ra mắt Dịch vụ Ngân hàng điện tử phiên bản mới (SeANet 2.0) dành cho Khách hàng doanh nghiệp với nhiều tính năng, tiện ích ưu việt, ứng dụng công nghệ hiện đại. Ngoài những tính năng vượt trội, dịch vụ SeANet 2.0 còn sử dụng phương thức xác thực giao dịch mới là SeABank OTP (còn gọi là Soft token hay Soft OTP/Smart OTP) thay thế cho phương thức xác thực giao dịch SMS OTP trước đây giúp Khách hàng an toàn và bảo mật hơn với mọi giao dịch trực tuyến.

Bên cạnh đó, SeABankers cũng chào đón thêm ứng dụng mới ra mắt SeABank Sales Kit”- Vũ khí hỗ trợ bán tuyệt vời, giúp các SeABankers tự tin, chuyên nghiệp hơn và nâng cao kỹ năng bán một cách toàn diện bằng các “Vũ khí tối tân”. Ứng dụng hiện tại đã bao gồm thông tin về: Bộ tài liệu sản phẩm của 2 sản phẩm SeABuy và thẻ tín dụng VISA cùng với công cụ hỗ

trợ tiếp cận khách hàng cho 2 sản phẩm này. Trong thời gian tới, App SeABank Sales Kit hứa hẹn sẽ còn cập nhật thêm thật nhiều tính năng mới cực kỳ hữu ích và trở thành vũ khí hỗ trợ bán siêu đẳng dành riêng cho các ĐVKD.

Đặc biệt, ngày 20/10/2019, SeABank đã cho ra mắt ứng dụng SeAMobile mới - Trợ lý tài chính tin cậy, giúp nâng cao sức khỏe tài chính của khách hàng. Đây là ứng dụng ngân hàng đầu tiên có tính năng Chăm sóc sức khỏe tài chính cá nhân, được xem là công nghệ dẫn đầu và là bước đột phá lớn của SeABank.

Trong thời gian tới, nhiều tính năng ưu việt sẽ thường xuyên và liên tục được nâng cấp, nhằm gia tăng trải nghiệm người dùng, hướng tới mục tiêu đưa SeABank trở thành “Ngân hàng Số số 1 về chăm sóc sức khỏe tài chính Khách hàng”.

CÔNG ĐOÀN CƠ SỞ SEABANK THẮNG LỚN TẠI HỘI THAO CỤM THI ĐUA CĐCS NGÂN HÀNG VIỆT NAM KHU VỰC PHÍA BẮC

Trong tháng 10 này, tại Hội thao cụm Thi đua Công đoàn cơ sở Ngân hàng Việt Nam khu vực phía Bắc, đoàn VĐV của SeABank đã xuất sắc giành Giải 3 toàn đoàn khi có thành tích cao ở tất cả các nội dung tham gia thi đấu: Cầu lông, Bóng bàn và Kéo co.

Có thể nói, đây là thành tích cao nhất của Công đoàn SeABank từ trước tới nay, với 2 Huy chương Vàng, 2 Huy chương Bạc và 2 Huy chương Đồng. Có được kết quả này là nhờ vào việc chọn lọc các VĐV đạt thành tích cao và rút ra kinh nghiệm thi đấu sau Hội thao SeASports 2019 vừa qua.



SEABANK ĐƯỢC MOODY'S XẾP HẠNG TÍN NHIỆM MỨC B1

Ngày 10/10/2019, Moody's - một trong 3 tổ chức xếp hạng tín nhiệm uy tín nhất thế giới đã công bố kết quả xếp hạng tín nhiệm dài hạn mức B1 cho SeABank.

Theo công bố của Moody's, SeABank được xếp hạng tín nhiệm dài hạn mức B1 ở các hạng mục: Tiền gửi ngoại tệ và nội tệ ngắn hạn và dài hạn; Nhà phát hành ngoại tệ và nội tệ ngắn hạn và dài hạn; Rủi ro đối tác ngoại tệ và nội tệ ngắn hạn và dài hạn; Rủi ro đối tác ngắn hạn và dài hạn; Hạng mục Tín dụng cơ sở đạt mức B2.

Ngoài ra, các yếu tố như vốn chủ sở hữu, lợi nhuận, khả năng thanh toán nợ, chất lượng tài sản, nguồn vốn, thanh khoản... cũng góp phần quan trọng mang đến kết quả đánh giá tích cực cho SeABank lần này.

Đây là lần đầu tiên Moody's xếp hạng tín nhiệm SeABank, qua đó, kết quả xếp hạng B1 với triển vọng ổn định phản ánh năng lực tài chính tốt và cơ hội phát triển của SeABank.

Kết quả này không chỉ đem lại nhiều lợi ích đối với SeABank mà còn với cả những đối tác, khách hàng sử dụng dịch vụ của Ngân hàng.



Được Moody's xếp hạng, SeABank có lợi gì?

Đối với nội bộ SeABank:

- Khẳng định uy tín và năng lực tài chính ổn định của SeABank.
- Chi phí vay/huy động vốn thấp hơn: kết quả xếp hạng tốt giúp SeABank có cơ hội giảm chi phí vay/huy động vì các nhà đầu tư/gửi tiền có ưu tiên rủi ro thấp sẽ quyết định đầu tư/gửi tiền vào nơi an toàn mặc dù lãi suất thấp hơn.
- Tiếp cận các nguồn vốn đầu tư thuận lợi hơn: một tổ chức với kết quả xếp hạng tích cực có thể tiếp cận rộng rãi các nhà đầu tư/gửi tiền bằng phương tiện truyền thông báo chí. Các nhà đầu tư ở các tầng lớp khác nhau trong xã hội có thể được thu hút bởi tổ chức có xếp hạng tích cực vì sẽ an tâm về mức độ chắc chắn trong việc trả lãi và gốc đúng hạn.
- Giúp SeABank có cơ hội tham gia vào những thị trường mới tiếp cận cơ sở nhà đầu tư rộng hơn, những tổ chức/cá nhân dựa vào xếp hạng thay vì dựa vào nhận dạng tên/thương hiệu.
- Kết quả xếp hạng tín nhiệm của Moody's là một công cụ tiếp thị tốt, tạo ra hình ảnh tốt hơn trong việc tiếp cận, giao dịch với khách hàng, giúp giảm được chi phí truyền thông, hội nghị...

- Là điều kiện thuận lợi để SeABank thiết lập quan hệ tốt hơn với các tổ chức khác (ngân hàng đại lý, quan hệ liên ngân hàng...).
- Kết quả xếp hạng là động lực cho tăng trưởng, giúp SeABank có mục tiêu, kế hoạch thực hiện các dự án mới nhằm giữ vững hoặc đạt được kết quả xếp hạng cao hơn ở những lần rà soát xếp hạng tiếp theo.

Đối với khách hàng, đối tác bên ngoài:

- Tiết kiệm thời gian tìm hiểu thông tin về ngân hàng và nhận thức được rủi ro cũng như lợi ích khi ra quyết định đầu tư hoặc sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của SeABank.
- Có căn cứ để so sánh SeABank với các ngân hàng khác trước khi quyết định lựa chọn tin tưởng SeABank.
- Khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của SeABank sẽ được hưởng những lợi ích từ việc ngân hàng sẽ được định kỳ đánh giá lại kết quả xếp hạng (ngân hàng sẽ phải nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ, uy tín với khách hàng và năng lực tài chính của mình).

Nguyễn Tuấn Anh
(Khối Quản trị rủi ro)

TRÁI PHIẾU THỨ CẤP SEABANK SẢN PHẨM ĐẦU TƯ HẤP DẪN



SeABond

Từ tháng 8/2019, SeABank triển khai phát hành trái phiếu tăng vốn SeABond nhằm đáp ứng kịp xu hướng của thị trường hiện tại với tổng doanh số kỳ vọng khoảng 3.000 tỷ đồng.

Trong các năm gần đây, xu hướng triển khai các sản phẩm đầu tư như Chứng Chỉ Quý, Trái phiếu, Phái sinh được triển khai rộng rãi tại tất cả các ngân hàng. Tính đến hết tháng 7/2019, Ngành ngân hàng đang dẫn đầu về lượng phát hành trái phiếu với tổng doanh số hơn 41.000 tỷ đồng. Theo nguồn CafeF, chỉ riêng trong tháng 9/2019 đến nay, hơn 7 ngân hàng huy động được trên 5.000 tỷ đồng doanh số trái phiếu. Chính vì vậy, trái phiếu đang là một trong các công cụ huy động vốn được các khách hàng cá nhân ưa thích trong thời điểm hiện tại.

Việc phát hành trái phiếu tăng vốn SeABond nằm trong quyết định của HĐQT về kế hoạch phát hành trái phiếu năm 2019 theo định hướng: Nâng cao năng lực tài chính và tăng khả năng huy động nguồn vốn trung - dài hạn từ các tổ chức tài chính, kinh tế và khách hàng cá nhân để đầu tư theo định hướng phát triển của SeABank; Tăng trưởng, phát triển ổn định và chủ động nguồn vốn trung - dài hạn song song với điều chỉnh tỷ trọng nguồn vốn trung - dài hạn trong cơ cấu tổng nguồn vốn huy động của SeABank theo hướng ổn định và bền vững; Đa dạng hóa các công cụ huy động vốn, đáp ứng các mục tiêu sử dụng vốn của SeABank, đa dạng hóa công cụ tài chính cho thị trường tiền tệ trong thời gian tới; Tăng quy mô hoạt động cho vay trung - dài hạn nhằm hỗ trợ khách hàng đầu tư phát triển mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh & tăng cường quảng bá hình ảnh của SeABank trên thị trường tài chính.

Theo chỉ đạo của Ban lãnh đạo ngân hàng, trái phiếu SeABond được triển khai toàn diện tại cả 4 Khối: Khối Khách

hàng cá nhân, Khối Khách hàng Doanh nghiệp, Khối Đầu tư và Khối Khách hàng Doanh nghiệp lớn với kết quả hơn 2.000 tỷ trái phiếu SeABank đã được phát hành, trong đó doanh số từ Khối Khách hàng cá nhân chiếm tỉ lệ hơn 80%.

Có được kết quả này là do sau gần 2 tháng Khối KHCN triển khai sản phẩm trái phiếu SeABond trên quy mô toàn hệ thống, các khu vực và các ĐVKD đã tổ chức các buổi đào tạo sản phẩm, nâng cao kĩ năng tư vấn và giới thiệu sản phẩm cho khách hàng tới các cán bộ bán. Rất nhiều các khách hàng mới và các khách hàng hiện hữu có cơ hội tiếp cận và tham gia đầu tư sản phẩm có lợi nhuận đầu tư hấp dẫn và có nhiều ưu thế mới so với các sản phẩm khác trên thị trường.

Bên cạnh đó, sản phẩm đã nhận được sự hưởng ứng nhiệt tình của các Giám đốc Khu vực, các lãnh đạo Đơn vị kinh doanh và tinh thần bán lan tỏa rộng khắp đến các cán bộ bán trên toàn hàng. Và "trái ngọt" là những con số biết nói và phản ứng tích cực từ phía khách hàng: 87/168 ĐVKD của 12 Khu vực tham gia triển khai và giới thiệu sản phẩm thành công đến 380 khách hàng, từ đó đạt được doanh số 1.650 tỷ/ 2.058 tỷ doanh số toàn hàng, đóng góp lớn vào việc tăng trưởng thêm nguồn huy động cho ngân hàng để có thể đạt được các mục tiêu trong năm 2019.

Với việc được truyền cảm hứng và với tinh thần bán lan tỏa rộng khắp, Khối KHCN sẽ "thừa thắng xông lên" để có thể đạt được con số như kỳ vọng.

Trước tình hình thị trường có nhiều diễn biến sôi động và ngày càng khó khăn nhưng vẫn có thể đạt được kết quả nói trên, Khối KHCN gửi lời cảm ơn đến tất cả các Anh/ Chị/ Em đồng nghiệp đã nỗ lực hết mình để có thể đáp ứng được kỳ vọng ban đầu của Ban Lãnh Đạo.

Thanh Dung
(Khối KHCN)

HOÀN THÀNH GIAI ĐOẠN 1 DỰ ÁN HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ

Trước xu thế toàn cầu về sử dụng hóa đơn điện tử và thực hiện quy định của Chính phủ, Khối Tài chính & Kế hoạch đã phối hợp với Khối Công nghệ thông tin nhanh chóng thực hiện "Dự án hóa đơn điện tử của SeABank" gồm 2 giai đoạn: Giai đoạn 1 - Xây dựng, phát triển hóa đơn tự in làm tiền đề cho hóa đơn điện tử; Giai đoạn 2 - Triển khai hình thức hóa đơn điện tử. Đến nay dự án đã hoàn thành giai đoạn đầu tiên và đã đưa vào áp dụng thực tế tại 40 chi nhánh.



Hóa đơn tự in là gì?

Hóa đơn tự in được các đơn vị kinh doanh của SeABank in ra trên hệ thống website sau khi phát sinh các giao dịch, hệ thống sẽ tự động sinh hóa đơn với đầy đủ các thông tin của khách hàng như mã số thuế, tên công ty, địa chỉ, tên dịch vụ, số tiền theo dữ liệu được nhập trên hệ thống T24.

Hóa đơn điện tử là gì?

Hóa đơn điện tử là hóa đơn tự in được chuyển đổi thành bản điện tử để gửi cho khách hàng thông qua mạng internet để làm cơ sở thanh toán. Hóa đơn điện tử có toàn bộ chức năng và tính pháp lý của hóa đơn giấy truyền thống.



Lợi ích của hóa đơn điện tử

- 1. Tiết kiệm chi phí:** hóa đơn điện tử ra đời sẽ giảm hoàn toàn chi phí in ấn, vận chuyển, bảo quản hóa đơn giấy.
- 2. Tiết kiệm thời gian:** hóa đơn điện tử giảm tới 70% các bước quy trình phát hành, rút ngắn tới 99% thời gian thanh toán, quản lý hóa đơn.
- 3. Giảm thiểu rủi ro, tăng tính bảo mật:** hóa đơn điện tử là loại hóa đơn không thể làm giả, cũng khó có thể xảy ra các sai sót. Hóa đơn xuất từ phần mềm cũng giúp tăng cường khả năng bảo mật, có khả năng lưu trữ, quản lý hóa đơn vĩnh viễn; không có rủi ro mất, nhàu nát như khi lưu trữ hóa đơn giấy.

- 4. Đơn giản hóa thủ tục và chi phí báo cáo thuế:** chủ động các công việc khởi tạo và phát hành hóa đơn; đơn giản hóa việc phát hành, quản lý hóa đơn; đơn giản hóa thủ tục kê khai thuế và tình hình sử dụng hóa đơn do hệ thống tự động gửi báo cáo tới cơ quan Thuế.
- 5. Nâng cao trải nghiệm khách hàng:** khách hàng có thể nhận được hóa đơn điện tử ngay khi click vào đường link đơn giản, nhanh chóng, dễ dàng tra cứu. Hóa đơn điện tử mang logo, thông tin thương hiệu cũng góp phần nâng cao giá trị thương hiệu SeABank trong lòng khách hàng.

Hoàn thành giai đoạn 1 của dự án

Với những tiện ích trên của hóa đơn điện tử, Dự án Hóa đơn điện tử của SeABank đã bắt đầu giai đoạn 1 từ tháng 8/2018 với việc xây dựng website hóa đơn tự in của SeABank. Hệ thống có 6 nhóm chức năng đáp ứng đầy đủ nhu cầu sử dụng: Quản lý khách hàng lấy hóa đơn, In hóa đơn, Gán số hóa đơn tự động cho giao dịch và hóa đơn tổng, Quản lý hệ thống, Báo cáo & thống kê và Phân quyền truy cập và sử dụng Hệ thống.

Sau 11 tháng xây dựng, phát triển, thử nghiệm và cập nhật thông tin hệ thống, Giai đoạn 1 của dự án đã chính thức hoàn thành và đi vào áp dụng tại 40 chi nhánh của SeABank vào ngày 01/07/2019.

Đến nay, hệ thống đã hoạt động ổn định. Ban dự án cũng nhận được rất nhiều phản hồi tích cực từ các đơn vị kinh doanh như: giảm tải được công việc, tăng năng suất lao động và thuận tiện trong việc tìm kiếm, truy xuất thông tin hóa đơn.... Qua đó, Dự án hóa đơn tự in đã góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, góp phần hoàn thiện sứ mệnh nâng cao trải nghiệm của khách hàng khi đến SeABank.

Với sự thành công của giai đoạn 1, Ban dự án đang tiếp tục xây dựng và phát triển giai đoạn 2 của dự án - "Triển khai hóa đơn điện tử của SeABank", đảm bảo hoàn thành trước thời hạn yêu cầu của Chính phủ vào ngày 1/11/2020.

Hải Chi
(Khối TC&KH)

“Tôi nghĩ rằng dịch vụ khách hàng phải bắt đầu từ cái Tâm. Điều chúng ta muốn là cảm xúc của khách hàng, và cảm xúc của khách hàng phải bắt đầu từ cảm xúc và mong muốn của chính chúng ta”.

MS. LÊ THU THỦY

DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG PHẢI BẮT ĐẦU TỪ TÂM

Để hiểu rõ về định hướng, mục tiêu của SeABank giai đoạn 2020 – 2025 và chiến lược Hội tụ số, SeANews đã may mắn có cuộc trao đổi với Ms. Lê Thu Thủy - Tổng Giám đốc. Hãy cùng lắng nghe chia sẻ của Ms.

SeANews: Thưa Ms, xin Ms hãy chia sẻ đến tất cả CBNV về chiến lược, mục tiêu của SeABank giai đoạn 2020 - 2025.

Như chúng ta đã biết, SeABank sắp trải qua giai đoạn hoàn thành tái cơ cấu. Suốt 10 năm qua, SeABank luôn hướng đến mục tiêu trở thành một ngân hàng bán lẻ. Thời gian gần đây, chúng ta cũng đã công bố một chiến lược mới đó cho kế hoạch 5 năm tiếp theo với một số mục tiêu tham vọng.

Mục tiêu đầu tiên, SeABank mong muốn trở thành **ngân hàng dẫn đầu về sự đóng góp đối với cộng đồng**. Với những dịch vụ tài chính SeABank đang cung cấp cùng những hoạt động CSR liên tục, đa dạng hướng tới cộng đồng, chúng ta mong muốn góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế chung của đất nước và đáp ứng được nhu cầu của các hộ gia đình cũng như sự phát triển của xã hội.

Mục tiêu thứ hai, đó là trở thành **ngân hàng dẫn đầu về văn hóa tổ chức**. Chúng ta đã hoàn thiện được một khung bộ máy tổ chức khá chuẩn chỉ, có sự phân chia rõ về hệ thống Front-Middle-Back để có thể đảm bảo công tác quản trị rủi ro về tín dụng và hoạt động. Khi chúng ta phát triển mạnh mẽ hơn, to lớn hơn, chúng ta phải giữ được văn hóa tổ chức như một gia đình, một môi trường làm việc khiến chúng ta khao khát và yêu mến.

Mục tiêu thứ 3 chính là **chất lượng dịch vụ**. Chiến lược Hội tụ số sẽ đóng vai trò rất quan trọng trong công tác tăng cường chất lượng dịch vụ. Thời gian tới, các bạn sẽ nghe nhắc đến rất nhiều về hành trình trải nghiệm của khách hàng, sự hài lòng của khách hàng, mong muốn của khách hàng... Để có thể làm tốt những điều đó, chúng ta cần phải bắt đầu từ chính bản thân mình.

Mục tiêu thứ tư, chính là chúng ta mong muốn đạt được **chỉ tiêu về doanh thu phí, doanh thu ngoài lãi trên tổng doanh thu**. Kế hoạch trong 5 năm tới, chúng ta dự kiến, doanh thu ngoài lãi sẽ đạt tầm 36%. Cụ thể hơn về mảng KHCN, doanh thu phí bảo hiểm khá được chú trọng trong vài năm qua. Chúng ta đã và đang đưa sản phẩm bảo hiểm thành một phần của gói tài chính tư vấn cho khách hàng.

Mục tiêu thứ năm, chúng ta cũng đặt tham vọng về doanh số giao dịch online để ở trong **Top 3 ngân hàng về hoạt động e-Payment**. Hiện nay, chúng ta đang có khoảng 25% lượng khách hàng đang sử dụng các dịch vụ điện tử. Mục tiêu đạt 50% ở thời điểm 5 năm tới.

Mục tiêu thứ 6, đó chính là **sự tăng trưởng khách hàng vượt bậc thông qua các hệ sinh thái**. Hiện nay chúng ta có khoảng 1,14 triệu khách hàng, trải dài cho cả KHCN, KHDN và KHDNL. Mục tiêu trong 5 năm tới, chúng ta sẽ tăng trưởng lên khoảng 10 triệu khách hàng.

Đây là những mục tiêu chính chúng ta cần hướng tới. Và tất nhiên, khi nhắc nhiều đến doanh thu, chắc chắn chúng ta cũng phải quản lý chi tiêu tốt hơn. Tỷ lệ chi tiêu trên thu nhập hiện nay đang ở mức khoảng 53 - 56%, dự kiến đến cuối năm nay chúng ta sẽ đưa xuống 50%. Và mục tiêu thứ 6, trong vòng 5 năm tới chúng ta phải đưa **tỷ lệ chi tiêu trên thu nhập xuống dưới 40%**.

Một điểm vô cùng quan trọng song hành cùng các con số kinh doanh, đó chính là chất lượng nợ. NHNN yêu cầu nợ xấu dưới 3%, tôi nghĩ rằng, tất cả các đơn vị đều đã biết theo kế hoạch ngân sách hàng năm. Và mục tiêu của chúng ta là giữ được tỷ lệ nợ xấu luôn dưới 3% và tỷ lệ nợ quá hạn dưới 0.5%

“10 triệu khách hàng, 36% doanh thu ngoài lãi, tỷ lệ giao dịch online chiếm 50%, tỷ lệ chi phí trên doanh thu chiếm 40%, tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn dưới 3%, tôi nghĩ đây là những kim chỉ nam tốt của chúng ta trong 5 năm tới.”

SeANews: Vậy theo Ms, trong những mục tiêu trên, mục tiêu nào là cần được ưu tiên nhất?

Trong 5 mục tiêu này, chắc chắn mục tiêu tăng trưởng về số lượng khách hàng, dịch vụ khách hàng và doanh thu phí sẽ là những mục tiêu quan trọng nhất.

10 triệu khách hàng có phải là một con số tham vọng không? Có. Tôi nghĩ rằng đây là một con số khá tham vọng. Nhưng chúng ta có cơ sở đạt được nó, vì ngoài việc phát triển khách hàng bình thường thì chúng ta sẽ phát triển khách hàng một cách vượt bậc thông qua hệ sinh thái và kênh digital. Hiện tại chúng ta đang có khoảng 5 hệ sinh thái khá mạnh và sẽ khai thác sâu vào 3 hệ sinh thái trong 5 năm tới.

Chúng ta mong muốn đứng trong Top 3 ngân hàng về bảo hiểm, có các hoạt động Bancassurance tốt. Tôi nghĩ rằng mục tiêu này hoàn toàn khả thi, vì hiện nay chúng ta đang đạt tỷ lệ active hợp đồng bảo hiểm mỗi tháng lên tới 90%. Lực lượng bán của chúng ta dần dần đã được đào tạo và đã có sự thấm nhuần về sản phẩm này. Nhưng quan trọng hơn, SeABank đã và đang đưa sản phẩm bảo hiểm vào như một thành phần của gói tài chính khi tư vấn cho khách hàng.

Tôi nghĩ rằng dịch vụ khách hàng phải bắt đầu từ cái Tâm. Điều chúng ta muốn là cảm xúc của khách hàng, và cảm xúc của khách hàng phải bắt đầu từ cảm xúc và mong muốn của chính chúng ta. Thế nên, tôi mong tất cả SeABankers nhìn lại rằng, điều gì đem lại cho các bạn niềm vui khi làm việc mỗi ngày, phải chăng là nụ cười và sự hài lòng của mỗi khách hàng?

SeANews: Với mục tiêu rõ ràng như vậy thì các Khối, các ĐVKD và CBNV cần phải làm gì, thưa Ms?

Đây là những mục tiêu chung của toàn bộ ngân hàng. Trong thời gian tới, chúng ta sẽ triển khai chiến lược này một cách cụ thể tới từng Khối và từng đơn vị kinh doanh.

Điều quan trọng nhất trong giai đoạn trước mắt là chúng ta sẽ phải phân tích về thực trạng hiện tại của SeABank, sau đó xây dựng một kế hoạch cụ thể cho những mục tiêu chúng ta muốn hướng tới. Tôi cho rằng không có gì quan trọng hơn là nhìn vào thực tế hiện nay, xem kết quả của chúng ta như thế nào, những mảng nào là những mảng bắt buộc phải bắt đầu để có thể theo đúng định hướng phát triển của ngân hàng. Khi chúng ta xây dựng được Gap Analysis đó, chúng ta sẽ định lượng được khoảng cách còn bao nhiêu; chúng ta sẽ phải làm những gì để đạt được mục tiêu này; cần nguồn lực như thế nào; cần quản lý nguồn lực và các chỉ tiêu liên quan ra sao.

- Ngân hàng dẫn đầu về đóng góp với Cộng đồng
- Ngân hàng dẫn đầu về Văn hóa tổ chức
- Ngân hàng dẫn đầu về Chất lượng dịch vụ
- Top 3 ngân hàng về Bảo hiểm
- Top 3 ngân hàng về Giao dịch điện tử
- Tăng trưởng 10 triệu khách hàng

SeANews: Vậy Chiến lược Hội tụ số có ảnh hưởng như thế nào tới các Khối và các đơn vị kinh doanh, thưa Ms?

Lúc trước, chúng ta luôn nghĩ rằng liên quan đến công nghệ sẽ phải do Khối công nghệ làm, theo đúng mô hình kinh doanh. Nhưng với chiến lược Hội tụ số, điều mà các Khối và các đơn vị kinh doanh phải cùng nhau nhìn lại đó là yếu tố công nghệ sẽ phải hiện hữu trong từng hoạt động hàng ngày của chúng ta. Ví dụ, quy trình lúc trước có 10 bước, phải đi qua 5 khâu và toàn bộ là làm bằng tay, thì bây giờ làm thế nào để rút gọn còn 5 bước và đi qua 3 khâu với 50% tự động hóa, hay tham vọng hơn có thể là 80 - 90% tự động hóa, hay 100% tự động hóa.

Chúng ta có thể hiểu, mỗi Khối là một touch point (điểm chạm) mà khách hàng phải trải qua. Vì không phải chỉ khách hàng đến đơn vị kinh doanh và tiếp cận với các bạn CRO mới là điểm khách hàng trực tiếp trải nghiệm. Không hề. Khi hồ sơ lên tới Khối Quản trị Rủi ro hay Phê duyệt tín dụng, hay Khối Vận hành, đó cũng là những điểm đến trong hành trình trải nghiệm của khách hàng.

Vậy làm thế nào chúng ta có thể cải thiện và làm tốt hơn hành trình trải nghiệm này? Cho dù là nhanh hơn, tiện lợi hơn, tối ưu hóa hơn hay tự động hóa hơn? Tôi nghĩ phải thay đổi mind-set, thay đổi suy nghĩ của chính chúng ta.

Một trong những điều rất quan trọng trong chiến lược Hội tụ số đó là làm sao chúng ta có thể hiểu được khách hàng nhiều nhất.



“Tôi luôn luôn mong các bạn làm mọi việc trong tâm trạng khi yêu. Vì tôi luôn có thể làm việc một cách tốt nhất, vui nhất, hiệu quả nhất bởi vì tôi yêu SeABank”.



Đa phần hiện nay các ngân hàng và các đơn vị kinh doanh đang nhìn thấy khách hàng theo hướng một chiều, và chúng ta đã bắt đầu đi theo hướng đa chiều. Với sự hỗ trợ của công nghệ, mục tiêu của chúng ta là sẽ tạo được một hồ sơ của khách hàng có cách nhìn đa chiều nhất. Không phải chỉ có dựa trên CIC hay dựa trên chỉ số thu nhập mà bao gồm các góc nhìn khác nhau, từ mối quan hệ của họ, từ sự chi tiêu của họ ở các phần mảng khác nhau, từ kế hoạch tài chính của họ trong tương lai.

Và cũng có một điểm rất thú vị ở đây tôi muốn nhắc đến chính là đối tượng khách hàng mục tiêu quan trọng của chúng ta là phụ nữ. Theo tôi, đa phần phụ nữ đều đang quản lý tài chính của gia đình. Khi chúng ta mời được khách hàng là một phụ nữ, rất có khả năng chúng ta sẽ mời được cả gia đình, bạn bè của khách hàng. Đây sẽ là một trong những chủ đề rất thú vị, đặc biệt 65% CBNV tại SeABank là nữ. Gần như 50 - 60% CBNV ở các công ty thành viên của chúng ta cũng đều là nữ.

SeANews: Với 5 giá trị cốt lõi Ms mới điều chỉnh, theo Ms đâu là giá trị quan trọng nhất đối với SeABank?

Thực ra với 5 giá trị cốt lõi này, rất khó để nói rằng yếu tố nào là quan trọng nhất. Bởi vì cả 5 yếu tố này đều có sự liên quan và kết nối với nhau rất chặt chẽ.

YẾU TỐ ĐẦU TIÊN LÀ VÌ CỘNG ĐỒNG.

Chúng ta đem đến dịch vụ tài chính cho khách hàng sẽ có sự ảnh hưởng đến đời sống của khách hàng như thế nào và sự đóng góp của một ngân hàng vào nền kinh tế, thị trường của một đất nước ra sao? Yếu tố đầu tiên này đặt ra một nền tảng cốt lõi và trả lời câu hỏi tại sao tôi lại là một banker? Tại sao tôi lại làm việc tại ngân hàng? Và những gì tôi làm thực sự sẽ có được kết quả gì? Và kết quả đó có sự ảnh hưởng như thế nào với tôi? Có một từ tiếng Anh giải thích rất là tốt cho giá trị cốt lõi đầu tiên này chính là **Purpose**, là lý do, mục tiêu của cuộc sống của chúng ta là gì? Đối với tôi chính là sự đóng góp vì cộng đồng.

THỨ HAI LÀ SỰ MINH BẠCH.

Với mỗi tổ chức, đặc biệt là tổ chức ngân hàng, minh bạch là yếu tố quan trọng hàng đầu. Tôi nghĩ sự minh bạch ở đây mang nhiều hàm ý khác nhau. Chúng ta phải quản lý sự tuân thủ và minh bạch đó bằng một hệ thống, bằng các quy trình, các chốt kiểm soát rủi ro. Nhưng điều quan trọng hơn nữa là yếu tố tuân thủ của mỗi người, và suy nghĩ của mỗi người rằng minh bạch đối với mình là gì?

Tôi xin phép quay lại với một từ tiếng Anh, đó là **Integrity**. Từ này có thể diễn tả rất rõ về sự minh bạch, từ đó các bạn có thể nhìn lại chính mình. Nếu chúng ta minh bạch với bản thân mình, sống thực với chính mình thì lúc đó chúng ta mới có thể đạt đến một điểm thỏa mãn nhất định.

Hơi khó để miêu tả điều này. Mọi người nói rằng tại sao nhiều lúc tôi hay link con số với cảm xúc? Thực ra những gì mà con người ta hướng tới đều là những cảm xúc thăng hoa của mỗi người. Thế thì mọi người hãy nghĩ sẽ có ống kính từ bên ngoài nhìn vào và ống kính từ chính bạn đi ra. Bên ngoài nhìn vào có thể thấy điều đó là minh bạch. Nhưng từ bên trong đi ra thì chính là integrity mà tôi muốn nói. Sự chân thực của bạn với chính bản thân bạn, từ góc kính của bạn với cuộc sống như thế nào.

THỨ BA LÀ ĐỒNG CHÍ HƯỚNG. Thực ra chúng ta cũng đã đến vấn đề này rất nhiều.

Tôi cũng rất tự hào khi SeABank chúng ta có một đội ngũ rất đoàn kết, đồng chí hướng với những mục tiêu của ngân hàng đã đưa ra.

Tôi lấy một ví dụ rất nhỏ mà tôi luôn được kể trong gia đình. Khi ăn, người Việt Nam mình thường dùng đôi đũa. Nếu chúng ta cầm đôi đũa đó lên và bẻ từng chiếc, sẽ rất dễ. Nếu khó hơn hãy thử bẻ cả đôi đũa, tôi nghĩ chúng ta vẫn làm được. Nhưng sẽ rất khó nếu chúng ta lấy hết toàn bộ đũa trên mâm cơm của gia đình mình, chập lại và bẻ. Điều đó là không thể.

Tôi nghĩ đây là một ví dụ rất tuyệt vời để có thể diễn giải được giá trị Đồng chí hướng của chúng ta. SeABank chúng ta đang dẫn mạnh lên, đây là yếu tố khiến cho người ngoài rất tò mò, tại sao chúng ta có thể làm được. Đó chính là bởi vì chúng ta hướng về cùng một mục tiêu, chúng ta yêu SeABank, chúng ta muốn làm điều gì tốt nhất cho SeABank và đồng tâm hiệp lực. Làm tốt, chúng ta chia sẻ. Cái gì chưa làm tốt, chúng ta cũng không che giấu. Chúng ta giúp mọi người có thể học hỏi để tốt hơn.

YẾU TỐ THỨ 4 VÔ CÙNG QUAN TRỌNG LÀ SAY KHÁT VỌNG. Không thể không nói đến niềm đam mê và say khát vọng.

Tôi vẫn còn nhớ tôi từng được hỏi, Ms mong muốn mọi người sẽ hoàn thành con số như thế nào ạ? Tôi chỉ nói, tôi muốn mọi người hoàn thành một con số duy nhất là con số 1. Các bạn lại hỏi, thế Ms muốn mọi người trở thành Number 1? Tôi hỏi lại, các bạn định nghĩa No.1 là như thế nào? Vì đối với tôi, tôi mong muốn các bạn nhìn nhận nó dưới góc cạnh chính là các bạn. Số 1 chính là bản thân các bạn. Tôi tin rằng khi các bạn đặt ra được mục tiêu vượt qua chính mình thì chắc chắn lúc nào các bạn cũng sẽ là No.1.

YẾU TỐ THỨ 5 LÀ MÃI VỮNG BỀN.

Các bạn có thể thấy, mãi vững bền đã là một nền tảng ngay từ ban đầu khi chúng ta được Hội đồng quản trị định hướng phát triển bền vững. Và chúng ta cùng hướng 4 yếu tố còn lại với nhau để đạt được điều đó. Đây là mục tiêu dài hạn và không thay đổi đối với tổ chức của chúng ta.

Tôi nghĩ rằng, 5 giá trị cốt lõi là một vòng tròn kết nối tạo nên văn hóa khác biệt tuyệt vời của SeABank. biệt tuyệt vời của SeABank.

SeANews: Thưa Ms, trong thời gian tới, SeABank có chính sách nhân sự hay chương trình phúc lợi gì mới dành cho CBNV không?

Trong quý 4 và đặc biệt trong năm tới, SeABank sẽ có khá nhiều kế hoạch, chiến lược rất tốt và thú vị liên quan đến con người. Hiện nay, chúng ta đang trong thời gian ký kết với một đối tác tư vấn về chiến lược con người trong 5 năm tới của SeABank. Chiến lược này sẽ đi cùng với chiến lược về kinh doanh và chiến lược tổng thể của ngân hàng. Thời gian qua, chúng ta đang review lại khung lương của tất cả các vị trí trong hệ thống, và ngay tại quý 4 này chúng ta cũng sẽ có thêm một dự án review lại chế độ lương thưởng dành cho lực lượng bán. Chúng ta đã có khá nhiều sự chỉnh sửa, nhưng với một sự hệ thống hóa tốt hơn từ một đối tác tư vấn nước ngoài, chúng ta sẽ hoàn thiện hơn khung Sale Incentive và Bonus.

Ngoài ra, chúng ta bắt đầu một dự án là xây dựng lại toàn bộ khung năng lực các vị trí chủ chốt của ngân hàng, đặc biệt là lực lượng bán để có thể kịp thời hoàn thành trong quý 1 và áp dụng trong cả năm 2020. Năm tới, chúng ta cũng sẽ ban hành chiến lược liên quan đến việc quản lý nhân tài và đưa ra các chương trình, lộ trình về nghề nghiệp đối với CBNV. Đây là những thông tin mới và hấp dẫn, cũng sẽ tạo một cơ hội để cho mọi người có thể đóng góp và khám phá được con đường sự nghiệp của mình tại SeABank.

SeANews: Với những chiến lược và mục tiêu như vậy, Ms có điều gì nhắn nhủ với các CBNV SeABank?

Với chiến lược của SeABank, tôi mong muốn tất cả SeABankers luôn giữ được ngọn lửa khát vọng, sự khát khao trong công việc, sự tự hào đối với nghề nghiệp của mình, cũng như niềm vui mà các bạn có thể đem đến cho khách hàng và những người xung quanh. Tôi luôn luôn mong các bạn làm mọi việc trong tâm trạng khi yêu. Vì tôi luôn có thể làm việc một cách tốt nhất, vui nhất, hiệu quả nhất bởi vì tôi yêu SeABank.

SeANews: Xin cảm ơn MS và chúc Ms sẽ dẫn dắt SeABank đạt được tất cả những mục tiêu, kế hoạch đã đặt ra và đưa SeABank ngày càng lớn mạnh, trở thành “Ngân hàng Số số 1 về Chăm sóc sức khỏe tài chính khách hàng”.

CÁC SEALEADERS NÓI GÌ VỀ MỤC TIÊU 2020 - 2025 & CHIẾN LƯỢC HỘI TỤ SỐ?

SeANews có cuộc trao đổi với lãnh đạo các Khối về việc thực hiện mục tiêu của SeABank đến năm 2025 và việc áp dụng chiến lược Hội tụ số trong hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới.



Anh **NGUYỄN TUẤN CƯỜNG**
Phó TGD Phụ trách Khối Công nghệ



Anh **HOÀNG MẠNH PHÚ**
Phó TGD Phụ trách Khối Vận hành



Anh **LÊ THANH HẢI**
Giám đốc Khối KHCN



Anh **NGUYỄN CẢNH HÙNG**
Giám đốc Khối KHDN

1 Để thực hiện mục tiêu về chất lượng dịch vụ vào giao dịch của Ngân hàng trong năm 2025, các Khối đã có kế hoạch gì?



Với các sản phẩm bảo hiểm, chúng ta sẽ tiếp tục kiện toàn các sản phẩm, đóng gói các sản phẩm mang đặc thù của SeABank, đồng thời sẽ cải thiện về năng suất bán cũng như các công cụ hỗ trợ cho lực lượng bán.

Về mảng hội tụ số, với mục tiêu đến năm 2025, 50% giao dịch của chúng ta sẽ thực hiện trên môi trường số. Chúng ta sẽ tiếp tục tăng thêm các dịch vụ và số hóa nhiều sản phẩm. Một trong những điểm quan trọng là Mobile App. Chúng ta vừa ra mắt phiên bản mới cuối tháng 10 vừa qua. Về cơ bản, app mới đã được đổi mới về giao diện theo hướng thân thiện hơn, dễ sử dụng hơn và có khoảng 80 dịch vụ đi kèm. Điểm nổi trội nhất trong version mới này chính là chức năng quản lý tài chính cá nhân.



Về chất lượng dịch vụ (CLDV), chúng ta đã có một bộ phận riêng về CLDV, và có thể thấy rằng chúng ta đã có nền tảng. Vấn đề là cần phải có kiểm soát, đưa ý thức về CLDV trở thành một thói quen của CBNV.

Ngày 10/10 vừa qua, Khối KHDN đã chính thức cho ra mắt sản phẩm Internet Banking - SeANet cho KHDN version mới, tốc độ cao hơn cùng với rất nhiều cải tiến, đem đến cho khách hàng một trải nghiệm hoàn toàn khác. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng đang làm việc với Khối CNTT để đưa ra kế hoạch xây dựng Mobile App cho các doanh nghiệp. Thời gian tới sẽ có nhiều SPDV hiện đại.



Có thể thấy, các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng số của SeABank đã có sự phát triển khá vượt bậc: Trong 2 năm qua, SeABank đã tăng từ 6 đối tác lên 15 đối tác liên kết để phát triển các sản phẩm trực tuyến. Số lượng giao dịch tăng gấp 7 lần, doanh số giao dịch tăng gấp 4 lần.

Để góp phần phát triển doanh số và tăng trưởng như vậy, Khối Vận hành là đơn vị tập trung xử lý các mảng nghiệp vụ, luôn đảm bảo thực hiện giao dịch thông suốt, an toàn qua các khâu như sau:

Thứ nhất, từ khâu tạo lập giao dịch, như mở tài khoản, phát hành thẻ, giải ngân. Thứ hai là khâu đối soát thanh toán, thu hồi nợ. Thứ ba, là xử lý giao dịch tra soát, các khiếu nại của khách hàng. Thứ tư, Khối Vận hành là đơn vị đầu mối giải đáp thắc mắc, tư vấn nghiệp vụ cho các đơn vị kinh doanh và cho khách hàng qua hệ thống 24/7. Thứ năm, thực hiện việc quản lý thiết bị: máy ATM, máy POS... Và cuối cùng là công tác kiểm soát các rủi ro trong giao dịch thẻ và giao dịch trực tuyến.

Đó là quy trình từ đầu đến cuối mà Khối Vận hành đang thực hiện đối với các Sản phẩm dịch vụ Ngân hàng số của SeABank. Tôi tin rằng với kinh nghiệm và sự nhiệt huyết của các CBNV, Khối Vận hành sẽ luôn đóng vai trò quan trọng giúp SeABank đạt được mục tiêu trở thành “Ngân

hàng dẫn đầu về chất lượng dịch vụ” và “Top 3 ngân hàng về giao dịch điện tử” vào năm 2025.

Về công tác nâng cao chất lượng dịch vụ, trong tương lai chúng tôi cũng sẽ dựa vào số hóa để đo lường sự hài lòng của khách hàng tại mọi điểm tiếp xúc với ngân hàng. Chúng tôi sẽ có một bộ chỉ số để làm sao biết được là khách hàng có hài lòng hay không, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ ngày càng tốt hơn.



Khối CN sẽ cần có những kế hoạch lớn để hoàn thành những mục tiêu này. Một trong những kế hoạch đó là việc hiện đại hóa cơ sở hạ tầng CN, nâng cao mức độ tự động hóa bằng Robotic nhằm cải thiện năng suất lao động, nâng cao việc tự động hóa và trải nghiệm của khách hàng.

Tiếp đó là nâng cao năng lực phân tích nhằm hỗ trợ mạnh mẽ trong việc ra quyết định của các bộ phận kinh doanh. **Và chìa khóa then chốt trong giai đoạn này đó là phát triển và ứng dụng trí tuệ nhân tạo vào trong hệ thống CNTT, nhằm tạo ra bước đột phá trong năng lực cạnh tranh trên thị trường.**

2 Vậy cơ cấu sản phẩm, dịch vụ của SeABank sẽ thay đổi như thế nào vào năm 2025?



Hiện tại, sản phẩm KHDN đang được phân khúc theo các ngành kinh doanh. Nhưng trong thời gian tới, Khối KHDN sẽ định hướng phát triển sản phẩm dựa vào phân tích dữ liệu và mô hình hóa. Mục tiêu của chúng ta là có thể bán hàng với số lượng lớn nhưng quản trị rủi ro tốt hơn. Khối KHDN đang tham gia vào dự án xây dựng lại hệ thống xếp hạng tín dụng Doanh nghiệp do Khối QTRR chủ trì cũng là để đáp ứng các mục tiêu này.

Tạm hiểu là chúng ta sẽ có hai nhóm sản phẩm, một nhóm sản phẩm theo ngành trọng tâm và một nhóm sản phẩm được bán Mass với quy mô và số lượng lớn (vd: các sản phẩm thấu chi, sản phẩm tín chấp và thẻ doanh nghiệp). Dự kiến đến 2025, tỷ trọng giữa hai nhóm sản phẩm sẽ là 50 – 50.



Về sản phẩm, cấu phần trong doanh thu của KHCN có 3 phần: sản phẩm cho vay, sản phẩm huy động và sản phẩm doanh thu phí. Hiện nay, doanh thu chủ yếu đến từ các sản phẩm cho vay và huy động, doanh thu phí đang chiếm phần nhỏ hơn.

Mục tiêu đến 2025, chúng ta sẽ tăng tỷ lệ doanh thu phí lên trên 30% so với tổng doanh thu KHCN. Như vậy, **những sản phẩm liên quan đến giao dịch như thẻ hay bảo hiểm sẽ trở thành mũi nhọn của Khối KHCN.**

3 Hội tụ số sẽ thay đổi cách bán hàng như thế nào trong tương lai?



Theo quan điểm của cá nhân tôi, khi mảng KHDN có sự thay đổi về phương thức kinh doanh thì mô hình bán hàng sẽ thay đổi tương đối nhiều. Hiện tại mảng KHDN đang phát triển khách hàng mới theo các công cụ như Telesales, phân tích thị trường vi mô. Sau này, nhờ vào các công cụ về trí tuệ nhân tạo (AI) và dữ liệu lớn (Big Data) ngày càng phát triển thì chúng ta sẽ có nhiều dữ liệu hơn. Chiến lược hội tụ số sẽ giúp chúng ta hiểu khách hàng tốt hơn như khách hàng của chúng ta là ai, họ đang ở đâu, đặc điểm kinh doanh như thế nào... để có thể tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả. Kết hợp bộ dữ liệu về tài chính và phi tài chính, Khối KHDN sẽ có một bức tranh toàn diện của các doanh nghiệp ở Việt Nam.



Hội tụ số sẽ thay đổi từ công tác quản lý đến việc triển khai bán hàng và lực lượng bán. Những thay đổi đó ở góc nhìn của tôi đều mang tính tích cực.

Lực lượng bán sẽ rút ngắn được thời gian phân tích đánh giá khách hàng, vì tất cả dữ liệu đều đã được phân tích và phân loại từ trước, từ đó nâng cao năng suất.

Trong quy trình triển khai, những yếu tố đánh giá cảm quan sẽ được giới hạn ở biên độ thấp hơn và chúng ta có thể áp dụng tự động tốt hơn.

Về mặt quản trị rủi ro, sẽ hạn chế bớt những yếu tố “ngoại lệ”. Chúng ta sẽ không cần bỏ nhiều thời gian để giải quyết ngoại lệ vì trong khoảng thời gian chúng ta bỏ ra để giải quyết một ngoại lệ thì chúng ta đã có thể tiếp cận 4 - 5 khách hàng khác có đủ điều kiện rồi.

Từ đó, chúng ta có thể lựa chọn trước những tệp khách hàng phù hợp dựa trên những thể mạnh của SeABank, xu hướng của thị trường và gần như sẽ thực hiện phê duyệt tự động trước cho những nhóm khách hàng này. Hiện nay, chúng ta đang tập trung cho khách hàng theo phân khúc các ngành cụ thể, **sau này chúng ta sẽ chuyển dịch một phần sang các phân khúc được lựa chọn trước theo khẩu vị của SeABank.**

4 Những công cụ nào sẽ được áp dụng để hỗ trợ đội ngũ bán hàng trong thời gian tới?



Khối KHCN đã phối hợp với Khối CNTT để viết một app riêng dành cho các cán bộ kinh doanh (CBKD) của SeABank được gọi là SeABank Sales Kit.

Khi cán bộ kinh doanh SeABank tìm kiếm về một sản phẩm dịch vụ, chính sách bán hàng, chương trình thi đua, theo dõi kết quả kinh doanh đều sẽ sử dụng một công cụ duy nhất là SeABank Sales Kit. App cho phép truy xuất tất cả thông tin và đánh giá performance của CBNV.

Điểm nhấn của công cụ này chính là khả năng tương tác. Khi CBNV cần được giải đáp bất cứ vấn đề gì có thể đặt câu hỏi ngay trên app. Hệ thống sẽ dẫn câu hỏi đến người có trách nhiệm trả lời tại HO. Trước mắt, câu trả lời sẽ có một độ trễ nhất định, nhưng sau này sẽ tiến tới chạy real time để CBKD thuận tiện hơn trong việc bán hàng.



Trong thời gian sắp tới, mảng KHDN kỳ vọng các RMs có thể chăm sóc sức khỏe tài chính toàn diện cho khách hàng trên tất cả mọi lĩnh vực. Một trong những công cụ có thể hỗ trợ ngay là Khối KHDN sẽ phối hợp với Khối QTRR để phát triển một hệ thống CRM đủ mạnh. Với hệ thống CRM này, bất cứ lúc nào, nhân viên đều được cung cấp tất cả thông tin về khách hàng, từ các giao dịch cho đến các hoạt động.

Hơn thế nữa, hệ thống CRM sẽ giúp phân tích, lọc thông tin giúp nhân viên kinh doanh đưa ra tư vấn phù hợp với khách hàng. Ví dụ, đối với mỗi khách hàng sẽ có nhu cầu sử dụng tiếp sản phẩm nào, nên tư vấn sử dụng tiếp sản phẩm nào sẽ tốt cho doanh nghiệp, tư vấn các thông tin về thị trường và ngành nghề cho khách hàng.



Khối Vận hành dự kiến sẽ phối hợp với Khối CNTT để nâng cấp hệ thống tổng đài Call Center, phục vụ được nhiều giao dịch hơn.

Để công tác dịch vụ nội bộ được nhanh hơn, tiết kiệm hơn, Khối Vận hành sẽ đề xuất Tổng Giám đốc ứng dụng phần mềm trong quy trình mua sắm, thanh-quyết toán nội bộ; Làm giàu các dữ liệu quản lý tài sản, công cụ lao động.

Ngoài ra, Khối Vận hành vẫn liên tục có những đề xuất cải tiến tự động hóa trong quá trình thanh toán, đối soát các giao dịch trong nước và quốc tế, đảm bảo các giao dịch của khách hàng được nhanh hơn, chính xác hơn.

Nhân đây, chúng tôi cũng xin cảm ơn Khối CNTT và Trung tâm BI đã hỗ trợ chúng tôi trong việc ứng dụng CNTT thời gian qua.

5 Những phần mềm, ứng dụng công nghệ nào được áp dụng trong các quy trình nội bộ của SeABank hiện nay?



Từ năm 2017, SeABank cũng đã đầu tư xây dựng phần mềm LOS ứng dụng đối với các quy trình thẩm định, phê duyệt tín dụng, giải ngân và giám sát sau vay. Phần mềm này có giao diện thuận tiện và tiết kiệm thời gian, chi phí rất nhiều trong việc luân chuyển hồ sơ tín dụng. Đến nay, chúng ta có thể đánh giá Dự án LOS đã thành công ngoài mong đợi.

Với nền tảng của Dự án LOS, trong 9 tháng đầu năm 2019, chúng ta đã đưa vào vận hành trên toàn hàng: Phần mềm ứng dụng trong thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ và tài trợ LC, Nhờ thu Nhập khẩu. Đến nay, ứng dụng này cũng mang lại sự tiện lợi cho khách hàng và các ĐVKD.

Bên cạnh đó, Khối Vận hành thường xuyên có đề xuất cải tiến (IT request) gửi sang Khối CN để đề xuất áp dụng việc tự động hóa trong các giao dịch đối soát thanh toán, thanh toán lương, thanh toán kiều hối, thanh toán trực tuyến để nâng cao năng suất lao động cũng như đảm bảo rủi ro cho hoạt động của Ngân hàng.



Mỗi lĩnh vực sẽ có những công nghệ riêng, nhưng hiện nay chúng ta đang ứng dụng Robotic trong các công việc vận hành hỗ trợ Back Office, hay rộng hơn sau này sẽ là phê duyệt, tín dụng, nhập liệu... từng bước một sẽ được thay thế và tự động hóa thay thế con người.

6 Trong thời gian tới chúng ta sẽ đầu tư thêm những sản phẩm, dịch vụ và các công nghệ số nào trong hoạt động của Ngân hàng?



Chiến lược toàn hàng của chúng ta là chiến lược Hội tụ số. Khối KHDN cũng tập trung các nguồn lực để đưa các hoạt động giao dịch điện tử của SeABank ngày càng phát triển mạnh hơn.

Khối KHDN sẽ ưu tiên xây dựng mobile app cho khách hàng doanh nghiệp nhằm tạo sự thuận tiện tối đa, đặc biệt cho các chủ doanh nghiệp, vì đây thường là những người di chuyển rất nhiều nên sẽ khó thực hiện việc phê duyệt trên giao diện Internet Banking. Ngoài ra, Khối KHDN cũng

đang làm việc với một số đối tác trong việc cung cấp platform cho mảng Ngân hàng Giao dịch, tiếp tục làm việc với Visa để nâng cấp các tính năng của thẻ như quản lý chi tiêu cho khách hàng, phối hợp với các công ty viễn thông để khai thác và bán sản phẩm theo số lượng lớn.



Tôi cho rằng, với nền tảng phát triển như hiện nay, lực lượng bán sẽ được hỗ trợ rất nhiều, sẽ tiếp cận được với nhiều khách hàng hơn và đòi hỏi về thời gian xử lý cũng sẽ nhanh hơn. Theo đó, nhiều hoạt động trong hệ thống nội bộ cũng cần phải tiến hành số hóa.

Để đảm bảo thời gian nhanh hơn thì tất cả những hoạt động từ thẩm định cho đến phê duyệt... chúng ta đều có thể số hóa. Hiện nay về luật đã có các quy định về chữ ký số. Do đó, chúng ta hoàn toàn có thể áp dụng quy trình End-to-End trên nền tảng số từ lúc tiếp cận khách hàng cho đến khi phê duyệt thành công.



Thứ hai, Khối KHCN muốn cải tiến e-KYC (Know Your Customer). Khi chúng ta áp dụng được e-KYC, nghĩa là khách hàng không cần đến quầy giao dịch mới có thể mở được tài khoản, mà chỉ cần vào app, đăng ký, điền thông tin cá nhân, hệ thống sẽ đối chiếu và cung cấp giao dịch cho khách hàng khi đủ điều kiện.



Trong tương lai, Khối Vận hành dự kiến sẽ thành lập Trung tâm Vận hành dịch vụ Ngân hàng số, với quy mô tương đương Trung tâm Dịch vụ Thanh toán trong nước hoặc Trung tâm Vận hành Thẻ hiện nay. Đây là đơn vị tập trung xử lý toàn bộ sản phẩm dịch vụ Ngân hàng số, từ khâu tạo lập giao dịch, thanh toán, tra soát, giải quyết khiếu nại và xử lý rủi ro.

Trung tâm này là đầu mối duy nhất tương tác với khách hàng và các đơn vị kinh doanh, nâng cao trải nghiệm khách hàng, kiểm soát rủi ro tốt hơn.

Tuy nhiên, để tạo nền tảng thành lập Trung tâm này, Khối Vận

hành đang còn rất nhiều việc phải làm như: Hoàn thiện hệ thống quy định, quy trình vận hành, kiểm soát rủi ro; xây dựng đội ngũ nhân sự có năng lực ...; Đồng thời cần có sự đồng bộ của các Khối liên quan.



Công nghệ AI (Artificial Intelligence - trí tuệ nhân tạo) sẽ là chìa khóa then chốt trong giai đoạn tới, bởi không có AI chúng ta sẽ không có bất cứ năng lực cạnh tranh nào trên thị trường.

AI sẽ đi vào mọi góc ngách của cuộc sống, mọi góc cạnh của công nghệ, bất kỳ lĩnh vực nào người ta cũng gắn AI và tìm ra cách để AI sẽ có suy nghĩ, thay thế được con người trong thời gian tới.

Ngoài ra, Khối CN cũng đang nghiên cứu về mô hình các chi nhánh ảo, các công cụ Self-Service, để giảm bớt số lượng nhân viên tại quầy, khách hàng sẽ tự đăng ký, tự giao dịch và làm việc với máy tự động.

7 Với mục tiêu trở thành “Ngân hàng Số số 1 về chăm sóc sức khỏe tài chính khách hàng” vào năm 2025 thì SeABank đang và sẽ làm gì?



Để có thể chăm sóc sức khỏe tài chính khách hàng, hiện nay chúng ta đang tổng hợp thành những gói yêu cầu cả cho khách hàng và cho ngân hàng.

Thứ nhất là tổng hợp thông tin từ các khoản chi tiêu của khách hàng. Thứ hai là phân tích thông tin, tìm ra những điều khách hàng cần và những điều khách hàng muốn. Thứ ba là tư vấn cho khách hàng sử dụng hiệu quả nguồn tài chính và đầu tư những khoản đòi dư một cách hợp lý.

Trong thời gian tới, để có thể cung cấp được một dịch vụ đầy đủ như chúng ta đang định hướng, nội tại của SeABank phải đầu tư về hệ thống ví dụ như big data, trí tuệ nhân tạo... để tìm hiểu, phân tích hành vi chi tiêu của khách hàng, từ đó tổng kết, đưa ra những tư vấn cho từng khách hàng cụ thể.

Chúng ta cũng sẽ cần có đội ngũ chuyên gia, những người rất am hiểu về bất động sản, đầu tư, giáo dục... để có thể tư vấn cho khách hàng một cách phù hợp và chi tiết nhất. Từ đó, sức khỏe tài chính của khách hàng cũng sẽ tăng lên và giúp cho cuộc sống của khách hàng có ý nghĩa và tốt hơn.



Hiện tại, các RMs của SeABank với định hướng chuyên môn hóa về ngành đang được đào tạo song song các kiến thức về ngành bên cạnh kiến thức chuyên môn, được cung cấp một số công cụ như biến động giá của các ngành. Các RMs cũng sẽ được đào tạo thêm các nghiệp vụ bổ sung như bảo hiểm, đầu tư... Mục tiêu là RMs thực sự là nhà tư vấn toàn diện cho các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, chúng ta đang ưu tiên tập trung phát triển khách hàng theo hệ sinh thái, các khách hàng của chúng ta đều có thể kết nối vào hệ sinh thái này, chẳng hạn các khách hàng về thi công xây lắp có thể trở thành nhà thầu của dự án Thành phố Thông minh và RMs của chúng ta chính là những người giúp khách hàng kết nối vào hệ sinh thái này.

Khi số hóa ngày càng phát triển, việc hỗ trợ khách hàng ngày càng tốt hơn nữa. Ví dụ như mảng KHDN, hiện tại rất nhiều giao dịch khách hàng đang phải đến trực tiếp giao dịch tại ngân hàng thì sau này nhờ vào các nền tảng thanh toán, khách hàng hoàn toàn có thể thực hiện việc giải ngân, thanh toán hay mở L/C ngay tại doanh nghiệp. Như vậy chúng ta vừa tạo ra cho khách hàng sự thuận lợi tối đa trong giao dịch vừa đảm bảo là khách hàng được chăm sóc và tư vấn toàn diện về sức khỏe tài chính.

8 Các công ty Fintech (Financial Technology - Công nghệ tài chính) đang phát triển ngày càng mạnh mẽ có phải là một đối thủ lớn và thách thức đối với ngành Ngân hàng trong tương lai?



Fintech vừa có ưu điểm và nhược điểm so với bank. Các công ty Fintech phát triển dựa trên các yếu tố chính là Big Data, AI với các lợi thế về mặt công nghệ. Họ sẽ phân tích được các nhóm khách hàng, hiểu hành vi khách hàng với nhiều mức độ rủi ro khác nhau đồng thời tạo ra sự thuận tiện tối đa cho khách hàng khi giao dịch trực tuyến. Đó là cái Fintech có và đó cũng là cái mà chúng ta cần.

Tuy nhiên Fintech cũng có nhiều khó khăn như KYC hay cả uy tín đối với khách hàng. Theo các quy định hiện nay, khi giao dịch đủ lớn thì khách hàng phải đến giao dịch trực tiếp. Một điều nữa là nhiều hoạt động liên quan đến cho vay hay các hoạt động thanh toán thì công ty Fintech cũng bị một số hạn chế nhất định. Đó là điểm mà Fintech thua thiệt với bank.

Trong tương lai, theo đánh giá của tôi, tốt nhất là các ngân hàng có thể hợp tác với các công ty Fintech để cùng phát triển. Vì Fintech sẽ hiểu được các hành vi khách hàng nhờ các nền tảng công nghệ, có thể cung cấp cho chúng ta một số lượng lớn dữ liệu khách hàng, như mức độ rủi ro, mức độ giao dịch và hành vi hoạt động của khách hàng. Đó là hướng mà tôi nghĩ sẽ tối ưu trong tương lai, hợp tác sẽ tốt hơn là cạnh tranh.



Có thể thấy Fintech là những công ty cạnh tranh rất mạnh với ngân hàng, bởi họ có môi trường tự do, năng động, không bị giới hạn bởi những bộ luật của Ngân hàng. Họ đưa ra những sản phẩm cực kỳ vượt trội trong lĩnh vực thanh toán. Đó cũng là thách thức nhưng cũng là cơ hội khi chúng ta biết cách hợp tác với các công ty Fintech, bởi vì họ có công cụ thanh toán, nhưng vẫn phải sử dụng dịch vụ từ tài khoản ngân hàng. Việc của ngân hàng là chỉ cần tạo ra những nền tảng có thể kết nối với Fintech để cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Ngoài ra, chúng ta cũng nên nhìn xa để phát triển những nghiệp vụ kinh doanh mới, dựa trên thông tin, năng lực hiểu biết. Có thể kể đến việc bán Data, kinh doanh chất xám qua Internet... Tuy nhiên để làm được điều này, chúng ta cần phải chuẩn bị nguồn lực, hệ sinh thái kỹ thuật số để trao đổi thông tin với họ, sử dụng các hệ thống, công cụ phân tích để đưa ra kết quả.

Tóm lại, **các công ty Fintech không phải mối lo ngại mà là một cơ hội hợp tác rất tốt đối với các ngân hàng.** Hãy chia sẻ tài nguyên với họ để cùng tạo nên sức mạnh khổng lồ.

9 Vậy các CBNV SeABank cần phải làm gì để theo kịp xu thế hội tụ số?



Thực ra là tất cả mọi người sẽ đều phải có thay đổi, thay đổi một cách tích cực hơn. Đối với tôi, tôi cho rằng cơ hội sẽ rất nhiều. Với các bạn sales, việc tăng năng suất là không thể bàn cãi. Thay vì trước đây chúng ta phải đi tìm kiếm, gặp 1-2 khách hàng một ngày, thì giờ đây chúng ta sẽ có một lịch làm việc với số lượng khách hàng nhiều hơn với thời gian ngắn hơn và thông tin khách hàng chúng ta biết chi tiết hơn, thì đảm bảo năng suất của các bạn sẽ tăng lên.

Đổi ngược lại, thách thức của các bạn là sự tuân thủ trong việc triển khai, chúng ta gọi đó là kỷ luật bán hàng. Trước đây chúng ta có thể tự do hơn về mặt thời gian, có thể linh hoạt trong việc gặp gỡ khách hàng. Nhưng bây giờ với những công cụ hỗ trợ như thế này thì chúng ta hoàn toàn có thể đo lường được thời gian, chất lượng làm việc, chất lượng tương tác của các bạn với hệ thống. Nhưng nếu làm theo đúng kỷ luật, trật tự, đúng hướng dẫn với chất lượng tốt nhất sẽ tăng năng suất rất nhiều, sẽ không còn thời gian lãng phí cho việc khác.



Trong định vị của mảng KHDN thì RM luôn đóng vai trò chuyên gia về giải pháp tài chính, hoạt động rất phức tạp. Số hóa có thể giúp chúng ta lựa chọn khách hàng, giúp chúng ta tiếp cận bước đầu với khách hàng. Cơ bản là như vậy. Tuy nhiên, việc quan

trọng hơn là giữ được quan hệ và tư vấn tài chính cho khách hàng đó, khiến họ tin tưởng sử dụng những sản phẩm của chúng ta. Đây là vai trò của RM. Trong tương lai, **yêu cầu và đòi hỏi RM càng ngày càng lớn hơn, các bạn cần phải tự nâng cấp bản thân để có kiến thức chuyên môn tốt hơn.** Bởi vì, định vị của các bạn không chỉ là RM trong các sản phẩm tín dụng doanh nghiệp, mà là chuyên gia giải pháp tài chính toàn diện cho doanh nghiệp. Có nghĩa là các bạn không chỉ tư vấn các sản phẩm về cho vay mà các bạn có thể tư vấn về đầu tư, chứng khoán, kinh doanh bất động sản, bảo hiểm... Khi doanh nghiệp làm việc với bạn, bất cứ nhu cầu tài chính nào của họ đều có thể được giải quyết. Chính vì lẽ đó, kể cả số hóa có phát triển đến đâu thì vai trò của RM là không thể thay đổi, và như tôi đã nói vai trò ngày càng quan trọng hơn.



Chúng ta luôn phải nắm bắt và đón đầu công nghệ. Ngày nay cụm từ “Career path” đã dần bị thay đổi thành “Career profile”. Tôi lấy một ví dụ đơn giản, khi công nghệ cũ thay đổi, nhân viên CNTT sẽ phải lập tức chuyển sang học công nghệ mới. Cũng như vậy, đối với CRO hay nhân viên tư vấn kinh doanh, khi việc tự động hóa có thể thay thế con người, sẽ lại xuất hiện những công việc mới phục vụ điều đó, chúng ta bắt buộc phải học hỏi, chuyển đổi và tìm kiếm cơ hội khác. Công nghệ ra đời, có thể triệt tiêu một số công việc nhưng lại sản sinh ra nhiều công việc mới, nhẹ nhàng, hiệu quả hơn. Tuy nhiên, **mỗi cá nhân cũng luôn phải chuẩn bị cho mình tâm thế sẵn sàng, liên tục học hỏi và nâng cấp bản thân mỗi ngày để có thể chuyển đổi bất kỳ lúc nào.** Và vấn đề của người quản lý là phải đặt ra mục tiêu và định hướng được cho nhân viên của mình để họ học hỏi và đáp ứng được với sự thay đổi.

SeANews: Xin cảm ơn các anh.

Anh BÙI QUỐC HIỆU
GD KV Miền Bắc 1



Anh DƯƠNG PHAN HOÀNG
GD SeABank Long Biên



Anh LÊ XUÂN HUY
GD SeABank Thanh Hóa



Chị PHẠM THỊ LAN ANH
GD Thanh toán trong nước,
Khối Vận hành (CX247)



Chị VŨ THỊ THU TRANG
GD Hỗ trợ trải nghiệm KH đa kênh
kiếm GD Giao dịch quầy, Khối Vận hành



Chị NGUYỄN THỊ THANH PHƯƠNG
GD Phê duyệt tín dụng bán lẻ,
Khối Phê duyệt tín dụng



HỘI TỰ SỐ

Góc nhìn từ các Đơn vị

SeANews đã gặp gỡ và trao đổi với một số đại diện đơn vị kinh doanh và những đơn vị nghiệp vụ đầu tiên được áp dụng công nghệ số. Hãy xem họ nói gì về áp dụng công nghệ số trong công việc và kỳ vọng vào một SeABank hội tụ số trong tương lai như thế nào.

? 1 – Đơn vị của anh/chị đã và đang sử dụng những phần mềm/công nghệ nào để hỗ trợ công việc? Hiệu quả của những ứng dụng đó ra sao?



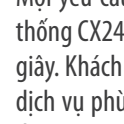
Chúng tôi vẫn đang sử dụng các sản phẩm công nghệ của Ngân hàng như T24, SeAMobile, SeANet, đào tạo online (e-Learning), hồ sơ khách hàng luân chuyển phê duyệt và lưu trữ qua hệ thống LOS. Hy vọng sẽ có thêm nhiều ứng dụng công nghệ mới trong thời gian sắp tới.



Với lợi thế hệ thống hỗ trợ khách hàng được xây dựng và không ngừng tinh chỉnh từ hơn 10 năm nay, việc áp dụng một phần nhỏ công cụ số hóa do Khối CNTT cung cấp tại thời điểm này đã giúp cho đội ngũ Customer Experience 24/7 (CX247) “nhẹ tênh” trong hoạt động vận hành.



SeABank đã triển khai phần mềm LOS (Loan Origination System - Hệ thống khởi tạo và luân chuyển khoản vay) từ đầu năm 2018, giúp công tác phê duyệt tín dụng được rõ ràng, minh bạch và công khai với tất cả các bên như ĐVKD, Phê duyệt tín dụng, bên kiểm soát.



Mọi yêu cầu giao dịch từ khách hàng với cùng tính chất đều được hệ thống CX247 tiếp nhận tập trung và tự động xử lý thành công trong vài giây. Khách hàng luôn được tiếp đón và phục vụ bởi những chuyên viên dịch vụ phù hợp nhất về cả trình độ lẫn sự tinh tế do hệ thống đã xây dựng nguyên tắc tự động (Intelligent Skill Routing function) chọn lựa nhân sự phù hợp nhất dựa trên sự phân tích và hệ thống hóa từ đội ngũ vận hành.



Trong mảng thanh toán, đặc biệt là Dịch vụ Thanh toán trong nước (DV TTTN) là đơn vị tiên phong về việc áp dụng nhiều phần mềm, công cụ số để nâng cao chất lượng DV.

Đối với hệ thống LOS khi hồ sơ đã được ghi nhận thì không thể chỉnh sửa hoặc xóa bỏ, giúp cho việc kiểm tra xác minh thông tin được dễ dàng. Bên cạnh đó, chức năng phân bổ hồ sơ tự động và ngẫu nhiên trực tiếp đến từng chuyên viên làm giảm tác động chủ quan của con người vào quá trình phân công xử lý hồ sơ. Nhờ khả năng kết nối với T24 và 1 số phần mềm khác mà việc truy cập dữ liệu trên LOS được dễ dàng, đầy đủ và có thể bỏ qua một số bước thao tác nhất định.



? 2 – Anh/Chị muốn được số hóa/cải tiến những phần mềm, nghiệp vụ gì tại đơn vị?



Chúng tôi mong muốn SeABank sẽ tạo ra một số dịch vụ thanh toán số, tiếp cận và giao dịch trực tuyến, tăng cường trải nghiệm khách hàng và áp dụng các công cụ đánh giá hành vi khách hàng, dự đoán doanh thu, nhu cầu thị trường, cảnh báo rủi ro, loại bỏ dần những thao tác thủ công cho cả SeABanker và khách hàng.



Theo tôi chúng ta cần sớm triển khai áp dụng công nghệ mới và cải tiến trang thiết bị phần mềm đang áp dụng để nâng cao chất lượng dịch vụ ở tất cả các mặt. Ví dụ: Hệ thống ATM cần có thêm tính năng nhận tiền mặt để giải phóng công việc đơn giản cho GDV; T24 cần bổ sung thêm nhiều trường và các trường các nghiệp vụ cần link với nhau để dễ dàng lọc thông tin khách hàng hay lập các báo cáo; cải tiến phần mềm LOS - CLOS để đồng bộ duy nhất về một ứng dụng và cho phép tra soát thông tin theo phân quyền để giảm việc up hồ sơ nhiều lần và tăng năng suất lao động...

Ngoài ra, cần có thêm các phần mềm quản lý công việc của các vị trí kinh doanh, hỗ trợ trong công tác xây dựng kế hoạch, quản lý bán hàng... Và các

phần mềm này cần tương thích, đồng bộ giữa máy tính và điện thoại di động để mọi lúc mọi nơi đều có thể báo cáo và cập nhật thông tin.

Việc tối ưu hóa các phần mềm sẽ giúp tiết kiệm chi phí nhân sự tại đơn vị, giảm 15- 20% nhân sự các vị trí GDV, giảm việc làm ngoài giờ và chi phí lương, đồng thời đảm bảo sức khỏe của người lao động, tạo được tâm lý gắn bó cho CBNV.



Hiện nay quy trình giao dịch gửi tiết kiệm của khách hàng khá phiền hà do luôn phải đối sổ tiết kiệm khi đến hạn. Bởi vậy, tôi rất mong muốn số hóa quy trình này để mỗi khi đáo hạn sổ tiết kiệm thì khách hàng có thể chỉ cần dùng công nghệ số để đối sổ mới mà không cần phải ra tận quầy giao dịch như hiện tại, giải phóng sức lao động giải đơn cho GDV.



Chúng tôi đang phối hợp với Khối CNTT để đưa một loạt những sản phẩm dịch vụ số vào thử nghiệm trong thời gian tới tại tổng đài Contact Center 24/7 như: công nghệ nhận diện giọng nói (Voice biometrics), chuyển đổi nhu cầu của khách hàng qua tổng đài thành giao dịch xử lý (Speech to text), số hóa phần lớn việc tiếp nhận và xử lý cuộc gọi qua tổng đài (Robotics).

Còn tại kênh dịch vụ khách hàng chi nhánh, chúng tôi sẽ triển khai ứng dụng công nghệ như Smart Form (Hệ thống khai báo và xử lý giao dịch

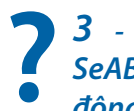


không cần diễn mẫu biểu), Single Desktop (Hợp nhất màn hình thao tác xử lý giao dịch khách hàng, giảm tải thời gian chuyển giữa hàng chục các màn hình nhập liệu của rất nhiều hệ thống/ giao diện hiện tại)...



Hiện tại, TTTN đang phối hợp cùng với Khối CNTT và một số đối tác để phân tích, nghiên cứu và đưa vào áp dụng thử nghiệm công nghệ Robotic tại một số quy trình vận hành. Với việc áp dụng Robotic, chất lượng DV sẽ được nâng cao hơn và nhiều khâu trong quy trình sẽ được vận hành bởi các robot vô hình xử lý công việc như các nhân viên mẫn cán làm việc 24/7 mà không cần nghỉ.

Ngoài ra, TTTN cũng đang phối hợp với CNTT với mục tiêu xây dựng hệ thống đối soát và quản lý dữ liệu Nhà cung cấp tự động, hệ thống giao dịch kiểu hồi chung tại SeABank cho tất cả các đối tác. . .



3 - Ngoài những phần mềm, công cụ mà SeABank cung cấp, đơn vị của anh/chị có chủ động sử dụng thêm những phần mềm/ công cụ số nào để hỗ trợ cho việc kinh doanh hay không?



Hiện tại chủ yếu các bạn SeABankers Miền Bắc 1 hay dùng trang mạng xã hội cá nhân như Facebook và Zalo đến chào hoặc chuyển tải những sản phẩm dịch vụ đến khách hàng như: Thẻ tín dụng, Bảo hiểm, Vay tín chấp . . .



Với các giao dịch thường ngày thì tất cả các bộ phận đang dùng T24 theo quy định của ngân hàng để tiến hành giao dịch với khách hàng. Tuy nhiên, để chỉ đạo sát sao công việc hơn thì chúng tôi vẫn dùng các phần mềm Zalo, Viber, Facebook thông qua Smart Phone để chỉ đạo nhanh công việc nhóm.



4 - Nhân sự tại đơn vị cần làm gì trước mục tiêu kinh doanh 2020 - 2025 và sự thay đổi của SeABank với chiến lược Hội tụ số?



Tôi luôn trao đổi với CBNV chi nhánh cần học hỏi các công nghệ số mới và chấp nhận sự chuyển đổi này do nó là tất yếu của sự phát triển.



Theo tôi để áp dụng hội tụ số thì trình độ của các SeABankers cần nâng cao mang tính đột phá. CBNV cần được đào tạo về nhiều kỹ năng. Kỹ năng sáng tạo để luôn mới lạ và có giá trị trong chất lượng dịch vụ. Kỹ năng làm việc nhóm để giúp tăng tính cạnh tranh và gắn bó với tổ chức. Kỹ năng đánh giá và đưa ra các quyết định chính xác: Trong thời đại 4.0 có rất nhiều luồng thông tin, lành mạnh có, độc hại có thì mỗi SeABankers cần đánh giá đâu là thông tin có lợi và có hại để đưa ra quyết định lựa chọn khách hàng tốt nhất, từ đó giảm thiểu rủi ro. Ngoài ra CBNV của chúng ta cũng cần có một số kỹ năng khác như: Kỹ năng quản trị hiệu quả, quản lý sự thay đổi . . .



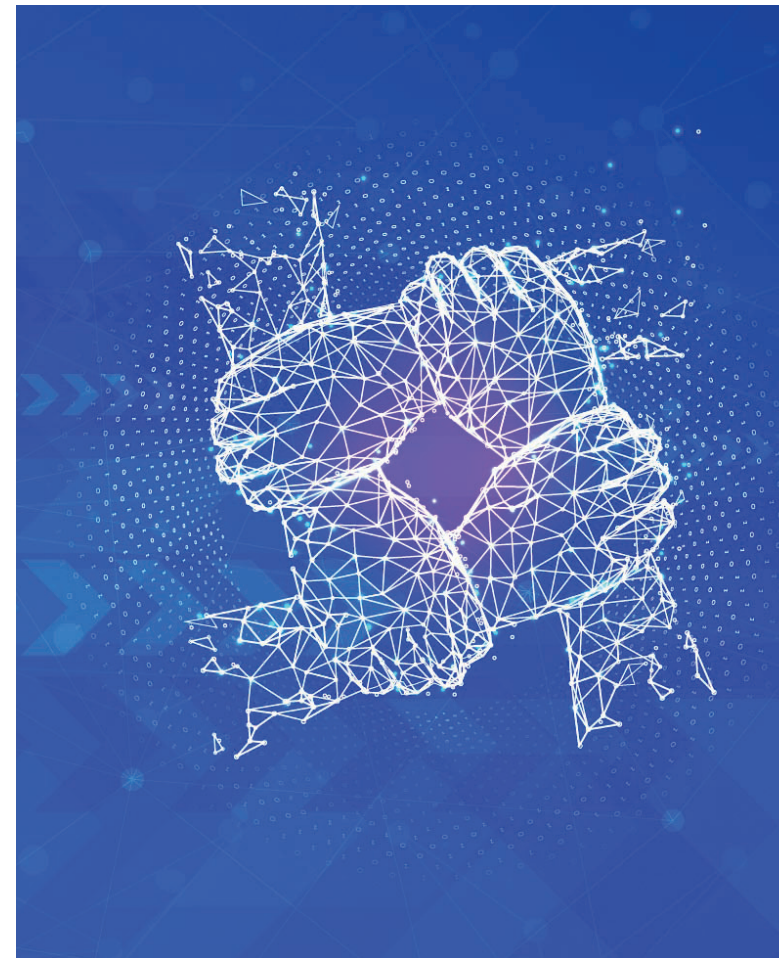
Tôi mong muốn tất cả các CBNV đều được hướng dẫn, đào tạo bài bản về T24 và các phần mềm hỗ trợ khác. Phạm vi, thời gian đào tạo cần phù hợp với khối lượng thông tin đào tạo trước khi bắt đầu công việc. Thực tế cho thấy, nhiều CBNV không được đào tạo bài bản, chỉ hạch toán theo thói quen mà không hiểu bản chất, tiềm ẩn rủi ro cho ngân hàng.



Đón kịp thách thức và cơ hội từ số hóa, từng cán bộ DVKH, ngay từ lúc này phải lập tức trau dồi kỹ năng giao tiếp (Soft Skills) và không ngừng hướng tới việc trang bị cho bản thân những kiến thức chuyên sâu, ứng dụng những nghiệp vụ phức tạp, khi đó các bạn chắc chắn sẽ có cơ hội về lộ trình thăng tiến nghề nghiệp và chế độ lương thưởng. Mỗi cán bộ khi đó sẽ trở thành những chuyên gia đầu ngành về lĩnh vực tương ứng và SeABank khi đó sẽ mang tầm vóc quốc tế nhờ sự đóng góp chính từ đội ngũ nhân sự hùng hậu này.



Việc áp dụng công nghệ vào công việc sẽ làm thay đổi cách thức, quy trình xử lý công việc, tư duy và thói quen làm việc. Vì vậy, chúng tôi xác định 3 nhiệm vụ cho công tác nhân sự tại đơn vị trong thời gian tới. Một là xác định "khách hàng là trọng tâm" đồng thời phải đảm bảo an toàn cho ngân hàng và tuân thủ các quy định. Hai là nâng cao chất lượng nghiệp vụ thông qua công tác đào tạo, tự đào tạo tại trung tâm và tăng cường trao đổi, thảo luận với các đơn vị ra chính sách để giải quyết các vấn đề phát sinh. Và ba là chủ động tìm hiểu các sản phẩm công nghệ mới để hỗ trợ công tác thẩm định và sẵn sàng đón nhận các cải tiến công nghệ mới của chính SeABank.



5 - Anh/chị có đề xuất gì với ban lãnh đạo để thực hiện mục tiêu 2025 và áp dụng hội tụ số tại Ngân hàng?



Yếu tố công nghệ là yếu tố sống còn, ảnh hưởng đến hình ảnh, chất lượng dịch vụ và sự phát triển của hệ thống trong tương lai. Vì vậy, khi Ms. Thủy chia sẻ về nội dung này trong cuộc họp toàn hàng 6 tháng, tôi rất mừng, vì người lãnh đạo cao nhất luôn có những định hướng rõ ràng, phù hợp. Chi phí đầu tư vào công nghệ sẽ không nhỏ, nhưng chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả không ít, nó mang lại giá trị bền vững và phát triển cho SeABank trong tương lai. Tôi tin vào sự định hướng và kế hoạch mà Ms. Thủy xây dựng.



Chúng ta cần chuyên môn hóa đội ngũ bán hàng để nâng cao năng suất lao động và có những nhân viên giỏi trong một lĩnh vực cụ thể. Phân chia các Team chuyên biệt như tín chấp, SeAHome, SeAPro, thẻ tín dụng, bảo hiểm, huy

động, phát triển khách hàng . . . mỗi team sẽ có một vị trí leader có kinh nghiệm và kỹ năng tốt để bán chuyên một sản phẩm, từ đó tận dụng được thế mạnh của mỗi cá nhân trong chi nhánh, nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng tính gắn bó. Bên cạnh đó, tôi mong muốn triển khai đầy đủ mô hình Quản trị nợ bắt đầu từ khâu nhắc nợ định kỳ, kiểm soát sau cho vay, định giá lại TSBD để giải phóng sức lao động cho bộ phận kinh doanh trực tiếp.



Việc áp dụng công nghệ tự động, số hóa các dịch vụ sẽ đi kèm không ít thách thức, rủi ro như bảo mật thông tin, kiểm soát rủi ro trong các hoạt động số. Chúng ta cần có các hướng dẫn chi tiết hơn cho công tác kiểm soát rủi ro trong ứng dụng công nghệ và Khối Pháp chế & Tuân Thủ cần sớm vận hành hệ thống quét giao dịch PCRT tự động trong tất cả các giao dịch thanh toán tại SeABank để đảm bảo cung cấp dịch vụ tốt nhưng an toàn tới khách hàng.



Để hoàn thành mục tiêu của SeABank PDTDBL nói riêng và Khối PDTD nói chung đều quyết tâm và sẵn sàng với các nhiệm vụ công việc mới được Ban Lãnh đạo ngân hàng giao phó. Chúng tôi mong muốn tiếp tục nhận được sự quan tâm, động viên của Ban Lãnh đạo trong thời gian tới đối với công tác nhân sự để duy trì, phát triển đội ngũ nhân sự ổn định, có chất lượng và mong muốn hệ thống công nghệ đủ mạnh, đủ ổn định để góp phần nâng cao năng suất lao động, tương thích hỗ trợ người sử dụng.



Hệ thống hóa và cảm xúc hóa là trọng tâm phát triển của CX247 từ nay tới 2025. Khi mà thị trường dịch vụ nói chung và ngành Ngân hàng nói riêng luôn lấy KPIs và các chỉ số để yêu cầu nâng cao chất lượng dịch vụ, thì việc cấu trúc lại dịch vụ và hệ thống, tháo gỡ những khó khăn trong vận hành, luôn chia sẻ, giao thoa cảm xúc của khách hàng với chính đội ngũ DVKH mới là cốt lõi cho sự lan tỏa tinh thần dịch vụ - đảm bảo năng tâm SeABank ở chiều sâu trải nghiệm - một đích đến mà các ngân hàng vẫn còn đang mơ hồ hướng tới.

Chúng tôi luôn tin tưởng vào cách làm quyết liệt nhưng luôn bám theo khuôn khổ Văn hóa Doanh nghiệp của SeABank sẽ thành công trong chiến lược Hội tụ số và chúng ta sẽ đạt được mục tiêu năm 2025.

SeANews: Xin cảm ơn chia sẻ của các anh chị và xin chúc các đơn vị sẽ thực hiện thành công chiến lược Hội tụ số và mục tiêu 2020 - 2025.

Thùy Trang – Nguyễn Thẩm (thực hiện)

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

TÔN CHỈ HOẠT ĐỘNG CỦA SEABANK

Trong Hội nghị sơ kết 6 tháng đầu năm 2019, Tổng Giám đốc - Ms Lê Thu Thủy đã công bố Bộ Giá trị cốt lõi mới của SeABank, gồm: **Vi cộng đồng, Luôn minh bạch, Đồng chí hướng, Say Khát vọng, Mãi vững bền.** Đây sẽ là kim chỉ nam giúp CBNV hiểu, thấm nhuần và cùng thực hiện, phát triển văn hóa SeABank.

VÌ CỘNG ĐỒNG

Kết nối và mang giá trị lợi ích cho khách hàng và cộng đồng

Tại SeABank, phục vụ khách hàng là sứ mệnh và kết nối cộng đồng luôn xuất phát từ trái tim. SeABank không chỉ quan tâm phát triển hoạt động kinh doanh mà còn luôn chú trọng việc thực hiện các hoạt động an sinh xã hội, đóng góp vào sự phát triển kinh tế, xã hội.

Các Quỹ từ thiện của SeABank luôn hoạt động tích cực và nhận được sự ủng hộ đồng đảo của CBNV như: Ươm mầm ước mơ, One Day One Smile, SeALove... Bên cạnh đó là các hoạt động thiện nguyện thường xuyên và thường niên như: Xuân yêu thương, SeABanker vì trẻ thơ, Chăn ấm đầu đông, SeARun cộng đồng chạy vì tương lai, Tuần lễ công dân...

Vi cộng đồng được thể hiện qua việc tham gia tích cực các hoạt động an sinh xã hội, tiên phong và làm gương thực hiện các hành vi tốt đẹp, gắn trách nhiệm của cá nhân, tổ chức với khách hàng, cộng đồng và xã hội.

Bên cạnh đó, Vi cộng đồng chính là việc SeABank đem đến sự đa dạng các sản phẩm dịch vụ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đóng góp vào sự phát triển, phồn vinh cho cộng đồng.

Có thể nói Vi cộng đồng chính là một trong những giá trị cốt lõi trọng yếu nhất, xuyên suốt, được xem là “linh hồn” và mang tính nền tảng trong tổ chức của SeABank.

LUÔN MINH BẠCH

Minh bạch để xứng đáng với nghề nghiệp trong mắt khách hàng

Điều quan trọng nhất để phát triển một cách bền vững, hiệu quả trước tiên đó sự minh bạch của hệ thống. Dù Ngân hàng có quy mô như thế nào cũng đều có chuẩn chung là sự minh bạch. Dựa vào đó, chúng ta khẳng định chữ tín, niềm tin, xứng đáng với sứ mệnh phục vụ khách hàng và cộng đồng.

Sự minh bạch ở SeABank chính là cách thức quản lý tuân thủ bằng một hệ thống, các quy trình, những chốt kiểm soát rủi ro. Nhưng điều quan trọng nhất chính là việc tuân thủ của mỗi cá nhân, từ đó sẽ quyết định yếu tố minh bạch trong hành động và suy nghĩ.

SeABank coi minh bạch chính là giá trị cốt lõi quan trọng khi đồng hành cùng khách hàng. Việc minh bạch hóa thông tin giúp khách hàng dễ dàng được tiếp cận, phản ánh chính xác và kịp thời, tạo dựng niềm tin nơi khách hàng về con người lẫn sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

Với SeABank, Luôn minh bạch được thể hiện qua các hành động: Đảm bảo thông tin luôn chính xác, rõ ràng, đáp ứng nhanh, hiệu quả nhu cầu của Khách hàng; Tuân thủ quy định, nguyên tắc và chuẩn mực khi tương tác; Không tham ô, tư lợi cá nhân...



SeABank

GIÁ TRỊ CỐT LÕI SEABANK



ĐỒNG CHÍ HƯỚNG

Tinh thần làm việc trách nhiệm, đồng lòng, vì niềm tin của khách hàng

Đồng chí hướng là sự đồng tình nhất trí của tất cả các thành viên về một vấn đề trên cơ sở những điểm tương đồng và tôn trọng những điểm khác biệt với điều kiện không làm ảnh hưởng đến mục tiêu chung, đồng thời phải đặt lợi ích tập thể lên trên lợi ích cá nhân.

SeABank luôn đặt sự phát triển vững bền của tổ chức gắn liền với tinh thần đồng chí hướng và phát huy sức mạnh trí tuệ tập thể. Xuất phát từ nguyên tắc lấy con người là tài sản giá trị nhất, luôn tôn trọng lẫn nhau, sống có nghĩa tình, đoàn kết, hợp tác trên mọi phương diện.

CBNV SeABank luôn hướng về cùng một mục tiêu, làm việc với tinh thần trách nhiệm cao nhất, cùng đồng tâm hiệp lực cho sự phát triển của ngân hàng.

Giá trị Đồng chí hướng của SeABank đó chính là: Trách nhiệm, tận tâm, chung niềm tin và hành động vì sự phát triển của Ngân hàng; Đoàn kết yêu thương, chia sẻ với công việc, cuộc sống của đồng nghiệp; Mỗi SeABanker là một đại sứ thương hiệu, lan tỏa hình ảnh Ngân hàng tới cộng đồng.

SAY KHÁT VỌNG

Khát vọng cống hiến và khẳng định giá trị, chinh phục thành công

Trải qua chặng đường 25 năm phát triển, SeABank đã khẳng định nỗ lực khát vọng cống hiến, chinh phục thành công của từng cá nhân và tập thể.

Trong giai đoạn 2020 - 2025, SeABank đặt mục tiêu trở thành Ngân hàng dẫn đầu về chất lượng dịch vụ, Top 3 Ngân hàng về giao dịch điện tử và bảo hiểm, Ngân hàng dẫn đầu về Văn hóa tổ chức, Ngân hàng dẫn đầu về đóng góp với Cộng đồng. Đây chính là một đích đến, cũng là một thách thức để mỗi SeABanker không ngừng thi đua, không ngừng nỗ lực, góp phần khẳng định giá trị của bản thân nói riêng và đóng góp vào thành công của SeABank nói chung.

Không có con đường nào trải đầy hoa hồng mà không có chông gai và thử thách, vì vậy say khát vọng chính là một hành trình của mục đích, lập kế hoạch, khát khao cùng niềm tin mãnh liệt vào chiến thắng.

MÃI VỮNG BỀN

Mở rộng phát triển bền vững phục vụ cộng đồng

Với phương châm lấy khách hàng là trọng tâm của mọi hoạt động, SeABank chú trọng tăng trưởng về quy mô, sản phẩm, dịch vụ làm mục tiêu phát triển bền vững phục vụ cộng đồng. Việc đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ đảm bảo sự linh hoạt về chính sách cạnh tranh chất lượng dịch vụ, mang lại những giải pháp tài chính tối ưu cho khách hàng, tạo dựng niềm tin và sự hài lòng trong công cuộc mở rộng phát triển bền vững.

SeABank đã tập trung xây dựng, mở rộng, duy trì mạng lưới, đối tác, khách hàng. Đó là những dấu ấn của sự phát triển hợp tác và khai thác hệ sinh thái của SeABank với các đối tác lớn trên toàn quốc như: BRG Group, Central Group, VNPT, VN Post... đẩy mạnh sự gia tăng số lượng khách hàng sử dụng sản phẩm, tăng cường sự nhận diện thương hiệu của ngân hàng trên thị trường.

Bên cạnh đó, nhằm lan tỏa ý thức bảo vệ hệ sinh thái tự nhiên nói chung và hệ sinh thái trong kinh doanh nói riêng, trong suốt quá trình hoạt động SeABank luôn chú trọng tuyên truyền ý thức bảo vệ môi trường, bảo vệ hệ sinh thái, nâng cao nhận thức hướng đến phát triển bền vững của cả cộng đồng.

* * *

5 mảnh ghép: **Vi cộng đồng, Luôn minh bạch, Đồng chí hướng, Say Khát vọng, Mãi vững bền** đã tạo nên bức tranh Giá trị cốt lõi của SeABank. Qua đó sẽ định hình được văn hóa rõ nét và phản ánh các giá trị của tổ chức, góp phần đưa SeABank đạt được mục tiêu trở thành Ngân hàng dẫn đầu về văn hóa tổ chức trong tương lai.

Nguyễn Thành Trung
(Ban Truyền thông & Tiếp thị)

SEASPORTS 2019

Kỷ niệm chúng ta viết cùng nhau

Hội thao SeASports 2019 đã chính thức khép lại với nhiều cung bậc cảm xúc, có vui, có buồn, có sự tự hào, có tiếc nuối, có cả những quyết tâm hi vọng cho mùa giải sau. Và trên hết là những kỉ niệm chúng ta đã cùng nhau viết nên, dù có lúc cũng “dở khóc dở cười”.

Rất nhiều “lần đầu tiên”

Lần đầu tiên tổ chức, SeASports cũng ghi nhận rất nhiều “lần đầu tiên” song hành.

Lần đầu tiên, số lượng VĐV tham gia đông đảo đến vậy. Ở mỗi điểm SeASports dừng chân, số lượng VĐV được tính theo trăm người. Lực lượng hùng hậu và máu lửa đã khiến SeASports trở thành tâm điểm chú ý trên toàn hệ thống.

Lần đầu tiên, SeASports đã giúp cơ sở SeABankers thể hiện được sở trường của mình.

“Mỗi lần đến kỳ SeALeague là tôi thấy ghen tỵ lắm. Nhìn đồng đội quần đùi áo số ra sân, tôi cũng muốn. Có điều, tôi không chơi bóng đá. Tôi luôn ước ao môn tennis được một lần đưa vào thi đấu để được giao lưu với các đồng nghiệp chung sở thích. Suốt 6 năm làm việc tại đây, năm nay SeASports đã giúp tôi biến ước mơ thành hiện thực” - Anh Phạm Minh Hiếu, CN SeABank Đắk Lắk, quán quân môn Tennis đơn nam SeASports miền Trung chia sẻ.

Nhiều SeABankers cũng có chung nỗi niềm với anh Hiếu. Chị Nguyễn Thị Thùy Anh, CN SeABank Quảng Ninh, quán quân bóng bàn đơn nữ miền Bắc cũng vậy. Chơi bóng bàn hơn 10 năm, rồi vì nhiều lý do mà chị bỏ ngang tập luyện, nhưng khi SeASports được tổ chức, chị Thùy Anh không giấu nỗi niềm vui và háo hức: “Hội thao năm nay chính là liều thuốc quý làm sống lại đam mê bóng bàn trong tôi”.



Chị Thùy Anh (ngoài cùng bên phải) vui mừng nhận Huy chương Vàng nội dung Bóng bàn đơn nữ



Nụ cười rạng rỡ của những VĐV tham dự Hội thao tại miền Bắc



Anh Phạm Minh Hiếu hào hứng trước giờ thi đấu



Năng quá! Đội mũ đã bóng để còn bảo vệ làn da

Ngã như “chuối đổ”

Bóng đá nữ - hình như rất rất ít lần xuất hiện trong từ điển của các cô nàng SeABank, cho đến khi Hội thao SeASports lần này. Nhưng sự máu lửa của đội ngũ “chân dài mặc váy” cũng không kém hơn những “chàng trai quần đùi” chút nào.

Đội bóng đá nữ 3T1N (Thanh toán trong nước) được thành lập sau nhiều ngày “cân đo đong đếm”. Ngặt một nỗi, hầu hết cầu thủ trong đội đều chưa từng chạm tới trái bóng, thế thì tập kiểu gì? Ấy thế mà tinh thần của chị em lại lên cao không tưởng. Tập luyện về muộn? Đá không trúng bóng? Không hiểu luật? Ngã như “chuối đổ”? Chuyện nhỏ hết! Chính vị huấn luyện viên “bất đắc dĩ” - anh Nguyễn Khắc Phương cũng phải thốt lên vì ngạc nhiên vì chị em nhà mình đủ sức “vờn bóng” suốt 120 phút.

Thật ra, các đội bóng đá nữ khác cũng “tựa tựa” như vậy, đều phải tranh thủ làm quen với trái bóng từng phút, từng giờ. Đương kim vô địch KV Miền Bắc – Khối KHDN ban đầu cũng chỉ xác định “ra sân, trang điểm xinh, chụp ảnh checkin” thôi. Hay các cô nàng LQ Miền Trung 3 cho đến phút chót mới chốt được đội hình. Trước ngày bóng

lăn, đội ngũ “tóc dài quần đùi” khiến cả hệ thống trầm trồ vì những bộ ảnh profile “xinh như tiên giáng”. Ai ai cũng nghĩ rằng, thế là được rồi. Nữ mà, chạy được đã giỏi, đá bóng thì còn phải... xem xét.

Thế mà khi chính thức ra sân, khi tiếng còi của trọng tài cất lên, chị em nhà ta đều “sung” cực kỳ. Cho dù thấy bóng ở đâu là lao vào chẳng hề có chiến thuật, dù phải sút trượt mà người thì ngã như chuối đổ, hoặc không biết phải đá bóng, khâu bóng, móc bóng hay lướt qua bóng... tất cả vẫn thi đấu hết mình vì màu cờ sắc áo, vì tình đồng đội. Có những cô nàng đã chiến thắng, cũng có những chân dài ra sân hoàn thành nhiệm vụ checkin và hét hò cổ vũ, nhưng không thể phủ nhận Giải bóng đá nữ năm nay đã khiến SeASports có thêm nhiều màu sắc tươi mới, tô điểm cho bức tranh chung thêm rực rỡ.

“Mù” thể thao mà “dám” tổ chức Hội thao

Có lẽ giai thoại này sẽ còn được nhắc đi nhắc lại nhiều lần nữa, nhiều năm về sau nữa ở SeABank. Đằng sau Hội thao “Siêu to khổng lồ” ở 3 miền, ít ai biết rằng, BTC SeASports toàn bộ là 4 cô gái “mù” thể thao hoặc rất ít khi chơi thể thao.



Đội bóng nữ KHDN nâng cao Cúp vô địch Bóng đá nữ Khu vực miền Bắc



Bộ tứ “4T” luôn tràn đầy nhiệt huyết và đam mê

SeASport 2019 - Kỷ niệm chúng ta viết cùng nhau (tiếp...)

Tuy đã có kinh nghiệm tổ chức SeALeague, nhưng tổ chức cả một Hội thao với rất nhiều môn thi đấu thì chưa bao giờ. Thế nên 4 cô gái team Đối Nội của Ban Truyền thông & Tiếp thị ban đầu cũng loay hoay đủ đường. Từ việc đi khảo sát thực tế sân bãi, liên hệ trọng tài, đến lên list công việc nhờ các chi nhánh chủ nhà hỗ trợ, hay chuẩn bị một loạt văn bản điều lệ giải, điều lệ thi đấu, mẫu đăng ký, lịch thi đấu, mua dụng cụ thi đấu, dụng cụ y tế, in ấn, cờ cúp huy chương, livestream bốc thăm chia bảng... cho đến những công việc hậu cần như nước uống, tìm nhà hàng giao lưu, hoặc trình ký đóng dấu công tác, tìm hiểu khách sạn cho các đoàn VĐV... vân vân và mây mây.

Nhưng rồi, gỡ từng chút một, hỏi han từng chút một, nhận được sự sẻ chia của đồng nghiệp trong Ban Truyền thông và

các đơn vị chủ nhà, mọi chuyện cũng dần đi vào quỹ đạo. Tăng ca đến khuya hay cả tháng không có ngày nghỉ cuối tuần, tuần trước bay đi Miền Trung, tuần sau bay đi Miền Nam cũng chẳng thể làm "chùn" quyết tâm của BTC.

Rồi đến ngày thi đấu, dù "nhà bao việc" phải chú ý từng chi tiết nhỏ, nhưng BTC vẫn hăng hái tham gia thi đấu trong đội hình kéo co của Ban Truyền thông, mặc cho kết quả cuối cùng chỉ là "lăn sà để cọ xát".

Có thể nói rằng, sau SeASports, BTC cũng đã học hỏi được rất nhiều và rút ra cho mình kinh nghiệm quý báu để những mùa SeASports sau sẽ thuận lợi hơn.



Anh Nguyễn Ngọc Quỳnh - Phó TGD, Chủ tịch công đoàn SeABank phát biểu khai mạc Hội thao miền Nam



Những pha đi bóng điệu nghệ, đầy ấn tượng của các Sếp trong trận SeALeader miền Nam

Vừa chi tiền vừa cười haha

Câu nói này miêu tả chính xác về đội ngũ lãnh đạo của SeABank trong những ngày SeASports diễn ra. Bình thường công việc bận rộn, mỗi SeABankers đều tất bật, nói chi đến các sếp. Vậy nên SeASports 2019 không chỉ là sân chơi giao lưu gắn kết của các SeABankers, mà còn là một cơ hội để các lãnh đạo gặp gỡ, chia sẻ với nhau và động viên tinh thần VĐV của mình.

Trên sân đấu, dường như những căng thẳng, áp lực về KPI, hay báo cáo, doanh thu... tạm thời bị quên đi. Thay vào đó là những tiếng cổ vũ, những lời khen, những hứa hẹn lãnh đạo dành cho nhân viên mình. "Ai ghi bàn đầu tiên thưởng 1 triệu, bàn thứ 2 thưởng 2 triệu". Đây không phải là tuyên bố duy nhất của một lãnh đạo trong giải SeALeague năm nay.

"Thưởng cho mỗi đội vô địch 3 triệu đồng, mỗi cá nhân vô địch 1 triệu đồng" – còn đây là tuyên bố tại Lễ Khai mạc SeASports

khu vực miền Nam của anh Nguyễn Ngọc Quỳnh, Phó TGD, Chủ tịch Công đoàn ngân hàng. Sau lời tuyên bố của anh là những tiếng hô vang, đầy tinh thần thi đấu của các VĐV lên cao nhất. Tại mỗi khu vực, giám đốc các khu vực, giám đốc các chi nhánh cũng có những phần thưởng riêng, phần thưởng đặc biệt dành cho đội nhà.

Điều đặc biệt hơn ở SeASports năm nay đó chính là những khoản tài trợ "đáng đồng tiền bát gạo" đến từ các SeALeader và SeAManager. Tạo điều kiện cho anh em VĐV đủ chi phí liên hoan, lãnh đạo các đơn vị đã tổ chức những trận bóng giao hữu, vừa nâng cao tinh thần thể thao, vừa "cọ xát" và giao lưu. Và dù thắng hay thua, các Sếp cũng đều "vui vẻ" rút hầu bao đóng góp cho những buổi Gala tổng kết giải.

Câu chuyện những cái tên

Có lẽ chúng ta vẫn còn nhớ những cái tên đầy ấn tượng của Đội bóng đá nữ Hải Dương: Loan lạc lối, Thoan thập thò, Hoa hơi héo, Phương phê phờn, Xuân xơ xác...

Trước giải đấu, team truyền thông của Chi nhánh đã cùng với các thành viên của đội bóng đá nữ thống nhất, dù giành chiến thắng hay không cũng phải tạo được dấu ấn trên sân. Và sau rất nhiều đêm "ủ mưu", ý tưởng thêm từ lấy sau tên các cầu thủ đã ra đời. Những cái tên siêu độc đáo này đều được giấu kỹ cho tới khi ra sân khiến mọi người đều cười nghiêng ngả.

Cũng là câu chuyện của những cái tên, trận bóng SeALeader tại Vòng Chung kết SeALeague Nha Trang cũng tặng cho các SeABanker một trận cười nồ bụng vì sự sáng tạo của các sếp. Được in "nổi bật" trên đồng phục thi đấu của đội SeALeader 1 là những cái tên siêu siêu đặc biệt: Hiệu hùng hực, Hải hững hờ, Hùng hăng hái, Huy hào hoa, Thắng thật thà, Chung chuẩn chỉnh...

Ấn tượng trên sân thi đấu đôi khi không chỉ là thành tích xuất sắc hay những giải thưởng, mà còn những điều thú vị được các VĐV chăm chú. Và điều này cũng trở thành một nét rất riêng của SeASports năm nay.

Xóa tan mọi khoảng cách

"Điều tôi bất ngờ nhất ở Hội thao năm nay là buổi Gala giao lưu giải bóng đá toàn hàng tại Nha Trang. Nếu trong công việc chúng tôi là lãnh đạo và nhân viên, trên sân thi đấu, chúng tôi là đối thủ so kè từng phút, từng giây thì giờ đây, chúng tôi khoác vai nhau, cùng ca hát và nhảy múa. Mọi khoảng cách đều được xóa tan, giống như một bữa tiệc gia đình, bữa tiệc của những anh em cùng kề vai sát cánh", anh Nguyễn Đức Giang (Khối Vận hành) - thành viên đội bóng HO1 chia sẻ.

Không chỉ Gala chung kết để lại nhiều ấn tượng, Gala tại các khu vực cũng "xôm" không kém và mang đậm nét văn hóa

vùng miền đặc trưng. Kết thúc SeASports miền Bắc, các đội đã có bữa liên hoan "vui hết nấc" cùng những ly bia mát lạnh, những lời cảm ơn, lời chúc mừng và sẻ chia. Anh em bảo nhau rằng, mỗi năm chỉ chờ đến SeALeague và năm nay là SeASports để các đơn vị có dịp tụ họp, ngồi lại với nhau. Còn Gala SeASports tại miền Trung là một loạt màn diễn văn nghệ bốc lửa và quyến rũ. Đã thành thông lệ, năm nào Miền Trung cũng cống hiến một chương trình Gala đầy màu sắc. Dù những màn biểu diễn đều đến từ các đơn vị, nhưng lại được đầu tư rất công phu. Những tiếng hò hét, lời trầm trồ không ngớt mỗi khi các cô nàng SeABank xinh đẹp xuất hiện.

Khép lại SeASports miền Nam là tiệc Gala cùng lễ trao giải ngập tràn niềm vui. Dù không có những tiết mục văn nghệ được luyện tập trước, nhưng không khí trong buổi Gala lại ấm cúng vô cùng. Đó là khi lãnh đạo và nhân viên cùng lên sân khấu hát, cùng nhảy múa, cùng vui cười với những màn biểu diễn ngẫu hứng.

Có lẽ, nhờ Hội thao năm nay, các lãnh đạo, các VĐV, CĐV đã được cùng nhau trải qua nhiều cung bậc cảm xúc và có những kỷ niệm khó quên. Ai cũng hi vọng rằng, những năm tiếp theo, giải SeALeague nói riêng cũng như Hội thao nói chung sẽ tiếp nối được những thành công của năm nay, tạo ra môi trường thi đấu, giao lưu sôi nổi, lành mạnh cho SeABankers.

Nguyễn Thẩm – Ngọc Trâm



Đội bóng nữ Hải Dương với những cái tên không thể độc đáo hơn



Nhìn những gương mặt nghiêm túc này, ai có thể đoán được những cái tên hài hước phía sau chứ!



Lễ trao giải và tiệc giao lưu tại SeASport miền Nam

Ngày hội gia đình Ấm áp, đoàn viên

Xuất phát từ ý tưởng của Tổng Giám đốc Ms. Lê Thu Thủy, Ngày hội Gia đình SeABank được tổ chức lần đầu tiên vào năm 2015 và tạo được dấu ấn sâu sắc đối với tập thể SeABankers cùng người thân tham gia. Mỗi năm, cứ đến dịp này, SeABankers và gia đình tại các chi nhánh lại háo hức mong chờ. Đây cũng là dịp để SeABankers nhí hiểu thêm về văn hóa SeABank, về tổ chức nơi bố mẹ mình đang làm việc.

Năm 2019, với “concept” mới toanh mang tên “Thế giới diệu kỳ”, SeABankers và người thân có dịp được trải nghiệm những hoạt động thú vị và khác lạ hơn. Thời gian tổ chức trải dài từ tháng 9 đến tháng 10, nên nhiều đơn vị đã lựa chọn kết hợp cùng dịp Tết Trung thu để “Ngày hội gia đình” thực sự mang ý nghĩa đoàn viên và kết nối giữa các thế hệ.



Các chi nhánh mở đầu chuỗi các chương trình Ngày hội gia đình nhân dịp Trung Thu có thể kể đến như các chi nhánh KV Hà Nội



Ngày hội gia đình với các SeABankers tại Hà Nội có lẽ là kỷ niệm khó quên với nhiều người khi được trải nghiệm chương trình xiếc đặc biệt riêng cho mùa Trung thu của Rạp xiếc TW.

Bên cạnh đó là nhiều hoạt động vui chơi thu hút như vẽ mặt nghệ thuật, nặn tò he, chơi bong bóng nghệ thuật, game tiêu diệt phù thủy... và “rinh” về vô số phần quà đáng yêu. Dù thời tiết nắng nóng nhưng cũng không làm giảm đi sự nhiệt tình và hào hứng của các gia đình SeABank. Chị Hoàng Quyên - Khối Vận hành chia sẻ: “Minh và các bé đã háo hức từ ngay hôm mới đăng ký chương trình, nghe giới thiệu từ BTC thực sự thấy Ngày hội rất hấp dẫn, cũng đã lâu lắm rồi mình không đi xem xiếc. Và đúng là đến khi tham gia thì không hề thất vọng một chút nào, không ngờ bây giờ chương trình xiếc lại hấp dẫn và đẹp đến thế. Đến Ngày hội gia đình còn được chơi nhiều game, bé nhà mình cũng có cả quà, rất rất là vui!”



Các chi nhánh khu vực miền Nam với phần “khai màn” đến từ xứ “gạo trắng nước trong” Cà Mau với nhiều hoạt động hấp dẫn như văn nghệ của các SeABankers nhí, ảo thuật, tặng quà...

Các đơn vị thuộc khu vực Tp. Hồ Chí Minh đã có một “đại tiệc” tổ chức tập trung Ngày hội gia đình vào ngày 5/10. Những nội dung thú vị như ảo thuật, hể tung hứng hay các game gia đình... không chỉ chiếm được trái tim của các SeABankers nhí mà còn cả CBNV SeABank.



Khu vực Tp. Hồ Chí Minh náo nhiệt cùng nhiều hoạt động lý thú

Bạn Thu Trang - VPĐD Tp. Hồ Chí Minh hào hứng chia sẻ: “So với các năm trước thì Ngày hội gia đình năm nay có nhiều điểm đổi mới và thú vị hơn. Riêng về yếu tố địa điểm và sân bãi cũng đã ổn hơn do hoàn toàn ở trong nhà, khá mát mẻ nên “sức chơi” của ba mẹ và các con cũng nhiệt hơn”.

Ngày hội gia đình là món quà SeABank dành tặng cho SeABankers và người thân, là cơ hội để gắn kết các thành viên trong gia đình nói riêng và các gia đình nhỏ với đại gia đình lớn SeABank nói chung. Qua mỗi dịp tụ hội như vậy, tình cảm gắn bó và sự tự hào trong mỗi SeABanker lại lớn thêm, có thêm nhiều động lực để phấn đấu sau những giờ phút làm việc căng thẳng.

Đỗ Hằng



SeAFamily Cà Mau



SeAFamily Đà Nẵng
đam ắp sum họp



SeAFamily Thanh Hóa
cả nhà cùng chơi game



Cậu con trai tôi giờ đã 5 tuổi và rất thích các hoạt động ngoài trời khám phá thế giới. Vì thế tôi biết con sẽ rất thích với Chuyến đi thăm nhà máy gốm Chu Đậu Hải Dương thuộc tập đoàn BRG để ngắm các nghệ nhân tạo ra các sản phẩm tuyệt mỹ là các cốc bình, bát đĩa. Thêm nữa, buổi chiều được đi xem xiếc tại Family Day thì đúng là sở thích của tất cả trẻ thơ.

6 chiếc xe ô tô 45 chỗ đón các thành viên là Cha mẹ và các con xuất phát từ 1C Tràng Tiền thẳng tiến về Nam Sách, Hải Dương và đến đích sau 2 tiếng.

Trong khoảng thời gian gần 3 tiếng ấy, các con được các cô chú hướng dẫn viên dẫn đi xem xưởng gốm với nghệ nhân đang tạo hình và vẽ các hoa văn lên các sản phẩm, đi xem công đoạn tráng men và chỉ nơi sẽ đưa sản phẩm vào lò nung để ra thành phẩm cuối cùng.

Ấn tượng hơn, các con được trải nghiệm tự tay vẽ lên các sản phẩm, các bố mẹ đi cùng cũng được tham gia. Các con sau khi xem các nghệ nhân vẽ thì vô cùng háo hức vì được chính tay mình vẽ lên cái cốc cái bát. Cậu con tôi sau khi đi về giờ vẫn hỏi tôi là bao giờ các cô chú ấy gửi cốc về cho con.

Sau bữa trưa, nghỉ ngơi một chút, xe lại đưa chúng tôi trở về Hà Nội để các con tham dự ngày hội SeAFamily tại Rạp xiếc Trung ương.

Khi tới nơi, không khí thật náo nhiệt ngay từ ngoài cổng với các hoạt động của các chú hề quần bóng bay tặng bé, của các cô chú tặng quà, của chú Tôn Ngộ Không ngộ nghĩnh chụp ảnh cùng các cháu. Từng khuôn mặt hồ hởi, háo hức của các con khiến cái không khí vui Tết Trung thu được hun nóng mặc dù giờ diễn các tiết mục xiếc phải tới 30 phút nữa mới bắt đầu.



Từng dòng các bố mẹ và các con dẫn nhau lên các chỗ ngồi khán đài dần được lấp kín, MC nhắc mọi người nhanh chóng ổn định chỗ ngồi để các tiết mục được bắt đầu.

Các tiết mục của các cô chú diễn viên xiếc cùng tiết mục xiếc thú của các chú chó, chú lợn đã tạo nên không khí tươi vui, hồi hộp. Cậu con tôi nhìn các tiết mục không chớp mắt và cười liên tục, thi thoảng con quay sang tôi hỏi xem thiên thần ánh sáng sắp chiến thắng ác quỷ bóng tối chưa.

Một ngày chủ nhật thật ý nghĩa, các con có những trải nghiệm tuyệt vời với việc tận mắt nhìn các cô chú ở xưởng gốm Chu Đậu, được xem xiếc vui chơi thỏa thích. Đó sẽ là những kỷ niệm khó quên của mùa trung thu năm nay. Xin được cảm ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng và Tập đoàn, cảm ơn các anh chị trong Ban tổ chức đã đem tới cho CBNV và các con một ngày Gia hội đình thật vui vẻ, ý nghĩa.

Trần Quốc Vượng
(Khối tài chính & Kế hoạch)

Có một Ngày hội gia đình rất khác



Tạm rời xa những bận bịu của công việc, của những con số, của những áp lực chỉ tiêu, các SeABankers của CN SeABank Thanh Hóa cũng háo hức tổ chức Ngày hội gia đình hòa chung không khí SeAFamily Day của SeABank trên toàn hệ thống.

Khác với thông lệ mọi năm, Ngày hội gia đình thường xuyên được tổ chức tại các khách sạn với không gian gói gọn trong các buổi tiệc. Năm nay, Công Đoàn và Đoàn Thanh niên của SeABank Thanh Hóa đã lên kế hoạch rất cẩn thận và kỹ lưỡng từ nhiều ngày trước để mang đến một ngày hội gia đình hoàn toàn khác tại khu sinh thái Linh Kỳ Mộc.

Khu sinh thái Linh Kỳ Mộc nằm cách trung tâm Tp. Thanh Hóa khoảng chừng 2,5km về phía Nam, nơi đây là một điểm sáng của xứ Thanh với các dịch vụ trải nghiệm đồng quê và ẩm thực mới lạ với đầy đủ các khu vui chơi và trải nghiệm cho các gia đình.

Chương trình ngày hội gia đình của CN SeABank Thanh Hóa bắt đầu từ lúc 14h chiều ngày thứ 7, ngày 8/9/2019. Các gia đình tập trung, tham quan tự do và được trải nghiệm tự tay làm gốm với sự hướng dẫn của các nghệ nhân. Từ bố mẹ đến các em nhỏ đều tỏ ra rất thích thú và ra sức trổ tài với các sản phẩm của mình.

Mặc dù trời tương đối nắng, mồ hôi nhễ nhại nhưng khu vực tập làm người nông dân với những trò chơi đào khoai, bắt cá, bắt vịt được các gia đình tham gia đồng đào bắt chặp thời tiết. Nhìn những nụ cười tươi, những

tiếng hò reo của các con khi đào được củ khoai hay mò mẫm bắt được con cá như xua tan hết đi những mệt mỏi trong nắng gắt cuối hè.

Xen kẽ vào những trò chơi là những khoảng thời gian thăm quan: Cây đa nghìn năm tuổi, hồ cá Koi tuyệt đẹp với hàng trăm con cá đủ màu sắc, những chú trăn thủ tài gan dạ của các cậu bé, cô bé, những chú khỉ, gà gô, đà điểu... mang đến cho tất cả một thế giới động vật đa dạng.

Sau những phần chơi của các bé là đến phần chơi tập thể, phần chơi của các gia đình với những trò chơi vui nhộn thể hiện được sức trẻ, sự nhiệt huyết, tinh thần tập thể, đoàn kết của các SeABanker.

Kết thúc chương trình vui chơi ngoài trời, các gia đình nghỉ ngơi và tham gia giao lưu ẩm thực với bữa tiệc ẩm cúng và giao lưu văn hóa văn nghệ của các gia đình.

Chương trình ngày hội diễn ra khác hẳn mọi năm về cả nội dung và hình thức mang đến cho tất cả các gia đình những trải nghiệm mới đầy niềm vui, đầy sự hào hứng, hứng khởi. Những kỷ niệm đẹp, những tình cảm đẹp... tất cả đều hội tụ tại đây- tại SeABank. Không phân biệt tuổi tác, vùng miền, giọng nói... Dù bạn đến từ đâu, tất cả đều là một Gia đình – một SeABank.

Hà Phương
(SeABank Thanh Hóa)

THẾ HỆ TRẺ BRG & SEABANK SAY MÊ TRẢI NGHIỆM *Gốm Chu Đậu*

Những bàn tay bé xinh nặn gốm, những ánh mắt chăm chú theo từng nét vẽ và thêm hiểu biết về lịch sử dòng Gốm cổ Chu Đậu là những trải nghiệm vô cùng đáng quý của gần 100 em nhỏ là con CBNV Tập đoàn BRG và Ngân hàng SeABank khi đến thăm quan Gốm Chu Đậu.



Các bạn nhỏ chăm chú quan sát những nghệ nhân, thợ thủ công vẽ họa tiết lên sản phẩm gốm.



Tác phẩm "Đĩa gốm 1.000 chữ Long viết bằng thư pháp" vừa được vinh danh Kỷ lục Guinness thế giới

“Ngắm” văn hóa, lịch sử qua trải nghiệm

Ở nhiều độ tuổi khác nhau, từ 5 đến 15 tuổi, các bạn nhỏ đã vô cùng hứng thú khi được các cô chú của Công ty CP Gốm Chu Đậu dẫn đi tham quan các xưởng làm gốm thủ công, gồm nhiều công đoạn như làm khuôn, làm đất nguyên liệu, đổ mộc, trổt, vẽ hoa văn họa tiết và nung đốt.

Qua bàn tay của các nghệ nhân, những nét vẽ, điều khắc họa tiết, hoa văn vô cùng sắc nét, những bức tranh khung cảnh thiên nhiên và cuộc sống của nông dân đã trở nên vô cùng sống động trên các sản phẩm gốm Chu Đậu, giúp các con thêm yêu văn hóa dân gian cũng như cảnh đẹp của quê hương, đất nước.

Tại nhà truyền thống Gốm Chu Đậu, các bạn nhỏ đã được ngắm hàng trăm sản phẩm đặc sắc, mang dấu ấn của các nghệ nhân và các họa tiết hoa văn thuần Việt, trong đó, phải kể đến chiếc bình mô phỏng lại Bình gốm hoa lam cổ cao 54 cm do Tổ nghề Bùi Thị Hỷ vẽ, bảo vật quốc gia Thổ Nhĩ Kỳ hiện đang trưng bày tại Viện bảo tàng Topkapı Sarayı, Istanbul.

Hay chiếc đĩa Chu Đậu lớn nhất Việt Nam với 1.000 chữ “Long” được viết trực tiếp trên đĩa chính là 1.000 bức tranh ký họa về chân dung con người như anh bộ đội cầm súng bảo vệ Tổ quốc, anh lính hải quân với

thuyền và biển, cô gái Hà Nội, con rồng bay lượn, con chim, con cá, con tôm, cây đàn, bông hoa; cùng với các hoa văn truyền thống của gốm Chu Đậu như hoa cúc, hoa dáy.

Đây chính là sự kế thừa giá trị văn hóa với lịch sử gần 500 năm của Gốm Chu Đậu cùng sự định hướng đúng đắn của Tập đoàn BRG, Ban Lãnh đạo Công ty CP Gốm Chu Đậu trong việc tìm ra những hướng đi mới, quyết liệt và táo bạo hơn, kết hợp với bàn tay tài hoa, trí sáng tạo của những nghệ nhân và người thợ làm gốm để tạo ra hàng nghìn tác phẩm tiêu biểu, đặc sắc, mang đậm văn hóa Việt Nam.

“Gieo hạt giống” – “Gặt đam mê”

Trò chuyện với các nghệ nhân vẽ gốm, các bạn nhỏ cảm nhận được niềm đam mê, ánh mắt yêu nghề của các nghệ nhân mỗi khi giới thiệu về một bức tranh được vẽ trên bình gốm, khi thì cảnh nhà vườn của đồng bằng Nam bộ, khi thì là cây đa, bến nước sân đình hay mục đồng chăn trâu của người dân đồng bằng Bắc bộ...

Say mê với nghề, mỗi bức vẽ như một đứa con tinh thần mà nghệ nhân gửi gắm vào các sản phẩm gốm. Và qua buổi trải nghiệm, nhiều bạn nhỏ đã “ngắm” một cách tự nhiên sự hăng say trong lao động, tinh thần cống hiến của các nghệ nhân, công nhân trong xưởng gốm. Cũng vì thế, các cháu thiếu nhi quên hết cả mệt mỏi, nắng nóng, hào hứng được tự tay làm ra các sản phẩm gốm của riêng mình.

Những hoạt động trong chương trình Trải nghiệm Gốm Chu Đậu ẩn chứa tâm huyết của lãnh đạo Tập đoàn BRG trong việc giáo dục văn hóa truyền thống, những giá trị lịch sử một cách tự nhiên nhất đến thế hệ trẻ của Tập đoàn, những mầm xanh tương lai của đất nước.

Hy vọng, chương trình Trải nghiệm Gốm Chu Đậu sẽ trở thành “những hạt giống” gieo vào tâm hồn thế hệ trẻ “những cây xanh” để các em thêm hiểu biết về văn hóa, lịch sử đất nước, qua đó, góp phần gìn giữ văn hóa dân tộc Việt Nam.



Các cháu thiếu nhi say mê sáng tạo những tác phẩm gốm của riêng mình

Nguyễn Thùy Dương
(Tập đoàn BRG)

Những kỷ niệm 20/10 khó quên

Tôi yêu và tự hào về Mẹ!

Nhắc đến ngày 20/10, người đầu tiên tôi nghĩ đến là mẹ. Với tôi, mẹ là số 1, mẹ là nguồn sưởi ấm, là nơi vun trồng tương lai cho đàn con. Tôi rất thương và tự hào về mẹ vì bố tôi mất sớm, một mình mẹ đã phải tần tảo nuôi anh em tôi ăn học, trưởng thành. Thế nhưng, tôi vẫn chưa từng có món quà nào dành tặng cho mẹ trong ngày lễ đặc biệt này. Năm nay, mẹ đã sang Nhật định cư cùng em gái, có lẽ tôi sẽ gọi điện và gửi tặng mẹ những lời chúc mừng.



Anh Nguyễn Xuân Hải - Khối Vận hành



Chị Lan Phương - SeABank Đà Nẵng

Chị em chỉ việc ngồi một chỗ

Tôi ấn tượng nhất là kỷ niệm ngày 20/10 đầu tiên làm việc tại SeABank Tân Bình. Hôm đó, tôi đã được BGĐ cũng như các anh ở Chi nhánh tặng hoa, và gửi những lời chúc mừng. Một điều đặc biệt nữa là ngày hôm đó, các chị em chúng tôi chỉ cần ngồi một chỗ, vì việc gì các anh cũng xung phong làm hết, kể cả việc photo, đóng dấu...



Chị Trương Thị Thu Hằng - SeABank Tân Bình

Được ăn, được nói, được gói mang về

Vào năm ngoái, các SeABankers Đà Nẵng đã được tổ chức chương trình 20/10 vô cùng hoành tráng và ý nghĩa tại một khu sinh thái.

Các chị em được Chi nhánh tổ chức giải bóng đá nữ, còn các anh em đã tổ chức một cuộc thi nấu ăn theo từng Phòng, Ban; sau đó tự trưng bày và trang trí vô cùng đẹp mắt. Sau khi Ban giám khảo chấm điểm, toàn bộ Chi nhánh đã được thưởng thức một bữa tiệc thịnh soạn, với nhiều món ăn độc đáo và cũng rất ngon miệng. Chương trình đã để lại ấn tượng đặc biệt trong mỗi chị em và có lẽ sẽ không thể nào quên!



Chị Nguyễn Thị Thủy Sương - SeABank Đà Nẵng

Nụ cười của khách hàng là món quà vô giá

Cứ đến 20/10, SeABank Đà Nẵng sẽ gói hoa để tặng khách hàng. Cứ mỗi khách hàng nữ vào giao dịch chúng tôi sẽ gửi tặng một bông hoa cùng lời chúc mừng ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10. Tôi ấn tượng nhất với một chị khách hàng đã rất vui và có nhờ tôi lưu giữ lại khoảnh khắc này, ngay sau khi về, tôi đã thấy trên trang cá nhân của chị đăng tải tấm hình tôi chụp cùng bông chú thích dễ thương: "Ngày lễ không ai tặng hoa thì đã có SeABank tặng nha!"

Sau hôm đó, tôi cảm nhận được một điều, chỉ với những điều tưởng chừng rất nhỏ bé, giản đơn nhưng nếu chúng ta "cho đi" bằng sự chân tình thì sẽ mang lại niềm vui lớn cho người được nhận. Đó không chỉ là niềm vui của khách hàng mà còn là động lực, hạnh phúc của SeABanker khi nhìn thấy nụ cười của Khách hàng trong ngày 20/10.

Lần đầu tiên dám thể hiện cảm xúc

Tôi thường ít khi để ý và nhớ đến những ngày lễ hay ngày kỷ niệm. Nhưng có một ngày lễ tôi luôn nhớ mãi, đó là vào ngày 20/10, khi tôi mới là một cậu sinh viên năm nhất. Ngày hôm đó, khi tôi vừa bước chân vào lớp, các bạn nữ trong lớp đã đồng loạt vây quanh, tôi chợt nghĩ, hôm nay mình đẹp trai quá hay sao mà mọi người lại hâm mộ thế này. Chưa kịp nghĩ xong thì hàng loạt các câu hỏi: "Quà của tở đâu", "Tặng quà cho tở"... đã vang khắp lớp. Tôi nhìn sang các bạn nam khác, người thì cầm hoa, người cầm quà, lúc đó tôi mới nhớ ra hôm nay là ngày Phụ nữ Việt Nam!

Nhưng điều đặc biệt không chỉ dừng lại ở việc bị đòi quà, mà hôm đó cũng là lần đầu tiên, tôi đã dám nói với mẹ mình "Con nhớ mẹ", sau mấy tháng đi học xa nhà. Tính tôi rất ít bộc lộ cảm xúc nên chẳng bao giờ có thể nói chuyện với mẹ như vậy cả. Tuy chưa tặng được cho mẹ phần quà nào nhưng với tôi như vậy là đủ ý nghĩa, và bản thân mình cũng cảm thấy rất vui.



Chị Phạm Hải Minh - Khối QT & PT MNL



Anh Võ Quang Hiếu - SeABank Tân Bình



Chị Hoàng Huyền Trang - Khối Vận hành

Xúc động với món quà đầu tay của con yêu

Với mỗi người mẹ, việc được nghe thấy giọng nói bi bô của con, được dắt tay con chập chững bước đi đầu tiên là những điều tuyệt vời nhất. Và đối với riêng tôi, còn một món quà mà con dành tặng cũng vô cùng ý nghĩa, đó là tấm thiệp chúc mừng ngày 20/10 do con gái

yêu làm tặng. Vẫn còn là những đường cắt dán "thiếu chuyên nghiệp", vẫn biết là đã có sự hỗ trợ từ cô giáo nhưng tôi vẫn không khỏi hạnh phúc và tự hào, bởi bé Chip lúc đó chỉ mới lên ba và đây cũng là món quà đầu tiên con dành tặng Mẹ.

"Con yêu mẹ"

Tôi là một đứa trẻ tinh lẻ, lại là thế hệ 8x đời giữa nên không có nhiều khái niệm về các ngày lễ như thế này. Mãi cho đến khi tôi bước chân lên Sài Gòn tôi mới có cái nhìn hiện thực về ngày 20/10. Ngày mà các Cơ quan Ban ngành, các anh chồng, các anh trai, em trai họ tôn vinh người Phụ nữ Việt Nam bằng cách tặng thiệp, tặng hoa, tặng quà, tổ chức tiệc cho những người Phụ nữ quanh họ. Và rồi tôi chợt nhớ đến mẹ tôi: Người Phụ nữ lớn của Gia đình! Mẹ tôi khi ấy đi qua hết thời con gái, đã đi hơn 2/3 cuộc đời nhưng chưa nhận được một bó hoa, một lời chúc hay một bữa ăn ngoài quán xá bình thường. Nghĩ đến vậy tôi quyết định đón xe về quê ngay trong ngày. Về đến nhà, mẹ cũng hơi ngỡ ngàng, và bà càng bối rối hơn khi tôi ôm chầm lấy, rầm rức như đứa trẻ lên ba, lên bốn tuổi. Tôi lúi ra trong cặp là một cái áo kiểu màu xanh nhạt, trịnh trọng: "Mẹ, con tặng mẹ nhân ngày Phụ nữ Việt Nam! Con yêu mẹ!". Đó cũng là kỷ niệm ngày Lễ Phụ nữ Việt Nam 20/10 tôi nhớ nhất, ngày tôi 18 tuổi!



Hạnh phúc là khi ước mơ “nảy mầm”

Đồng hành cùng Quỹ Ươm mầm Ước mơ sau chặng đường dài ba năm, Lê Quang Thiệu giờ đây đã trở thành một tân sinh viên xuất sắc khi cùng lúc thi đỗ hai trường đại học với thành tích đáng nể phục.

Niềm vui nối tiếp niềm vui, chỉ trong hai tháng sau kỳ thi tốt nghiệp phổ thông, Ban điều hành Quỹ Ươm mầm Ước mơ đã vui mừng đón nhận 2 thông báo trúng tuyển đại học từ em Lê Quang Thiệu với số điểm 24,9 - tổ hợp 3 môn Toán, Lý, Anh - vào Đại học Quốc gia Hà Nội và Học viện Kỹ thuật mật mã Hà Nội.

Quang Thiệu sau đó đã lựa chọn vào Học viện Kỹ thuật mật mã và hoàn thành thủ tục nhập học ngày 22/8 vừa qua. Đây không chỉ là tin mừng dành riêng cho em Thiệu mà còn là niềm hân hoan dành cho Quỹ Ươm mầm Ước mơ. Thật tự hào khi được chứng kiến các em học sinh mà Quỹ nhận đỡ đầu từng bước trưởng thành.

Lê Quang Thiệu mồ côi cha từ năm 2 tuổi. Không lâu sau đó, căn bệnh tim đã cướp đi mẹ, người thân yêu nhất còn lại của Thiệu. Tuy vậy, dù phải một mình trang trải cuộc sống nhưng nghị lực và ý chí đã giúp Thiệu vượt qua mọi thử thách và cả nỗi cô đơn trong suốt khoảng thời gian khó khăn. Hy vọng rằng trên con đường phía trước, Thiệu sẽ luôn tự tin vững bước trước những ngưỡng cửa mới của cuộc đời.

Tháng 7/2019, sau khi Lê Quang Thiệu hoàn thành chương trình học Trung học phổ thông, Ban quản lý Quỹ và đại diện Chi nhánh Nghệ An đã trao tặng 1 suất học bổng tiền mặt trị giá 5 triệu đồng và 1 cuốn sổ tiết kiệm 5 triệu đồng cho Lê Quang Thiệu, chứng nhận cho em và gia đình chính thức kết thúc thời gian nhận học bổng khuyến học từ Quỹ Ươm mầm Ước mơ.

Cũng giống trường hợp của em Thiệu, năm 2018, Quỹ Ươm mầm Ước mơ đã trao tặng một suất học bổng khởi nghiệp 10 triệu đồng hỗ trợ em Mai Ngọc Xuân (Hà Nội) hoàn thành chương trình phổ thông trung học. Vượt lên hoàn cảnh khó khăn, Ngọc Xuân hiện đang là sinh viên của trường Cao đẳng Dược, đúng với nguyện vọng của em trong những ngày đầu tiên chia sẻ với Ban điều hành Quỹ.

Tính đến tháng 9 năm 2019, Quỹ Ươm mầm Ước mơ đã nhận đỡ đầu và hỗ trợ 130 em học sinh nghèo hiếu học. Trong tương lai, Quỹ hy vọng sẽ ngày càng có nhiều thành tích tốt hơn được ghi nhận gửi về từ các em học sinh. Quỹ Ươm mầm Ước mơ sẽ luôn là người bạn đồng hành, cùng sự phát triển của các em học sinh nghèo.

Hải Vân



Lê Quang Thiệu những ngày đầu tiên khi Quỹ Ươm mầm Ước mơ đỡ đầu.



Em Thiệu rạng rỡ hơn sau ba năm được Quỹ Ươm mầm Ước mơ đồng hành



Ngàn trái tim chung nhịp đập



HO - Sở giao dịch cùng chuyển đi ý nghĩa tại Trạm Tấu - Yên Bái



SeABank Bình Dương tặng quà cho các bé

Là một trong những hoạt động thường niên và tiêu biểu hướng về cộng đồng của Ngân hàng SeABank, “SeABankers vì trẻ thơ” nhận được sự ủng hộ, chung vai góp sức của đông đảo CBNV SeABank trên toàn hệ thống.

Những chuyến đi nghĩa tình khoác trên người màu áo đỏ SeABank, đem những phần quà trao tặng đến hàng ngàn trường hợp khó khăn ở khắp mọi miền Tổ quốc đã được thực hiện trong những tháng mùa hè 2019 vừa qua. Không quá khi nói rằng SeABank đã tạo nên một mùa hè đỏ của riêng mình khi nhiều chi nhánh, đơn vị đã đồng loạt ra quân từ tháng 6 - 9 cùng nhau mang nụ cười, sự ấm áp đến với nhiều cháu nhỏ và hộ gia đình khó khăn.

Nếu như các năm trước “SeABankers vì trẻ thơ” tập trung chủ yếu đối tượng là các em nhỏ có hoàn cảnh khó khăn, vươn lên học giỏi, thì năm 2019 đã có sự mở rộng hơn đến các hộ gia đình, các trường hợp đặc biệt khó khăn tại các cụm dân cư vùng cao, địa bàn dân tộc thiểu số...

Năm 2019, SeABankers tại các chi nhánh đã triển khai chương trình không chỉ tại địa bàn của đơn vị mà còn mở rộng ra các tỉnh khác - các địa phương hiện chưa có điểm giao dịch của SeABank.

Ở khu vực phía Bắc, có nhiều tỉnh vùng sâu vùng xa, địa bàn có số lượng lớn dân cư luôn nằm trong diện hộ nghèo, giao thông khó khăn. Các chi nhánh, đơn vị đã có những chuyến đi trao gửi yêu thương đến tận tay từng hộ nghèo, các cháu nhỏ khó khăn nhưng đã cố gắng vươn lên cố gắng học tốt.

Miền Trung là khu vực tích cực và ủng hộ nhiệt tình nhất hoạt động thiện nguyện ý nghĩa này. Đặc thù địa bàn luôn gặp nhiều thiên tai, bão lũ, đời sống người dân còn nhiều khó khăn, chính vì vậy chương trình đối với SeABankers miền Trung mang ý nghĩa đặc biệt và xúc động hơn cả.

Khu vực thành phố Hồ Chí Minh và miền Nam cũng hưởng ứng mạnh mẽ hoạt động thiện nguyện này với hàng loạt chương trình thăm hỏi, động viên và tặng quà tại nhiều Trung tâm bảo trợ trẻ em, bệnh viện... trên địa bàn.

“SeABankers vì trẻ thơ” đã và đang là một trong những hoạt động quan trọng và ý nghĩa nhất hàng năm của SeABank. Chương trình không chỉ mang ý nghĩa nhân văn khi mang đến sự hỗ trợ cho các em nhỏ, những mảnh đời còn nhiều bất hạnh mà còn mong muốn đem lại những giá trị nhận thức tốt đẹp dành cho chính những SeABankers tham gia chương trình về trách nhiệm đối với xã hội, với cộng đồng.

Đỗ Hằng

October Sky

Tên lửa không bay lên nếu không được châm ngòi

Paulo Coelho, tác giả của cuốn Nhà Giả Kim đã từng nói: “Khi bạn thực sự khao khát điều gì đó, cả vũ trụ sẽ hợp lực giúp bạn”. Liệu câu nói đó có thực sự đúng? Có thể câu trả lời sẽ nằm trong **October Sky - Những Cậu Bé Hòa Tiễn**.

“October Sky” được công chiếu từ năm 1999, ra đời dựa theo cốt truyện của cuốn sách “**Những cậu bé hòa tiễn**” được quay dưới sự chỉ đạo của đạo diễn Joe Johnston.

Bộ phim là câu chuyện có thật kể về cậu thiếu niên Homer Hickam (do Jake Gyllenhaal thủ vai), sinh ra và lớn lên tại vùng mỏ nghèo xứ Coalwood, miền Tây Virginia, Mỹ - nơi mà mọi người chỉ biết đến nghề đào than. Tương lai của đa số trẻ em Coalwood là trở thành thợ mỏ; với sức học trung bình, không có một năng khiếu đặc biệt nào, Homer cũng sẽ khó lòng thoát khỏi vùng đất ấy. Mặc dù hoàn cảnh sống đầy khổ cực, phải lớn lên trong cộng đồng dân trí thấp và không được tiếp nhận sự giáo dục tốt nhất nhưng Homer Hickam lại luôn mơ ước về thế giới ở bên ngoài vũ trụ.

Một ngày nọ, khi được chứng kiến vệ tinh Sputnik của Nga bay ngang bầu trời, Homer bỗng bùng lên niềm khao khát chế tạo tên lửa để khám phá vũ trụ. Cậu bé 14 tuổi tập hợp nhóm bạn thân để cùng nhau chế tạo tên lửa. Và kết quả thì có lẽ ai cũng đoán được, trái hỏa tiễn đầu tiên không bay lên bầu trời đêm như các bạn trẻ mong muốn mà như một trái bom làm nổ tung khu vườn của mẹ, biến Homer thành một “hiện tượng” chẳng lấy gì làm hay ho trong thị trấn.

Mặc dù vậy, người mẹ tuyệt vời và khác người của Homer lại ra sức ủng hộ cho ý tưởng “điên rồ” của con, bắt chấp sự ngăn cản của người chồng. Bà muốn gieo vào lòng con trai một khát vọng, một niềm đam mê để cậu có thể tìm ra con đường thoát khỏi khu mỏ, vùng đất mà theo bà đang dần tàn lụi vì sự cạn kiệt tài nguyên.

Được mẹ ủng hộ, cùng với sự hỗ trợ của cô giáo dạy Hóa, Homer đã cùng nhóm bạn của mình thành lập Tổ chức tên lửa Big Creek. Tự mày mò nghiên cứu, những trái hỏa tiễn đã mang lại cho nhóm không ít rắc rối cùng những pha phóng tiễn cười ra nước mắt. Các bạn trẻ này đã nỗ lực bằng mọi cách, kể cả việc vô tình vi phạm pháp luật, để tìm kiếm các nguyên vật liệu chế tạo tên lửa.

Cảnh cuối cùng của phim sẽ khiến người xem vô cùng xúc động, Homer và các bạn từng bước chinh phục được bầu trời Coalwood, chinh phục được tình cảm của người dân vùng mỏ và đặc biệt hơn đó là đã khiến bố của cậu bị thuyết phục và cảm thấy tự hào. Cuối cùng, cậu cũng được nhận vào NASA nhờ vào sự cố gắng, nỗ lực theo đuổi ước mơ của chính mình.

Tôi còn nhớ như in câu nói của O'Dell, một thành viên của nhóm: “Tên lửa không bay lên nếu không được châm ngòi”. Những quả tên lửa cũng như những khát vọng của tuổi trẻ và những khát vọng ấy sẽ mãi chỉ là mơ ước nếu không có một ai “châm ngòi” cho chúng. Tuổi trẻ luôn tràn đầy hoài bão, song làm sao để biến chúng thành hiện thực lại là cả một hành trình gian nan nhưng cũng đầy thú vị dành cho những ai dám vượt lên chính mình như những cậu bé vùng mỏ nghèo xứ Coalwood.

Dám mơ ước và biến ước mơ thành hiện thực - đó chính là điều mà các bạn sẽ cảm nhận được sau khi xem “October Sky”.

Bunny

Đọc Ngày xưa có một con bò, tôi chắc chắn rằng không ít người đọc tới đâu... nhột tới đó! Vì sao ư? Vì Camilo Cruz gần như đã “lật tẩy” tất cả những điều người ta không muốn thừa nhận về bản thân - những con bò và chỉ ra cho bạn cách “diệt” chúng.

Ngày xưa... Có một con bò

Camilo mở đầu cuốn sách bằng “ngày xưa ngày xưa” như bao câu chuyện cổ tích và ngụ ngôn. Chuyện kể rằng, một Ông Giáo muốn truyền cho học trò của mình bí quyết để sống một cuộc sống hạnh phúc và thịnh vượng. Ông giáo dẫn cậu học trò đến một ngôi làng nghèo với nhiệm vụ tìm ra người cậu cho là nghèo nhất làng.

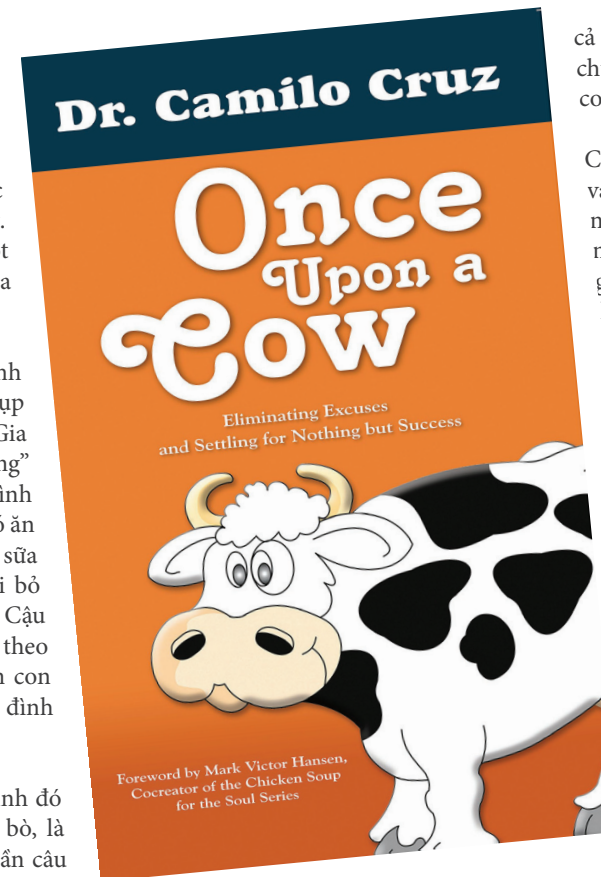
Cuối cùng, họ tìm được một gia đình nghèo rớt rỏ trong một túp lều “lụp xụp, rệu rã” và xin qua đêm ở đó. Gia đình này có một tài sản “bất thường” là một chú bò. Mọi thứ của gia đình này chỉ xoay quanh con bò: “Cho nó ăn đi”, “Cho nó uống nước đi”, “Đi vắt sữa đi”... Sáng sớm hôm sau, trước khi bỏ đi, Ông Giáo đã giết chết con bò. Cậu học trò không hiểu gì cả và mang theo tâm trạng lo âu vì điều hiển nhiên con bò là miếng cơm manh áo của gia đình khốn khó.

Những tưởng cuộc sống của gia đình đó sẽ kết thúc tại đây, vì mất đi con bò, là mất đi cơ hội kiếm sống, mất đi “cần câu cơm”. Nhưng kỳ lạ thay, một năm sau, khi cậu học trò thối thòm quay trở lại đã không thấy túp lều xiêu vẹo năm xưa, mà thay vào đó là một ngôi nhà khang trang hơn, cuộc sống của họ khá giả, hạnh phúc hơn với tiếng cười nói vui vẻ. Ông chủ nhà không hề trách cứ cậu học trò và Ông Giáo lúc trước đã giết con bò. Ngược lại, ông cảm kích và kể lại câu chuyện gia đình mình đã vượt qua khốn cảnh như thế nào.

Cái chết của con bò không phải là dấu chấm hết của một gia đình. Con bò là sợi dây xích “chấp nhận số phận” đã trói gia đình đó lại. Chuyện này cũng giống như rất nhiều người trong chúng ta.

“Ai cũng có những con bò trong đời mình. Chúng ta mang trên mình gánh nặng của những niềm tin sai lầm, những biện bạch, những nỗi sợ và những định kiến. Bi đát thay, tất cả những hạn chế do ta tự áp đặt cho mình đã trói buộc chúng ta vào một cuộc sống tầm thường”.

Chúng ta phải đồng ý với nhau rằng, dù muốn hay không, mỗi người đều đang nuôi ít nhất một con bò và thậm chí là cả một đàn bò. Đó là những con bò: bao biện, đổ lỗi, ngại biện, ỷ lại, ăn may quá khứ, dễ dãi với bản thân... Những con bò không phải hình thành từ đâu xa mà xuất phát từ bản thân mỗi người, tất



cả đều cần sửa chữa, thay đổi. Và chính chúng ta phải tự tay “giết chết” những con bò đó chứ không phải ai khác.

Câu chuyện ngụ ngôn chỉ tốn một vài trang giấy, nhưng phần còn lại là những bài học quý giá mà Camilo muốn truyền tải đến độc giả. Ngắn gọn trong 9 chương, với lời văn hài hước, dễ hiểu nhưng cuốn hút, đọc đến đâu cười đến đó, cười xong rồi lại phải ngẫm nghĩ kỹ hơn, sâu hơn.

Cuốn sách đã gửi gắm những thông điệp, làm thay đổi suy nghĩ và hành động của nhiều người theo hướng tích cực và tốt đẹp hơn. Đây chính là lý do Ngày xưa có một con bò liên tục là đầu sách best-seller, truyền cảm hứng cho nhiều thế hệ. Không ít người đã tự nhận, sau khi đọc sách mình đã mở mang rất nhiều và phát hiện ra mình nuôi nhiều bò đến vậy.

Còn bạn, liệu có thể nhận ra mình có “những con bò” nào và quyết tâm giết nó hay không, thì phải xem cách bạn đón nhận, đánh giá cuốn sách này. Chúc các bạn sớm “xóa sổ những con bò”.

Phương Thúy



Dịu dàng mùa thu

"Thu về ươm hạt nắng mai

Cho mầm bông cúc từng ngày sinh sôi

Hương thơm tỏa ngát vào đời

Tình yêu nồng ấm đậm chồi nở hoa

Cho em hương sắc mặn mà

Ngát ngát màu nắng chan hòa yêu thương..."

Thu đã vào chín độ, thu len lỏi qua từng ngõ phố. Cái nắng chói chang của mùa hè đã qua đi, thay bởi sắc vàng tươi tắn của những tia nắng sớm mai. Thu đến dịu dàng với tiết trời trong xanh, những áng mây bông bồng bênh mãi miết trôi về phía cuối trời... Bốn mùa mỗi mùa có một nét riêng. Mùa thu đến nhẹ nhàng như làn gió heo may. Mùa của lá vàng rơi, mùa của tình yêu, nỗi nhớ. Ai trong chúng ta cũng có những mùa để yêu, để nhớ, để hoài niệm. Mùa thu với tôi cũng đặc biệt, đầy xúc cảm với những kỷ niệm ngọt ngào, xao xuyến ủa về...

Tôi yêu mùa thu bởi mùa thu là mùa khai giảng, đó là hình ảnh các bé học sinh lần đầu được bố mẹ đưa đến tựu trường. Cô trò háo hức hân hoan chào năm học mới. Thu đến, được nghe mẹ kể lại những năm tháng tuổi thơ, những năm đầu cấp sách tới trường được mẹ đưa đi khai giảng, được sắm sửa quần áo, sách bút, nụ cười của con, ánh mắt mẹ trìu mến dõi theo con vào lớp. Trải qua 12 mùa thu, 12 mùa khai trường con lớn lên mang theo hành trang tri thức của thầy cô truyền lại, mang theo niềm tin yêu, hi vọng, công ơn mẹ cha cho con bước vào cuộc sống. Con vẫn nhớ mùa thu năm ấy, cha đưa con nhập trường vào đại học, đó là sáng sớm mùa thu Hà Nội trong sáng, dịu dàng gợi niềm nhớ của những năm tháng thanh xuân tươi trẻ nhiệt huyết.

Tôi yêu mùa thu, mùa của những ngày lễ lớn, của ngày Tết Độc lập, ngày chiến thắng, cờ hoa rợp đường, mùa của lễ hội, mùa của tết trung thu – mùa chờ đợi kỉ ức trẻ thơ. Trung thu năm nào được mẹ mua cho đèn ông sao, được đi rước đèn khắp xóm vui liên hoan bày cỗ dưới ánh trăng rằm nào buời đào, ổi thơm, bánh dẻo, bánh nướng, Giờ lớn rồi, lại được hòa cùng không khí đón trăng rằm cùng các con, các bé...

Tôi yêu mùa thu của những nét đẹp thuần khiết của khí trời, của gió thoảng hương hoa sữa nồng nàn, mùa của những đôi tay trao nhau tình thương, hơi thở cuộc sống. Thu về gợi lên trong lòng ta bao cảm xúc, một chút lãng mạn, một chút buồn, một chút tâm trạng giữa bộn bề cuộc sống.

Ước muốn dòng thời gian chậm đi một chút, cho mọi thứ quanh ta lắng đọng lại một chút, thường thức dư vị cuộc sống, hay đơn giản chỉ để ngắm nhìn những chiếc lá bàng rơi, thường thức cái se lạnh dễ chịu mỗi ban mai tỉnh giấc, ngắm dần mướt hoa vàng cuối mùa, hay ngắm cả "ao thu lạnh lẽo nước trong veo, một chiếc thuyền câu bé tẻo teo" - ngâm vài câu thơ xưa, rồi lại suy ngẫm về cuộc sống.

Mỗi mùa thu đi qua, ta lại thấy yêu hơn quý trọng hơn những gì ta đang có, những tâm sự, cảm xúc ấy, những yêu thương ấy trong ta có lẽ đã được mùa thu lưu giữ. Mùa thu của anh, mùa thu của em, mùa thu của chúng ta. Hãy cất giữ những kỉ niệm ngọt ngào ấy vào bầu trời xanh cao mùa thu kia, để mỗi lần gió thu khẽ chạm tóc em, trong em lại ủa về những kỉ ức đẹp của một thời lãng quên.

Kim Thúy (Khối Vận hành)

Thu thương nhớ

Em lang thang tìm lại một mùa thu
Mùa trong mơ như lần đầu ta gặp
Khung trời hồng gắn kết hồn đơn độc
Gió nhẹ nhàng xô nắng tựa vai anh

Thủa ấy mắt anh là cả trời xanh
Rất lòng gió thêm em hòa ánh nắng
Em ngây ngô đắm mình trong sâu lắng
Đâu hay rằng định mệnh gió phiêu du

Có phải anh cơn gió thoảng mùa thu
Phút ngao du lay động một tâm hồn
Gió đi rồi để lại sự bình yên
Bao kỷ niệm giờ hóa thành nỗi nhớ

Em lặng ngắm thu sang sương phủ mờ
Chân trời nào ngọn gió đang phiêu bạt
Thu mỗi gót theo thân đời lãng tử
Nhớ người, người ấy nhớ em không?

Đỗ Ngọc Ánh
(Học viện SeABank)

NHỮNG LY COCKTAIL tuyệt vời cho mùa thu

Mùa thu – mùa của hoa trái và không khí se sắt chớm lạnh của làn gió heo may. Hương vị cocktail mùa thu sẽ là sự kết hợp của trái cây cùng một chút nồng ấm của các loại gia vị, thảo mộc thường thấy.

1. Autumn Fizz

Một ly cocktail ngay từ cái tên người ta đã biết nó được sinh ra để dành cho mùa thu. Hương vị nồng nàn của rượu Gin kết hợp với vị chua từ nước chanh, một chút thơm ngọt của rượu táo lên men sẽ là công thức hoàn hảo

cho tiết trời hanh hao dịu mát của mùa thu.

60ml rượu gin, thêm 6ml nước cốt chanh và một hoa agave, lắc đều trong bình, rót vào ly thủy tinh cao, thêm một chút rượu táo lên trên cùng, trang trí bằng húng tây và một lát táo.

3. Old Fashioned

Một loại cocktail huyền thoại, được dùng làm thước đo cho độ sang chảnh của bất cứ một quán Bar nào. Old Fashioned được coi là một trong những ly Cocktail quyền rũ và nổi tiếng nhất, sánh ngang với những ly Martini huyền thoại.

Sử dụng Bourbon làm rượu nền, bạn sẽ cảm nhận được hương vị của lúa mạch, ngô kết hợp

vị ngọt của đường, một chút hương thơm thanh mát từ vỏ cam, thêm chút đắng từ rượu thảo mộc sẽ tạo nên ly Cocktail tuyệt hảo cho một tối mùa thu lạnh lạnh.

Cho viên đường vào ly, nhỏ 3 giọt rượu mùi Bitter lên viên đường, dùng chày dầm giã nhuyễn. Cho 60ml Bourbon Whiskey vào ly, thêm đá viên, khuấy đều. Trang trí bằng một miếng vỏ cam.

Vũ Lee



2. Whiskey Sour

Đây là một món cocktail được các đấng mày râu rất yêu thích không chỉ bởi nồng độ cồn cao mà còn bởi hương vị nhẹ nhàng, tinh tế. Vị Whiskey nồng nàn trở nên mềm mại và dịu nhẹ khi kết hợp với vị chua của chanh, một chút ngọt, lắc với đá lạnh sẽ giúp người

thường thức có cảm giác sảng khoái, thanh mát, tạm quên đi những mệt mỏi thường ngày.

60ml rượu Bourbon Whiskey, 30ml nước đường, 30ml nước cốt chanh và một lòng trắng trứng, lắc đều, sau đó đổ ra bình khác, lắc thêm lần nữa. Rót ra ly có sẵn đá viên. Dùng vỏ cam bóp mạnh cho tinh dầu vào ly, lấy vỏ cam trang trí.



“Tháng 10 năm 2018, nhân chuyến đi Nhật đầu năm còn chưa hết làng làng, KB tình cờ đọc được thông tin miễn Visa Đài Loan dành cho những người đã có Visa các nước tiên tiến. Chính vì vậy không ngần ngại, KB đã quyết định xách ba lô lên và khám phá.”

Đài Loan mùa thu đón KB bằng những điều tuyệt vời lắm, và xin được chia sẻ cùng với các SeABankers những điều “ngất ngây” của KB tại xứ Đài.

Đất nước của giao thông văn minh và tiện lợi

Đài Loan có một hệ thống giao thông rất tiện lợi và sạch sẽ. KB mua thẻ EasyCard tại các cửa hàng tiện lợi ở Đài Loan để tha hồ vi vu bằng xe Bus hoặc thuê xe đạp U-Bike. Đặc biệt với Google Map, bạn sẽ xem được lộ trình xe bus với thời gian thực và chính xác đến từng phút.

--> Ở Đài Trung, đi xe bus với quãng đường dưới 10km sẽ hoàn toàn miễn phí. Ở Đài Bắc, tốc độ xe bus rất nhanh nên trước khi xuống hãy bấm nút và di chuyển nhanh nếu không xe sẽ đóng cửa.

Hào hứng đi tàu cao tốc Đài Trung -> Đài Bắc

Với các tour du lịch, bạn sẽ đi bằng ô tô khá xa nhưng nếu đi tự túc, bạn có thể mua vé tàu cao tốc đi thả ga. Tàu rất đúng giờ và cũng rất hiện đại, với tốc độ khoảng 300km/h, chuyến đi của KB cảm giác vô cùng nhanh. Nhìn ra khung cảnh ngoài cửa sổ, thấy nơi đây thật sự rất thanh bình.

--> Nếu cần biết thông tin (quầy đổi vé, cửa vào, line tàu...) hãy lập tức hỏi các nhân viên an ninh tại Ga tàu nhé. Tàu đi rất đúng giờ, nếu chúng ta không hỏi kỹ rất có thể dẫn đến nhầm lẫn.

Cảnh sắc vừa đủ để làm ta xao xuyến

Không nổi bật với cảnh sắc thiên nhiên hùng vĩ, nhưng những cảnh đẹp tại nơi đây cũng vừa đủ để cho chúng ta khám phá. Điều mà KB thấy tiếc nhất là mùa thu Đài Loan lá cây chưa chuyển màu đỏ. Lúc đến KB tự hỏi sao cây xanh rì vậy ta... đến khi lên mạng tìm hiểu mới vỡ ra là tháng 12 mới có lá đỏ các bạn nhé.

--> Nên đi sớm, lệch giờ với các Đoàn du lịch. Do các điểm thăm quan Đài Loan nhỏ nên sẽ khá đông đúc, đặc biệt là làng Cửu Phần và Thập Phần, nơi có thả đèn trời.



Làng cổ Thập Phần



Mì bò siêu mềm



Kem Miyahara

Món mì bò siêu ngon và kem cốc Miyahara Taichung

Đừng ngại ngần mà sà vào bất cứ quán nào trên đường nếu bạn thích. Vì mình đảm bảo không có quán nào là quá dở đâu. Trong những món ăn, KB ấn tượng nhất với món mì bò mềm tan chảy, với giá bát mì lên tới gần 150k/1 phần, gấp đôi các món khác. Ngoài ra, món kem Miyahara với cách sắp xếp rất đẹp cũng là món ăn mà KB vô cùng ấn tượng.

--> Nếu bạn đi 2 người trở lên, hãy gọi nhiều món/vị khác nhau để cùng thưởng thức. Nếu không ăn được cay, hãy báo ngay với cửa hàng.

Trải nghiệm văn hóa bằng Show Hí kịch - TaipeiEYE

Nếu chỉ đi du lịch và thăm quan thì chưa đủ hấp dẫn. KB luôn dành thời gian để đi bảo tàng, đi dạo và đặc biệt phải đi xem show để biết thêm về văn hóa nơi đây. KB chọn TaipeiEYE - show hí kịch khá nổi tiếng, show diễn với nội dung cải biên từ Tây Du Ký sáng tạo và nhiều tiếng cười. Trước khi vào show, bạn có thể chụp hình, xem các nghệ sỹ biểu diễn và tham gia hoạt động như cắt chữ, lăn dấu...

Khu mua sắm tấp nập cùng lá cờ lục sắc tung bay

Chợ đêm Ximending Đài Bắc lúc nào cũng tấp nập, đây cũng là thủ phủ của cộng đồng LGBT Đài Loan. Ngay đầu phố bạn có thể gặp các bạn LGBT với những hoạt động kêu gọi, chụp ảnh ý nghĩa. Hãy chuẩn bị sức để đi bộ khám phá khu phố siêu to khổng lồ này với vô vàn các thương hiệu thời trang hay quán ăn.

--> Các cửa hàng ăn/ đồ uống thường rất nhỏ và không có chỗ ngồi, vậy nên bạn hãy để ý xem chỗ nào có ghế nghỉ chân thì nhớ vị trí đó để ngồi ăn đỡ mệt.

Thủ môn: Mực nướng siêu to, thịt nướng khô, gà chiên xù khổng lồ, hàu sữa chiên trứng...

Nhà hàng và buffee tại Đài Bắc khá đắt đỏ, trung bình 400-800k/1 suất.

KB



show Taipei EYE



Rạp hát National Taichung

Phố đi bộ tấp nập các bạn trẻ

Thu sang rồi, **Blazer** thôi!

Có thể thấy, mùa thu tới hay còn gọi là mùa blazer tới. Năm nay, xu hướng Blazer form rộng tiếp tục chiếm được cảm tình của phái đẹp với nhiều kiểu dáng, thiết kế bắt mắt hơn.

1. Blazer caro cho nàng vintage

Những năm gần đây Blazer caro kẻ như một luồng gió mới chiếm sòng gout thời trang của phái đẹp với phong cách vintage, hơi cổ điển và có chút bụi bặm.

Vẫn giữ được vẻ thanh lịch của mình, nhưng với những đường kẻ dọc ngang nhả nhện, Blazer caro trở nên phù hợp hơn với nhiều set đồ khác nhau. Dù mix Blazer kẻ với những trang phục màu trung tính như sơ-mi trắng, quần jeans, hay rực rỡ như những chiếc váy trơn sắc màu thì cũng đều mang lại cảm giác rất thú vị và ưng mắt.

2. Blazer – Quần suông cho nàng năng động

Là một item có vẻ kén chọn vóc dáng, nhưng áo Blazer, quần suông và phối thêm một đôi giày cao gót lại là “combo” khiến mọi cô nàng có thể sở hữu thân hình của một... siêu mẫu với đôi chân dài miên man khiến bao anh phải ngược nhìn.

Nhưng các nàng nhớ đừng quên, hãy sơ-vin chiếc áo bên trong thật gọn gàng để thân hình đạt đủ tỷ lệ chuẩn vàng 3-7 nhé!

3. Blazer – Chân váy cho nàng dịu dàng

Từ chân váy midi, maxi đến những chiếc chân juyp... Thật không ngờ khi một chiếc blazer thanh lịch lại có thể kết hợp “ăn r” được với những chiếc váy nữ tính phải không?

Vẫn đảm bảo tối đa nét lịch sự và sang trọng, cách mix-match này khá hợp cho các cô nàng thời trang trong những ngày tiết trời không quá lạnh.

Đặc biệt, rất phù hợp với tiết trời thu Hà Nội, sự kết hợp hài hòa giữa một chút mạnh mẽ của blazer và dịu dàng của chân váy đã đem lại sự cân bằng cho tổng thể bộ trang phục.

=> Việc lựa chọn giày cao gót nữ tính hay sneakers năng động phụ thuộc vào các nàng nha, đảm bảo cả hai style đều đẹp ngất ngây.



4. Blazer phù hợp trong mọi hoàn cảnh

Được cho là trang phục “linh hoạt” trong tủ đồ phái đẹp, Blazer có thể được kết hợp và mặc ở mọi nơi, từ chốn công sở, tới những nơi dự tiệc trang trọng, hay dạo phố cùng bạn bè..

Diện Blazer đến SeABank

Với phong cách công sở chuyên nghiệp xen lẫn sự thoải mái và thân thiện, Vest hay Blazer đều là những trang phục không thể thiếu tại SeABank nói riêng hay bất cứ môi trường làm việc nào khác nói chung. Đặc biệt, các nàng SeABankers hoàn toàn có thể chọn cho mình những chiếc áo Blazer màu sắc, hoặc kết hợp Blazer phong cách cổ điển với những trang phục có gam màu sáng sủa để mang đến không khí tươi vui tới môi trường làm việc.

Diện blazer đến những nơi trang trọng

Để tạo ra ấn tượng về sự trang trọng, chuyên nghiệp với người đối diện, hãy chọn cho mình những chiếc Blazer có thiết kế đơn giản và mix cùng những trang phục có màu sắc tương tự.

Diện Blazer dạo phố

Blazer không chỉ để mặc đi làm! Hãy nhìn những ví dụ điển hình để thấy Blazer cũng là một item “thần thánh” của chị em phái đẹp. Có thể thấy, dạo phố hay cà-phê cùng bạn bè là khoảng thời gian để các chị em phái đẹp tha hồ thể hiện phong cách mix-match của mình, từ đó phối lên những bộ trang phục đặc sắc mang đậm cá tính.

Đọc tới đây thì các nàng đã thấy công dụng thần thánh của chiếc Blazer là nhiều tới cỡ nào rồi phải không? Vậy nên thu tới rồi, hãy chuẩn bị sẵn sửa cho mình một vài chiếc Blazer thật đẹp và thật ưng ý nha!

Hải Vân

“Quả cà chua”

giúp bạn tập trung và hiệu quả hơn

Chỉ còn vài tháng nữa chúng ta sẽ cán đích 2019. Tất cả SeABankers đều đang tăng tốc với mục tiêu hoàn thành kế hoạch kinh doanh. SeANews xin chia sẻ bí kíp tăng năng suất và hiệu quả làm việc với bài viết dưới đây.

Chúng ta hãy bắt đầu bằng câu chuyện ngụ ngôn ngắn và phương pháp “quả cà chua” trong quản lý công việc là như thế nào nhé.

Chuyện kể rằng có một chàng trai to khỏe nghe tin bà chủ khu rừng nọ tuyển thợ cưa. Anh tới ứng tuyển thì thấy “đối thủ” của mình là một bác nhìn như người lùn.

Tới ngày thi, bà chủ đưa cho mỗi người một cái cưa và hai người sẽ ở hai mảnh rừng khác nhau để thử thách. Chàng trai tin chắc phần thắng trong tay mình và hì hục cưa ngày cưa đêm không ngừng nghỉ. Điều làm chàng băn khoăn nhất là rất nhiều lúc trong ngày, chàng ta thấy bác thợ lùn vác cưa đi ngang qua với tách trà

nóng hổi, vừa đi vừa huýt sáo và lúc nào cũng tươi cười. Chàng nghĩ bụng: “Đã già, lùn, lại còn... lười. Ta mặc kệ, phần thắng ắt hẳn về ta”.

Hết thời gian, bà chủ tới nghiệm thu và thông báo kết quả. Bác lùn kia được chọn. Chàng trai bức bối và quyết hỏi bà chủ cho ra nhẽ. Bà chủ đáp rằng: “Bác kia cưa được gỗ nhiều gấp rưỡi anh!”

Chàng trai suy nghĩ mãi vẫn không thể lý giải nổi vì sao “người đàn ông vừa lùn vừa lười” kia lại có thể thắng mình nên đã quyết định tới hỏi chuyện. “Này, bác ăn trộm gỗ của tôi hả? Bác lười thế sao mà nhiều gỗ hơn tôi được?”.

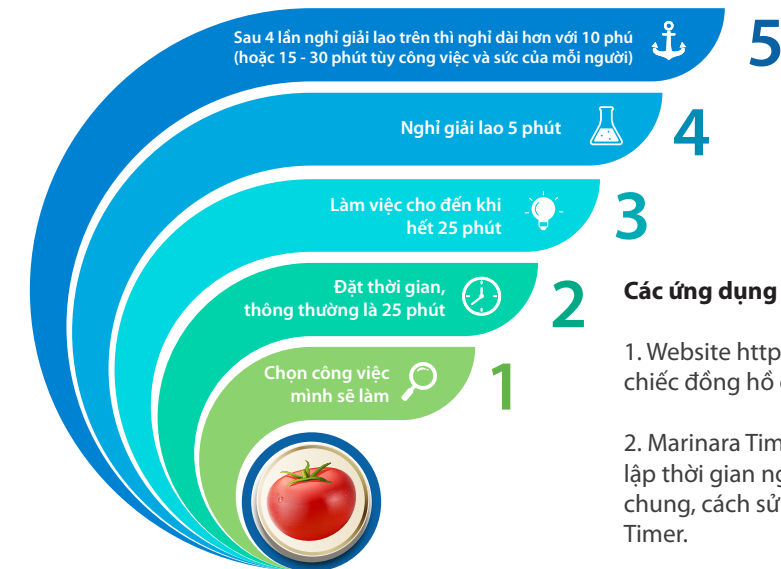
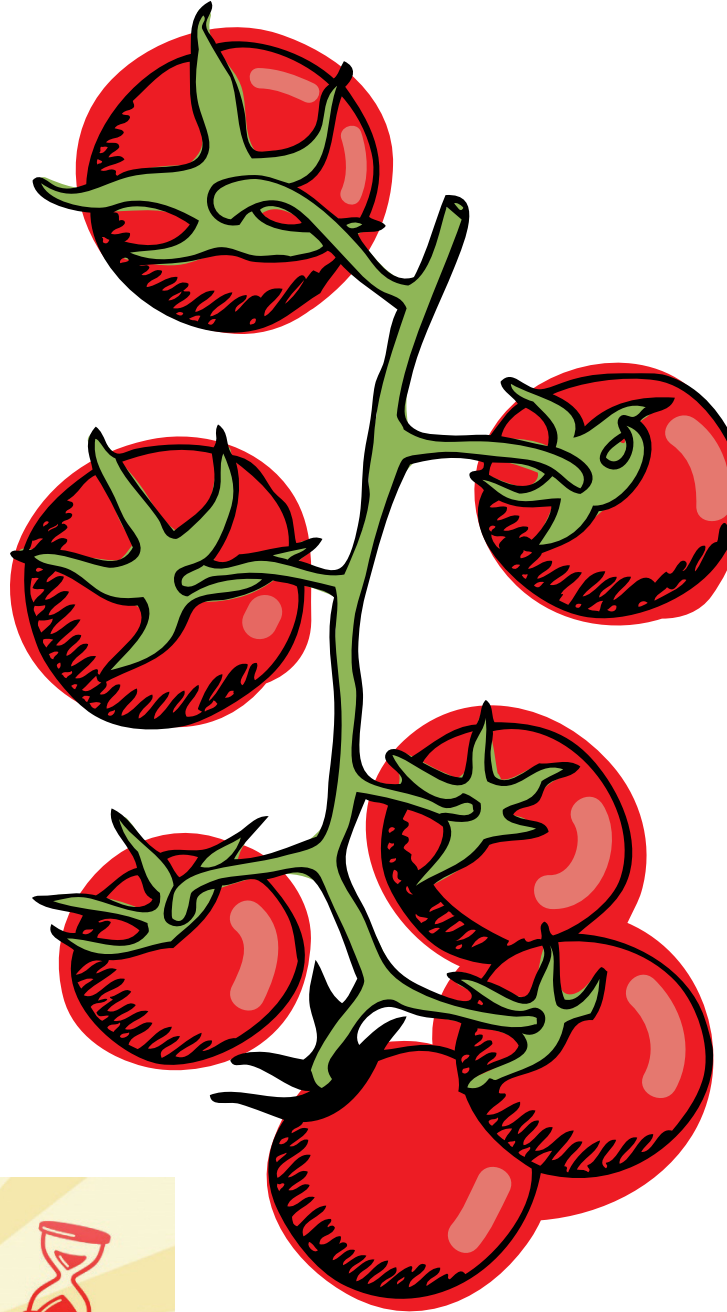
Bác lùn cười lớn rồi giải thích rằng, khi chàng ta cưa hì hục như thế mà không nghỉ, lưỡi cưa sẽ ngày càng cùn, hiệu suất sẽ ngày càng giảm. Còn bác cứ cưa khoảng một tiếng, lại xách cưa ra bờ suối ngồi mài, nhờ đó mà lưỡi cưa luôn sắc bén, giúp bác cưa nhanh hơn mà không mất quá nhiều sức.

Sử dụng “cưa” đúng cách

Trong cuộc sống vội vã, mỗi người có quá nhiều thứ để làm và vấp với quỹ thời gian 24 tiếng/ngày. Làm thế nào để có thể tập trung với công suất tối đa, hiệu quả cao và hạn chế stress ở mức tối thiểu là điều mà đa phần ai cũng mong tìm được giải pháp.

Bài viết này sẽ giới thiệu đến các bạn một phương pháp làm việc tập trung, sáng tạo và thậm chí không biết mệt - có thể quen thuộc với nhiều người nhưng không phải ai cũng biết. Đó chính là Pomodoro, hay còn được biết đến với tên gọi phương pháp “quả cà chua”, do Francesco Cirillo phát triển.

Chắc hẳn bạn còn nhớ cách phân chia các tiết học khi còn ở trường chứ? Sau 45 phút, một tiết học kết thúc và giải lao 5 phút trước khi bước vào tiết tiếp theo. Đây cũng là một ví dụ giống như chuyện về bác thợ cưa vừa lùn vừa già trên kia về phương pháp “quả cà chua”.



Nguyên tắc của phương pháp Pomodoro

- ▶ Trong 1 Pomodoro (quy trình làm 25 phút, nghỉ 5 phút), nếu bạn buộc phải gián đoạn thì Pomodoro sẽ được tính lại từ đầu, không có 1/2 hay 2/3 Pomodoro.
- ▶ Chỉ tập trung làm 1 việc duy nhất với 100% thời gian đã định.
- ▶ Nếu công việc xong trước khi Pomodoro kết thúc, bạn cần dùng thời gian còn lại để kiểm tra và tối ưu hóa công việc cho đến hết Pomodoro đó.

Trong các khoảng thời gian nghỉ (nghỉ 5 phút, 10 phút), bạn cần phải nghỉ ngơi thực sự. Hãy nhắm mắt thư giãn, nghe nhạc, uống nước, mát xa đầu, khuôn mặt, thiển, sắp xếp bàn làm việc, đi dạo trong văn phòng hoặc làm những việc đơn giản không cần sử dụng tư duy nhiều. Khi nghỉ, tuyệt đối tránh mọi thứ liên quan tới Internet, Facebook... vì chúng có thể sẽ kích thích sự hưng phấn của bạn, song bản chất vẫn làm bộ não thêm mệt mỏi.

Các ứng dụng hỗ trợ tối ưu hóa Pomodoro

1. Website <http://tomato-timer.com> để có một chiếc đồng hồ điện tử giúp theo dõi Pomodoro.
2. Marinara Timer: ứng dụng cho phép bạn thiết lập thời gian nghỉ giải lao và làm việc. Nhìn chung, cách sử dụng khá giống với Tomato Timer.
3. Tomighty (Win/Mac/Linux) là phần mềm đa nền tảng cho phép bạn cài đặt trên máy tính để có thể sử dụng thuận lợi hơn.
4. Pomodorable (OS X) là sự kết hợp giữa một phần mềm quản lý thời gian theo phương pháp Pomodoro và một phần mềm todo list.
5. Simple Pomodoro (Android) là ứng dụng theo dõi thời gian cung cấp cho bạn các thông báo hữu ích khi đến giờ nghỉ ngơi, làm việc. Quan trọng hơn, SimplePomodoro cũng tương thích với Google Tasks.
6. Focus Timer (iOS) rất lý tưởng cho iPhone và iPad. Bạn có thể tùy biến khoảng thời gian theo ý thích, âm thanh thông báo, xem lại lịch sử làm việc và cung cấp một hệ thống đánh giá để tạo động lực cố gắng cho bạn.

Một điều chắc chắn là khi mới bắt đầu, bạn sẽ gặp khá nhiều khó khăn, chẳng hạn như phải mất đến 5 hoặc 6 Pomodoro thì mới có thể làm xong một công việc hay chưa tập trung hoàn toàn. Bởi lẽ, Pomodoro đòi hỏi sự nỗ lực từ bản thân mỗi người rất cao và chỉ thực sự tác động tới cách bạn làm việc khi có cố gắng. Tuy nhiên, nếu kiên trì áp dụng, bạn chắc chắn sẽ nhận được kết quả.

Thắm Nguyễn

3 Bí kíp từ SeASkill

ĐỂ SỨC KHỎE GIA ĐÌNH TUYỆT VỜI HƠN

Đã không còn xa lạ đối với khu vực Hội sở khi vào Thứ Bảy, tuần thứ 2 hàng tháng, chương trình SeASkill được tổ chức với đông đảo sự quan tâm và tham gia của các SeABanker. SeASkill được tổ chức với mong muốn, cung cấp các kỹ năng cần thiết, là diễn đàn để các SeABanker cùng trao đổi, góp phần gắn kết, tạo dựng một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Trong năm 2019, SeASkill được thí điểm tại Hội sở và dự kiến sẽ nhân rộng trong năm 2020. Dù mới tổ chức được 4 số, nhưng đã thu hút được lên đến hơn 300 lượt đăng ký tham gia với các chủ đề: Phòng chống các bệnh mạn tính không lây, Bí quyết dạy con thời hiện đại, Kỹ năng sơ cấp cứu.

Và trong SeANews lần này, chúng ta sẽ cùng điểm lại 1 số nội dung thông qua 3 bí kíp đầy hữu ích để sức khỏe gia đình tuyệt vời hơn!

Bí kíp 1: Uống sữa

Sữa động vật là thực phẩm thiết yếu của cuộc sống, không chỉ dành cho trẻ em mà người lớn cũng cần bổ sung hàng ngày để tránh loãng xương, thiếu canxi. Sau đây là khuyến nghị sử dụng sữa và các chế phẩm từ sữa của Bộ Y tế:



Phô mai (viên)

Sữa chua (hộp)

Sữa (ly)

		TRẺ NHỎ		
		Từ 3 - 5 tuổi	Từ 5 - 7 tuổi	Từ 8 - 9 tuổi
TRẺ NHỎ	Từ 3 - 5 tuổi	1	1	2
	Từ 5 - 7 tuổi	1	1	2.5
	Từ 8 - 9 tuổi	2	1	2
	Từ 10 - 19 tuổi	2	2	2
NGƯỜI LỚN	Từ 20 - 49 tuổi	1	1	1
	Từ 50 - 69 tuổi	1	1	1.5
	Từ 70 tuổi	2	1	1
	Phụ nữ có thai	2	2	2
	Phụ nữ cho con bú	2	2	2.5

Bí kíp 2: Cai nghiện Game cho con cái

Trong thời đại công nghệ phát triển như hiện nay, việc bố mẹ không còn thời gian cho con, dỗ dành con bằng iPad, điện thoại đã là chuyện xảy ra thường xuyên. Và từ đó dẫn tới việc con cái chúng ta nghiện Game/ máy tính... lúc nào không hay.

1. Đa thông nhận thức: Đặt mình và trải nghiệm cùng con để thấu hiểu, từ đó giải thích, lựa giúp con hiểu vấn đề để tạo động lực.

2. Tác động vào cảm xúc:
- Cứng: Luật (rõ ràng, quyết liệt)
- Mềm: Tạo hoạt động tích cực theo sở thích của con.

3. Hành trình rèn thói quen mới: Dẫn dắt hướng con cái sang một mối quan tâm khác hay hơn, thích thú hơn và tích cực hơn.

Lưu ý:

- Thời gian tối thiểu cho một hành trình là 21 ngày, khuyến nghị 3 tháng 10 ngày trở lên
- Bố mẹ phải thực sự dành tâm huyết, tình yêu thương và thời gian cùng con cố gắng
- Hãy liên hệ với các chuyên gia tâm lý để chuẩn bị kỹ năng và phương pháp tốt nhất



Bí kíp 3: Xử lý tình huống khi bị hóc dị vật

Theo thống kê từ Tổ chức Y tế thế giới, có đến 90% các trường hợp hóc dị vật được xử lý kịp thời được chữa khỏi nhưng cũng có đến 95% các trường hợp không xử lý kịp thời đã tử vong, 5% còn lại để lại biến chứng nặng nề.

Hóc dị vật có thể xảy ra bất cứ đâu, với bất kỳ ai, có thể là hóc thạch, bánh trôi, bánh chay, sữa, cháo, bi ve, đồ chơi...



1. Để nạn nhân hơi cúi người về phía trước, ngửa cổ, động viên ho.



2. Dùng tay đập mạnh vào lưng 5 lần – trung điểm giữa 2 nách.

4. Gọi cấp cứu



3. Nếu dị vật chưa ra, thực hiện ép bụng bằng cách:

- Đứng sau nạn nhân, vòng tay ra trước bụng điểm giữa rốn và cuối xương ức.
- Dùng tay cuộn đột ngột 5 lần từ dưới lên

Lưu ý:

- Đối với trẻ dưới 8 tuổi: chỉ sử dụng lực của nửa bàn tay, tránh đập tay vào gáy;
- Đối với trẻ dưới 1 tuổi: cần theo dõi bài giảng chi tiết tại Group Facebook SeASkill – Cảm nhận & Thực hành;
- Thời gian vàng để xử lý hóc dị vật là 4 phút.

Văn Phương



MỤC TIÊU 2020 - 2025



NGÂN HÀNG TIÊU BIỂU TRONG
SỰ ĐÓNG GÓP VỚI CỘNG ĐỒNG



NGÂN HÀNG DẪN ĐẦU
VỀ VĂN HÓA TỔ CHỨC



NGÂN HÀNG DẪN ĐẦU
VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ



TOP 3 NGÂN HÀNG
VỀ GIAO DỊCH ĐIỆN TỬ



TOP 3 NGÂN HÀNG
VỀ BẢO HIỂM